

**%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.

**%100 Milli SERMAYE**

**YİĞİTAKÜ**

**asomedyya**  
ANKARA SANAYİ ODASI YAYIN ORGANİDİR • MART-NİSAN 2019

asomedyya • ANKARA SANAYİ ODASI DERGİSİ • MART-NİSAN 2019

**AB rüyası kabusa dönüyor:**

**BREXIT**





# KARGOLARINIZI HIZLI VE GÜVENLİ BİR ŞEKİLDE DÜNYANIN DÖRT BİR YANINA TAŞIYORUZ.

Turkish Cargo olarak, e-ticaret ürünlerini dünyada 120'den fazla ülkede 300'den fazla noktaya güvenle taşıyoruz.



**TURKISH  
CARGO**

turkishcargo.com

## Estetik Kıvrımlar



**VITRUM Serisi**

“ T: (0212) 224 20 20  
F: (0212) 224 20 40  
W: cuhadaroglu.com  
E: interax@cuhadaroglu.com ”

**INTERWALL**

Ofis Bölme Sistemleri

...bir ÇUHADAROĞLU markasıdır.

**asomedyā**



Nar Bereketinde  
Yeni Bir Yıl Dileđi İle...



[www.beypazarimadensuyu.com.tr](http://www.beypazarimadensuyu.com.tr) | 444 3 223



İMTİYAZ SAHİBİ

ANKARA SANAYİ ODASI (ASO) Adına  
Yönetim Kurulu Başkanı  
NURETTİN ÖZDEBİRSorumlu Yazı İşleri Müdürü  
OKAN SAYKUNYayın 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

Editör

Deniz BİLGİN

deniz.bilgin@dunya.com

Grafik ve Sayfa Tasarımı

Şahin BİNGÖL

Proje ve İş Geliştirme Uzmanı

Özlem ADAŞ

ozlem.adas@dunya.com

Reklam Rezervasyonu

Mehtap YILDIRIM

Tel: 0212 440 2839

mehtap.yildirim@dunya.com

İletişim

Tel: 0212 440 27 76

ajansd@dunya.com

www.ajansd.com.tr

Baskı

DUMAT OFSET MATBAACILIK

SAN.VE TİC. A.Ş.

Bahçekapı mah 2477 sok No:6

Şaşmaz Etimesgut ANKARA

Tel: 0312 278 82 00, Fax: 0312 278 82 30

www.dumat.com.tr

dumat@dumat.com.tr

\* 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



AB rüyası kabusu dönüşüyor:

**BREXIT**

22

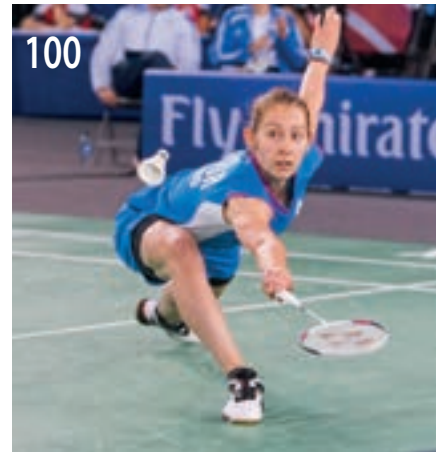
102



94



100





86

## İNOVASYON

Firmaların acımasız rekabet koşullarında ayakta kalmasını sağlayan inovasyon, yeni düşünceler ve uygulamaları da beraberinde getiriyor.

60

## CEO

1983 yılında evinde başladığı, hastaların kullanması gereken antibiyotiklerin tespitini sağlayan Antibiyotik Duyarlılık Testi Diski üretimini bugün 60 ülkeye ihracat noktasına taşıyan Bioanalyse Ltd. Şti. Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Remzi Kuleoğlu, en büyük hobisinin "Sürekli Ar-Ge ve çalışmak" olduğunu belirterek, üretmenin insanı dünyaya bağladığını kaydediyor.

64

## YUVARLAK MASA

ASO'nun bu ayki Yuvarlak Masa toplantısında 25 numaralı Motorlu Kara Taşıtları, Tarım Aletleri ve Yedek Parça Sanayi ile 26 numaralı Sanayi ve İnşaat Makinaları Sanayi komitesi üyeleri biraraya gelerek sorunlarını tartıştı.

72

## ALTERNATİF PAZAR

Kalkınmada önceliği tarım, turizm ve enerji sektörüne veren Balkanların küçük ülkesi Karadağ, Türkiye için önemli yatırım fırsatlarını bünyesinde barındırıyor. Türkiye'nin 2018 yılında Karadağ'a ihracatı bir önceki yıla kıyasla yüzde 32,3 oranında artarak, 79,5 milyon dolar seviyesine ulaştı.

88

## ENERJİ

Uzay kaynaklı olan güneş enerjisi elde etme çalışmaları yavaş ilerlese de önümüzdeki 10 yıllık süreçte büyük atılımlara şahit olacağız. Kaliforniya Teknoloji Enstitüsü'nün bilim insanları uzaydaki güneş enerjisini elektrikli çevirip yeryüzüne gönderecek prototip yapmayı başardıklarını açıkladı.

98

## SAĞLIK

Yüzyıllardır erkeklerin korkulu rüyası haline gelen kellik problemi medikal yöntemler sayesinde bir sorun olmaktan çıkıyor.



46

## BEŞİKTEN MEZARA KAUÇUK



78

## KAPAK KONUSU

Avrupa Birliği Rüyası, İngiltere'nin ayrılma kararıyla birlikte kabusa dönmek üzere. İngiltere'nin Brexit Referandumu sonrasında aldığı kararın şoku hala devam ederken, Avrupa Birliği'nin geleceği giderek belirsiz hale geliyor. Türkiye'nin şimdiden hazırlıklarına başladığı yeni dönem, zorluklarının yanında ülkemiz için önemli fırsatları da beraberinde getiriyor

## HABERTURU

- ASO Meslek Komiteleri Ortak Toplantısı Afyon'da yapıldı
- Özdebir: Nükleer enerjide hedefimiz yerli üretim
- "Teknopark firmalarının güç birliği Türkiye'ye ivme kazandırır"
- "Savunma sanayinin gözde şirketleri Ankara'da"
- Fransa Yatırım İmkanları toplantısı yapıldı

## MECLİS

ASO, şubat ve mart ayındaki olağan meclis toplantısında gündemdeki konuları değerlendirdi

## OSB'LERDEN

- Çorum Ticaret ve Sanayi Odası ASO 1.OSB'de
- ASO 2. OSB'de su arıtma tesisi kapasite artırımı ve ilave ünite yapımı
- Anadolu OSB'den Çanakkale Şehitlerine vefa
- Yerli 5G'de tarihi gün: 3 ürün başarıyla test edildi



92





## Kuzey Ren-Vestfalya'da Yeni Yatırım Fırsatları Avrupa'daki Yatırım Merkeziniz

Bir bölgeyi güçlü bir yatırım merkezi yapan en önemli şey; ekonomik güç, altyapı ve kültürel yaşam gibi faktörlerin mükemmel etkileşimidir. Bu bakımdan Kuzey Ren-Vestfalya birçok açıdan eşsizdir. Almanya'nın bu en kalabalık nüfusa sahip olan eyaletinin size sunduğu sayısız imkân ve koşullardan faydalanın. Hangi sektör veya proje için olursa olsun, yeni fırsatlar için ideal yatırım ortamını burada bulacaksınız. Halihazırda 19.000'den fazla yabancı şirket tercihinin metropol bölge Kuzey Ren-Vestfalya lehine kullandı. Bizimle iletişime geçin ve sizi de memnuniyetle bilgilendirelim. Bir One-Stop-Acentesi olarak yatırım projelerinizde size destek veriyoruz: [www.nrwinvest.com](http://www.nrwinvest.com)





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

## Brexit'le dengeler değişiyor

AB'ye 1973 yılında üye olmasının ardından 2016 yılında yüzde 51.9 ile çıkma kararı vermiş olan İngiltere, bu oylama sonucu ile etkilerini herkesin merakla beklediği bir ekonomik karara imza atmıştır. Hem siyasi hem de ekonomik bir birliktelik olan Avrupa Birliği'nin Brexit kararı sonrasında politik geleceği ve daha da önemlisi bu ayrılığın ekonomik etkileri tartışılmaya başlanmıştır. Kimileri daha esnek bir entegrasyon modelinin hayata geçirilmesi gerektiğini söylerken, bir kısım yazarlar ise ayrılık kararının Birliğin geleceği üzerinde yarattığı belirsizliği kısa sürede ortadan kaldıracak adımların zorunlu olduğunu dile getirmişlerdir.

İlk kez bir üye ülke Birlik'ten ayrılma kararı almıştır ve ayrılacak ülke Avrupa Birliği'nin en büyük ikinci ekonomisidir. İngiltere'yi bu karara iten tarihsel nedenlerin başında ekonomik nedenler gelmektedir. Özellikle Yunanistan ekonomisinin oldukça kötü bir noktaya gelmesi sonrasında bu ekonominin yardıma ihtiyaç duyması, bu yardımın AB ekonomisine olan yükünün büyük bir kısmının Almanya, Fransa ve İngiltere arasında paylaşılacak olması ciddi bir tartışma yaratmıştır. Aynı zamanda Avrupa'da yükselen ırkçılık ve göçmen karşıtlığını da İngiltere'nin Avrupa Birliği'nden çıkma kararında etkisi olan bir unsur olarak sayabiliriz. 2013 yılında Başbakan David Cameron'ın seçimi kazanması halinde Avrupa Birliği'nden çıkmayı referanduma götüreceğinin sözünü vermesi yalnızca İngiltere'nin değil aynı zamanda AB'nin de geleceğinde belirleyici rol oynamıştır. Yapılan referandumda kırsal bölgeler, aşırı sağcılar ve gelir adaletsizliğinin yüksek olduğu alanlar çıkma yönünde oy kullanmıştır.

Sandıktan çıkan sonuç beraberinde istifaları da getirmiş, bu karara zemin hazırlayan Başbakan David Cameron'un siyasi kariyeri de son bulmuştur.

Ayrılığın ekonomik etkilerine ilişkin muhtelif çalışmalarda analizler yapılmıştır. LSE "Ekonomik Performans Merkezi" tarafından yapılan çalışmada; İngiltere'nin AB'den ayrılarak Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi'ne katılmasının, GSYİH üzerinde yüzde 2,2 ile yüzde 9,5 arasında bir daralmaya neden olabileceği tahmin edilmiştir. Ayrılık sonrası İngiliz ekonomisinin küçülmesi genel beklentidir. Aynı zamanda cari açığın artması, sermaye hareketlerinin olumsuz etkilenmesi de beklentiler arasındadır. Brexit kararı sonrasında ilk etki Sterlin'in değeri üzerinde görülmüştür. Brexit oylamasının yapıldığı 2016 yılının başında 1,32 seviyesinde yer alan Sterlin/Euro seviyesi oylama sonrası ciddi bir düşüş yaşayarak haziran ayının sonlarında 1,19 düzeyine gerilemiştir.

Mart 2017'de devreye sokulan, Lizbon Anlaşması'nın 50. maddesi bir ülkenin üyelikten çıkışını düzenlemektedir. Azami iki yıl olan müzakere sürecinin 29 Mart'ta son bulması gerekirken, İngiltere'nin erteleme talebi 2 kez kabul edilmiş, önce 12 Nisan'a, sonrasında da 31 Ekim'e uzatılmıştır. "Egemenliğimizi yeniden kazanacağız", "Ülkemizi geri alacağız" sloganları ile 2016 yılında başlayan süreç, AB ile yapılan çıkış anlaşmasının üçüncü kez reddedilmesi ile bugüne kadar gelmiştir.

İhracatının yarısından fazlasını AB'ye gerçekleştiren Türkiye açısından AB pazarındaki her türlü gelişme önem arz etmektedir. Yeni ekonomik program ve stratejik yol haritası sonrasında Türkiye'nin büyüme kulvarında ihracatın giderek önem kazanacağı net bir şekilde görülmektedir. Bu koşullar altında Türkiye'nin en önemli ihracat pazarını yakın dönemde en fazla etkileme ihtimali olan Brexit'i tüm dünya ile birlikte bizler de yakından takip etmeye devam edeceğiz.





# AB rüyası kabusa dönüyor: **BREXIT**



İkinci Dünya Savaşı'nın acıları ve oluşturduğu yeni dengenin ardından başlayan Avrupa Birliği Rüyası, İngiltere'nin ayrılma kararıyla birlikte kaba dönmek üzere. Süper Güç olmak için başlayan yolculukta her zaman şüpheyle bakılan İngiltere'nin Brexit Referandumu sonrasında aldığı kararın şoku devam ederken, Avrupa Birliği'nin geleceği giderek belirsiz hale geliyor. Türkiye'nin şimdiden hazırlıklarına başladığı yeni dönem, zorluklarının yanında ülkemiz için önemli fırsatları da beraberinde getiriyor.





**A**çıklanmasıyla büyük bir şok yaratan İngiltere'nin AB'den ayrılma kararı ya da kısaca Brexit bugün gelinen noktada hızla gerçeğe dönüşüyor. Lizbon Antlaşması'nın meşhur 50'nci maddesinin işletilmeye başlandığı süreçte, AB hukukunda bir ilk gerçekleşirken kervanın yolda düzıldüğünü ve tarafların zorlu da olsa pek çok konuda uzlaşmaya varmak için uğraştığı görülüyor.

İngiltere açısından Avrupa Birliği'nden (AB) ayrılık sürecini mümkün

olan en az zararla atlamak ve Büyük Fesih Anlaşması'nın sonrasına en iyi şekilde hazırlanmak öncelik taşıyor. Buna rağmen işlerin İngiltere'nin istediği gibi kolay ilerlemediği ve ilerlemeyeceği de ortada. Bundan iki yıl önce ismi sıkça geçen David Cameron, Boris Johnson, Nigel Farage gibi pek çok isim artık Brexit sürecinin bir parçası değil. Öte yandan Brexit sonrasında Avrupa Birliği ile İngiltere arasında nasıl bir ekonomik ve ticari ilişki kurulacağı belirsizliğini koruyor.

#### **AB'NİN GELECEĞİ**

Brexit'in yanı sıra üye ülkeler arasında yükselen AB karşıtlığı, küresel rüzgarların yön değiştirmesi, sarsılmaz olduğu düşünülen Transatlantik ortaklığın yeniden değerlendirilmeye başlanması gibi pek çok gelişme AB'de, kendi geleceği konusunda soru işaretleri oluşturuyor. Kuşkusuz İngiltere gibi önemli bir üyenin ayrılması AB açısından oldukça sıkıntılı bir süreç. Ancak bazı uzmanlar halen umutlu ve yaşananların AB projesinin



sonunu getirecek nitelikte olmadığı konusunda ısrarlı.

Bundan sonrası için asıl soru şu: Tüm güçlüklerle rağmen AB gerekli reformları yaparak özellikle yönetsel zaafının üstesinden gelip yoluna devam edebilecek mi ve Türkiye nasıl bir yol haritası izleyecek? Son dönemde Türkiye-AB ilişkilerindeki sorunlar en fazla müzakere sürecini etkiledi ve katılım müzakereleri hususunda neredeyse yaprak oynamadı. Ancak uzmanlar, Türkiye'nin

*İngiltere'nin aksine Avrupa Birliği, Brexit sonrası benimsenecek olası ilişki modelinin ayrılma konularıyla eşzamanlı yürütülmesi önerisine karşı bir tutum sergiliyor. Avrupa Birliği, İngiltere'nin ayrılmasının ardından AB-İngiltere ilişkilerinin yeniden ele alınması gerektiğini ısrarla vurguluyor.*

aday ülke olarak AB'nin yaşadığı bu tarihsel süreci ve dönüşümü yakından izlemesi gerektiği görüşünde. ABD'nin ve Trump yönetiminin radikal ve çatışmacı politikaları karşısında Türkiye'nin AB ile yeniden yakınlaşmakta olduğu bir dönemde, ilişkilerin yönetilmesi ve planlanması için AB'nin nereye gittiği ve neye doğru evrildiğinin analiz edilmesi büyük önem taşıyor.

#### **AB – İNGİLTERE İLİŞKİLERİ**

Brexit kararı, yalnızca İngiltere'nin geleceğiyle ilgili değil, AB'nin geleceğiyle ilgili de birçok soru işareti barındırıyor. Ayrıca pratik hayatta İngiltere'nin AB'den ayrılmasının nasıl gerçekleşeceği halen cevaplanamayan bir soru. Brexit ile AB, adeta siyasi ve hukuki açıdan bilinmeyen sulara yelken açmış durumda.

Üyelikten ayrılmaya ilişkin usullerin, Lizbon Antlaşması ile güncellenen AB Antlaşması'nın (ABA) 50'nci maddesinde ortaya koyulmuş olmasına karşılık, 50'nci maddenin daha önce hiç uygulanmamış olması ve AB ile söz konusu ülke arasında gelecekte nasıl bir ilişki modeli geliştirmesi gerektiğine dair herhangi bir ipucu içermemesi bu

belirsizliği artıran sebeplerin başında geliyor.

Uzmanlar bu süreçte İngiltere'nin Brexit müzakere stratejisini ileri seviye ekonomi ve güvenlik ortaklığı üzerine kurduğunu söylüyor. İngiltere Başbakanı May tarafından Konsey Başkanı Tusk'a hitaben 29 Mart tarihinde kaleme alınan mektupta, İngiltere'nin Brexit sürecindeki beklentilerini ve öngörülebilir hamleleri ortaya konuldu. Meşhur 50'nci maddeyi uygulamaya geçiren bu mektupta, adil ve düzenli işleyen bir müzakere sürecine yönelik çağrı ağır basmakta, derin ve özel bir ortaklığın ekonomi ile güvenlik alanlarında tesisine azami önem verildiği görülüyor. İngiltere, hem ayrılmayı müzakere etmek hem de kurulacak yeni ilişki modelinin iskeletini oluşturmak istediğini eş zamanlı yürütmek istiyordu.

#### **TEK PAZAR İLKESİ DEVAM ETMELİ**

İngiltere'nin istekleri bununla sınırlı değil. İngiltere müzakere tutumuna ilişkin bir dizi yönlendirici ilkede açıkladı. İlk olarak İngiltere, müzakereleri, her şartta yapıcı, saygılı ve dürüst bir işbirliği üzerine inşa etme çağrısında bulundu. Bu çağrıda, Brexit'in birtakım kökten sonuçlar doğuracağını yani AB'nin tek pazarın bölünmezliği gibi konulardaki hassasiyetinin ve doğacak olumsuz sonuçların İngiltere tarafından anlaşıldığı özellikle vurgulandı.

#### **TİCARİ İLİŞKİLERİN GELECEĞİ**

Brexit müzakerelerinde tarafların yaklaşımlarının merakla beklendiği kritik konulardan bir diğeri ticari ilişkilerin geleceği. AB'nin, Tek Pazar ile kişilerin serbest dolaşımı arasında net bir koşulluluk politikası öne sürmesi, gözleri İngiltere tarafına çevirdi. İngiltere bu konuda, daha önce görülmemiş ölçeklerde, derinlikte iddialı bir serbest ticaret anlaşması düzenlenmesi için ısrar ediyor. Öngörülen serbest ticaret anlaşmasının, adil ve açık bir ticaret atmosferini oluşturacak şekilde, tarafların ekonomisinde önem taşıyan mali hizmetler gibi pek çok kritik sektörü de kapsamaması gerektiğini söylüyor.





### AB'DEN BREXIT'E İKİ AŞAMALI YAKLAŞIM

İngiltere'nin AB üyeliğinden ayrılma prosedürünü düzenleyen 50'nci maddenin harekete geçirilmesine yönelik talebini iletmesinin ardından Brexit özel gündemiyle AB-27 formatında düzenlenen AB Zirvesi'nde, AB'nin müzakere kılavuz ilkeleri belirlendi. Zirveden çıkan sonuçta, AB'nin Brexit sürecinde aşamalı bir yaklaşım benimsediği görüldü. Zirve sonrasında Brexit müzakerelerinin iki aşamalı şekilde ilerlemesi gerektiği vurgulandı. İlk aşamada, görüşmelerin yalnızca İngiltere'nin AB'den ayrılma sürecinin olabildiğince az hasarla yönetilmesi temel hedef olarak belirlendi.

Bu kapsamda, birinci aşamada; vatandaşlar, şirketler, paydaşlar ve

uluslararası ortaklar için İngiltere'nin AB'den ayrılma sürecinin doğrudan etkileri konusunda öngörülebilirlik sağlanması ve İngiltere'nin üyelikten kaynaklanan hak ve yükümlülüklerinden çekilmesine ilişkin konuların çözümlenmesi hedeflendi. Bunun anlamı İngiltere'nin aksine AB'nin, İngiltere ile Brexit sonrası benimsenecek olası ilişki modelinin AB'den ayrılma konularıyla eşzamanlı değil; ancak AB'den ayrılmaya ilişkin konular netlik kazandıktan sonra ele alınması yaklaşımını benimsediğini ilan etmiş oluyordu.

### ÖNCELİK İNGİLTERE'NİN AYRILMASI

AB, İngiltere ile arasındaki Brexit sonrası ilişki modelinin görüşüleceği ikinci aşamaya ancak Konseyin, İngiltere'nin AB'den ayrılma konusunda

yeterli ilerleme sağlandığına kanaat getirdiği zaman geçilebileceğinin savunuyor. İngiltere ile AB arasında gelecek ilişki modeline yönelik olası anlaşmanın ise Brexit süreci tamamlandıktan ve İngiltere, AB için bir üçüncü ülke haline geldikten sonra yapılması gerektiği konusunda ısrar eden AB bu konuda İngiltere'nin geçmişten gelen dışardaki üye statüsünü engellemeyi hedefliyor. AB'ye göre sağlanacak anlaşmanın hak ve yükümlülüklerinin dengeli ve eşit olması; tek pazarın bütünlüğünün korunması; üyeliğin yükümlülüklerinden muaf olanların üyeliğin getirdiği haklardan da yararlanmaması diğer bir deyişle üye olanlarla olmayanların eşit muameleye tabi tutulmaması ilkesini belirledi. Bunlara ek olarak AB, müzakerelerin "Her şey

# MAXIMUM ŞİRKET KREDİ KARTI

İş yaşamınız için yüksek standartlar

Maximum Şirket Kredi Kartı, ister **yurt içinde** ister **yurt dışında** tüm şirket harcamalarınız için hep yanınızda. Üstelik **MaxiPuan kazanma fırsatı** ve **taksit avantajıyla!**







üzerinde anlaşılmadıkça hiçbir şey üzerinde anlaşılabilir sayılmaz” anlayışı doğrultusunda yürütüleceği, Birliğin bütüncül bir pozisyon benimseyeceği ve İngiltere ile müzakerelerin, üye ülkelerle birebir müzakereler olmaksızın, AB Konseyi kararlarında belirlenen resmi kanallardan ilerleyeceğini açıkladı.

#### GEÇİŞ SÜRECİ 2020'DE BİTECEK

AB'nin açıklamaları, İngiltere üçüncü ülke konumuna gerileyeceği için AB karar alma süreçlerine katılım, AB kurum ve ajanslarında temsil hakkını yitireceğini ortaya koyuyor. Bu süreçte, İngiltere hukukunun tamamına uymakla yükümlü olacak. AB Zirvesi'nde ayrıca İngiltere ile AB arasında yakın bir ortaklık tesis edilmesi hedefi teyit edilirken, ticari ve ekonomik işbirliğinin yanında terör ve uluslararası suçlarla mücadele, güvenlik, savunma ve dış politika, ciddi anlamda ortaklık potansiyeli barındıran öncelikli alanlar olarak belirlendi.

Zirvenin sonuçlarından biri de İngiltere, geçiş süreci için iki yıllık bir süreyi öngörürken AB'nin, geçiş sürecinin 31 Aralık 2020 tarihinde son bulması gerektiğini ortaya koymasındaydı. Geçiş sürecine ilişkin olarak AB'nin temel pozisyonu; AB müktesebatının tamamının İngiltere bir üye devletmiş gibi ülkede uygulanmaya devam etmesi, buna karşın İngiltere'nin bir üçüncü ülke olacağı için AB kurumlarına ve karar alma süreçlerine katılmaması yönündeydi.

#### AB: İNGİLTERE İŞİNE GELENİ SEÇEMEZ

Öte yandan İngiltere Başbakanı May, AB ile Brexit sonrasında tarifersiz ticaret yapmayı, AB hizmetler pazarına erişimi, bazı AB programlarına gönüllü katılımı ve sorunsuz sınır kontrollerini sürdürmeyi arzuluyor. Ancak AB Konseyi tarafından kabul edilen Brexit sonrası ilişkilerin çerçevesini belirleyecek rehber ilkelerde, İngiltere'nin arzu ettiği gibi Gümrük Birliği'nin dışında kalmanın ticarete sıkıntılara yol açacağı açıkça ifade

### Brexit Nedir?

Muhafazakâr Başbakan David Cameron 2015 genel seçimlerinden önce, seçimleri kazanmasının ardından İngiltere'nin AB'de kalıp kalmaması konusunda halk oylamasına gideceğinin sözünü verdi. Bu şekilde Cameron kendi partisinde uzun süreden beri devam eden AB karşıtlarının taleplerine cevap veriyordu. Çünkü İngiltere'de son yıllarda, Muhafazakâr Parti'deki bazı milletvekillerinin ve UKIP'in (İngiltere Bağımsızlık Partisi), İngiltere'nin AB'den çıkması yönünde çağrılar artmaya başlamıştı. Cameron'un amacı ise ülkesinin AB'de kalmasıydı. Bunun için Cameron AB'den istisnalar elde etmek için uğraştı. Referandum süreci boyunca AB'de kalmanın ülkesinin çıkarına olduğunu savundu. İngiltere 23 Haziran 2016 tarihinde AB'den ayrılma yönünde oy kullandığında, Cameron istifa edeceğini ve AB'den ayrılma sürecini bir başka başbakanın yürütmesi gerektiğini açıkladı.

# HEM SEKTÖRÜ HEM DE EKONOMİYİ GELİŞ TREN

Türkiye'nin en teknolojik limanı DP World Yarımca, yaptığı yeni yatırımla demiryolu ağını liman sahasına taşıdı. Hem sektörünü, hem de Türk ekonomisini geliştirmek için...

**Güle güle kullan Türkiye!**

Ticaret@dpworld.com  
+90 262 316 11 16



## KOBİ'ler ayrılma taraftarı

İngiltere Ticaret Odalarının yaptığı bir ankete göre, üyelerin yüzde 55'i İngiltere'nin AB'de kalmasını istiyor. Ankete katılan büyük şirketler, AB iç pazarının ürün, hizmet, istihdam ve sermaye konularında sağladığı serbestliğin, ticari çıkarları için vazgeçilemez olduğunu açıkladı. Öte yandan bazı şirket yöneticileri, ticaret anlaşmalarının müzakere edilmesinde İngiltere'nin 28 üyeli bir bloğun üyesi olarak değil, tek başına hareket etmesinin daha avantajlı olacağı görüşünde. AB iç pazarının nimetlerinden yeterince yararlanamayan İngiliz KOBİ'leriye çok fazla bürokrasi, çevre ve sosyal kurallar ve getirdiği ek maliyetler nedeniyle AB üyeliğinden ayrılmak yönünde görüş bildirdi.

edildi. Tarifelerin ve pazar koşullarının farklılaşmasının yanı sıra ortak kurumların, paylaşılan ortak yasal düzenlemelerin ortadan kalkmasının olumsuz ekonomik sonuçlar doğuracağı uyarısında bulunan AB liderleri bu olumsuz sonuçların İngiltere'yi daha fazla etkileyeceğini belirtiyor. Ancak rehber ilkelerde özellikle dikkat çeken şey, İngiltere Başbakanı May'in istediği gibi tek pazara sektörel yaklaşımla katılarak "işine geleni seçip alma"nın mümkün olmayacağı'nın özellikle vurgulanmasıydı.

### İNGİLTERE KENDİ İÇİNDE KARARSIZ

Hâlihazırda AB ile İngiltere arasında devam eden ayrılık müzakerelerinde ticaret konusu ele alınmaya başlansa ve taraflar kendi kırmızı çizgilerini ifade etseler de henüz netleşmiş bir çerçeve ortaya koyulmamıştır. Bu çerçevenin kısa vadede belirlenemesi bugüne kadar son derece girift hale gelmiş ekonomik ve ticari ilişkilerin yeniden tanımlanmasının zorluğu, İngiltere içerisinde Başbakan May'in aksine Parlamento'da çoğunluğu elde eden İşçi Partisi'nin Brexit'i 'yumuşatma' yanlısı tavır benimsemesi, İskoçya ve İrlanda'nın ticari entegrasyonun önemine vurgu yapmaları ve iş dünyası temsilcileri-



nin bir kısmının AB ile Gümrük Birliği'ni sürdürme yanlısı olmaları gibi nedenlerle oldukça güçtür. Yukarıda sıralanan modeller arasında şu anda sadece AB ile İngiltere arasında değil İngiltere'nin kendi içerisinde bile bir uzlaşmaya varılmadığı ortada.

### BREXIT'İN İNGİLTERE'YE EKONOMİK ETKİLERİ

Brexit'in ekonomik etkileri üzerine yapılan araştırmalarda iyimser ve kötümser analizler yapılıyor. Örneğin, Dhingra ve ark. (2016) tarafından yapılan araştırmada İngiltere'nin AB üyeliğinden ayrılmasından sonra İngiltere'nin AEA (Avrupa Ekonomik Alanı) üyeliğinin devam etmesi durumunda –iyimser analiz özellik-

le dış ticarete tarife dışı engellerin kullanılması sebebiyle kişi başına GSYH'nın yüzde 1,3 oranında azalacağı tahmin edilmektedir. Kötümser analizlerde ise İngiltere'nin AB'den ayrılmasından sonra AEA üyeliğinin devam etmeyeceği ve bunun sonucu olarak kişi başına GSYH'nın yüzde 2,6 oranında azalacağı tahmin edilmektedir.

### EKONOMİK BELİRSİZLİK

Brexit'in ilk etkisi ekonomik ve siyasi belirsizliği artırması oldu. İlk sinyal işe alımlarda oluşacak azalmalar veya işe alımların dondurulmasıyla kendini gösterdi. Göç konusu Brexit kampanyasının en önemli konusuydu.



Anket sonuçlarına göre ağırlıklı olarak insanlar göçten korktukları için İngiltere'nin AB'den ayrılması yönünde oy kullandılar. Brexit kararının hem İngiltere hem AB'de hem de dünya ekonomisi açısından önemli sonuçları olacak.

#### **STERLİNDE DEĞER KAYBI**

Kısa dönemde İngiltere'de para biriminin değer kaybı, hisse senedi fiyatlarındaki yüksek oynaklık, faiz indirimleri ve gayrimenkul fiyatlarındaki düşüş ve buna bağlı olarak özel emeklilik fonlarında oluşacak sorunlar beklenirken; AB'nin geri kalanında ise para biriminde reel değer kazancı ve hisse senetleri fiyatlarında düşüşler ve Almanya, Fransa,

Hollanda ve diğer ülkelerde güvenli liman etkisi sebebiyle faiz oranlarında düşüşler beklenmektedir. Dünya ekonomisi açısından değerlendirecek olursak, gelişmekte olan ülkelere sermaye akışı ve buna dayalı olarak para birimlerinin değerlendirilmesi beklenmektedir.

#### **AB YARDIMLARI AZALACAK**

Orta vadede ise İngiltere'de iş yeri kayıpları, gelir azalmaları ve para biriminin değer kaybına bağlı olarak artan enflasyonla birlikte göçmen sayısında azalma ve İngiltere'de yaşayan AB vatandaşlarının konumu ile ilgili belirsizliğin artması beklenmektedir. AB'de de orta vadede gelir azalmaları ve iş kayıpları

beklenmesine karşın para biriminde değerlendirilmeye bağlı olarak daha düşük enflasyon beklenmektedir. Bazı batı Avrupa ülkelerine yönelik göç artışları olacaktır.

Bunun yanı sıra İngiltere'nin AB üyesi olmaması dolayısıyla AB bütçesine yapmayacağı katkının diğer AB ülkeleri tarafından karşılanması sebebiyle AB ülkeleri arasında tartışma olacağı beklenmektedir. Veya AB bütçesinde kesintilere gidilerek Doğu Avrupa ve Yunanistan'a yapılacak AB desteklerinin azalması söz konusu olacaktır. Gelişmekte olan ülkelere ise, reel gelir artışı ve düşük faizlerin söz konusu olduğu AB ülkelerinden gelişmekte olan ülkelere sermaye akışının artması sebebiyle Asya krizine benzer bir kriz beklenmektedir.

OECD ve G20 gibi uluslararası kuruluşların rolü artacaktır, çünkü AB'nin geri kalan üyeleri ve İngiltere arasında Brexit sonrası ekonomik çıkarların korunması konusunda müzakereler bu gibi kuruluşlar aracılığıyla sağlanabilecektir.

#### **ASKERİ HARCAMALAR ARTACAK**

Uzun dönemde ise İngiltere'de reel gelir düşüşü bekleniyor. Bunun yanı sıra Avrupa genelinde yükselen politik istikrarsızlık sebebiyle İngiltere'de askeri harcamalarda artış ve tüketim harcamalarında düşüş beklenilebilir. AB'nin geri kalanında da yüksek askeri harcamalar ve tüketim harcamalarında düşüş bekleniyor.

---

*İskoçya'nın Brexit sürecinden olumsuz etkileneyeceği tahmin ediliyor. Uzmanlar, bu durumun İskoçya'da bağımsızlık hareketi gibi bölgelerarası gerginliği derinleştireceğine dikkat çekiyor.*

---





Frankfurt, Paris, Lüksemburg gibi Avrupa finansal merkezleriyle sıkı ilişki içinde olan Londra, Brexit'ten olumsuz etkilenecek.

Bunun yanı sıra AB ve Avro Alanı'nda reformlar yapılacağı tahmin ediliyor.

Dünya ekonomisinin daha fazla liberalleşmesi de tahminler arasında Çünkü İngiltere'nin liberalleşmeye yönelik çalışmaları ve AB ile ilişkileri dünya ekonomisini daha da liberal konuma getirecek.

İngiltere, AB'den ayrılmak için oy kullandıktan sonra, ülke hem AB üyesi ülkelerle hem de dünyanın diğer ülkeleri ile yeni ticaret ilişkileri kurmak zorunda. AB üyesi olarak İngiltere, AB'nin müzakere ettiği ticaret anlaşmalarına taraftı. AB ve bireysel ülkeler arasında 22 ticaret anlaşması ve birden çok ülkeyi kapsayan beş çok taraflı anlaşma bulunuyor.

Brexit, eğer İngiltere bu anlaşmalar kapsamındaki 52 ülkenin pazarlarına öncelikli erişimi sağlamak istiyor

ise, ticaret anlaşmalarını hepsiyle yeniden müzakere etmek zorunda kalması sonucunu doğuracak.

#### **AB'NİN FEDERAL DEVLETE DÖNÜŞMESİNE KARŞI**

Siyasi açıdan baktığımızda, İngiltere'nin üyesi olmadığı bir AB'nin önemli farklılıklar içereceği öngörülebilir. İngiltere'nin AB içindeki genel tutumu ve bunun AB açısından ne anlama geldiği şu şekilde özetlenebilir: İngiltere, AB'nin federalleşmesine karşıdır. AB'ye yetki devrinin genişletilerek, entegrasyonun daha da derinleşmesi yerine serbest ticaret ve ortak pazar öğelerinin belirleyici olduğu bir AB mefhumunu yeğler. AB'nin geleceği tartışmalarına 2000 yılında Polonya Menkul Kıymetler Borsasında yaptığı bir konuşma ile katkıda bulunan eski Başbakanlardan Tony

Blair, nasıl bir AB tercihi ettiklerini ortaya koymuştur. Blair AB'nin bir "süper federal devlet"e dönüşmesini istemediğini ancak, globalleşmeye karşı ekonomiyi reforme eden ve Avrupa'nın yaşam tarzını koruyan esnek bir yapı istediklerini söylemiş ve "Bir süper devlet değil, süper güç istiyoruz" demişti.

#### **TÜRKİYE'NİN AB ÜYELİĞİ ZORLAŞIR**

Bu açıdan bakıldığında, AB entegrasyonunu daha derinleştiren adımlar atan Almanya ve Fransa ikilisinin şekil verdiği bir AB'nin Brexit sonrası reformlar ile AB'nin federal yapısını güçlendireceği, bu durumun ise Türkiye'nin üyelikini daha da zor bir olasılık haline getireceği söylenebilir. Öte yandan, bugüne kadar özellikle Maastricht sonrası atılan adımlar ile İngiltere'nin üyesi olmasına

rağmen, entegrasyonun giderek yeni politika alanlarını kapsayacak şekilde derinleştiği de görülmektedir. Her ne kadar, Üye Devletlerin temsil ettiği AB Konseyi AB'nin geleceği açısından daha belirleyici hale gelse ve supranasyonal kurumların karşısında Üye Devletlerin ağırlığı daha fazla hissedilse de entegrasyon sürecinde atılan her adım daha ileri entegrasyonu da gerektirmekte ve krizlerle de olsa süreç ilerlemektedir. Bu açıdan İngiltere'nin ayrılmasının beklenen ölçüde önemli bir etki yapmayacağı öngörülebilir.

Anglo-Sakson dünyasının temsilcisi İngiltere'nin AB'den ayrılması, kuşkusuz ki ABD'nin AB'ye bakışını etkileyecektir. Trump dönemine kadar, ABD'nin en önde gelen müttefiklerinden olan İngiltere, AB içinde NATO ittifakına verdiği önem, piyasa ekonomisi anlayışı ve liberal dünya görüşü ile belirli bir pozisyonu ve yaklaşımı temsil etmiştir. Trump döneminde, AB ve ABD arasında giderek görünür olan anlaşmazlık ve sürtüşmeler, İngiltere'nin AB'den ayrılması sonrasında iyice keskinleşebilir.

Transatlantik ilişkilerdeki ayrışma, ABD'nin Pasifik havzasına yönelmesi ve Avrupa savunması için üstlendiği yükümlülükten belirli ölçüde vazgeçmesi ile daha da kalıcı hale gelebilir. Türkiye açısından bakıldığında, Avrupa'nın dünyadaki konumu ve yakın bölgelere yönelik bakışı ile ilgili kabaca Kıta Avrupası ve Anglo-Sakson dünya olarak adlandırabileceğimiz iki ayrı yaklaşımın olmadığı bir AB, Türkiye'nin Avrupalı konumu hakkında daha sorgulayıcı ve eleştirel olacaktır.

Geçmişte, İngiltere, AB'nin yeni üyelerin katılımı ile genişlemesinin taraftarı olmuştu. Resmi olarak Türkiye'nin üyeliğini de destekleyen ülke konumundaydı. Ancak, AB üyeliğinden ayrılma sonucunu getiren Brexit referandumu öncesindeki siyasi tartışmalarda Türkiye'nin olası üyeliği de kampanya malzemesi olmuş, AB üyeliğine karşı olan siyasiler tarafından, Türkiye'nin dahi üye olabileceği bir AB'de İngiltere'nin yeri olmayacağı şeklinde kul-

*Türkiye'nin,  
Almanya'dan sonra  
AB'de en fazla ihracat  
yaptığı ikinci ülke 16  
milyar dolarla İngiltere.  
Uzmanlar, Türkiye'nin,  
gerekten tedbirleri  
şimdiden alması  
gerektiğine dikkat  
çekiyor.*

lanılmıştır. AB karşıtı kamp "Türkiye (76 milyonluk nüfus) AB'ye katılıyor" ifadesinin yazılı olduğu posterler bastırmıştır. Bu kampanya ile yüksek nüfusun AB içinde yeni bir göç dalgası yaratacağı endişeleri tetiklenmiştir. O zamanki Başbakan Cameron ise bu endişeleri gidermek için, Türkiye'nin büyük ihtimalle 3000 yılına kadar AB üyesi olamayacağı yönünde bir açıklamada bulundu. Dolayısıyla, İngiltere'nin AB dışına çıkması ile Türkiye'nin AB içinde önemli destekçisini kaybedeceği söylenebilir de, pratikte bu deste-

ğin ne kadar gerçek olduğu ayrı bir konudur. 19. yüzyılın dünya gücü İngiltere'nin stratejik vizyona sahip bir ülke olarak, Türkiye'nin Avrupa için önemine vakıf olarak Türkiye'yi mümkün olan en yakın biçimde AB ile ilişkilendirmek konusunda ise önemli bir aktör olduğu söylenebilir.

#### **EKONOMİK VE TİCARİ ETKİLER**

İngiltere Türkiye'nin en önemli dış ticaret ortaklarından biri. 2017 rakamlarına göre Türkiye'nin en fazla ihracat yaptığı ikinci ülke Almanya'nın ardından İngiltere. Ekonomi Bakanlığı'nın verilerine göre 2017 yılı itibarıyla Türkiye ile İngiltere arasındaki ticaret hacmi 16 milyar dolar. Dış ticaret rakamları incelendiğinde Türkiye 2001 yılından beri İngiltere'ye dış ticaretinde fazla veriyor.

2005 yılında 5,91 milyar dolar olan Türkiye'nin ihracatı, 2015 yılında neredeyse iki katına, 10,6 milyar dolara ulaştı. 2017 yılında, yüzde 17,8'lik bir gerileme yaşanarak 9,6 milyar dolarlık ihracat, yüzde 22,8'lik bir artışla 6,6 milyar dolarlık ithalat gerçekleştirildi. Bu rakamlarla birlikte Türkiye lehine 3 milyar dolar dış ticaret fazlası bulunuyor.

İngiltere'ye ihracatta genel olarak tekstil ve hazır giyim ürünleri, elekt-







## İNGİLTERE'NİN HEDEFİ AB İÇ PAZARINA ULAŞMAYA DEVAM ETMEK

Referandumdan yaklaşık iki yıl sonra, 12 Temmuz 2018 tarihinde İngiliz hükümeti Brexit için ayrıntılı bir yol haritası sundu. Beyaz Kitap olarak adlandırılan ve "İngiltere ve AB Arasındaki Gelecekteki İlişki" isimli bu planın öngördüğü temel hedefler arasında ekonomi bölümü dikkat çekiyor. Planda İngiliz hükümeti AB ile serbest ticaret bölgesi oluşturmak istiyor. Mallar, gıda ve tarım ürünlerinin dolaşımında hiçbir engel istemeyen İngiltere bu şekilde iç pazara erişimini koruma hedefinde.

rikli ve elektriksiz makineler, motorlu araçlar ve parçaları, demir-çelik ürünleri, altın/mücevherat önemli ürünler olarak öne çıkıyor. Böyle önemli bir ticaret partnerinin AB dışında kal-

ması, Gümrük Birliği'nin dışında da kalması demek. İngiltere'nin geçiş sürecini de takiben AB'den tamamiyle ayrılmasının planlandığı 2020 sonunda, Gümrük Birliği ilişkisinin yerini alacak bir serbest ticaret anlaşmasının iki taraf arasında vakit kaybetmeden uygulamaya koyulması ticari kayıp yaşanmaması için önemli.

### TÜRKİYE YENİ DÖNEME HAZIRLANIYOR

Yaşanan süreci izleyen Türkiye, İngiltere ile serbest ticaret anlaşması imzalanmasına yönelik teknik hazırlıklar başlattı. Ancak, İngiltere'nin, AB ile ilişkilerde yaşanan belirsizlik çözülmeden Türkiye ile bir serbest ticaret anlaşması imzalaması mümkün görünmüyor. Türkiye'deki İngiliz Ticaret Odası (BCCT) Başkanı Chris Gaunt yaptığı açıklamada bu konuya dikkat çekmiş ve "AB ile müzakerelerin sonucunu şu an bilmiyoruz. AB ile iyi bir anlaşma yapmamız önemli. Bu sonuçlanıncaya kadar Türkiye ile

bir Serbest ticaret anlaşması yapmak zor. Biz Brexit'den sonra, son anlaşmanın ne olduğunu anladığımız zaman Türkiye ile iyi bir anlaşma yapacağımıza eminiz" dedi.

İngiltere'nin AB ile üyelik sonrasında ilişkisinin henüz netleşmemesi ve gerek AB, gerekse İngiltere'teki sert ve yumuşak Brexit yanlılarının kabul ederek üzerinde uzlaşacağı bir formül bulmanın zorluğu, sürecin sonucunu öngörebilmeyi de güçleştiriyor.

Norveç formülü veya Kanada artı formülü gibi başlıklarla tanımlanan seçenekler, özetle iki farklı tercihi gündeme getiriyor. Birinci seçenekte İngiltere'nin AB İç Pazarı'na katılmaya devam etmesi öngörülüyor. Ancak bu formülde, karar almaya katılmadan, AB mevzuatının uygulayıcısı olma konumu tartışmaya sebep oluyor. Kanada Serbest Ticaret Anlaşması'na benzer bir ticaret anlaşması ise ikinci tercihi oluşturuyor.

Bu formül de İngiltere'nin AB pazarındaki konumunu ve avantajlarını devam ettirme arzusu nedeniyle yeterli görülüyor.

AB ile İngiltere arasındaki yeni ilişkinin belirlenmesini takiben Türkiye'nin de İngiltere ile serbest ticaret anlaşmasını sonuçlandırarak uygulamaya koyması ticari ve ekonomik ilişkilerimizin devamlılığı açısından önemlidir.

#### HUKUKİ ETKİLER

Brexit'in hukuki etkilerinden biri de İngiltere'nin AB'den ayrılması, Türkiye ile AB arasındaki ortaklık ilişkisini düzenleyen Ankara Anlaşması'yla ilgili. İngiltere'nin Brexit sonrasında AB üyesi iken taraf olduğu anlaşmalara taraf olmaya devam etmesi ya da üyelikten ayrıldıktan sonra Türkiye ile imzalaması beklenen serbest ticaret anlaşmasında Ankara Anlaşması hükümlerinin geçerli olmaya devam edeceği şeklinde bir hüküm eklemesi gibi durumlar haricinde, AB üyeliğinden ayrılması, AB üyesi iken taraf olduğu anlaşma-

lardan da ayrılması anlamına geliyor. İngiltere'nin AB üyeliğinden ayrılma sebeplerinden birinin, kendi ticaret anlaşmalarını özgürce yapabilme olduğu dikkate alınır, İngiltere'nin Türkiye ile ticaret ilişkisinin tüm yönlerini yeni bir anlaşma ile müzakere etmek isteyeceği öngörülebilir. Böyle bir senaryoda Türkiye'nin tutumu, Ankara Anlaşması ile kazanılmış olan haklara yakın düzenlemeleri bu yeni anlaşma kapsamına dahil edebilmek olacaktır.

#### SONUÇ

Brexit süreci AB açısından son derecede önemli ve kritik bir dönüştürme beraberinde getirmektedir. İngiltere gibi özgül ağırlığı yüksek olan bir ülkenin AB'den ayrılma kararı alması AB'yi sarıya da, henüz yıkamamıştır. Bunun yanında AB kurumlarına ve üye devletlere dünyanın hızla değişmekte olduğunu, küresel dengelerin farklılaştığını ve tüm bu gelişmeler karşısında AB'nin kendisini kapsamlı bir reformdan geçirmesi gerektiğini göstermiştir. Ancak

## GÖÇ İNGİLİZ EKONOMİSİNİ OLUMLU ETKİLEDİ

Araştırmalar AB göçmenlerinin İngiltere mali bütçesine olumlu katkıda bulduklarını gösteriyor. Dustmann ve Frattini tarafından yapılan araştırmada, 2001 ve 2011 yılları arasında 2004 yılında üye olan ülkelerden gelen göçmenler İngiliz sosyal güvenlik sistemine yaklaşık 5 milyar sterlin mali katkıda bulundu. Diğer AB üyesi ülkelerden gelen göçmenlerinin katkısı ise 15 milyar sterlin.

aşırı sağın yükselişi, sosyoekonomik zorluklar, Avrupa şüpheliğinin yükselişi, merkez siyasetin ataleti gibi bir takım nedenler AB'nin kendisini reformdan geçirmesini de zorlaştırmaktadır.

Türkiye gibi bir aday ülkenin AB'nin içinde olduğu bu dönüşüm ve değişimi yakından izlemesi ve ilişkilerini de bu gelişmeler doğrultusunda planlaması doğru hamle olacaktır.







# RAKAMLARLA BREXIT

## Sert Brexit (Hard Brexit):

İngiltere'nin AB'den ve Tek Pazar'dan hızlı şekilde ayrılması ve bir serbest ticaret anlaşması müzakere etmesi durumunu tasvir etmesi durumunda ortaya çıkacağı düşünülüyor.

Bu süreçte, çok sert Brexit seçeneği de var. Bu seçenekte İngiltere'nin, AB'den ayrılma sürecinde ilişkilerin geleceğine dair yeni bir anlaşma müzakere edilmeksizin doğrudan Dünya Ticaret Örgütü kurallarının uygulandığı durum için geçerli olabilir.

Yumuşak Brexit (Soft Brexit): İngiltere'nin, AB'den ayrıldığı ancak Avrupa Ekonomik Alanı üyeliğini ve tek pazara katılımını sürdürdüğü, karar almadaysa söz hakkından vazgeçtiği durum için geçerli.



AB'nin GSYH'sinin yaklaşık yüzde 15'ini oluşturan İngiltere AB'den bağımsız olarak da dünya ticaretinde önemli bir yere sahip. Özellikle hizmet ticaretinde üstünlüğü olan İngiltere'nin en önemli ticaret ortakları AB, ABD ve Çin. AB ihracatının onda birini İngiltere'ye yapıyor. İngiltere ise ihracatının yarısını AB'ye yapıyor.

## İngiltere bölünebilir

Siyasi kriz uzadıkça İskoçya'nın ayrılma arzusu, dolayısıyla Birleşik Krallığın parçalanma olasılığı da güçleniyor. İskoçya yönetimi iki açıdan Brexit'e karşı.

Birincisi, İskoçya Ulusal Partisi liderliği "İskoçya ekonomisinin gelişebilmek için Avrupa'dan gelecek göçmenlere ve mali yardımlara gereksinimi olduğunu" savunarak, "Brexit durumunda biz de AB'de kalmaya devam edebilmek için ayrılmak isteriz" diyorlar.

İkincisi, Muhafazakâr Parti yönetiminin, AB ile yapılan pazarlık sürecinde İskoçya'nın sorunlarına tamamen duyarsız kalmış olmasından yakınıyorlar. Galler bölgesi temsilcilerinin de benzer duyguları paylaşıyor.

İngiltere'nin kimya, makine mühendisliği ve otomotiv sektörlerinde Brexit nedeniyle katma değer kaybı bekleniyor. Bu üç sektör ağırlıklı olarak Avrupa ekonomik zincirine dahil olması sebebiyle Brexit'ten an fazla etkilenecek sektörler.

Finansal hizmet sektörü de Brexit olayından olumsuz etkilenecek. İngiliz finansal hizmet sektöründe yüzde 5'e varan gerileme bekleniyor.

Brexit görüşmeleri öncesinde İngiltere'nin ithalat ve ihracatının GSYH'ya oranı (dışa açıklık oranı) yüzde 52,8 civarındaydı. Brexit sonrasında bu oranın gerileyeceği düşünülüyor.

Brexit'in dış ticaret açığı oranını ticari ilişkilerin kesintiye uğrama şiddetine bağlı olarak yüzde 3 ile 13 arasında azalacak.

İngiltere'nin Almanya'ya ihracatında, ayrılığın ardından yüzde 15 ile yüzde 51 arasında gerileme öngörülüyor.

## AB'den çıkışın tahmini faturası

**60**  
milyar euro

AB Brexit Başmüzakerecisi  
Michel Barnier

**25-73**  
milyar euro

Centre for European Reform  
adlı düşünce kuruluşu

**25-65**  
milyar euro

Bruegel'in  
araştırmasına göre

**100**  
milyar euro

Times  
Gazetesi

## İngiltere'nin AB üyelik sürecindeki kritik olaylar:

- 2 Ekim 1997** Amsterdam Antlaşması'nda Schengen müktesebatı, kişilerin serbest dolaşımı ile ilgili vize, iltica, göç ve diğer politikalar ile özgürlük, güvenlik ve adalet alanı hükümlerinin dışında kalması
- 13 Aralık 2007** Lizbon Antlaşması'na eklenen AB Temel Haklar Şartı'na çekince koyması
- 23 Ocak 2013** Başbakan Cameron'ın 2015 ulusal seçimleri sonrasında partisinin iktidara gelmesi halinde AB üyeliğini en geç 2017 sonuna kadar referanduma sunacağı yönündeki açıklaması
- 10 Kasım 2015** Başbakan Cameron'ın AB Konsey Başkanı Tusk'a İngiltere'nin AB içindeki konumunun yeniden müzakere edilmesi ile ilgili mektubu
- 19 Şubat 2016** AB Konseyi'nde İngiltere'nin üyelik koşulları ile ilgili anlaşmaya varılması
- 23 Haziran 2016** İngiltere'nin AB üyeliği ile ilgili referandum düzenlenmesi
- 24 Haziran 2016** Referandum sonucunda %51,9 oranında AB üyeliğinden ayrılma kararı çıkması üzerine Başbakan Cameron'ın istifası
- 29 Mart 2017** AB üyeliğinden ayrılmak için resmi başvurunun yapılması
- 19 Mart 2018** Üyelikten Çekilme Anlaşma Taslağı'nın yayımlanması

### Brexit'ten yana olanların gerekçeleri

- AB, ulusal siyaseti zayıflattı; Brüksel'e fazla güç aktarıldı.
- AB'nin bürokratlarının meşruiyeti / sorumluluğu çok az, gücü çok fazla.
- AB bürokrasisi ve yönetmelikleri, İngiliz dinamiğini baltalamaktadır.
- İngiltere, AB serbest ticaret anlaşmaları olmayan diğer ülkelerle daha kolay serbest ticaret görüşmesi yapabilir.
- İngiltere'nin AB bütçesine katkıları çok yüksektir. Doğu Avrupa ülkelerinden gelen yüksek göç, İngiltere'de yerli işçilerinin daha az iş ve daha düşük ücret almaları anlamına geliyor.
- İngiltere, halen bir NATO üyesi olarak kaldığından, Brexit'in güvenlik konularındaki etkisi az olacak.

### AB'den yana olanların gerekçeleri

- İngiltere'nin AB üyeliği ekonomik açıdan önemli. Çünkü İngiltere'nin ihracatının yaklaşık yarısı AB üyesi ülkelere...
- AB üyeliği, İngiltere'nin küresel ticaret perspektiflerini düzeltmek için önemli.
- İngiltere Brexit durumunda planlanan bir AB-ABD Serbest Ticaret Anlaşması'nın (TTIP) beklenen faydalarından yararlanamayacak.
- AB üyeliği İngiltere'nin uluslararası sesini ve dış politikadaki etkisini güçlendiriyor;
- AB, ulusötesi güvenlik boyutlarına sahip ve Brexit, aslında, Batı'yı bölme ve zayıflatma anlamına gelir.
- Brexit karanlıkta bir sıçrama anlamına geliyor, çünkü ayrılmanın ardından ne olacağı belirsiz.





## ASO Meslek Komiteleri Ortak Toplantısı Afyon'da yapıldı

Ankara Sanayi Odası 2019 yılı ilk Meslek Komiteleri Ortak Toplantısı, ASO Meclis ve 35 meslek komitesi üyelerinin geniş katılımıyla yapıldı. Toplantıya, ASO Başkanı Nurettin Özdebir, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Bakan Yardımcısı Dr. Çetin Ali Dönmez, Afyonkarahisar Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Hüsnü Serteser katıldı.

**T**oplantının açılışında konuşan ASO Bakanı Nurettin Özdebir, Türkiye'nin güçlü olabilmesinin yolunun üretimden geçtiğini belirterek, "Bize düşen daha fazla çalışmak ve üretmek. İşimize odaklanıp, yüksek teknoloji ürünler üretmemiz lazım. Bunun için nesillerimizi bu yönde eğitmemiz gerekiyor" dedi.

Özdebir, Yeni Zelanda'da camilere yönelik gerçekleştirilen terör saldırısının hedefinin Türkiye olduğunu dile getirdi. Dünyada en çok devletin kurulduğu coğrafyada yer alan Türkiye'nin güçlü olma mecburiyetinin bulunduğunu ve bunun büyük sorumluluk getirdiğini vurgulayan Özdebir, ülke-

nin güçlü olabilmesinin yolunun da üretimden geçtiğini bildirdi.

### "ZOR BİR SÜREÇTEN GEÇİYORUZ"

ASO Başkanı Özdebir, Türkiye'nin ne kadar çok teknolojik ürün üretebilirse bu coğrafyada bekasının o kadar devamlı olacağını ifade ederek, "Bu anlamda hepimize görevler düşüyor. Şu anda yaşamış olduğumuz kur şokuyla beraber zor bir süreçten geçmekteyiz. Bu süreç içinde firmalarımızı ve istihdamı devam ettirebilmemiz lazım. Devletimiz bu konuyla ilgili ihracatından istihdamına kadar çeşitli tedbirler alıyor, destek veriyor. Bize düşen daha fazla çalışmak ve üretmek. İşimize

odaklanıp, yüksek teknoloji ürünler üretmemiz lazım. Bunun için nesillerimizi bu yönde eğitmemiz gerekiyor" diye konuştu.

Nesillerin eğitimi için ASO olarak gereğini yerine getirdiklerini vurgulayan Özdebir, beceri sahibi insanların eğitilmesi, mesleki eğitimin yaygınlaştırılması ve imalat sanayisinde ihtiyaç duyulan nitelikli elemanın yetiştirilmesi için Türkiye'ye örnek modeller ortaya koymaya çalıştıklarını dile getirdi.

### KALKINMA AJANSLARI STRATEJİK ÖNEMDE

Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Çetin Ali Dönmez de tecrübeli sanayici-



lerle özel sektör ve kamu tecrübesi olan bürokratların birlikte güzel işler yapılabileceğini vurguladı. Dönmez; "Yatırımdan üretime, ticarete, satışa, ihracata kadar kamu kurum, kuruluşlarının iyi bir iş birliği ve koordinasyon içinde teşvikleri organize etmesi lazım" dedi.

Dönmez, kalkınma ajanslarının sanayi ve üretime ilişkin uygulamaların



pilot projelerinin yapılabileceği yerler olduğundan bahsederek, Türkiye çapında denendiğinde başarısızlıkların ağır olabileceği uygulamaların yerelde denenerek daha sonra ulusal ölçekte yapılmasının önemine işaret etti.

### AR-GE TEŞVİKLERİ

Rekabet gücünü artıracak, katma değerli üretimi sağlayacak çalışmaları olduğunu anlatan Dönmez, "Ar-Ge ve istihdama yönelik yatırımların karşılığını uzun vadede alacağız. Yabancı sermaye için de bu çok önemli, nitelikli istihdam olduğu için bu ülkeye yatırımcı geliyor. Ar-Ge teşviklerinde şimdiye kadar daha çok sayısal verilere önem verildi. Kaç tane Ar-Ge, tasarım merkezi, teknopark olduğu ya da KOSGEB'in ne kadar destek verdiği öne çıkmıştı. Şimdi daha kapsayıcı ve çıktı odaklı olmak lazım, bu teşviklerin ne kadar ticarileşti, satışlara, ihracata ne kadar yansısı bunlar da önemli." değerlendirmesinde bulundu.

Dönmez, Türkiye'de uzun bir süre kalkınma ve sanayileşmenin bankacılık sistemi üzerinden geliştirilmeye çalışıldığını hatırlatarak, yeni dönemde Hazine ve Maliye Bakanlığı ile birlikte bankacılık sistemi dışındaki bireysel emeklilik, girişim sermayesi fonları gibi alternatif finans kaynaklarının daha fazla sanayiye desteklemesi gerektiğini söyledi.

Türkiye'nin dünyanın önemli ekonomilerinden biri haline gelmesi için çalıştıklarını anlatan Dönmez, "İnşallah finansman, kapasite gelişimi, KOBİ'lerin iletişiminin ve iş birliğinin artırılması, iş gücünün daha nitelikli hale gelmesi ve dijitalleşme alanında yapacağımız çalışmalarla Türkiye'yi en büyük 10 ekonomi arasına sokmayı başarırız" dedi.

### AFYON'UN 2023 HEDEFİ 1 MİLYAR DOLAR İHRACAT

Afyonkarahisar Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Hüsnü Serteser ise Afyon'un ihracatta 342 milyon dolarla 29. sırada olduğunu belirterek, 2023 hedeflerinin 1 milyar dolar olduğunu söyledi.

Üç oturum halinde gerçekleşen



ASO Başkanı Özdebir, toplantıda yaptığı konuşmada, "Yaşamış olduğumuz kur şokuyla beraber zor bir süreçten geçmekteyiz. Bu süreç içinde firmalarımızı ve istihdamı devam ettirebilmemiz lazım. Bize düşen daha fazla çalışmak ve üretmek. İşimize odaklanıp, yüksek teknoloji ürünler üretmemiz lazım. Bunun için nesillerimizi bu yönde eğitmemiz gerekiyor" dedi.

meslek komiteleri ortak toplantısının birinci oturumunda Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdür Vekili Mehmet Yurdal Şahin "Teşvik Uygulama Destekleri", Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Mustafa Yurdupak "İhracat Destekleri", KOSGEB KOBİ Geliştirme Daire Başkanı Erdal Çınar "KOSGEB Destekleri" hakkında sunum gerçekleştirdiler.

İkinci oturumunda, Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı Teftiş Kurulu Başkan Yardımcısı Arif Şimşek, Sosyal Güvenlik Kurumu, Sigorta Primleri Genel Müdür Vekili Savaş Alıç, TOBB Genel Sekreter Yardımcısı Cengiz Delibaş, İŞKUR, İşgücü Piyasası ve İstatistik Dairesi Başkanı Aydın Alabaş, "İstihdam Destekleri" hakkında sunum gerçekleştirdiler.

Üçüncü oturumunda ise ASO Başkanı Nurettin Özdebir'in moderatörlüğünde 35 Meslek Komitesi'nden gelen sorun ve öneriler ele alındı.



## Özdebir: Nükleer enerjide hedefimiz yerli üretim



Ankara Sanayi Odası ile Nükleer Mühendisler Derneği'nin evsahipliğinde düzenlenen ve nükleer enerji alanında faaliyet gösteren firmaların bir araya geldiği 6. Uluslararası Nükleer Santraller Zirvesi İstanbul'da yapıldı.

6. Uluslararası Nükleer Santraller Zirvesi'nde konuşan ASO Başkanı Nurettin Özdebir, nükleer enerjide yerli üretimin önemine dikkat çekti. Özdebir, Ankara Sanayi Odası olarak 5 yıldır katılımcı olarak yer aldıkları zirvenin bu yıl da aynı organizasyonununa ev sahipliği yapmaktan büyük mutluluk duyduğunu belirterek, zirvenin hem ülkemiz hem de dünyanın çeşitli ülkelerinden gelen katılımcılar açısından başarılı ve verimli geçmesini diledi.

Ankara Sanayi Odası olarak uzun bir süredir nükleer enerji konusuyla ilgilendiklerini açıklayan ASO Başkanı Özdebir; Ankara bu alanda üretim yapabilecek bilgi, birikim ve kapasiteye sahip bir kentimiz. 13 organize sanayi bölgesi bulunan Ankara, ileri teknoloji yatırımlarının yüzde 20'sine ev sahipliği yapıyor. İleri teknoloji üretiminin yüzde 13'ü Ankara'dadır. Ankara'da imalat sanayiinde yapılan üretimin yüzde 40'ı yüksek ve orta yüksek teknoloji. 10 araştırma üniversitesinin 4 tanesine Ankara ev sahipliği yapmakta. Bu nedenle Türk sanayisine, nükleer sektöre hizmet edebilecek kabiliyetleri kazandırabilmek için yola çıktık.

Daha önce de birçok kez ifade ettiğim gibi, geliştirilecek olan kapasite sadece nükleer alanında değil, katma değeri yüksek diğer sanayi kollarında da kullanılabilir" dedi.

### YENİ İSTİHDAM ALANLARI

Geniş yelpazede iş imkânı sunmasıyla yerli sanayiye ve ekonomiye dinamizm kazandıracak olan nükleer santral projelerinin, kalifiye personele ihtiyaç duyan yeni istihdam alanlarını da ortaya çıkacağına dikkat çeken Özdebir, "Bu konuda ASO olarak Enerji Bakanlığı, TAEK ve kurucu şirketlerle işbirliklerimiz son derece önemli ve başarılı bir koordinasyon yürütüyoruz. İşbirliklerimiz çerçevesinde Rusya, Fransa ve Çekya'dan önemli kuruluşlarla anlaşmalar imzaladık. Japonya ile çok güçlü temaslar ve ortak çalışmalar yürütüyoruz. Bu sayede sanayicimizin tüm ihtiyaçlarına cevap verebilecek bir uluslararası iş ağı oluşturduk" diye konuştu.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı desteği ile tüm Türkiye'den nükleer sektöre girmek isteyen sanayicilerin

yer aldığı NÜKSAN Nükleer Sanayi Kümelenmesini hayata geçirdiklerini kaydeden Özdebir, nükleer sektöre özel malzeme teknolojilerinin geliştirilmesi, alt yapı ihtiyaçlarının belirlenmesi ve en önemlisi de imalatçı onayı süreçlerinde kümeleme yapısında yer alan sanayicilere önemli destekler sunduklarını belirtti.

### HEDEF YÜKSEK YERLİLİK ORANI

Hedeflerinin, Türkiye'de kurulması planlanan nükleer santral projelerinde ve bu projelerin altyapılarında yerleşmenin en yüksek oranda sağlanmasını söyledi. Başkan Özdebir; "Nükleer endüstriye özel, malzeme ve imalat teknolojilerinin, kümeleme birlikteliği üyelerince geliştirilmesi; sanayiye teknoloji edinimi, tasarım ve imalat kabiliyeti kazanımı da sağlayacaktır. Ülkemizde oluşturulacak bu tecrübe, uzun vadede dünyadaki diğer nükleer santral projelerinde de Türk sanayisinin tedarikçi olmasına zemin hazırlayacaktır" dedi.

## KORE-TÜRKİYE İŞBİRLİĞİ SEMİNERİ

Zirvenin devamında Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir Kore Türkiye işbirliği seminerine katıldı. Seminerin ardından ASO Başkanı Özdebir ve Yönetim Kurulu Üyesi Aytaç Dinçer, Kore Hidro ve Nükleer Güç Şirketi Başkanı Jae-Hoon Chung ve Uluslararası İlişkiler ve Ticaret Direktörü Byung-Il Park ile özel görüştü. Görüşmede iki ülke arasındaki sanayi işbirliğini özellikle teknoloji transferi yönünden destekleyecek çalışmaların artırılması vurgulandı.

Çok sayıda yerli ve yabancı şirketin üst düzey yöneticilerinin katılım sağladığı etkinliğin ikinci gününde, nükleer teknoloji alanında gelişmekte olan ülkelerin katıldığı oturum ASO Genel Sekreteri Doç. Dr. Yavuz Cabbar yönetiminde yapıldı.

Zirveye ayrıca Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Ana Metal Daire Başkanı Kamil Özkan, Genel Sanayi Hizmetleri Daire Başkanı Dr. Ali Murat Sürekli, Sanayi Bölgeleri Genel Müdürlüğü'nden Şube Müdürü B. Tolga Arıcan, Uzman Çağrı Bacak Nüksak, proje üyesi firmalarla ve fuar alanında yer alan yerli, yabancı temsilciler ile görüştü. Etkinlik kapsamında Fransa Büyükelçiliği Nükleer Ataşelik Bölümü temsilcileri, Rosatom, Akkuyu NGS A.Ş. ve C İttaş yetkilileri ile yerleştirme süreçleri hakkında toplantı yapıldı.



Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir Kore Türkiye işbirliği seminerinin ardından, Kore Hidro ve Nükleer Güç Şirketi Başkanı Jae-Hoon Chung ve Uluslararası İlişkiler ve Ticaret Direktörü Byung-Il Park ile görüştü.

## ASO nükleerde işbirliği anlaşması imzaladı



Ankara Sanayi Odası ve Rosatom tarafından onaylı Çnııtmash Merkezi ile işbirliği anlaşması imzalandı.

Rusya Atom Enerji Şirketi Rosatom tarafından onaylı Malzeme Teknolojileri Organizasyonu Çnııtmash Merkezi Dış Ticaret Departmanı Başkanı Igor Puchkov ve Sözleşme Denetimi Departmanı Başkanı Vladislav Lurye ile ASO Başkanı Nurettin Özdebir arasında iş-

birliği anlaşması imzalandı. Anlaşmaya göre Akkuyu Bölgesi'nde kurulacak olan nükleer güç santraline tedarikçi olmak isteyen yerli firmaların ilgili sertifikalara erişimi, malzeme denetimi, ürün onayı ve bu alandaki eğitimler bu işbirliği çerçevesinde sunulacak.



## Özdebir: Teknopark firmalarının güç birliği Türkiye'ye ivme kazandırır



Ankara Sanayi Odası Yazılım Sanayi Meslek Komitesi tarafından, Ankara'daki teknoparkların genel müdürleri, yazılım firmaları ve kamu kesimi temsilcilerinin katılımıyla bilgi paylaşımı ve işbirliği toplantısı düzenlendi.

Ankara Sanayi Odası Yazılım Sanayi Meslek Komitesi tarafından düzenlenen işbirliği toplantısına ASO Başkanı Nurettin Özdebir, Türkiye Bilişim Derneği Genel Başkanı Rahmi Aktepe, Ankara Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Arif Şayık, ASO Yazılım Sanayi Meslek Komitesi Başkanı Nuray Başar ve Ankara'daki teknoparkların genel müdürleri, ASO üyesi yazılım firmaları ve bazı kamu temsilcileri katıldı.

### DİJİTALLEŞME KALİTEYİ ARTIRIYOR

Toplantının açılışında konuşan ASO Başkanı Nurettin Özdebir, tek-

noparklarda çok güzel çalışmalar yapıldığını, ilgili paydaşların güçlerini birleştirmesi halinde Türkiye'nin ivme kazanacağını söyledi. Özdebir, dijital teknolojilerin üretim proseslerine girmesiyle ürünlerin kalitelerinde yaşanan artışı herkesin gördüğünü ve bu anlamda dijital teknolojilerin üzerinde daha fazla durulması gerektiğini ifade etti.

Türkiye'nin daha kaliteli ürünler üretmesi gerektiğini vurgulayan Özdebir, "Bilgi alabildiğiniz, ölçebildiğiniz her şeyi yönetmeniz daha kolay olur ama fazla bilgi de işi içinden çıkılmaz hale

getiriyor. Bu anlamda veri madenciliği ve yapay zeka mekanizmaları geliştirilerek biriken fazla bilginin yönetilmesi sağlanabilir" diye konuştu.

Toplantıda konuşan ASO Yazılım Sanayi Meslek Komitesi Başkanı Nuray Başar Türkiye'nin yazılım konusundaki hedeflerine ulaşması için gerekli dinamizme ve genç nüfusa sahip olduğunu ifade etti. Türkiye Bilişim Derneği Genel Başkanı Rahmi Aktepe ise yaptığı konuşmada, teknoparkların, bilişim ürünleri ihracatının ithalatından daha fazla olması konusuna odaklanmaları gerektiğini söyledi.

## Yüksek İstişare Kurulu 2. toplantısı yapıldı

Ankara Sanayi Odası Yüksek İstişare Kurulu 2. toplantısı ASO Başkanı Nurettin Özdebir başkanlığında gerçekleştirildi. 2019 İstihdam Seferberliği başta olmak üzere güncel ekonomik gelişmelerin değerlendirildiği toplantıya Özdebir'in yanısıra ASO Başkan Yardımcısı Seyit Ar-

dıç, ASO Yönetim Kurulu Sayman üyesi Taner Özdemir, Yüksek İstişare Kurulu Üyelerinden Abdil Vedat Yakupoğlu, Abdullah Atalar, Abdurrahman ŞAHİN, Ali Kantur, Erol Özensoy, Haluk Tümer Yavuz, Mehmet Eli Özbozkurt, Ömer Tarık Artukmaç ve Veysi Akın Koloğlu katıldı.



## “İstihdam seferberliğinin yanında üretim seferberliği de başlatmalıyız”

Ankara Valiliği öncülüğünde Ankara Sanayi Odası, Ankara Ticaret Odası ve Ankara Ticaret Borsası işbirliğiyle düzenlenen “İstihdam Seferberliği 2019 Yılı Bilgilendirme Toplantısı” ATO konferans salonunda gerçekleştirildi.

**A**TO konferans salonunda yapılan “İstihdam Seferberliği 2019 Yılı Bilgilendirme Toplantısı’na Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı Zehra Zümrüt Selçuk, Ankara Valisi Vasip Şahin, ASO Başkanı Nurettin Özdebir, ATO Başkanı Gürsel Baran, ATB Başkanı Faik Yavuz, ASO Yönetim Kurulu ve Meclis Üyeleri ile çok sayıda iş insanı katıldı. Toplantının açılış bölümünde bir konuşma yapan ASO Başkanı Nurettin Özdebir de 2019’un ilk aylarında yaşanan ekonomik toparlanma sürecine hep birlikte destek verilmesi

gerektiğini söyledi. İşsizliğin en temel ekonomik sorun olduğunu belirten Özdebir, “İstihdam seferberliğinin yanında bizim hep beraber üretim seferberliği başlatmamız lazım. Üretim kendiliğinden istihdamı yaratır. İş yeri yoksa iş, istihdam, ihracat ve ücret yoktur” şeklinde konuştu.

### İŞSİZLİĞE RAĞMEN ELEMAN İHTİYACI VAR

2019 ilave İstihdam Desteği programında bazı değişiklikler yapılması gerektiğini dile getiren Özdebir İşkur’a

kayıtlı işsiz olunması, son 3 ayda en fazla 10 gün sigortası bulunma şartı ve çalışabilecek niteliktekilerin sosyal yardım almaması gerektiğini vurguladı ve “İşsizliğe rağmen sanayicinin nitelikli eleman ihtiyacı devam etmektedir. İstihdam destekleri içinde yer alan özellikle son üç ayda en fazla 10 gün prim şartı, nitikle elemanların istihdamını zorlaştırmaktadır. Bu konuda bir düzenleme yapılması, bir işletmede yetişmiş nitelikli elemanın, ihtiyacı olan başka bir işletmede istihdamını kolaylaştırıcaktır” dedi.



## Özdebir: Savunma sanayinin gözde şirketleri Ankara’da

ASO Başkanı Nurettin Özdebir, ODTÜ Kültür ve Kongre Merkezi’nde yapılan Teknokent Savunma Sanayi Kümelenmesi (TSSK) 6. Proje Pazarı’na katıldı.

**T**eknokent Savunma Sanayi Kümelenmesi (TSSK) 6. Proje Pazarı, Savunma Sanayii Başkanlığı’nın desteği ve ODTÜ, ODTÜ Teknokent, Ankara Sanayi Odası ve Savunma Sanayi İmalatçılar Derneği (SASAD) işbirliğiyle ODTÜ Kültür ve Kongre Merkezi’nde gerçekleştirildi.

TSSK 6. Proje Pazarı’nın açılışında konuşan Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir dünyanın hızlı bir değişim içerisinde olduğunu ve Türkiye’nin de içinde bulunduğu coğrafyanın

yeni kurulacak dünyanın merkezinde yer alacağını ifade etti.

Ülkenin bekası için firmalarının faaliyetlerinin çok önemli olduğunu vurgulayan Özdebir, “Bizim daha yüksek teknoloji ürünler üreterek, bunlara hakim olabilmemiz gerekiyor” dedi.

### SAVUNMA SANAYİNİN GÖZDE ŞİRKETLERİ ANKARA’DA

Ankara’nın en güçlü olduğu alanlardan birisinin de savunma sanayii olduğunu dile getiren Öz-

debir, “Ülkemizdeki yüksek teknoloji ürünlerin yüzde 20’si Ankara’da üretilmektedir. Yazılım sektörü de dahil olmak üzere savunma sanayinin gözde şirketleri Ankara’da bulunmaktadır. Yerli savunma sanayimizin geliş-

mesi, sadece ülkemizin bağımsızlığı ve güvenliği için değil, ekonomimizin küresel rekabet gücü için de büyük önem taşımaktadır. Savunma sanayii, teknolojik gelişmede de lokomotif rolü oynamaktadır” diye konuştu.





## Özdebir: Sanayi üretimi artarsa ülke büyür



Vakıf 2000 tarafından düzenlenen “2019 Yılı Başında Türkiye Ekonomisinin Görünümü” paneli TOBB ETÜ Konferans Salonunda yapıldı.

temoçin’in moderatörlüğünü yaptığı panelde konuşan, Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir, sanayi üretiminin arttığı dönemlerde Türkiye ekonomisinde büyümenin arttığını belirterek, “Türkiye’nin gündemi üretim olmalı. Sanayi Üretimi ne kadar artarsa büyüme artıyor, istihdam artıyor. Sanayi üretimini artırmak için ne yapmamız gerektiğini konuşmalıyız” dedi.

ması gerektiğini vurguladı. Ekonomi için beklentilerin önemine de dikkat çeken Özdebir, “Geleceği beklentiler şekillendiriyor ama algı yönetimi de beklentileri şekillendiriyor. Ama bütün bunlar içinde hayatın gerçeklerini biz sanayiciler yaşıyoruz. Piyasalar çok sıkışık. Cirolar neredeyse işçilik ücretlerini karşılamıyor” diye konuştu.

TOBB ETÜ Konferans Salonunda, Vakıf 2000’in düzenlediği “2019 Yılı Başında Türkiye Ekonomisinin Görünümü” paneline, ASO Başkanı Nurettin Özdebir, Türkiye Mühendisler Birliği Başkanı Mithat Yeniğün, Hazine eski Müsteşarı Mahfi Eğilmez ve Dış Ticaret eski Müsteşarı Yavuz Ege konuşmacı olarak katıldı.

Vakıf Başkanı Ahmet Kurtcebe Alp-

### SANAYİCİNİN FİNANSMANA ERİŞİMİ SAĞLANMALI

Uzun vadede yapılması gereken çok şey olduğunu belirten ASO Başkanı Nurettin Özdebir, ancak kısa vadede sanayicinin finansmana erişiminin sağlan-



## Özdebir: İşletmelerimizin gücü ülkenin gücüdür

TÜRMOB’un 30. kuruluş yıldönümü nedeniyle düzenlenen “Türkiye’nin Ekonomik Gelişmesi ve Kalkınmasında Muhasebe Mesleğinin İşlevi” konulu panel Ankara’da gerçekleşti.

TÜRMOB’un 30. Kuruluş yıldönümü nedeniyle moderatörlüğünü TÜRMOB Genel Başkan Yardımcısı Prof. Dr. Cemal Yükselen’in yaptığı “Türkiye’nin Ekonomik Gelişmesi ve Kalkınmasında Muhasebe Mesleğinin İşlevi” konulu panel düzenlendi. Etkinliğe ASO Başkanı Nurettin Özdebir, Yargıtay 19. Ceza Dairesi Üyesi İhsan Baştürk, Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi’nden Erden Önen ve TÜRMOB Yönetim Kurulu Üyesi Masum Türker konuşmacı olarak katıldı. ASO Başkanı Özdebir panelde yaptığı konuşmada işletmelerin iki temel fonksiyonunun bulunduğunu be-

lirterek, “Bunlardan birincisi kar etmek, diğeri ise sürdürülebilirlik. Her ikisi için de ölçülebilirlik gerekli. Bu anlamda muhasebe mesleği önemli bir görev üstleniyor” dedi.

### İŞLETMELER PATRONA KARŞI DA KORUNMALI

Şirketlerin güçlü bir şekilde büyüebilmesi için tüm kayıtlarının açık ve anlaşılabilir olması gerektiğine de dikkat çeken Özdebir, Vergi Usul Kanunu’nun değerlendirme ve amortisman ile ilgili olarak yer alan hükümlerinin, standartlarda öngörülen düzenlemeler ile yakınlaştırılmasının sağlanabileceğine



dikkat çekerek; “Özellikle karşılıklarla ilgili hükümlerinin, olası zarar ve riskler için karşılık ayrılmasına ve bu karşılıkların Vergi matrahlarından indirilmesine imkân verecek biçimde Finansal raporlama standartları ile uyumlu biçimde düzenlenmesi gerekmektedir” diye konuştu.

Başkan Özdebir ayrıca, yabancı para cinsinden alacak ve borçlar ile mevcutlar değerlendirme gününde belirlenen kurlarla değerlendirildiğini belirterek; “Bu değerlemeden doğan

farklar gelir ve zarar olarak muhasebeleştirilmektedir. Realize olmadığı, gerçekleşmediği halde değerlendirme nedeniyle muhasebeleştirilen kur farkları mali tabloları etkilemekte, vergilendirilen bir anlamda fiktif karlar veya şirketlerin mali yapılarını etkileyen fiktif zararlar oluşturmaktadır. Bu nedenle değerlemeden kaynaklanan kur farklarının mali tablolara etkisini giderecek bunların realize edildiğinde sonuç hesaplarına intikalini sağlayacak düzenlemeler yapılmalıdır” dedi.

## Özdebir: Cari açık sorununun çözülmesi için birlikte hareket edilmeli

Anadolu Raylı Ulaşım Sistemleri Kümelenmesi (ARUS) üyeleriyle kent içi raylı sistem işletmecileri arasında düzenlenen “Yerlileştirme İş Birliği” toplantısı yapıldı.

Anadolu Raylı Ulaşım Sistemleri Kümelenmesi (ARUS) üyeleriyle kent içi raylı sistem işletmecileri arasında düzenlenen “Yerlileştirme İş Birliği” etkinliğinde konuşan ASO Başkanı Nurettin Özdebir, üretmeyen ülkelerin başka ülkelere bağımlı kalacaklarını ifade etti. Özdebir, cari açık sorununun çözülmesi için birlikte hareket edilmesi gerektiğine dikkat çekti.

### PARAMIZ EKONOMİMİZİN İÇİNDE KALİYOR

Yerli üretimin cari açığın düşürül-

mesi açısından önemine işaret eden Özdebir, “Ülkemizin cari açık sorununun çözülmesi için el birliğiyle hareket edilmesi lazım. Yabancıyı tercih ettiğimiz zaman ülkenin kaynaklarını başka ülkelere transfer etmiş oluyoruz ama ülkemizden aldığımızda paramız ekonomimizin içinde kalıyor” diye konuştu.

Özdebir, özellikle raylı sistem araçlarına yönelik alımlarda yabancı markaların tercih edildiğini dile getirerek, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın rolünün karar süreçlerinin hızlanması açısından önemli olduğunu söyledi.



## Fransa Yatırım İmkanları Toplantısı yapıldı



Fransa Yatırım İmkanları Toplantısı'nda konuşan yetkililer, Türk yatırımcılara sağlanan destekleri anlattı

ASO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Taner Özdemir ve ASO Genel Sekreteri Doç. Dr. Yavuz Cabbar başkanlığında gerçekleşen toplantıya Fransa Büyükelçiliği Büyükelçilik Ekonomi Müsteşarı Daniel Gallissaires, Business France Projeler Müdürü Cécile Lavigne ve ASO üyesi sanayiciler katıldı. Toplantıda Fransa'nın yatırım reformlarına

dikkat çeken Ekonomi Müsteşarı Gallissaires, yatırımlarda esnekliğin ve teşvik sistemlerinin öne çıktığını vurguladı.

### YATIRIMCI FİRMALARA DESTEK SUNULUYOR

Fransa'da gelecek vadeden sanayi dallarında yatırımların öne çıkması ve iş gücünün geliştirilmesini hedeflediklerini söyleyen Gallis-

saires, bu çerçevede yatırım yapmak isteyen firmalara, firmanın kurulduğu günden başlamak üzere, finansman ihtiyacı olduğunda, inovasyon çalışmalarında ve ihracatta destek sunulduğunu açıkladı.

### VERGİ MUAFİYETİ

Business France Projeler Müdürü Cécile Lavigne ise yazılım, havacılık ve otomo-

tiv gibi birçok alanda faaliyet gösteren Türk firmalarının özellikle teknoloji geliştirme sahalarında Fransa'yı tercih ettiğini belirterek, amaçlarının bu sayıyı artırmak olduğunu dile getirdi. Ayrıca, Fransa'da yatırım yapanlara ve Ar-Ge faaliyetleri gerçekleştiren firmalara kurumlar vergisi başta olmak üzere özel vergi muafiyetleri sağlandığı belirtti.





## Özdebir: Teknolojiyi doğru kullanıp dijital dönüşümü gerçekleştirmeliyiz

Türk Sanayici ve İşadamları Vakfı tarafından düzenlenen “Ankara Endüstri 4.0 Yolunda Hazırsak Başlıyoruz” konulu panel Ankara Sanayi Odası’nın ev sahipliğinde gerçekleşti.

debir, “Bunu yakalayamazsak sanayide ve üretimde yıkıcı rekabetin altında kalırız. Bu yüzden teknolojiyi doğru kullanıp dijital dönüşümü gerçekleştirmeliyiz” dedi.

Erkan İbiş de Endüstri 4.0’ın en önemli ayağının eğitim olduğuna dikkati çekerek, teknolojik değişimi bu alana heyecan duyan gençlerle yapmanın önemine değindi.

**T**ürk Sanayici ve İşadamları Vakfı tarafından düzenlenen “Ankara Endüstri 4.0 Yolunda Hazırsak Başlıyoruz” konulu panele ASO Başkanı Nurettin Özdebir, Ankara Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Erkan İbiş, Digit4Turkey Başkanı Ali Rıza Ersoy, TÜSİAV Başkanı Veli Sarıtoprak ve çok sayıda davetli katıldı.

Panelin açılışında konuşan ASO Başkanı Nurettin Özdebir, teknolojik devrimle sermaye-yoğun sanayiden zeka-yoğun bir sanayiye doğru dönüşüm yaşandığını söyledi.

Türkiye’nin Endüstri 4.0 devrimine çabuk adapte olabileceğini belirten Öz-

### İŞ YAŞAMINI YÖNETME İMKANI

Yeni neslin Endüstri 4.0’ın sürdürülebilirliğini sağlamak üzere yetiştiğini kaydeden Özdebir, Endüstri 4.0 sayesinde verilerin içinden anlamlı şeyler çıkarmak için saatlerce uğraşmak yerine bilgisayarlarla bu tip işlerin kolaylıkla yapılabilmesini kaydetti.

Özdebir, dijital dönüşümle insan hayatına giren sensör teknolojisinin sadece imalat sanayisini değil, iş yaşamının tüm fonksiyonlarını daha iyi yönetebilme imkanı sağladığını kaydetti.

Ankara Üniversitesi Rektörü Prof. Dr.

Digit4Turkey Başkanı Ali Rıza Ersoy da şirketlerin dijitalleşme yolunda yeni teknolojileri kullanabilmek için çalıştıklarını, bu kapsamda eğitim ve danışmanlık hizmetlerini ön plana çıkarmayı hedeflediklerini aktardı.

TÜSİAV Başkanı Veli Sarıtoprak, Endüstri 4.0’a dikkati çekmek ve farkındalık yaratmak için ASO’yla yoğun bir çaba içinde olduklarını dile getirdi. Sarıtoprak, “Türkiye bundan önce 3 sanayi devrimini geriden takip etti. Önümüzde 4. sanayi devrimi fırsatı var. Bu fırsatı kaçırmamalıyız” ifadelerini kullandı.

## ASO Başkan Yardımcıları OSİAD Genel Kurulu’na katıldı



**A**nkara Sanayi Odası Başkan Yardımcıları Seyit Ardiç, Mete Çağlayan ve yönetim kurulu üyeleri, Ostim Sanayici ve İşadamları Derneği’nin (OSİAD) genel kuruluna katıldı. Genel kurulun açılışında konuşan ASO Başkan Yardımcısı Seyit

Ardıç, Ankara Sanayi Odası olarak her zaman OSİAD’ın yanında olacaklarını belirtti.

### 87 FABRİKADAN 53’ÜNÜN İNŞAATI DEVAM EDİYOR

Konuşmasında ASO 2. ve 3 OSB hakkında bilgiler

veren Ardiç sözlerine şöyle devam etti: “En uygun fiyata arsa tahsis eden OSB’yiz. 600 hektar alan üzerinde kurulu olan OSB’imizde 2014 yılından itibaren sanayi tesisleri üretime başladı. İçme suyu, arıtma tesisi, yollar, içme suyunun 5 km öteden 18 tane

kuyu açılarak bölgeye getirilmesi, iki arıtma tesisinin kurulması öz kaynaklarımızla gerçekleştirildi. Şu an içme suyu kalitesinde su veriyoruz. İtfaiye binamızı yapıp belediyeye hibe ettik. 87 fabrika var; 53’ünün inşaatı devam ediyor.

## Ankaralı tekstilciler Londra Moda Fuarı'nda

Ankara Sanayi Odasının Ur-Ge Tekstil kümelenmesinde yeralan üyeleri, dünyanın önde gelen tekstil fuarlarından birisi olarak kabul edilen "PureLondon 2019" fuarına katılarak, dünyanın önemli moda devleriyle biraraya geldi.

**A**SO Ur-Ge tekstil kümesinde yer alan 20'ye yakın firmanın katılımı ile gerçekleştirilen iş gezisinde, projede yeralan firmalar PureLondon fuarına katılarak ikili iş görüşmelerinde bulundu. Proje üyesi firmalar, ünlü markaların yer aldığı sektörünün önemli aktörleri ile 100'ün üzerinde ikili iş görüşmesi gerçekleştirerek sektördeki küresel gelişmeleri yakından inceleme ve yeni iş bağlantıları kurma fırsatı buldu. İkili görüşmeler sonrasında heyet katılımcıları, Londra'nın önemli markalarının yer aldığı Oxford Street'te ki mağazaları da ziyaret ederek fiyat ve güncel trendler hakkında fikir edindi.

Ayrıca proje üyesi firma temsilcileri, Londra Ticaret Müşaviri Mustafa Süleyman Beşli'yi ziyaret ederek, Türkiye - İngiltere tekstil sektörü ticareti hakkında görüşmelerde bulundu. Ardından Türk Ticaret Merkezi'ni de ziyaret eden heyete TTM İngiltere Ülke Sorumlusu Dilara Yardımcı, TTM'lerin genel işleyişi ve teşviklerle ilgili brifing verdi.

### KÜRESEL GELİŞMELER TAKİPTE

Tekstil Küme'nin İngiltere ziyaretini değerlendiren ASO Başkanı Nurettin Özdebir, "PureLondon" fuarının dünyanın önde gelen moda fuarlarından biri olduğunu belirterek, "ASO olarak üyelerimize vizyoner bir bakış açısı kazandırmaya



çalışıyoruz. Bir yandan sektörlerin gelişmesine yönelik yeni projeler üretirken bir yandan da küresel gelişmeleri takip edebilmeleri için yurtdışı fuar ve inceleme gezileri düzenliyoruz. Bu etkinlikler tekstil

sektörümüzün ihracatına ve Ankara'nın tanıtımına güç katacaktır. Ur-Ge tekstil kümesinde yeralan üyelerimizin verimli çalışmalarına imza atacağına inanıyorum" diye konuştu.



## Kavaklıdere Koleji'nde öğrencilere girişimcilik anlatıldı

**A**nkara Sanayi Odası Genel Sekreteri Doç. Dr. Yavuz Cabbar, Kavaklıdere Koleji tarafından düzenlenen "Genç Ufuklarda Girişimcilik" seminerinin konuğu oldu. Cabbar, lise öğrencilerinin katıldığı seminerde girişimciliğin önemine dikkat çekerek, gençlere tavsiyelerde bulundu.

Zenginleşmenin yolunun girişimcilikten geçtiğini söyleyen Cabbar, "Girişimcilik önce hayalle başlar. Hayal kurmaktan korkmayın. Etrafımızdaki refah seviyesi yüksek olanlar kendi işini yapan sanayiciler. İyi üniversitelere gidin ama ilk yıllar kendi işyerinizi kurmayı deneyin" diye konuştu.







Özdebir, yeni yönetimin belirlenmesinin ardından icra kurulu üyeleriyle biraraya gelerek, Başkan Yılmazyığıt ve yardımcılarını kutladı.

## TOBB Ankara Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Belma Yılmazyığıt oldu

Ankara Sanayi Odası koordinatörlüğünde çalışmalarını sürdüren TOBB Ankara Kadın Girişimciler Kurulu'nun ilk icra kurulu toplantısında başkan ve yardımcıları seçildi. Kurulun yeni başkanı ASO temsilcisi Belma Yılmazyığıt oldu.

Ankara'daki tüm oda ve borsaların icra kurulundaki temsilcilerini seçmesiyle başlayan TOBB Ankara Kadın Girişimciler Kurulu seçim süreci, ASO'da yapılan ilk icra kurulu toplantısında başkan ve yardımcılarının belirlenmesiyle sona erdi. 17 Kişiden oluşan yeni icra kurulu, Başkanlığa ASO Temsilcisi Belma Yılmazyığıt'i seçerken, yardımcılıklarına ise Kadriye Esra Aygün, Neslihan Şan, Nazlı Gülder Başar, Rukiye Göçer ve Naz Öztürk getirildi. İcra Kurulu'nun diğer üyeleri ise şöyle: Aydan Biri, Buşra Eren Aktay, Nazire Erinç Yurter, Neşe Şişman, Nüket Kantarcı, Özlem Yazıcı, Rengin Atılğan, Zehra Sema Demir, Zelal Aytin.

ASO Başkanı Nurettin Özdebir'in de katıldığı icra kurulu toplantısında, kurulun doğal üyeleri olan ASO Yönetim Kurulu Üyesi Aytaç Dinçer ile ASO Genel Sekreteri Doç. Dr. Yavuz Cabbar da bulundu.

### ÖZDEBİR: KADINLAR OLMADAN HEDEFLERİMİZE ULAŞAMAYIZ

Seçimlere geçilirken toplantıdan

ayrılan Özdebir, yeni yönetimin belirlenmesinin ardından icra kurulu üyeleriyle tekrar biraraya gelerek, Başkan Yılmazyığıt ve yardımcılarını kutladı. Özdebir, ASO olarak kadın girişimcilere her zaman destek olduklarını ve olmaya devam edeceklerini ifade etti. Türkiye'de kadınların çalışma hayatına yeterince katılmadıklarına dikkat çeken Özdebir, "Kadınlar olmadan ülke olarak hedeflerimize ulaşamayız. Siz kadın girişimcilerimiz ülkemiz için üretim yapıyor,

istihdam yaratıyor ve vergi ödüyorsunuz. Ama en önemlisi tüm kadınlara rol model oluyorsunuz. Ben kadın girişimcilerimizin model olma misyonunu daha çok önemsiyorum. Bu nedenle, bu bilinç içinde sorumluluklarınızı yerine getireceğinize ve kadınlara yönelik başarılı çalışmalar yapacağınıza olan inancım tam" dedi.

Özdebir, İcra Kurulu üyeleri ve tüm kadınların 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü de kutladı.





Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir, Türkiye’de üretilen ileri teknoloji sanayi ürünlerinin yüzde 20’sinin Ankara’da üretildiğine dikkati çekti. Özdebir, Ankara’nın geçen yıl 7,6 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdiğini ve bunun yüzde 20’sinin ileri teknoloji ürünlerinden oluştuğunu kaydetti.

Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir, Türkiye’de üretilen ileri teknoloji sanayi ürünlerinin yüzde 20’sinin Ankara’da üretildiğine dikkati çekti. Özdebir, Ankara’nın geçen yıl 7,6 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdiğini

## Başkan Özdebir: Sanayicinin nitelikli eleman ihtiyacını gidermeyi hedefliyoruz

Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir, ‘Meslek Eğitiminde Önemli Fırsat: Dijitalleşme’ başlıklı ekonomi toplantısı ile Alman-Türk Ticaret ve Sanayi Odası Ankara Ofisi’nin açılış törenine katıldı.

ve bunun yüzde 20’sinin ileri teknoloji ürünlerinden oluştuğunu kaydetti.

### ASO OLARAK MESLEKİ EĞİTİM PROJELERİ GERÇEKLEŞTİRİYORUZ

Ankara’daki yetişmiş insan kaynağı ihtiyacına yönelik gerçekleştirdikleri mesleki eğitim projelerini anlatan Özdebir, “ASO olarak anaokulumuzda 164 öğrencimiz var bu çocuklara üretim yaptırıyoruz ve kodlama eğitim veriyoruz. Farkındalık yaratmaya çalışıyoruz. İki tane meslek lisemiz, çıraklık eğitimimiz, özel atölyemiz var, ihtiyaca göre eğitim veriliyor. Almanya’nın mesleki eğitim modelini örnek alarak geliştirme yaptık. Sanayinin nitelikli eleman ihtiyacını gidermeyi hedefliyoruz” şeklinde konuştu.

Türkiye-Almanya ilişkilerinin temellerinin sağlam olduğuna işaret eden ASO

Başkanı Nurettin Özdebir, “Ticaretimiz, ilişkilerimiz de son derece düzgün bir şekilde devam etmektedir. Biz ASO olarak bu iş birliğine çok önem veriyoruz ve görüyoruz ki Alman firmaları da bizimle beraber bu iş birliklerine önem veriyorlar. Amacımız her iki ülke arasındaki köklü ilişkileri daha da geliştirmektir” dedi.

### 100 YILDAN FAZLA FAALİYETTE OLAN ALMAN FİRMALARI VAR

İki ülkenin de karşılıklı olarak birbirlerinde yatırımları bulunduğunu söyleyen Özdebir, Türkiye’de Cumhuriyet tarihinden daha eski Alman firmalarının olduğunu vurgulayarak, “100 yılı aşkın faaliyette bulunan bu firmalar artık bizim birer firmamız olmuştur. Bu ilişkilerimizi daha da geliştirmemiz gerekir” dedi.

## ASO’da Durmuş Ali Akça resim sergisi açıldı

Ressam Durmuş Ali Akça’nın “Atlar ve Atlılar” isimli yağlı boya çalışmalarından oluşan kişisel resim sergisi Ankara Sanayi Odası Kültür Merkezi’nde açıldı.

Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir’in açtığı sergiye, TOSYÖV Başkanı Nezih Kuleyin, TÜSİAV Başkanı Veli Sarıtoprak ve çok sayıda sanatsever sanayici katıldı.

Ressam Durmuş Ali Akça ile birlikte sergiyi gezen ASO Başkanı Nurettin Özdebir, Akça’nın eserlerinden oluşan sergiye ev sahipliği yapmaktan duyduğu memnuniyeti belirtti. Bu sergilerin sanayicinin güzel sanatlara olan ilgisini artırdığını dile getiren Özde-

bir, sanata ve sanatçıya destek olmaya devam edeceklerini dile getirdi.

### BARIŞ ÖZGÜRLÜK VE SEVGİ TEMASINI İŞLİYOR

Ankara’da 1958 yılında doğan Akça, 1982’de Gazi Yüksek Öğretmen Okulu Resim Bölümünü bitirdi. Ankara’da yaşayan sanatçı, barış, özgürlük ve sevgi temasını yaptığı figüratif resimlerinde işlemektedir. Birleşmiş Ressamlar ve Heykeltıraşlar Derneği üyesi



olan sanatçının yurtiçi ve yurt dışında, Gazi Üniversitesi, Kültür Bakanlığı Re-

sim - Heykel Müzelerinde ve çeşitli koleksiyonlarda eserleri bulunuyor.



## “4. çeyrekteki daralmaya rağmen en fazla büyüyen 6. ekonomiyiz”

2018 son çeyreğindeki büyüme rakamlarını değerlendiren ASO Başkanı Nurettin Özdebir, “Seçim sonrası devlet desteklerinin artması ve kapsamlı bir reform paketi ile ekonomimizin yakın zamanda düzlüğe çıkacağına inancımız tamdır” dedi.

2018 yılı son çeyrek büyüme rakamlarını değerlendiren Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir, “Küresel piyasalarda daralma göz önüne alındığında Türkiye ekonomisinin yıllık bazda, yüzde 2,6 büyüme performansı ortaya koyması ve 4. Çeyrekte yüzde 3 küçülmeye rağmen dünyanın en fazla büyüyen 6. ekonomisi olmasının büyüme açısından önemli olduğunu düşünüyorum” dedi.

### KUR VE ENFLASYON TEMELLİ DARALMA

Türkiye'nin ekonomide kur ve enflasyon temelli bir daralma süreci ile karşı karşıya olduğuna dikkat çeken Başkan Özdebir; “GSYH'deki azalışın nedenleri arasında, nihai tüketim harcamaları başta olmak üzere, inşaat, imalat sanayi, yatırım harcamalarındaki ve aramalı ithalatındaki azalış ön plana çıkıyor. İmalat sanayinde yüzde -7,4 ve inşaatta



yüzde -8,7'lik daralma ekonomide risk unsurunu arttıran detaylar olarak göze çarpıyor” diye konuştu.

Büyümede ihracatın yüzde 9,7'lik pozitif katkısı düşünüldüğünde, küresel piyasalarda daralma ile birlikte ihracatta ortaya çıkabilecek düşüşün, çeyrekte ekonomimizin daralmasına neden olabi-

leceğini belirten Özdebir; “Bunun için ihracat teşviklerinin devam etmesi ve mevcut pazarları koruyup yeni pazarlara yönelik politikalar ortaya koymamız gerekir. Özellikle seçim sonrası devlet desteklerinin artması ve kapsamlı bir reform paketi ile ekonomimiz yakın zamanda düzlüğe çıkacağına inancımız tamdır” dedi.

## Başkan Özdebir: Seçimler bitti, artık ekonomiye odaklanalım



Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir, yerel seçim sonuçlarını değerlendirdiği açıklamasında sonuçların ülkemize ve tüm siyasi partilere hayırlı olmasını diledi. Seçilen adayları da tebrik ederek görevlerinde başarı dileyen Özdebir, “Türkiye se-

çimlerle çok zaman kaybetti. Önümüzde artık 4 yıldan fazla seçimsiz bir zaman var. Seçim atmosferinden çıkılmalı ve Türkiye'nin süratle gündemi üretim seferberliği ve ekonomi olmalıdır. Türkiye yeni bir ekonomik başarı hikayesi yazmalıdır” dedi.

Yerel seçim sonuçlarını değerlendiren Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir, seçim atmosferinden çıkılması gerektiğini belirterek; “Türkiye'nin gündemi üretim seferberliği ve ekonomi olmalıdır” dedi.

### TÜRKİYE'NİN GELECEĞİNE ODAKLANMALIYIZ

Seçimin sona ermesiyle gerginliklerin ve kutuplaşmaların bir yana bırakılıp ülkenin geleceğine odaklanılması gerektiğini de vurgulayan Özdebir, “Seçim belirsizliği artık sona erdi. Bundan sonra Türkiye'yi hedeflerine ulaştıracak kalıcı reformlarla ekonomiye odaklanmamız gerekir. Yatırım ve üretim ortamını iyileştirecek, istihdamı artıracak yapısal reformları ve özellikle mesleki eğitim reformunun

süratle gerçekleştirilmesi için çaba göstermeliyiz” dedi.

Özdebir, “Özellikle seçim sonrası hem içeriye hem de dışarıya güven telkin etmemiz gerekiyor. Öngörülebilirliğin artması sürdürülebilir büyüme açısından olumlu bir sinyal olacaktır. Yerel seçim sonrası, 4,5 yıla yakın bir süre ülkemizde seçim olmaması, gerek kamu gerekse özel sektörde işlere daha iyi odaklanılarak verim arttıracak ve uzun dönemde ekonomi de istikrarı kavuşacaktır” diye konuştu.

## Ankara Vergi Dairesi Başkanı İlhan Karayılan'dan ziyaret



Ankara Vergi Dairesi Başkanı İlhan Karayılan, Vergi Haftası nedeniyle ASO Başkanı Nurettin Özdebir'e nezaket ziyaretinde bulundu. Özdebir, vergi vererek ülkemize katkı sağlayan tüm mükellefler ile vergi dairesi çalışanlarının Vergi Haftası'nı kutladı.

## ANGİAD yapılacak projelerde birlikte çalışmaya hazır



Ankara Genç İşadamları Derneği Başkanı Serhan Yıldız ve Yönetim Kurulu Üyeleri, ASO Başkanı Nurettin Özdebir'i ziyaret etti. ASO Yönetim Kurulu Üyelerinin de bulunduğu ziyarette, ANGIAD Yönetimi Ankara için yapılacak projelerde birlikte çalışmaya hazır olduklarını ifade etti.

KAİSDER Başkanı Göknur Atalay ve Yönetim Kurulu Üyeleri, ASO Başkanı Nurettin Özdebir'i ziyaret etti. ASO Yönetim Kurulu Üyelerinin de bulunduğu ziyarette kadın girişimcilere iş hayatında pozitif ayrımcılık ve odalarda daha fazla temsil edilmesi konuları ele alındı.

## KAİSDER'den, ASO ziyareti



## İngiltere ile ortak ticari hedefler konuşuldu



İngiltere Büyükelçiliği Ekonomi ve Enerji Müşaviri James Charlton, ASO Başkanı Nurettin Özdebir'i ziyaret etti. Görüşmede iki ülke arasındaki ekonomik ilişkiler ve ortak ticari hedefler ele alındı.

## Vakıf19, ASO'da

Vakıf19 Çorumlular Vakfı Başkanı Alper Bilan ve Yönetim Kurulu Üyeleri, ASO Başkanı Nurettin Özdebir'i ziyaret etti.



## M.F.K. Makine'nin fabrikası açıldı

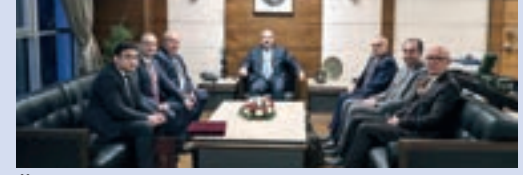


ASO Başkanı Nurettin Özdebir ve Yönetim Kurulu Üyesi Aytaç Dinçer, Ankara Uzay Havacılık İhtisas Organize Sanayii Bölgesi'nde yapımı tamamlanan ilk fabrika olan M.F.K. Makine'nin açılışına katıldı.



## 5G Projesi hakkında bilgi alışverişi

OSTİM Başkanı Orhan Aydın ve Haberleşme Teknolojileri Kümelenmesi Başkanı Veli Murat Çelik ve yönetim kurulu üyeleri, ASO Başkanı Nurettin Özdebir'i ziyaret ederek HTK tarafından yürütülen "Uçtan Uca Yerli ve Milli 5G Haberleşme Şebekesi Projesi" hakkında bilgi verdi.



## Özdebir, Bakan Varank'ı ziyaret etti

ASO Başkanı Nurettin Özdebir, OSTİM Başkanı Orhan Aydın ve Haberleşme Teknolojileri Kümelenmesi Yönetim Kurulu Üyeleri ile birlikte, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank'ı ziyaret etti. Ziyarette, 5G Haberleşme Şebekesi Projesi'nin çalışmaları hakkında bilgi verildi.

## Büyükelçi Pira, serbest bölgeleri anlattı

Guatemala Büyükelçisi Lars Pira 27 Şubat 2019 tarihinde Nurettin Özdebir'i ziyaret etti. Büyükelçi Pira Guatemala'da yatırımcılara avantaj sağlayan serbest bölgeleri anlattı.



## Osmanlı kılıcı hediye ettiler



Ankara Özel Harekat Şube Müdür Yardımcısı Mehmet Özdemir, ASO Başkanı Nurettin Özdebir'i ziyaret ederek üzerinde fetih süresi bulunan Osmanlı kılıcı hediye etti.





## “Kamu İhale Kurulu’na yerlilik oranlarını takip görevi verilmeli”

ASO şubat ayı olağan meclis toplantısında Başkan Nurettin Özdebir, Kore’de ihaleler incelenirken yerlilik oranlarına da bakıldığını belirterek; “Bu yönde bir düzenlemenin; buna benzer bir görevin Kamu İhale Kurumu’na verilmiş olması gerekir” dedi.

**A**nkara Sanayi Odası şubat ayı meclis toplantısı yapıldı. ASO Başkanı Nurettin Özdebir toplantıda, genel ekonomik gelişmeler ve gündemdeki konulara ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Özdebir, küresel olumsuzluklardan etkilenmemenin mümkün olmadığını belirterek; “Ancak önemli olan dışarıda yaşanan olumsuzlukları kendi lehimize çevirebilecek adımların atılabilmesidir” açıklamasında bulundu. Kaliteli ve sürdürülebilir bir büyümenin imalat sanayisi ile sağlanacağı ger-

çeğinin hiçbir zaman unutulmaması gerektiğini kaydeden Özdebir; “Bizler bunların farkında olarak üretiyoruz ve üretmeye de devam edeceğiz. Ekonomik bağımsızlığın üretimle gerçekleşeceğini de biliyoruz” dedi.

### **YERLİ OLAN TERCİH EDİLMELİ**

Yerli ve milli ekonomi vurgusunu tekrar tekrar vurguladığını belirten Başkan Özdebir; “Yerli ve millî ekonomi dışa bağımlılığı minimize edilmiş ekonomi demektir. Bu anlamda, tabii, Hükümetimi-

zin almış olduğu birçok karar var; işte yerli mallarının tercihi konusunda, yüzde 15’e kadar pahalı olsa bile onların tercih edilmesi, özellikle teknolojik ürünlerde bu tercih mecburi hâle getirilmiş olmasına rağmen hâlâ gönülleri tatmin edecek ölçüde bir uygulamayı göremiyoruz” diye konuştu. Meclis konuşmasında Kore örneğini veren Özdebir; “Kore’de bu işi Kore’nin Kamu İhale Kurumu diyebileceğimiz kurula vermişler ve bu kurul, yapılan bütün ihaleleri ve bunların sonuçlarını, yerlilik oranlarını in-

celerken sadece ihale şartlarına, rekabet şartlarına uyulup uyulmadığı anlamında değil, yerlilik oranlarına da dikkat edilip edilmediğini takip etmişler ve burada ciddi bir başarı da sağlamışlar. Bizim de Kamu İhale Kurumunun mevzuatına madem yerli malının tercih edilmesi isteniyor ve buna mecburuz cari açığımızı azaltmak açısından, bu yönde bir düzenlemenin, böyle bir görevin de Kamu İhale Kurumuna verilmiş olması gerekir” dedi.

### **PIYASALARDAKİ BELİRSİZLİĞİN OLUMSUZ ETKİSİ**

Meclis konuşmasında küresel gelişmeleri de değerlendiren Özdebir; “İngiltere’nin Avrupa Birliği’nden çıkma kararı, İtalya ile Avrupa Birliği arasında yaşanan kriz, ardından İtalya’nın resesyona girmesi, Almanya ve İngiltere’de düşük büyüme performansı, Euro bölgesinde ciddi sorunlar olduğunu işaret ediyor” diye konuştu. ABD ile Çin arasındaki ticaret savaşında yumuşama eğilimi ortaya çıksa da Çin ekonomisinde ciddi ivme kaybı yaşandığını ve yine ABD ile İran arasında yaşanan ve ambargo ile sonuçlanan gerginliğin tüm piyasaları olumsuz etkilediğini söyleyen Özdebir; “Küresel ekonomi hızla değişiyor ve bu değişime yetişmek mümkün olmuyor. Küresel piyasalarda bilinmezlik, belirsizlik yaratarak küresel iklimi olumsuz yönde etkiliyor. Bu süreç küresel iklimde,

büyüme trendlerinde azalma eğilimi ortaya çıkarmaktadır. Günümüz yeni ekonomik koşulları artık büyümeyi daha zor ve maliyetli hale getirmiştir” dedi.

### **TÜRKİYE’DE DENGEME SÜRECİ BAŞLADI**

Küresel iklimde beklentilerin bozulduğu bir ortamda, Türkiye’de beklentilerin bozulmaya devam etmesinin, ekonomide dengelenme sürecini olumsuz etkilediğine dikkat çeken Başkan Özdebir, ağustos ayında başlayan ve derinleşerek devam eden kur şokunun ekonomide tahribata sebep olduğunu kaydetti. Özdebir; “Özellikle hükümetin kur şokunun hemen ardından uygulama koyduğu önlemler, makroekonomik değişkenlerde dengelenme sürecini başlatmıştır. Özellikle Ocak ayında 5,1 milyar TL bütçe fazlası vermemiz mali disiplin açısından önemli bir gelişmedir. Diğer taraftan yıllardır ülke ekonomisinde yapısal bir sorun olan cari işlemler açığının, önemli ölçüde azaltılarak, 27 milyar dolar seviyelerine kadar gelmesi sevindirici bir gelişmedir. Lakin cari açığı düşürmenin maliyeti, büyüme performansında aşağı yönlü bir etki olarak karşımıza çıkacaktır. Diğer önemli bir sorun cari açığın finansmanıdır” diye konuştu. Özdebir; “Şu da unutulmamalıdır ki hükümetimizin almış olduğu önlemler, henüz birçok makroekonomik de-

ğişkenlerde kırılanlıkları ortadan kaldıramamıştır. Ekonomimizin şu anda en önemli sorunu güvendir. Ekonomik canlılık güven ortamı oluşturulduğunda söz konusu olacaktır” dedi.

### **DESTEK POLİTİKALARI GÖZDEN GEÇİRİLMELİ**

Türkiye’deki destek politikalarının da gözden geçirilmesini isteyen Başkan Özdebir; “Değer zincirinin her hangi bir aşamasında sorun yaşandığında o noktaya müdahale edilmekte, orada giderilen darboğazın bir önceki ve bir sonraki etkileri göz ardı edilmektedir. Olması gereken, değer zincirinin başlangıç notasında destek yapılmasıdır. Böylece yapılacak destek ilgili sektörlerin tamamını olumlu yönde etkileyecektir. Örneğin tekstil ve konfeksiyonu desteklemek istiyorsak, bunların ana hammadde olan pamuğu sübvansede etmememiz gerekmektedir” diye konuştu. Kur şokuyla ciddi bir yükseliş trendine giren enflasyon rakamlarında ortaya çıkan dezenflasyonist süreçte olumlu bir gelişme olduğunu kaydeden Özdebir, “Lakin gıda fiyatlarındaki yüzde 30’un üzerinde artış, enflasyonun aşağı çekilmesinde önemli bir engeldir. Tarım politikalarına bütüncül bir yaklaşımla ele alınması ve bilimsel tarım politikalarına geçilmesi bir zaruret halini almıştır. Hem üreticiye hem sanayiye hem de tüketiciye kazandıran “sözleşmeli tarım” modeline geçmemiz gerekiyor” dedi.



ASO Başkanı Özdebir, küresel piyasalardaki belirsizliğin Türkiye’yi de etkilediğini belirterek; “Yeni ekonomik koşullar büyümeyi daha zor ve maliyetli hale getirmiştir” diye konuştu.





## Özdebir: İş yeri yoksa üretim, istihdam, vergi ve ihracat da yoktur

Ankara Sanayi Odası mart ayı meclis toplantısında konuşan ASO Başkanı Nurettin Özdebir, Aralık ayında yüzde 13,5'lik işsizlik oranı ile işsizliğin, Türkiye'nin en temel ekonomik sorunlarından birisi haline geldiğini belirterek; "Üretken sektörler küçülürken hizmetler sektörü ile ekonominin ayakta tutulması oldukça zordur. Artık bir zihniyet değişikliği yapmamız gerekiyor" dedi.

Ankara Sanayi Odası Mart ayı meclis toplantısı Ak Parti Genel Başkan Yardımcısı Mehmet Özhaseki'nin katılımıyla yapıldı. AK Parti Genel Sekreteri ve Ankara Milletvekili Fatih Şahin ile AK Parti Ankara Milletvekili Ali İhsan Arslan'ın da katıldığı toplantıda genel bir ekonomik değerlendirme yapan ASO Başkanı Nurettin Özdebir, yerel yönetimlerden beklentilerini de dile getirdi.

İnsanların daha iyi yaşamak, daha güzel bir kentte yaşayabilmek, çocuğunu daha iyi bir okula gönderebilmek, para kazanmak ve kazandığı parayı harcayabileceği bir yer istediğini kaydeden Özdebir; "Bugün bakıyorsunuz Ankara'da para kazanan insanlar yaşamak için farklı kentler tercih ediyor. O nedenle bu kenti daha yaşanabilir kılmamız lazım. Üretimimizin yüzde 20'si yüksek

teknoloji ürünü olan Ankara'nın ihracat kg fiyatı 20 dolar seviyesinde. Türkiye ortalamasının 1,5 dolar civarında olduğu düşünülürse Ankara'nın teknolojik kapasitesi daha iyi anlaşılacaktır" diye konuştu.

### **YAPISAL REFORM SANAYİDE DÖNÜŞÜMLE SAĞLANACAK**

Konuşmasında istihdam konusuna da değinen Başkan Özdebir, "İş-

sizlik yüzde 13,5, sanayide daralma yüzde 7,3, ara malı üretimi yüzde 10,5, orta düşük teknoloji üretimi yüzde 13,4 ve stoklardaki düşüş göz önüne alındığında ekonomide bir daralma ile karşı karşıyayız. Üretken sektörler küçülürken hizmetler sektörü ile ekonominin ayakta tutulması oldukça zordur. Artık bir zihniyet değişikliği yapmamız gerekiyor” dedi. Yapısal reformun sanayide dönüşümün sağlanmasıyla gerçekleşeceğine dikkat çeken Özdebir; “Nedir sanayide yapısal dönüşüm? İnsan kaynağını kalitesini artırmaktır. Mühendislik eğitiminin kalitesini artırmaktır. Kalifiye eleman yetiştirmektir. Yüksek teknoloji üretim ancak bu şekilde sağlanır. Cari açığın kapatılması ve sürdürülebilir büyümeye bu şekilde ulaşabiliriz” dedi.

Aralık ayında yüzde 13,5’lik işsizlik oranı ile işsizliğin Türkiye’nin en temel ekonomik sorunlarından birisi haline geldiğini belirten Özdebir, “İşsizlik oranlarının yüksek olmasının elbette birçok nedeni var. Hükümetin özel sektörle birlikte istihdam seferberliği ile eş zamanlı olarak üretim seferberliği başlatılmasını destekliyoruz. Üretim kendiliğinden istihdamı da doğuracaktır. İş yeri yoksa üretimde yoktur, iş yeri yoksa istihdam da yoktur, iş yerini korursak istihdamı da yaratmış oluruz” diye konuştu.

### **KREDİ KULLANIM MALİYETLERİ**

Konuşmasında kredi faiz oranlarının yüksekliğinin sanayicinin likiditeye ulaşması önünde hala en büyük engel olduğunu söyleyen Özdebir;

“Krediye ulaşsa dahi kredi kullanım maliyetleri çok yüksek seviyede. Üretimi ciddi anlamda sekteye uğrattırıyor. Halkın yarattığı para, bankalar aracılığı ile hala inşaat sektörüne yönlendiriliyor. Bu krediler riskli kredilerdir, geri dönüşü zor olan kredilerdir. Bu paralarının sanayiciye üretime kullanılması gerekir. Bu noktada Eximbank ve kalkınma bankasını rolünün artırılması gerekir. İhracat desteklerinin artırılması gerekir” diye konuştu. Son dönemde yaşanan kredi imkânlarındaki artışın seçimden sonra da devam etmesinin büyüme performansı ve sanayici açısından oldukça önemli olacağını belirten Özdebir; “Özellikle seçim sonrası devlet desteklerinin artması ve kapsamlı bir reform paketi ile ekonomimiz yakın zamanda düzlüğe çıkacağına inancımız tamdır” diye konuştu.

### **EKONOMİDE DARALMA**

Ekonomide kur ve enflasyon temelli bir daralma süreci ile karşı karşıya olduğuna dikkat çeken Özdebir, GSYH’deki azalışın nedenleri arasında, nihai tüketim harcamaları başta olmak üzere, inşaat, imalat sanayi, yatırım harcamalarındaki ve aramalı ithalatındaki azalışın ön plana çıktığını belirtti. İmalat sanayinde yüzde-7,4 ve inşaatta yüzde -8,7’lik daralmanın ekonomide risk unsuru artıran detaylar olarak göze çarptığını söyleyen Özdebir; “Büyümede ihracatın yüzde 9,7’lik pozitif katkısı düşünüldüğünde, küresel piyasalarda daralma ile birlikte ihracatta ortaya çıkabilecek düşüş, çeyrekte

çeyreğe ekonomimizin daralmasına neden olabilir. Bunun için ihracat teşviklerinin devam etmesi ve mevcut pazarları koruyup yeni pazarlara yönelik politikalar ortaya koymamız gerekir” dedi. Krizden çıkış yolunun ihracat olduğunu kaydeden Özdebir, “İhracat mevcut yapının devam edebilmesi için hayati öneme sahiptir. En önemli sorunumuz ara malı ithalatı. Bugün ihracat ettiğimiz 100 dolarlık malın 66 doları ithal mal sadece 34 dolar katma değer yaratıyoruz Krizden çıkma istiyorsak kazanmak zorundayız. İthal ikameci bir ekonomi modeline geçmemiz artık zarurettir” diye konuştu.

### **BÜYÜME PERFORMANSI DARALDI**

Bir önceki meclis toplantısında ekonomik aktivitelerde bir toparlama sürecinin başladığını konuştuklarını hatırlatan Özdebir, son gelen rakamlarda ekonomik aktivitelerde önemli iyileşmelerin var olduğunu belirterek; “Sanayi üretim endeksi hala negatifte lakin bir önceki aya göre toparlanma var. Perakende satış endeksi, kapasite kullanım oranı, tüketici güven endeksi ve sektörel güven endekslerinde bir önceki ayalara göre toparlamaları görüyoruz. Ümidimiz gelecek aylarda bu toparlanmanın artarak devam etmesi. Kur şoku ile yaşamış olduğumuz daralma döneminde cari açık rakamlarından önemli iyileşme olmuştur. Lakin cari işlemlerde iyileşme dışa bağımlı ekonomimizde ithalat talebinin azalması ile ortaya çıkmıştır. Nihayetinde cari açığımız azalırken ekonominin büyüme performansı daralmıştır” dedi.







### ASO 1.OSB 3. Olağan Mali Genel Kurulu yapıldı

ASO 1.OSB'nin 2018 yılı yönetim, denetim ve faaliyet raporlarının ibra edildiği mali genel kurulda, 2019 yılının tahmini bütçeleri de kabul edildi. Mali Genel Kurul'da konuşan Başkan Niyazi Akdaş; "ASO 1.OSB Yönetim Kurulu olarak adil ve

şeffaf olmaya, alacağımız kararlarda bölge sanayicilerimizle birlikte ortak hareket ederek iyi iletişim kurmaya azami gayret ve titizlik göstererek sanayicilerimize en iyi şekilde hizmet vermenin plan ve programını yapıyoruz" dedi.

### Türkiye Ulusal Ajansı Başkanı İlker Astarıcı, eğitim merkezlerini ziyaret etti



Türkiye Ulusal Ajansı Başkanı İlker Astarıcı, ASO 1. OSB'de faaliyet gösteren ASO Teknik Koleji, ASO Sürekli Eğitim Merkezi ve Model Fabrika'nın eğitim ve uygulama atölyelerini ziyaret ederek incelemelerde bulundu. ASO Başkanı Nurettin Özdebir ve ASO 1. OSB Başkanı Niyazi Akdaş ev sahipliğinde gerçekleşen ziyarette Astarıcı'nın yanı sıra, ASO 1.OSB Yöne-

tim Kurulu Üyesi Serdar Tütek ve Bölgede yer alan eğitim merkezlerinin idarecileri katıldı. Ziyarette, Ulusal Ajans Başkanlığından sanayi sektörünün beklentileri, Türkiye'de mesleki ve teknik eğitimin yapısı, mesleki teknik eğitimde OSB'lerde yer alan okulların rolü, mesleki teknik eğitim gören öğrencilerin ülkemizin üretimine ve istihdamına katkıları konuları ele alındı.

### Diyanet İşleri Başkanı Prof. Dr. Ali Erbaş, sanayiciler ile bir araya geldi



ASO 1.OSB'de sanayici ve iş insanlarıyla bir araya gelen Diyanet İşleri Başkanı Prof. Dr. Ali Erbaş, yerli üretimin önemine değinerek, "Sanayicilerimizin daha fazla mal üretmesi lazım. Milletimizin de yerli ürünleri öncelikli tercih etmesi lazım"

dedi. Kur'an-ı Kerim tilaveti ile başlayan toplantıda Diyanet İşleri Başkanlığı Yönetim Hizmetleri Genel Müdürü Haydar Bekiroğlu, Diyanet İşleri Başkanlığı ve Türkiye Diyanet Vakfının (TDV) birlikte yürüttüğü projelerle ilgili bir sunum gerçekleştirdi.

### Çorum Ticaret ve Sanayi Odası ASO 1.OSB'de



Çorum Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Başaranhıncal ve beraberindeki Yönetim Kurulu Üyeleri, ASO 1.OSB'de yer alan ASO Teknik Koleji, Yetkinlik ve Dijital Dönüşüm Merkezi-Model Fabrika ve ASO Sürekli Eğitim Merke-

zi'nin (ASOSEM) eğitim faaliyetlerini yerinde görüp tecrübelerini Çorumlu sanayiciler ile paylaşmak amacıyla ASO 1.Organize Sanayi Bölgesini ziyaret etti. Ziyarette olası işbirliği halinde yapılacak çalışmalarla ilgili fikir alışverişinde bulunuldu.

### Vali Vasip Şahin çalışmalar hakkında bilgi aldı

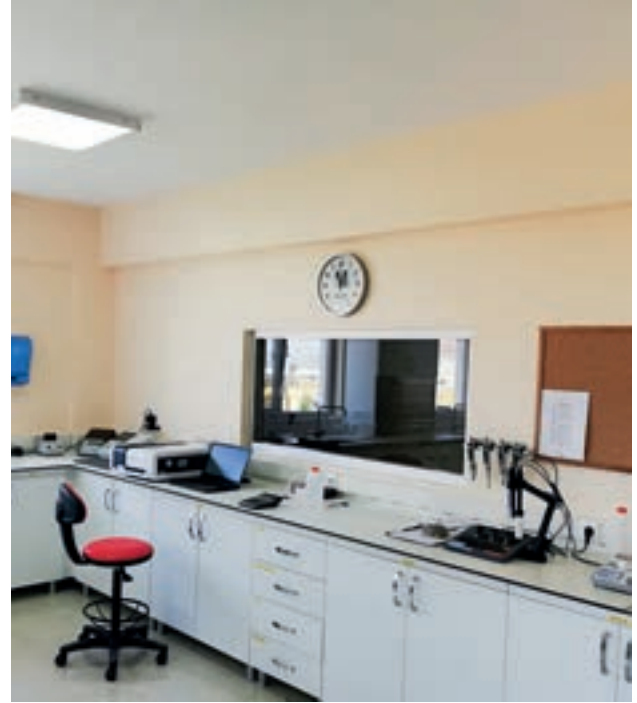


Ankara Valisi Vasip Şahin, Ankara Sanayi Odası 1. Organize Sanayi Bölgesini ziyaret ederek incelemelerde bulundu. İncelemelere Vali Şahin ile birlikte ASO 1.OSB Başkanı Niyazi Akdaş, Başkan Vekili Mustafa Bozkurt, Yönetim Kurulu Üyesi Tahsin Ata, Sincan Kaymakamı Abdullah Küçük, Sincan Emniyet Müdürü Metin Demirci, Sincan Jandarma Komutanı Durmuş Kiran ve ASO 1.OSB Bölge Müdürü Cüneyt Çalık eşlik etti. Ziya-

rette, Başkan Akdaş'tan Bölgede yürütülen çalışmalar ve ASO 1.OSB'nin mesleki eğitim konusundaki projelerini hakkında bilgiler alan Vali Şahin, daha sonra Hidromek fabrikasını ziyaret ederek Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Bozkurt'tan yapılan çalışmalar hakkında bilgi aldı. Bölgede yer alan ASO Teknik Koleji'nin sınıf, laboratuvar ve atölyelerini de gezen Vali Şahin, okul idarecileri, öğretmen ve öğrencilerle bir araya geldi.

## ASO 2. OSB'de su arıtma tesisi kapasite artırımı ve ilave ünite yapımı

ASO 2. OSB'de artan katılımcı sayısına bağlı olarak büyüyen su ihtiyacı ve yeraltı suyunun sertlik derecesi dikkate alınarak, 2019 çalışma programında su arıtma tesisinin kapasitesinin artırılması ve ilave yumuşatma sistemi kurulumu yatırımı planlandı.



Temelli Sanayi Havzasında bulunan tek su ve atıksu analiz laboratuvarı olarak faaliyet gösterecek olan tesisin, aynı zamanda diğer OSB'lere ve Türkiye'deki tüm tesis ve kurumlara hizmet vererek gelir getiren bir yatırım haline gelmesi hedefleniyor.

ASO 2. OSB'de artan katılımcı sayısına bağlı olarak artan su ihtiyacı için, kapasite artırımı planlanıyor. Ayrıca ilave yumuşatma sistemi kurulumu yatırımı da yapılacak. Bu çerçevede tesis binasının genişletilmesi işlemleri başlatıldı ve Su Arıtma Tesisi Kapasite Artırımı, İlave Ünite Yapımı ve İşletilmesi İşi İhalesi gerçekleştirildi.

### ÇEVRE ANALİZ LABORATUVARI FAALİYETLERİ

Bölgede faaliyet gösteren katılımcılara ait tesislerden kaynaklanan atıksuyun çevre mevzuatına uygun şekilde arıtılarak alıcı ortama deşarj edilmesi amacıyla merkezi

Atıksu Arıtma Tesisi de faaliyete geçti. Atıksu Arıtma Tesisi ve Bölge Su Arıtma Tesisi girişi ve çıkışında günlük olarak su kalitesinin izlenmesi, atıksu arıtma tesisine gelen atıksuyun ise tesisin proses tasarımına uygunluğunun kontrol edilmesi, uygun olmayan atıksuyun kaynağının belirlenerek yerinde çözüme gidilmesi amacıyla; ihtiyaç duyulan tüm su ve atıksu analizlerinin Bölgemiz bünyesinde yapılabilmesini teminen, ASO 2. OSB Çevre Analiz Laboratuvarı kurulmuştu. 2018 Aralık ayı itibarıyla faaliyete geçen tesiste, su ve atıksuda toplamda 34 parametreden akreditasyon almak üzere, TS EN ISO 17025 Deney ve Kalibrasyon Labora-

tuvarlarının Yeterliliği için Genel Şartlar Standardına göre Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) gerekli başvurular yapıldı ve akreditasyon süreci son aşamasına geldi.

Organize Sanayi Bölgeleri Uygulama Yönetmeliği

ile Bölgemiz Atıksu Yönetim Sistemi hükümleri gereğince; Bölgedeki sanayi tesislerine ait atıksuda belirli periyotlarda bugüne kadar hizmet alımı yoluyla akredite laboratuvara yaptırılan analizler, artık OSB laboratuvarında yapılacak.





## Anadolu OSB' den Çanakkale Şehitlerine vefa



Anadolu Organize Sanayi Bölgesi (Anadolu OSB) Çanakkale Şehitleri Anma ve Sosyal Tesis Temel Atma Töreni, Ankara Büyükşehir Belediye Başkanı Mansur Yavaş'ın da katılımıyla yapıldı.

**A**nkara Büyükşehir Belediye Başkanı Mansur Yavaş'ın katılımıyla yapılan etkinlik, Ankara Doğa ve Bisiklet Sporları Derneği'nin Milli Kütüphaneden başladığı tura start verilerek başladı.

Ardından Anadolu OSB Konferans Salonunda Tarihçi

Yazar Sema Güneri Çanakkale sunumu yaptı.

### "ÇANAKKALE SAVAŞI, CUMHURİYETİN ÖNSÖZÜDÜR"

Anadolu OSB Yönetim Kurulu başkanı Hüseyin Kutsi Tuncay, Çanakkale Savaşlarının ülkemiz adına önemine

vurgu yaparak başladığı konuşmasında Türkiye Cumhuriyeti'nin Baş komutanı Mustafa Kemal Atatürk'ün rolüne değindi. Tuncay, "Çanakkale Savaşları Türkiye Cumhuriyeti'nin ön sözüdür. Atatürk ve silah arkadaşları başta olmak üzere, tüm şehitlerimizi min-

netle anıyorum. Biz burada önemli bir başarı yakaladık. Bugüne kadar kamu kaynağı kullanmadık. Tüm bu gördükleriniz yatırımcılarımızın öz kaynaklarıyla yaptık. Anadolu OSB örneğinde olduğu gibi küçük kaynaklar büyük işler yapılabilir" dedi.

## Tuncay, sanayicilerin yerel yönetimlerden beklentilerini açıkladı

Anadolu OSB Yönetim Kurulu Başkanı ve Organize Sanayi Bölgeleri Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Kutsi Tuncay, sanayicilerin yeni yerel yönetimlerden beklentilerini açıkladı.

**A**nadolu OSB Yönetim Kurulu Başkanı ve Organize Sanayi Bölgeleri Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Kutsi Tuncay, sanayicilerin yeni yerel yönetimlerden beklentileriyle ilgili bir açıklama yaptı. 2019 yerel seçimlerinin ülkemize iyi sonuçlar doğurmasını dileyerek sözlerine başlayan Tuncay, üretim sektöründe belediyeler ile çözüm bekleyen konuları dile getirdi. Tuncay, "Organize sanayi bölgeleri sürdürülebilir kalkınmanın, sanayileşmenin, modern kentleşmenin temel dinamiğidir. Sanayi sektörü sağladığı kar marjı, katma değer ve istihdam ile ülkemiz ekonomisinin yapı taşını oluşturmaktadır. Bu nedenle üretim odaklı yerel politikalar ve uygulamalar bü-

yük önem arz etmektedir. Her şeyden önce belediyeler tarafından organize edilen mesleki - teknik eğitim ve kurslar sanayicilerin ihtiyaçlarına göre yeniden yapılandırılmalı ve desteklenmelidir" dedi.

### ALTYAPI BEKLENTİSİ

Üreticilerin artık işletme sermayelerini altyapıya ve betona harcamak istemediklerini belirten Tuncay; "Üretime ve araştırma faaliyetlerine harcayarak, istihdam yaratıcı yatırımlar yapmak istiyorlar. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi sanayicilerin altyapı yatırımları devlet tarafından karşılanmalı ve yerel yönetimler tarafından desteklenmelidir" diye konuştu.



## Yerli 5G'de tarihi gün: 3 ürün başarıyla test edildi



Türkiye'nin dijital geleceğinde önemli bir adım atıldı. UUYM5G Projesinde üç ürün başarıyla test edildi. Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcısı Dr. Ömer Fatih Sayan, yerli ve milli olarak 5G'yi kullanan ilk ülkelerden birisi olmak istediklerini belirterek, "Yaşadığımız dönemde yerli ve milli sistemlere sahip olmayan ülkelerin yaşadıkları bize bunun öneminin ne olduğunu bir kez daha gösteriyor"

dedi. Uçtan Uca Yerli ve Milli 5G (UUYM5G) Haberleşme Şebekesi Projesi'nin ikinci çalıştay ve yürütme kurulu toplantısı, Haberleşme Teknolojileri Kümelmesi (HTK) organizasyonu ile, Turkcell'in ev sahipliğinde gerçekleştirildi. 40'dan fazla firmanın çalışmalarını paylaştığı programda Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK), HTK firmaları ve üç operatörün teknik ekipleri de yer aldı.

## STM'nin yeni üretim üssü



Dünyanın en büyük 100 savunma şirketinden biri olan Savunma Teknolojileri Mühendislik ve Ticaret A.Ş.'nin (STM) yeni üssü, Ostim Teknopark oldu. STM Genel Müdürü Murat İkinci, şirket olarak, sanayiye, sahip olduğu bütün projelere dahil ederek katma değeri zemine yaymak istediklerini belirtirken, OSTİM Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın,

STM'nin bölgedeki ekosistemi kullanarak çok büyük projeleri burada hayata geçireceğini kaydetti.

STM, katma değeri yüksek olan ürünler üretmek, Türk Silahlı Kuvvetlerinin ihtiyaçlarını karşılamak ve gelişmekte olan pazarlara satış yapmak amacıyla, Ostim Teknopark'ta yaklaşık 2500 metrekarelik alanda faaliyete geçiyor.

## Çelik kümelenmesine OSTİM sözü



Türk ekonomisinin lokomotif bölgelerinden, bünyesinde Erdemir ve Kardemir gibi stratejik sanayi tesisleri bulunduran Batı Karadeniz Bölgesi'nde, Çelik Kümelenmesi'nin hayata geçirilmesi için çalışmalar sürüyor. Zonguldak Valiliği'nin öncülüğünde başlatılan Çelik Kümelenmesi çalışmaları kapsamında,

Zonguldak, Karabük ve Bartın illerinden kamu, özel sektör ve akademisyenlerden oluşan heyet, OSTİM'de kümelenmeler hakkında bilgiler aldı. OSTİM Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın, Batı Karadeniz Bölgesi'ndeki kümelenme projesine, kurumsal olarak tüm imkânlarıyla destek vereceklerini söyledi.

## Teknogirişimciler için atölye oluşturuldu



OSTİM'de girişimciler ve KOBİ'lerin teknoloji geliştirme imkânlarına bir yenisi eklendi. Ostim Teknopark A.Ş.'nin Ankara Kalkınma Ajansı 2018 Mali Destek Programı kapsamında desteklenen Teknoloji Ticarileştirme ve Kültivasyon Merkezi Kurulması Projesi'yle; teknoloji tabanlı firmalara yönelik, prototip üretimi ve Ar-Ge çalışmalarına imkan sağlayacak alternatifli makine parkuru ve ofis şeklin-

de kullanabilecek atölye oluşturuldu. Teknoloji Ticarileştirme ve Kültivasyon Merkezi'nin ilk bölümünün açılışına; Ankara Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Arif Şayık, OSTİM Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın, akademisyenler, teknopark temsilcileri ve sanayiciler katıldı. OSTİM Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın, nitelikli ürün üreten, Ar-Ge yapan firmaları, girişimcileri, akademisyenleri OSTİM'e davet etti.



## Zeynep Erkunt Armağan Türkiye'nin En Güçlü 50 İş Kadını arasında

Dünyada traktör üreten ilk kadın unvanını taşıyan Erkunt Traktör Kurucusu Zeynep Erkunt Armağan, Fortune Dergisi tarafından gerçekleştirilen araştırmada bu yıl da "Türkiye'nin En Güçlü 50 İş Kadını" arasında yer aldı. Erkunt Traktör Kurucusu Zeynep Erkunt Armağan, şirketin büyüklüğü ve global ekonomideki önemi, kurumun performansı, yönetimin kariyer çizgisinde nasıl ilerlediği ve sosyo-kültürel kalkınmaya etkileri gibi önemli kriterleri aşarak Fortune listesine

girdi. Zeynep Erkunt Armağan, Fortune Dergisi tarafından gerçekleştirilen araştırmada bu yıl da "Türkiye'nin En Güçlü 50 İş Kadını" arasında yer almayı başardı.

Amerika'da düzenlenen, "Dünyada Şirketini En Hızlı Büyüten 50 Kadın CEO" araştırmasında da 3'üncü kez listeye giren tek Türk sanayici unvanına sahip Zeynep Erkunt Armağan, 37 yıllık sanayi yolculuğunda makine ve otomotiv sektörünün gelişmesi için çalıştığını ifade etti.



## Ersa, Ankara'da yeni mağazasını Officium Beytepe'de açtı

1958 yılında Metin Atabey Ata tarafından Sivas'ta bir metal atölyesinde temelleri atılan ve bugün Ankara'da 60 bin metrekare alan üzerinde üretim yapan Ersa, hem ofis hem yaşam konseptinde karma mağaza kurgusuyla kullanıcılarıyla buluşacak Ankara'daki yeni mağazasını Officium Beytepe'de açtı.

Toplamda 3 bin metrekare alandan oluşan beş katlı mağaza, Ersa'nın en yeni ofis ve yaşam serilerini ziyaretçilerine geniş bir sergileme alanda sunuyor. Ersa Officium Beytepe, çalışma mekanlarının yanı sıra 2018 itibarıyla yaşam alanları için de tasarım ve üretim yapan Ersa'nın en büyük mağazası olarak hizmet verecek.

## Hidromek makineleri, mermer sektörünün tercihi

HİDROMEK, 27-30 Mart 2019 tarihlerinde Fuar İzmir'de gerçekleşen, MARBLE Uluslararası Doğaltaş ve Teknolojileri Fuarı'nda mermer sektörü ile bir araya gelerek ürünlerini sergiledi. Hidromek Lastikli Yükleyici ve Motor Greyder Satış Müdürü Onur Alpaydın, ürünlerinin mermer sektöründe tercih edilme nedenleriyle ilgili olarak; "Hidromek olarak yurt içindeki faaliyetlerimizi Türkiye çapında sahip olduğumuz 12 adet bölge yöneticiliğimiz ve iş makinesi sektöründe donanımlı direkt



satış ekibimiz ile devam ettiriyoruz. 8 adet bölge servis merkezimiz ve 57 adet yetkili servis noktamız ile müşterilerimize hızlı ve yaygın satış sonrası hizmet sunarak makine ile ilgili her türlü soruna anında cevap verebiliyoruz" dedi.

## Güzellik yarışmasında AS Kürk Deri ihtişamı



AS Kürk Deri, Miss Queen Of Turkey yarışmasında izleyicilere mükemmel bir defile sergiledi. Gelinin çoğunun Down Sendromu Derneği'ne bağışlandı konuklar keyifli saatler geçirdi. AS Kürk Deri defile sponsorluğunda gerçekleştirilen ve yeni koleksiyonunun sergilendiği defile, The Green Park Hotel'de gerçekleştirildi. Gece de Seren Seren Serengil, Yaşar İpek sahne aldı. Ankara siyaset iş ve cemiyet hayatının önde gelen insanların katıldığı gece de keyifli dakikalar geçirildi.

AS Kürk Deri yetkilileri, Ankara'da down sendromlu çocuklar yararına düzenlenen defilenin hayırlı bir işe vesile olmasından dolayı mutluluk duyduklarını aynı zaman da organizasyonun sektöre büyük bir heyecan kattığını söyledi.

## Wish More Otel'den ASO üyelerine indirim



Ankara Sanayi Odası, İstanbul'da bulunan Wish More Otel ile indirim anlaşması yaptı. ASO Yönetim Kurulu Üyesi Aytaç Dinçer ile Wish More Otel Yöneticisi İlyas Can Kömürçü'nün imzaladığı anlaşma ile ASO üyesi sanayiciler ile ASO çalışanları otelde indirimli konaklama imkanına sahip olacak. Kömürçü, ASO üyelerini İstanbul'da ağırlamaktan büyük bir memnuniyet duyacaklarını belirtti.

# Ticari Uyuşmazlıklarda Önce Arabuluculuk

KENDİ İRADENİZLE, EN FAZLA 8 HAFTADA  
**HIZLI ÇÖZÜM**

1 Ocak 2019'dan itibaren zorunlu hale gelen  
Ticari Uyuşmazlıklarda Arabuluculuk sayesinde taraflar; stressiz, zamandan,  
maliyetten tasarruf ederek karşılıklı adil bir şekilde uzlaşma olanağı bulacak,  
uzlaşmadığı takdirde ise mahkeme yoluna başvurabilecek.

**BİRLİKTE ÇÖZELİM.**



ADALET BAKANLIĞI  
adb.adalet.gov.tr



**ASOTAUM**  
Ankara Sanayi Odası  
Tahkim, Arabuluculuk  
ve Uzlaştırıcılık Merkezi



HUKUK İŞLERİ GENEL MÜDÜRLÜĞÜ  
**ARABULUCULUK**  
DAİRE BAŞKANLIĞI

ayrıntılı bilgi için

[aso.org.tr](http://aso.org.tr) | 0312 417 12 00 / 1117





# BEŞİKTEN MEZARA KAUÇUK

Hayatımızın neredeyse her alanında kullanım imkanı bulan kauçuk, insan uygarlığı için stratejik öneme sahip lastik malzemelerin de yegane hammaddesi. Başta otomotiv sanayi olmak üzere tekstil, gıda, hayvancılık, armatür, inşaat gibi pek çok sektörde geniş kullanım alanına sahip olan kauçuk ürünler, ayrıca sanayi üretiminde kullanılan önemli hammaddeler arasında yer alıyor.







**K**auçuk, genel anlamda doğal ve sentetik olarak sınıflandırılıyor. Bir başka sınıflandırma da kullanım yaygınlığı olarak gösterilebilir. Kullanım yaygınlığına göre kauçuklar genel kullanım ve özel alanlar olarak yapılandırılıyor. Genel kullanım kauçuklar toplam tüketiminin yaklaşık 95'ini oluşturuyor.

Kauçuk ürünler, esneklik özellikleriyle geniş bir kullanım alanına sahip. Bu özellik endüstrinin hemen hemen tüm kollarında geniş bir yelpazede tercih edilmesinde başrol oynuyor. Kauçuk mamulleri günlük yaşamda ofis, ev, oyun araçları, spor malzemelerinde kullanırken otomotiv, havacılık ve inşaat sektörleri başta olmak üzere pek çok farklı sektörün vazgeçilmezi. Özetlemek gerekirse günümüzün modern dünyasında kauçuk stratejik bir öneme sahip.

#### SEKTÖRÜN TANIMI

Kauçuk sektörü; doğal kauçuğun elde edilmesi ve çeşitli işlemlerden geçmesinden sentetik kauçuğun üretilmesine kadar birçok aşama içeriyor. Kauçuk ürünler sektörü ağırlıklı olarak ara mal üreten bir endüstri görünümünde. Kauçuk ürünler başta otomotiv olmak üzere inşaat, havacılık, sağlık, madencilik, makine, giyim, ayakkabıcılık, büro eşyaları, mobilya, oyuncak ve benzeri çeşitli sektörlerde kullanılıyor. Boru, hortum, taşıma bantları, kayışlar, sızdırmazlık elemanları, hareketli mekanizmalarda titreşim önleyici takozlar, körükler gibi pek çok ürünün hammaddesini oluşturuyor. En yaygın olarak ulaşım araçlarının lastik tekerleklerinde kullanılmasının yanı sıra ayakkabı tabanları, bağlantı parçaları, contalar gibi farklı pek çok alanda kauçuk ürünler tercih ediliyor.

Sektörün bir diğer özelliği de ürünlerinin birçoğunun aynı zamanda yenileme pazarına yönelik olması nedeniyle nihai ürün niteliğini taşıması.

#### COĞRAFİ KEŞİFLERLE TANINDI

Kauçuğu tanıyan ilk beyazın (büyük olasılıkla) Kristof Kolomb olduğu tahmin ediliyor. Kolomb, Amerika Kıtası'na yaptığı ikinci seyahat sı-



rasında Haiti Adası'ndaki yerlilerin ağaçtan elde edilen elastik reçineden top ve çeşitli giysiler yaptıklarını gördü. Amazon nehri civarında yaşayan yerlilerin bu ağaca "caa-o-chu" dedikleri biliniyor. Yerlilerin dilinde "caa" odun-tahta, "o-chu" akmak-ağlamak anlamına geliyor. "Caa-o-chu" sözcüğünün anlamı ağlayan ağaç demek. Kauçuk, dünyanın her yerinde Hevea Brasiliensis ağacından üretiliyor. Bu ağacın gövdesinde açılan bir yarıktan alınan süte benzer bir sıvıdan elastik malzemeler modern uygulığın vazgeçilmezi kauçuk ürünleri oluşturuyor.

#### İLK KULLANIMDA HAYAL KIRIKLIĞI

Başlangıçta kauçuğun sıcakta yumuşaması ve yapışkan bir hal alma-

sı soğukta sertleşerek kırılğan hale gelmesi sebebiyle kullanımında zorluklar yaşandı. 1839 yılında Charles Goodyear kauçuk eşyanın, ergime noktası üzerinde kükürt buharına tutulduğunda fiziksel özelliklerinde çok önemli değişimler olduğunu fark etti. Böylece aynı tarihlerde İngiltere benzer çalışmalar yapan Hancock'la birlikte kükürt vulkanizasyonu keşfedildi.

1898'de Dunlop havayla şişen ilk bisiklet lastiğini yaparak kauçuğa yeni kullanım alanları açtı. H.N. Ritley, lateksin toplanmasını, John Parkins asitle koagülasyonunu geliştirmesiyle birlikte kauçuğa duyulan talep her geçen gün daha da arttı.

1900'lü yılların başından itibaren hızla gelişen teknoloji, yeni ürünleri





piyasaya sürerken kauçuk malzeme kullanımının da aynı hızda artmasına neden oldu. Artan kauçuk ihtiyacı doğal kauçuktaki üretimin belirli ülkelerde olması ve savaşların doğurduğu ihtiyaç, araştırmacıların kauçuğun sentetik olarak üretilmesi arayışına soktu. Böylece sentetik olarak elde edilen kauçuğa olan talep hızla artarak 1960'ların başında üretim miktarını doğal kauçuk üretimiyle aynı düzeye getirdi.

#### **DÜNYADA ÜRETİM**

Dünya kauçuk hammadde üretimi doğal ve kauçuk olarak iki önemli kaynaktan elde ediliyor. Yıllar itibarıyla değerlendirildiğinde 2000 yılında 17.6 milyon ton olan dünya kauçuk hammadde üretimi 2010 yılında 24.5

milyon tona, 2016 yılında ise 27.2 milyon tona yükseldi. Talep nedeniyle doğal kauçuk ve sentetik kauçuk üretimi birlikte artsa da toplam üretim içinde doğal kauçuğun payı daha yüksek. Uzmanlar doğal kauçuğun payındaki yükselişi sentetik üretimin yarattığı çevresel etkilere bağlıyor.

#### **DOĞAL KAUÇUK ÜRETİMİNDE ALTI ÜLKE SÖZ SAHİBİ**

Dünya doğal kauçuk üretiminin yüzde 86,5'i altı ülke tarafından yapılıyor. Bu ülkeler içinde Tayland ve Endonezya yüzde 58'le öne çıkıyor. Küresel kauçuk üretiminde söz sahibi dört ülke ise Malezya, Hindistan, Vietnam ve Çin olarak sıralanıyor. Doğal kauçuk üretiminin Güney Doğu ve Doğu Asya ülkelerinde yoğunlaşmış

**Türkiye'nin kauçuk mamul ithalatının miktar bazında yüzde 67'sini ve değer bazında da yüzde 51'ini araç dış lastikleri oluşturuyor.**

olması bu ülkelere kauçuk ürünleri imalatı sanayinde doğal bir avantaj sağlarken, aynı zamanda bu ülkelerin hem hammaddeye hem de hızlı büyüyen Asya tüketim pazarına yakınlıklarıyla rekabet güçlerini artırıyor.

#### **SENTETİK KAUÇUK**

Dünya sentetik kauçuk üretiminde Çin, ABD ve Almanya en önemli üç büyük üretici olarak öne çıkıyor. Asya Pasifik bölgesi üretimin yüzde 50'sini gerçekleştirirken kıta Amerika'sının payı yüzde 22. Sentetik kauçuk üretiminde Avrupa Birliği ülkelerinin payı yüzde 6'ya kadar gerilerken, diğer Avrupa ülkeleriyle Orta Asya ve Yakın Doğu ülkelerinin payı ise yüzde 10. Geri kalan ülkelerin payı ise yüzde 12.

#### **DÜNYADA TÜKETİM**

2011 yılında 26.1 milyon ton olan dünya toplam kauçuk hammadde üretimi yılda ortalama 0,55'lik artışla 2016 yılında 27.2 milyon tona yükseldi. 2016 yılında dünya toplam kauçuk hammadde üretiminin yüzde 46'sını doğal kauçuk, yüzde 54'ünü de sentetik kauçuklar oluşturdu.

Aynı şekilde 2011 yılında 17.4 milyon ton olan dünya toplam kauçuk hammadde ihracatı yılda ortalama yüzde 0,4 artış göstererek 2016 yılında 18 milyon tona çıktı. 2016 yılındaki toplam kauçuk hammadde ihracatının yüzde 51'ini doğal kauçuk, yüzde 49'unu ise sentetik kauçuklar oluşturdu.

2011 yılında 26.4 milyon ton olan dünya toplam kauçuk hammadde tüketimi 2016 yılında 27.5 milyon tona ulaştı ve beş yıllık süreçte yılda ortalama yüzde 0,65 artış gösterdi. 2016 yılında toplam kauçuk hammadde tüketiminin yüzde 46'sını doğal kauçuk, yüzde 54'ünü ise sentetik kauçuklar oluşturdu.



### ASYA PASİFİK TÜKETİMDE LİDER

Dünya kauçuk hammadde tüketiminde Asya Pasifik bölgesi ilk sırada. Üretilen hammaddenin yüzde 64'ünü bu bölge tüketiyor. Kauçuk hammaddesinin en büyük tüketicisi ülkeleri, Çin, ABD, Almanya ve Japonya. Ancak son yıllarda Çin, ABD, Almanya, Fransa ve İtalya gibi ülkelerde doğal kauçuğa olan talep artıyor.

Üretim rakamları incelendiğinde Çin ve Hindistan hem kauçuk hammaddesinin üretiminde hem de kauçuk mamul maddelerin üretiminde yer aldığı görülür. Diğer yandan hammadde üretimini sınırlı tutan ABD, Japonya, Almanya, katma değeri yüksek ürünlerle piyasada rekabet ediyor.

Önümüzdeki süreçte doğal kauçuk hammaddesi üretimi ve tüketiminin sentetik kauçuk hammaddesi üretimi ve tüketiminden daha hızlı büyüyeceği öngörülüyor. Bunun en önemli nedenlerinden birisi doğal kauçuk üretimindeki iyileştirmeler, verimlilik artışı ve erişimin kolaylaş-

*2016 yılında dünyada toplam 3.1 milyar lastik satıldı. Satışların yüzde 40'a yakını Asya Pasifik bölgesinde gerçekleşti. Dünyada en fazla satış yapılan ikinci bölge ise Avrupa olurken, onu Kuzey ve Güney Amerika izliyor.*

kauçuktan yana tercihlerini kullanmış olmaları bu değişimin en önemli nedeni.

### KAUÇUK, ÜRÜN FİYATLARINI BELİRLEYEN ANA UNSUR

Sentetik kauçuk hammaddeleri içinde en yüksek tüketim payına sahip olan ürün stirenbutadien SBR. Bunu polibutadiene kauçuk, butil kauçuk, etilenpropilen kauçuk izliyor. Sentetik kauçuk üreticileri, teknolojilerindeki yenilikler ile birlikte daha rekabetçi fiyatlar ile piyasada rekabet ediyor. Kauçuk hammadde fiyatları sanayideki tüm ürün fiyatlarını belirleyen ana unsur.

### KULLANIM ALANLARI

Dünya kauçuk sanayi ürünleri üretimi iki ana grupta toplanıyor. Bunlardan ilki taşıt araçları iç ve dış lastikleri. İkinci grup ise endüstriyel kauçuk ürünleri üretimi. Dünya lastik üretiminde ülkelerden çok üretime ve pazara hakim olan firmalar belirleyici olarak öne çıkıyor. Bu firmaların

tırılması olsa da uzmanlar en önemli nedenin kauçuğu tüketen sanayilerin doğal kauçuğu üreten Çin, Hindistan, Malezya gibi Asya ülkelerine kayması olduğunu söylüyor. Bu ülkelerde doğal kauçuktan yapılmış ara ürünleri tüketen büyük sanayi tesislerinin kurulması ve bu sanayilerin doğal







## ÇÖZÜM İÇİN...

- ▶ Türkiye'de SDR üretiminin yeniden başlatılması
- ▶ Türkiye'de karbon üretiminin yapılması
- ▶ Toplu alımla üreticilerin daha rekabetçi fiyatlarla ham madde tedarikine kavuşturulması
- ▶ Üreticilerin bölgesel olarak kümelenmesinin desteklenmesi
- ▶ İnovasyon, kümelenme ve teknoloji gibi faaliyetlerle daha fazla katma değer elde eden ürünlerin üretilmesi
- ▶ Katma değerli, yenilikçi ve yüksek teknoloji ürün üretilmesi, teknolojiyi "izleyen" konumundan, teknolojiyi "izlenen" konuma gelmesi
- ▶ Savunma sanayi, otomotiv, havacılık gibi yüksek teknoloji sektörlerine yüksek teknoloji ürün üretilmesinin teşvik edilmesi
- ▶ Firmaların AR-GE çalışmalarına yatırım yapmasının teşvik edilmesi sektörün hedefleri arasında

tamamı kendi ülkelerinin dışında ve birden fazla ülkede üretim yapmasıyla dikkat çekiyor. Dünyada ilk 10 büyük firma Japonya, Fransa, ABD, Almanya, İtalya, Güney Kore, Tayvan ve Çin'e ait.

Bu firmaların bir başka öne çıkan özelliği ise küresel ölçekte teknoloji geliştirme alanında öncü olmaları. Dünyada diğer ülkelerin çok sayıda lastik üreticisi bulunsa da bu firmalar daha çok kendi iç pazarlarına yönelik üretim yapıyor.

Bunların dışında endüstriyel kauçuk ürünleri üretiminde en büyük pay otomotiv, savunma, havacılık ve uzay sanayi sektörleri için üretim yapılan mekanik kauçuk ürünlerinde. Yatırım malları ile dayanıklı tüketim mallarına yönelik ürünlerin üretimi ise ikinci sırada. Son dönemlerde daha iyi performans gösteren niş ürünlerin üretimi de giderek genişliyor. Dünya endüstriyel kauçuk ürünlerine olan taleple birlikte tüketim de giderek artıyor. 2011 yılında 105.5 milyar dolar olan tüketim 2016 yılında 139.7 milyar dolara ulaştı. En-

düstriyel kauçuk ürünleri tüketiminin 2021 yılında ise 181.5 milyar dolara ulaşacağı öngörülüyor.

Asya Pasifik, endüstriyel kauçuk ürünlerinin tüketiminde en büyük pazar. 2011 yılında 46.4 milyar dolar olan pazar büyüklüğü, 2016 yılında 67.7 milyar dolara ulaştı. 2021 yılında ise 95.7 milyar dolar olacağı tahmin ediliyor. Asya Pasifik bölgesindeki sürükleyici ülkeler Çin ile diğer gelişen ülkeler. Kuzey Amerika ile Avrupa'da ise pazar daha yavaş büyüyor. Afrika, Ortadoğu, Orta ve Güney Amerika pazarları da göreceli olarak daha hızlı büyüme eğiliminde.

### GELİŞMİŞ ÜLKELER LİDERLİKLERİNİ SÜRDÜRÜYOR

Dünya endüstriyel kauçuk ürünlerinin üretiminde ise Çin gibi gelişen ülkeler kapasite ve miktar olarak hızlı büyümekle birlikte gelişmiş ülkeler halen üretim, ürün teknolojisi ve yüksek katma değerli ürünleri ile liderliklerini sürdürüyor. ABD, Almanya, Japonya, İngiltere, Fransa, İsveç bu

alanında önemli üretici ülkeler olarak öne çıkıyor. Bu ülkeler sanayide uluslararası nitelikte faaliyet gösteren firmalara sahip. Bu firmalar küresel ölçekte pazarlara yön verirken, gelişen ülkelerde ise firmalar daha çok kapasite odaklı ve daha düşük katma değerli üretimde yer alıyor.

### FİYATA BAĞLI DALGALANMA

Dünya kauçuk sanayi ürünleri ihracatında 2010 yılından bu yana kauçuk fiyatlarındaki oynaklıklara bağlı olarak dalgalanmalar görülüyor. 2010 yılında 124 milyar dolar olan ihracat 2013 yılında 160 milyar dolara yükselse de bu artışın ardından ardından gerilemeye başlayarak 2016 yılında 132 milyar dolara kadar indi.

Dünya iç ve dış lastik ihracatı 2010 yılında 70 milyar dolara ulaştığında büyük bir sıçrama yaparak 2012 yılında 93 milyar dolar oldu. İzleyen yıllarda ise gerileme yaşayarak 2016 yılında 73 milyar dolar düzeyine indi. Bu grup içinde ticarete konu olan en önemli alt ürün grubu yeni otomobil lastikleri.

*Tüketicilerin daha fazla konfor, güvenlik gibi istekleriyle çevrenin korunması arasında sıkışan otomobil üreticileri için kauçuk, birbirine zıt olan bu talepleri optimum şekilde karşılayan ve geleceğin otomobillerini şekillendirecek olan malzeme olarak kabul ediliyor.*

İkinci ana alt grubu oluşturan diğer kauçuk sanayi ürünleri ihracatı ise 2010 yılında 54 milyar dolar iken 2013 yılında 69 milyar dolara yükseldi. Daha sonraki yıllarda ise gerileyerek 2016 yılında 59 milyar oldu. Diğer kauçuk sanayi ürünleri içinde dış ticarete en çok konu olan mal grubu vulkanize olmuş diğer kauçuk sanayi ürünleri.

#### **İHRACATIN LİDERİ ÇİN**

Kauçuk sanayi ürünleri ihracatında ilk sırada 19.3 milyar dolar ile Çin yer alıyor. 13.8 milyar dolar ile ikinci sırada bulunan Almanya onu izliyor. ABD ise 10.2 milyar dolar ihracatla üçüncü sırada. ABD'yi sırasıyla Japonya, Tayland, Fransa, Güney Kore ve İtalya izliyor.

#### **İTHALATTA ABD LİDER**

Kauçuk sanayi ürünleri dış ticaretinde ABD 23.5 milyar dolar ile en çok ithalat yapan ülke konumunda. İkinci sırada 12.6 milyar dolar ile Almanya yer alıyor. İthalatçı ülkeler olarak daha sonra Fransa, Meksika, Kanada ve en büyük ihracatçı olan Çin sıralanıyor. Japonya, Avustralya, Rusya ve Brezilya da önemli ithalatçı ülkeler arasında.

#### **DİĞER SEKTÖRLERDE TALEP ARTIŞI**

Dünya ekonomisindeki topar-



lanmaya ve büyüme hızındaki artışa bağlı olarak kauçuk sanayi ürünlerine olan talebin de önümüzdeki yıllarda artacağı tahmin ediliyor. Bu çerçevede tarımsal ve endüstriyel kullanıma yönelik kauçuk ürünleri talebi yeniden hızlanacak. İnşaat sektörü ile otomotiv, savunma, havacılık, elektronik ve elektrikli teçhizat sanayilerinde talebin daha hızlı gelişmesi bekleniyor. Bölgeler itibarıyla Asya Pasifik bölgesinin yakın dönemde diğer pazarlardan daha hızlı büyüyeceğine dikkat çekiliyor.

Uzmanların gelecek projeksiyonuna göre sanayileşme süreci ve kişi başı gelir seviyelerinin yükselmesine bağlı olarak bölgesel talep artışı inşaat makineleri, elektrikli ev eşyaları, motorlu araçlara kadar uzanan

geniş bir yelpaze üretim artışını ve kauçuk girdi talebini olumlu etkilemeye devam edecek. Endüstriyel kauçuk sanayi ürünlerine talebin gelişen ülkelere kadar gelişmiş ülkelere de geleceği öngörülüyor.

#### **TÜRKİYE'DE KAUÇUK ENDÜSTRİSİ**

Dünyada ve Türkiye'de özellikle artan otomotiv üretimine paralel olarak kauçuk talebinin de katlanarak artması bekleniyor. Fakat buradaki en önemli sorun, Türkiye'nin kauçuk hammaddesinde tümüyle dışarı bağımlı olması. Türkiye doğal kauçukta yüzde 100, sentetik kauçukta ise yüzde 99, ithalata bağımlı bir profil çiziyor.

Türkiye sanayisinde başta oto-





motiv sektörü olmak üzere birçok sektörde kullanılan kauçuğun, üretiminde hammaddede dışa bağımlılık en büyük sorunlardan biri. Daha önce Petkim tarafından üretilen, özelleştirme sonrası Tüpraş'a geçen ve Tüpraş tarafından üretimi durdurulan sentetik kauçuk ve karbon siyahının da ithal edilmeye başlanmasıyla hammadde olarak tamamen dışa bağımlılık hale gelindi.

Hammadde de dışa bağımlılık, tedarik güvenliği ve sürekliliği açısından risk oluştururken nihai ürünlerin üretimini engelleyebilir. Bu konularda yapılacak doğru adımlar ve yatırımlar sektörün önüne açacak. Aksi takdirde bu tedbirler alınmazsa kauçuk sektöründe dışa bağımlılık hiçbir zaman azalmayacak.

#### **DOLAYLI İHRACATLA 4 MİLYAR DOLAR GİRDİ**

Türkiye kauçuk sektörü, kimya ve imalat sanayinin en önemli sektörlerinden biri. Türk kauçuk sektörü, dünya toplam kauçuk ihracatında yüzde 1,4, ithalatından ise yüzde 1,3 pay alıyor. Hammadde de hemen hemen tümüyle dışa bağımlı olan sektör başta otomotiv olmak üzere ihracatçı birçok sektör kanalıyla yaptığı dolaylı ihracatla dikkat çekiyor. Sektör dolaylı olarak ekonomiye döviz girdisi olarak sağladığı katkı, yılda 4 milyar doların üzerinde. Sektörün sağladığı katkıda üretim başta otomotiv olmak üzere girdi verdiği birçok sektördeki gelişmeye bağlı olarak artma veya azalma eğilimine sahip.

#### **ÜRETİM ARTIYOR**

Türkiye'de kauçuk mamullerde son beş yılda üretim yılda ortalama miktar bazında yüzde 6,7 değer bazında ise yüzde 1,7 artış gösterdi. Söz konusu dönemde ithalatın yıllık artış hızı miktar bazında yüzde 4,3 değer bazında yüzde 0,1 olurken, ihracatın artış hızı miktar bazında yüzde 6,4 değer bazında da yüzde 0,4 olarak gerçekleşti. 2013 – 2017 döneminde üretim artışında en önemli faktör, iç tüketimdeki artıştan kaynaklanıyor. Nitekim bu dönemde iç tüketim, yılda ortalama miktar bazında yüzde 5,5 değer bazında da yüzde 1,8 artış gösterdi.

2013 yılında 572 bin ton ve 3 milyar 455 milyon dolar olan kauçuk mamulleri üretimi, yılda ortalama miktar bazında yüzde 6,7 ve değer bazında da yüzde 1,7 artarak 2017 yılında 742 bin ton ve 3 milyar 694 milyon dolar olarak gerçekleşti. 2017 yılında 2016 yılına kıyasla kauçuk mamul üretimi miktar bazında yüzde 17,5 değer bazında da yüzde 20,4 artış gösterdi.

#### **YÜZDE 72'Sİ İHRAÇ EDİLDİ**

2017 yılında sektör 200 bin ton ve 499 milyon dolar kauçuk mamul dış ticaret fazlası verirken, üretimin miktar bazında yüzde 72'si değer bazında da yüzde 64'ü ihraç edilmiş, yurtiçi tüketimin miktar bazında yüzde 62'si değer bazında da yüzde 58'i ithalatla karşılandı.

## **NIŞ ÜRÜNLERDE DE KULLANILIYOR**

Kauçuk sektöründe üretilen ürünler genel olarak imalat sanayinde kullanılıyor. Kauçuk, imalat özelliği itibarıyla, genel olarak; ara mamul olarak talep görüyor. Yani üretilen bir maddenin tamamındaki önemli bir parçayı ihtiva ediyor. Endüstriyel kauçuk ürünleri üretiminde en büyük payı otomotiv, savunma, havacılık ve uzay sanayi gibi sanayiler için üretim yapılan mekanik kauçuk ürünler alıyor. Yatırım malları ile dayanıklı tüketim mallarına yönelik ürünlerin üretimi ise ikinci sırada yer alıyor. Son dönemlerde daha iyi performans gösteren niş ürünlerin üretimi de genişliyor.

## **SANAYİNİN HER ALANINDA**

Kauçuk ürünleri imalatı sanayinin ürünleri, başta otomotiv olmak üzere inşaat, havacılık, sağlık, madencilik, makine, giyim, ayakkabıcılık, büro eşyaları, mobilya, oyuncak ve benzeri çeşitli sanayilerde kullanılıyor. Boru, hortum, taşıma bantları, kayışlar, sızdırmazlık elemanları, hareketli mekanizmalarda titreşim sönmüleyici takozlar, körükler gibi pek çok ürünün hammaddesini kauçuk oluşturuyor.

#### **SEKTÖR, KATMA DEĞER YARATIYOR**

Hammadde de tamamen dışa bağımlı olmasına rağmen Türkiye kauçuk sektörü, yüksek ithal bağımlılığına karşı ithal ettiği hammaddeyi mamule çevirip katma değer yaratarak Almanya, İtalya, İspanya, Fransa, İngiltere ve ABD gibi ülkelere kauçuk mamul ihraç ediyor. Kauçuk ürünleri imalatı sanayinde tüm ölçeklerde firmalar faaliyet gösteriyor. Bu çerçevede girişim sayısı 2010- 2016 yılları arasında dalgalanma gösterse de 2016 yılı itibarıyla sanayide bin 180 girişim bulunuyor.

Kauçuk ürünleri imalatı, sanayi teknoloji ve sermaye yoğun bir sanayi olduğu gibi emek yoğunluğu da yüksek bir sektör. Bu nedenle istihdam sayısı da yüksek. Sanayide ücretli çalışan sayısı 2010 yılında 28 bin 410 iken 2016 yılında 44 bin 547'ye ulaştı.



### İTHALAT

2013 yılında 283 bin ton ve 1 milyar 846 milyon dolar olan kauçuk mamulleri ithalatı yılda ortalama miktar bazında yüzde 4,3 ve değer bazında da yüzde 0,1 artarak 2017 yılında 335 bin tona ve 1 milyar 856 milyon dolara yükseldi. 2017 yılında 2016 yılına kıyasla kauçuk mamul ithalatı miktar bazında yüzde 2,2 değer bazında da yüzde 5,6 artış gösterdi..

### ÜLKELER İTİBARIYLA İTHALAT

2017 yılında 100'e yakın ülkeden kauçuk mamul ithalatı yapıldı. Değer bazında en yüksek ithalat yapılan 10 ülkenin toplam mamul ithalatı içindeki payı miktar ve değer bazında yüzde 66 oldu. Almanya, Romanya İtalya, Malezya ve Slovakya kauçuk mamullerini en çok ithal ettiğimiz ilk beş ülke konumunda.

### İHRACAT

2013 yılında 417 bin ton ve 2 milyar 321 milyon dolar olan kauçuk mamulleri ihracatı yılda ortalama miktar bazında yüzde 6,4 ve değer bazında da yüzde 0,4 artarak 2017 yılında 534 bin tona ve 2 milyar 355 milyon dolara ulaşmış durumda. 2017 yılında 2016 yılına kıyasla kauçuk

mamul ihracatı miktar bazında yüzde 11,7 değer bazında da yüzde 13,3 artış gösterdi.

### ÜLKELER İTİBARIYLA İHRACAT

Türkiye, 2017 yılında 150'nin üzerinde ülkeye kauçuk mamul ihraç

etti. En çok ihracat yapılan 10 ülke, toplam kauçuk mamul ihracatından miktar bazında yüzde 55, değer bazında da yüzde 60 pay aldı. Türkiye kauçuk sektörü, hammadde de yüksek ithal bağımlılığına karşı ithal ettiği hammaddeyi mamule çevirip

### Kauçuk mamul ithalatı yapılan 10 ülke

Ülkeler	1000 Ton	Milyon \$	Ton-%	\$-%
Almanya	29	234	9	13
Romanya	32	161	9	9
İtalya	18	143	6	8
Malezya	23	124	7	7
Slovakya	26	111	8	6
Güney Kore	26	108	8	6
Fransa	11	99	3	5
Polonya	22	97	7	5
İspanya	16	87	5	5
Çin	20	77	6	4
<b>10 Ülke Toplam</b>	<b>223</b>	<b>1.240</b>	<b>67</b>	<b>67</b>
<b>Diğerleri</b>	<b>111</b>	<b>616</b>	<b>33</b>	<b>33</b>
<b>Toplam</b>	<b>335</b>	<b>1.856</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

### Kauçuk Mamul İthalatı Yaptığımız İlk 10 Ülke (2017)

Kaynak: TÜİK ve ITC Trade Statistics



katma değer yaratarak Almanya, İtalya, ABD, Hollanda ve Polonya gibi ülkelere kauçuk mamul ihraç ediyor.

### DİŞ TİCARET DENGESİ

2013 yılında 134 bin ton ve 476 milyon dolar olan kauçuk mamulleri dış ticaret fazlası yılda ortalama miktar bazında yüzde 10,5 ve değer bazında da yüzde 1,2 artarak 2017 yılında 200 bin ton ve 499 milyon dolar olarak gerçekleşti. 2017 yılında 2016 yılına kıyasla kauçuk mamul dış ticaret fazlası miktar bazında yüzde 32,3 değer bazında da yüzde 54,8 artış gösterdi.

### DİŞ TİCARET FİYATLARI

Türkiye, birim fiyatı yüksek kauçuk mamullerini ithal ederken, birim fiyatı daha düşük olan kauçuk mamullerini ihraç ediyor. 2013 – 2017 döneminde kauçuk mamullerde ortalama ithal fiyatı yılda ortalama yüzde 4, ihraç fiyatı da yüzde 5,7 geriledi. 2017 yılında 2016 yılına kıyasla ithalat fiyatı yüzde 3,4 ihraç fiyatı da yüzde 1,4 artış gösterdi.

### Kauçuk mamul ihracatı yapılan 10 ülke

ÜLKE ADI	1000 Ton	Milyon \$	Ton-%	\$-%
Almanya	100	506	19	21
İtalya	35	164	7	7
ABD	29	128	6	5
Hollanda	25	112	5	5
Polonya	21	92	4	4
İspanya	20	91	4	4
Fransa	18	90	3	4
Bulgaristan	13	79	2	3
İngiltere	17	79	3	3
Belçika	15	60	3	3
10 Ülke Toplam	293	1.402	55	60
Diğerleri	241	953	45	40
Toplam	534	2.355	100	100

### Kauçuk Mamul İhracatı Yaptığımız İlk 10 Ülke (2017)

Kaynak: TÜİK ve ITC Trade Statistics

### İÇ PAZAR TÜKETİMİ

2013 yılında 437 bin ton ve 2 milyar 979 milyon dolar olan kauçuk mamulleri iç pazar tüketimi yılda ortalama miktar bazında yüzde 5,5 ve değer bazında da yüzde 1,8 artarak 2017 yılında 542 bin ton ve 3 milyar 195 milyon dolara ulaştı. 2017 yılında

2016 yılına kıyasla kauçuk mamul iç pazar tüketimi miktar bazında yüzde 12,8 değer bazında da yüzde 16,4 artış gösterdi.

### OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE KAUÇUK

Otomotiv sektörü, gelişmiş ülkelerde olduğu gibi Türkiye ekonomisi-





nin de lokomotif, en büyük ihracatçı ve en büyük yatırımcı sektörlerinden biri. Türkiye otomobil üretiminde AB ülkeleri içinde 7'nci, dünyada 17'nci, ticari araç üretiminde ise AB ülkeleri içinde birinci, dünyada ise sekizinci sırada. Türkiye'de taşıt araçları üretimi, ekonomik konjoktüre ve yaşanan krizlere paralel olarak her yıl değişik bir seyir izliyor.

2013 ile 2017 yıllarını kapsayan dönemde üretimin yıllık bileşik ortalama artış hızı (CAGR) otomobilde yüzde 15,3 ticari araçlar toplamında yüzde 3 ve toplam araçlarda da yüzde 10,4 olarak gerçekleşti. 2017 yılında 1 milyon 121 bin adet otomobil, 553 bin adet ticari araç olmak üzere toplam 1 milyon 674 bin adet araç üretildi. 2017 yılına kıyasla üretim, otomobilde yüzde 18 ticari araçlarda yüzde 3 ve toplamda yüzde 13 arttı.

Dünya otomotiv sanayi her geçen gün sürücüler ve toplum tarafından artan ölçüde yeni taleplerle karşı karşıya. Bir taraftan sürücüler sahip olmak istedikleri otomobilde; daha yüksek performans, daha fazla güvenlik, daha yüksek konfor, daha çok yakıt tasarrufu, daha güzel stil ve daha düşük fiyatlar isterken diğer taraftan çevrenin daha çok korunması

---

*Dünya endüstriyel  
kauçuk ürünleri  
üretiminde Çin gibi  
gelişen ülkeler kapasite  
ve miktar olarak hızlı  
büyüye de gelişmiş ülkeler  
üretim, ürün teknolojisi  
ve yüksek katma değerli  
ürünlerle liderliklerini  
sürdürmeye devam  
ediyor.*

---

yönünde toplumsal baskılar artıyor. Birbirine zıt olan bu talepleri optimum şekilde karşılayan ve geleceğin otomobillerini şekillendirecek olan malzemelerse plastik ve kauçuk.

Otomotivde kauçuk tüketimi, taşıt araçları üretimine ve yenileme talebine paralel olarak artıyor. Dünya taşıt araçları üretiminde 2013 – 2017 yılları arasında, yıllar itibariyle değişik-

mekle beraber, 2017 yılı itibariyle bir araç net ağırlığının ortalama yüzde 53,3'ünü çelik, yüzde 16,9'unun çelik dışındaki metaller oluşturuyor. 2010 yılında bir araç üretiminde plastiğin yüzde 9,9 olan payı, 2017 yılında yüzde 12,7'ye kauçuğun payı ise yüzde 5,4'den yüzde 7,2'ye çıkmış durumda.

#### **TÜRKİYE'DE KAUÇUK KULLANIMI YÜZDE 50 ARTTI**

Türkiye'de taşıt araçları üretiminde ve parktaki araçların yenileme talebinde, 2017 yılında 2013 yılına kıyasla toplam malzeme ağırlığı içinde kullanılan plastik miktarında yüzde 53,3 kauçuk miktarında ise yüzde 57,7 artış yaşandı. Bu artış sonucu, taşıt araçları üretiminde 2013 yılında 328 bin ton plastik tüketilirken 2017 yılında tüketimin 503 bin ton, kauçuk tüketimi de 182 bin tondan 287 bin tona yükseldi.

#### **LASTİK PAZARI HER YIL BÜYÜYOR**

Türkiye'de motorlu taşıt sayısı batı ülkelerine göre daha fazla arttığı için her yıl büyüyen bir lastik pazarı söz konusu. 2013 yılında 17.2 milyon adet olan dış lastik ithalatı 2017 yılında 20.8 milyon adede çıkmış durumda. 2017 yılında toplam dış



lastik ithalatının yüzde 56'sını otomobil, yüzde 16'sını otobüs/kamyon yüzde 26'sını bisiklet ve motosiklet yüzde 3'ünü de tarım ve sanayi araç lastikleri oluşturdu.

Türkiye otomotiv lastik tekerleği pazarında yerli ve yabancı 100'e yakın marka rekabet halinde. Yenileme pazarında yüzde 60 yerli üretim lastikler tercih ediliyor. Türkiye'deki üreticilerin yıllık kapasitesiyse 30 milyon civarında. Yakın gelecekte üretim kapasitesinin beş yıl içerisinde 40 milyona çıkacağı tahmin ediliyor. Türkiye'de 2017 yılında yaklaşık 30 milyon adet dış lastik üretildi. Bunun 21 milyonu ihraç edildi. 30 milyona yaklaşan iç tüketimin 21 milyon adediye ithalatla karşılandı.

#### **İÇ TÜKETİMİN YÜZDE 70'İ İTHAL LASTİK**

2017 yılında Türkiye'de üretilen dış lastiklerin yüzde 71'i ihraç edildi, iç pazar tüketiminin de yüzde 70'i ithalatla karşılandı. Otomotiv lastiği üretiminde Türkiye, dünya markalarından Brisa, Goodyear, Pirelli, Petlas ve Fulda gibi markaların yurtiçindeki fabrikalarıyla önemli bir üretim merkezi haline gelmiş durumda.

Otomotiv lastik sektörünün en önemli girdileri, doğal ve sentetik kauçuk ve karbon karası. Ancak Türkiye'nin özellikle doğal kauçukta yüzde 100 ithalat bağımlılığı bulunması sektörün önemli bir handikapı.

Yine de Türkiye'de lastik sektörünün gelecek dönemlerde önemli bir artış göstermesi bekleniyor. Kişi başına düşen araç sayısı itibarıyla incelendiğinde Türkiye'nin Avrupa ülkelerinin çok altında bir orana sahip olduğu, bu durumun ise Türkiye'de önemli bir potansiyel olduğunu gösteriyor. Sektör otoriteleri lastik rekabet gücünün, iç piyasadaki çok düşük fiyatlarla Uzakdoğu ülkelerinden ithal edilen lastikler sebebi ile azaldığına dikkat çekiyor.

#### **TÜRKİYE'NİN İTHALAT VE İHRACATI**

2013 yılında 503 bin ton ve 1 milyar 217 milyon dolar olan kauçuk hammadde ithalatı yılda ortalama miktar bazında yüzde 6,8 artarken değer bazında da yüzde 2,6 geriledi.

2017 yılında 2016 yılına kıyasla kauçuk hammadde ithalatı miktar bazında yüzde 17,9 değer bazında da yüzde 36,3 artış gösterdi.

#### **İHRACAT ARTIYOR**

2013 yılında 65 bin ton ve 161 milyon dolar olan kauçuk hammadde ithalatı yılda ortalama miktar bazında yüzde 2,1 artarken değer bazında da yüzde 3,3 geriledi.

2017 yılında 2016 yılına kıyasla kauçuk hammadde ithalatı miktar bazında yüzde 14,9 değer bazında da yüzde 13,1 artış gösterdi.

#### **DIŞ TİCARET AÇIĞI**

2013 yılında 438 bin ton ve 1 milyar 56 milyon dolar olan kauçuk hammadde dış ticaret açığı yılda ortalama miktar bazında yüzde 7,4 artarken değer bazında da yüzde 2,5 gerileyerek 2017 yılında 583 bin tona çıktı ve 955 milyon dolara indi. 2017 yılında 2016 yılına kıyasla kauçuk hammadde dış ticaret açığı miktar bazında yüzde 18,3 değer bazında da yüzde 40,5 artış gösterdi.

#### **ARZ VE TALEP DENGESİ**

Kauçuk hammaddelerde 2013 – 2017 döneminde üretim miktar bazında hemen hemen aynı düzeylerde kalırken değer bazında yüzde 6,9 geriledi, ithalat miktar bazında yüzde 6,8 artarken değer bazında yüzde 2,6





2010 yılında üretilen araçlarda kauçuğun payı yüzde 5,4'ken 2017'de yüzde 7,2'ye çıktı.

azaldı, ihracat miktar bazında yüzde 2,1 artarken değer bazında yüzde 3,3 geriledi, yurtiçi tüketim miktar bazında yüzde 7,3 artarken değer bazında yüzde 2,5 geriledi.

Kauçuk hammaddelerde 2017 yılında 2016 yılına kıyasla ithalat yüzde 17,9 ihracat yüzde 14,9 yurtiçi tüketim yüzde 18,1 ve dış ticaret açığı yüzde 18,3 artış gösterdi.

#### SEKTÖRÜN 2023 HEDEFLERİ

2023 ihracat vizyonunda kimya sektör ihracatının 2023 yılında 50 milyar dolar ihracat yapması, bu ihracatın yüzde 51'ini oluşturan 22.5 milyar doların da plastik ve kauçuk sektörlerince gerçekleştirilmesi hedefleniyor.

2023 ihracat vizyonu uyarınca plastik ve kauçuk sektörünün toplamda 22.5 milyar dolar ve plastik ihracatının ise tek başına 16.8 milyar dolara yükselmesi hedefleniyor.

#### İHRACAT GELİR HEDEFLERİ

- Kritik hammaddelerin üretiminin teşvik edilmesi,
- Sektörün 2023 yılında 17 milyar dolarlık ihracatı gerçekleştirebilmesi için 4.2 milyon ton ihracat yapması, bunun için de 17 milyon ton üretim yapması gerekiyor. Halen plastik ham-

madde ihtiyacını ancak yüzde 15'ini yerli üretimle sağlayan sektörün hammadde ithalatının 2023 yılında 16 milyon tonu aşacağı öngörülüyor. Bu nedenle süratle petrokimya yatırımlarına hız verilmeli ve rafineri ile petrokimya tesisleri arasındaki entegre yatırımları özendirilmeli.

- Daha yüksek katma değerli kauçuk hammadde ve mamul üretimi için ülkemize yüksek teknoloji transferi sağlayacak yabancı sermaye yatırımlarının çekilmesi gerekiyor. Büyük ölçekli bu yatırımlar çok özel teşvik mekanizmaları ile desteklenerek doğrudan yabancı sermaye yatırımları özendirilmeli.
- Ortalama ihracat fiyatlarının her yıl yüzde 3 artarak 2023 yılında 20 ülkenin ortalama ihracat fiyatına ulaşılması gerektiğinden AR-GE ve ÜR-GE yatırımlarına hız verilmesi önemli. Geleneksel mamullerin yerine daha yüksek katma değer sağlayacak mamullerin yatırımları özel teşviklerle özendirilmeli.
- Katma değeri yüksek, yeni ve özel ürünler geliştirilmeli ve bu ürünlerde marka imajı geliştirilmeli.
- Pazar ve ürün çeşitliliği sağlanarak, ürün ve bölge bazında dış

pazar analizlerini yaygınlaştırılmalı.

- Sektörü temsil eden sivil toplum örgütleri, üretici şirketler, üniversiteler ve karar verici kamu kuruluşları arasında koordinasyon artırılarak, hızlı bilgi akışı ve paylaşım sağlanmalı, üretici ve ihracatçı şirketlere ait bilgi sistematiği oluşturulmalı.
- Kauçuk üretiminde lokal bazda faaliyet göstermenin daha rasyonel olması sebebiyle, plastik sektörü her bölgede en az bir ilde desteklenmeli.

#### SEKTÖRÜN SORUNLARI

Kauçuk sektörünün en önemli problemi girdi tedariki. Hammaddede yüzde 90'nın üzerinde dışa bağımlılık, fiyatların değişkenliği, dengesiz arz, hurda pazarının kontrolsüzlüğü, nakliye ve enerji maliyetlerinin yüksekliği yaşanan başlıca olumsuzluklar.

Yüksek performanslı ve katma değerli kauçuk hammaddenin kullanımının azlığı, makine teknolojisinde yurtdışına bağımlılık, teknolojide sadece kullanıcı seviyesinde kalınması, ürün geliştirme süreçleri konusunda bilgi eksikliği ve akredite laboratuvar eksikliği, AR-GE ve teknoloji alanında yaşanan sıkıntılar arasında.



## “88 ülkeye ihracat yapıyoruz”

Ostim Kauçuk Teknolojileri Kümelenmesi Başkanı Akman Karakülah 2013 yılında kurulan OSTİM Kauçuk Teknolojileri Kümelenmesi'nin, başlangıçta Ankara'da bulunan kauçuk değer zincirinde yer alan KOBİ'leri bir araya getirdiğini daha sonraysa Bursa, Sakarya, İstanbul'dan katılımlarla büyüdüğünü söyledi. Karakülah, “56 üyesi bulunan kümelenmemizde çeşitli projeler takip edilmektedir. Ekonomi Bakanlığı, yeni adıyla Ticaret Bakanlığı'nın, Uluslararası Rekabeti Geliştirme (UR-GE) desteğiyle ihracata yönelik çeşitli faaliyetler gerçekleştiriyoruz” dedi.

### AVRUPA'DA KURUCU ÜYELİK

Avrupa Kauçuk Kümelenmesi Birliği'nin kurucu üyesi olduklarına dikkat

çeken Karakülah, ayrıca TCI Network ve European Cluster Collaboration platformlarına da üye olduklarını kaydetti. Hammaddeyi kaynağında alabilmek için çeşitli zamanlarda Malezya, Vietnam Tayland ve Hindistan'a ziyaretler düzenlediklerini söyleyen Karakülah, “Yine ortak pazarlama mantığıyla Almanya ve Kazakistan'a seyahatler yapılmıştır. Kümelenmemiz Mart ayı içerisinde Fransa ve Belçika'ya yönelik iş gezisi gerçekleştirecek. Kümelenmenin kuruluş döneminde hayatında hiç yurtdışına gitmemiş, hiç ihracat yapmamış üyelerimizin birkaç istisna hariç tamamı ihracatçı olmuştur. Bugün küme üyelerimizin ihracat yaptığı ülke sayısı 88'e ulaşmıştır. Önümüzdeki 1 yıl içerisinde üyelerimizin tamamının

ihracatçı olmasını hedefliyoruz” diye konuştu.

### KAUÇUK İHRACATÇILAR BİRLİĞİ KURULMALI

Önümüzdeki 10 yıl içerisinde Batı Avrupa ülkelerinin üretimden çıkmaları ve üretimi başka ülkelere kaydırmasının beklendiğini söyleyen Karakülah; “Kauçuk sektörü desteklediği takdirde dünyadaki pazar payını çok daha fazla artıracaktır. Bunun için yerli imkânlarla hammadde temininin sağlanması gerekiyor. PETKİM ve kurulmakta olan STAR Rafinerisi bu konuda teşvik edilmeli. Tanıtım fonlarından sektöre daha fazla destek verilmesi gerekiyor. Bu sebeple ‘Kauçuk İhracatçı Birliği’nin kurulması büyük önem arz etmekte. Bunlar sağlanırsa ülkemiz birkaç yıl içerisinde



Ostim Kauçuk Teknolojileri Kümelenmesi Başkanı Akman Karakülah

dünyada ilk 10 ülke arasına girebilir. Eğer sağlanmazsa Doğudan Tayland, Vietnam gibi ülkeler, Avrupa'dan Romanya, Macaristan, Polonya, Slovakya gibi ülkeler, bizim hedeflediğimiz alanları ele geçirecekler” dedi.

## “İlimizdeki kauçuk üreticileri Avrupa İşletmeler Ağı'na dahil oldu”



ASO Kauçuk ve Kauçuk Ürünleri Sanayi Meslek Komitesi Başkanı Yusuf Ziya Korkmaz

ASO Kauçuk ve Kauçuk Ürünleri Sanayi Meslek Komitesi Başkanı Yusuf Ziya Korkmaz, kauçuk ürünleri imalat sanayinin genel olarak ara mali üreten bir sektör niteliğinde olduğuna

dikkat çekerek, “Sektörün girdi maliyetleri, tabii kauçuk borsası ve petrokimya sektöründen elde ediliyor” açıklamasını yaptı.

Dışa bağımlı bir sektör olduklarını kaydeden Korkmaz, “Bu nedenle ülkemizde döviz paritelerinin hızlı değişimi ürün maliyetlerimizi sürekli değiştiriyor. Ancak yarattığı yüksek katma değer açısından cari açık vermeyen ve ihracat oranını sürekli artıran bir sektörüz” dedi.

### İHRACATI ARTIRMANIN YOLU

Sektör ürünlerinde standardizasyon ve belgelendirilmenin tamamlanması ve ilgili STK'ların çalışmaları

yaparak uluslararası akreditasyonların tamamlanması gerektiğini söyleyen Korkmaz, “Kauçuk üreticilerinin hitap ettiği sektörlerle bağlı kümelenme faaliyetleri artırılmalı. Kümelenme hareketi ile sektördeki üreticilerin ihracat kapasitesini artırmayı, dış ticaret ve eğitim konularındaki eksikliklerini gidermeyi hedefliyoruz” diye konuştu.

### YERLİ MAKİNE ÜRETİMİ

Türkiye'de üretimi olmayan ve ithalat maliyeti yüksek olan makine teknolojilerinde yerli üretimin desteklenmesi gerektiğini söyleyen Korkmaz, “Tüm bunlara bağlı olarak nitelikli ar-ge personeli, AR-GE

merkezi ve yüksek teknoloji üretim parkı ile yerli, katma değeri yüksek kauçuk ürün üretilmesiyle sektörü güçlendirir ve ihracatı artırabiliriz” dedi.

Açıklamasında yaptıkları çalışmalar hakkında da bilgi veren Korkmaz, “İhracat için yurt dışı fuarları ve B2B görüşmelerine tam desteğin verilmesi gerekiyor. ASO Kauçuk ve Kauçuk Ürünleri Sanayi Meslek Komitesi olarak ilimizdeki birçok kauçuk üreticisini Avrupa İşletmeler Ağı portalına dahil ettik. Ayrıca Ankara daki kauçuk üreticilerinin kümelenmesi ile UR-GE kapsamında eğitimler, yurt dışı seyahatleri ve B2B'ler gerçekleştirdik” ifadesini kullandı.





Bioanalyse Ltd.Şti. Yönetim Kurulu Başkanı Remzi Kuleoğlu

# Üretime evinde başladı, bugün 60 ülkeye ihracat yapıyor

**1983 yılında evinde başladığı, hastaların kullanması gereken antibiyotiklerin tespitini sağlayan Antibiyotik Duyarlılık Testi Diski üretimini bugün 60 ülkeye ihracat noktasına taşıyan Bioanalyse Ltd.Şti. Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Remzi Kuleoğlu, en büyük hobisinin “Sürekli Ar-Ge ve çalışmak” olduğunu söylüyor.**

**B**ioanalyse Ltd.Şti. Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Remzi Kuleoğlu, her türlü üretimi yapmanın kutsal olduğunu düşünenlerden... Üretmek ve çok çalışmanın Allah vergisi olduğunu belirterek; Einstein'ın “Başarımın yüzde 90'ını çalışmama borçluyum” dediğini hatırlatıyor ve dünyadan örnekler veriyor. Üretmenin insanı dünyaya bağladığını söyleyen Kuleoğlu, ‘çok zor’ kavramının rutin olduğunu söylüyor. Batılı kaynakların önemli bilgileri gizlediğine dikkat çeken Kuleoğlu, kendimizin düşünüp, araştırıp, deneyle bulmak zorunda olduğumuzu aktararak sorularımızı yanıtlıyor.

**- Bioanalyse'in kuruluş hikayesini anlatabilir misiniz? Hangi aşamalardan geçerek bugünlere geldiniz?**

1983 yılında firmamızı kurduk ve ihracat da yapmayı düşündüğümüz için firma ismini İngilizce “Bioanalyse” olarak tescil ettirdik. Firmamız ilk ihracatını 1990 yılında İtalya'ya yaptı ve 80 dolar kazandık. Bundan büyük heyecan duyduk ve hemen ihracatçı belgesini çıkarttık. Halen bu firmadan sipariş almaktayız. 1983-2003 yıllarında meskende yaptığımız üretimi 30'a yakın ülkeye ihraç

ettik. Ancak 2003 yılında mevcut kapasite talepleri karşılamadığı için OSB'ye taşındık. Bunun yanı sıra asıl mesleğim olan doktorluk hizmetini de yürüttüm ve özel mikrobiyoloji laboratuvarım vardı.

**-Peki Bioanalyse ne üretiyor?**

Üretimini yaptığımız ürün, Antibiyotik Duyarlılık Testi Diskidir. Enfeksiyon hastalıklarında kullanılır.

Bioanalyse Ltd.Şti. Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Remzi Kuleoğlu, batılı firmaların önemli bilgileri gizlediklerini söyleyerek; “Kendimiz düşünüp, araştırıp, deneyle bulmalıyız. Bu konuda en büyük gücü, üniversite eğitiminden sonra üç sene biyokimya uzmanlığı, dört sene biyokimya doktorası ve üç sene süreyle almış olduğum Mikrobiyoloji uzmanlığı eğitimlerinden alarak başardım” diye konuştu.





rında, idrar yolları, boğaz enfeksiyonunda, kadın hastalıkları, zor iyileşen yaralarda, göz, kulak iltihaplarında rastgele antibiyotik kullanılmamalıdır. Hastalıklı bölgeden örnek alınıp mikrobiyoloji laboratuvarına gönderilir. Laboratuvar bu hastalığın mikro-bunu tanımlar ve bu bakteriye karşı uygun antibiyotiği belirler. Bu teste kültür antibiyogramı denir. Doktor da hastasına bu uygun gelen antibiyotiği yazar. Hasta rastgele ilaç almaz ve bu test yapılınca boşuna zaman da kaybetmez. Batılı ülkelerde bu analiz yapılmadan antibiyotik kullanılmaz. Bu konuda Sağlık Bakanlığı son yıllarda "Akılcı Antibiyotik Kullanımı" ismiyle bir kamu spotu hazırladı. Sonuç itibarıyla tüm hastanelerin mikrobiyoloji laboratuvarında bizim ürünümüze ihtiyacı var.

#### **BATILILAR BİLGİLERİ GİZLİYOR**

**-Üretim aşamasında Ar-Ge'nin payını anlatabilir misiniz?**

Öncelikle şunu söylemeliyim ki

üretmiş olduğumuz bu ürünün herhangi bir kitapta yazılı bilgisi yoktur. Kitaplarda verilen bilgiler de özellikle yanıltıcıdır, örneğin emici kağıtlara antibiyotik emdirildikten sonra 150 °C'de kurutulur diye batılı kaynaklardan bilgi aktarılmaktadır, yani insanlarla alay etmektedirler. Bu yüksek ısıda antibiyotiklerin aktivitesi hiç kalmaz. Üzerinde çalıştığım Oksidaz tanı kiti üretiminde literatür taraması yaptım ve 1980, 60, 40 yıllarına ait literatürler buldum. Bunlarda da işime yarar bilgi bulmadım. En eski yayın 1928 yılına ait idi, nihayet onu da getirttim. Onda da en ufak bilgi bulamadım. Hatta bulduğum bu literatürde şu ifadeleri gördüm; "-tam soruma cevap bulacağım noktada, deney yaparken o sırada kapıdan Mr. Smith içeri girdi ve elinde bir sıvı vardı, onu kattık ve testimizi başarı ile yaptık" açıklaması vardı. Çok şaşırđım. Demek ki batılı firmalar önemli bilgilerini bir asır öncesinden beri gizlemeye

başlamışlar. Bizim ürettiğimiz bu ürüne ait kitaplarda yararlı bir bilgi bulunmaz. Kendimiz düşünüp, araştırıp, deneyle bulmalıyız.

Bu konuda en büyük gücü, üniversite eğitiminden sonra üç sene biyokimya uzmanlığı, dört sene biyokimya doktorası ve üç sene süreyle almış olduğum Mikrobiyoloji uzmanlığı eğitimlerinden alarak başladım.

**-Konutta başladığınız üretimi bugün önemli ölçüde ihracata yönlendiriyorsunuz. Bu noktada ihracatı nasıl gerçekleştiriyorsunuz?**

İlk olarak yurt içi fuar yerine, Almanya Duesseldorf'taki MEDICA fuarına 1997 yılında katıldık ve buradan yeni müşteriler bulduk. 20 senedir bu fuara, her sene katılıyoruz. Şu anda 60'tan fazla ülkeye ihracat yapmaktayız. 2013 yılında Amerika Houston'daki tıp fuarına AACC, 2017 yılında Çin Şangay'daki CMEF, Dubai'deki MEDLAB ve Güney Af-



rika'daki AFRICA HEALTH fuarına katıldık. En büyük pazarımız Avrupa ülkeleridir, ürünümüz dünyada kalite ve yaygın satış yönünden üçüncü sıralamadır.

**ÇOK ZOR KAVRAMI BİR RUTİNDİR  
-60'tan fazla ülkeye ihracat yapan  
bir şirketin yöneticisi olarak çalışma  
hayatına bakış açınızı paylaşabilir  
misiniz?**

Yaptığınız işin niteliği hiç önemli değildir. Yani; yazar olmak, müzisyen olmak, hizmet, tarım, hayvancılık, balıkçılık, çiçekçilik, sanayi ürünü gibi, her türlü üretimi yapmak kutsaldır. İnsan oğlu dünyaya geldiği andan itibaren üretmek zorunda kalmıştır. O halde biz de çalışmalıyız. Üretmek ve çok çalışmak bir Allah vergisidir. Einstein; "Başarımın yüzde 90'ını çalışmama borçluyum" demiştir. Edison ekibini toplamış; "Allah bilimi yarattı, bizde bilimi keşfedersek Allaha daha çok yaklaşmış oluruz demiştir" Çinliler, "Her Çinli Çin için çalışır" derler. Vehbi Koç, Sakıp Sabancı hayatlarının sonuna kadar çalışıp üretmeye devam ettiler. Üretim bizi dünyaya bağlar. Benim karşıma; "çok zor" konularda çalışmak çıktı. A işi çok zordur, B, C işi de çok zordur; o halde aslında "çok zor" kavramı bir rutindir.

Benim günlük çalışma tempom gerçekten çok yoğun Bir iş günümün neredeyse yüzde 60'ını Ar-Ge'ye ayırıyorum. Çünkü çok önemli bir alanda faaliyet gösteriyoruz ve bizim sektörümüzde araştırmanın sürekliliği şart.

**-Şirketinizin bundan sonraki hedefleri neler? Hangi noktaya taşınmayı öngörüyorsunuz?**

İhracat pazarımızı genişletmeyi düşünüyoruz ama şimdilik Amerika ve Çin'e ihracat yapmamızın zor olduğunu gördük. Çünkü kapasitemizi artırıcı makinaları ürettirmenin çok zorluğunu yaşamaktayız, kolayca ürettiremiyoruz. Tabii ki işimizi gevşetmeyip bir taraftan büyük, yeni makina ve sistemler yaptırmaya devam ediyoruz. Bir firma kendini geliştiremez ise ayakta kalmasının mümkün olmadığını biliyoruz.

Yeni yatırım konusunu da asla ihmal etmiyoruz. Bunun için de ürettiğimiz duyarlılık disklerini kullanmak için, bakteriyel besiyerine ihtiyaç vardır. Bunu ilk aşamada OEM olarak ürettirmeyi düşünmekteyiz, sonrasında da kendimiz üretmeyi planlıyoruz.

**HEDEFLERİMİ SEÇERKEN ULAŞILABİLİR OLMASINA DİKKAT ETTİM**

**-Çalışma hayatınız boyunca, "Keşke yapmasaydım" dediğiniz bir iş oldu mu?**

Hayır olmadı çünkü bugüne kadar hedeflerimi seçerken hep ulaşılabilir olmasına dikkat ettim, kesin olarak başaracağım konuları seçtim.

**-Bu kadar yoğun iş temposunun arasında kendinize vakit ayırabiliyor musunuz?**

En büyük zevkim araba kullanmak, seyahat etmek, değişik şehirleri gezip görmek, değişik lezzet duraklarını ailemle keşfetmektir. Bunları pazar günleri ve bayram tatillerinde kaçırmadan yaptım. Yılda bir kez ailemle bir haftalık tatil yapmaktayım. Bu tatilde de 3-4 gün sonra sıkılıp yoğun çalışma temposunu özlemekteyim. Yurt dışındaki şehirleri gezip, yaşayıp görmekten ayrıca moral kazanmaktayım, bunları çalışmamın ödülü ve şartı olarak görmekteyim.

**-İş hayatına yeni atılan gençlere yönelik neler önerebilirsiniz?**

Gördüğüm kadarıyla insanlar gün geçtikçe üretmeyi daha çok öğreniyorlar ve istiyorlar. Bu nedenle gençlerimizin de daha çok çalışmak ve öğrenmekten zevk almak ve mutlu olmayı öğrenmeleri lazım olduğuna inanıyorum. Olumsuzluklardan bıkmayıp aksine daha fazla inancımızı artırmamız gerekmektedir. Bedenimiz de olumsuzluklara karşı bağışıklık geliştiğini görmekteyim. Bu ata yadigarı güzel vatanımız için ne kadar çalışsak azdır. Batılılara karşı dik durmak için çok çalışmalıyız.

**-Özel bir hobiniz var mı?**

Pazar günleri dinlenip, işlerimi aksatmadan kısa tatiller yapmanın dışında çalışmaktan ve üretmekten başka hobim yoktur. Çalışmak bedenimizin ve ruhumuzun gıdasıdır.

**-Ankara Sanayi Odası'nın çalışmalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Geriye dönük 36 seneye baktığımızda Ankara'da bu kadar çok OSB'lerin oluştuğunu görmek, Ankara sanayisinin ileriye gittiğini anlamak için yeterlidir diye düşünüyorum. Bu noktada Ankara Sanayi Odası'nın da şehrimizin ve ülkemizin sanayisinin gelişmesi için yaptığı çalışmaları takdirle karşılıyorum.





# Üzerimizdeki KDV

**25 nolu Motorlu Kara Taşıtları, Tarım Aletleri ve Yedek Parça Sanayi ile 26 nolu Sanayi ve İnşaat Makinaları Sanayi komiteleri asomedy'a**

Beyazkılıç Nakliyat ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı **İsmet Beyazkılıç**;

E-BERK Makine A.Ş Genel Müdürü **Harun Otacı**

Hidroan Ankara Ltd.Şti. Müdürü **Levent Çamur**

Göker İş Makineleri Yönetim Kurulu Başkanı **İşıl Ersü**

Mass Makina A.Ş. Genel Müdürü **Mustafa Akkız**

Profimak A.Ş Yönetim Kurulu Başkanı **Burhan Fırat**

ASO Yönetim Kurulu Üyesi, Karba Otomotiv Genel Müdürü **Musa Ertunç**

ASO Yönetim Kurulu Üyesi, Duygu Makine Otomotiv Şirket Müdürü **Biröl Duygu**





# yükü kaldırılmalı

ASO'nun bu ayki Yuvarlak Masa toplantısının konukları; 25 numaralı Motorlu Kara Taşıtları, Tarım Aletleri ve Yedek Parça Sanayi ile 26 numaralı Sanayi ve İnşaat Makinaları Sanayi komiteleri oldu. Kalitede Avrupa, fiyatta Çin ile yarışan Türk sanayicisinin daha çok desteklenmesi gerektiğini söyleyen katılımcılar, Eximbank desteklerinden yararlanma maliyetlerinin de özellikle aracı bankalar nedeniyle arttığını belirterek sorunlarına çözüm istedi.

**A**SO'nun bu ayki yuvarlak masa toplantısında 25 numaralı Motorlu Kara Taşıtları, Tarım Aletleri ve Yedek Parça Sanayi ile 26 numaralı Sanayi ve İnşaat Makinaları Sanayi komiteleri biraraya geldi. Sektör temsilcileri özellikle birikmiş KDV alacaklarının ciddi finansman maliyeti oluşturduğunu belirtirken, kalitede Avrupa, fiyatta Çin ile yarışabilen Türk sanayicisinin daha çok

desteklenmesi gerektiğinin altını çizdi. Katılımcılar istihdam ve nitelikli işgücü konusunda sorun yaşadıklarını belirterek, İŞKUR'un teklif ettiği işte çalışmayan kişilere işsizlik maaşı ödenmemesi önerisini getirdiler.

Sanayiciler, Eximbank desteklerinden yararlanma maliyetlerinin de özellikle aracı bankalar yüzünden artış gösterdiğine vurgu yaptılar.



### İsmet BEYAZKILIÇ:

*“Dijital dönüşüm kapsamında tüm araçları takip ederek, yük optimizasyonunun sağlanmasını öngören bir çalışma yapıyoruz. Böylece hem araçlar boş hareket etmeyecek hem de sanayiciler lojistik maliyetlerini düşürebilecek. Dijital dönüşümle boş seyri yüzde 35 azaltmayı hedefliyoruz.”*

### İsmet BEYAZKILIÇ:

## “Lojistikte 5 milyar dolarlık yakıt tasarrufu sağlayacak proje hazırladık”

Ankara Yurt İçi Nakliye Lojistik Merkezi, Ankara Lojistik ve Nakliyeciler İşadamları Derneği, Adeks Lojistik Şirket Müdürü, Beyazkılıç Nakliyat ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürüten İsmet Beyazkılıç, firma olarak lojistik sektöründe 60 yıldır faaliyet gösterdiklerini belirterek, üreticinin bugün yaşadığı sıkıntıların önemli bir kısmının lojistikle ilgili olduğuna dikkat çekti. Beyazkılıç, sorunu çözmek için yurt dışında verilen desteklerin benzerlerinin Türkiye’de de sağlanması gerektiğini düşündüğünü kaydetti.

Beyazkılıç, ihracatın hızlanması için yurt içindeki taşımalara daha çok destek verilmesi gerektiğini belirterek; “Dünyada bunun çok güzel örnekleri var. Örneğin Çin, birebir destek veriyor. Ülkemiz taşımacılığında ağırlık karayolunda. Ancak demir ve denizyollarının da geliştirilmesi lazım ve bu konuda devlete büyük işler düşüyor” diye konuştu.

### DİJİTAL DÖNÜŞÜMLE BOŞ SEYİRLER YÜZDE 35 AZALACAK

Bu konuda kendilerinin de projeler geliştirdiklerini anlatan Be-

yzakılıç, gayrisafi hasılanın yüzde 10’unu oluşturan lojistik sektörünün geliştirilerek sadece içerden değil, dünya pazarından da pay alınması gerektiğini kaydetti. Beyazkılıç, Türkiye’de hafif ve ağır ticari olarak tanımlanan 1 milyon araç olduğunu söylediği açıklamasında “Bugün geleneksel yöntemlerle araçlar telefonla aranarak ihtiyaç duyuldukları illerden çağrılarak taşımacılık yapıyorlar. Bu durumda da yüzlerce kilometre boş giderek görev yerlerine ulaşıyorlar. Biz dijital dönüşüm kapsamında tüm araçları; yük durumları ve buldukları yerleri takip ederek, yük optimizasyonunun sağlanmasını öngören bir çalışma yapıyoruz. Böylece hem araçlar boş hareket etmeyecek, hem de sanayiciler lojistik maliyetlerini düşürebilecekler. Bu dijital dönüşümün boş seyri yüzde 35 azaltmasını öngörüyoruz” dedi.

Proje hayata geçirildiğinde yıllık bazda 4-5 milyar dolarlık yakıt tasarrufu sağlanacağını söyleyen Beyazkılıç, “Bu aynı zamanda trafikteki riskleri azaltacağı gibi yol aşınmaları ve karbon salınımı da azaltacak. En önemlisi sanayicimiz dijital ortamda kolay erişim ve fiyat avantajıyla buluşacak, ihracat yapan sanayicimiz de navlunda dünya ile daha rahat rekabet edebilecek” diye konuştu.

### KAÇAK FATURAYI ÖNLEYECEK

Geliştirdikleri proje sayesinde kaçak faturaların tamamen önleneceğini söyleyen Beyazkılıç; “Kamyoncu gelip malı indirecek, fatu-

rasını kesip gönderecek, parası da bankaya yatacak. Projeyi, Ulaştırma Bakanlığı, TOBB ve odalarla birlikte yürütüyoruz” diye konuştu.

### Harun OTACI:

## “İhracat yapıyoruz ama içeriye satışta tıkanıyoruz”

E-BERK Makine A.Ş. Genel Müdürü Harun Otacı, firmalarının Türkiye’nin tek tünel açma makinesi üreticisi olduğunu belirterek; “2017 yılında ürettiğimiz tünel açma makinemiz sayesinde Türkiye, dünyanın 8 üretici ülkesinden birisi oldu” dedi. Firmaları için ihracatın önemli bir gelir kaynağı olduğunu söyleyen Otacı, yerli üreticilerin sadece istihdam yoluyla değil, finansal yolla da desteklenmesi gerektiğini ve yasal olarak da korunması gerektiğini kaydetti. Otacı, “Tünel açma makinesi ihracatı da gerçekleştirdik, ancak iç piyasaya satışta sorun yaşıyoruz. Avrupa ile kalitede, Çin ile fiyatta rekabet ediyoruz. Ancak satış noktasında tıkanıyoruz. Çin’de üretici firmalara çeşitli finansal destekler sağlanıyor, Türkiye’de sadece leasing ile satış yapabiliyoruz. Yerli üreticilerin sadece istihdam yoluyla değil, finansal yolla da desteklenmesi gerektiğini ve yasal olarak da korunması gerektiğini düşünüyorum.

### İSTİHDAM EN ÖNEMLİ SORUN

Sektörün en önemli sorunların-





#### **Harun OTACI:**

*E-Berk şu an Türkiye'nin tek tünel açma makinesi üreticisi. 2017 yılında ürettiğimiz tünel açma makinemiz sayesinde Türkiye, dünyanın 8 üretici ülkesinden birisi oldu.*

dan birisinin istihdam olduğunu kaydeden Otacı; "Bizim işlerimizde, ara elemana ihtiyacımız var. Bizde vasıfsız eleman oranı sadece yüzde 13 düzeyinde. SGK, asgari ücretliye gelir vergisi yansıtıyor. Oysa asıl sorunumuz asgari ücretten daha yüksek maaş alan çalışanlar. Çalışanlarımızla brüt maaş üzerinden anlaşma yapmakta zorlanıyoruz. Dolayısıyla işverene yüksek oranlarda çalışanları için gelir vergisi yükümlülüğü biniyor. Bu konuda da üreticiyi desteklemek adına çalışmalar yapılmasına ihtiyaç bulunmakta" dedi.

#### **ÇİN ÖRNEĞİ**

Çin firmaları tekliflerinde yüzde 5 peşinat istediğine dikkat çeken Otacı; "Bizim makinelerimizde üretim, nakliye, montaj ve makinanın devreye alınması 6 aydan 16 aya kadar çıkıyor. Kalan kısmını ma-

kine tesliminde alabiliyor. Aradaki farkı Çin hükümeti karşılıyor. Hatta makinenin yüzde 100'ü için de bir finans kurumundan kredi sağlanıyor. Cumhurbaşkanımızın yerli malının kullanılmasıyla ilgili talimatlarını bürokratlar yerine getirmiyor" diye konuştu.

#### **Levent ÇAMUR:**

### **"KDV'de ihracat kaynaklı mahsup işlemleri çözülmeli"**

Bizim sıkıntılarımız ihracat kaynaklı mahsup işlemler. Personel yetersizliğinden dolayı bu süre çok uzun olduğu için mağdur oluyoruz. Bu da bize ciddi finans yükü oluşturuyor. Çok basit bir işlemle aylarca, yıllarca uğraşıyoruz.

Hidroan Makine'nin 1998 yılında kurulduğunu söyleyen Hidroan Ankara Ltd.Şti. Müdürü Levent Çamur, firma olarak öncelikle, sanayinin ihtiyaçları doğrultusunda mesleki mühendislik hizmeti sunmayı hedeflediklerini anlattı. Teknolojiyi yakından takip ettiklerini söyleyen Çamur; "Bugün 3 şube ve 200'den fazla personelle hizmet veriyoruz, dünya genelinde 60 adet temsilciliğimiz var. Aynı zamanda 20 ülkeye ihracat yapıyoruz.

2018 yılında Ar-Ge merkezi açtık" dedi.

#### **SAVUNMA SANAYİ ÜRÜNLERİ GELİŞTİRİYORUZ**

Savunma sanayi sektörüne yönelindiklerini belirten Çamur, "Şu anda ürünlerimizi orada geliştiriyoruz. Kazandıklarımızı da tekrar sektöre yatırdık. Savunma sanayinde hem de araç üretmeye başladık. Piyasadaki hizmet eden araç üstü ekipman üreticilerine hidrolik çözümler, tarım makinelerine proje ortaklığı yapıyoruz" diye konuştu.

Sıkıntıları arasında ihracat kaynaklı mahsup işlemler olduğunu

söyleyen Çamur; "Personel yetersizliğinden dolayı bu süre çok uzun olduğu için mağdur oluyoruz. Bu da bize ciddi finans yükü oluşturuyor" dedi.

#### **TOKİ MODELİYLE FABRİKA**

Yaşadıkları sorunlara da kısaca değinen Çamur; "Yatırım yapacak firmalara arsa tahsisi yapılması lazım. Bedelsiz veya uzun vadeli arsa tahsisi yapılarak, TOKİ modeliyle fabrika yapılabilir. Yerli üretimi artırmak istiyorsak böyle bir model uygulanmalıdır. Ürün geliştirmek için kaynak ayrılabilir. Umudumuz bu tür teşvik edici uygulamaların bir an önce uygulamaya alınmasıdır" diye konuştu.



#### **Levent ÇAMUR:**

*Bizim sıkıntılarımız ihracat kaynaklı mahsup işlemler. Personel yetersizliğinden dolayı bu süre çok uzun olduğu için mağdur oluyoruz. Bu da bize ciddi finans yükü oluşturuyor. Çok basit bir işlemle aylarca, yıllarca uğraşıyoruz.*



### Işıl ERSÜ:

*Şu aşamada yaşadığımız en büyük sorunlardan birisi, iç piyasadaki alım sorunu. Biz iş yaparken yüzde 20 avans alıyoruz ve bu parayla tesisin tamamını bitirmemiz gerekiyor. Aradan geçen 6 aylık periyotta finansman sorunu yaşıyoruz.*

### Işıl ERSÜ:

**“Mevcut avans oranları çok düşük kalıyor”**

Göker İş Makineleri Yönetim Kurulu Başkanı Işıl ERSÜ 1976 yılından beri faaliyet gösterdiklerini ve beton santrali üretimi yaptıklarını söyleyerek; “Beton ekipmanları, beton pompasında, distribütörlük ve ithalat yapıyoruz. Satış sonrası servis hizmetleri de veriyoruz. Ağırlıklı ihracat yapmakla birlikte iç piyasada da önemli payımız var. Son 1 yıldır iç piyasa sıkıntılı. Fakat ihracat ko-

nusunda da işler çok hızlı yürümüyor. Bazı yeni pazarlara giriyoruz, rekabet çok fazla. Belli bölgelerde işe ulaşabilmek için çok ciddi çalışma yapılması gerekiyor” dedi.

Şu aşamada yaşadıkları en büyük sorunlardan birinin iç piyasadaki alım sorunu olduğuna dikkat çeken ERSÜ; “Biz iş yaparken yüzde 20 avans alıyoruz ve bu parayla tesisin tamamını bitirmemiz gerekiyor. Aradan geçen 6 aylık periyotta finansman sorunu yaşıyoruz. KDV ödüyoruz ama mahsuplaşmada sıkıntı yaşıyoruz. Zaten yüksek kâr marjımız olmadığı için yüzde 18 oranındaki KDV büyük yük oluşturuyor. Stok ürün buldurmaya çalışırsak da stok maliyetlerimiz artıyor. Stok maliyetlerinin artması da finansman sıkıntısı oluşturuyor” dedi.

### İHRACATÇIYA ÇOK SAĞLIKLI DESTEK VERİLMİYOR

İhracatçıya çok sağlıklı destek verildiğini düşünmediğini söyleyen ERSÜ; “Eximbank teminat mektubu karşılığında kaynak veriyor. Yüzde 2 komisyon veriyorsunuz. Bunun da maliyeti geliyor. Üstelik Eximbank en fazla 240 gün vade veriyor, döviz bazında borçlanıyorsunuz.

Bankalar özellikle yurt dışı projelerde insiyatif olarak bizleri bilgilendirmelidir. İş yapacağımız firmaların bilgilerine, bankalar bize göre çok daha kolay ulaşabileceklerdir. Yurt dışındaki bankaların şubelerine projenin mantıklı olup olmadığı ile ilgili detaylı bilgi alışverişinde bulunulabilecek yetkiler verilmeli; ihracatçı olarak bizlerin desteklenmesi sağlanmalıdır” diye konuştu. Biraz daha destekle çok daha ileriye gidebilecek adımlar atılabileceğini söyleyen ERSÜ, insanların bir noktada ‘yapmayalım daha iyi’ deme noktasına geldiğine dikkat çekti.

### AVRUPA’YA KAFA TUTUYORUZ

Beton santrali üreticileri olarak; ciddi başarı sağladıklarına dikkat çeken ERSÜ, dünya piyasasında

Avrupalılara kafa tutacak boyutta üretim yaptıklarını kaydederek, “Bir çok ülkede de karşılığımıza karşılık olarak çıkıyoruz. Dünyanın her köşesinden talepler alıyoruz. Ödemeler, bankacılık işlemleri, nakliye ve pek çok konuda desteklenirsek çok daha farklı şeyler olabilir. Şu anda kriz sebebiyle hepimiz zor durumdayız” diye konuştu.

### Mustafa AKKIZ:

**“İş davalarında her iki tarafa da eşit davranılmalı”**



### Mustafa AKKIZ:

*Son dönemlerde sektörde karşılaştığımız sıkıntıların başında, çalışanlarla yaşanan hukuki problemler geliyor. Bu sorunları azaltmak için olaylar yargıya taşındığında, yargının iki tarafı da dinleyip adil davranması gerektiğini düşünüyorum.*



Mass Makina olarak 1996 yılında Ankara'da faaliyete başladıklarını söyleyen Mass Makina A.Ş. Genel Müdürü Mustafa Akkız: "Kurulduğumuz günlerde ağırlıklı olarak endüstriyel tesislere, cam fabrikalarına, çimento ve demir çelik sektörüne iş yapmaktaydık. Son yıllarda bu sektörlerin yanında maden ve geri dönüşüm sektörüne de iş yapıyoruz. Firmamız, 15 yıldır ihracatçı firma konumunda ve son 5 yılda da ihracatın ciromuzdaki payı yüzde 80 seviyesinde" dedi.

Son dönemlerde sektörde karşılaştıkları sıkıntıların başında, çalışanlarla yaşanan hukuki problemlerin geldiğini söyleyen Akkız, "Burada yanlış anlaşılmaya mahal vermemek adına sorunu açıklamakta fayda var. Şöyle ki; zamanında maaşların ödenmesine, enflasyon oranında maaş zammı yapılmasına, tüm hak edilen mesai ödemelerinin gerçekleştirilmesine rağmen, maalesef çalışanların kendilerini işten attırmak için bitmeyen bir çaba sarf ettiklerini gözlemliyoruz. İş yavaşlatma, sık rapor alma, firma içi huzursuzluk ve geçimsizlik yaratma gibi birçok sıkıntı ile karşılaşyoruz. Bu sorunlar ne yazık ki önümüzdeki süreçte de artarak devam edecek gibi görünüyor" diye konuştu.

#### **İKİ TARAFDA EŞİT YAKLAŞIM**

Yaşanan sorunları azaltmak için olaylar yargıya taşındığında, yargının iki tarafı da dinleyip adil davranması gerektiğini düşündüğünü söyleyen Akkız, iş davalarında işveren tarafının görüşünün çok dikkate alınmadığına dikkat çekti. Akkız; "Ben, iki tarafa da eşit yaklaşım olmadığı sürece problemin çözülmesine inanmıyorum. Bu nedenle, ben de diğer arkadaşların bahsettiği gibi insanların kıdem tazminatı, ihbar tazminatı ve işsizlik maaşı olarak çalışmadan oturmalarını engelleyecek uygulamalar yapılması yönündeki önerilerine katılıyorum" dedi.

#### **EXIMBANK'TAN DESTEK BEKLİYORUZ**

Yaşadıkları bir başka sorunun da ihracat yapan bir firma olarak Eximbank imkanlarından yeteri kadar faydalanamaması olduğunu söyleyen Akkız; "Örneğin; Eximbank, firmamız için bir limit tahsis ediyor. Tahsis ettiği bu limitle kullanılacak kredilerin faizi herhangi bir bankadan kullanılacak kredi faizinin çok altında olmasına rağmen, biz bu paraya ulaşamıyoruz. Çünkü Eximbank, ihracatçıya direkt güvenmek yerine araya bankaların teminat mektuplarını koydurarak sürecin zorlaşmasına sebep oluyor. Bu konuda Eximbank'tan ihracatçıya destek olmasını ve aradaki bankaları çıkararak bu süreçleri direkt ihracatçı ile ilerletmesini bekliyoruz ki biz be bizim gibi firmalar da artık finansal konulara odaklanmak yerine daha fazla ihracat yapmaya odaklanabilsin" dedi.

**Burhan FIRAT:**

**"İhalelerde ucuz teklif en iyi teklif değildir"**

Profimak A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Burhan Fırat, aynı zamanda ARÜSDER başkanı olduğunu belirterek; "Profimak olarak araç üstü elektrikli sistemler, teknolojiler yapıyoruz. Devlet sürekliliği ileri teknoloji üretilmesini istiyor ama Çevre Bakanlığı'na gittiğinizde, Türkiye'de tek yapıyorsanız alamayız diyorlar. Yüksek teknoloji ürünü herkesin yapması mümkün değil, herkes yapıyorsa zaten özel ürün olmaktan çıkıyor. Bu konularda problem yaşıyoruz" dedi.

Çok ucuz ürünün kaliteli olmayacağına dikkat çeken Fırat; "Dolayısıyla kaliteli ürünün uygun fiyata alınacağı ibaresi olmalı veya ihaleye girecek firmaların; A, B, C gibi sınıflandırılması gerektiğini söyledi.



**Burhan FIRAT:**

*Hiçbir zaman çok ucuz ürün kaliteli olmaz, dolayısıyla kaliteli ürününün uygun fiyata alınacağı ibaresi olmalı veya ihaleye girecek firmaların; A, B, C gibi sınıflandırılması lazım.*

500 kişi çalıştıran bir firma ile 10 kişi çalıştıran firmaların aynı ihaleye davet edilip aynı şartlarda yarıştığını kaydeden Fırat; "Yatırım yapmış firmanın yarışması mümkün değil. Burada kategori olması lazım. Sektörle ilgili mevzuat çıkmadan, sivil toplum örgütlerinden görüş alınması lazım ki biz de sorunla karşılaşmamak için üyelerimize soralım. Bir kere çıktıktan sonra değişim daha zor.

Sektörel fuarların büyümesi için yeterli devlet desteği verilmiyor, açılışlarda yöneticileri göremiyoruz" diye konuştu.

#### **DMO'DA YERLİ ÜRETİCİYE FİYAT AVANTAJI UYGULANMIYOR**

"DMO'da yerli üreticiye yüzde 15 fiyat avantajı şartı zorunlu olarak

uygulanmıyor” diyen Fırat, ithal ürün siparişi geldiği zaman yerli ürün var ise önce onun teklif edilmesi, alım yapan kuruluşa neden yerli ürün tercih etmediğinin sorulması gerektiğini söyledi.

Araç üstü ekipmanlar da şu anda araçlara verildiği gibi kredi verilmediğini söyleyen Fırat; “Bazı ekipmanların fiyatı aracın dört katı olmasına rağmen ekipman kredilendirilmesi yapılmadığından sektör hep vadeli çalışmak zorunda kalıyor. İmalatçı kendi finansmanını kendi sağlıyor, bu neden den dolayı finans olarak her zaman zor durumda kalıyor” dedi.

**Musa ERTUNÇ:**

## “KDV kaynaklı paramız bağlı kalıyor”

Karba Otomotiv Genel Müdürü Musa Ertunç, Karba Otomotiv’in, 1994 yılında kurulduğunu ve Türkiye’nin sektördeki ilk üç firmasından birisi olduğunu söyledi. Yılda yaklaşık 800 araç ürettiklerini söyleyen Ertunç; “Son dönemlerde yaşanan ekonomik dalgalanma kaynaklı olarak, ihracatta ciddi mesafe aldık. Ciro içinde ihracatın payı yüzde 30’lardan yüzde 60’a yükseldi. Kurların etkisiyle dış pazarda rekabet şansı yakaladık. İtfaiye araçları, çöp kamyonları, kanal açma araçları gibi daha çok belediye hizmetlerine yönelik üretim yapıyoruz. Şu ana kadar 43 ülkeye ihracat yaptık, pazarda iyi bir oyuncuyuz” dedi.

Sektör olarak, yatırım ve üretim aşamasında büyük finansman gerektiren işler yaptıklarına dikkat çeken Ertunç, finansman konusunda mevcut sıkıntıların yanında mevcut kanunlar dahilinde ekstra yükler yüklediklerini belirterek; “Bir makine imalatı minimum 4 ay sürüyor. Malzemeyi alıyoruz, yüzde 18 KDV ödeyip 4 ay finanse ediyoruz. İhracat

yaptıktan sonra mahsup dilekçemiz veriyoruz. En iyi şartlarda 2 ayda paranızı mahsup olarak alabiliyoruz.

İhracat miktarı arttıkça problem de büyüyor. Devreden KDV den kaynaklı olarak paramız bağlı kalıyor. Biz dünya pazarına mal satabilmek için çok düşük marjlı çalışmak zorundayız. İşletme sermayemizi efektif bir şekilde kullanamıyoruz. Bu süreçte bankalara faiz ödemek zorunda kalıyoruz” diye konuştu.

### NAVLUN PROBLEMİ CİDDİ BOYUTLARDA

İhracatta navlun probleminin ciddi boyutlara ulaştığını kaydeden Ertunç, stratejik ülkelere ihracat yapmaya çalıştıklarını ama bu kez de navlun rakamlarının çok yüksek kaldığını belirterek; “İhracat ta navlun desteğinin yaygınlaştırılması lazım. Çin hükümeti 8 yıl önce, ihracatı artırmak için, “Siz malı satın ben götürüp teslim edeceğim” dedi. Kendi firma kurarak, özel sektörden destek alarak, bölgesel yükleme, boşaltma istasyonları kurarak navlunu düşürdü. Çinli üreticisi navlun avantajını fiyata yansıtarak, dünya piyasasında ciddi pazar edindi. Bu süreçte de firmalar kendilerini ve pazarlarını büyütürken güçlü hale geldiler.

Yıllardır karayolu nakliyesine mahkum olduğumuz için, denize ulaşımımız çok zor. Tren altyapımız yeterli değil. Devletin navlun, akaryakıt desteği sağlaması lazım. Özellikle deniz aşırı ülkelere yapılacak ihracatta önemli bu destek. Deniz yoluyla malımızı ancak aktarabiliyoruz” diye konuştu.

Yemen e satılan bir konteyner de 36 bin dolarlık mala karşılık 11 bin dolar navlun ödediklerine dikkat çeken Ertunç, “Ancak Yemen bizim için çok önemli, stratejik açık bir pazar. Çin’e kadar mal satma kapasitemiz var ama navlun konusunda desteğe ihtiyacımız olduğu açık bir gerçek. Ya devlet kendisi gemi işletme modeli ortaya koyar, ya da özel



**Musa ERTUNÇ:**

*“Bir makine imalatı minimum 4 ay sürüyor. Malzemeyi alıyoruz, yüzde 18 KDV ödeyip 4 ay finanse ediyoruz. İhracat yaptıktan sonra mahsup dilekçemiz veriyoruz. En iyi şartlarda 2 ayda paranızı mahsup olarak alabiliyoruz. İhracat miktarı arttıkça problem de büyüyor. Devreden KDV’den kaynaklı olarak paramız bağlı kalıyor.”*

sektöre teşvik vererek ihracatçının önünü açar” dedi.

### UCUZA ÜRETEMİYORUZ

Tarım makinelerinde geriye dönük son 10 yıla bakıldığında ciddi şekilde desteklendiğini ancak son iki yılda desteklerin azaldığını hatta bazı



yerlerde kapandığını kaydeden Ertunç, Bugün yaşanan tarımsal ürünlerde fiyat artışlarının bir sebebinin de bu olduğunu söyledi. Ertunç; “Biz ucuza üretmiyoruz, ucuza naklede-miyoruz. Daha önceki yıllarda verilen teşviklerle, tarım makinesi üreticilerinin hepsi ihracatçı oldu. Bunu da yavaş yavaş kaybetmeye başladık. Destekler olmayınca ayakta duramıyoruz, tarımın da gelişmesi için, makineleşmenin artması gerekiyor. tarımsal mekanizasyon arttıkça verim ve üretim artar. Bu konuda acil desteğe ihtiyaç var” diye konuştu.

#### **BÜROKRASI YÜKÜMÜZÜ ARTIRIYOR**

Bunların dışında SGK, KOSGEB, TÜABİTAK, desteklerine de değinen Ertunç; “Özellikle SGK desteklerinde kafa çok karışık, hangi işçi hangi destekten yararlanıyor, beyanname verirken, çok karışıklık yaşanıyor. Oysa hesabın bu kadar karışık olmasına gerek yok, sadeleştirilmesi gerekir. Ben makine mühendisiyim, imalat mı yapacağım, ürün mü geliştireceğim, bunu mu takip edeceğiz? Bürokratlar işimizi kolaylaştırması gerekirken, tam tersi yükümüzü artırıyorlar” dedi.

**Birol DUYGU:**

### **“Bankalar kredi verirken sadece ciroyu dikkate almamalı”**

Duygu Makine ve ESES Metal olmak üzere iki firmaları olduğunu söyleyen Duygu Makine Otomotiv Şirket Müdürü Birol Duygu; Duygu makine firmamızda İş ve inşaat makineleri yedek parça, pres baskı işleri ve savunma sanayi fixture gibi özel tasarım imalatlar yapmaktayız. ESES metal firmamız da fason kesimler yaptığımız lazer makinelerimiz var. Lazer makinelerimizden birisi özellikleri bakımından Türkiye'ye giren ilk boru profil vb. kesim ya-

pabilen makinedir. Bu makineyi getirirken büyük çilelerle karşılaştık. Ülkemizde olmayan bir makine. Kurulumundan bugünkü sürece kadar birçok sorunla karşılaştık.

İthal ettiğimiz, işlemede kullandığımız makinelerle ilgili ciddi servis ve yedek parça problemimiz var. En büyük sorun, ithalatçı firmaların elinde yedek parçası olmaması. En ufak arızada menşei ülkeye mahkum oluyoruz. Bir ayı bulan iş kayıpları ve makinenin durmasından kaynaklı olarak hem biz hem de fason üretim yaptığımız firmalar işgücü kaybı yaşıyor” dedi.

İthalata izin veren ilgili bakanlıkların düzenleme yaparak yedek parça bulundurma zorunluluğu getirmesi gerektiğini söyleyen Duygu, ayrıca sanayi ürünlerinde 10 yıl yedek parça verme garantisinin olmasının alınan makinenin garantisini bittiğinde satıcı ile servis sorunlarını beraberinde getirdiğine dikkat çekti.

#### **YERLİ MALI KONUSUNA DİKKAT EDİLMELİ**

Kamu alımlarında, ihalelerde yerli malı üretimi alınması ve kullanılması konusuna dikkat edilmesi gerektiğini belirten Duygu, ayrıca bir inşaat işi, karayolu, köprü, baraj vesaire gibi ihalelerde kullanılacak makine ve ekipmanlar için mutlaka yerli makine kullanılacağına ilişkin taahhüt alınarak ihaleye çıkılması gerektiğini söyledi.

#### **FİRMALAR MALİYET HESABINI DÜŞÜNME**

Firmalar kaynaklı yanlışlara da dikkat çeken Duygu, “Maliyet hesabı düşünülmeden teklifler veriliyor. Firmalar kendi rekabet şanslarını yok ettikleri gibi aynı sektör firmalarının da yok olmasına sebep oluyor. Bu konuda birçok iflaslar da yaşandı. Konkordatoya giden firmalar kendini garanti altına almaya çalışırken, tedarikçileri batırıyor. Kendimi koruyacağım mantığıyla yola çıkan tedarikçiyi iflasa sürüklüyor” dedi.

#### **İŞ KANUNU SORUNLUI**

İstihdam konusuna da değinen Duygu, elemanla ilgili sorunların bütün işyerlerinin ortak noktası olduğunu belirterek “İş Kanunu'nda ciddi sorun var. İşinden ayrılan elemanların hiçbirisi işe yönelmedi devlet nasıl olsa bakıyor diye iş aramıyor çalışmakta istemiyor. Öbür taraftan da eleman arayanlar eleman bulamıyor. İşsizlik maaşının süresinin kısaltılması istihdamı artıracaktır. Mülteciler ciddi anlamda işgücünü oluşturuyor. Bunu herkes biliyor, yarın bunlar gittiği zaman önemli oranda sıkıntı büyüyecek” diye konuştu.



**Birol DUYGU:**

*Bankaların ticaretle hizmet sektörünü birbirinden farklı değerlendirmesi gerekir. Ciro üzerinden değerlendirme firmaları mağdur ediyor. 100 bin lira ciro yapan bir kişi bazen 1 milyon lira ciro yapanla aynı oranda para kazanabiliyor. Ama bankalar bunu dikkate almıyor.*



*Balkanların 650 bin nüfuslu küçük  
ülkesi yatırıma bekliyor*

# KARADAĞ



**Kalkınmada önceliği tarım, turizm ve enerji sektörüne veren Balkanların küçük ülkesi Karadağ, Türkiye için önemli yatırım fırsatlarını bünyesinde barındırıyor. Türkiye'nin 2018 yılında Karadağ'a ihracatı bir önceki yıla kıyasla yüzde 32,3 oranında artarak, 79,5 milyon dolar seviyesine ulaştı.**

**G**üneydoğu Avrupa'da yer alan Balkan ülkesi Karadağ'ın, doğusunda Arnavutluk ve Kosova, kuzeyinde Sırbistan, batısında Hırvatistan, Bosna-Hersek ve güneyinde Adriyatik Denizi yer alıyor. Başkenti, Podgorica olan ülke, Yugoslavya'yı oluşturan altı cumhuriyetten biriyken 2003 yılında Sırbistan-Karadağ olarak daha esnek bir federasyonda yer aldı. Daha sonra 21 Mayıs 2006'da yapılan refe-

randum ile bu federasyondan da bağımsızlık kararı olarak, 3 Haziran 2006'da bağımsızlığını ilan etmiştir.

2014 tahminlerine göre 650.036 kişi olan ülke nüfusunun yüzde 49,4'ünü erkekler, yüzde 50,6'sını ise kadınlar oluşturuyor. Ülkedeki erkek nüfusun yüzde 68,8'i, kadın nüfusun da yüzde 67,3'ü 15-64 yaş aralığında bulunuyor ve Karadağ'da nüfusun yüzde 63'ü şehirlerde yaşıyor.





Karadağ, 2006 yılında yapılan referandum sonucunda Sırbistan ve Karadağ Devlet Birliği'nden ayrılarak bağımsızlığını kazandığından beri yüzünü batıya çevirmiş bir ülke.



### AB'YE ADAY STATÜSÜNDE

Karadağ, 2006 yılında yapılan referandum sonucunda Sırbistan ve Karadağ Devlet Birliği'nden ayrılarak bağımsızlığını kazandığından beri yüzünü batıya çevirmiş, parlamenter demokratik sistemini geliştirmeyi, komşularıyla iyi geçinmeyi ve mevcut sorunları suhuletle aşmayı, serbest piyasa ekonomisini yerleştirmeyi ve Avrupa-Atlantik kurumlarıyla bütünleşmeyi hedeflemiştir.

Bu hedef doğrultusunda Karadağ, bağımsızlığını kazanmasının üzerinden henüz 4 yıl geçmişken Avrupa Birliği'ne aday ülke statüsü almış ve NATO Üyelik Eylem Planı'na dahil edilmiştir. Karadağ, son dönemde bu hedefleri çerçevesinde, AB üyelik müzakereleri sürecinde hızla ilerlemiş, 2 Aralık 2015 tarihinde de NATO'ya üyelik daveti almıştır.

Yurttaşlık esasına dayanan Karadağ'da çoğunluğu oluşturacak bir etnik grup bulunmuyor. Etnik ve dini olarak farklı olan topluluklar uyum içinde bir arada yaşıyor.

Devletin tüm etnik, kültürel ve dini kimliklere saygı göstermesiyle Karadağ, bölge ülkeleri için örnek sayılabilecek düzeyde toplumsal barış sergilemekte. İç barışı ve komşularıyla mevcut iyi ilişkileriyle Karadağ Balkanlar'daki istikrara önemli katkıda bulunuyor.

### IMF VE DTÖ'YE ÜYE

Karadağ, Milosevic döneminde ekonomisini federal kontrolden ve Sırbistan'dan ayırarak kendi merkez bankasını oluşturmuştu. Resmi para birimi olarak Yugoslav Dinarı yerine önce Alman Markı'nı daha sonra da Euro'yu benimsemiş, kendi gümrük tarifelerini oluşturup, kendi bütçesini idare etmeye başlamıştı. Sırbistan ile olan politik bağların çözülmesi ile birlikte 2006 yılında Karadağ ve Sırbistan pek çok uluslararası mali kurumdaki ortak üyeliklerini de ayırdı.

18 Ocak 2007'de Dünya Bankası ve IMF'ye üye olan Karadağ, Ekim 2007 'de Dünya Ticaret Örgütü'ne girdi, AB ile üyelik anlaşması

imzalayarak, 15 Aralık 2008'de AB'ye üyelik başvurusunu yaptı.

Ülke ekonomisi dışı açılmanın da etkisiyle önceleri, GSYİH'deki yüksek büyüme, bütçe fazlası, doğrudan yabancı yatırımların girişi, istihdam sayısındaki artış, bankacılık sisteminin gelişmesi gibi olumlu gelişmeler kaydetse de ardından sıkıntılı kriz ve durgunluk dönemi yaşadı. Karadağ'ın 2007 ve 2008 yıllarında GSYİH'deki büyüme oranları pozitif iken, 2009 yılında yüzde -5,7'ye kadar düştü.





## TÜRKİYE-KARADAĞ DIŞ TİCARETİ

Başlıca ihraç ürünlerimiz: Makine ve cihazlar, kara taşıtları, tekstil ürünleri ve aksesuarlar, makine ve cihazlar, kara taşıtları, tekstil ürünleri ve aksesuarlar Başlıca ithal ürünlerimiz: Metal cevherleri, demir-çelik, hurda metal, deri, kösele ve ham post

Oldukça küçük bir ülke olan Karadağ'ın ekonomik yapısı, turizm de dahil olmak üzere hizmet sektörü ağırlıklıdır. Alüminyum başta olmak üzere birkaç ürün dışında imalat sektörü ön planda değildir. Tarım sektörü de hizmetler sektörünün gerisinde kalmaktadır.

### ZENGİN ORMAN ÜRÜNLERİ

Karadağ'ın doğal kaynakları arasında boksit, hidroelektrik enerji ve kereste en önemlileridir.

Orman arazilerinin değeri, korunması, organizasyonu, çeşitliliği, yönetimi ve çevre üzerindeki etkileri açısından Karadağ ormanları Avrupa'nın en iyi ormanları arasında yer almaktadır.

### TÜRKİYE-KARADAĞ ÜLKE İLİŞKİLERİ

Türkiye Karadağ'ı 12 Haziran 2006 tarihinde tanıyan yedinci ülkedir. 3 Temmuz 2006 tarihinde ise iki ülke arasında diplomatik ilişkiler kuruldu. Karadağ'ı ilk tanıyan ülkeler arasında olan Türkiye, Balkanlar'ın barış ve istikrarına verdiği önem çerçevesinde, bölgenin barış ve istikrarına katkıda bulunan Karadağ'ı dost bir ülke olarak görüyor. Türkiye'nin, öncelikli dış politika hedefi Avrupa ve Avrupa-Atlantik kurumlarıyla bütünleşme olan Karadağ'ın bu yöndeki çabalarına destek verirken, Karadağ da ülkemize yakınlık duymakta, bölgesel ve uluslararası platformlarda ülkemizle dayanışma sergiliyor.

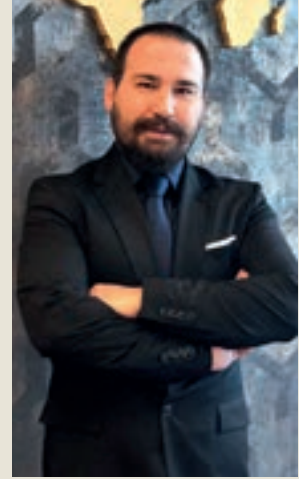
## TURİZM VE İNŞAATTAKİ HIZLI BÜYÜME YATIRIMCIYA BÜYÜK FIRSATLAR SUNUYOR

Karadağ Türk İşadamları Derneği (KATIAD) Kurucu Başkanı İsmail Oğuz Güvenç, Karadağ'ın yabancı yatırımcıya olan ilgisi ve güvene dayalı ticaret anlayışı ile Türk yatırımcılar için büyük bir potansiyel barındırdığına dikkat çekiyor.

Montenegro da bulunan bir Türk Yatırımcı olarak, bu ülke insanların yaşam tarzları ve güven esaslı ticaretleri, bizlerin unuttuğu için artık alışık olmadığı bir durum olduğunu söyleyen Karadağ Türk İşadamları Derneği (KATIAD) Kurucu Başkanı İsmail Oğuz Güvenç, "Her konuda işleyiş yavaş ama bir o kadar da sağlıklı. Ülkenin genç bir nüfusa sahip olması sebebi ile bürokrasi kolay açılıyor. Bir çok sektörde ciddi potansiyel mevcut" açıklamasında bulundu.

### ELÇİLİK YARDIMCI OLUYOR

Karadağ'ın turizm ve inşaat sektöründeki hızlı büyümesi tüm dünyada olduğu gibi Türk yatırımcıların da iştahını kabarttığını söyleyen Güvenç, "Ülkenin yabancı yatırımcıya ilgisi gayet makul seviyede. Montenegro da bulunan Türkiye Büyükelçiliği



**KATIAD Kurucu Başkan  
İsmail Oğuz GÜVENÇ**

yatırımcılarımıza atılması gereken tüm adımlar noktasında yardımcı oluyor. Ayrıca biz Karadağ Türk İşadamları Derneği (KATIAD) olarak tüm vatandaşlarımıza elimizde geldiğinde katkı sağlamaya çalışıyoruz" dedi.

Karadağ'da yatırım yapmayı düşünen işadamlarına, "Bütün bu olumlu yanlara rağmen burda edindiğimiz tecrübelerle bu ülkeye yatırım düşünen iş insanlarına tavsiyemiz, ince eleyip sık dokuyarak karar vermeleri" diye konuşan Güvenç, fizibil olmayan yatırımların garantisizliğine dikkat çekti. Güvenç; "Karadağ Türk İşadamları Derneği olarak ülkemizden gelen yatırımcıların bir lirasının bile heba olmasını istemeyiz. Gelen her yatırımcının da başarılı olmasını isteriz. Çünkü kayıplar ülkemizin kayıpları olacaktır, her başarı da ülkemizin başarısıdır ve Türkiye'ye katkı sağlayacaktır" diye konuştu.



Türkiye ile Karadağ arasındaki ilişkilerin bir önemli unsuru, Karadağ nüfusunun yüzde 19'unu oluşturan Boşnaklar, Karadağlı Müslümanlar ve Arnavutların varlığı. Karadağ'dan çeşitli tarihlerde ülkemize göç eden akraba toplulukların mevcudiyeti de ikili ilişkilerimiz için ayrı bir potansiyel ve teşvik unsuru.

### EKONOMİK İLİŞKİLER

Türkiye'nin Karadağ'a başlıca ihrac ürünleri arasında, makine ve cihazlar, kara taşıtları, tekstil ürünleri ve aksesuarlar makine ve cihazlar, kara taşıtları, tekstil ürünleri ve aksesuarlar geliyor. Karadağ'dan ithal edilen ürünler arasındaysa üst sırayı, metal cevherleri, demir-çelik, hurda metal, deri, kösele ve ham post alıyor.

2009 yılında Türkiye ile Karadağ arasında imzalanan Ekonomik İşbirliği Anlaşması ekonomik ve ticari ilişkilerin ahdi çerçevesini oluşturmaktadır. Bunun yanı sıra, 26 Kasım 2008 tarihinde İstanbul'da imzalanan ve 1 Mart 2010 tarihinde yürürlüğe giren Serbest Ticaret Anlaşması ile ülkemiz menşeli sanayi mallarına Karadağ'da uygulanan gümrük vergisi oranları sıfırlanmıştır.

### TÜRKİYE-KARADAĞ İLİŞKİLERİ

Karadağ ile bir serbest ticaret alanı kurulmasına dair sürdürülen müzakereler sonunda Türkiye-Karadağ Serbest Ticaret Anlaşması (STA) 26 Kasım 2008 tarihinde İstanbul'da imzalandı ve 1 Mart 2010 tarihinde yürürlüğe girdi. imzalanan STA ile Türk ihracatçılara, Karadağ pazarında Avrupa Birliği ihracatçıları ile eşit rekabet imkânı sağlanmış oldu.

Sanayi mallarında, Karadağ-AB İstikrar ve Ortaklık Anlaşmasında düzenlenen tercihli rejim Türkiye-Karadağ STA'sına aynen yansıtıldı. Bu çerçevede, anlaşmanın yürürlüğe girdiği tarihte; Karadağ menşeli tüm sanayi mallarının Türkiye'ye ithalatında uygulanan gümrük vergileri sıfırlandı.

Anlaşmanın tarım ürünlerine



2019 Ocak-Şubat aylarını kapsayan iki aylık dönemindeyse Karadağ'a ihracatımız bir önceki yılın Ocak-Şubat dönemine kıyasla yüzde 129 oranında artarak, 16,1 milyon dolar.

ilişkin bölümünde, seçilmiş birkaç tarım ürünüde taviz değişimi konusunda mutabakata varılmış, taraflar birbirlerine sınırsız miktarda veya tarife kontenjanları dâhilinde vergiden muaf olarak veya MFN vergi indirimi şeklinde tavizler tanıdı.

Bu kapsamda, Karadağ tarafından Türkiye'ye mercimekte sınırsız tarife kontenjanı, kuru kayısıda ise kota dâhilinde taviz tanınırken, Türkiye tarafından Karadağ'a şarap, reçel ve makarnada kota dâhilinde taviz verildi.

Karadağ'ın doğal kaynakları, düşük vergi oranları, kalifiye işgücü ve Avrupa pazarına yakınlığı yatırım için elverişli koşullar oluşturuyor. 2015 yılında Karadağ'da gerçekleştirilen en önemli yatırımların başında, Ziraat Bankası'nın Temmuz ayında faaliyetler geçmesi idi. İstanbul Menkul Kıymetler Borsası da 2014 yılında Karadağ Borsası'na yaklaşık yüzde 25'lik hisseyle ortak oldu.

### İHRACATTA REKOR ARTIŞ

Türkiye'nin Karadağ'a olan ihracatı, 2018 yılındabir önceki yıla oranla

Karadağ'ın doğal kaynakları, düşük vergi oranları, kalifiye işgücü ve Avrupa pazarına yakınlığı yatırım için elverişli koşullar oluşturuyor.







### KÜLTÜREL İLİŞKİLER

Karadağ ile Türkiye arasındaki eğitim ve kültür alanlarında ilişkilere büyük önem veriliyor. 2007 yılında Karadağ'da faaliyete geçen TİKA, kuruluşundan bu yana Karadağ'da çeşitli sosyal yatırımlar ve altyapı projeleri üstlenmekte, kültürel mirasın ihyasına gayret gösteriyor. Yunus Emre Türk Kültür Merkezi 2014 yılında Podgoritsa'da faaliyete başlayarak Türkiye'nin tanıtımına katkı sağlayacak sanatsal/kültürel faaliyetler düzenlemekte; düzenli olarak Türkçe dersleri vermekte. Ayrıca Karadağ Üniversitesi'ne bağlı Niksić Felsefe Fakültesi bünyesinde bir Türkçe kursu açıldı. Bunların yanı sıra, Karadağ Üniversitesi bünyesinde bir Türkoloji bölümü kurulması ve iki ülke Devlet Arşivleri arasında işbirliği sağlanması için çalışmalar yapılıyor.

yüzde 32,3 oranında arttı ve 79,5 milyon dolar seviyesine ulaştı. Yine 2018 yılında Türkiye'nin Karadağ'dan yaptığı ithalat bir önceki yıla göre yüzde 41 oranında azalarak 14,2 milyon dolar civarında gerçekleşti. Türkiye ile Karadağ arasındaki ticaret hacmi 2018 yılında yüzde 11,4 oranında artış ile 93,7 milyon dolar oldu. Bu rakam bugüne kadar kaydedilen rekor ticaret hacmi.

2019 Ocak-Şubat aylarını kapsayan iki aylık dönemdeyse Karadağ'a ihracatımız bir önceki yılın Ocak-Şubat dönemine kıyasla yüzde 129 oranında artarak, 16,1 milyon dolar oldu. Aynı dönemde Karadağ'dan yapılan ithalat-

sa bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 93 oranında azalış ile 380 bin dolar olarak kaydedildi. Türkiye ile Karadağ arasındaki ticaret hacmi, 2019 Ocak-Şubat döneminde önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 29,7 oranında artarak, yaklaşık 16,5 milyon dolar oldu.

### TÜRK YATIRIMCILAR KARADAĞ HAVALİMANLARINI DEVRALABİLİR

İki ülke arasındaki bir başka önemli gelişme ise havacılık sektöründe yaşanıyor. Türk TAV Havalimanları, Karadağ'daki Podgoritsa ve Tivat havalimanları için uzun vadeli imtiyaz sözleşmesi alabilecek olan firmalar arasında bulunuyor. Yaşanan gelişmelere rağmen Karadağ Hükümeti henüz imtiyaz kararını getirmedir. Bunun en büyük sebeplerden biri olarak, Sosyal Demokrat (SD) üyelerinin imtiyaz belgelerinden çok önemli eksikliklerin giderilmesini istemeleri olarak gösteriliyor.

TAV Havalimanları Tunus'ta sadece iki yıl içinde bir havalimanı inşa etmiş olup aynı zamanda söz konusu havalimanını yönetiyor. Balkan ülkelerinde havaalanlarında imtiyaz verilmesi normal bir süreç ve Arnavutluk, 2005 yılında bunu yapan ilk ülke olmuştu. Arnavutluk'un ardından Zagreb'in havaalanı ile Hırvatistan yaptı. Sırbistan ise Belgrad'daki Nikola Tesla havaalanı için Fransız Vancy Havaalanları şirketi ile 25 yıllığına anlaşma imzaladı.

Türkiye ile Karadağ arasındaki ilişkilerin önemli bir unsuru, Karadağ nüfusunun yüzde 19'unu oluşturan Boşnaklar, Karadağlı Müslümanlar ve Arnavutların varlığı.

## KARADAĞ

Başkent: **PODGORİCA**

Yüzölçümü: **13.812 km<sup>2</sup>**



Yönetim biçimi:  
**CUMHURİYET**



Resmi dili:  
**KARADAĞCA**



Para birimi:  
**EURO**

### Temel ekonomik göstergeler



GSYH (milyar €)	3,45
Reel GSYH Büyüme Oranı (%)	1,8
Nüfus (milyon)	0,65
Nüfus artış hızı	2,4
Kişi Başına GSYH (€)	5.561
Enflasyon Oranı (%)	-0,7
İşsizlik Oranı (%)	18
İhracat (fob-milyon €)	333
İthalat (fob-milyon €)	1.784
Dış borç (milyar €)	2,02

### İthalat-ihracat ve ürünler



#### Başlıca ihracat kalemleri:

Elektrik, metal cevherleri, kereste, içki, meyve-sebze, et ürünleri

#### Başlıca ithalat kalemleri:

Petrol, et ürünleri, hububat, meyve-sebze, içki, ilaç

#### Başlıca ticaret ortakları:

Sırbistan, Hırvatistan, Yunanistan, Slovenya, Çin

Karadağ, 650 binlik nüfusu ve 13.812 km<sup>2</sup>'lik yüzölçümüne paralel olarak küçük fakat açık bir ekonomiye sahiptir. Merkezi planlı ekonomiden serbest pazar ekonomisine geçiş süreci halen devam etmektedir. Karadağ'ın 2014 yılı GSYH'sı 3,45 milyar euro.

Dünya Bankası'nın hazırladığı ve 189 ülkedeki yatırım ortamının elverişliliğini ölçen "Doing Business 2016" raporunda Karadağ 46. sırada yer almaktadır.





**Berna Pınar  
Tunç**



# YAŞAM AMACI BİR SONUÇ DEĞİL BİR SÜREÇTİR

**Infinitcrea Leadership and Coaching kurucusu Berna Pınar Tunç, Endüstri 4.0'a getirdiği sıradışı yaklaşımla dikkat çekiyor. Dijitalleşme sürecinde insana odaklanmak gerektiğini söyleyen Tunç; “Bizler insan olma yeteneğini kaybettiğimizi farkettilik. Korktuğumuz şey, robotların işlerimizi elimizden alması değil; kaybolmuşluğumuzla yüzyüze gelmek. Değerlerimize dönüp bakmak zorundayız. Aksi halde, birgün değerlerimizi bizden daha iyi öğrenmiş bir yapay zekanın karşısında bir hiçe dönüşebiliriz” diye konuşuyor. Kendini bilmenin durmayı ve içe dönmeyi gerektirdiğini söyleyen Berna Pınar Tunç görüşlerini; “Örneğin yaşam amacını ‘mutlu olmak’ olarak da tanımlayabilir birileri. Oysa yaşam amacı bir sonuç değil bir süreçtir. Ve süreç bize verilen hayattır” şeklinde özetliyor.**

**B**erna Pınar Tunç, satış mühendisi olarak başladığı iş yaşamına perakende planlama, kurumsal satış, mağaza lojistik ve operasyon yönetimi ile devam etti. Fakat aile şirketleri, iş hayatı, teknoloji sarmalı

içindeki yaşamında, insanın durumu sorgulamaya başlaması onu kendi işini kurmaya itti. Bugün aile şirketlerine danışmanlık, veliht koçluğu ve yöneticilik koçluğuyla devam eden yaşamına, icazetli Katı' sanatçılığı, STK'lar ile

yapılan sosyal sorumluluk projelerini de sığdırmış durumda. Tunç'un, birbirinden farklı konular gibi görünse de aynı ağacı besleyen kök işlevi gören çok yönlü yaşamıyla ilgili keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

**Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?**

1975 Ankara doğumluyum. İki çocuklu memur bir ailenin ikinci kızıyım. İstanbul Üniversitesi Endüstri Mühendisliği mezunuyum. İş hayatım bir teknoloji firmasında başlayıp eşimin ailesine ait İtalyan ortaklı şirketimizde devam etti. Uzun yıllar çalıştıktan sonra özellikle aile şirketleri, iş hayatı, teknoloji ve tüm bu sarmal içinde insanın durumu beni kendi şirketimi kurmaya yöneltti. Aile şirketlerine danışmanlık, velayet koçluğu ve yönetici koçluğu yapıyorum. Bireysel çalışmalarda özel liderlik eğitimleri ve yaşam koçluğuna devam ediyorum. Yüksek lisansımı Bilgi Üniversitesi MBA'de tamamladım. Şu anda Nörobilim ile çocuk gelişimi dallarında eş zamanlı yüksek lisans yapıyorum.

Üniversite ile ilk yüksek lisans arası dönemde, oğlumla ilgilenirken Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı'nda eğitmenlik (Tegev diliyle ablalık) yaptım. Bu dönem benim için, nesillerin iyi yetişmesi gerekliliği, velilerin yaklaşımları ve eğitim sistemine dair içgörü kazandığım ayrıca çeşitli yaş gruplarından çocukların dünyasına misafir olduğum çok önemli bir dönemdi.

Bir mühendis olmama rağmen her zaman sanatın bir dalı ile ilgilenmek istedim. Bu yolda, T.B.M.M Milli Saraylar Yıldız Sarayı'nda geleneksel sanatlar üzerine çalışmalar yaparak Katı' dalında icazet aldım. Değerli Hocamız Dürdane Ünver önderliğinde çeşitli projeler ve sergilerde yer aldım. Her insanın sanatın herhangi bir dalında başarılı olabileceğine bu anlamda kendine şans tanınması ve emek vermesi gerektiğine inanıyorum.

**YAŞAM AMACI BİR SONUÇ DEĞİL BİR SÜREÇTİR****Yaşam felsefenizi özetler misiniz?**

Yaşam felsefesinden ziyade yaşam amacı bana daha doğru gelen bir kavram. Yaşam amacı doğrudan yaşamın özüne dokunan bir olgu. Bu dünyaya neden geldiğimizi sorgulamakla ilgili. Elbette yaradan bizleri kaderimizle ve sınırlı nefesle yarattı. Ancak dünyaya gelişimizle gidişimiz arasında geçen süreye dair bir amacımız olmalı. Bu



Çocuk gelişimi yüksek lisansı ile beraber çocuk edebiyatını yeniden keşfediyorum diyebilirim. Bazı çocuk kitaplarının büyükler için yazıldığını biliyor musunuz?

yüzden hiç ölmeyecekmiş gibi çalışmak esas. Yaşam amacı paradan, puldan, ünvanlardan, mevkilerden, edinilmiş herşeyden başka bir şey. İnsanın kendisini bilmesi ile ilgili tamamen. Kendimizi bilebilmek de biraz durmayı, içimize dönmeyi, ken-

dimizi görmeyi, kendimizi duymayı gerektiriyor.

Örneğin yaşam amacını "mutlu olmak" olarak da özetleyebilirler birileri. Oysa yaşam amacı bir sonuç değil bir süreçtir. Ve süreç bize verilen hayattır.

**Hem kurumlar hem de bireylere koçluk çalışmaları yapıyorsunuz ve liderlik eğitimleri veriyorsunuz? Koçluk ve liderlik eğitimleriniz nasıl başladı?**

Koçluk yolculuğum 2013 yılında başladı. Ben Adler ekolünden gelme bir koçum. Dolayısı ile her bireyin özel olduğuna, sorunlarıyla, çözümleriyle, bakış açıları ile eşsiz olduğuna inanan ve tamamen pozitif psikoloji üzerine kurulu bir yaklaşımdan geliyorum.

Koçluk eğitimlerine başlamam o



## KOÇLUK KİŞİYE UNUTTUKLARI 'KENDİLERİNİ' HATIRLATAN BİR SÜREÇ

Koçluk almak kişilere güçlü yönlerini bulduran, unuttukları "kendi"lerini hatırlatan, seçenek üretebilme yeteneğini yeniden kazandıran bir süreç. "En iyi" hallerini yeniden bulmalarını sağlayan bir süreç. Şu bir gerçek ki anlamadığımız hiçbir şeyi anlatamazsınız. Dolayısı ile kendinizi anlatabilmeniz için önce anlamamız gerekli. Bu size hem işinizde hem de özel hayatınızdaki tüm iletişim bariyerlerinde güç sağlar. Hayatınızı kolaylaştırır.

Bahsettiğimiz etiketlemeler bize aslında nasıl olduğumuzu unutturuyor zamanla. Dayatmalar haklarımızı ya da hakkımızı aramayı unutturuyor. Düşüncemizi söylemedikçe düşünmeyi bir kenara bırakıyoruz. Ve nihayetinde herşeyi kendimiz seçtiğimizi zannediyor ama aslında seçmiyoruz.

Koçluk almak kişilere güçlü yönlerini bulduran, unuttukları "kendi"lerini hatırlatan, seçenek üretebilme yeteneğini yeniden kazandıran bir süreç. "En iyi" hallerini yeniden bulmalarını sağlayan bir süreç.

Şu bir gerçek ki anlamadığımız hiçbir şeyi anlatamazsınız. Dolayısı ile kendinizi anlatabilmeniz için önce anlamamız gerekli. Bu size hem işinizde hem de özel hayatınızdaki tüm iletişim bariyerlerinde güç sağlar. Hayatınızı kolaylaştırır.

İşte tam da bu nedenle profesyonel olarak koçluk yapmaya karar verdim ve bu konuda derinleştim. Hem Avrupa (EMCC) hem de Uluslararası (ICF) koçluk federasyonları üyesiyim ve ICF ünvanlıyım.

Liderlik eğitimlerinde gördüğüm en önemli şey insanın önce kendi lideri olması gerekliliği. Bu eğitimlerde yaşanan en büyük farkındalıkların da kişinin kendine liderliği ile ilgili olduğunu görüyoruz.

Şu sıralar sadece aile şirketlerine yönelik tasarladığımız bir eğitimin son adımlarıyla uğraşmaktayım.

Biliyorsunuz Türkiye'de 3,5 milyona yakın işletme kobi statüsünde. Bunlar aile şirketleri. Genel refah ve ekonomi için büyük önem taşıyorlar.

Bu işletmeler ailelerin ekmek kapısı. Ancak gerekli organizasyonel gelişmeler gerçekleştirilmediği ve sonraki nesillere aktarılamadıkları için "ya batış, ya satış" ile sonlanıyorlar. Bu durum sadece Türkiye'ye has bir konu değil elbette. Şu bir gerçek ki aile şirketlerine dair yapılmış sayısız çalışma bulabilirsiniz literatürde. Ki bunlardan bir tanesi de benim yüksek lisansta yaptığım çalışmam.

Kısaca ne yapılması gerektiği konusunda literatüre göre herkes hem fikir. Peki neden olamıyor? Odak noktamız bu...

Aileler duygusal yapılarıdır. Şüphesiz ki iş içindeki akrabalık ilişkileri, iş yerindeki profesyonellerle olan ilişkiler, aileye sonradan girmiş gelin ya da damatlarla olan ilişkiler ve belki de aileden olmayan diğer küçük hissedarlarla olan ilişkiler akışına ve şansa bırakılamayacak kadar hayattır.

Üstelik sadece işin devamı ve nesillere aktarılması için değil aile ilişkilerinin ahenkle devam etmesi için de.

Bu bağlamda liderlik, iletişim eğitimleri ve süreçleri destekleyen koçluk çalışmaları hayati bir önem taşıyor. Yeni nesilleri anlamak, özgüvenli bir nesil için çocukluktan itibaren aile büyüklerinin yaklaşımının nasıl olması gerektiği gibi konular mutlaka öğrenilmeli.

Aile şirketlerinin kaderi batış ya da kaçış olmamalı. Yeni neslin vizyonu da şüphesiz "kaç kurtul" ya da "sat kurtul" olmamalı. Ancak maalesef bu zeminleri bizler hazırlıyoruz.

dönemlerdeki şirket danışmanımızın yönlendirmesi ile oldu.

Bu uzun ve bitmeyen bir yolculuk. Açıkçası bitmemesi de gerekiyor. Söz konusu insan ise kendinizi sürekli geliştirmelisiniz. Benim için bu, yaptığınız işe saygınızın da bir parçası.

Hem özel hem aile hem de iş hayatımızda bazı dayatmalar ve etiketlemelere maruz kalıyoruz. Çoğu zaman seçimlerimizi kendimiz yapmıyoruz. Seçimlerimizi kendimiz yapmaya yapmaya seçenek üretmeyi ve seçim yapabileceğimize hakkımız olduğunu da unutuyoruz.

İnsanoğlu unuttur. Nörobilim çalışmalarını da bunu gösteriyor. Kullanmadığımız nöron bağlantılarını kaybediyoruz. Bu da ilgili yetenek ya da yetkinliğin kaybolması demek.



**Firmanızı nasıl kurdunuz? Kurulduğundan bugüne yaşadığınız tecrübeyi ve değişimi anlatır mısınız?**

Son 4 senedir aile şirketimdeki görevimin yanısıra hem kurumum içinde hem de profesyonel anlamda koçluk veriyorum. Liderlik eğitimleri

ile bireyler ile çalışıyorum. Yanısıra ICF çatısı altında STK'lar ile yapılan sosyal sorumluluk projelerinde gönüllü koç olarak görev alıyorum. Sonuçta bu tarafın ağır basması ile 1 sene önce görevimi tamamen devrederek Infiticrea'yı kurdum.

farklı alanlarda çalışabileceğiniz, pek çok uzmanlığa sahip olduğunuz ve müfredatı gereği sizi sürekli geliştirmeye iten bir mühendislik dalıdır. Size hangi alanda çalışmak isterseniz çalışabilme yetkinlikleri kazandırır.

Analitik düşünce yapısı mühendisliği kazanmanızı sağlayabilir ancak mühendislik formasyonu, sonuçların nedenlerine de odaklanmanızı sağlar. İyi mühendislik eğitimleri sanılanın aksine sizi, sorgulayan, farklı bakış açıları arayan bir zihinsel yapıya ulaştırır. Çıktıyı değiştirmek için girdilere odaklanmanızı sağlar. Değişimi zihninize kazır.

**Hani öz diyoruz ya özümüze ulaşmak için de bunlara ihtiyacımız yok mu?**

Elimizdeki sonuçların sebeplerine bakmaya, bir sonraki adımda değişim yaratabilmek ya da farklı çıktılar elde edebilmek için girdileri nasıl değiştirmemiz gerektiğine odaklanmaya ihtiyacımız yok mu?

Ben de pek çok yeni mezun Endüstri Mühendisi gibi iş hayatına satış

**KENDİ YAŞAMIMIZIN MÜHENDİSİ OLMAK**

**Endüstri mühendisi olarak profesyonel iş yaşamınıza başladınız? Mühendislikle insan değerler sistemine hitap eden koçluk arasında nasıl bir bağlantı var?**

Üniversiteye 1992 yılında girdim. O dönemlerde tercih sistemi şimdikinden farklıydı tabii ki. Bu noktada benim hayatıma dokunan kişi dersane müdürümdü. Beni Endüstri Mühendisliği'ne yönlendiren kendisidir. Muhtemelen kendisi farkında olmayarak bana müthiş bir yol çizdi. Bu yüzden gençlere farklı bakış açıları kazandırabilmenin çok önemli olduğunu düşünüyorum. Öğrencilere yaptığım koçlukların neredeyse tamamı gönüllü olarak çalıştığım projeler. Endüstri Mühendisliği





mühendisi olarak başladım. Ancak oğlumla beraber bir ara verdikten sonra aile şirketimizde perakende planlama, kurumsal satış, mağaza lojistik ve operasyon yönetimi ve en son da e-ticaret ile devam ettim.

### **Başarı yolculuğunuzda kendinizi ve çevrenizdekileri nasıl motive ettiniz?**

Yola ve ilerlemeye odaklanmak önemli. Başarı tanımını insan kendisi belirlemeli. Bu bir dayatma olmamalı. Bizler başarılarımızı görmemeye programlanarak büyütülmüş bir nesiliz. Mütevazilik ile küçük başarılarımızı parlatmak ve farketmek arasında ince bir hat var. Bizler bu hattı ayırabilecek bilinçle yetiştirilmedik. Genellikle görmezden geldik. Yapabildiklerimizi herkesin yapabileceğini varsaydık. Çoğunlukla da ilerlemek için takdir bekledik. Bir yerlerde yanlışlık olduğunu hissettiğimiz an arayışlara girdik ve öğrendik. Böylece iç motivasyonumuzu keşfedip, güçlü yönlerimize odaklandık. Kısaca hiç gelişmemiş bir kası sıfırdan oluşturmak ve geliştirmek durumundaydık.

İş hayatımda ekiplerimi her zaman sıfırdan kurmak nasip oldu. Ekiplerimle her zaman sadece huzurla çalışmaya ve kendini aşmaya odaklı çalıştık. "Kalender" tanımını çok severim. İnsan hayatta kalender olabilmeyi başarmalı. Hedefler koyma, azim, çok çalışmak, küçük hedeflere ulaşınca da kutlamak ve bu arada kalender tarafı öldürmemek çok önemli.

Takdir etme konusunda başarılı değiliz. Verdiğimiz eğitimlerde ilk öğretmeye çalıştığımız şeydir takdir.

Kariyerler, çocuklar, evin bütün sorumluluğu içinde sosyal medyada ya da linkedin'de boy gösteren kariyer sahibi kadınlar var artık. Ancak kimse kariyer yapmak kadar nesil yetiştirmenin de bir kadının kullanabileceği bir hakkı olduğunu ve devlet politikalarının şirketleri bu yönde zorlayıcı olması gerektiğini sorgulamadı.



Sadece çevremizdekileri değil kendimizi de... Motivasyona giden en önemli yol budur. Sırt sıvazlamak tahmin edilenden çok daha değerli bir sözsüz takdirdir mesela.

Yapılana değil, öze takdir koçluk yaptığım müşterilerde en sık rastladığım gelişme alanı. Ben de böyleydim. Doğru takdir verebilmek hem kendi motivasyonunuz, hem ekipleriniz için çok önemli.

### **Bugün geldiğiniz noktada genç kuşaklara önerileriniz nelerdir?**

Açıkçası kendimi "olmuş", "bir yerlere gelmiş" olarak tanımlamıyorum. Ancak bu yaşama gelene kadar en faydasını gördüğüm şeyin her zaman ileriye bakmak, geçmişi geçmişte bırakmak olduğunu söyleyebilirim.

Herkes anı yaşamaktan bahseder. Anı yaşamak nedir biliyor musunuz? Şimdiyi, ileride "keşke" demeyecek kadar iyi farketmektir. 'Şimdi'yi iyi farkedip, olan bitenden alacaklarınızı alıp, doldurduğunuz heybenizle yola devam etmektir.

Çok büyük hedefler insanı yorar ve pes ettirir. Bu noktada doğru hedefler koyabilmenin de çok önemli olduğunu düşünüyorum. Büyük resim ve bu resmi tamamlamaya yarayacak küçük öğeler gibi.

### **Endüstri 4.0, dijitalleşme bütün sektörleri etkiliyor, değiştiriyor. Teknoloji üretimden ekonomiye, yaşamdan sanata her şeyi değiştirirken insan bundan nasıl etkilenecek?**

Bu çok önemli ve benim de özel olarak odaklandığım bir konu. Öncelikle şunu herkesin kabul etmesi gerekiyor. Değişeceğiz. Değişim gerekli. Ancak bu değişimin yıkarak mı yaparak mı gerçekleştiğine bakmak lazım. Tüm pozitif gelişmelerinin yanında; sanayi devrimleri ilk önce insanları evlerinden çıkarttı. Çünkü artık evde üretip evde tüketmek yetmemeye başladı.

Ancak bir anda sınıflar oluştu.

Zenginler ve fakirler. Kabul edilse de edilmese de birileri emek yoğun üretti ve birileri refahına refah kattı.

Sonraki gelişmeler fabrikalardaki emek yoğun çalışma sistemini otomasyona çevirdi. CNC tezgahları, tasarım programları ile entegre oto-



**En sevdiğiniz, defalarca okuduğunuz başucu kitabı?**

Bir başucu kitabım yok. Aynı anda birden fazla kitap okurum. Tüm ilgi alanlarıma hitap eden bir kitap mutlaka olur. Şu sıralar özellikle nöro bilim ve çocuk gelişimi kitapları okuyorum. Ve bunlara ek olarak aile şirketleri ile ilgili yayınlanmış yeni yerli ve yabancı makaleleri takip ediyorum. Kitaplarda unutmak istemediğim bölümleri her an ulaşabilmek için bir instagram hesabında de-poluyorum. Böylece her boşlukta mekandan bağımsız olarak okuyabilme ve hatırlama imkanım oluyor.



matik sistemler insanların yerini aldı. İnsanlar daha çok makinaların düzenli çalışmasını kontrol eden, tasarlayan, mühendislik işlerini yürüten seviyeye çekildiler. Tabii ki işini kaybedenler oldu. Emek yoğun çalışma sistemleri yerini zihin yoğun çalışma sistemlerine bıraktı.

Zihin yoğun çalışma hayatları insanları penceresiz kulelere hapsetti. Herkes beyaz yaka olmaktan gurur duydu, övündü. Ancak hayatının elinden alındığını farketmedi.

Tüketim büyük bir ivme ile arttı.

Öyle bir noktaya geldi ki neyi neden tükettiğimizi anlayamayacak kadar, tüketimi asli hedef ve prestij haline getirdik.

İnsanlar ne kadar hızlıysa, ne kadar "yarışa" dahilse, ne kadar çok tüketir ve bunu ilan ederse kendilerini o kadar tatmin olmuş hissettiler.

Gelgelelim varsayılan refahın sonucu bize artan anksiyete ve depresyon oranları, mutsuzluk, annesi ve babasından ayrı, dilini bile bilmediği insanlar tarafından büyütülen çocuklar olarak geri döndü.

İnsanoğlu özünü öylesine kaybetti ki... Geri getirmek maalesef çok da kolay değil.

Hali hazırda ise kendini keşfetme fırsatı bulamamış, tamamen dayatmalarla büyütülmüş, hiç sorgulamamış, kimse tarafından dinlenmemiş, çokluk-

la dayatılan başarılar baz alınarak etiketlenmiş ve takdir edilmemiş nesiller var elimizde. Ve keşkelerle dolu 40 yaş üstü hayatlar.

Kadınların çalışması dahi dayatıldı. Kariyerler, çocuklar, evin bütün sorumluluğu içinde sosyal medyada ya da linkedin'de boy gösteren kariyer sahibi kadınlar var artık. Ancak kimse kariyer yapmak kadar nesil yetiştirmenin de bir kadının kullanabileceği bir hakkı olduğunu ve devlet politikalarının şirketleri bu yönde zorlayıcı olması gerektiğini sorgulamadı. Çocuklarımız onlarla göz teması kurmayan, konuşmayan, zihinsel gelişimlerine destek olmayan, dillerini anlamayan bakım verenler ile büyüyor. Dikkat eksikliği ve hiperaktivite bozukluğundaki artışın farkında mıyız? Peki bu teşhislerin ne kadar hızlı koyulup, çocukların "etiketlenip", "ilaçlandırılmıyorsa"?

Zihinlerimiz yapaylaşıyor ve sorgulamaktan uzaklaşıyor. Yeni bakış açıları üretebilme yeteneklerimizi kaybediyoruz. Düşünsenize artık kimse sırt sıvazlamıyor. Bunun yerine kültürümüzle bağdaşmayan performans değerlendirmelerinde, geri bildirim verme sanatından bihaber yöneticilerin karşısına oturuyoruz gencecik beyinleri. Ve moda geri bildirim "multitask" değilsin!

Endüstri ve teknolojinin yarattığı hız, kolaylık ve refahı hizmetimize

kullanmamak ve kaybolmak kimin sorumluluğunda? Bunu bize teknoloji yapmıyor. Bunu kendimize yine kendimiz yapıyoruz.

Büyük ihtimalle korktuğumuz şey robotların işlerimiz elimizden alması değil. Bizler insan olma yeteneğini kaybettiğimizi farkettiler. İşin kötüsü gerçek bir robot da değiliz. Duygularımızı yönetmemiz gerekiyor. Korktuğumuz şey kaybolmuşluğumuzla yüz yüze gelmek. İşte burada sebep sonuç bağlantıları devreye giriyor. İnsanlar olarak "ne yapıyoruz?", "nasıl yapıyoruz?" ve "niçin yapıyoruz?" "Neyi farklı yapabiliriz?" "Farklı yaptığımızda neler mümkün olabilir?" sorularını sormalıyız kendimize.

Değerlerimize dönüp bakmak zorundayız.

Aksi halde, evet, birgün değerlerimizi bizden daha iyi öğrenmiş bir yapay zekanın karşısında bir hiçe dönüşebiliriz. Kimbilir...

**ÖLÜM İNSANI ÇABUK BÜYÜTEN BİR OLGU**

**Hayatınızda en fazla sıkıntı çektiğiniz olay/sorun neydi ve bunu nasıl çözdünüz? Bu tecrübe size neler kazandırdı?**

Biz maalesef çok kayıplı bir aileyiz. Sevdiklerimizi küçük yaşlarda kaybettik. Ölümü idrak etmek çok küçük yaşlarda nasip oldu. Bu sizi hızlıca büyüten bir etken. Ve bir trajedi değil yaşamın bir parçası. Karşılaşılan zorluk



her ne olursa olsun aileniz ve sevdiğinizle aşamama olasığınız yok.

Bir hayale, bir inanca bağlanmak çok önemli ve insanlar yardım alabilmeyi bilmeliler. Bu yüzden “yardımlaşma” diyoruz. Karşılıklı bir eylem. Zorluklar tek başına aşılacak zorunda değil. Bu okul yaşantınızda, iş yaşamınızda, aile ilişkilerinizde, evliliğinizde, çocuğunuzla ilişkinizde olabilir ve bu liste uzayabilir.

Bu yüzden insanlar yalnızlaşmamalı diye düşünüyorum. Hızlı dünya düzenine ayak uydurmaya çalışırken yalnızlaşmamaya özen göstermeliler.

### **Hayattaki en büyük hayaliniz nedir? Bunu gerçekleştirmek için neler yapıyorsunuz?**

Benim hayallerim hep vermek üzerine. Ben hep veren el olmaya dua ederim. Bu geniş bir kavram. Allahın verdiği servetten vermek, ulaşabildiğin bilgidan vermek, şükrettiğin sağlığıyla senin kadar sağlıklı olmayanlar için koşturmak, kısaca elindeki tüm imkanları farkedip, şükredip, paylaşabilecek basireti dilemek. Bu bağlamda kısa vadeli ve uzun vadeli hayaller kuruyorum sürekli. Bir değil birden fazla önemli hayalim var diyebilirim.

### **RUTİNE KARŞIYIM**

**Bir gününüz nasıl geçiyor? Kendinize ve ailenize nasıl vakit ayırıyorsunuz ve neler yapıyorsunuz?**

Her gününü aynı rutinle geçiren bir insan değilim. Doğrusunu isterseniz biraz da karşıyım. Örneğin “her sabah mutlaka spor yaparım” ya da “gözümü açar açmaz suyum içim, kahve makinasının düğmesine basarım” benim cümlelerim olamaz genelde. Ama şunu söyleyebilirim ki, sabah insanıyım. Günün en bereketli bölümünün sabahlar olduğunu düşünüyorum.

Elimden geldiğince günü toplantılarla doldurmamaya çalışıyorum. Koçluk görüşmelerinin arasına da mutlaka zaman koyarım. Öğlen yemeklerini mümkünse açık havada ve spontan bir planla (nadiren önceden planlanmış olarak) bir arkadaşım ile yemek için bir gayretim var. Oğlum Kanada’da, dolayısı ile ona ayırdığım zaman şu anda yüksek lisans derslerim ve araştırmalarım doludur.



Kurumsal yapılarda ve koçluk gözlemlerimde en çok rastladığım durum, maalesef, vizyoner, farklı açılardan bakabilen, kendini ifade etme yeteneğine sahip gençlerin, kendini keşfetme yolculuğunu tamamlayamamış bazı yöneticiler tarafından söz yerinde ise “absorbe” edilmeleri.

İyi planlanırsa bir günün oldukça bereketli olduğunu düşünüyorum. Bence herşeye zaman var. Zamanı iyi kullanmak ve hayır diyebilmek arasında da kuvvetli bir korelasyon var kesinlikle.

### **KAĞIDA ANLAM KATMAK; KATI’ Hobileriniz nelerdir? Bunlar iş ve özel yaşamınıza nasıl yansıyor?**

Ben Katı’ sanatçısıyım. Açıkçası Katı’ ve geleneksel sanatların pek çok dalının hobi değil birer meslek olduğunu düşünüyorum. Dolayısı ile özen ve konsantre olabileceğiniz bir zaman istiyor. Ancak sizi herşeyden alıp bam-

başka bir yaratıcılık diyarına götüren çok özel bir sanat. Tüm kompozisyonu kendiniz oluşturuyor, renklerinizi kendiniz yaratıyor ve kağıda bambaşka bir anlam katıyorsunuz. Ve bu müthiş bir süreç. Son derece kuvvetli bir meditatif etkiye sahip.

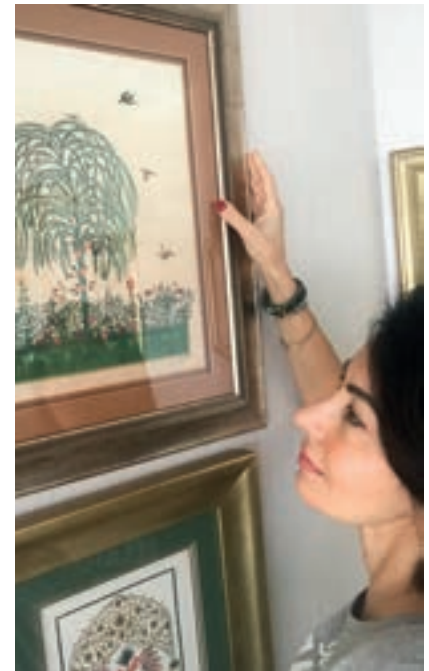
Katı’ yaparken uzun saatler konuşmuyor ancak zihninizi ve yaratıcılığınızı, ellerinizi sonuna kadar kullanıyorsunuz. Susmak ve durmak insana iyi gelen şeyler.

Resim yapmayı, seviyorum. İşte ya da evde kendi eserlerimle süslenmiş duvarlar görmek bana iyi geliyor.

Ve tabii ki seyahat. Oğlumla çok iyi bir ikiliyiz bu anlamda. Eski arabalara da özel bir ilgimiz var.

### **Spor yapıyor musunuz? Hangi sporları yapıyorsunuz bunların yaşamınıza katkısı neler?**

13 sene önce belimde yaşadığım bir sorun nedeniyle pilatese başladım. O zamandan beri pilates yapıyorum. Her gün uyguladığım özellikle belimi destekleyen bir pilates rutinim var. Fazla efor harcanan hiçbir spor dalı bana uygun değil. Sanırım bu biraz kişinin bedenini tanıması ile ilgili. Hatta mizaç tipleri ile ilgili olduğuna dair bazı çıkarımlarım da var.





# Başarılı firmaların sırrı 'PAZARLAMA İNOVASYONU'

**Firmaların acımasız rekabet koşullarında ayakta kalmasını sağlayan inovasyon, yeni düşünce ve uygulamaları da beraberinde getiriyor. İş dünyasına yeni ufuklar açan inovatif bakış açısı, şirketler için hayati öneme sahip olan pazarlama süreçlerinde de değişimi zorunlu kılıyor.**

**K**avram olarak yenilikçilik olarak tanımlanan inovasyon, hayatın her alanında yaşamımızı kolaylaştıran uygulamalarda karşımıza çıkıyor. Bu sihirli kavram öylesine etkili ki, şirketlerin stratejisini belirleyenler için en önemli rehber. Başarılı örneklerle firmaları hayal edemeyecekleri yerlere konumlandıran inovatif uygulamalar, pazarlama süreçlerinde de başrolde. İnovasyon, yenilik faaliyetleri, yenilikçi firma gibi temel yenilik kavramlarını sistematik bir biçimde tanımlayan bir kavram olarak hem bir süreci hem de bir sonucu ifade ediyor. 2005'te üçüncü baskısı yayınlanan ve Türkçeye çevrilen Oslo Kılavuzu'na göre inovasyon şöyle tanımlanıyor:

işletme içi uygulamalarda, iş yeri organizasyonunda ve dış ilişkilerde yeni veya önemli derecede iyileştirilmiş bir ürün, süreç, yeni bir pazarlama yöntemi ya da yeni bir organizasyonel yöntemin gerçekleştirilmesi.

#### **VAR OLANI FARKLI HALE GETİRME**

Pratik hayatta daha çok sıkıntıları giderme konusundan odaklanarak var olan bizi rahatsız eden sorunlara çözüm bulmaya çalışan inovasyon bir buluş değil. Yaratıcılık kavramıyla karıştırılan inovasyon yeni ve farklı fikirlerin ticari alanda uygulanabilmesiyle yakından ilişkili. Bu yönüyle inovasyon, kurumları dinamik yapıda tutmasının yanında rakiplerinden

bir adım öne çıkartıyor. Kendi içerisinde ürün, hizmet, pazarlama ve organizasyonel olmak üzere dörde ayrılıyor. Günümüzde rekabetin sert koşullarında ayakta kalmaya çalışan firmalar da pazarlama inovasyonu giderek yükselen bir trend olarak dikkat çekiyor.

#### **BAŞARIYA GİDEN EN KISA YOL**

Pazarlama inovasyonu pratik hayatta başarıya giden yolun en kısa hali. İşletmeler için pazarlama inovasyonu, piyasaya sunmak için geliştirdikleri ürün veya hizmetlerin pazar payını artırmak için farklı, yeni tasarımların, ambalajların ve pazarlama yöntemlerini kullanması olarak tanımlanıyor.





### FİKİRLER ÇOK ÖNEMLİ

Yüzyılın en etkili 50 business thinker'ı arasında gösterilen, 1to1 customer relations kavramını oluşturan Peppers&Rogers Group'un kurucu ortağı Don Peppers'a göre inovasyonun pazarlamadaki rolü, "Bir ürüne odaklanarak bunu mümkün olduğunca fazla müşteriye satmak amacı olan pazarlamada, inovasyon başarılı mesajlar vermek ve ürünü rakiplerden farklılaştıracak ikna edici marka vaatleri oluşturmak" anlamını taşıyor.

Pazarlama inovasyonunda dikkat edilmesi gereken en önemli nokta, bunun bir icat olmadığını bilmesi. İcatların sonuçlarından yararlanabilir ancak asıl önemlisi ekonomik getirisi olan, henüz yapılmamış, bilinmeyen bir şeyleri yapmak. Bu yüzden fikirler ve kavramlar son derece önemli hale geliyor. Mevcut ürün, hizmet ve süreçlerde tamamlanmayı bekleyen küçük parçalar, büyük inovasyonları ortaya çıkarabiliyor.



### KEŞFETME, GELİŞTİRME VE DAĞITIM

Bir bütün gibi görünse de pazarlama inovasyonu, üç aşamadan oluşuyor. Bunlar sırasıyla keşfetme, geliştirme ve dağıtım. Keşfetme aşamasında yapılması gereken hedef kitlenin sorunlarını doğru ve objektif biçimde ortaya koymak ve onlara neler önerileceğini belirlemek. Geliştirme aşamasında ise bu sorunlara yönelik çözümleri oluşturmak. Tüm bunlardan sonra gelen dağıtım aşamasında ise bunun sürekli olarak devam ettirilmesini sağlamak gerekiyor.

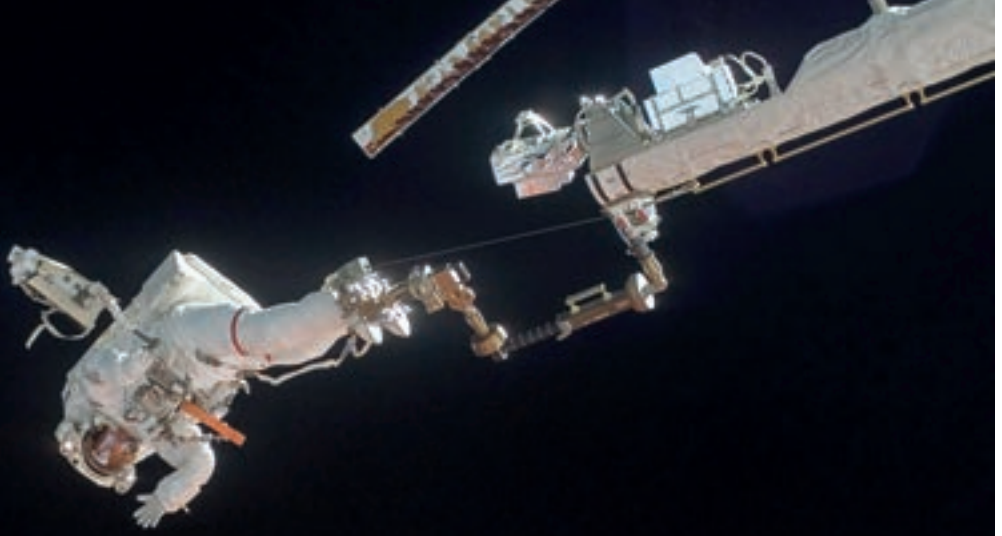
Günümüzde firmaların pazarlama inovasyonu için uyguladığı başlıca yöntemler arasında yer alan ürün tasarım değişikliği, ürün pozisyonlandırmasında yeni pazarlama yöntemleri ve fiyatlandırmada değişiklik bulunuyor.

### Netflix'in pazarlama başarısı: Kişiselleştirilmiş ara yüz

Dünya genelinde en çok kullanılan yayın dağıtım şirketlerinden biri olan Netflix, uyguladığı başarılı pazarlama inovasyonu ile rakiplerinin arasından sıyrılıp bir dev haline geldi. Peki, Netflix'in başarısının sırrı ne? Firmanın sırrı tüketici görüntüleme davranışları özelinde kişiselleştirilen ara yüzüyle kullanıcı deneyimini en üst noktaya taşıması. Ayrıca ilk bir ay ücretsiz üyelik sistemi, platforma üye olduğunda kullanıcı tercihlerini önemseyen stratejisiyle Netflix dünyanın en başarılı pazarlama inovasyonu örneklerinden birine imza attı.



Uzay kaynaklı olan güneş enerjisi elde etme çalışmaları yavaş ilerlese de önümüzdeki 10 yıllık süreçte büyük atılımlara şahit olacağız. Kaliforniya Teknoloji Enstitüsü'nün bilim insanları uzaydaki güneş enerjisini elektrığe çevirip yeryüzüne gönderecek prototip yapmayı başardıklarını açıkladı.



## ENERJİMİZ UZAYDAN GELİYOR

20'nci yüzyılda dünya nüfusu dört kat, enerji kullanım miktarı 16 kat arttı. Gelecekteki enerji ihtiyacıyla ilgili çok farklı tahminler olmasına rağmen, genel olarak 2030-2040 döneminde 2010'a göre iki kat, 2090-2100 döneminde 2010'a göre dört kat fazla bir enerji ihtiyacının olacağı değerlendiriliyor.

Yeryüzü kaynaklı yenilenebilir enerji sistemleri halen enerji sorunu çözümüne önemli katkı sağlamakla birlikte dünyanın büyük miktardaki enerji ihtiyacını karşılayamaması bilim insanları yeni çözüm arayışlarına yöneltiyor. Bulunan çözümlerden biri de dünyanın artan enerji ihtiyacını karşılamak için uzay tabanlı güneş enerji sistemleri. Uzay tabanlı güneş enerji sistemi kavramı, uzayda

neredeyse kesintisiz olarak erişilebilen güneş ışınlarından yeryüzünde ihtiyaç duyulan enerjiyi güvenli ve etkin bir maliyetle yenilenebilir şekilde sağlamayı amaçlıyor.

### İLK SONUÇLAR BAŞARILI

Mart 2015'te, Japonya Havacılık ve Uzay Keşif Ajansı, 1.8 kilovatlık elektrıği mikrodalgalara başarıyla dönüştürdükten sonra onlara kablo-suz olarak 50 metrelik bir mesafeye sinyal gönderildiğini duyurmuştu. Geçtiğimiz yıl da Kaliforniya Teknoloji Enstitüsü'nün bilim insanları uzayda var olan güneş enerjisini yeryüzüne iletip elektrik enerjisi üretebilen bir prototip yapmayı başardıklarını açıkladı. Açıklamaya göre üç ana bileşenden oluşan, hafif bir fayans şeklindeki prototip panel sa-

yesinde laboratuvar ortamında aktarım başarıyla sonuçlandı.

### İNSANLIĞIN YÜZDE 20'Sİ ELEKTRİKTEN MAHRUM

Kaliforniya Teknoloji Enstitüsü'ndeki ekipten Prof. Dr. Harry Atwater, konuyla ilgili olarak, "Uzayı çekici kılan gece gündüz ayrımının olmaması. Dünya yüzeyindeki güneş panelleri ne kadar verimli olurlarsa olsun, yalnızca güneş onları aydınlatığında güç üretebilir. Dolayısıyla ihtiyacımız olan kesintisiz güç kaynağı uzayda. Bu yeryüzünde bulunan güneş panelleri için mümkün değil. Fakat uzaydan sağlanan enerji, yeryüzünde istenilen her noktaya istenildiği kadar transfer edilebilir. Dünya nüfusunun yaklaşık yüzde 20'sinin elektrik



enerjisinden mahrum olduğu düşünülürken projenin önemi ortaya çıkıyor” diye konuştu.

### **YÜKSEK MALİYETE ÇÖZÜM YENİ FAYANS TASARIMI**

Uzay tabanlı güneş enerji sistemlerinin tasarımı ve vizyonu oldukça etkileyici olsa da henüz çözülmemiş problemlerin başında maliyetler geliyor. Bu yüzden Kaliforniya Teknoloji Enstitüsü'nün enerji aktarımında kullandığı yeni fayans tasarımı kritik önemdi. Metrekare başına 1,5 kiloluk kütleyle denk gelen fayans sayesinde, uzaya fırlatma ve atmosfer dışında inşa edilecek tesis için masraflar düşüyor. Yeni sistemin bir başka avantajı da uzaya kurulması zorunlu olan güç dağıtım sistemine olan ihtiyacı ortadan kaldırması. Yeni sistemle her ünite, güneş enerjisini diğer panellerden bağımsız bir şekilde üretilip aktarabiliyor. Ek olarak Kaliforniya Teknoloji Enstitüsü'nde geliştirilen projenin tekil tasarıma sahip olması, sisteme işlevselliğini yitirmeden bakım ve onarım imkanı sağlıyor. Bilim insanları yakın gelecekte yeni

ve hafif materyallerin projeye entegre edilmesiyle daha hafif tasarımların ortaya çıkabileceğine dikkat çekiyor.

### **NASIL ÇALIŞIYOR?**

Uzaydaki uyduda bulunan optik reflektörler güneş ışığını yoğunlaştırır ve fotovoltaik hücreler güneş ışığını elektrik enerjisine dönüştürüyor. Elde edilen elektrik entegre bir devre aracılığıyla yeryüzüne iletilecek olan radyo frekans enerjisine çevriliyor. Yeryüzüne ulaşan radyofrekans enerjisini mikrodalga alıcısı yeniden elektrik enerjisine çevirir. Geliştirilen teknoloji sayesinde sistem tek olarak çalıştığı gibi, birçok tekil fayans, uzayda büyük bir güneş paneli dizini oluşturmak için birbirlerine bağlanabilecek.

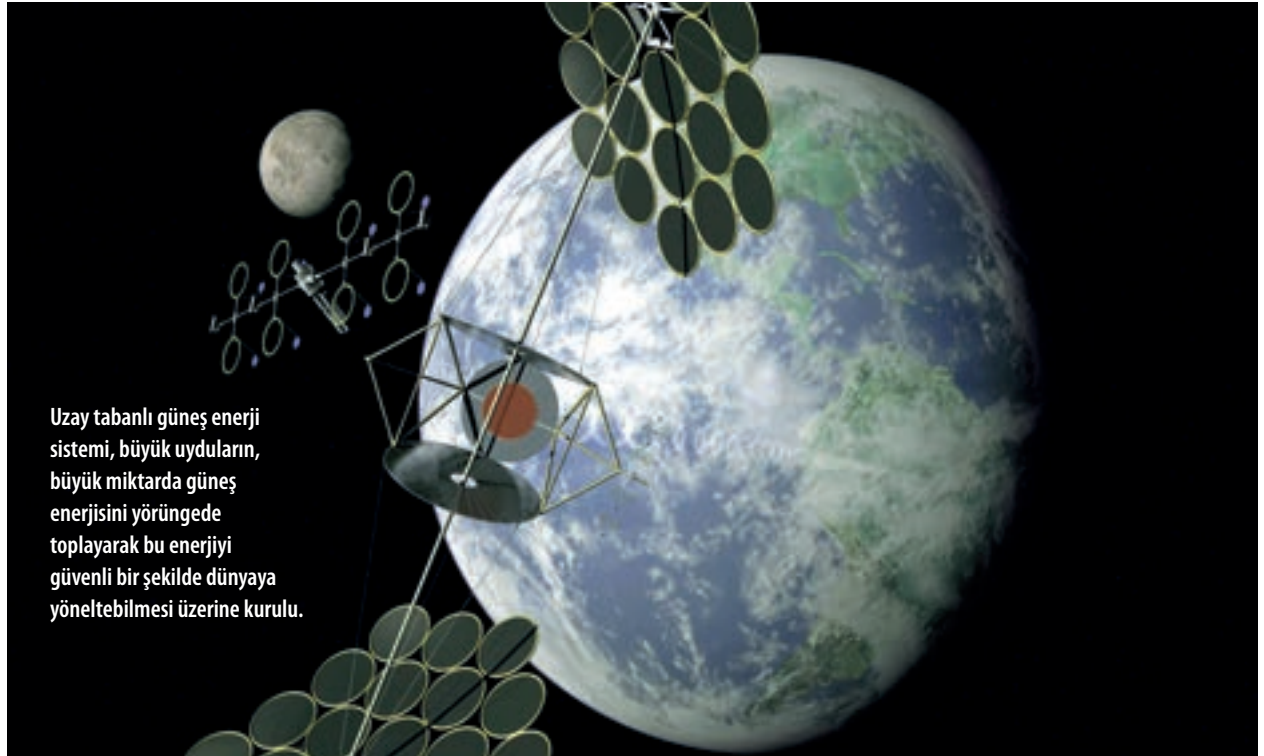
### **TÜRKİYE DE HAZIRLANIYOR**

Uzaydan güneş enerjisi elde etmek için Türkiye de düğmeye bastı. 2013 yılında gerçekleştirilen 11'nci Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Şurası'nda Prof. Dr. Alim Rüstem Aslan tarafından uzaydan güneş enerjisi elde edilmesiyle ilgili yapılan vizyon çalışması Türkiye'nin 2035

**Sürdürülebilir yenilenebilir enerjinin bir formu olarak kabul görülen uzay tabanlı güneş enerjisi karbon salımı da gelecekte sıfıra düşürüyor. Ayrıca dünya üzerindeki hemen her noktaya temiz, yenilenebilir ve enerji sağlayacak tek yöntem olarak görülüyor.**

yılı havacılık ve uzay teknolojisi vizyon ve hedefi olarak belirlendi. Şurada, uzaya güneş enerjisinden elektrik enerjisi üreten güneş panelleri yerleştirip, buradan üretilen elektrik enerjisini radyo frekans dalgalarıyla ülkemiz dahil dünyanın herhangi bir yerine ulaştırılması kararlaştırıldı.

Uzaydan gelecek enerji için şu anda Çin, Avrupa ülkeleri, ABD, Hindistan ve Japonya başta olmak üzere birçok ülke yeni tasarımlar geliştiriyor.



Uzay tabanlı güneş enerji sistemi, büyük uyduların, büyük miktarda güneş enerjisini yörüngede toplayarak bu enerjiyi güvenli bir şekilde dünyaya yönltebilmesi üzerine kurulu.



# Zamana direnemeyen meslek: Saat tamirciliği

İnsanoğlunun zamanı ölçmeye başladığı, günün güneşe göre saat dilimlerine ayrılmasını sağlayan matematiksel sistemi ve bunu hesaplayan objeyi, saati bulduğu andan itibaren başladı onların mesleği... Uygarlık geliştikçe onların uğraştığı alanlarda farklılaştı, işlev ve mekanik kurgusuna göre yeri geldi güneş saati, yeri geldi kule saatleri, gemici saatleri, cami veya meydan saatleri oldu... 20'nci yüzyılın son

çeyreğine kadar devam etti saat ustalarının önemi. 1980'lerde ise dijital saatler piyasaya çıktı. Hızlı, çok miktarda ve ucuz maliyetle üretilen elektronik saatler gelişmenin göstergesi olarak popüler oldu. Tüketim çılgınlığına dönmüş elektronik saatlerin alıcıları 20 yıl içinde onlardan da vazgeçti. Artık yeni bir tüketim nesnelere vardı; cep telefonları. Tüm bunlar bir zamanların saygın meslekleri arasında yer alan saat usta-

larının işlerini yavaş yavaş azaltarak mesleğin kaybolmasına neden oldu. Oysa insanlığın ilerlemesinde en büyük pay sahiplerinden biriydi saat ustaları.

## BATIDA GELİŞMEYİ SAĞLADILAR

Coğrafi keşiflerin ardından hızlanan ticaret ve göçlerle birlikte deniz trafiği de katlanarak büyüyordu fakat bunun bir bedeli vardı. Denizciler boylamı tam olarak hesapla-



Sayıları giderek azalsa da yine de dükkanlarını bırakmayan saat ustaları bir yandan çıraksızlık yüzünden mesleği devredemedikleri için yakınıyor, diğer yandan ucuz saatlerin ömrünün kısa olduğuna dikkat çekiyor.



## YENİ ÇAĞIN BAŞLANGICI

Saatlerden bahsederken Ahmet Hamdi Tanpınar'ı anmadan olmaz. Ünlü yazar, Saatleri Ayarlama Enstitüsü'nde günümüzün hızlı dünyasında kendine yer bulamayan saat ustalarının değerini anlatır gibi, "İyi ayarlanmış bir saat, bir saniyeyi bile ziyan etmez! Halbuki biz ne yapıyoruz? Bütün şehir ve memleket ne yapıyor? Ayarı bozuk saatlerimizle yarı vaktimizi kaybediyoruz. Herkes günde saat başına bir saniye kaybetse, saatte 18 milyon saniye kaybederiz. Günün asıl faydalı kısmını 10 saat addedersek 180 milyon saniye eder. Bir günde 180 milyon saniye yani 3 milyon dakika; bu demektir ki, günde 50 bin saat kaybediyoruz. Hesap et artık senede kaç insanın ömrü birden kayboluyor?"

yamadıkları için çok sayıda ölümlü kaza yaşanıyordu. 22 Ekim 1707'de dört İngiliz gemisi yön tayininde parçalanınca oluşan kazada bin 647 kişi öldü. Boylamın bilinmemesi nedeniyle ekonomik zararlar bir yana denizciler sağlıklı beslenemedikleri için türlü hastalıklardan dolayı acı çekerek ölüyorlar, gemiler kayboluyordu.

Zamanı kullanarak boylamı hesaplamının ilk şartı ise iki farklı yerde saatin kaç olduğunu bilmekten geçiyor. Gemma Frisius 1530 yılında 22 yaşındayken, boylamı bulmak için mekanik bir saat kullanma fikrini öne sürdü. Aradan 200 yıl geçtikten sonra bu fikri çağının ötesinde bir zekaya sahip saat ustası olan John Harrison gerçekleştirdi. John Harrison, zamanın hatasız bir şekilde ölçülebilmesi ve bu ölçümü yapan makinenin taşınabilir olması konusunda uzmanlaşarak denizcilik boylam sorununu çözme başardı.

## İSLAM VE ANADOLU'DA ÖZEL STATÜLERİ VARDI

İslamiyetle birlikte sorumlulukları arttı. Beş vakit namaz nedeniyle zamanın doğru olarak hesaplanması gerekiyordu. Ayrıca namazın ezan ile duyurulması, dini ve sosyal yaşamın bu zaman dilimlerine göre ayarlanması nedeniyle mesleklerinin önemi artarken, kendilerine duyulan saygı da büyüdü. Anadolu'da büyük camilerin yanında namaz ve ezan vakitlerini ayarlamak için 'muvakkithane'ler (vakit ayarlanan yer) yapıldı. Burada vakti ayarlayan gö-

revli 'muvakkit' matematik kafası iyi çalışan, bir mühendis kadar güneşin duruşuna göre saat dilimini ayar eden hesaplaması güçlü olan kişilerin arasından seçildi. Ayrıca güneşe, aya veya diğer tabiat olaylarına göre zamanı ayarlayan ve sarayda görevli kişiler yani müneccimbaşılar hükümdara ve üst düzey devlet görevlilerine bu ayarlamalara göre saati, hava durumunu diğer tabiat olaylarını haber veriyordu.

Muvakkitler ve müneccimbaşılar aynı zamanda çok iyi saat ustalarıydı. Çok ince hesaplar ve ayarlamalar onları tevekkül sabır sahibi yapıp bir saati en hassas nasıl yapılabilirse sabırlarını deniyorlardı. O dönemlerde motor ve elektronik olmadığı için saatin her bir parçasını kendileri tasarlayıp tornada yapıyorlardı. Bu yüzden saatçi ustaları tasavvufa daha yatkındılar.

## "SAATÇİLİK PİRLİ MESLEK"

Kastamonu'da 2 metre karelik dükkanında 52 yıldır baba mesleği olan saat tamirciliği yapan Rıza Tuncel, "Kastamonu'da 50 senenin üstünde saat tamirciliği ile uğraşıyoruz. Baba mesleği, pirlî mesleklerden biri. Her sanatın piri var. Bu sanatın piri de Hz. Yusuf (A.S.). Hz Yusuf, kardeşlerinin kuyuya atmasından sonra orada saman çöpü ile namaz vakitlerini işaretlemiş. Güneş saatini ilk bulan kişi. Piri-miz. Babamızdan kalma meslek. 1966'dan beri dükkanımız var" diye konuşuyor.

Saat tamirciliği mesleğinin son temsilcilerinden olduğunu belirten Rıza Tuncel, "52 senedir akrep ile yelkovan arasında sıkıştık. Artık adam yetişmediği için son temsilcileriyiz" diye durumu gözler önüne seriyor.





# Geleceğin iş ortamı nasıl olacak?

Teknoloji yaşamımızı baş döndürücü hızla değiştiriyor. Bu değişimin en keskin ve radikal tarafı ise iş dünyasındaki değişim. Firmalar ve İK uzmanları şimdiden ‘iş hayatının geleceği nasıl olacak? İş yaşamlarımız ve iş yapış şekillerimiz nasıl değişecek?’ sorularına yanıt arıyor.

**T**eknolojinin gündelik yaşamdaki kullanımı artıkça, firmalar ve çalışanlar ‘geleceğin ofisleri nasıl tasarlanacak?’, ‘iş yaşamı ve iş yapış şekilleri nasıl değişecek?’ sorularının cevaplarını arıyor. Uzmanlar, daha fazla özgürlük, bağımsız çalışma ve esneklik talep eden işgücünün ihtiyaçlarını karşılamak için henüz erken olduğuna inanıyor. Buna karşılık çalışanların gelecekte iş yaşamının imkanlar-

la dolu olacağı umudu çok daha yüksek.

PwC tarafından dünya çapında yapılan bir araştırmaya göre önümüzdeki 10 yıl içinde kişilerin çalışma şeklini değiştirecek etkenlerin başında yüzde 53 ile teknolojik ilerlemeler geliyor. Araştırmaya katılan insan kaynakları yöneticilerinin yüzde 85 gibi büyük bir kısmı da bu konuda diğer katılımcılarla hemfikir. Katılımcıların yüzde 66’sı geleceğin

iş yaşamının fırsatlarla dolu olacağını düşünüyor ve başarılı olacıklarına inanıyor.

Araştırmada ortaya çıkan en çarpıcı sonuç, bugüne kadar mavi, yeşil ve turuncu olarak adlandırığımız iş hayatındaki üç eğilimden turuncunun, sarı ve kırmızı olarak ikiye ayrılması. İnsan kaynakları uzmanlarına göre önümüzdeki 10 yılın iş ortamını bu dört eğilim belirleyecek.



### SARI DÜNYA: ÖNCE İNSANLIK

Bu dünyada adalet ve toplumun iyiliği ön plana çıkıyor. Hem çalışanlar hem de işverenler büyük resimde anlam arıyor ve yaptıkları işlerde bu anlamla ilişki kurmaya çalışıyor. Teknoloji, dünya çapındaki pazarlar arası bariyerlerin kaldırılmasını sağlıyor ve bu sayede girişimci firmalar büyük kurumların hakim olduğu alanlarda onlarla rekabet etme şansı yakalıyor. Benzer düşünce yapısına sahip çalışanlar teknoloji platformları sayesinde bir araya geliyor, fikir ya da proje geliştirmek için birlikte çalışıyor. Sivil toplum örgütleri ile olan ilişkiler büyük önem kazanmaya başlıyor.

### KIRMIZI DÜNYA: YARATICI OLAN KAZANIR

Yaratıcı olan kazanır ya da “freelance” dünyası! Bu dünyada kurallar ortadan kalkıyor ve uzmanlarla niş kâr sağlayıcılar bireylerin ve ortak ilgi alanına sahip küçük grupların ihtiyaçlarını karşılayabilmek için yarışıyor. Teknoloji; güçlü, benzer düşüncelere sahip kişilerin sınırlar ötesi sosyal gruplar oluşturmasına olanak sağlıyor. Kuralların azlığı riskleri de beraberinde getiriyor. Uzmanlık diplomayı gölgede bırakıyor, kurumlar daha çok ilgili iş deneyimi ve yetkinliklere önem veriyor. Az sayıda ama yetkin kadrolarla (teknolojinin de yardımıyla) iş yapılabilir. Çalışanlar ya çok sık iş değiştiriyor ya da proje bazlı çalışıyor.

### MAVİ DÜNYA: KURUMSAL HAYAT

Kurumsal hayat en iyisi! Bu dünyada küresel kurumsal firmalar ön plana çıkıyor ve tüketicilerin seçimleri her şeyi yönetiyor. Başarının sırrı üretken işgücünde yatığından, şirketler az sayıda en iyi yeteneklerle işlerini idame ettirebilmek için yarışıyor. Şirketler, bu nedenle ya ödül paketlerini geliştirmeyi seçiyorlar ya da sadece gerekli olduğunda çalışmak üzere esnek işgücü ile iş yapıyor. Bunların yanı sıra daha önce devletin sunduğu çocukların eğitimi, yaşlıların bakımı gibi bazı hizmetleri artık kurumlar çalışanlarına sunmaya başlıyor. Bunun karşılığında ise hem performansları hem de sağlık ve refah durumları iş dışında bile sürekli olarak takip ediliyor ve ölçülüyor.



Dünyanın en zengin insanlarından biri olan Bill Gates, son zamanlarda yaptığı insani yardım çalışmalarını sarı dünyanın en önemli temsilcisi olarak öne çıkıyor.

Çalışanlar ise yalnızca yeteneklerini ve aidiyetlerini ortaya koyabildikleri sürece iş bulabiliyorlar.

### YEŞİL DÜNYA: ŞİRKETLER DE ÖNEMSER

Bu dünyada güçlü bir toplumsal vicdan ihtiyacı yadsınamaz seviyede. Kurumlar çalışanlarına ve dünyaya olan davranışlarına göre çalışanların ve tüketicilerinin sadakatini kazanıyorlar. Kurumsal sorumluluk bir “olsa iyi olur” özelliği olmaktan çıkıp zorunluluk haline geliyor. Teknoloji, kıt kaynakların

korunması ve çevresel zararın en aza indirgenmesindeki en büyük etken. Çalışanlar esnek çalışma saatlerine sahip olup iş-özel yaşam dengelerini korumalarının yanı sıra sosyal sorumluluk projelerinde yer almaya da teşvik ediliyorlar. Kurumlarına olan güven ve bağlılıklarının karşılığı olarak işverenler de çalışanların etik ve davranış kurallarına uyumunu çok önemsiyor. Çalışanlar, değerleri kendi değerleriyle uyuşan kurumlara ilgi gösterse de en iyi yetenekler için kurumlar arası yarış devam ediyor.

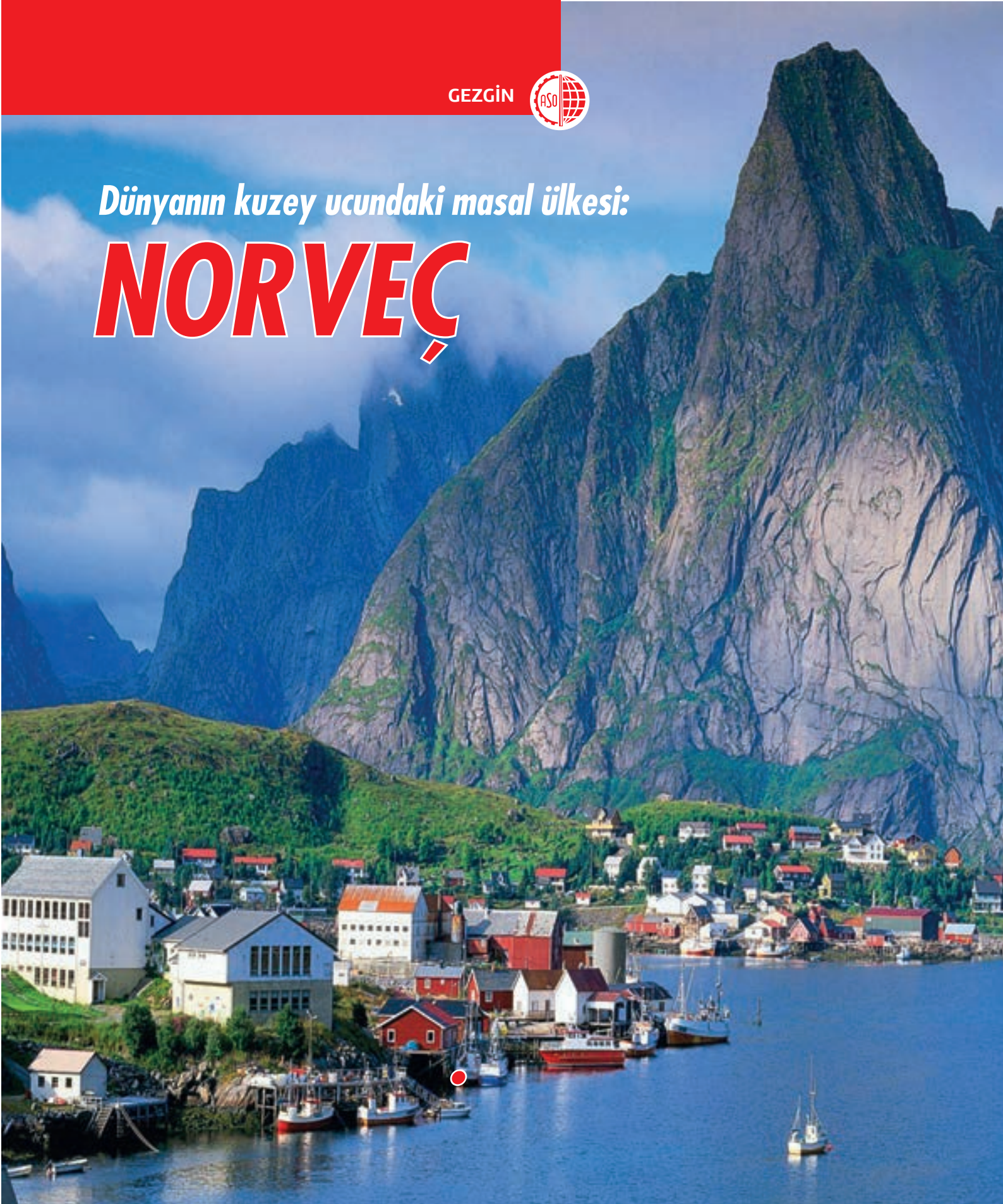


Şirketinin geliştirip ürün haline getirdiği pek çok yenilikle, Elon Musk teknolojiyi en iyi kullanan girişimci olarak geleceğin iş ortamlarının nasıl olacağı hakkında şimdiden fikir veriyor.



*Dünyanın kuzey ucundaki masal ülkesi:*

# **NORVEÇ**





## UNESCO DÜNYA MİRAS ALANI KAPSAMINDAKİ BÜYÜLEYİCİ FİYORTLARIYLA ÜNLÜ BİR İSKANDİNAV ÜLKESİ OLAN NORVEÇ, DAĞLARI, ORMANLARI, BUZULLARI VE KUZEY IŞIKLARIYLA DÜNYADA MUTLAKA GÖRMENİZ GEREKEN ÜLKELERDEN.

**İ**skandinav Yarımadası'nın en batısında bulunan Norveç, yeşil ve mavinin her tonuna yayılan muhteşem doğasıyla yeryüzünde gezginlerin uğrak yeri. Dünyanın refah seviyesi en gelişmiş ülkesi Norveç, fiyortları, kuzey ışıkları, el değmemiş rotaları, nehir, göl ve ormanlarının yanı sıra festivalleri, misafirperver insanlarıyla turistleri kendine çekiyor. Resmi adı Norveç Krallığı olan ülke, Dünya Mutluluk Raporu'nda üst sıralarda yer alırken, düşük suç oranı, güvenli yaşam koşullarıyla da dikkat çekiyor. 5.2 milyon nüfusa sahip ülkenin başkenti ve en kalabalık şehri Oslo. Diğer önemli şehirler ise Bergen, Trondheim, Stavanger olarak sıralanıyor.

### NE ZAMAN GİDİLMELİ?

Norveç, muhteşem doğasının yanında kuzey ışıkları, film ve müzik festivalleriyle her dönem ziyaret edilesi bir ülke. Kış aylarının oldukça sert yaşandığı ülkede halk, kar ve soğuk havayla uyum sağlamış durumda. Norveç'i ziyaret etmek

isteyenler de soğuk ve sert iklime uygun hazırlanıp giderse kış mevsimi unutulmaz olabilir. Kuzey ışıkları altında açık hava konserleri, film seansları ve dahası için kış ayı vazgeçilmez. Ancak ülkenin doğal güzelliklerini keşfetmek ve dağlarda, nehirlerde, kanyonlarda vakit geçirmek isteyenler için yaz ayları doğru tercih.

### GÜNEŞİN BATMADIĞI ÜLKE

Norveç'in kuzey ve doğusuyla güney ve batısında farklı iklim şartları hüküm sürüyor. Ülkenin doğusundaki dağlık bölgelerde yağış miktarı batıya kıyasla daha düşük. Başkent Oslo ile çevresi gibi düşük rakımdaki bölgeler sıcak ve güneşli yazlara sahip. Ülkenin güney ve batı kesimlerinde kar yağışı çok az görülse de doğu ve kuzey bölgeleri aralık ayından nisan ayına kadar karlarla kaplı. Norveç gece gündüz yaşam farklılıklarıyla da dikkat çeken bir ülke. Yaz aylarında kutuplara yakın bölgelerde güneş hiç batmazken kalan kısmı yaklaşık 20 saatlik gün ışığı alıyor.





Doğal güzellikleri ve festivalleriyle her mevsim farklı bir güzelliğe sahip Norveç, zengin ekonomisi ve turizmiyle gezginleri ilginç deneyimler sunuyor.

### FİYORTLARIYLA MEŞHUR

Fiyortlar eşine az rastlanan doğal güzellikler. Fiyortlarıyla ünlü Norveç'te Oslo ve Bergen en ünlü fiyort kıyı tipine sahip şehirler olarak biliniyor. Norveç fiyortları, bin 200 metre derinliğine kadar ulaşıyor. Derin fiyortların çoğunda yaz mevsiminden kalan sular bulunuyor. Kış mevsiminde yok denecek kadar az tatlı su girişi oluyor. Kaynak noktalarına doğru ilerleyince vadilerden oluşan göllere rastlanıyor.

Norveç Geirangerfjord'ta bulunan Sogne Fiyordu (Sognefjorden),

bu gösterişli kıyı tipinin en uzun ve en güzel örneklerinden biri. Bu fiyordun bir kolu olan Naroyfjord veya Naeroyrod da UNESCO Dünya Mirası Listesi'nde yer alıyor.

### YEME İÇME

Norveç mutfağının temeli kırsal alanlarda pişirilen doyurucu, besleyici ve kolay bulunan malzemelerden oluşuyor. Balık çorbası, fırında pişirilmiş morina balığı, ren geyiği eti, keçi peyniri ve kurutulmuş tuzsuz balık temel yiyecekler olarak tüketiliyor.

Yemeğe başlarken tütsülenerek kurutulmuş somon balığı, taze balık, geyik eti başta olmak üzere çeşitli av hayvanlarının etleri ve ringa balığından oluşan besleyici çorbalarla açılış yapılıyor. Denize kıyısı olması nedeniyle deniz ürünü spesiyalleri bir hayli popüler olduğu ülkede, balık pudingi, balık keki, balık köftesi, balık çorbası yerel halk tarafından sıklıkla tüketilen yemeklerin başında geliyor.

### FESTİVALLERE ZİYARETÇİ AKINI

Vahşi doğasıyla turist ve gezginleri kendine çeken Norveç, zengin ekonomisinin de etkisiyle canlı bir kültür yaşamına sahip. Ülke, festivalleriyle dikkat çekiyor. Festivaler aynı zamanda her yıl dünyanın farklı köşelerinden insanların buluşma noktası.

### KUZAY IŞIKLARI FESTİVALİ

25 yıldır Tromso şehrinde ocak ayında düzenlenen bir müzik festivali olan Kuzey Işıkları Festivali, her yıl farklı müzik türlerinden yüzlerce sanatçıyı ağırlıyor. Cazdan operaya, oda müziğinden severfoni orkestralarına tüm müzikseverlere hitap eden festivalde, kuzey ışıkları-







Doğal güzellikleri ve festivalleriyle her mevsim farklı bir güzelliğe sahip Norveç, zengin ekonomisi ve turizmiyle gezginleri ilginç deneyimler sunuyor.

nın çıplak gözle izlendiği Tromsø'da açık hava etkinlikleri, sergiler ve seminerler katılımcılara eşlik ediyor.

#### TRONDHEIM CAZ FESTİVALI

Norveç'in Trondheim şehrinde 1979 yılından beri düzenleniyor. Mayıs ayında düzenlenen festivalde çağdaş İskandinav ve Avrupa caz eserleri izleyicilerle buluşuyor.

#### EKSTREM SPORLAR HAFTASI

Dünyanın en büyük ekstrem sporlar festivallerinden biri olan ve 1998 yılından beri Voss şehrinde düzenlenen festival, haziran ayında düzenleniyor. Hafta boyunca yarışmacılar paraşütle yüksek atlama, yamaç paraşütü, yelken kanat, uçurtma sörfü, tırmanma, dağ bisikleti, rafting gibi spor dallarında performanslarını sergiliyor.

#### BOLLYWOOD FESTİVALI

Norveç'in en büyük film festivali olan Bollywood Festivali Hint sinemasını ve kültürünü görünür kılmak, yeni yapımcıları ve yönetmenleri desteklemek ve eğlence sektörüne farklı bakış açıları kazandırma hedefleriyle ortaya çıkmış. Festival her yıl Eylül ayında Hint sinemasının en iyi filmlerini sinemaseverlerle buluşturuyor.

#### MUTLAKA GÖRÜN

**Oslo:** Norveç'in başkenti. Oslo, sınırları içerisinde 40 ada ve 343 gölü barındırıyor. Kent, tarihi dokusu, bölgeye has mimari ve dini yapılarıyla medeniyetin izlerini sürebileceğiniz bir yer. Fiyortlar, ormanlar ve dağlarıyla da doğal aktivitelerin tadını çıkarabilirsiniz.

**Bergen:** Norveç'in ikinci büyük kenti olmakla birlikte Bergen, fiyort turlarının da başlangıç noktası. Eski kent merkezi olan Bryggen, UNESCO tarafından Dünya Kültür Mirası Listesi'nde. Avrupa'nın en kapsamlı deniz faunası bulunduğu Bergen Akvaryumu ve Viking gemilerinin sergilendiği dünyaca ünlü Bergen Denizcilik Müzesi görülmeli.

**Lofoten Adaları:** Kutup daresinin kuzeyinde, Norveç'in Nordland bölgesinde yer alıyor. Gulf Stream akıntısı nedeni ile oldukça yumuşak bir havası bulunan adalarda, kartpostallarda gördüğünüz güzellikte balıkçı kasabaları bulunuyor.

**Preikestolen ve Trolltunga:** Yerden 604 metre yükseklikte yer alan Preikestolen, yekpare bir kayadan oluşan, yılda yaklaşık 150 bin insanın ziyaret ettiği bir bölge. Trolltunga ise Norveç'in Pre-



#### SEVDİKLERİNİZE HEDİYE ALMAYI UNUTMAYIN

Dünyanın en zengin ülkelerinden biri olan Norveç'i ziyaret edenler alışveriş için oldukça fazla seçeneğe sahip. Her yerde bulabileceğiniz Viking biblolarıyla da ülkenin kültürünü yanı başınızda hissetmeye devam edebilirsiniz. Ülkenin geleneksel hediyelikleri arasında el örgüsü yün elbiseler, el işleme tekstil ürünleri, el boyaması cam biblolar, seramikten hediyelik eşyalar ve porselen yemek takımları bulunuyor. El yapımı keçe ve yün oyuncaklar, özel dokuma yün halılar, Norveç süveterleri, etnik Norveç kostümleri ve ağaçtan oyma eşyalar ve sanat eserleri de diğer popüler hediyelik eşyalar arasında yer alıyor.

kistolen'den sonra simge kayalık bölgelerinden biri. Her iki bölge de doğa sporcularının, fotoğraf sanatçıların, gezginlerin ve maceraseverlerin Norveç'teki buluşma noktalarından.

**Svalbard:** Avrupa'nın bittiği yer olarak biliniyor. Öyle ki bu takımda, dünyanın en kuzeyindeki yerleşim yeri. Kış aylarında günün hiç doğmadığı, yazın ise hiç kararmadığı Svalbard, kuzey ışıklarının görülebileceği en iyi yerlerden biri.

**Yüzyıllardır erkeklerin korkulu rüyasına haline gelen kellik problemi, medikal yöntemler sayesinde bir sorun olmaktan çıkıyor. Günümüzdeki en önemli estetik müdahalelerin başında kuşkusuz saç ektirme operasyonu geliyor.**

## **Modern tıbbın hediyesi: Saç ekimi**

**İ**nsanların dış görünüşünde en önemli unsur saçları. Her bireyin kişisel özellikleri arasında ilk sayılanlardan biri saçları. Bu yüzden saçlarda oluşan değişim yüzünden kişi dış görünüşü değişiyor. Saçların seyrek olması veya hiç olmaması ise bireyin kendine güvenini etkiliyor. Saçların dökülmesi insan sağlığını

fiziksel olarak etkilemese de kellik, bireyin sosyal hayatta ve kendi içinde sorunlar yaşamasına neden oluyor.

### **KADINLAR DA MUZDARIP**

Kelleşmenin getirdiği imajdan rahatsız olanların ilk tercihi saç ekimi. Saç ekiminde ilk sırayı saç dökülmesi alıyor. Pek çok yerde yapılan saç

ekimi operasyonları için en önemli konu, steril ameliyat şartlarının sağlanması. Ayrıca konuyla ilgili uzmanlar, saç ekiminin sadece erkeklere yönelik olmadığı konusuna dikkat çekiyor. Nitekim kelleşme sadece erkeklerde görülüyor, bazı durumlarda kadınlarda da erkek tipi saç dökülmesi meydana gelebiliyor.



Ayrıca doğumdan sonra oluşan saç dökülmelerine bağlı ve her türlü genetik sorunlarda saç dökülmesi bir diğer adıyla kongenital lokal saç kayıplarında hastaya uygulanabiliyor. Bunların dışında herhangi bir enfeksiyona ve hastalığa bağlı durumların gelişmesinde, lokal bölgesel saç dökülmelerinin fazlasıyla arttığı durumlarda saç ekim işlemi hastaya yapılarak, bu sorunun önüne geçilmeye çalışılıyor.

### SAÇ EKİMİ OPERASYONU

Saç ekimi, son yılların en popüler sağlık hizmetlerinden. Gelişen teknoloji ile beraber saç ekiminde FUE ve FUT teknikleri uygulanıyor. Bu yöntemlerin ana mantığı donör olarak belirlenen saçlı bölgeden sağlıklı saç köklerinin alınıp saçların döküldüğü bölgeye transfer edilmesine dayanıyor. Follicular unit extraction tekniğinde, iki kulak arkasıyla kulakların üstündeki verici sahalardan sağlıklı saç köklerini içerisinde barındıran saç foliküllerinin mikro motor yardımıyla yuvarlak şekilde yerinden teker teker çıkarılıp saçsız olan bölgeye ekiliyor. Follicular unit transplantasyon tekniğinde ise iki kulak arkasıyla kulakların üstündeki saçlı bölgeden bistüri kullanılarak doğrusal kesim işlemi uygulanır. Ardından saç köklerini içeren bu doku şeridinin çıkarılıp doğrusal kesi yapılan bölgeye dikiş atılarak geri kapatılır. Alınan bu doku, mikroskopla saç köklerini içeren parçalar ayrıştırılır. Daha sonra saçsız bölgeye nakledilir. İki farklı yöntemle elde edilen canlı saç kökleri, saçsız alandaki ince kanallara transfer edilir.

### YOĞUN SAÇ EKİMİ NASIL YAPILIR?

Sağlıklı saçlara sahip olan bir kişide saç yoğunluğu santimetrekarede 70-100 saç teli. Saçın döküldüğü bölgeye santimetrekareye 50 saç teli ekilirse, bölge saçlı bir görünüme kavuşur. Bazı durumlarda hastalar sağlıklı saçlarda olduğu gibi yoğun saç ekimi istese de donör olarak adlandırılan bölgedeki saç yoğunluğunun buna elverişli olması gerekiyor. Açık alanı kapatabilecek kadar sağlıklı saç kökünün olup ol-

Saç ekimi yaptıran kişilerin, sonuçları görmeye başladıktan sonra kendine olan güvenleri yeniden oluşurken, özel ve iş yaşamında daha başarılı ilişkiler kurabiliyor.



madığı operasyon öncesinde yapılan muayenede karar veriliyor. Ayrıca saçın düz, kıvrıkcık ya da dalgalı olup olmaması da yoğun saç ekiminde oldukça büyük bir etkiye sahip. Kıvrıkcık ve dalgalı saç teline sahip kişilerde santimetrekareye saç ekimi tatminkar yoğunlukta yapılırken düz ve ince telli saçlarda daha fazla saç ekimi yapılmak zorunda.

### NE KADAR SÜRÜYOR?

Saç ekiminden önce operasyona hazırlık 7-9 saat. Bu süre saçsız bölgenin genişliğine bağlı olarak artıp azalabilir. Çoğu kez de saç ekimi altı ay arayla iki seans halinde gerçekleştiriliyor. Saç ekimi teknikleri arasında FUE, iyileşme süresi dahil saç ekim süresi en kısa süren bir operasyon.

Saç ekimi süresinde, saçsız alanın genişliği çok fazla etkiye sahip. Bunun dışında saç özelliği bu süreyi etkileyen diğer bir neden. Saçın dalgalı ve kıvrıkcık olması, daha az saç kökünün ekilmesi demek. Bu da saç ekiminin süresini kısaltıyor. Saç telinin düz ve ince olması, daha fazla saç kökü ekilmesi anlamına geliyor ki bu durum saç ekiminin süresinin uzaması demek.

Saç ekimi Türkiye'de konuyla ilgili uzmanlar tarafından yapılıyor. İlk yıllarda operasyon yapay bir görünüm sunarken ve dışarıdan bakınca ekim yapıldığı belli olurken, şu anda kullanılan gelişmiş yöntemler sayesinde saçlar doğal görünümüyle uzuyor ve saç ekim işlemi yapıldığı kesinlikle belli olmuyor.



Saç ekimi sonrasında hayat boyu saçların tekrar dökülme riski bulunmuyor..

**Garip topu, hafif raketiyle  
oynaması kolay ve eğlenceli bir spor:**

# Badminton

Sakatlanma riskinin düşük olması sebebiyle hemen her yaştan insana hitap eden badminton, sporcuların fit ve dayanıklı bir bedene ulaşmasını sağlıyor.

Badmintonun sevilmesinin bir başka nedeni de hızlı düşünme ve doğru taktiği bulup uygulama yeteneğini geliştirmesi.

**İ**ki raket ve kaz tüyünden imal edilmiş bir topa oynanan badminton, tenis ya da masa tenisi sporlarına benzerliğiyle dikkat çekse de tenisten ayrılan birçok özelliği bulunuyor. Oyununun temel amacı ortadaki file üzerinden topu rakibin yarı sahasına düşürmek. Badminton kolaylıkla öğrenilebilir bir spor olduğu için her yaştan insan rahatça öğrenebilir.

## ZİHİNSEL VE TAKTİKSEL GELİŞİM

Badminton bugün tüm dünyada aktif şekilde yapılan yaygın bir spordur. Bunun başlıca sebebi sporun içeriği gereği hem centilmence yapılan hem de üst seviyede mücadele gerektirmesi. Badminton çocukların ve gençlerin, masa başında çalışanların hem bedensel hem de zihinsel gelişimi açısından da faydalı.

## HIZLI VE PRATİK ÇÖZÜM BULMAYI ÖĞRETİYOR

Badminton müsabakasında hız en önemli unsur. Badminton oynayan bir sporcu, müsabaka sırasında 100 civarında taktiğin analizini yapmak ve buna göre taktik değiştirmek zorunda. Bu yüzden bu sporla uğraşanlar kazanmak istiyorsa hızını kaybetmeden rakibi analiz edip öne geçmek için pratik çözüm bulmak zorunda. Bu durum aktif olarak badminton oynayan sporcusunun aerobik altyapıya sahip, dayanıklı ve en üst seviye de fit olmasını sağlıyor.

## ÇİN'DEN DÜNYAYA YAYILDI

Çinlilerin MÖ 5. yüzyılda icat ettikleri Ti Jian Zi oyunu bugünkü badmintonun atası olarak biliniyor. Batı dünyasının badmintonla tanışması, Ti Jian Zi'nin ortaya çıkışından yaklaşık 2 bin 500 yıl sonra 19. yüzyılda Hindistan'da oynanan poona isimli oyun sayesinde oldu. O zamanlar bir İngiliz sömürgesi olan Hindistan'da oynanan poona, İngiliz askerler arasında oynanan popüler bir oyun oldu. Görevlerini tamamlayan askerler evlerine dönünce poonayı İngiltere'de de oynamaya devam etti. 1860 yılında Beaford Dükü'nün kızı askerlerin





Badminton oynayanların stresi seviyesindeki düşme, sevilmemesinin bir başka nedeni.

oynadığı oyunu beğenince Beaford Şatosu'nda açılan badminton salonunun modern anlamıyla ortaya çıktı.

Badminton kuralları, oyunun icadından beri dilden dile aktarılarak gelse de bu kuralları yazılı olarak düzenleyen ilk kişi, dönemin ünlü badminton oyuncusu J. L. Baldwin. 1874'te İngiltere'de kurulan badminton kulüpleri de bu kuralları benimseyince 1934 yılında uluslararası bir önem kazanan badminton sporu için Uluslararası Badminton Federasyonu kuruldu.

#### NASIL OYNANIR?

Badminton teke tek oynanabileceği gibi ikişer kişilik takımlar halinde de oynanabilen bir spor. Bu sporu yapmak için ihtiyacınız olan tüm ekipman iki raket ve bir kaz tüyü toptan ibaret. Badminton oynanan zeminin uzunluğu 13.40 metre, eni 5.18 metre. Sahanın tam ortasında bulunan filenin yüksekliği ise 1.55 metre.

Badmintonun temel prensibi topu karşı tarafa geçirerek puan kazanmak. Müsabakanın her seti 15 puan. Üç setten oluşan müsaba-



#### TENİSİN BASİTLEŞTİRİLMİŞ HALİ

Badminton, kelime karşılığı olarak "tüylü top" anlamına geliyor. Aslında oyunun Türkçesi de "tüytop" ama bu kullanım yaygınlaşmadı. Bir raket ve bu tüylü topa oynanır. Tenis basitleştirilmiş hali olarak tanımlanan spor dalı olarak tanımlanan badmintonda amaç teniste olduğu gibi topun file üzerinden rakip alana gönderilmesi.

kada bir sette 15 puana iki farkla ulaşan ilk taraf seti kazanıyor. Eğer fark bir puansa iki puan oluncaya dek oyuncular oynamaya devam etmek zorunda.

Badminton müsabakasında top sahanın ortasındaki fileyi aşarak rakip sahaya ulaşamazsa, çizgilerin dışına çıkarsa ya da oyun alanının tavanına çarparsa (tavan olmayan yerlerde boy hizasını geçerse) oyun dışına çıkmış olarak kabul edilir. Eğer badminton oyunu ikişer kişilik takımlar halinde yapılabırsa saha enden ve boydan 42 cm daha genişletilir.

# *Petrol yiyen bakteriler* **OKYANUSLARI TEMİZLEYECEK**

Modern yaşamın en büyük felaketlerinden biri olan petrol sızıntıları çevreye onarılmaz zararlar veriyor. Enerji için petrole olan ihtiyaçla, çevresel felaket riski arasında baş gösteren ikilem sona ermek üzere. Araştırmacıların keşfettiği bakteriler, petrolle besleniyor. Bakteriler sayesinde petrol sızıntılarının oluşturduğu kirliliğin önüne geçilecek





**D**enizlerdeki petrol sızıntıları, gemilerden sızan petrol kalıntıları, kaza sonrası denize karışan petrol ekosistemde büyük zararlara yol açıyor. Sızıntının ekosisteme verdiği zararın büyüklüğü, petrole bulanmış su kuşlarının, penguenlerin, ölü balıkların ekranlara yansıyan görüntüleriyle daha da iyi anlaşılıyor. Çoğunlukla kazalar sonucu yaşanan petrol sızıntılarıyla mücadele için bilim insanları yeni yöntemler üzerinde çalışıyor. Petrol yiyen bakteri türleri üzerinde çalışan araştırmacılar, bu mikro-organizmaların okyanusları temizleyebileceğini söylüyor.

#### **SONUÇLAR UMUT VERİYOR**

Kanada'nın Quebec Üniversitesi araştırmacıları petrol yiyen bakteriler üzerinde yıllardır yapılan araştırmaların parlak sonuçlar verdiğini açıkladı. Okyanusların bazı bölgelerinde yaşanan petrol sızıntılarının kendi kendine yok olduğunu gören araştırmacılar "Alcanivorax borkumensis" adlı bakterinin petrol ve doğalgaz bileşenlerini tükettiğini söylüyor.

10 yıldır bu mikro organizmalarla çalışan Kanadalı araştırmacılar bakterinin salgıladığı enzimleri petrol sızıntısına maruz kalmış toprak örneklerine uyguladı. Bakterilerin ham petrolün yanı sıra benzen, toluen ve ksilen gibi petrol türevlerini de temizleyebildiği ortaya çıktı. Petrol yiyen bakterilerin doğal yaşama herhangi bir zararı olmadığı ifade ediliyor. Dünyanın farklı bölgelerindeki araştırmacılar, bu bakterilerin büyük ölçekte kullanılabilmesi için çalışıyor.

#### **TÜRKİYE'DE YARARLI BAKTERİ KULLANIMI**

Dünyadaki bu gelişmeler olurken İstanbul Üniversitesi Teknokentinde (Entertech) faaliyet gösteren bir firma, çeşitli kazalar sonucu denize karışan petrolü ekolojik sisteme zarar vermeden temizleyecek yerli bakterileri Türkiye denizlerinden ayıştırdı. Firma, petrol sızıntılarının doğaya



**Uzmanlar bakterilerin, petrol sızıntılarının yanı sıra petrokimya tesislerindeki atıkları temizlemek için kullanılabileceğini söylüyor.**

verdiği zararı en aza indirmek için denizlerin "yararlı bakterilerini" kullanıyor.

Şirketin kurucusu İstanbul Üniversitesi Su Bilimleri Fakültesi Deniz Biyolojisi Anabilim Dalı Öğretim Üyesi Prof. Dr. Gülşen Altuğ, yaptığı açıklamada, Türkiye denizlerinden elde ettikleri yerel bakterileri, endüstriyel, klinik, biyoteknolojik amaçlarla kullandıklarını bildirdi.

#### **ENERJİ KORİDORU TÜRKİYE ÖNLEM ALIYOR**

Prof. Dr. Gülşen Altuğ, geliştirdikleri ürünün, Türkiye'deki boru hatlarının olduğu yerler, ani petrol kirliliğinin oluşabileceği bölgelerde kullanılabileceğini söyledi. Her kirliliğin kendisine özgü bir yapısı olduğuna da işaret eden Altuğ, yaptıkları çalışmayı "terziliğe" benzetti.

Ortam kayalıklıysa, coğrafi yapı girintili çıkıntılıysa bakterilerin kullanım şeklinin de buna göre şekillendiğini anlatan Altuğ, "Terzilik yapıyormuş gibi üzerinde bizzat deneyerek, uygulayarak, çevreye de zarar vermeden kısa sürede sonuç alıyoruz. Bu bakteriler tıp-

kı probiyotik (bağırsaktaki yararlı bakteriler) kullanmak gibi. Bakteri denilince sanki korkulması bir şeymiş gibi algılanabilir ama faydalı bakterilerin, insan vücudunda da yer alan, yaşamımızı borçlu olduğumuz bakteriyel faaliyetleri düşünecek olursak, bunu anlamak daha mümkün olabilir" dedi.

#### **EKSİ 80 DERECEDE UYUTULUYOR**

Prof. Dr. Altuğ, tespit ettikleri bakterileri, laboratuvar ortamında eksi 80 derecede uyuttuklarını, gerekli hallerde bu bakterileri çoğaltabildiklerini vurguladı. Petrolü parçalayan bakterilerle iyi geçinen bazı bakteri türlerini de beraberinde tespit ettiklerine dikkati çeken Altuğ, "Yerli bakteriler arasında iki, üç hafta içinde petrol üzerinde yüzde 90'a kadar giderim elde ettiğimiz türler var. Dev deney düzeneklerinde, büyüken küçüğe doğru farklı düzeneklerde bunlar denendi. Daha sonra küçük sademelerimiz oldu" diye konuştu.



# Samsun Bafra'nın lezzetini Ankara'ya taşıyor

**K**asaplık yapan Niyazi Kesim tarafından 2012 yılında Samsun'un Bafra ilçesinde kurulan Niyazi Kesim Pide, gelen yoğun talep üzerine 2018 yılı Temmuz ayında, Bafra'nın kapalı pide lezzetini Ankara'ya taşıma kararı alır. Taşınmasının ardından Balgat'taki yerinde henüz kurulalı 1 yıl bile olmadan Ankaralıların yoğun beğenisini toplayan Niyazi Kesim, kapalı kıymalı pidesi ile ön plana çıkıyor. Ancak sarısı dağılmayan yumurta ile birlikte servis edilen pastırmalı pide ve kavurmalı pide de Niyazi Kesim'in ağır toplarından. Özellikle öğlen ve akşam servisin yoğun olduğu saatlerde burada yer bulanlar kendisini şanslı hissediyor.

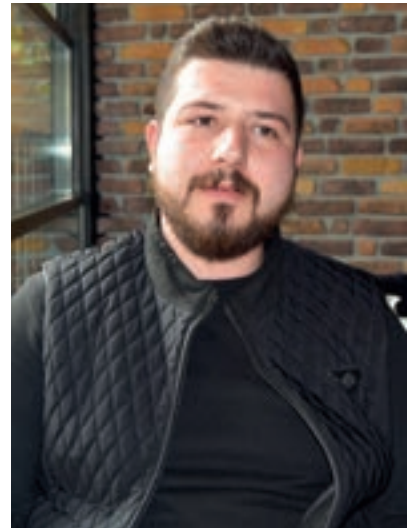
## BAFRA'NIN DAMAK TADINI GÜLERYÜZLE SUNUYOR

Samsun'un yöresel kültürünü de yansıtan bir dekora sahip olan Niyazi Kesim, nezih bir ortamda Bafra'nın damak tadına hitap eden lezzetlerini, güleryüzle sunuyor.

Kuruluşundan bu yana kısa süre geçmesine rağmen büyük başarı yakalayan Niyazi Kesim Pide'nin hikayesini, halen işin başında duran iki oğlundan birisi olan Mete Kesim'den dinledik.

**-Niyazi Kesim markasını oluşturma fikri ne zaman ortaya çıktı? Kuruluş sürecini anlatabilir misiniz ?**

Babam Niyazi Kesim'in asıl mes-





leği kasaplık olmakla birlikte, kendi hayvanlarımızın etinden ve sütünden ortaya çıkardığımız lezzetleri, düzgün bir sunumla insanlara tattırabilmek için 2012 yılında Niyazi Kesim tescilli markasıyla ilk restaurantımızı açtık.

Samsun'un Bafra ilçesinde ilk etapta 80 kişilik küçük bir işletme kurduk. Şu anda bünyemizde 5 restaurantımız bulunuyor. Bafra'da güzel işler başarıyorduk, tabi bununla birlikte, gelen yoğun talep üzerine, buradaki lezzetleri Ankara'ya taşımaya karar verdik.

Samsun Bafra olarak burada büyük bir aileyiz. Biz buraya sadece restaurant işletmek için değil, ev olarak geldik. Sıcak ve içtenliğimizle geldik. Müşterilerimizden çok güzel talepler alıyoruz. Onların önerilerini de göz önünde bulundurarak hizmet veriyoruz.

#### **-Peki Niyazi Kesim'in bu kadar kısa süre içinde büyük ilgi görmesini neye bağlıyorsunuz?**

Pidemizin fırında pişme süresi 22 dakikadır. Sadece hamuru fırına sürmek için 5 dakika hazırlarız. Yani sonuç olarak servis 30-35 dakikayı buluyor. Bunu kısalttığımız takdirde bizi bu hale getiren hamurumuzun tazeliğini öne çıkaramıyoruz. Bizi biz yapan hizmetimizin temiz ve düzgün olmasıdır.

Bize her kesimden ve her yaştan müşteri geliyor. Herkese aile sıcaklığında hizmet veriyoruz. Öğlen ağırlıklı olarak çalışanlar geliyor. Ankara'nın uzak bölgelerinden gelen müşterilerimiz çok. Akşamları da genellikle aileler çocuklarıyla birlikte geliyorlar.

#### **-Pide dışında diğer yöresel ürünleri müşterilere sunduğunuzu görüyoruz....**

Doğru, Bafra'mızın özel yöresel ürünlerini de müşterilerimizin beğenisine sunuyoruz. Özellikle bayramlarda ve özel günlerde bu tarz ürünlerimiz yoğun ilgi görüyor. Nokul, tereyağı ve manda peynirimiz gerçekten çok lezzetli ve başka yerde bulunamayacak özellikler taşıyor. Bu arada sütlacımıza yönelik yoğun talep de bizi memnun ediyor.

Bir de kış sezonlarında kaymağımız çok lezzetli olur. Bafra'nın mandalarından elde ettiğimiz kaymak üstün bir tat almanızı sağlıyor. Yaz aylarında ise hayvanlarımız genelde çayırda bulduğumuz için kaymak temin edemiyoruz.



#### **PİDE FIRINDA 4 TAKLA ATIYOR -Servisin 30-35 dakikayı bulduğunu ve iyi pişirdiğinizi söylediniz ama bu kadar güzel lezzetlerin başka sırrı yok mu?**

Bizim fırınlarımız özel yapılmıştır ve malzememizi de özenle seçerek kullanırız. Örneğin kıymamız kesinlikle yağsızdır. Kıymayı kavurduktan sonra yağın süzeriz. Pidemizi tamamlayan unsur ise kullandığımız kaliteli tereyağıdır. Pidemizi fırında 4 farklı konumda pişiriyoruz. Yani ustalarımızın marifetiyle bir pideye fırında 4 takla atıyoruz.

#### **-Hangi ürünleriniz müşteriler tarafından daha çok beğeniliyor?**

En çok kapalı kıymalı ve manda peynirli ön planda. Açık pidelerden ise kavurmalı, pastırma, üzerine kaşar ve yumurta gayet güzel olur. Pastırmalı pidenin asıl özelliği tamamen kurutulmuş olmasıdır. Yaş pastırmadan pide yapmayız. Çünkü hamuruyla birlikte pastırmayı fırına saldığımız zaman yaş pastırma kendini çeker. Bu da yağın fırında terleyerek attığından dolayı üzerinde özelliği kayboluyor. Bizim pastırmalarımız tamamen dinlendirilip kurutulmuş pastırmadır.

Bafra'nın yöresel ürünü olan manda peynirimiz de çok özeldir. Biraz yağlıdır, ancak çok lezzetlidir ve dillere destandır.

Karadeniz Pidesi deyince içinde Terme, Samsun, Çarşamba, Bafra hepsi birbirinden farklı pidelerdir. Bafra Pidesi deyince akla kapalı kıymalı gelir. Niyazi Kesim'in ağır topu da kapalı kıymalıdır.

#### **ETLERİMİZ KENDİ BESLEDİĞİMİZ HAYVANLARDAN**

#### **-5 işletmeden bahsettiniz, diğerleri nerede?**

İki tane Bafra'da lokantamız var, bir tane Samsun-Bafra yolu üzerinde 25'inci kilometrede Dereköy mevkiinde var.

Şu an bünyemize kazandırdığımız yeni bir işletmemiz var. Samsun Baruthane'de eski bir balık lokantasını bünyemize kazandırdık. Toplamda 5 tane Restaurantımız var. Bunun yanında kasabımız var. Etilerimizi kendi beslediğimiz hayvanlardan üretiriz.

#### **-Önümüzdeki 5-10 yıllık zaman dilimindeki planlarınız neler?**

Şu anda mevcut işletmelerimizi büyütmek istiyoruz. Olduğumuz yerlerde daha iyi hizmetler vermeyi planlıyoruz. Şube sayısını çok artırmak istemiyoruz. Çünkü kaliteden ödün vermek istemiyoruz. İşletmeyi bizim gibi yapabilecek, bizim kalitemizi taşıyabilecek duruma geldiğimizde bir şube daha açmayı planlıyoruz.

#### **-TEREYAĞI FIRÇA İLE SÜRÜLMEZ!**

Hamurumuzun cıvık olması yine lezzet katan bir unsur. Bizim hamurumuz ağızda büyümez. Tereyağı ile birlikte servis yapıyoruz. Bu ayrı bir kalite katıyor. Genelde pide fırça ile yağlanır. Biz bunun yerine elle yağlama yapıyoruz ve daha fazla lezzet katıyoruz. Personelimizle aile gibi çalışıyoruz. Biz mutfağın içine girmezsek, kalitede standart sağlayamazsınız. Ben hamurdan yetiştim. Bu işin tüm aşamalarını bilirim.



### Facebook, ABD'de alacağı olası ağır para cezası için 3 milyar dolar tahsis etti

Sosyal medya devi Facebook, kişisel verilerin gizliliği konusundaki ihlaller yüzünden ABD Federal Ticaret Komisyonu tarafından ağır bir para cezasına çarptırılabilirliğini açıkladı. Facebook bu nedenle 3 milyar dolarlık bir fon oluşturduğunu, kesilecek cezanın 5 milyar doları bulabileceğini duyurdu.

ABD Federal Ticaret Komisyonu daha önce hiç bir teknoloji şirketine bu meblağda bir para cezası vermemişti. Para cezası konusunda ABD Federal Ticaret Komisyonu ve Facebook arasındaki pazarlık aylardır sürüyor. Komisyon Facebook'u, kişisel verilerin korunması konusunda 2011'de verdiği sözleri yerine getirmediği gerekçesiyle cezalandırmak istiyor.

### Brexit sonrası İskoçya, İngiltere'den ayrılmak için referandum istiyor

İskoçya Özerk Yönetimi Başbakanı Nicola Sturgeon, Birleşik Krallık'ın Avrupa Birliği'nden ayrılması (Brexit) halinde, İskoçya'nın ikinci bağımsızlık referandumunun en geç 2021'de yapılmasını istediğini açıkladı. Sturgeon, İskoçya Parlamentosu'nda yaptığı konuşmada, ikinci referandum için gerekli yasal düzenlemeleri kısa zamanda getireceğini ifade etti. 2014'te yapılan bağımsızlık referandumunda İskoçların yüzde 55'i Birleşik Krallık'tan ayrılmayı reddetmişti. Referandum öncesinde Birleşik Krallık hükümetinin onayını almak gerekiyor. Birleşik Krallık hükümeti ise daha önce ikinci referanduma onay vermeyeceğini açıklamıştı.

### Rusya Venezuela'ya 'asker ve teçhizat taşıyan' iki uçak gönderdi

Venezuela'nın başkenti Caracas'taki havalimanına, çok sayıda asker ve teçhizat taşıdığı bildirilen iki Rus uçağı indi. Maiquetia Havalimanına inen uçakların, "askeri anlaşmalardaki teknolojik ayrıntıları tamamlamak" için Venezuela'ya gönderildikleri açıklandı. Venezuelalı gazeteci Javier Mayorca, Twitter hesabı üzerinden yaptığı paylaşımda, alanda yaklaşık 100 asker gördüğünü ile 35 tona yakın ekipmanın uçaktan indirildiğini iddia etti. Javier Mayorca daha küçük bir jet uçağının da alanda bulunduğunu, askerlere ise General Vasily Tonkoshkurov'un komuta ettiğini duyurdu.

### İtalya, 'Yeni İpek Yolu' için mutabakat imzaladı

Çin ile İtalya arasında, "Yeni İpek Yolu" projesi olarak anılan Kuşak ve Yol Girişimi için bir mutabakat zaptı imzalandı. İtalya, ABD ve AB'nin çekincelerine rağmen girişime katılan ilk G7 ülkesi oldu. Çin Devlet Başkanı Şi Jinping, Kuşak ve Yol Girişimi (Belt and Road Initiative) odaklı Avrupa turunun ilk ayağında geçen Perşembe akşamı İtalya'ya geldi ve Cuma günü başkent Roma'da resmi görüşmelerde bulundu. Görüşmelerin ardından Xi Jinping ve İtalya Başbakanı Giuseppe Conte'nin de katıldığı imza töreninde Kuşak ve Yol Girişimi için bir mutabakat zaptına imza atıldı. İmza töreninde, iki ülke arasında bir dizi siyasi protokol ve ekonomik anlaşma da imzalandı. İtalyan basınına göre altyapı, turizm, sağlık, e-ticaret ve enerji sektörüne kadar birçok alanı kapsayan anlaşmaların toplam değeri en az 7 milyar Euro olarak hesaplanıyor.



## “Huawei'nin cihazlarında casus yazılım bulamadık”

Amerika Birleşik Devletleri'nin casus yazılım kullanmakla itham ettiği Çinli teknoloji devi Huawei'ye Belçika'dan destek geldi. Belçika'nın merkezi siber güvenlik birimleri Huawei yazılımlarında risk taşıyan hiçbir kodlamaya rastlamadıklarını açıkladı. Çin ile ticaret savaşı yürüten Washington bu konuda Avrupa'yı da arkasına almak istiyor. Bu hedefle Washington diğer batılı ülkelere Huawei'nin elektronik cihazları ve akıllı telefonlarına ilişkin casus yazılım uyarısı yaparak bu firma ile ticarete son verilmesi için baskı kuramaya çalışıyor. Ancak Avrupa'da farklı ülkelerin siber güvenlik kurumları ve özel firmaları casus yazılımlara ilişkin güçlü delillere rastlamış değil.

## Başkan Trump, Türkiye dahil 8 ülkenin İran yaptırımları muafiyetini kaldırıyor

ABD Başkanı Donald Trump, Türkiye dahil 8 ülkenin İran'a uygulanan yaptırımlardan muaf tutulması uygulamasına son verileceğini duyurdu. Beyaz Saray'dan yapılan açıklamada, İran'ın uluslararası enerji piyasalarından dışlanmasıyla oluşacak petrol arzı açığının, Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri'nin üretim artırarak kapatacağı belirtildi.

Yapılan açıklamada, “Bu adım İran'ın petrol ihracatını sınırlamayı hedefliyor, böylece rejimin temel gelir kaynağı elinden alınabilecek” ifadesi kullanıldı. ABD Dışişleri Bakanı Mike Pompeo da Mayıs ayı itibarıyla bu konuda hiçbir ayrıcalık tanınmayacağını da vurguladı.

## Sudan'da darbe: Askeri Geçiş Konseyi'nin 'Ömer el-Beşir'e yakın' 3 üyesi istifa etti

Sudan'da darbe sonrası yönetime el koyan Askeri Geçiş Konseyi'nin üst düzey üç üyesi istifa etti. Ömer Zeynelabidin, Celaledin eş-Şeyh ve Babekir et-Tayyib'in istifaları, protesto gösterilerini sürdüren muhaliflerin en önemli talepleri arasındaydı. Üç isim de İslamcı oldukları gerekçesiyle eleştiriliyor, devrik devlet başkanı Ömer el-Beşir'e de yakın bulunuyorlardı.

Başkent Hartum'da basın toplantısı düzenleyen Askeri Geçiş Konseyi Sözcüsü Şemseddin el-Kebbaşi, muhalefetin çatı oluşumu Özgürlük ve Değişim Bildirgesi ile temel ilkeler üzerinde anlaşmaya vardıklarını söyledi.

## Çin'den yeni hamle: Boeing'in rakibi Airbus'tan 300 yolcu uçağı alıyor

Çin ile Boeing'in en büyük rakibi, Avrupalı uçak üreticisi Airbus arasında 300 uçaklık bir anlaşma imzalandı. Çin lideri Şi Jinping'in Fransa ziyareti sırasında imzalanan anlaşmayla Airbus, bu ülkeye 290 adet A320, 10 adet de A350 satacak. Uçakların toplam değerinin yaklaşık 35 milyar dolar olduğu belirtiliyor. Airbus'tan yapılan açıklamada siparişin, giderek büyüyen Çin havacılık sektörünün şirketin uçaklarına artan talebini yansıttığı belirtildi. Amerikan şirketi Boeing ise yaklaşık beş ay içinde en fazla satan 737 Max modeli iki uçağının düşmesi sonucu ağır bir kriz yaşıyor.

**13**  
MAYIS  
21:00

MEB Şura  
Salonu  
Ankara



### ***Don Kişot'um Ben***

Cervantes'in ölümsüz eseri Don Kişot, Bulgakov'ın dönemini yakalayan uyarlaması üzerinde yükselen yepyeni bir metinle bir defa daha düşüyor yollara. Baba Sahne'nin yeni ve iddialı prodüksiyonu Don Kişot'um Ben izleyici ile buluşuyor.

**18**  
MAYIS  
14:00

MEB Şura  
Salonu  
Ankara



### ***Musa Göçmen ile Çoksesli Gösteri***

Birçok dikkat çekici başarılı projelere imza atmış besteci ve orkestra şefi Musa Göçmen'den çocuklara, müziği eğlendirerek sevdirecek, senfonik orkestrali, yaratıcı ve eğlenceli bir gösteri; Çoksesli gösteri.

**18**  
MAYIS  
21:00

MEB Şura  
Salonu  
Ankara



### ***Ayşe Deniz Gökçin Beethoven'dan Rock'a Piyano Resitali***

Beethoven'dan Pink Floyd'a, Bach'tan Coldplay'e klasik ve rock piyano düzenlemeleri ile Ayşe Deniz Gökçin, Gençlik ve Spor Bayramı Özel Konseri'nde müzikseverlerle buluşuyor. AyşeDeniz, ilk konçerto icrasını 9 yaşında Gordion Oda Orkestrası eşliğinde J.S Bach'ın 5. Klavye Konçertosu ile yapmıştı.

**23**  
MAYIS  
21:00

Ankara Devlet  
Tiyatrosu  
Şinasi Sahnesi  
Ankara



### ***Kibarlık Budalası***

Başrolünü Haldun Dormen'in oynadığı Moliere'in ölümsüz eseri Kibarlık Budalası, 9. yılında seyircisiyle buluşmaya devam ediyor. Oyunda Haldun Dormen, Göksel Kortay, Hakan Altın, Damla Cercisoğlu, Efe Yeşilay, Anıl Yülek, Caner Tör, Reyhan Aydınsel ve Burcu Akyürek rol alıyor.





FUAR ADI	ORGANİZATÖR	KONU	YER	TARİH
Isparta - Gül Ürünleri	Gül Fuarcılık	Kozmetik	Gökkubbe Fuar Merkezi	12-16 Haziran
VIV TÜRKİYE 2019	HKF Fuarcılık	Tarım Hayvancılık	IFM - Yeşilköy	13-15 Haziran
Alltorex 2019	Zümrüt Fuarcılık	Turizm	Antalya	13-16 Haziran
Turkeybuild İstanbul 2019	Yem Fuarcılık	Yapı İnşaat	Tüyap İST	18-29 Haziran
Gapshoes	Akort Tanıtım Fuarcılık	Deri, Ayakkabı ve Kürk	Gaziantep	19-22 Haziran
Airport Show İstanbul	Boyut Fuarcılık	Havacılık	İstanbul Kongre Merkezi	19-20 Haziran
Yenilenebilir Enerji	Ajansasya Fuarcılık	Enerji Isı ve Havalandırma	Van Expo Fuar Merkezi	20-23 Haziran
Beauty Eurasia 2019	E Uluslararası Fuarcılık	Kozmetik	IFM - Yeşilköy	20-22 Haziran
Erzurum Doğa Sporları	Tüyap Tüm Fuarcılık	Spor	Tüyap Erzurum	20-23 Haziran
Kış ve Doğa Turizmi	Tüyap Tüm Fuarcılık	Turizm	Tüyap Erzurum	20-23 Haziran
Katif 2019	Ege Fuarcılık	Yapı İnşaat	ORDU - Fuar Alanı	21-30 Haziran
EDİRNE Gıda, Tarım	Renkli Fuarcılık	Tarım Hayvancılık	Edirne Fuar Alanı	03-07 Temmuz
JUNIOSHOW Bursa	Tüyap Bursa Fuarcılık	Tekstil	Tüyap Bursa	03-06 Temmuz
Daymex 2019	Zümrüt Fuarcılık	Deri, Ayakkabı ve Kürk	Expo2016 - Antalya	04-07 Temmuz
Üniversite Tercih	Eket Fuarcılık	Eğitim	Ankara Altınpark	13-21 Temmuz
Üniversite Tercih	Eket Fuarcılık	Eğitim	İstanbul	13-21 Temmuz
İzmir Üniversite Tercih Fuarı	Tepekule Fuarcılık	Eğitim	İZMİR - Tepekule	20-28 Temmuz
Adana Üniversite Tercih Fuarı	Eket Fuarcılık	Eğitim	ADANA - Sheraton Hotel	20-21 Temmuz
Antalya Üniversite Tercih Fuarı	Eket Fuarcılık	Eğitim	Antalya	20-28 Temmuz
Decoboss : Batı Karadeniz	Expolife Fuarcılık	Yapı İnşaat	Çaycuma Fuar Alanı	25-28 Temmuz
Çorlu Autoshow	Renkli Fuarcılık	Otomotiv ve Yan Sanayii	Çorlu Yeni Fuar Alanı	29 Tem.-4 Ağustos
Euro Animalia Trakya	Renkli Fuarcılık	Tarım Hayvancılık	Çorlu Yeni Fuar Alanı	29 Tem.-4 Ağustos

## YURT DIŞI FUARLAR

FUAR ADI	ORGANİZATÖR	KONU	YER	TARİH
Medical Fair	HKTDC	Medika	Hong Kong	14-16 Mayıs
Techtextil Frankfurt	Messe Frankfurt	Tekstil	Frankfurt	14-17 Mayıs
HD Hospitality EXPO	HdExpo	Tekstil	Las Vegas	15-17 Mayıs
International Expodental	Fiera Milano	Dental	Milano	16-18 Mayıs
BioFach China	Nurnberg Messe	Gıda	Sangay	16-18 Mayıs
Jewellery Kobe	IJK - Reed Exhibitions	Kuyumculuk	KOBE	16-18 Mayıs
FLOWEXPO	Flow Expo	Makina ve Teknik	Guangzhou	16-18 Mayıs
Global Automotive Components	UK Media & Events	Otomotiv	Stuttgart	18-23 Mayıs
SIMA	Planner Reed	Yapı İnşaat	Madrid	20-26 Mayıs
Achema	Dechema	Boya ve Kimyasal	Frankfurt	21-23 Mayıs
International Property Show	Strategic	Yapı İnşaat	Dubai	26-28 Mayıs
LignaPLUS	LignaPlus	Ahsap Makinaları	Hannover	27-31 Mayıs
Metallo Obrabotka	Messe Düsseldorf	Makina ve Teknik	Moskova	27-31 Mayıs
Kitchen & Bath China	WES	Mobilya Dekorasyon	Shanghai	27-30 Mayıs
Africa Health	Informa	Medika	Johannesburg	28-30 Mayıs
Premiere Orlando	Premiere Show	Kozmetik	Orlando	01-03 Haziran
China International Consumer Goods	CICGF	Ticaret	Ningbo	07-10 Haziran
Automechanika Middle East	Messe Frankfurt	Otomotiv	Dubai	10-12 Haziran
OGA 2019	Mesallworld	Boya ve Kimyasal	Kuala Lumpur	18-20 Haziran
CPhi China 2019	UBM	Medika	Sangay	18-20 Haziran
Iran Agro	Fair Trade	Tarım Hayvancılık	Tahran	18-21 Haziran
HALAL Taiwan	TAITRA	Gıda	Taipei	19-22 Haziran
Olympia	Olympia Int.	Hediyelik Eşya	Londra	19-28 Haziran
Jewellery & Gem	CMP Asia	Kuyumculuk	Hong Kong	20-23 Haziran
BIO MARCHE	Bio Marche	Gıda	Zofingen	21-23 Haziran
Newcast	Messe Düsseldorf	Demir Çelik	Düsseldorf	25-29 Haziran
Led & Oled	Expo Global	Elektrik Elektronik	Seul	25-27 Haziran
IFE China	Informa	Gıda	Guangzhou	26-28 Haziran
Industrial Automation MDA	Hannover Messe	Otomasyon	Shenzhen	26-28 Haziran
Medicare Taiwan	Taitra	Medika	Taipei	27-30 Haziran



**Nurettin ÖZDEBİR**  
Ankara Sanayi Odası  
Chairman of the Board

## BALANCES CHANGE WITH BREXIT

Britain, who decided to leave the EU, which it joined in 1973, with a 51.9% vote in 2016, has made an economic decision whose effects are expected impatiently by everyone. The political future of the EU, which is a political and an economic union, and the economic effects of this departure are being discussed exhaustively. Some say that a more flexible integration model must be adopted whereas others believe that actions must be taken immediately to eliminate the uncertainty over the future of the Union caused by the separation decision.

For the first time, a member country has decided to leave the EU, and it is the second largest economy of the Union. The leading historic reason that forced Britain to take this decision is an economic one. After its economy collapsed, Greece needed financial support, which meant that a big part of this burden had to be taken on by Germany, France and Britain, which led to heated discussions in Britain. The rise of racism and anti-migrant attitudes in Europe has also been influential on Britain's decision to leave the EU. In 2013, Prime Minister David Cameron promised that he would take leaving the EU to referendum if he won the election, which played a decisive role in the future of both the EU and Britain. At the referendum, rural areas, extreme rightists, and areas where income inequality was higher voted leave.

Another result of the ballot was the resignations, and the career of Prime Minister David Cameron who paved the way for this decision ended.

Various analyses were conducted regarding the economic consequences of the separation. A study conducted by LSE

“Economic Performance Center” estimated that Britain's departure from the EU and its joining the European Free Trade Association would lead to a 2.2% - 9.5% decrease in its GDP. There is a general expectation that Britain's economy will shrink after the departure. Moreover, it is also estimated that the current deficit will increase and capital movements will be affected adversely. The first effect of the Brexit decision was observed in the Sterling. The Sterling/Euro which was around 1.32 in early 2016 when Brexit referendum was held saw a significant drop after the vote and receded to 1.19 by the end of June.

Article 50 of Treaty of Lisbon which was triggered in March 2017 regulates the departure of a country from the EU. The negotiation process, which was supposed to last two years at maximum, should have ended in 29th March, but it was first extended to 12th April, and then to 31st October at Britain's requests. The process which started with slogans like “we will take back our sovereignty” and “we will take back our country” in 2016 continued until today as the exit agreement with the EU was rejected for the third time.

Every development in the EU market is important for Turkey who exports more than half of its products to EU. It is obvious that export will become more important for Turkey's economic growth after its recently announced economic program and strategic road map. Under these circumstances, we will continue to observe the Brexit process closely, which may significantly affect Turkey's most important export market in short term, together with the rest of the world.



The EU dream which started in the aftermath of the suffering caused by the WWII and the new balance that followed it is about to turn into a nightmare after Britain's decision to leave the Union. As the shock caused by the decision made by Britain after the Brexit Referendum, a country which was always seen under a light of suspicion in the journey that started with the objective of becoming a Super Power, still continues, the future of European Union becomes more and more ambiguous each passing day. This new era, for which Turkey is preparing itself already, brings along various challenges as well as significant opportunities for our country.

Brexit, Britain's decision to leave EU, sent shockwaves around the continent when it was first announced, and it is becoming a reality very quickly. The process in which the famous Article 50 of the Treaty of Lisbon is being operated means a first in the EU law as the parties make it up as they go and make effort to reach an agreement regarding many subjects.

Britain's priority is to survive the departure process with minimum damage and to get ready for the aftermath of the Great Repeal Bill. Nonetheless, it is apparent that things do not and will not go as smoothly as Britain desires. Un-



like Britain, EU is against handling the relationship model to be adopted after Brexit simultaneous with the separation matters. EU emphasizes that EU-Britain relations must be re-addressed after Britain's departure.

On the other hand, it is still unk-

nown what type of an economic and commercial relationship is to be established between the EU and Britain after the Brexit.

The Brexit process is very significant for the EU, and brings with it a critical transformation.

## OUR VAT BURDEN MUST BE REMOVED

Committee 25 Motor Vehicles, Agricultural Equipment and Spare Parts Industry, and Committee 26 Industrial and Construction Machinery Manufacturing Industry came together at ASO's monthly round table meeting. The representatives of the industries stated that their accumulated VAT receivables caused a significant financing cost, and emphasized that Turkish industrialists who were able to compete with Europe in terms of quality and with China in terms of price should be supported more. The participants also suggested that the government should stop paying unemployment pay to those who does not take the jobs suggested by İŞKUR.





## RUBBER: From Cradle to Grave

Rubber, which is used in almost every area of our lives, is the only raw material of rubber materials which have a strategic importance for our civilization. Having a wide area of use in numerous sectors such as automotive, textile, food, animal husbandry, armature, and construction, rubber products are also one of the raw materials which are used in industrial production.

Completely foreign-dependent in terms of raw material, Turkish rubber industry turns the imported raw material into products by creating added value, and exports them to countries such as Germany, Italy, France, Britain and the USA.

In 2017, the industry generated 200 thousand tons and USD 499 million foreign trade surplus. 72% of the quantity and 64% of the value of the production were exported. 62% of the quantity and 58% of the value of the domestic consumption were met through importation.

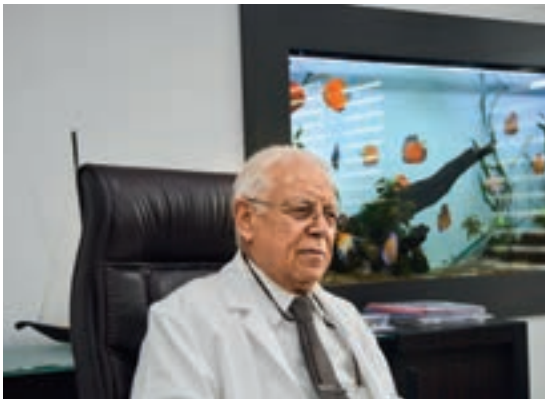


The most important problem of the rubber industry is input supply. More than 90% foreign dependency in terms of raw materials, the volatility of prices, unbalanced supply, uncontrolled scrap market, and high transportation and energy costs are main challenges of the industry.

The insufficient use of high-per-

formance and value-added rubber raw material, foreign-dependency in machinery technology, remaining at the user level in terms of technology, lack of know-how regarding product development processes, and lack of accredited laboratories are the main problems concerning R&D and technology.

## Started Production at Home, Today He Exports to 60 Countries



Dr. Remzi Kuleoğlu, Chairman of the Board of Bioanalyse Ltd. Şti., started production of Antibiotic Susceptibility Test Disc, which determines the type of antibiotics patients must use, in 1983 at his home. Mr. Kuleoğlu, whose company exports to more than 60 countries today, says his greatest hobbies are “Continuous R&D and working”.

Mr. Kuleoğlu is one of those people who believe that all kinds of production are sacred. He says production and working hard are gifts from God, adding that Einstein said, “I owe 90% of my success to hard work”. He also says that producing things connects people to the world, and that he routinely encounters “very difficult” challenges. Mr. Kuleoğlu emphasizes that Western sources conceal important knowledge, adding that we must think by ourselves, do research by ourselves, and discover things by ourselves through experiments.