

asomedyya

ANKARA SANAYİ ODASI YAYIN ORGANİZASYONU • KASIM-ARALIK 2016

Kuzey Amerika'nın
kapısını Meksika
ile aralayın

Fuarcılıkta eksen
Türkiye'ye kayıyor

Yerleşen savunma sanayisi
küresel tedarikçi olma yolunda...



MİLLİ TEKNOLOJİ

Bugün, yarın ve daima...

 ASELSAN Türk Silahlı Kuvvetlerini Güçlendirme Vakfı'nın bir kuruluşudur.

www.aselsan.com.tr

41 yıl

aselsan
Güven Veren Teknoloji



Yeni E-Serisi. Aklın Başyapıtı.

Paha biçilemez güvenlik sistemleri, akıllı ve öncü sürüş özellikleri, büyüleyici standartları sunan ultra modern tasarımı ile Mengerler Ankara' da sizleri bekliyor.

Mercedes-Benz

The best or nothing.



Mengerler Ticaret Türk A.Ş. Ankara Şubesi - Ankara Motorlu Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
Uğur Mumcu Mahallesi Fatih Sultan Mehmet Bulvarı No:314, Yenimahalle Ankara, Telefon 0312 252 70 80 Faks 0312 252 70 90
Fatih Sultan Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No:390/A-B (Koru Kavşağı), Ümitköy Ankara, Telefon 0312 227 84 44 Faks 0312 227 83 33

asomedyya

ANKARA SANAYİ ODASI DERGİSİ
KASIM-ARALIK 2016

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

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
OKAN SAYKUN

Yayın Koordinatörü
DR. NACİ CANPOLAT

Yayın Türü/Aralığı
YEREL SÜRELİ / İKİ AYLIK

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

Yayına Hazırlık



Genel Yönetmen
Gürhan DEMİRBAŞ

Genel Yönetmen Yardımcısı
Eser SOYGÜDER YILDIZ

Görsel Yönetmen
Hakan KAHVECİ

Editör
Yağmur Bahar POLAT

Grafik ve Sayfa Tasarımı
Dilek AROSKAY

Kurumsal Satış Yöneticisi
Özlem ADAŞ

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

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

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

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

YERLİLEŞEN SAVUNMA SANAYİSİ KÜRESEL TEDARİKÇİ OLMA YOLUNDA...

32



98



104

46





İŞ YÖNETİMİ

Etkili liderlerin
11 temel ilkesi

68 YUVARLAK MASA TOPLANTISI

Ankara Sanayi Odası'nın 5 Numaralı İplik Örme ve Dokuma Sanayi ile 6 Numaralı Konfeksiyon ve Deri Sanayi komiteleri, Yuvarlak Masa Toplantısı'nın bu sayıdaki konusu oldu.

78 İŞ HAYATINDA KADIN

Yurt dışındaki eğitimini tamamladıktan sonra ilk iş deneyimini uluslararası bir şirkette edinen, ardından da aile şirketleri Barkom'da çalışmaya başlayan Ceren Şatırlar Balcı, bugün şirketin genel müdür yardımcılığı koltuğunda oturuyor.

82 ALTERNATİF PAZARLAR

Latin Amerika'nın en güçlü ekonomilerinden Meksika, Kuzey Amerika'nın giriş kapısı olarak biliniyor.

92 ENERJİ

Enerjide üç senaryo: "Bitmemiş Senfoni" "Modern Caz" ve "Hard Rock"

98 GEZGİN

Tangonun gümüş ülkesi Arjantin

104 TİYATRO

50 yıllık sanat hayatına ayakta alkışlandığı sayısız oyunu sığdıran Nevra Serezli, şu günlerde torunlarıyla keyifli zamanlar geçirmenin yanı sıra, gündemine aldığı yeni projeleri değerlendiriyor.

108 SAĞLIK

Çağın yeni vebası teknostrs

112 NEREDE NE YENİR?

Kaşıbeyaz'ın Gaziantep lezzetleri Ankara'da



92

ASOMEDYA HABER TURU

ASO Başkanı Özdebir: "Proje, büyük bir boşluğu dolduracak" ASO Büyükelçiler Resepsiyonu yapıldı ASO Yönetim Kurulu, Ankara Valisi Topaca'yı ziyaret etti Rusya nükleer şirketi Rosatom, ASO'yu ağırladı

OSB'LERDEN

ASO, 1. OSB Uluslararası Belediye ve Çevre Fuarı'nda stant açtı Mesleki yeterlilikte METES-AKDER iş birliği Savunma ve havacılıktaki devler, ICDDA 2016'da buluştu İki ton hasılat eğitime aktarılacak

KAPAK KONUSU

2030 yılında Türkiye'nin toplam ihracatından yüzde 5 pay alarak, 25 milyar dolar dış satış hedefleyen Türk savunma sanayisi, birçok kalemi tetikleyecek özgün teknolojisi ile kabuk değiştirmeye hazırlanıyor.

CEO'LARLA SOHBET

Bir yandan Ankara Un'u Türkiye'nin en büyük tesislerinden biri yapan, bir yandan da Türkiye'nin en zengin ve borçsuz kulübü olarak anılan Gençlerbirliği'ni bugünlere taşıyan İlhan Cavcav, her iki konuya ilişkin samimi açıklamalarını asomedyaya anlattı.

SEKTÖR ANALİZİ

Yılda ortalama 400 fuara ev sahipliği yapan Türkiye; Avrupa, Avrasya, Orta Doğu ve Kuzey Afrika'daki 1.6 milyar müşteriye ve gayri safi yurt içi hasılatı 24 trilyon dolar olan çok sayıda pazara ulaşıyor.



78



108



82

1982'den beri



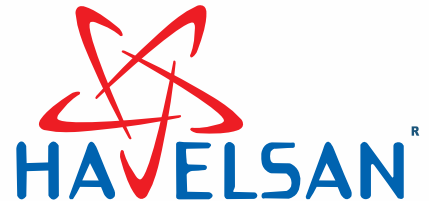
yazıyoruz...

Komuta Kontrol ve Savaş Sistemleri

Eğitim Teknolojileri ve Simülasyon Sistemleri

Yönetim Bilgi Sistemleri

Ülke ve Siber Güvenlik Çözümleri





Nurettin ÖZDEBİR
Ankara Sanayi Odası
Yönetim Kurulu Başkanı

Paradigma Değişiyor

Dünya Ekonomik Forumu'nun 2015-2016 Küresel Rekabet Raporu'nda Türkiye rekabetçilikte 140 ülke arasında 51'inci sırada yer alıyordu. 2016-2017 Raporu'nda ise Türkiye 4 sıra gerileyerek 138 ülke arasında 55'inci sırada yer aldı. Her iki raporda da iş yapmayı zorlaştıran en sorunlu alanlar arasında; vergi oranları, işgücünün yeterli niteliklere sahip olmaması, finansmana erişim, etkin çalışmayan bürokrasi üst sıralarda yer alıyor.

Dünya Bankası Grubu'nun, ülkeleri iş yapma kolaylığı açısından değerlendirerek sıralayan Doing Business Raporu'nda Türkiye, 2016 Raporu'nda 189 ülke arasında 55'inci sırada yer alırken, 2017 Raporu'nda 14 sıra gerileyerek 190 ülke arasında 69'uncu sırada yer aldı. Her iki raporda da Türkiye'de iş yapmayı zorlaştıran en sorunlu alanlar arasında inşaat izinleri, finansmana erişim, vergilerin ödenmesinde harcanan süre ve vergi oranları, iflas eden şirketlerin tasfiyesi ön sıralarda yer alıyor.

Her iki kuruluşun raporlarında Türkiye'nin sıralamalarındaki yerinin kötüleşmesinin temel nedeni, sorunlu alanlardaki kötüleşme değil, diğer ülkelerin reformlarını bizden daha hızlı gerçekleştirmeleri. Bunun anlamı, Türkiye'nin reformlarını yeterli hızda ve etkinlikle gerçekleştiremediğidir. Bu durumun değişmesi ve reform sürecinin yeniden

hızlandırılması gerekmektedir. Yapısal reformların devam edeceği beklentisi, ülkemize yabancı sermayeyi çeken en önemli faktörler arasındadır. Örneğin, kasım ayı başlarında Standard and Poor's Türkiye'nin kredi notunu BB olarak teyit ederken not görünümünü "negatif"ten "durağan"a yükseltti. Not görünümündeki iyileşmeye gerekçe olarak politika yapıcılarının reformları uygulamaya devam edeceği beklentisi gösterildi. Bu örnekten de görüleceği gibi reform beklentilerinin boşa çıkarılmaması gerekmektedir.

Dünyada küreselleşme süreci yeni bir döneme girmekte, her ülkede korumacı eğilimler güç kazanmaktadır. 2010 yılından bu yana dünya ekonomisi yılda ortalama yüzde 3 büyürken dünya ticareti yüzde 2 büyümektedir. Korumacı eğilimler nedeniyle bu tablonun önümüzdeki yıllarda daha da bozulması mümkündür. Bu durum, ülkeler arasındaki rekabeti daha da şiddetlendirecektir. Ülkemiz açısından bakıldığında önümüzdeki yıllarda ihracat yapmakta zorlanacak, iç pazarda da ithal ürünlerle rekabet yoğunlaşacaktır. Küresel ekonomide değişmekte olan paradigma, rekabet gücümüzü arttıracak reformların önemini daha da arttırmaktadır. Yapısal reformlar konusunda yoğun çaba gösteren ekonomi yönetiminin performansını daha da yükseltmesi gerekmektedir.

İran Büyükelçisi'nden Ankaralı sanayicilere davet

İran İslam Cumhuriyeti Ankara Büyükelçisi Mohammad Ebrahim Taherian Fard, 7 Eylül 2016 tarihinde Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir'i makamında ziyaret etti. Ziyarete İran Büyükelçisi Fard, ülkesinde yakın gelecekte petrol ve enerji alanlarında 180 milyar dolarlık yatırım yapılmasının beklendiğini ve konuyla ilgili yeni bir mevzuatın oluşturulduğunu söyledi. Fard, Ankaralı sanayicileri yatırım fırsatlarını yerinde görmesi için İran'a davet etti.



ASO Başkanı Özdebir: "Proje, büyük bir boşluğu dolduracak"

Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir, 27 Eylül 2016 tarihinde Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Ankara Şubesi tarafından gerçekleştirilen "Ankara Platformu Projesi"nin sonuç bildirgesini değerlendirdi. Özdebir, "Proje, başkent ekonomisine yönelik büyük bir boşluğu dolduracak" dedi.

MÜSİAD Ankara'nın yürütücülüğünü üstlendiği projenin "Sektör Analizi Raporu"nun tanıtımında konuşan ASO Başkanı Nurettin Özdebir, Ankara sanayisinin sorunlarını daha iyi anlamak için sektörün yapısının iyi bilinmesi gerektiğini belirtti. Özdebir, söz konusu raporun bu konudaki boşluğu dolduracağını ifade ederek, Ankara sanayisi hakkındaki çalışmaların sayısının artırılması gerektiğini kaydetti.

Günümüzde, yatırımları çekmek için kentler arasında büyük bir rekabet yaşandığına dikkat çeken Özdebir, "Bu rekabette öne çıkan kentler, yerli ve yabancı yatırımları çekebiliyor ve küresel marka haline gelebiliyor" değerlendirmesinde bulundu. Özdebir, ayrıca Ankara'nın rekabetçi kriterleriyle diğer kentlerden daha avantajlı olduğunu vurgularken, başkenti küresel marka haline getirmek için daha fazla çaba gösterilmesi gerektiğini söyledi.





Yürüyelim arkadaşlar yanınızda Akbank var

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

444 23 23

AKBANK

sizin için



ASO Büyükelçiler Resepsiyonu yapıldı



Ankara Sanayi Odası (ASO) tarafından Ankara'daki iş dünyası ile yabancı misyon temsilcilerini bir araya getiren ve bu yıl 6'ncısı yapılan ASO Büyükelçiler Resepsiyonu, 29 Eylül 2016 tarihinde Etnoğrafya Müzesi'nde gerçekleştirildi.

ASO Büyükelçiler Resepsiyonu'na Ekonomi Bakan Yardımcısı Fatih Metin, ABD Büyükelçisi John Bass, ASO Başkanı Nurettin Özdebir, milletvekilleri, Savunma Sanayii Müsteşarı Prof. Dr. İsmail Demir, Ankara'daki büyükelçiler ile ticaret ateşeleri, iş dünyası örgütlerinin temsilcileri ve ASO Yönetim Kurulu üyeleri ile ASO üyesi sanayiciler katıldı.

Resepsiyonun açılışında konuşan ASO Başkanı Nurettin Özdebir, Türkiye ekonomisinin güçlü olmasının Avrupa'nın güvenliği açısından büyük önem taşıdığını belirtti. Yaşanan olaylara rağmen ekonomide önemli çalkantıların olmamasının, Türkiye ekonomisinin gücünü yansıttığını söyleyen Özdebir, "Ülkemizde ve sınırlarımızda yaşanan olaylar, Türkiye'nin Avrupa'nın güvenliği ve istikrarı için ne kadar önemli olduğunu ortaya koydu. Sınırlarımızda yaşananlar, ülkemizi bir mülteci dalgasına

maruz bıraktı. Ülkemize gelen mülteciler, ülkemiz üzerinden Avrupa'ya geçerek, Avrupa'nın istikrarını tehdit eden boyuta ulaştı. Bu gelişmeler gösterdi ki Avrupa'nın istikrarı, Türkiye'nin güney sınırından başlıyor. Bu nedenle Türkiye ekonomisinin güçlü olması, Avrupa'nın güvenliği açısından da büyük önem taşıyor" diye konuştu.

Ankara Sanayi Odası olarak, yatırımcıların öncelikle Ankara'yı seçmesi yönündeki beklentilerini dile getiren Özdebir, şöyle devam etti: "Bunun için size yüzlerce gerekçe sayabilirim. Sanayi yerleşiminin düzenli ve örgütlü olması bir avantaj. Bu işletmelerin altyapı sorunlarının olmaması başka bir avantaj. Üstelik ihtiyaç duyulan altyapının inşası da ölçek ekonomileri nedeniyle düşük maliyetle gerçekleştiriliyor. Ankara teknoparklarında üniversite-sanayi iş birliği için de uygun ortamlar sağlıyor. Ankara; özellikle savunma sanayi, yazılım, makine, ta-

şıt, tıbbi cihazlar, beyaz eşya ve hazır giyim sektörlerinde ülkemizin önemli bir sanayi merkezi."

Ekonomi Bakan Yardımcısı Fatih Metin ise, Türk milletinin 15 Temmuz günü kendisine karşı yapılan terör eylemine karşı sadece ve sadece bedenini siper ederek, büyük bir zafere imza attığına vurgu yaptı. Metin, "FETÖ'nün bu eylemine karşı milletimizin gösterdiği bu başarı bütün dünyaya bir örnek. Siz değerli dostlarımız, bu eylem sonrası milletimizin yanında durarak bizlere destek verdiğiniz. Ancak üzümlük ifade etmeliyim ki, bazı Avrupalı dostlarımız ve bazı müttefiklerimiz bizi hâlâ anlamadı. Ama anlamalarını beklemiyoruz. Bizi anlayan siz değerli dostlarımızla yolumuza devam ediyoruz. 15 Temmuz sonrası ülkemizde oluşturulmak istenen algının farkındayız. Bu algı yönetiminin ne olduğunu anlayacak topluluk şu anda karşımda duruyor" diye konuştu.

TEB TİCARİ KARTLAR GÜCÜNÜZE GÜÇ KATAR

Mil programı ve
avans mil kullanma

Restoran harcamalarına
%10 hediye bonus



Ücretsiz
Motovale

Havalimanı otoparklarında
%50 indirim

Total istasyonlarında anında
ve sürekli %5 indirim

Havalimanı loungelarını
ücretsiz kullanma

İşiniz için gerekli harcamaları TEB Bonus
Business Kredi Kartları ile yapın, TEB'in
sunduğu birçok ayrıcalıktan faydalanın.

Ayrıntılı bilgi ve başvuru için
TEB Şubeleri'ne bekliyoruz.

BENİM BANKAM
Benim Dünyam



TEB

teb.com.tr / 444 0 832

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

Sektör buluşmasında Kamu İhale Kanunu değerlendirildi



Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir, 5 Ekim 2016 tarihinde Devlet Malzeme Ofisi'nin (DMO) düzenlediği Taşıt-Üst Yapılı Taşıt ve İş Makineleri toplantısına katıldı. Özdebir, toplantıda, Kamu İhale Kanunu'nda yapılan değişikliği değerlendirdi.

Taşıt-Üst Yapılı Taşıt ve İş Makineleri toplantısına Nurettin Özdebir'in dışında; Maliye Bakanı Naci Ağbal, Maliye Bakanlığı Müsteşarı Abdullah Kaya, KOSGEB Başkanı Recep Biçer, OSTİM Başkanı Orhan Aydın, Devlet Malzeme Ofisi Genel Müdürü Levent Şahin katıldı.

Uygulamadaki değişikliklerin yerli sanayinin geliştirilmesinde bir araç olarak kullanılabilmesi için listede yer alacak teknolojik ürünlerin daha geniş tutulması gerektiğini dile getiren Özdebir, "Kamu idareleri tarafından hazırlanan ihale şartnamelerine yapılacak itirazların sanayi odası gibi Anayasal meslek örgütü temsilcile-

rinin de yer aldığı merkezi ve yerel düzeyde oluşturulacak komisyonlar vasıtasıyla incelenmesi sağlanmalı. Böylece hem olası yolsuzluklar giderilmiş hem de idarelerin tek bir firmayı tarif eden şartname hazırlamalarının önüne geçilmiş olacak. DMO alımlarında fiyat belirleme yöntemi değişmeli" görüşünü aktardı.

DMO'nun fiyat belirlerken nihai ürün girdileri üzerinden bir hesap yaptığına dikkat çeken Özdebir, "Montaj, işçilik, teknoloji geliştirme, işletme giderleri gibi esas giderleri göz önünde bulundurmuyor. Bunun yerine eşdeğer üreticilerden fiyat alınmalı ve KİK kapsamında son

altı ayda yapılmış benzer ihalelerin fiyatları dikkate alınmalı. Ayrıca, döviz kuru artışı yüzde 5'i geçtiğinde otomatik fiyat güncellenmesi yapılmalı ve yüzde 6'lık komisyon yüzde 3'lere indirilmeli. Kamu kurumlarının ihtiyaçlarının ortak alım yöntemiyle tedariki yaygınlaştırılmalı" ifadelerini kullandı.

Maliye Bakanı Naci Ağbal ise DMO'nun kuruluş yasası gereği kamunun ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetleri en ekonomik ve hızlı şekilde tedarik etmek üzere kurulduğunu hatırlatarak, "Kamuda kaynaklar kıt. Kullanılan her kaynak sonuçta millettten aldığımız bir emanet, onu en iyi şekilde kullanmamız gerekiyor. DMO'nun çok farklı sektörlerden binin üzerinde tedarikçisi var. DMO'nun bütün bu işleri yaparken tedarikçileri ile daha fazla işiştare yapması lazım. Bu bir defalık değil, süreklilik arz eden karşılıklı kazanmaya dayalı bir iş ilişkisi" diye konuştu.

Vergi Dairesi ve SGK'dan "Barışalım" çağrısı

Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılmasına ilişkin 6736 sayılı Kanun 6 Ekim 2016 tarihinde Ankara Vergi Dairesi Başkanı Mahmut Sütcü ve SGK Ankara İl Müdürü İsmail Sevinç'in de katıldığı toplantıyla Ankaralı sanayicilere anlatıldı.

Ankara Sanayi Odası'nın (ASO) ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantıda konuşan ASO Genel Sekreteri Doç. Dr. Yavuz Cabbar, ülkede sık sık yeniden yapılandırmalar gerçekleştirildiğini belirterek, borcunu düzenli ödeyen mükelleflerin indirim beklentisini dile getirdi. Cabbar ayrıca, yapılandırmada vadelerin daha uzun olmasını ve GSYİH büyümesinin belli bir oranın altına düştüğü dönemlerde ödemelerin ertelenmesini de istedi.

Ankara Vergi Dairesi Başkanı Mahmut Sütcü ise Ankara Sanayi Odası ile iş birliği içinde çok sayıda çalışma gerçekleştirdiklerini belirterek, ev sahipliği için ASO'ya teşekkür etti. Yasanın borçlulara büyük bir imkan getirdiğini, kesinleşmiş alacakların 18 eşit taksitte 36 ay vadelenirildiğini hatırlattı.

SGK Ankara İl Müdürü İsmail Sevinç ise bu cazip koşulların değerlendirilmesi gerektiğini söyledi.





www.ankaraun.com

ankara@ankaraun.com

ASO Yönetim Kurulu, Ankara Valisi Topaca'yı ziyaret etti

Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir ve Yönetim Kurulu üyeleri, yeni görevine başlayan Ankara Valisi Ercan Topaca'ya 12 Ekim 2016 tarihinde tebrik ziyaretinde bulundu.



ASO Başkanı Nurettin Özdebir'in, Ankara Valisi Ercan Topaca'ya yeni görevinde başarılar dilediği ziyaret, basına kapalı olarak gerçekleşti. Ziyarete, Ankara sanayisi ve organize sanayi bölgeleri hakkında bilgi veren Özdebir, Vali Topaca'yı ASO 1. ve 2. OSB'ye davet etti. Ankara Valisi Ercan Topaca da ziyaret için Nurettin Özdebir ve Yönetim Kurulu üyelerine teşekkür ederek, ASO ve OSB'lerini en kısa sürede ziyaret edeceğine ilişkin söz verdi.

Radyasyonla çalışanlarda "kanser riski" ele alındı



Radyasyondan Korunma Uzmanları Derneği (RADKOR) ile Türk Radyoloji Derneği tarafından "Radyasyonla Çalışanların Kanser Riskinin Değerlendirilmesi" toplantısı, 21 Ekim 2016 tarihinde Ankara Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde düzenlendi.

Türkiye genelinde radyasyonla çalışan kişilerin kanser olma riskine yönelik çalışmaların ele alındığı toplantıya RADKOR Başkanı Gönül Buyan, Türk Radyoloji Derneği Başkanı Tamer Kaya, Anadolu Ajansı (AA) Ekonomi-Finans Haberleri Yayın Yönetmeni Fırat Gazel ile üniversitelerden akademisyenler katıldı.

Türk Radyoloji Derneği Baş-

kkanı Kaya, toplantının açılışında yaptığı konuşmada, radyasyonla çalışanlar hakkında görülmeyeni görülebilir hale getirmek için yıllarca çalıştıklarını belirterek, bunun sağlanması için çok daha fazla toplantı ve bilgilendirmenin yapılması gerektiğini kaydetti.

Ankara Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Nükleer Fizik Ana Bilim Dalı Öğretim Üyesi Prof. Dr. Doğan Bor ise, "Radyasyon Uygula-

lamaları Nedeniyle Alınan Dozlar ve Risk Değerlendirmeleri" konulu bir sunum yaptı.

Sunumunda radyasyonun ne olduğu, radyasyondan korunma, çocuklarda, gençlerde ve radyasyonla çalışan kişilerde ne gibi etkilerinin oluşabileceğine yönelik bilgileri aktaran Bor, Hiroşima'ya atılan atom bombasının etkilerinin 60 yıldan beri devam ettiğine ve üç nesli kapsadığına dikkati çekti.

Her saniye kazandırıyoruz!

Tekno Ray Solar'ın geliştirdiği, anında müdahale olanağı sağlayan Uzaktan İzleme Sistemi, oluşabilecek arızaları her saniye kontrol ederek önceden tespit eder ve üretim detaylarından performans ölçümlerine kadar son bilgileri nerede olursanız olun anında size iletir. Böylece maliyet ve üretim kayıpları oluşmadan önlenirken, kazancınız ve verimliliğiniz **%12 oranında artar.**





Rusya nükleer şirketi Rosatom ASO'yu ağırladı

Mersin Akkuyu sahasında kurulacak Nükleer Güç Santrali Projesi ortaklarından Rosatom, Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir'i, bünyesinde bulunan Sürekli Eğitim ve Öğretim Enstitüsü CICE&T'ye davet etti. 16-22 Ekim 2016 tarihleri arasında Rusya'da gerçekleştirilen ziyaretlerde uluslararası iş birlikleri konusunda bilgi paylaşıldı.

ASO Başkanı Nurettin Özdebir'in yanı sıra, Genel Sekreter Yardımcısı Mustafa Baran ve Nükleer Küme Koordinatörü Ceyda Mine Polat'ın da aralarında bulunduğu heyet, 17 Ekim 2016 tarihinde St.Petersburg'daki CICE&T Eğitim Merkezi Temsilciliğini ziyaret etti. Yardımcı Direktör Dr. Tair Tarov, Uluslararası Nükleer Güç Santrali Personel Eğitimi Departmanı Yardımcı Direktörü Marina Labyntseva ve CICE&T Genel Merkezi Yardımcı Rektörü Vladimir Artsyuk ile yapılan görüşmelerde enstitünün faaliyet alanları ve diğer uluslararası kurum ve kuruluşlarla yapılan iş birlikleri hakkında bilgi alındı.

Temsilcilik yetkilileri, enstitünün sunduğu eğitimler çerçevesinde; Finlandiya, Endonezya, Almanya ve Kore gibi birçok ülkeyle çalışmalar gerçekleştirildiğini ifade etti. Yetkililer, nükleer enerji programı uygulayan organizasyonlara yönelik eğitimlerin yanı sıra, güvenli nükleer güç santrali operasyonu için teknik destek eğitimlerinin sunulduğunu söyledi. Açıklamada ayrıca inşaat firmalarının insan gücü kapasitesinin artırılmasına yönelik ikili iş birliği anlaş-

malarının imzalandığı belirtildi.

St. Petersburg Nükleer Fizik Enstitüsü'nü (The Petersburg Nuclear Physics Institute/PNPI) ziyaret eden ASO Başkanı Nurettin Özdebir ve beraberindeki heyet, Ulusal Araştırma Merkezi "Kurchatov Enstitüsü" içinde yer alan PNPI bünyesinde Teorik Fizik Bölümü, Nötron Araştırma Bölümü, Yüksek Enerji Fizik Bölümü, Moleküler ve radyasyon Biyofiziği Bölümü ve Inovasyon Bölümü'nün araştırma faaliyetleri hakkında bilgi aldı.

18 Ekim 2016 tarihinde beraberindeki heyet ile Sosnovy Bor bölgesine geçen Nurettin Özdebir, Leningrad nükleer güç santralini ziyaret etti. Burada nükleer güç santrali operatörlerinin eğitimi için kullanılan birebir örnek kontrol odasını gezen heyet, aynı zamanda inşaatı devam eden nükleer güç santrali sahası da ziyaret ederek, türbin adası, elektrik şant sahası ve soğutma kuleleri hakkında bilgi aldı. Ziyarette nükleer güç santrali inşaatlarında faaliyet gösteren TITAN firmasının diğer bir faaliyet alanı olan nükleer santral elektrik ekipmanlarına yönelik üretim alanları gezildi.



19 Ekim 2016 tarihinde Moskova'da gerçekleştirilen ve Rosatom'un alt tedarikçilerinin yer aldığı Atomex Fuarı'nı ziyaret eden ASO Başkanı, fuar alanında tedarikçi firmalar ile görüşerek, üretim alanlarına ilişkin bilgiler edindi.

20 Ekim 2016 tarihinde CICE&T enstitüsünün Obninsk'deki genel merkezi ziyaret eden Nurettin Özdebir, Enstitü Rektörü Yury Seleznev ile toplantı gerçekleştirdi. Özdebir, "Rektör ve çalışma ekibine, Odamızın bu alandaki projeleri hakkında bilgiler sunduk. Enstitü ve Odamız arasında oluşabilecek iş birliği alanları değerlendirdik" dedi.

Enstitünün diğer ülkeler ve Uluslararası Atom Enerjisi Ajansı (International Atomic Energy Agency - IAEA) ile iş birlikleri hakkında detaylı sunumlar izleyen Nurettin Özdebir, aynı zamanda inşaat işçilerinin eğitiminde yetkili birliklerden Atomstro firması temsilcisi Natalia Crupeykina ile görüştü. Burada da Ankara Sanayi Odası koordinatörlüğünde kurulması planlanan İleri Teknoloji ve Nükleer Eğitim Merkezi bünyesinde sunulabilecek teknik eğitimler hakkında iş birlikleri için görüşmelerin sürdürülmesine karar verildi.

Rusya'da nükleer sahada çalışacak teknisyen ve işçilerin eğitimleri

ile ilgili yetkilendirilmiş birden fazla birlik bulunduğu dikkat çeken Nurettin Özdebir, "Çalışma alanlarına göre özelleşen bu birlikler, saha araştırmaları, tasarım ve inşaat olmak üzere üç ana başlıkta toplanıyor. Birliklerce sunulan eğitimler, Rosatom tarafından tanınıyor ve geçerlilik kazanıyor" diye konuştu. ASO heyeti, enstitü yetkilileri ile yapılan değerlendirmelerin ardından dünyanın ilk nükleer güç santrali Obninsk güç santrali ve müzesi ziyaret etti.

Nurettin Özdebir ziyaret programının son günü olan 21 Ekim 2016 tarihinde Rosatom'un lider tedarikçilerinden Ziomar firmasını ve üretim sahası ziyaret etti. Nükleer Ekipman Özel Tasarım Bürosu Şef Tasarımcısı Vladimir Trenkin tarafından firmanın üretim alanlarına dair sunum yapıldı. Şirket Genel Müdürü Mikhael Antonov'un da katıldığı toplantıda, ASO başkanına ve beraberindeki heyete şirketin nükleer güç santrallerine tedarik edilen ürünler hakkında bilgi verildi.

Ziyaretlerin çıkış noktası ile ilgili bilgi paylaşımında bulunan ASO Başkanı Nurettin Özdebir, "Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Nükleer Proje Uygulama Daire Başkanlığı önerisi ve nükleer sektöre yönelik insan kaynaklarının geliştirilmesinde

Bakanlığın daha önce yapmış olduğu çalışmalar Ankara'da enerji sektörü altyapısının ve özellikle nükleer sektöre yönelik iş gücünün geliştirilmesi için bir eğitim merkezi kurulması gündeme getirdi. Odamız koordinatörlüğünde, Ankara 1. Organize Sanayi Bölgesi yerleşkesinde "İleri Teknoloji ve Nükleer Eğitim Merkezi" kurulması için konu ile ilgili kurum ve kuruluşlarla 2015 yılında temaslara başladık" diye konuştu.

Özdebir, konuşmasının devamında ise, "Ankara'da enerji sektörü altyapısının ve özellikle nükleer sektöre yönelik iş gücünün geliştirilmesi için kurulacak İleri Teknoloji ve Nükleer Eğitim Merkezi projesi kapsamında, yerli ve yabancı paydaşlar ile iyi uygulama örneklerinin değerlendirilebilmesine yönelik katkı sağlayıcı temaslara sürdürüyoruz. Fransa Uluslararası Nükleer Enerji Enstitüsü IZEN ile Mart 2016'da üçüncüsü düzenlenen İstanbul Uluslararası Nükleer Santraller Zirvesi'nde iyi niyet anlaşması imzaladık. Projenin fonlanması hususunda 2016 yılında Kalkınma Ajanslarına başvurduk. Projenin, Şubat 2017 itibarıyla nihai değerlendirilmeye sunulacak. Bu ziyaretle de CICE&T ve diğer kurumlarla geliştirilecek iş birliklerini değerlendirdik" ifadelerini kullandı.

Alacaklar yeniden yapılandırılıyor

Ankara Sanayi Odası 1. Organize Sanayi Bölgesi (ASO 1. OSB), 6736 sayılı bazı alacakların yeniden yapılandırılması ile ilgili 27 Eylül 2016 tarihinde toplantı düzenledi. ASO 1. OSB ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantıda sunum yapan Yeminli Mali Müşavir Harun Kaynak, bölge sanayicilerine ve ASO 1. OSB'de faaliyet gösteren işletmelerin muhasebeci ve mali müşavirlerine yapılandırma ile ilgili detaylı bilgiler verdi.

Toplantıda konuşan Harun Kaynak, alacakların yapılandırılmasının sanayicileri yakından ilgilendiren önemli ve hassas bir konu olduğunu dile getirdi. Kanun'un uygulama detaylarının yer aldığı Genel Tebliğin 23.08.2016 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlandığına dikkat çeken Kaynak, kanunun vergi borçlularına büyük fırsatlar tanıdığını belirtti.



Akıllı LED aydınlatma sistemi hayata geçti



Akıllı LED aydınlatma sistemini hayata geçiren ASO 1. OSB yönetimi, yüzde 50 enerji tasarruf sağlayacak. Kablosuz olarak birbirleriyle haberleşebilen akıllı LED'lerin tek bir yazılım sistemi ile yönetebilir hale getirildiğini ifade eden ASO 1.OSB Enerji İşletme Müdürü Sinan Karapınar, "Cadde ve sokak aydınlatmalar daha verimli çalışacak. Bölgedeki tüm aydınlatma armatürleri ana kartlarında tanımlı mac adresleri ile aydınlatma otomasyon programı üzerinde hem konumsal hem sanal adresler ile kayıt altına alındı. 4 gateway kanalıyla 784 armatür ile haberleşme sağlayarak sistemi tek bir yazılım ile kontrol ediyoruz" diye konuştu.



Etiyopya heyetinden ASO 1. OSB'ye ziyaret

Etiyopya Federal Demokratik Cumhuriyeti Misyon Başkan Vekili Tesfakiros Hailu, Etiyopya Ticaret Ateşesi Terefe Haile ve beraberrindeki heyet Ankara Sanayi Odası 1. Organize Sanayi Bölgesi'ni 14 Ekim 2016 tarihinde ziyaret ederek burada faaliyet gösteren firmaların temsilcileriyle bir araya geldi. Ziyarete Türkiye ve Etiyopya arasındaki ticari ilişkilerin gelişmesi ve olası işbirlikleri konuları ele alındı.

ASO 1. OSB Uluslararası Belediye ve Çevre Fuarı'nda stant açtı

ASO 1. Organize Sanayi Bölgesi, 06-09 Ekim 2016 tarihleri arasında Ankara-Altınpark Expo Fuar alanında bu yıl 10'uncusu düzenlenen Uluslararası Belediye ve Çevre Fuarı CITYTECH 2016'da stant açtı. Bir kenti yaşanabilir kılmak için gereken teknolojilerin ve ekipmanların alıcısıyla buluşmasının hedeflendiği fuarda, son teknolojilerin ve ekipmanların yanı sıra şehircilik üzerine yaklaşımlar, çözümler ve projeler katılımcıların dikkatine sunuldu.

Sri Lanka'dan Ankaralı sanayiciye yatırım daveti

Sri Lanka'nın Ankara Büyükelçisi Pa-Skeer Mohideen Amza, Ankara Sanayi Odası ve Ankara Sanayi Odası 1. Organize Sanayi Bölgesi Başkanı Nurettin Özdebir'i 7 Ekim 2016 tarihinde ziyaret etti. Amza, bölgeyle ilgili bilgi alıp ve bazı fabrikaları gezdi. Büyükelçi, Ankaralı sanayicilere ülkesine yatırım için çağrıda bulundu.

ISISO



ISITMA SOĞUTMA KLİMA

ISITMA SOĞUTMA KLİMA HAVALANDIRMA SİSTEMLERİ İMALAT

Siz İsteyin Biz Çözelim.

**SU, HAVA, YAĞ, ASİT İÇİN
" SICAKLIK, DEBİ, BASINÇ, NEM "
KONTROLÜ SAĞLAYABİLEN ÖZEL SİSTEM
MEKATRONİK TASARIMLAR YAPMAKTAYIZ.**



ÖZEL TASARIM İMALATLAR

- SAVUNMA SANAYİ İÇİN ÖZEL SİSTEM, KABİN VE CİHAZ TASARIM VE İMALATI
- -70 °C SOĞUTMA VE +120 °C ISITMA ŞARTLARINI SAĞLAYAN TEST KABİNERİ İMALATI
- SOĞUTMA VE ISITMA SİMÜLASYON KABİNERİ İMALATI
- PROSESE ÖZEL SOĞUTMA VE ISITMA SİSTEMİ TASARIM VE İMALATI
- TEST KABİNİ TASARIM VE İMALATI
- -46 °C YE KADAR SU/SIVI ŞARTLANDIRMA SİSTEMİ TASARIM VE İMALATI
- HAVA ŞARTLANDIRMA SICAKLIK, NEM, BASINÇ SİSTEMİ TASARIM VE İMALATI
- MEKATRONİK TASARIMLARDA BİLGİ İŞLEM KONTROLLÜ OTOMASYON ÇÖZÜMLERİ



GENEL İMALATLAR

- SOĞUTMA GRUBU (SU, SIVI, YAĞ, HAVA)
- CHILLER (HAVA SOĞUTMALI, SU SOĞUTMALI)
- SOĞUTMA KULESİ (AÇIK TİP, KAPALI TİP)
- YAĞ SOĞUTUCU (DALDIRMA, EŞANJÖRLÜ, SERPANTİNLİ)
- MİNİ CHILLER
- DRY COOLER, FREE COOLING
- APAREY, FAN COIL
- NEMLENDİRME, NEM ALMA



İvedik Organize Sanayi Bölgesi 1333. Cadde No:137 Yenimahalle - Ankara
Tel:+90 312 395 3963 - 395 2974 • Faks: +90 312 395 6476

www.isisosogutma.com.tr • info@isisosogutma.com.tr

Mesleki yeterlilikte METES-AKDER iş birliği



Akışkanlar Gücü Derneği (AKDER) ile Ankara Sanayi Odası 2. ve 3. Organize Sanayi Bölgesi Mesleki Test ve Sertifikalandırma Merkezi (ASO 2. ve 3. OSB METES) arasında 25 Ağustos 2016 tarihinde iş birliği sözleşmesi imzalandı.

Akışkan gücü sistemleri ile ilgili olarak üretimden distribütörlüğe kadar faaliyet gösteren ticaret ve sanayi odalarına kayıtlı firma temsilcilerinin kurduğu sivil toplum kuruluşu AKDER, ASO 2. ve 3. OSB METES'in Ankara'da kendi test ünitesi ve Erkunt Mesleki Eğitim Merkezi'nde uyguladığı hidrolik-pnömatikçi yeterlilik sınavlarını bundan sonra İstanbul Okmeydanı, Perpa Ticaret Merkezi'ndeki atölyelerinde de yapılabilecek.

Bu iş birliği sonucunda oluşturulan merkezde, AKDER'e kayıtlı firma çalışanları dışında belgelendirilmek isteyen tüm adaylara hizmet verilecek.



METES artık Bursa'da



ASO 2. OSB'den muhtarlar fidan şenliği

Türkiye Muhtarlar Konfederasyonu'nun ASO 2. OSB'ye yaptığı başvuruya cevap gecikmedi. Bölgede, Muhtarlar Günü anısına ağaçlandırma çalışması gerçekleştirildi.

20 Ekim 2016 tarihinde konfederasyon mensuplarının katılımı ile Bölge Müdürlüğü binasının arka kısmındaki ağaçlandırma sahasında yapılan fidan şenliği, geleneksel ağaçlandırma etkinliğinin bir parçası olacak.

Ankara Sanayi Odası 2. ve 3. Organize Sanayi Bölgesi Mesleki Test ve Sertifikalandırma Merkezi (ASO 2. ve 3. OSB METES) ile Bursa Sanayi ve Ticaret Odası Mesleki Yeterlilik Sınav ve Belgelendirme Merkezi (BTSO MESYEB) arasında 10 Ekim 2016 tarihinde iş birliği sözleşmesi imzalandı.

Asansör montajcısı ile asansör bakım-onarımcısı ulusal standart ve yeterliliklerini hazırlayıp sektörün hizmetine sunan, örnek bir asansör test ünitesi kurarak Türkiye'de ilk defa asansör sektörü elemanlarının belgelendirme hizmeti veren ASO 2. ve 3. OSB METES, Bursa'daki belgelendirme faaliyetlerine 2017 yılına girilmeden Asansör Bakım ve Onarımcısı Ulusal Yeterlilik Belgesi ile başlayacak.

Projelendirme ve imalat çalışmaları devam eden asansör montajcısı yeterliliğindeki belgelendirme faaliyetlerine ise, montajla ilgili sınav ünitesinin tamamlanmasıyla geçilecek. Test Merkezi sadece Bursa'da değil, başta İstanbul olmak üzere birçok ilde çalışan asansör sektörü elemanlarına hizmet verecek.



ASO'dan ağaçlandırma etkinliği

Ankara Sanayi Odası, çevre duyarlılığı ve yeşil çevre için yaptığı etkinliklere bir yenisini ekledi. ASO 2. OSB'de fidan dikme şenliği düzenledi. Ankara Sanayi Odası personelinin katılımıyla gelenekselleşen etkinlikte 100 adet fidan dikildi.



BÜYÜKYALI. ŞEHİRDE BİR DENİZ SEMTİ.



Büyükyalı, Kazlıçeşme sahil yolunda. İyi yaşam Büyükyalı'da. Marina alanı, Taş Meydan'ı, yeniden hayat bulan tarihi binaları, yaşam kulübü, seçkin restoranları, sanat mekânları, yemyeşil bahçeleri, 4 mahallesi ve tüm ulaşım akslarına yakınlığıyla sıcak bir semt hayatı, Büyükyalı'da sizi bekliyor.

- KAZLIÇEŞME - GÖZTEPE
- AVRASYA TÜNELİ
- ATATÜRK HAVALIMANI HATTI
- MARMARAY METRO HATTI
- SAHİL YOLU

BÜYÜKYALI KAZANDIRIR.

EMLAK
KONUT
KAMPANYASI VE
GÜVENCESİYLE

BANKA KREDİSİZ, KEFİLSİZ. SINIRLI SAYIDA.
%10 PEŞİNAT | 120 AY VADE | AYLIK 0,70



BÜYÜKYALI
İSTANBUL

buyukyali.com
0212 557 73 73

ÖZAKGYO
YENİGÜN ZIYLAN

Savunma ve havacılığın devleri, ICDDA 2016'da buluştu



Savunma ve havacılık sektörlerinin dünya çapındaki dev firmalarının, sektörün Türk firmalarıyla tanışmak ve ikili iş görüşmeleri gerçekleştirmesi amacıyla düzenlenen Savunma ve Havacılıkta Endüstriyel İşbirliği Günleri 2016 (ICDDA'16) üçüncü kez kapılarını açtı.

Savunma Sanayii Müsteşarlığı himayelerinde, Ekono-

mi Bakanlığı destekleri, OSTİM Savunma ve Havacılık Kümelenmesi (OSSA) ev sahipliğinde Ankara'da düzenlenen etkinlik, ATO/Congresium Kongre Merkezi'nde 11-13 Ekim 2016 tarihleri arasında gerçekleştirildi.

ICDDA'16'nın açılışına OSTİM Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın, TAI Genel Müdürü Muharrem Dörtkaşlı, Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir, Savunma Sanayii Müsteşarı İsmail Demir, Milli Savunma Bakan Yardımcısı Şuay Alpay, sivil ve askeri yetkililer, şirket temsilcileri ve çok sayıda davetli katıldı.

15 Temmuz'a ve indirilen kredi notuna aldırılmayan 2 bin katılımcı, 5 bin 300'den fazla iş görüşmesi gerçekleştirdi. Geçen yıllara ek olarak bu yıl Anayurt Güvenliği konusunun ele alındığı etkinliğe, bu konuda birçok satın alma temsilcisi de katıldı. Etkinlikte, orijinal ekipman üreticilerinin satın alma süreçleri ve tedarik zinciri politikaları üzerine çalışmalar da düzenlendi.

Yeni Fikirler Yeni İşler ödülleri dağıtıldı



Orta Doğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) teknokent tarafından düzenlenen Yeni Fikirler Yeni İşler (YFYİ) hızlandırma programının kazananları belli oldu. Programın başlangıcından itibaren desteğini sürdüren OSTİM'in Özel Ödülü, rüzgar türbini projesi hazırlayan Momentum ekibinin oldu. Kazanan ekip, yüksek performanslı yeşil bina olarak tasarlanan OSTİM OSB binasına da türbin yapacak.

ODTÜ Teknokent tarafından bu yıl 12'ncisi düzenlenen, YFYİ Hızlandırma Programının ödül töreni, ODTÜ Kültür ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirildi. T-IDEA ve T-START kategorilerinde toplam 23 ekibin sunum yaptığı YFYİ Demoday'da birbirinden yaratıcı projeler sergilendi.

Yarışmanın başlangıcından bu yana destekçilerinden olan OSTİM'in ABD Kampı Özel Ödülü, Karayel Rüzgar Türbini projesini hazırlayan Momentum ekibinin oldu. Abdurrahman Ekinci, Müge Yüksel, Rahmi Erdem Yıldız, Yiğit Vural ve Zeynep Çakır'dan oluşan Momentum ekibi projeyle; özgün tasarımı sayesinde düşük rüzgar hızlarında dahi verimli çalışabilecek ve konvansiyonel rüzgar türbinlerine göre 3 kat daha fazla güç üretecek Karayel isimli rüzgar türbini elde edilmesini sağlamayı amaçladı. Büyük bir heyecana sahne olan YFYİ Demoday'da 100 bin lira ve T-JUMP Hızlandırma Merkezi'nde eğitim ve demo hakkı sağlayan Elginkan Vakfı büyük ödülü ise İsteks projesinin oldu. Programda halk oylamasında birinciliğe Talaşa, ikinciliğe Profit, üçüncülüğe Matmas projeleri layık görüldü. Siber Güvenlik Değerlendirmesi Ödülü W Media adlı projeye verildi.

"Yatırımcının yanındayız"

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Doç. Dr. Hasan Ali Çelik, OSTİM'de 28 Eylül 2016 tarihinde incelemelerde bulundu. Hasan Ali Çelik, üretimin önemine dikkat çekerek, "Yatırım yapmak, istihdam oluşturmak isteyen kim varsa yanındayız" dedi.

Sanayi Bölgeleri Genel Müdürü Yaşar Öztürk'ün de eşlik ettiği incelemede konuşan Bakan Yardımcısı Çelik, "OSTİM Ankara için rol üstlenmiş, rol model olmuş. Burayı görünce, diğer sanayilerde ne eksik?" diye düşündüm. Burada bir şehir olgusu, üretim, ticaret, eğitimle adeta hayat var" diye konuştu.

1980'e kadar Türkiye'de emek, sermaye ve toprak kavramlarının öne çıktığını söyleyen Çelik, "Yine bu dönemde işletme varlıklarının yüzde 80'ini fabrika binası gibi yapılardan oluşuyordu. Günümüzde bu oran akıl ve bilgi, tasarım, AR-GE ve patente, yüzde 20'si de görünür varlıklara dönüştü. Bilgi ve teknolojik üretime yönelik adımları hızlandırmamız lazım" ifadelerini kullandı.





Üretim seferberliği devam ediyor

Anadolu Organize Sanayi Bölgesi (Anadolu OSB) Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Kutsi Tuncay, E-Berk A.Ş. ile Ankara Netmon firmasına, İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatı teslim etti. Yurtsevenler Un Fabrikası'nın da açılışında bulunan Hüseyin Kutsi Tuncay, "Ruhsatlarını teslim ettiğimiz, aynı zamanda Yönetim Kurulu üyemiz Özgür Savaş Özüdoğru'nun firması E-Berk, 30 milyon euro yatırımla kuracağı tünel kalıp makinesi üretim tesisi ile yıllık 250 milyon euroluk ihracat hedefliyor. Çalışma ruhsatını teslim ettiğimiz diğer Yönetim Kurulu üyemiz Ahmet Kurt'un firması Ankara Netmon ise, iletişim sistemlerinde geliştirdiği yenilikçi ürünler ile ülkemizin karşılıyor" şeklinde konuştu.

Anadolu OSB'den hayvan haklarına evrensel ortaklık



Kuruluşundan itibaren canlı haklarına saygılı olan ve doğa ile uyumlu projelerini hayata geçiren Anadolu Organize Sanayi Bölgesi (Anadolu OSB), sınırları içinde bulunan hayvanları koruma altına aldı.

Anadolu OSB, bünyesinde yaşayan tüm hayvanların doğal yaşam sürelerini sağlıklı bir şekilde tamamlamaları için yeni uygulamalara gitti. Bölge'de sahihsiz ve başıboş hayvanlar için besleme üniteleri ve barınma yerleri yapılırken, bu hayvanların sağlık kontrolleri için ilgili Belediye ile düzenli iş birliği yapılıyor. Konu üzerinden açıklama yapan Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Kutsi Tuncay, her sanayi kuruluşunun Hayvan Hakları Evrensel Beyanname-si'ni göz önünde bulundurması gerektiğini söyledi.

İki ton hasılat eğitime aktarılacak



Anadolu Organize Sanayi Bölgesi'ndeki badem ağaçları mesleki ve teknik eğitime destek olacak. Anadolu OSB'de Çanakkale Savaşları'nda 1764 şehit anısına dikilen badem ağaçlarının geliri, 2017-2018 eğitim öğretim yılında mesleki eğitime aktarılacak.

Anadolu OSB'de eğitim için oluşturulan fona yaklaşık iki ton badem ağacından elde edilen gelirin ekleneceği ve meslek liselerine burs verileceğini duyuran Anadolu OSB Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Kutsi Tuncay, "Sayısını 2 bin 500'e çıkardığımız badem ağaçlarının hasat işlemleri başladı. Çalışmalar tamamlandığında ise ağaçlardan elde edilen gelir, olduğu gibi eğitim fonuna aktarılacak" dedi.

Üretim Reform Paketi değerlendirildi



Anadolu OSB'de "Üretim Reform Paketi Kanunu Tasarısı Taslağı" hakkında bilgilendirme ve değerlendirme toplantısı yapıldı. Toplantıya CHP Ekonomiden Sorumlu Genel Başkan Yardımcısı Selin Sayek Böke, TBMM Sanayi Komisyonu Üyesi Kazım Arslan, TBMM Sanayi Komisyonu Üyesi Akif Ekici, TBMM Sanayi Komisyonu Üyesi İrfan Bakır, TBMM Sanayi Komisyonu Üyesi Tahsin Tarhan, Anadolu OSB Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Kutsi Tuncay, Yönetim Kurulu Başkan Vekili Erdoğan Bayraktar, Yönetim Kurulu Üyesi Rıfki Güvener, Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Kurt, Bölge Müdür Yardımcısı Sebahattin Yener, Hukuk Müşaviri Önder Canpolat ve İdari İşler Sorumlusu Oktay Genç katıldı.

“Moody’s kararının ekonomi üzerindeki etkisi sınırlı olacak”

Ankara Sanayi Odası Eylül Olağan Toplantısı’nda konuşan Nurettin Özdebir, büyüme oranlarını ve Moody’s kararını değerlendirerek, “Moodys’in Türkiye’nin kredi notunu düşürmesi, ülkenin makroekonomik gerçekleriyle uyuşmuyor. Kararın ekonomi üzerindeki etkisi sınırlı olacak” dedi.

Ankara Sanayi Odası (ASO) Eylül Meclis Toplantısı, 28 Eylül 2016 tarihinde yapıldı. Moodys’in Türkiye’nin kredi notunu düşürmesinin ülkenin makroekonomik gerçekleriyle uyuşmadığını söyleyen Nurettin Özdebir, bu kararlarla birlikte bir miktar sermaye çıkışı olabileceğini; ancak yabancı sermaye girişinde ciddi azalma beklemediklerini kaydetti.

Kararın ekonomi üzerindeki etkisinin sınırlı olacağını söyleyen Özdebir, “Ülkemizde kamu kesiminin borçluluğu ve bütçe açığı düşük düzeyde. Cari açık kontrol altında ve finans edilebilir durumda. Bankacılık sisteminin sermaye yapısı sağlam ve güçlü” ifadelerini kullandı.

Toplantıda son ekonomik gelişmeleri ve hükümetin aldığı önlemleri de değerlendiren ASO Başkanı Nurettin Özdebir, hane halkı borçlanma düzeyi ve döviz seviyesine bakıldığında, ekonominin temelini sağlam olduğunu; ancak iş adamının yatırım sevinin kırıldığını söyledi.

Nurettin Özdebir, ikinci çeyrekte yakalanan yüzde 3,1’lik büyümenin iç tüketim ve kamu harcamalarındaki artıştan kaynaklandığını belirterek, bu büyümeye karşın iç tüketim artış hızının ilk çeyreğe oranla gerilediğine dikkat çekti.

“KONUTTA KDV’NİN DÜŞÜRÜLMESİ PİYASAYI CANLANDIRACAK”

ASO Başkanı Nurettin Özdebir, “Konutta KDV’nin düşürülmesi ve kredi limitinin yüzde 75’ten yüzde 80’e çıkarılması, piyasanın canlanmasına katkı sağlayacak” diye konuştu.

Kredi taksitlerine ilişkin görüş bildiren Nurettin Özdebir, “Kredi taksitlerine getirilen sınırlamanın gevşetilmesi doğru bir adım. Kamuyunda çok tartışılmasa da banka kredilerin borçlu şirketin sicili bulunmadan yapılandırılmasına imkân veren bu yeni düzenleme oldukça önemli. Yapılandırılan borçlar için ayrılan karşılıkların düşürülmesini sağlayan düzenleme de çok yerinde oldu” ifadelerini kullandı.



Nurettin Özdebir, Merkez Bankası’nın faiz indiriminin kredi maliyetlerine de yansımaları beklediklerini kaydetti.

“İMALAT SANAYİSİNDEKİ BÜYÜME GERİDE”

ASO Başkanı Nurettin Özdebir, imalattaki büyüme hızını ekonomik büyüme hızı ile karşılaştırarak, şunları kaydetti: “Ekonomik büyümenin en sorunlu bileşeni ise, yatırım harcamalarındaki binde 6’lık düşüş. İlk çeyrekte yüzde 4,7’lik büyümeye karşılık, imalat sanayisi yüzde 5,7 büyüdükçe; ancak ikinci çeyrekte imalat sanayindeki büyüme oranı, ekonomik büyüme hızının gerisinde kaldı.”

“BÜYÜMEDE LOKOMOTİF SANAYİ OLMALI”

Sağlıklı büyüme hızının yakalanabilmesi için lokomotifin, sanayi sektörü olması gerektiğini vurgulayan Özdebir, “Bu nedenle, yatırımların canlanması için yatırım ortamını iyileştirecek tedbirler ve kredi maliyetlerindeki düşüş büyük önem taşıyor.



Merkez Bankası'nın faiz indiriminin kredi maliyetlerine de yansımaları bekliyoruz; ancak özel sektörün de sanayideki yapısal dönüşümü gerçekleştirmesi ve yüksek teknoloji ürünlerine yönelmesi gerek" değerlendirmesinde bulundu.

"BÜYÜK PAZARLARDA NİŞ ALANLAR BULMALIYIZ"

Ekonominin temellerinin sağlam olduğunu; ancak halen dış kaynak ihtiyacının çok yüksek olduğunu vurgulayan ASO Başkanı Nurettin Özdebir, "Çarkların dönmesi için dış kaynağa bağımlı bir ekonomi oluşturulduğu gözlemleniyor. Bunun değişmesi için tasarruf ve ithal malların Türkiye'de üretilmesi gerek" diye konuştu.

Sanayi üretiminin temmuz ayında önceki aya göre yüzde 7 azaldığını da dile getiren Nurettin Özdebir,

"Büyümenin öncü göstergelerinden olan sanayi üretimindeki bu düşüş, yılın üçüncü çeyreğinde büyüme hızında bir düşüş olacağını gösteriyor. İhracatta temmuz ayında yaşanan yüzde 11,5'lik düşüş de dış talebin büyümeye katkı sağlamayacağını gösteriyor. İhracatımızı arttırmak için yeni pazarlara yönelmeli, büyük pazarlarda da niş alanlar bulmalıyız" şeklinde konuştu.

"İŞ ADAMLARININ YATIRIM ŞEVKİ KIRILDI"

Hükümetin birçok reform paketi açıkladığını; ancak iş adamlarının yatırım şevki ve hevesinin kırıldığını dile getiren Nurettin Özdebir, "Yatırımların artırılması için öncelikle yatırım şevkini canlandıracak adımlar atılması gerekir" diye konuştu.

Sanayide verimliliğin artırılması ve yüksek katma değerli üretim için

eğitimin de önemli olduğuna işaret eden Özdebir, şunları söyledi: "Sanayide verimliliği arttırmak, yüksek katma değerli ve ileri teknolojiye geçmemiz gerektiğini sık sık ifade ediyoruz. Ancak bu yönde adımlar atmak için yetişmiş işgücüne ve işgücünü yetiştirecek öğretmenlere ihtiyacımız var. Biz ASO olarak Milli Eğitim Bakanlığı ile iş birliği içinde bütün illerdeki mesleki eğitimle ilgili İl Milli Eğitim Müdür Yardımcılarına ve okul müdürlerine yönelik 1'inci OSB'de Endüstri 4.0 toplantısı düzenledik. Bu tür faaliyetlere önümüzdeki dönemde de devam edeceğiz."

Özdebir konuşmasını, "Ülkemiz dört bir yandan taarruz altında. Bu zor dönemde hainlere ve Moody's'e bakmadan üretmeye, yatırımlara, istihdam yaratmaya devam etmeliyiz, Türkiye bu zorlukları aşacak güçtedir" sözleriyle tamamladı.

“Ticari kredilerde yapılandırma piyasaya 6 milyar lira kaynak sağlar”

Ankara Sanayi Odası Ekim Olağan Toplantısı'nda ticari kredilerle ilgili konuşan Başkan Nurettin Özdebir, “Tüketici kredilerindeki yeniden yapılandırma, ticari krediler için de uygulanmalı. Piyasayı rahatlatacak bu önerinin kabulü, yaklaşık 6 milyar liralık kaynak sağlar” dedi.

Ankara Sanayi Odası (ASO) Ekim Olağan Toplantısı, 26 Ekim 2016 tarihinde yapıldı. Toplantısı öncesinde, TOBB tarafından hazırlanan 15 Temmuz darbe girişimine ilişkin 7 dakikalık bir belgesel gösterildi.

Toplantıda söz alan ASO Başkanı Nurettin Özdebir, tüketici kredileri ile kredi kartlarına getirilen yeniden yapılandırma imkanının, ticari krediler için de sağlanmasını istedi. Piyasada nakit sıkıntısı ve kredi darboğazı bulunduğu dikkat çeken Özdebir, bu zorluğun kredi maliyetlerini de yükselttiğini bildirdi. Kredi borcunun vadesini uzatan firmanın riskli gruba düştüğünün altını çizen Özdebir, “BDDK tıpkı tüketici kredilerinde olduğu gibi, ticari kredilerin yeniden yapılandırılmasında da karşılıkları değiştirmeden piyasaları çok rahatlatacak karar almış olur” dedi.

Merkez Bankası'nın döviz kurlarındaki yükselişe bağlı olarak faizi değiştirmedikçe kaydeden Nurettin Özdebir, “Faizden nemalananlar olduğu gibi, faizi ödeyenler de var. Bu

defa Merkez Bankası orta yolu seçmiş gibi görünüyor” yorumunu yaptı.

Daha önceki Meclis toplantılarında konutta KDV'nin indirilmesine ilişkin öneride bulduklarını hatırlatan Özdebir, bu öneri hayata geçirildikten sonra açıklanan ilk verilerde konut satışlarında yüzde 17,8 oranında artış olduğuna dikkat çekti. Özdebir, bunun ekonomide doğru kararlar alındığında, elde edilecek olumlu gelişmelere ilişkin bir örnek oluşturduğunu söyledi.

“SANAYİCİ, YÜKSEK TEKNOLOJİ ÜRÜNLERDEN ÜRKÜYOR”

Sanayicilerin yüksek teknoloji ürünleri üretmeyeceğini düşünerek ürktüğünü dile getiren Nurettin Özdebir, bir süre önce Rusya'da nükleer enerji alanında yaptığı izlenimleri aktardı. Nükleer santrallerin, kontrol ve malzeme teknolojisi hariç, rahat rahat üretilebilecek parçalardan oluştuğunu kaydeden Özdebir, Moskova'da nükleer santrallere tedarikçilik yapan firmaların katıldığı bir fuarı gezdikten sonra bu işlerin

Türkiye'de çok rahat yapılabileceği kanaatinin pekiştiğini belirtti.

Özdebir, “Bir nükleer santralde kullanılan parçalar herhangi bir baraj ve termik santralde kullanılan malzemelere çok benziyor. Yapılacak olan üç nükleer santralden birinin inşaatı başladı. Sinop'ta, Fransız ve Japonların yapacağı bir santral var. Diğerlerinin Mersin ve Tekirdağ'da yapılması söz konusu. Her biri 20 milyar dolarlık toplamda 60 milyar dolar maliyetle hayata geçirilecek” ifadelerini kullandı.

Bir nükleer santral maliyetinin üçte birinden fazlasının sadece akreditasyon masraflarından oluştuğunun altını çizen Özdebir, diğer kısmın yarısının ise Türk sanayicisi tarafından yapılabileceğini söyledi.

“ÜÇ SANTRALDEN BİZE 21 MİLYAR DOLARLIK İŞ ÇIKAR”

Firmaların hazır olması halinde, her bir nükleer santralde 7'şer milyar dolarlık iş yapılabileceğine dikkat çeken Nurettin Özdebir, konuşmasına şöyle devam etti: “Eğer üç





santral yapılırsa, buradan bizim için potansiyel olarak 21 milyar dolarlık iş çıkabilir. Rusya santral yapıyor ama birçok parçasını da başka ülkelerde yapıyor. Niye Türkiye bu tedarikçilerden biri olmasın? Dünyada 450'si çalışan, 60'ı inşaat halinde ve 168'i ise planlama aşamasında olan nükleer santraller var. Rahatlıkla yan sanayi hizmeti verebiliriz. Santralin içinde kablodan dikenli tele kadar birçok malzeme var; ancak bunların hepsinin sertifikalı olması gerek.”

Nükleer santral yapımında kalın inşaat demiri kullanıldığı bilgisini veren Özdebir, “O boyda üretilebilmesi mümkün değil. Bunları ekleyen özel manşonlar var. Bunlar ülkemizde de yapılıyor ve kullanılıyor. OSTİM’de en az 150 firma bunu yapabilir” dedi.

“1. OSB’DE NÜKLEER EĞİTİM MERKEZİ KURULABİLİR”

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Nükleer Proje Uygulama Daire Başkanlığı’nın önerisi ile nükleer sektöre yönelik işgücünün ge-

liştirilmesi için bir eğitim merkezi kurulmasının gündeme geldiğini hatırlatan Nurettin Özdebir, bu konuda 1’inci OSB’de “İleri Teknoloji ve Nükleer Eğitim Merkezi” adıyla bir merkez kurulabileceğinin öngörüldüğünü vurguladı. Özdebir, bu projeye katkı sağlayabilecek Fransa Uluslararası Nükleer Enerji Enstitüsü IZEN ile Mart 2016’da bir iyi niyet anlaşması imzalandığı, projenin fonlanması konusunda Kalkınma Ajansı’na başvuru hazırlıklarının sürdüğü bilgisini verdi.

Akkuyu nükleer santralının ortaklarından Rosatom firmasının tesislerini görmek için gittikleri Rusya’da davet üzerine, şirketin St. Petersburg’daki Sürekli Eğitim ve Öğretim Enstitüsü CICE&T Eğitim Merkezine bir ziyaret gerçekleştirdiklerini dile getiren Özdebir, “Burası, santral tasarımından çalışanların eğitimine kadar çeşitli seviyelerde eğitimlerin verildiği bir merkez. Rosatom’la Türkiye’de ortak eğitimler düzenlemek üzere görüşmeler yaptık. Kendi kurullarından geçirdikten sonra bu iş

birliğini muhtemelen gerçekleştireceğiz” şeklinde konuştu.

“5 BİN KİŞİYE EĞİTİM VERECEK MERKEZ KURACAĞIZ”

Nükleer santral için iş yapacak firmalarda inşaatçısından tedarikçi firmalarda çalışanlara kadar eğitim ve sertifikasyon çalışması yapılması gerektiğine değinen Nurettin Özdebir, sözlerini şöyle bitirdi: “Ortak eğitim programı bunları kapsayacak. Biz de bu eğitim ve sertifikayı veren organizasyonu kurmaya çalışıyoruz. İlk önce eğitimcilerimiz eğitilecekler. Biz akredite olduktan sonra bu eğitimleri verebiliriz. Çalışmalarımıza TSE de katılıyor. Bu imalatı yapacak personelin sertifikalandırılması işine yoğunlaşıyoruz. Bu işi üç yıla kalmadan bitirmemiz lazım. Nükleer santralin inşaatında yaklaşık 12 bin kişi çalışıyor. İşletmesinde ise 5 bin kişi çalışıyor. Santralin ömrü 50-60 yıl. Yani 5 bin kişinin sürekli ve periyodik eğitimlerinin yapılması lazım. Bizim amacımız bu eğitimleri verecek bir merkez kurmak.”

Yapay zeka işimizi değiştirecek

Bir bilgisayarın kendi başına yapabileceklerinin sınırı sizce ne olabilir? Mesela, bir bilgisayar dünyanın en dokunaklı şiiirini, en heyecanlı destanını yazabilir ya da Monet, Van Gogh, Picasso'yu taklit etmeden kendi özgün tablolarını çizebilir mi? Bu kadar gelişmiş, neredeyse insan gibi düşünmeye başlayan bilgisayarları görmemize çok mu var? Aslında yok!

Forrester tarafından yapılan araştırmaya göre, yapay zeka konusundaki yatırımların 2017 yılında yüzde 300 artması bekleniyor. Nesnelerin İnterneti ile birlikte çok daha fazla bilgi yığına sahibiz. Artık yapay zeka yazılımlarının daha kolay karar almalarını sağlayacak binlerce çeşit veri kolay ve anlık olarak temin edilebiliyor. Bu da yapay zeka yazılımlarının daha öngörülebilir kararlar almasını sağlıyor.

Teknoloji devlerinin yapay zeka üzerindeki çalışmaları giderek hızlanıyor. Çünkü bilgisayar ile olan etkileşimin yalnızca klavye ve monitör ile sınırlı kalmaması lazım. Veri girip sonuçlarını ekranda gördüğümüz dönemlerin sonuna geldik. Sizin yerinize düşünecek, sizin yerinize karar alacak ve bunları uygulayacak sistemler geliyor.

Yapay zeka üzerine yapılan çalışmalara ait farklı şirketlerin farklı örnekleri var. IBM Watson bu konuda liderlik ediyor. Geçtiğimiz gün-

lerde gösterime giren Morgan isimli bir filmin tüm tanıtım videoları IBM Watson tarafından hazırlandı. Sinema jargonunda "trailer" denilen bu tanıtım filmleri genelde birkaç haftalık kurgu ve montaj süresinden oluşuyor. IBM Watson filmi izledi, başka filmler için yapılmış tanıtım filmlerine baktı ve bir sonuca ulaşarak en iyi yerlerini kırpıp, filmin konusunu iyi anlatan ancak hikayenin sonundan da ipucu vermeyen heyecanlı bir tanıtım filmi hazırladı. IBM Watson tüm bu işi 48 saat içerisinde tamamladı.

Facebook, yapay zeka konusunda önde gelen şirketlerden biri. Özellikle Messenger sohbet uygulamasında kullanılacak yapay zeka robotları sayesinde sizinle konuşan, bir ürün veya hizmet ile ilgili sıkıntılarınıza çözüm getiren yazılımlar geliştiriyorlar. Bu sayede şirketler belki yakın değil ama çok da uzak olmayan bir tarihte çağrı merkezlerini tamamen iptal edip bu tarz platformlara kaymaya başlayabilirler. Henüz tamamen çağrı merkezini kapatmak mümkün değil ancak Türkiye'de bile Facebook Messenger botlarını kullanan birçok şirket var. Hizmet, turizm, gıda, finans ve daha birçok sektördeki şirket, Messenger Bot teknolojisini kullanarak müşterilerine sanal bir müşteri temsilcisi üzerinden hizmet veriyor.

Bir başka ilginç örnek, Instagram'dan geldi. Henüz geliştirilen bir uygulama sayesinde Instagram'da paylaşılan yemek fotoğrafının kaç kalori olduğu hesaplanabilecek. Yazılım paylaşılan fotoğraftaki yemeğin porsiyonunu, ne olduğunu ve bu yemeğin ortalama kalorisini size göstermiş olacak. Bunun bir sonraki aşamasında yemeği henüz paylaşmadan yalnızca masanızdaki tabağa cep telefonunuzun kamerasını tutarak diyetinize uyup uymadığınızı anlayabileceksiniz.

İngiltere'de faaliyet gösteren EasyJet firması da bir süredir yapay zeka yazılımları ile operasyonunu



Murat YILDIZ
Dünya Gazetesi Yazarı

yönetiyor. Havayolu şirketi, hava durumu, şehirlerdeki etkinlikler, turizm mevsimi ve daha birçok parametreden veri toplayarak yazılımını besliyor. Bu bilgiler şirketin özellikle havada sunduğu menülerin şekillenmesine ve daha az atık oluşmasını sağlıyor. Şirket aynı zamanda yolcu güvenliği, pasaport kontrolleri ve yolcu bilgilerinin otomatik olarak toplanması konusunda da yapay zeka yazılımlarına güveniyor.

MÜŞTERİLER DE YAPAY ZEKAYA EMANET

Geçtiğimiz aylarda salesforce.com şirketi de bulut tabanlı tüm ürünlerinde yapay zeka kullanacağını açıkladı. salesforce.com, kurumların kendi içlerinde kullandıkları müşteri yönetim ve pazarlama yazılımlarını bulut üzerinden sunarak büyümüş, son 10 yılın en önemli şirketlerinden biri. CRM yazılımlarına yapay zekanın gelmesi ile birlikte bu güne kadar pazarlama kadrolarının zoraki yaptıkları birçok iş otomatik ve çok daha başarılı bir şekilde yapılacak. En azından yapay zeka bir servisi ya da ürünü istemeyen ve bunu defalarca belirden müşteriyi ardına arayıp illallah dedirtmeyecek.

Amazon'da siz sipariş verdikçe ve yeni şeyler satın aldıkça, size gönderilen tavsiyeler büyük veri istatistiği ile hareket eden yapay zeka yazılımları ile sağlanıyor. Aynı zamanda büyük perakende zincirleri hava durumundan trafiğe, bu senenin moda renklerinden bölge insanının sosyo ekonomik durumuna kadar birçok veriyi harmanlayarak en ideal tasarımları, ürün çeşitlerini, fiyatlandırmayı ve hatta reyon tasarımını akıllı sistemler üzerinden yönetmeye çalışıyorlar.

Yapay zeka yazılımları kısaca var olan verileri toplayabilme, bunları karşılaştırmalı olarak analiz edebilme ve bu verilerden anlamlı bir sonuç çıkarma üçlüsünü gerçekleştirebilen yazılımlar. İnsanoğlunun duyu organları ile elde ettiği verileri onlar dijital dünyadan ve sensörleri üzerinden alıyorlar. Büyük veriyi kullanarak geçmiş kararları ve sonuçları ile kıyaslayıp daha iyi bir sonuç üretmeye çalışıyorlar. Ve en sonunda size bir sonraki aşama için en ideal çözümleri üretiyorlar.

LOJİSTİKTE YAPAY ZEKA

Son olarak elbette doğrudan yapay zeka olmasa bile otomobil firmaları da tahmine dayalı karar verici yazılımlar ve uygulamalar üzerinde çalışmalarını yoğunlaştırıyorlar. 2020 yılına geldiğimizde muhtemelen otomobillerin birçoğunda otonom sürüş yetenekleri olacak.

Araçların otomatik fren yapma, hızlanma ya da yola fırlayan bir nesneden kurtulma yeteneklerinin yanı sıra, olası en az zararı tahmin edip ona göre hareket etme kabiliyetlerinin olması gerekiyor.

Yola fırlayan toptan kaçmak isterken, durakta bekleyen vatandaşların üzerine gitmek otomobil firmasının başını ciddi belaya sokabilir.

SİZ NE YAPACAKSINIZ?

Bundan sonraki 10 yıl içerisinde hem müşteriler ile olan ilişkinizi hem de iç operasyonlarınızı yapay zeka yazılımları yönetiyor olabilir. Bu çerçeveden bakıldığında kurumunuzu bu yolculuğa bir an önce hazırlamalısınız. Müşterilerin doğrudan size ulaşmak isteyeceği en büyük platformlardan biri olan Facebook üzerinde bir robotunuzun olması, müşteri ilişkileri yazılımlarınızın büyük veriyi kullanarak size analitik çözümler sunması, iç operasyonunuzda insan hatasından kaynaklanan birçok sürecin karar alma yetisine sahip yazılımlara emanet edilmesi sürecin başlangıcı olacak. Bu yüzden teknoloji ekiplerinizi yapay zeka çözümleri konusunda yönlendirmek, bu konudaki gelişmeleri takip etmek ve kuruma adapte etmek birincil önceliğiniz.

ROBOT YASALARI NE DİYOR?

Yapay zeka üzerine yapılan çalışmalar hızla devam ederken, yıllar önce Asimov tarafından ortaya konmuş robot yasalarını tekrar hatırlamakta fayda var.

1. Bir robot, bir insana zarar veremez ya da zarar görmesine seyirci kalmaz.
2. Bir robot, birinci kuralla çalışmadığı sürece bir insanın emirlerine uymak zorundadır.
3. Bir robot, birinci ve ikinci kuralla çalışmadığı sürece kendi varlığını korumakla mükelleftir.

Bundan sonraki 10 yıl içerisinde hem müşteriler ile olan ilişkinizi hem de iç operasyonlarınızı yapay zeka yazılımları yönetiyor olabilir. Bu çerçeveden bakıldığında kurumunuzu bu yolculuğa bir an önce hazırlamalısınız ve gerekli adımları atmalısınız.

Erkunt Traktör, Motor Mükemmeliyet Merkezi'nde



TÜBİTAK MAM Enerji Enstitüsü bünyesinde kurulan Motor Mükemmeliyet Merkezi'nin çalıştayına katılan Erkunt Traktör Yönetim Kurulu Başkanı Zeynep Erkunt Armağan, Türkiye için yerli motor üretimi yapmanın artık kaçınılmaz olduğunu vurguladı.

Sanayi Bakanlığı öncülüğünde yürütülen Motor Mükemmeliyet Merkezi çalışmalarını, canı gönülden desteklediğini belirten Zeynep Erkunt Armağan, Türkiye'nin yerli motor ve araba üretebilecek birikime sahip olduğunu söyledi.

Erkunt Traktör olarak, 12 yıl önce yerli traktör üretebileceğini kanıtladıklarına dikkat çeken Armağan, "Çiftimiz tarif etti, biz istedikleri traktörü onlara sunmaya çalıştık. Demek ki, araç tasarımı konusunda ülkemizin mühendislik birikiminde bir eksikimiz yok. Bir de bunu yerli motor ile taçlandırabilirsek ve Türkiye'de üretilen her araca Türkiye'de üretilen bir motoru takabilirsek, bakın o zaman otomotiv ve makine sanayisi, nasıl da dev adımlarla ilerleyecek" diye konuştu.

Hidromek'e Özel Mansiyon Ödülü

Hidromek, Alman Tasarım Konseyi tarafından her yıl düzenlenen yarışmada, HMK 600 MG motor greyderiyle ödül kazandı. Dışarıdan pek aday kabul etmeyen, sadece jürinin belirlediği kriterlere uyan tasarımların yer aldığı etkinlikte aday gösterilen Hidromek, ulaşım kategorisinde yarıştı. Firma, "Mükemmel Ürün Tasarımı" alanında HMK 600 MG motor greyder ile "Özel Mansiyon Ödülü" aldı.

Dünyadaki en önemli tasarım değerlendirme mercilerinden biri kabul edilen Alman Tasarım Konseyi'nin verdiği bu ödülle Hidromek, dördü uluslararası toplam altı tasarım ödülünün de sahibi oldu.



Hidromek'in Amerikan İyi Tasarım ödüllerinden "Ürün Tasarım Ödülü" kategorisinde verilmiş ve Alman IF Tasarım ödüllerinden "IF Ürün Tasarım Ödülü" ve "IF Profesyonel Konsept" kategorilerinde kazanılmış ödülleri de bulunuyor.

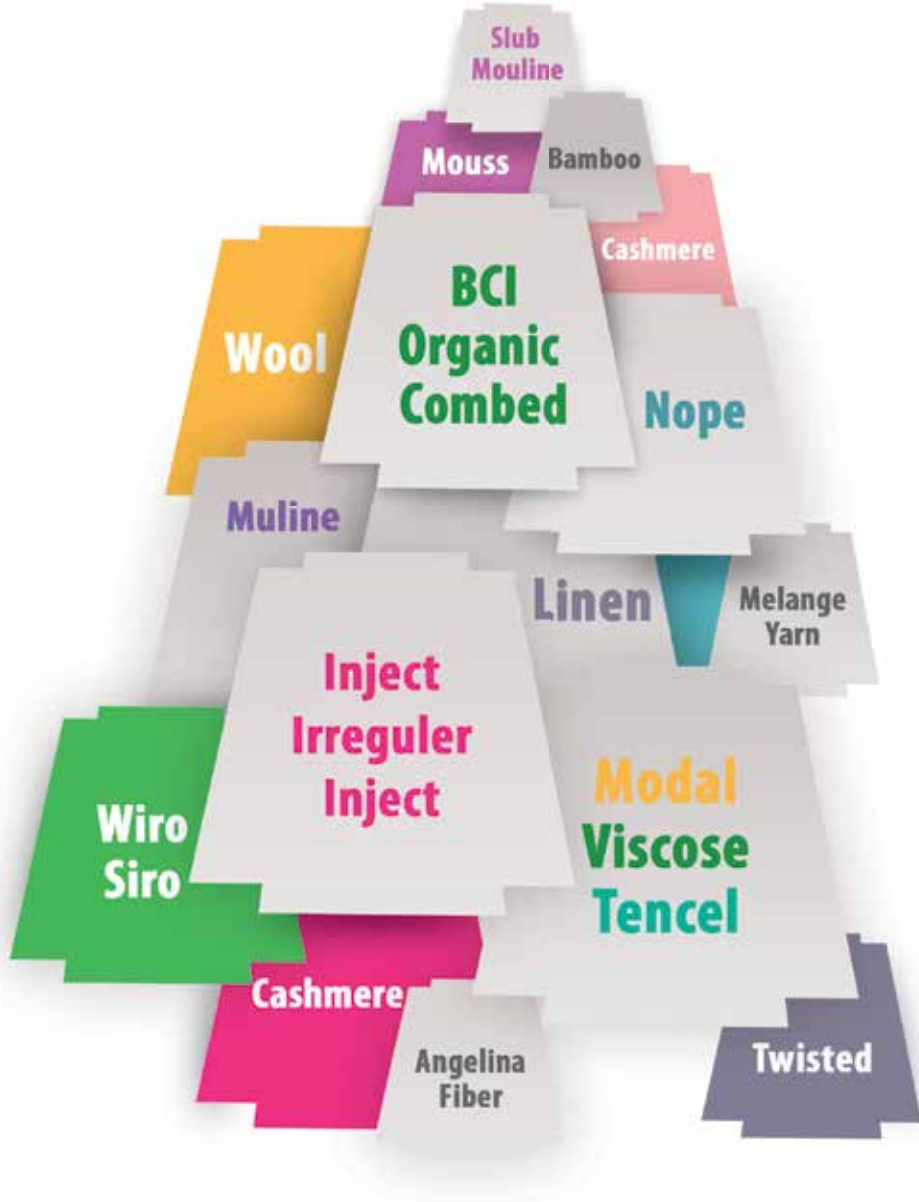
Küçükpazarlı Havacılık, futbol turnuvası düzenledi



Ankara Sanayi Odası 1. Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren Küçükpazarlı Havacılık, tüm şubeleri arasında KPA 2016 Geleneksel Futbol Turnuvası düzenledi.

Şampiyon takıma kupasını veren KPA Yönetim Kurulu Başkanı Sefa Küçükpazarlı yaptığı konuşmada; hedeflerinin iş stresini azaltmak, iletişimi güçlendirmek, takım çalışmasını geliştirmek, pozitif kurum kültürünü güçlendirmek olduğunu kaydetti. Sefa Küçükpazarlı, turnuvanın amacına ulaşmasından dolayı mutlu olduğunu belirterek, katılan takımlara teşekkür etti.

Kıran kırana süren mücadelenin sergilendiği turnuvada, takımların centilmenliği elden bırakmadığı gözlemlendi. Futbolcular, maç sonunda yaptıkları açıklamada, uzun soluklu maratonun ardından mutluluklarını ve memnuniyetlerini dile getirdiler.



 **orteks**[®]

TEKSTİL ÜRÜNLERİ SANAYİ VE TİC. A.Ş.



ORGANİK



BCI

Modal
CO-NEUTRAL SOFTNESS
BY EDUCATION TECHNOLOGY

BAMBU

wool

Linen

cashmere

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

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

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

www.ortekstekstil.com

Marini Makina Türk İtalyan ortak üretimine başladı



Tekfalt Makina adıyla başladığı ticari hayatına İtalya'nın önde gelen kuruluşlarından Marini Fayat Group ortaklığını ekleyerek devam eden Marini Makina, Ankara'da üreteceği asfalt makinelerini birçok ülkeye ihraç etmeye hazırlanıyor.

Marini Makina Türkiye Genel Müdürü Yusuf Güngör, 2009 yılında yol yapım makinelerine tasarım, üretim ve yedek parça servis hizmeti vermek için Tekfalt Makina adıyla kurulan şirketlerinin, Ağustos 2011'den itibaren İtalya'nın lider asfalt plenti üreticisi Marini ile Fayat Group çatısı altına girdiğini belirtti.

Yusuf Güngör, Ankara Sanayi Odası 1. Organize Sanayi Bölgesi'nde büyük bir yatırımın adımı olarak nitelendirdiği yeni fabrikalarından bahsederek, "Önce-

likle kaliteye önem vereceğiz. Uluslararası pazarda her geçen gün daha çok kabul gören bir marka olmak için yatırımlar yapıyoruz. OSB'de büyük bir yatırımın ilk adımını attık. Marini markasını dünya pazarında hak ettiği yere taşımak için yatırımlarımız devam edecek" diye konuştu.

2023 hedefleri doğrultusunda önemli yol ve ulaştırma projeleri olduğunu dile getiren Güngör, "Ulaştığımız ülke sayısı arttıkça AR-GE ve dizayn yatırımlarının yanı sıra, daha kaliteli insana yatırım yapmamız gerekecek. Sadece ucuz iş gücümüzün avantajı değil, kalıcı bir gelecek için yüksek seviyeli mühendisliğimizi, bilgi ve tecrübelerimizi daha çok satabileceğimiz yatırımlar yapmamız önemli" ifadelerini kullandı.

ISISO savunmada hedef büyüttü



Savunma sanayinin ara birimi ihtiyaçlarını karşılayan ISISO Isıtma Soğutma Sistemleri, kapasite artırımına gidecek. 2017 yılında hedef büyüten firma, tasarım ve ürünleriyle ithal ürünlerin önüne geçmeyi hedefliyor.

ISISO Yönetim Kurulu Başkanı Osman Zeki Sırcan, 1975 yılında kurulan firmalarının son 10 yıldır aralıksız bir şekilde savunma sanayine üretim yaptığını belirterek, "HVAC termodinamik, mekatronik, AR-GE prototip alanlarında; ara birim veya imal edilmiş ürünleri test eden cihazlar yapıyoruz. Akıllı üretim, yönetim, mekatronik tasarım ağırlıklı çalışıyoruz. Sektöre her yıl 3-5 milyon euro katma değer sağlıyoruz" şeklinde konuştu.

Firma bünyesinde 25 teknik eleman çalıştığını ve bunu 100'e çıkaracaklarını ifade eden Sırcan, "Firmamız, her yıl ortalama yüzde 15-20 oranında büyüyor. 2017 hedefimiz çok büyük. Yurt dışından milyonlarca dolar-euro ödeyerek satın alınan teknolojileri üretmek ve ithalatın önünü kesmek istiyoruz. Beş yıllık yatırım programına göre, en az 150 milyon dolarlık teknolojik sistem ithalatının şu anda önünü kesmiş durumdayız ve bununla da gurur duyuyoruz" açıklamasını yaptı.

Türkiye'nin En İyi Ofis Projesi Ankara'da

MAIDAN

OFIS • HOME OFIS • MEYDAN



★★★★★
Best Office Architecture

Avrupa Gayrimenkul Ödülleri'nde "Türkiye'nin En İyi Ofis Projesi" ödülünü kazanmanın gururunu yaşıyoruz. Bu başarıya emek veren tüm iş ortaklarımıza ve gücümüze güç katan değerli müşterilerimize teşekkür ederiz.

5.200 TL/m²'den başlayan fiyatlar ve hemen fatura imkânıyla, Kasım 2017'de teslim.

Satış Ofisi

0.312 221 66 55

[f](#) [t](#) [i](#) /maidanankara

Eskişehir Yolu Bilkent Kavşağı
No:4 Çankaya / Ankara
www.maidan.com.tr

 **EGEGRUP**
Yapı Endüstrisi A.Ş.

 **MÜHENDİSLİK VE İNŞAAT A.Ş.**

YERLİLEŞEN SAVUNMA SANAYİSİ KÜRESEL TEDARİKÇİ OLMA YOLUNDA...

2030 yılında Türkiye'nin toplam ihracatından yüzde 5 pay alarak, 25 milyar dolar dış satış hedefleyen Türk savunma sanayisi, birçok kalemi tetikleyecek özgün teknolojisi ile kabuk değiştirmeye hazırlanıyor. Milli projeler geliştirmede ve tasarım teknolojisinde mesafe kat eden Türkiye, küresel tedarik zincirinde de yer almayı hedefliyor.



Peki, yıllık 5 milyar dolarlık üretim hacmine ve ülke gereksinimlerini yüzde 60 oranında karşılama gücüne sahip sektör, yeni teknolojilerle ne kadar dijitalleşiyor ve özgünleşiyor? Bu soruların cevaplarını ve Türkiye'nin savunma sektöründeki çizgisini, sektörün yetkili isimleri asomedyaya için değerlendirdi.

Ulusal güvenlik tehditlerinin çapı genişlerken, Amerika Birleşik Devletleri, Birleşik Krallık, Fransa, Japonya, çeşitli Orta-doğu ülkeleri başta olmak üzere tüm dünyada savunma bütçeleri artıyor. Devletler silahlı kuvvetlerini modern savunma silahları platformları, siber, istihbarat toplama, savunma elektronikleri ve hassas vuruş kabiliyetleri içeren yeni nesil teknolojilerle donatırken, savunma sanayisinin alt sektör küresel gelirleri de yeniden artma eğilimi gösteriyor. Türkiye'de ise son 10 yılda yeniden kurgulanan politikalar, savunma sanayisinde büyük

bir dönüşümün başlangıcı sayılıyor. Bugün 1000'den fazla şirket, araştırma kuruluşu ve üniversite katılımı ile yılda 5 milyar dolarlık üretim gücüne, 1.7 milyar dolarlık ihracata ve 1 milyar dolarlık AR-GE harcaması yapacak büyüklüğe ulaşan sektörde 31 bin kişi istihdam ediliyor.

Dünyanın en büyük ilk 100 savunma sanayi şirketi arasında artık ASELSAN ve TAI gibi iki Türk ismi bulunuyor. Türkiye, kendi uydusu olan 30 ülkeden biri. ABD, Avrupa, Orta Doğu, Asya, Afrika ve Güney Amerika pazarlarına ihracat yapan Türkiye'nin kendi gereksinimlerini

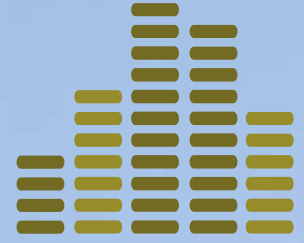
yurt içinden karşılama oranı ise yüzde 60'ı geçti. Öte yandan dünyanın en büyük sivil ve askeri uçak ile helikopter üreticilerinden Boeing, Alman şirketi Thyssen-Krupp, dünyaca ünlü uçak üreticisi Airbus, uçak motoru üreticisi Rolls-Royce, helikopter üreticisi Skorsky gibi birçok dünya devi, Türkiye ile iş birliği masasına oturma planları yapıyor.

Tüm bu gelişmeler ışığında 2030 yılında 25 milyar dolar ihracat hedefleyen sektörün, amacına ulaşmak için izlediği ana yolu ise uçaktan yazılıma kadar her alanda millileşme politikası oluşturuyor.

RAKAMLARLA SAVUNMA SANAYİSİ

25 milyar dolar
Türkiye'nin 2030 ihracat hedefi

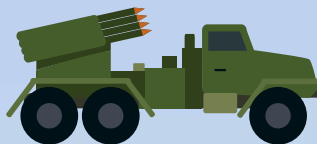
1 milyar dolar
AR-GE'ye yapılan harcama



31 bin
Sektördeki istihdam sayısı

1.7 milyar dolar
Yıllık ihracat

5 milyar dolar
Türkiye'nin yıllık üretim gücü





“HAVUZDAKİ PROJELER 25 MİLYAR DOLARI GEÇTİ”

Savunma Sanayii Müsteşarı Prof. Dr. İsmail Demir, sektör havuzundaki projelerin 350'yi bulduğunu belirterek, “Bunlara AR-GE projelerini de ekleyince 410'u geçiyoruz. Bazı projelerin parasal hacmi ve boyutu küçük, bazılarının ise devasa olabiliyor. Kararı alınmış projelerin miktarı, 25 milyar doların üzerinde. Buna yüksek irtifa savunma sistemleri projesi ve milli muharip uçak projesinin hepsi girmiş değil. Bütün projeleri eklersek savunma sanayisinin yatırım portföyüne 10 milyar dolar daha eklemek gerek” dedi.

Savunma sanayisinde özgün teknolojiler geliştirildiğini söyleyen Savunma Sanayii Müsteşarı Prof. Dr. İsmail Demir, “Daha önce ortak üretim ve lisans altında üretimle karşılanan savunma ihtiyaçları bugün yurt içi çözümlere dayalı, ekonomik değer yaratacak kritik ürünlerin özgün tasarım ve geliştirilmesi aşamasına geldi. Türk savunma sanayisinin imkân ve kabiliyetleri, yurt dışı pazarının ihtiyaçlarını da karşılayacak düzeyde” diye konuştu.

Türkiye'nin alçak ve orta irtifa hava savunma sistemi projelerini kendi imkânlarıyla yürüttüğünü ifade eden Savunma Sanayii Müsteşarı Demir, uzun menzilli hava ve füze savunma sistemlerinde milli gelişime ve yeni sisteme doğru gitmeyi sürdüreceklerini vurguladı. Yerli imkânları kullanarak, bu sistemleri geliştireceklerine dikkat çeken Demir, “Alçak ve orta menzilden yüksek irtifa ve uzun menzile geçiyoruz. Yapabilir miyiz? Evet... Bunu hangi teknik imkânlarla, kadroyla yapacağımızı planlayıp, ona göre insan kaynağını oluşturmak, teknoloji transferini yapmak, akademik çalışma yürütmek gerekiyor” şeklinde konuştu.

Milli imkânlarla tasarlanan her türlü sistemin Türk Silahlı Kuvvetleri'nin (TSK) kullanımında olduğunu ifade eden Demir, “Her türlü zırhlı araç, deniz araçları, komuta

kontrol sistemleri, elektronik harp sistemleri, atış kontrol sistemleri, haberleşme sistemleri, gözetleme sistemleri ve belirli güdümlü silahlar, milli imkânlarla tasarlanıp üretilerek TSK'nın kullanımına sunuluyor” açıklamasını yaptı.

“MİLLİ ÇÖZÜMLER İHRACATI ARTIRIYOR”

Sektörün savunma için üretim yapılabilir durumda olduğunu anlatan Savunma Sanayii Müsteşarı İsmail Demir, savunma alanında geliştirilen milli çözümlerin artmasının, sektörün ihracat performansını da olumlu etkilediğini belirtti. Türk şirketlerin, yurt dışına zırhlı araçlardan hava savunma sistemlerine, simülasyonlardan harp gemilerine pek çok sistem ve yazılım ihraç ettiğini hatırlatan Demir, “İhracat yapılan pek çok ülke, kendi sanayilerine yatırım talep ediyor. Yüzlerce KOBİ, savunma sektörümüz için üretim yapabilir standartlara ulaşmış durumda. Müsteşarlık tarafından yürütülen projelerin tamamındaki hedef, yan sanayi katılımını en az yüzde 30 gerçekleştirmek. Yerli sanayimizin imkân ve kabiliyetlerinden maliyet-etkin bir iş payı dağılımıyla azami oranda faydalanılmasını öngören modeller ile yan sanayi ve KOBİ'lerimizin projelere aktif katılımını sağlamaya çalışıyoruz” bilgisini verdi.

“ANADOLU'DAKİ ALT YÜKLENİCİYE FIRSAT”

Savunma Sanayii Müsteşarlığı (SSM) 2012-2016 stratejisi yerine hazırlanan plan, savunma Müsteşarlığı'nın havuzundaki şirketlere yönelik yaklaşımda değişiklik işareti veriyor. Yeni strateji ile Anadolu'da şirketlere ana yüklenici olma fırsatı sunulacak.

Savunma Müsteşarlığı'nın 31. Kuruluş Yıldönümü'nde konuşan Savunma Sanayii Müsteşarı İsmail Demir, SSM'nin gelecek döneme ilişkin hedefleri hakkında bilgi verdi. İsmail Demir, “Çok sayıda büyük firma savunma sektörüne girme talebi iletiyor. Bunun önünü açmak istiyoruz. Yeni şirketlerin önce alt yüklenici olarak işe başlamalarını, nihai olarak ana yüklenici olma niteliği kazananların ana yüklenici sıfatıyla iş üstlenmesini istiyoruz. Türk Silahlı Kuvvetleri Güçlendirme Vakfı şirketlerinin de mevcut fonksiyonlarını devam ettirmekle birlikte belirli bir alanda derinleşmesini istiyoruz” diye konuştu.

SİBER GÜVENLİĞE AĞIRLIK VERİLECEK

Tek alıcı konumundaki devletin tedarik projeleri ile sektöre yön verdiğinden bahseden İsmail Demir, "Müşteşarlığımız, altyapı yatırımları için kredi destekleri, AR-GE finansmanı, sanayi katılımı-offset vb. mekanizmalar ile özel sektörün bu alandaki varlığının artırılmasını destekliyor. Özellikle havacılık anlamında bakıldığında, sistem ve alt sistem sahipliğini artırmak istiyoruz. Bunun için yabancı yüklenicilerinin yerli sanayi ile uzun dönemli ortaklıklar kurmalarını bekliyoruz. Bunu yaparken de ana entegratör firmaların değil yan sanayi ve KOBİ firmalarımızın sistem-alt sistem tasarım ve üretiminde yer almalarını hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

Siber güvenlik teknolojileri alanında sektöre kabiliyet kazandırmayı hedeflediklerini belirten Demir, "Özellikle bazı yazılım ve donanımsal alt bileşenlerin milli imkânlarla geliştirilmesi, alanına ağırlık verip, ülkemizdeki yetişmiş personel eksikliğinin kapatılmasına yönelik çalışma ve proje faaliyetlerine de destekleyeceğiz" dedi.

"OFFSET, SANAYİLEŞMENİN İTİCİ GÜCÜ OLACAK"

Savunma Sanayii Müsteşarlığı'nın yürüttüğü offset uygulamalarının



sanayileşmeye önemli katkılar sağladığına da değinen İsmail Demir, şunları söyledi: "2011-2021 yılları arasında çeşitli sektörlerde 600 milyar dolar yoğun alım yapılmasını hedefledik. Yurt dışı kamu harcamalarında yüzde 50 oranında offset uygulanması durumunda, 10 yıl boyunca sanayi katılımının ihracat ve teknolojik iş birliği yoluyla ülke ekonomisine yılda yaklaşık 30 milyar dolar katkı sağlayabilecek. Türk sanayisinin geliştirilmesi amacıyla, bütün sektörlerdeki kamu alımlarında offset uygulanması zorunlu hale

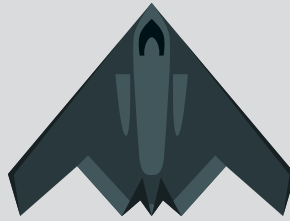
getirilebilir. Kamu alımlarında offset, Türkiye'nin sanayileşme hamlesinin itici güçlerinden olacak. Döviz kazandırıcı niteliği yanında, ülkelerin yeni yetenek kazanımı ve ihracat potansiyelinin artırılmasındaki etkili araçlarından biri olan offset'in diğer alanlarda hayata geçirilmesinde Müsteşarlık lokomotif görev üstleniyor. Bu amaç önderliğinde Sağlık Bakanlığı, Maliye Bakanlığı ve Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı ile ortak çalışmalar yürütüyoruz."

ASKERİ HARCAMALARDA İLK ÜÇ

ABD: 595 milyar dolar

Çin: 215 milyar dolar

Suudi Arabistan: 87 milyar dolar



EN BÜYÜK SİLAH İHRACATÇILARI

ABD

Rusya

Çin

Fransa

Almanya

EN BÜYÜK SİLAH ALICILARI

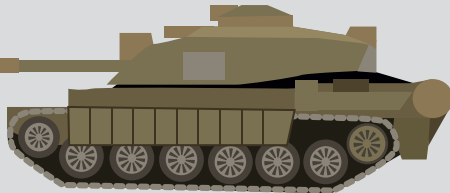
Hindistan

Suudi Arabistan

Çin

Birleşik Arap Emirlikleri

Avustralya



Kaynak: Stockholm Uluslararası Barış Araştırmaları Enstitüsü SIPRI 2015



“ÖZGÜN TEKNOLOJİ VE TASARIMLAR REKABET ŞANSIMIZI ARTIRIYOR”

Türk savunma sanayisindeki ihracatın son beş yılda yüzde 100 arttığını belirten Savunma ve Havacılık Sanayii İmalatçıları Birliği Derneği (SASAD) Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Yaşar, “2011 yılında 860 milyon dolar olan ihracatımız, yüzde 100 artış göstererek 1.7 milyar dolara yükseldi. Özgün teknolojiler ile tasarlanan ürünlerimiz, dünya pazarlarında olumlu rekabet yaratıyor. İhracatta ilk 12 ülke arasındayız. Yeni bir ifade ile ihracatta yükselen üretici ülkeler arasında 3’üncü sıradayız” şeklinde konuştu.

Türk savunma ve havacılık sanayisinin 2000’li yılların başından itibaren büyük gelişme kaydettiğini ifade eden Savunma ve Havacılık Sanayii İmalatçıları Birliği Derneği (SASAD) Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Yaşar, “Bu

gelişim; devletin milli projelere verdiği önem, milli ihtiyaçları yurt içi kaynaklardan karşılamak, dışa bağımlılığı azaltmak ve kritik teknolojilere ait altyapıları kazanmak önceliklerinden ve bu sektöre özel olarak sağladığı destek ve teşviklerden kay-

naklanıyor. Bundan birkaç yıl önce sınırlı sayıda olan AR-GE merkezleri ile tasarım ofisleri nitelik ve nicelik olarak gelişti. Artık teknoloji üretmeye ve teknoloji ihracatına başladık” diye konuştu.

Dünya genelinde yapılan savunma harcamalarına değinen Selçuk Yaşar, “Dünya savunma harcamaları 1 trilyon 776 milyar dolara ulaştı. Sektör yüzde 20 civarında AR-GE’ye, teknolojiye ve inovatif yeniliklere harcama yapıyor. Türkiye’de ise ihtiyaçların yurt içinden karşılanma oranı yüzde 60’lar civarında” bilgilerini verdi.

İLERİ TEKNOLOJİ YERLİ ÜRÜNLERE YÜZDE 15 AVANTAJ

Savunma Sanayii Müsteşarlığı tarafından yayımlanan Stratejik Plan kapsamında Türk Silahlı Kuvvetleri’nin aldığı kararlardan bahseden Yaşar, “İleri teknoloji ürünlerle teçhiz etmek üzere ihtiyaç duyulan kritik alt sistem/bileşen/teknolojilerin azami ölçüde yurt içinden karşılanması ve dışa bağımlılığın azaltılabilmesi kararı alındı. Buna göre sektöre ilişkin ihalelerde milli çözümlere öncelik veriliyor. İhtiyaçların yurt içinden karşılanmamasının mümkün olmadığı durumlarda ise F-35 örneğinde olduğu gibi uluslararası konsorsiyumlara dahil olunuyor ya da yurt içi katılımın maksimize edildiği doğrudan tedarik yöntemi uygulanıyor. Yerli üretim alanında devletin sağladığı destekler, firmalarımızı yerli üretime ve yerli ürünlere yönlendiriyor. Kamu İhale Kanunu’nda, kamu alımlarında ileri teknoloji yerli ürünlere yüzde 15 oranında avantaj sağlanması da büyük önem taşıyor” şeklinde konuştu.

ELEKTRONİK HARBE MİLLİ ÇÖZÜM DESTEĞİ

Milli projeler hakkında bilgi veren Selçuk Yaşar, bu alanda geliştirilen platformlar dikkate alındığında ilk savaş gemisi olarak MİL-GEM’i, test aşamasında bulunan ALTAY Ana Muharebe Tankını, ANKA İnsansız Hava Aracını, Bay-

raktar Taktik İnsansız Hava Aracını ve HÜRKUŞ Eğitim Uçağını saymak gerektiğini belirtti. Türkiye'nin kara araçları bakımından tamamen milli üretim teknolojilerine sahip olduğunu dile getiren Yaşar, şunları söyledi: "Platform, zırhlı muharebe araçlarından, zırhlı istihkâm araçları ve köprülere kadar geniş bir yelpazede envantere alındı. Bu ürünlerin yanında T-129 ATAK Taarruz Helikopteri İtalya ile ortak üretim kapsamında Silahlı Kuvvetlerimizin envanterine girdi ve uluslararası pazarlarda boy göstermeye başladı.

2.75 Lazer Güdümlü Füze CİRİT, Uzun ve Orta Menzilli Anti tank Füzeleri UMTAS ve OMTAS, Stand-Off Mühimmat SOM, Alçak ve Orta İrtifa Hava Savunma Füzeleri HİSAR-A ve HİSAR-O, Fırtına Topu, karadan karaya güdümlü roket ve füzeler, kara ve hava platformları için balistik koruma sistemleri özgün ürün geliştirme çalışmalarının örnekleri arasında bulunuyor. Bu arada C4ISR, elektronik harp, lojistik destek unsurları gibi pek çok alanda milli çözümler oluşturuluyor."

Sektördeki rekabetçiliğin önünü

kesen sorunlara da değinen Yaşar, bu sorunları şöyle aktardı: "3056 sayılı KDV Kanunu'nun 13. maddesinin (f) bendi nedeniyle devreden KDV alacağının yüksek tutarlara ulaşması, ülkemiz için stratejik bir önem taşıyan sektöre ciddi finansman yükü oluşturuyor ve sektörün yabancı firmalarla rekabet gücünü azaltıyor. Havacılık yapısal sektöründe Türkiye'nin rekabetçi konuma ulaşabilmesi için teşvik ve yönlendirici düzenlemeler yok. Uluslararası satışların önündeki ihrac lisansı engelinin de kaldırılması gerek."

MİLLİ PROJELERDE SON DURUM





"HAVACILIĞIN DEVLERİ TÜRKİYE'YE YÖNELDİ"

Savunma, Havacılık ve Uzay Kümelenmesi Derneği (SAHA İstanbul) Genel Sekreteri İlhami Keleş, "Dünyanın en büyük sivil ve askeri uçak ile helikopter üreticileriyle görüşmeler yapıyoruz. Tedarikçi arayan bu firmalar aslında bizden her şeyi istiyor. Türkiye'nin yapacağı bütün parçalara talipler. Daha uygun fiyatlı ve alternatif tedarikçi arayışındalar. Türkiye de coğrafi olarak çok merkezi konumda" dedi.

Savunma sanayisinin millileştirilmesi ile ilgili siyasi irade anlamında bir eksiklik bulunmadığını, başta Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan olmak üzere hükümetin de çok istekli olduğunu dile getiren SAHA İstanbul Genel Sekreteri İlhami Keleş, Türk sanayisinin bu konuda iştahı ve altyapısı olduğunu vurguladı.

Keleş, Türkiye'nin savunma ile alakalı üretemeyeceği hiçbir şey yok. Yeter ki bu konuda 'Biz bunu yapacağız' diye irade ortaya koyalım. Tabii bu iradenin arkasına ihtiyaç duyulan para ve zaman da konulmalı" şeklinde konuştu. Dünyanın en büyük sivil ve askeri uçak ile helikopter üreticilerinden Boeing ile kısa bir süre önce görüşmelerini açıklayan İlhami Keleş, "Boeing'den önce Türkiye'ye de denizaltı üreten Alman şirketi Thyssen-Krupp yetkilileri ile görüştük" dedi.

Keleş, dünyaca ünlü uçak üreticisi Airbus, uçak motoru üreticisi Rolls-Royce ve helikopter üreticisi Skorsky ile de benzer görüşmeler yapacaklarını belirterek, "THY Teknik, uçak bakımı konusunda ciddi atılımlar gerçekleştirdi ve önemli parça üretimlerine başladı" şeklinde konuştu.

SAHA İstanbul'un, Türk sanayisinin savunma, havacılık ve uzay sektörlerinde verimliliğinin yükseltilmesi ve rekabet edebilirliğinin artırılması amacıyla kurulduğunu hatırlatan Keleş, derneğe THY Teknik, Kale Grubu, Bayraktar ve Kordsa gibi öncü firmaların da aralarında bulunduğu 194 şirketin üye olduğu açıkladı. Keleş, derneğin Edirne'den başlayarak Tekirdağ, İstanbul, İzmit, Yalova, Adapazarı ve Düzce'ye uzanan Kuzey Marmara koridorunda faaliyet gösteren 65 bin sanayici firmanın ortak bir sinerji yakalaması hedefiyle çalıştığını da sözlerine ekledi.





“MİLLİLEŞMESEYDİK BUGÜN FARKLI BİR MANZARAYI KONUŞURDUK”

Türkiye'nin özellikle savunma ve askeri konularda atalete düşme, durma, duraksama gibi bir lüksü olmadığına dikkat çeken Türk Havacılık ve Uzay Sanayii A.Ş. (TUSAŞ) Yönetim Kurulu Başkanı Nejat Bilgin, “10 yıl önce Türkiye, savunmada yüzde 80’ler civarında dışa bağımlıydı. Bugün bu oran, yüzde 40’lar seviyesine düştü. Eğer savunma sanayimizi millileştirme çalışmalarına başlamasaydık, bugün çok daha farklı bir manzarayı konuşuyor olabilirdik” diye konuştu.

TUSAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Nejat Bilgin, sektördeki en önemli gündem maddesini terör olarak açıklayarak, Türkiye'nin içinde yer aldığı stratejik coğrafya sebebiyle iç ve dış tehditlere çok açık konumda olduğunu söyledi. Türkiye'nin özellikle savunma ve askeri konularda atalete düşme, durma, duraksama gibi bir lüksü olmadığına dikkat çeken Bilgin, “Bu sebeple, savunmada millileşmek, dışa bağımlılığı azaltmak büyük önem kazanıyor. Bundan çok değil, yaklaşık 10 yıl önce Türkiye, savunma sanayisinde yüzde 80’ler civarında dışa bağımlıydı. Bugün bu oran, yarı yarıya azaltarak yüzde 40’lar seviyesine düştü. Eğer savunma sanayimizi millileştirme

çalışmalarına başlamasaydık, bugün çok daha farklı bir manzarayı konuşuyor olabilirdik” değerlendirmesinde bulundu.

Sektörde Türkiye'nin konumuna vurgu yapan Nejat Bilgin, şöyle devam etti: “Küresel savunma harcamalarına bakıldığında son yıllarda düşüş yaşanmakla birlikte 2014 yılı toplam harcamaların 1.8 trilyon dolar olduğu ve harcamaların 1.4 trilyon dolarlık kısmının ilk 15 ülke tarafından yapıldığı görülüyor. SIPRI'nin Nisan 2015 raporuna göre, ABD tek başına 610 milyar dolar ile savunma harcamalarının yüzde 34’ünü gerçekleştiriyor. Türkiye ise 22.6 milyar dolarlık harcama ile 15’inci sırada. Türkiye olarak, geçirdiğimiz bu zor günlerde ihtiyaç duy-

duğumuz “milli” ürün ve sistemler. Gelişen teknolojiye ülkemizin de ayak uydurmasıyla birlikte terörle mücadelede büyük başarı sağlayan savaş teknolojilerinin de yerli olmasını mutlulukla izliyoruz. Bu, hem kendi ürünlerimizi güvenle kullanmamızı hem de küresel pazardaki yerimizi genişletmemizi sağlıyor.”

Son 10 yılda izlenen doğru politikaların sektöre ivme kazandırdığını ifade eden Nejat Bilgin, “Gerek devlet desteklerinde izlenen doğru politikalar gerekse nitelikli insan kaynağının doğru kullanımı ile bu dönem içinde birçok ilke şahitlik ettik. “ANKA” Orta İrtifa Uzun Havadaki Kalış (MALE) sınıfı İnsansız Hava Aracı Sistemi, “HÜRKUŞ” Yeni Nesil Temel Eğitim Uçağı, “T129 ATAK”



Taarruz ve Taktik Keşif Helikopteri, GÖKTÜRK-2 ve Türksat-6 A Uydu projeleri gibi savunma, havacılık ve uzay alanında önemli çalışmalar başladı ve başarıyla devam ediyor” diye konuştu.

MİLLİ SAVAŞ UÇAĞI 2023’TE GÖKLERDE

Milli tasarımda ve üretimde çok sayıda başarı hikâyesine ev sahipliği yaptıklarını belirten Nejat Bilgin, şunları söyledi: “TUSAŞ tasarım ve üretimi İnsansız Hava Aracı Sistemi ANKA, gökyüzündeki gözcümüz olarak teröristlere gizlenecek yer bırakmıyor. Terör bölgelerini görüntüleyerek bilgi topluyor, görüntülenen bölgeyi işaretleyici ile belirleyerek teröre darbe vurulmasında etkin rol oynuyor. Ekim 2016 itibarıyla teslim edilen en modern elektronik harp gereçleri ile donatılan 16 adet T129 ATAK helikopteri, Türk Silahlı Kuvvetleri’nin hizmetinde. 2012 yılında Çin’deki Jiuquan Fırlatma Üsüsü’nden uzaya fırlatılan yerli uydu Göktürk-2, tamamen Türkiye’nin kontrolünde ve bu sayede istenilen görüntüye ulaşabiliyor ve terör tehditleri önceden de algılanabiliyor. TUSAŞ tarafından tasarlanan ve üretilen, EASA ve SHGM’den sertifikalandırılan ilk Türk Yeni Nesil Temel Eğitim Uçağı HÜRKUŞ semalarda uçuyor. 2023 yılına kadar milli savaş uçaklarını da üretmiş bir Türkiye göreceğiz.”

Sektördeki en büyük payın havacılık ve uzay ürünlerine ait olduğunu açıklayan Bilgin, dünyanın en prestijli firmalarının sıralandığı Defence News Top100 listesinde 72’nci sırada olduklarını kaydetti. Türkiye İhracatçılar Meclisi’nin Sektörün İhracat Şampiyonu Kupası’nın kendilerinde olduğuna dikkat çeken Bilgin, “İhracattaki en büyük payı “havacılık ve uzay” ürünleri alıyor. Sektör ihracatı ise ağırlıklı olarak tarafımızdan yapılıyor. İhracatın niteliği konusuna ayrıca dikkatinizi çekmek isterim. Türkiye’nin

ortalama ihracat değeri 1,6\$/kg iken TUSAŞ 500\$/kg ile 250 bin\$/kg arasında değişen bir ihracata sahip” şeklinde konuştu.

“1.7 MİLYON SAATLİK İŞİ YAN SANAYİYE AKTARDIK”

Yerli üretim ve teknolojinin giderek arttığına dikkat çeken Nejat Bilgin, buna paralel dış kaynak kullanımının azaldığına değindi. Yurt içinde gerek ana alt yükleniciler gerekse de alt yüklenici ve KOBİ’ler ile olan iş birliklerinin giderek arttığını vurgulayan Bilgin, “Airbus ve Boeing gibi dünya markası yolcu uçaklarının kritik gövde ve kumanda yüzeyi yapıları alanında, tek kaynak üretici ve risk paylaşım ortak biziz. Airbus ve Boeing firmalarının yolcu uçaklarında bulunan iş paylarımızdan önemli bir kısmını yurt içindeki yardımcı sanayiye kaydırarak, hem kendimiz hem de onlar için önemli artılar sağladık. 2015 yılında 1.7 milyon saatlik işi yardımcı sanayimize aktardık. Dünyanın en büyük savunma ve havacılık firmalarına ihracat gerçekleştiriyoruz” dedi.

TUSAŞ’ın küresel çapta en yüksek standartlara sahip olduğuna değinen Bilgin, küresel çapta en yüksek standartlarda ürün tasarlayan, geliştiren, üreten, sertifikasyon süreçlerine hâkim bir Ana Ekipman Üreticisi (OEM) statüsünde olduklarını kaydetti. Aynı zamanda uluslararası projelerin ortağı durumunda olduklarına da dikkat çeken Bilgin, “T129 ATAK helikopterinde ürünleşme ve milli kullanıma sunum sonrasında, yurt dışı talepteki hissedilir gelişmeleri hep birlikte takip ediyoruz. Polonya, Bahreyn, Tunus, Pakistan, Malezya ve Tayland başta olmak üzere potansiyel müşteriler ile yakın temaslar sürdürülüyor. Bugün kişi başı 165 bin dolara ulaşan ciromuz, kısmet olup da o günler geldiğinde 250-300 bin dolara tırmanacak. Son 10 yılda satış hacminde TL bazında yüzde 33’ü aşan, dolar bazında yüzde 25’e yaklaşan yıllık birleşik büyüme oranımız, sadece sektörde değil, sektör dışında da örnek verilebilecek bir nitelikte” açıklamasında bulundu.

SINIR ÖTESİ OPERASYONLARDAKİ İHTİYAÇLAR İHALESİZ ALINACAK

Türk Silahlı Kuvvetleri’nin sınır ötesi görevleri sırasında ihtiyaç duyabileceği acil ihtiyaçlar, Milli Savunma Bakanlığı tarafından kısa sürede karşılanacak. Bunun için Milli Savunma Bakanı’nin onayı yeterli olacak.

Bakanlar Kurulu, Türk Silahlı Kuvvetleri’nin sınır ötesi görevleri kapsamında yurt içinde ve dışında ihtiyaç duyulan her türlü mal-hizmet alımı ile yapım işlerinin Kamu İhale Kanunu’na tabi olmaksızın alımına imkân veren bir düzenleme yaptı. Yapılan eklemeyle, Türk Silahlı Kuvvetleri’ne sınır ötesinde verilen her türlü görev kapsamında yurt içinde veya yurt dışında ihtiyaç duyulan her türlü mal ve hizmet alımı ile yapım işi Milli Savunma Bakanlığı tarafından gerçekleştirilecek. Bunun için bakan onayı yeterli olacak. Diğer kamu kurum ve kuruluşlarından da tedarik edilebilecek veya alınabilecek bu hizmetlerin kaynağı da bakanlık tarafından sağlanacak. Böylelikle söz konusu durumlarda, Türk Silahlı Kuvvetleri’nin ihtiyaçlarının en kısa sürede karşılanmasına imkân verilecek.



“KÜMELENME İLE 1.6 MİLYON DOLAR İHRACAT YAPILIYOR”

Bünyelerinde 400 AR-GE projesinin yürütüldüğünü belirten Teknokent Savunma Sanayii Kümelmesi (TSSK) Başkanı Fatih Ünal, “TSSK’de 110’dan fazla firma var, bunların 85’i KOBİ statüsünde. Kümelmenin 2015 yılı cirosu 850 milyon TL, ihracatı ise yaklaşık 1.6 milyon dolar” dedi.

Kümelmedeki AR-GE personelinin, savunmadaki büyük oyuncuyla karşılaşılabilir seviyede olduğunu ifade eden Teknokent Savunma Sanayii Kümelmesi (TSSK) Başkanı Fatih Ünal, “Kümelme bünyesinde ASELSAN, TUSAŞ ve HAVELSAN gibi büyük oyuncular ile ODTÜ TEKNOKENT’teki kısmi operasyonlarda yer alan araştırmacılar dahil yaklaşık 2 bin 200 adet AR-GE personeli istihdam ediliyor. Büyük oyuncular ayrı tuttuğumuzda, yaklaşık 1500 kişilik bu personel

sayısı, yerli savunma sanayimizdeki herhangi bir büyük oyuncunun sahip olduğu AR-GE personeli sayısı ile karşılaştırılabilir seviyede” diye konuştu.

Söz konusu rakamların sektördeki gelişmeye katkısı açısından önemli olduğuna dikkat çeken Fatih Ünal, “Rakamlar TSSK’nın, sahip olduğu nitelikli teknik insan gücü ve ekonomik boyutu ile ülkemiz ileri teknoloji gelişimine katkısı açıkça ortaya koyuyor. Biz bu rakamları, kümelmeden alınan güç birliği ile daha da yu-

karılara taşıyabileceğimize inanıyoruz” değerlendirmesinde bulundu.

Kümelenede yer alan firmaların faaliyetleri hakkında bilgi veren Fatih Ünal, sözlerine şöyle devam etti: “Gerçek zamanlı gömülü yazılım ve üst seviye uygulama yazılım teknolojileri odağında birim geliştiren ve üreten firmalar olmakla birlikte askeri mekanik tasarım ve analiz yapan firmalarımız mevcut. Üyelerimiz, ana savunma projelerinin yanı sıra, yakın gelecekte sektörde önemli bir ağırlık kazanacak milli muharip uçak, bölgesel jet uçağı, özgün helikopter ve Altay tankı seri üretimi gibi projelerde ürün ve teknolojileri ile katkı sağlamak için mevcut ürünleriyle ve olabilecek türev ürünleriyle hazırlık yapıyor.”

AB ÜYELERİNE YAZILIM İHRACATI YAPILIYOR

Sistem ve yazılımda ihracat hacminin genişletilmeye devam edeceğini vurgulayan Ünal, kümelene bünyesindeki firmaların hâlihazırda geliştirmiş olduğu elektronik harp, komuta kontrol, gömülü simülasyon/egitim sistemleri, platform simülatörleri, güvenlik yazılımları ve görüntü işleme yazılımları Avrupa Birliği, Pakistan, Güney Kore ve Malezya gibi ülkelere ihraç ettiğini söyleyerek, “Bu ihracat hacminin daha da genişletilmesini amaçlıyoruz” ifadesini kullandı.

DIŞA BAĞIMLILIĞI AZALTMAYA DESTEK

Kümelmenin dışa bağımlılığı azaltarak yerli ürün geliştirmeye katkı sağlayan çalışmalarını desteklediğine dikkat çeken Fatih Ünal, konuşmasını şöyle bitirdi: “Daha önce yurt dışından temin edilen pek çok yazılım ve elektronik birimlerin yerli AR-GE’ye dayalı firmalarca sağlanmasını temin etme yönünde çalışmalar yapılıyor. Bunların lojistik desteği ve ileride ihtiyaçlara göre güncellenmesi de katkı alanlarımızdan biri. Ayrıca ihraç pazarında yer bulan yerli ana savunma sistemlerinin, dışa bağımlılığı azaltılması da katkılardan biri.”

“OSSA ÜYESİ FİRMALAR MİLLİ ÜRETİMİ ARTIRIYOR”



OSTİM Savunma ve Havacılık Kümelenmesi (OSSA) Başkanı Ahmet Mithat Ertuğ, OSSA üyesi firmaların milli üretimi artırdığını ifade ederek, “Savunma ve havacılık sektöründe faaliyet gösteren KOBİ’lerimizin iş gücünü artırmak ve ihracat yapabilir hale getirmek için çalışan bir ekibiz” şeklinde konuştu.

OSTİM Savunma ve Havacılık Kümelenmesi (OSSA) üyelerinin, alt tedarikçi olarak yerli ve milli üretimin artmasında önemli bir yere sahip olduğunu dile getiren OSTİM Savunma ve Havacılık Kümelenmesi Başkanı Ahmet Mithat Ertuğ, “170 üye firmamız ve toplam 7 bin 500 personelimiz var. Bunlardan 817’si üniversite mezunu, 545’ini ise yabancı dil yetkinliğine sahip. Üye firmalarımızın toplam yıllık cirosu ortalama 700 milyon. AR-GE personeli sayısı, 415” diye konuştu.

Savunma ve havacılık sanayisi-

nin cirosunu değerlendiren Ahmet Mithat Ertuğ, “Toplamda savunma ve havacılık sektörü cirosu 5.1 milyar dolara ulaştı. Sektörün sürdürülebilirliği açısından kritik önem taşıyan savunma ürünleri ihracatı 1.8 milyar dolar olarak gerçekleşti. Savunma sanayisinin ulaştığı tasarım yetkinliği seviyesinin itici gücü sayılan AR-GE harcamaları ise yaklaşık 887 milyon dolar seviyesinde” dedi.

Ertuğ, “Yaklaşık 32 bin personelin istihdam edildiği sektörde, 25 büyük firmanın yanında yüzlerce küçük ve orta ölçekli işletme yer

alıyor. Sektörün teknoloji segmentleri bazında satış tutarının kırılımında; kara platformları-sistemleri en yüksek satış hacmine sahip görülüyor. İkinci sırayı havacılık alıyor. C5ISR ve bilişim tarafındaki ciro, beklentilerin oldukça altında. Bu teknoloji, dünya savunma pazarında en büyük dilimi alıyor” açıklamasını yaptı.

TSK’nın ihtiyaçlarının yurt içinden karşılanma oranının 2003’te yüzde 25 düzeyindeyken; 2010’da yüzde 52’ye, geçen yıl da yüzde 60’lara yükseldiğine değinerek iç pazara yönelik satışlarda son yıllarda ciddi büyüme olduğunu kaydeden Ertuğ, “Savunma sanayisi, iç pazardaki büyümeyle birlikte yeni dönemde hedefine yurt dışı pazarlarını aldı. Savunma Sanayii Müsteşarlığı, savunma ve havacılık sanayi ihracatını 2 milyar dolara, sektör cirosunu ise 8 milyar dolara çıkarmayı hedefliyor. Bu rakamlar, önümüzdeki yıllarda sektörün büyüme eğiliminde olacağına işaret ediyor” değerlendirmesinde bulundu.

“SAVUNMAYA TAHSİS EDİLEN KAYNAKLARIN ARTIRILMASI GEREK”

Savunmaya ayrılan yatırımların artırılması gerektiğine dikkat çeken Ertuğ, şunları söyledi: “NATO raporlarındaki veriler, 2010-2015 yılları arasında ülkemizin savunma harcamalarının 14 milyar dolar seviyelerinde sabitlendiğini gösteriyor. Buna karşın, aynı dönemde GSYH’den ayrılan pay yüzde 1,93’ten

yüzde 1,69 seviyesine geriledi. Savunma harcamalarımız içinde platform, silah, mühimmat vb. payı, yüzde 25’ler düzeyinde. Diğer taraftan, dış politikalarımız açısından önem taşıyan bir takım ülkelerin savunma harcamalarının GSYH’ye oranı yüzde 3-5 civarında seyrederken ülkemizin bekası açısından savunmaya tahsis edilen kaynakların artırılması gerek.”

2023 yılı için 25 milyar dolar olarak belirlenen ihracat hedefini gerçekçi bulmadıklarını da açıklayan Ahmet Mithat Ertuğ, mevcut kaynaklar çerçevesinde, savunma iç pazarımızın 2,5-3 milyar dolar olduğunu aktararak, “2015 yılı itibarıyla 1.656 milyar dolar olan savunma ihracatımızın, 2023’te 25 milyar dolar düzeyine çıkmasını gerçekçi bulmuyoruz” dedi.

SAVUNMADA ÜÇ SORUN ÜÇ ÇÖZÜM

1

Devletten devlete satış ve kredilendirmede yasal altyapı eksikliği

İhracatta uygun koşullarda kredili satış imkânı sağlayan ülkeler tercih ediliyor. Savunma bütçesi yeterli olmayan ülkeler, uygun koşullarda kredi sağlayan ülkelere yönlendiriliyor. Devletten devlete satışı tercih eden ülkeler için bu kapsamdaki tedariklerinde devlet garantisini görmek büyük önem teşkil ediyor.

Çözüm: Kredili satış yapılan ülkelerin Türk savunma sanayisi ürünlerine yönelmeleri maksadıyla dünyada uygulanan kredi ve destek mekanizmalarına benzer bir yasal altyapı ve kredilendirme fonu geliştirilmeli.

2

Sivil sektöre yönelik kamu alımlarında savunma sanayisinin geliştirdiği özgün teknolojilerin yeterli düzeyde kullanılmaması

Türk savunma sanayisi firmaları, kendi öz kaynaklarından AR-GE ve teknolojik araştırmalara toplam cirolarının yüzde 10’unu harcıyor. Savunma sektörünün sahip olduğu yüksek teknolojiler aynı zamanda kamunun ihtiyaçlarına yönelik ulaşım, enerji, sağlık vb. gibi alanlara da cevap verebilecek zenginlikte. Ancak bu teknolojiler, yeterince kullanılmıyor.

Çözüm: Özellikle kritik ve kapsamlı altyapı ve siber savaşa karşı bilgi güvenliği ön planda tutulan kamu ihalelerine, savunma sanayisi firmaları davet edilmeli; hatta bu nitelikteki uluslararası ihalelerde ana yüklenicilerin yerli firma olması şartı getirilmeli.

3

Kamu İhale Kanunu’nda yerli üretici lehine özel hükümler (off-set uygulaması vb.) getirilmesi

Savunma sanayisini ilgilendiren kamu alımlarında, yerli üreticinin mal ve hizmete yerli katkı oranı dikkate alınmadığından, yerli üreticiler mal ve hizmetin tamamına yakını yurt dışından getiriyor ve Türkiye’de montajını gerçekleştirerek yerli ürün olarak sunuyor. Mal ve hizmet alımlarında yerli katkı dikkate alınmıyor.

Çözüm: Kamu alımlarında yerli malı teklif eden yerli istekliler ile özel imalat süreci gerektiren alımlarda, Türkiye’de üretim gerçekleştirebilecek yerli istekliler lehine kararlar oluşturulabilir. Yabancı tedarikçiler ile yapılan sözleşmelerde yerli katkı ve katılım konusunda zorlayıcı hükümlere yer verilebilir.

“ALTAY TANKININ SERİ ÜRETİMİNE HAZIRIZ”



Koç Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Otokar Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, “Milli ana muharebe tankı Altay’ın tasarım ve prototip üretimlerini başarıyla tamamladık. Seri üretim için fiyat teklifimizi verdik ve göreve hazırız. Sektörde 29 yıllık birikimi ile Otokar, ülkemiz için stratejik öneme sahip Altay tankının seri üretimini de başarıyla gerçekleştirecek yetkinliğe sahip” dedi.

Türkiye’nin pek çok çalkantıya rağmen ekonomik performansı ile dünyanın önde gelen ülkeleri arasında yer almayı sürdürdüğünü vurgulayan Otokar Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, “Türkiye’nin küresel konumunu güçlendirebilmesi ve tehditleri bertaraf edebilmesi için inovasyon ve teknolojik gücünü geliştirmeyi sürdürmesi gerek. AR-GE ve inovasyon kabiliyetlerimizi artıran yatırımlarımıza kararlılıkla

devam ediyoruz. Otokar’ın ana yükleniciliğinde tasarlanan ve geliştirilen Türkiye’nin en büyük kara sistemi projesi Altay, savunma sanayimize büyük bir ivme getirdi. Proje ile savunma sanayimiz, 7 yıl gibi kısa bir süre içinde kendi kaynaklarını ve kabiliyetlerini geliştirdi. Otokar ve alt yükleniciler de dikkate değer bir bilgi birikimi ve deneyim kazandı. Sektörümüz, kendi teknolojisini yarattı” şeklinde konuştu.

“ALTAY TANKI, İHRACATTA SINIF ATLATACAK”

Otokar’ın ana yüklenicisi olduğu milli ana muharebe tankı Altay’ın seri üretiminde görev almaya hazır olduklarını belirten Ali Y. Koç, şunları kaydetti: “Bu görev için yetişmiş insan kaynağımız ve deneyimimizle ülkemiz için en iyiyi sunmaya hazırız. 29 yıldır Otokar ile savunma sanayisinin gelişimine ivme kazandıran önemli projelere imza attık. 30 bine yakın askeri aracımız, bugün başta Türk Silahlı Kuvvetleri olmak üzere 30’a yakın dost ve müttefik ülkenin ordusunda ve Birleşmiş Milletler görev birimlerinde dünyanın çeşitli bölgelerinde hizmet veriyor. Türkiye’nin milli gururu olacak Altay’ın seri üretimini başarıyla gerçekleştirecek yetkinliğe sahibiz. Görevlendirildiğimiz takdirde üzerimize düşen tüm yükümlülükleri yerine getirmeye hazırız. Ülkemiz savunma sanayisinin ihtiyaçlarını karşılamanın da ötesinde Altay’ın ihracatını gerçekleştirebilecek seviyelere getirmeyi hedefliyoruz. Dost ve müttefik ülkelerin Altay’a gösterdikleri ilginin uzun vadede ülkemizin savunma sanayisi ihracatına da olumlu katkı sağlayacağına inanıyorum.”





HAVELSAN SİLİKON VADİSİ'NDE PATRON OLDU

HAVELSAN Genel Müdürü Ahmet Hamdi Atalay, "Artık Silikon Vadisi'nde olan biteni uzaktan, üçüncü göz ile takip etmek yerine ileri teknoloji firmalarından biri olarak o ortamın içinde yaşayabileceğiz" yorumunda bulundu.

HAVELSAN'ın yaklaşık bir yıllık süreç sonunda Silikon Vadisi'nde faaliyet gösteren simülasyon teknolojileri geliştiricisi Quantum3D'yi satın aldığını söyleyen şirketin Genel Müdürü Ahmet Hamdi Atalay, "Satın alma ve onay süreçlerinin sonunda Kaliforniya'da

konuşlu, kamu ve özel sektör için lider eğitim ve simülasyon sağlayıcısı Quantum3D, uçuş simülasyonlarının işletme varlıkları ile bundan sonra HAVELSAN iştiraki olarak faaliyet gösterecek. Bu satın almayla hem Silikon Vadisi'ndeki teknolojik gelişmelerin içinde yer alacağız hem de ürün gamı ve pazar imkânlarımızı artıracacağız" diye konuştu.

Görüntü üreticilerinin sektördeki yerine değinen Atalay, "Savunma sanayisindeki hava, kara ve deniz sistemleri için geliştirilen simülasyonların içinde en yüksek teknolojilerden bir tanesini görüntü üreticileri oluşturuyor. Dünyada bu teknolojiyi üreten sayılı firma bulunuyor. Bütün simülasyon üreticileri de ihtiyaçlarını bu firmalardan karşılıyor. Quantum3D, dünya çapında pazarlara satışa hazır ticari ürünler geliştiren üretim ağırlıklı bir şirket olacak. Mevcut Quantum3D ürünlerinden gerçek zamanlı görsel simülasyonlar için ödüllü MANTIS yazılımı, Independence IDX görüntü jeneratörleri ve GeoScapeSE serisi dünya çapında görsel veri bankası ürünleri önceden olduğu gibi Quantum3D markası altına pazar aramaya devam edecek" bilgisini verdi.

Quantum3D'nin dünya çapında pazarlara satışa hazır ticari ürünler geliştiren üretim ağırlıklı bir şirket olduğunu ifade eden Atalay, bu yatırımla birlikte HAVELSAN'ın artık görüntü üreteçlerini de özgün olarak sağlama imkânına kavuştuğunu vurguladı. Böylece HAVELSAN'ın, başka bir yapıya ihtiyaç duymadan, mevcut ve potansiyel projelere kendi bünyesinde çözüm bulabileceğini söyleyen Atalay, "Özellikle simülasyon sistem çözümlerimizde kullandığımız kaynaklara sahip olmamız rekabet açısından da elimizi güçlendiriyor. Bu satın alma ile biz şimdiye kadar iştirakimizin sahip olduğu tüm fikri mülkiyet haklarına da sahip oluyoruz. Bu da daha geniş ürün gamı ve yeni pazar imkânları anlamına geliyor" şeklinde konuştu.

ASELSAN'DAN YENİ İHA AVCISI

ASELSAN askeri ve sivil alanları tehdit eden yasal olmayan İHA'lara karşı yeni bir sistem geliştirdi. İHTAR adı verilen sistem, havada tespit ve takip yapabiliyor.

ASELSAN kamuya ait alanlar ile ticari bölgelerin mikro ve mini boyutlardaki insansız hava araçlarının (İHA) yasal olmayan faaliyetlerine karşı korunması amacıyla hava savunma sistemi geliştirdi. İHA'ların, iniş veya kalkış yapan uçakların uçuş yoluna yakın uçurulması, kamu ve ticari alanlarda izinsiz görüntü ve ses kaydı yapılması gibi faaliyetler önemli güvenlik problemleri yaratıyor. Söz konusu araçlar doğrudan terör amaçlı olarak da kullanılabilir. ASELSAN, bu güvenlik sorunlarından yola çıkarak İnsansız Hava Araçlarını Önleyen Hava Savunma Sistemi (İHTAR) geliştirdi.

İHTAR, kamuya ait alanlar ile ticari bölgelerin mikro ve mini boyutlardaki İHA'ların yasal olmayan faaliyetlerine karşı korunmasını olanak sağlıyor. Ayrıca binaların güvenliğinden hava alanlarının güvenliğine kadar geniş bir yelpazede kullanılması bekleniyor.

RADAR VE KAMERA KULLANIYOR

İHTAR sistemi, tehdidin tespit, takip ve teşhisi için radar ve kameralar, tehdidin önlenmesi için elektronik karıştırma ve aldatma sistemleri ile tüm bu sistemlerin entegre bir şekilde çalışmasını sağlayan komuta kontrol sistemlerinden oluşuyor. Sistem, enerji santralleri, hava alanları gibi sivil tesisler ile sınır karakolları, karargâh binaları gibi askeri tesislerin korunmasında sabit veya mobil olarak kullanılabilir. Sistemdeki radar birden fazla tehdidin tespit ve takip edilmesini de sağlıyor.



ANKARA UN VE GENÇLERBİRLİĞİ SPOR KULÜBÜ'NÜN VİZYONERİ

İLHAN CAVCAV

Bir yandan Ankara Un'u Türkiye'nin en büyük tesislerinden biri yapan, bir yandan da Türkiye'nin en zengin ve borçsuz kulübü olarak anılan Gençlerbirliği'ni bugünlere taşıyan İlhan Cavcav, bir koltuğa iki karpuz sığdıran nadir isimlerden biri. İş ve spor adamı kimliği ile bilinen İlhan Cavcav, "Gençlerbirliği'nin ne devletin herhangi bir kurumuna ne de Maliye'ye tek kuruluş borcu yok. Gençlerbirliği'ne hayatımı adadım, unculuk ise baba mesleği" diyor.

"GENÇLERBİRLİĞİ'NE
HAYATIMI ADADIM
UNCULUK İSE
BABA MESLEĞİ"



Rumeli'den 1927 yılında Türkiye'ye göçen Haşim Cavcav'ın 17 çocuğundan biri İlhan Cavcav... Adana'dan Ankara'ya taşıdığı ekmeğin firması ile yeni hayatlarına tutunmaya çalışan Haşim Cavcav, Ankara Mamak semtinde kara değirmen işletmiş. O zamanlar yedi yaşlarında olan İlhan Cavcav ise babasından aferin alabilmek için sık sık değirmenin başında çalışmış. Zamanla işler büyümüş ve un fabrikası kurulmuş. 14 yaşında fabrikanın veznesine oturduğunda amatör olarak Maskespor'da futbol oynayan İlhan Cavcav için de futbolun ve baba mesleğinin bir arada gideceği yıllar başlamış.

Her gün Ankara Mamak'tan çıkarak, Atatürk Orman Çiftliği'ndeki ortaokula giden Cavcav, İngilizce dersindeki başarısızlık sebebiyle diğer tüm dersleri çok iyi olmasına rağmen eğitim hayatını yarıda bırakmış. Eğitim hayatının yarım kalması parlak bir eğitim geçmişi sunmasa da gerek Türk sanayisi gerekse Türk futbolu efsane bir kişilik kazanmış. Büyük çoğunluğu başkanlık üzere yaklaşık 40 yıldır Gençlerbirliği yönetiminde bulunan İlhan Cavcav, aynı zamanda Ankara Un Sanayi firmasını adeta yoktan var ederek, bugün Türk un sanayisinin en önemli oyuncularından biri haline getirmiş.

"Fenerbahçe ve Ankaragücü bana tam 4 milyon lira gibi astronomik bir transfer teklifinde bulundu. Durumu babama ilettim. Zaten top oynamama karşı çıkan babam, bunun günah olduğu gerekçesiyle transferime izin vermedi" diyen İlhan Cavcav, dil bilmemesine rağmen Afrika'dan



transfer ettiği futbolcu seçimindeki ve transfer pazarlığındaki başarısını ise şöyle anlattı: “Afrika’dan getirtip Gençlerbirliği’nde oynattığım futbolcuyu transfer etmek isteyen İspanya takımı bana 2 milyon dolar önerdi. Ben de dil bilmiyorum ya, bir beyaz kağıda rakamla 5 milyon yazıp masadan kalktım. Bu restim işe yaradı ve İspanyollardan 5 milyon doları bir ay sonra almak üzere sözleşmeyi imzaladık.”

İş adamı gözüyle faaliyette bulunduğu sektörü de değerlendiren İlhan Cavcav, “Türkiye’de değirmencilik sektörü, gerçekten çok vahim ve korkunç bir durum yaşıyor. Devletin şunu düşünmesi gerekiyor, bu sektörde birinin işi bozulursa herkesin işi bozulur” diyerek açık bir tehlikeye karşı da uyardı.

asomedyanın bu sayıdaki konuğu İlhan Cavcav, sanayi ve futbol alanlarında eş zamanlı gelişen iki başarı hikayesini asomedyaya okurları için anlattı.

Öncelikle biraz kendinizden bahsedermisiniz? Nasıl bir ortamda büyüdünüz, iş hayatına atılmadan önce neler yaşadınız?

Ben 1935 doğumluyum, ilkokulu evimizin bulunduğu Mamak’tan Atatürk Orman Çiftliği’ne giderek okudum. Ortaokula geldiğimde ise dersler değişti, ortam değişti. Buna rağmen, İngilizce dışında hiçbir derste sorun yaşamadım. Hatta ortaokulun ilk yılını sorunsuz atlattım. İkinci yıla geldiğimde diğer tüm derslerim çok iyi olmasına rağmen, İngilizce dersinde ne yazılı ne de sözlü sınavlarda 10 üzerinden 2’nin üstüne çıkamadım. Öğretmenin tahtaya kaldırmasıyla indirmesi bir olurdu. O zaman tabii ki gençliğimizin de ilk yıllarıydı, arkadaşlarımla beni sürekli izlediğini düşünür ve bu durumdan etkilenirdim. Özellikle kızlara mahcup olduğumu düşünüyordum. Derken, bir de baktım ki sınıfı geçmişim. Diğer derslerim çok iyi olduğu için öğretmenler kanaat notu kullanmışlar ve beni geçirmişlerdi. Ancak bu durum yine de çok ağrıma gidiyordu ve babama gittim. Artık okumayacağımı, okulu bırakmak istediğimi söyledim. Babamın şiddetli itirazlarına rağmen inat ettim ve bir daha okula gitmedim.

Peki, eğitiminizi yarıda bıraktıktan sonra neler yaptınız?

Babam yıllar önce Rumeli’den göç edip Ankara Mamak’a yerleşmiş. Mamak Boğaziçi’nde bir un fabrikasına babam beş hisse ile ortak olurken, diğer dört hisseyi amcalarım almışlar. Rahmetli dedem

dört evlilik yapmış. Babama da yaşı küçük olmasına rağmen, diğer amcalarımla birlikte evlenmeleri gerektiğini söylemiş. Hatta ticari işlerini de dikkate alarak evlendireceği kızları da belirleyerek, babamı zorla evlendirmeye kalkmış. Babam ne kadar itiraz etse de “İşimizi bozma. Sen bu kızı al, söz veriyorum sana bir hanım daha alacağım” demiş.

Filmlere konu olacak bir hikayeye benziyor...

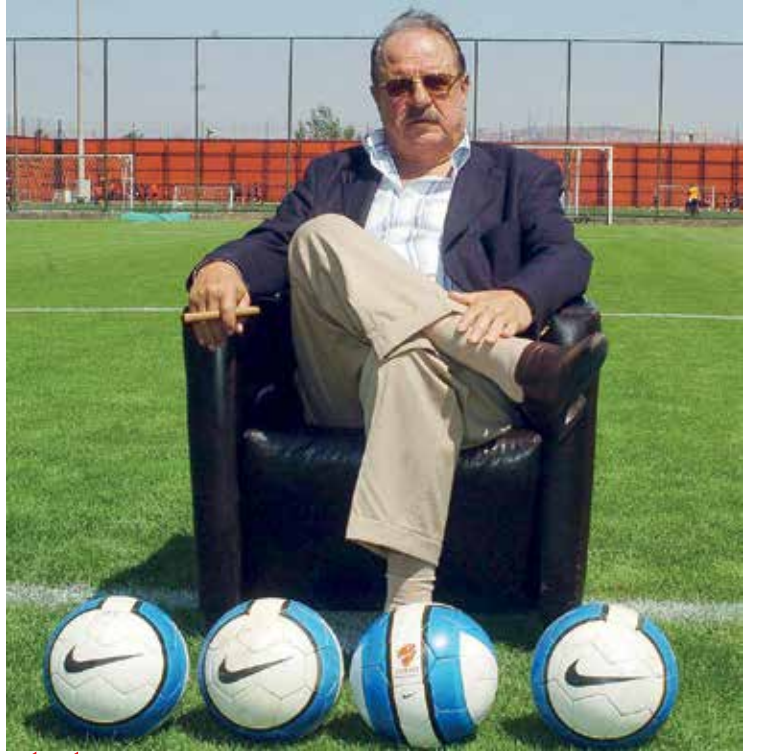
Evet, aslında devamı daha da ilginç. Kardeşler evleniyor ama bu aşamada babam gönlünü başka bir kıza kaptırıyor, yani anneme. Babamların Hamamönü'nde de bir fırınları varmış ve bu fırının karşısında oturan annem her gün ekmek almaya geliyormuş, zamanla bunlar birbirlerine gönül vermişler. Annem daha 16 yaşında ve üstelik bir deniz subayıyla nişanlanmış. Bunlar aralarında konuşarak kaçmak üzere anlaşmışlar. Anneme erkek elbisesi ve kasket almışlar, birlikte Cuma namazına gitmişler ve namazın hemen ardından doğru Adana'ya kaçmışlar. Orada babamın bir müteahhit arkadaşının evinde yaklaşık bir yıl kalmışlar. Dedemin bütün baskılarına rağmen babam, annemi bırakıp gelmemiş. Hatta Türkiye'deki her şeyi bırakıp tekrar Rumeli'ye döneceğini belirterek, babasına rest çekmiş. Bunun üzerine dedem, annemi kabul ettiğini belirtip onları tekrar Ankara'ya çağırılmış. Bu süreçte babam başkasıyla resmi nikahlı olduğu için kendi soyadını anneme verememiş ve imam nikahı yapmışlar. Babamın annemden 9, diğer eşinden ise 8 çocuğu olmuş.

Okulu bıraktıktan hemen sonra aile şirketine girişiniz nasıl oldu?

Babam 14 yaşındayken beni un fabrikasının veznesine oturttu. Bundan tam 67 sene önce yani, öyle girdim.

Aslında sizin hayatınızda sanayicilik kadar futbol da büyük yer tutuyor. Un sektöründeki faaliyetlerinizin yanı sıra futbol dünyasında da oldukça etkin bir isim oldunuz. Futbol merakınız ne zaman, nasıl başladı?

Ben 14 yaşında fabrikanın veznesine oturduğum zaman amatör



Ben futbolun içinden geldiğim için bir futbolcuyu görür görmez, iyi veya kötü olduğunu hemen anlarım. Zaten ailemizde de profesyonel futbolcular vardı, bir amcam Galatasaray'da sol back oynadı.

olarak Maskespor'da futbol oynuyordum. Buradaki oyunum birçok kişi tarafından beğeniliyordu. Çok sayıda transfer teklifi de birbirini takip etti. Hatta Fenerbahçe ve Ankaragücü bana tam 4 milyon lira gibi astronomik bir transfer teklifinde bulundu. Durumu babama ilettim. Zaten top oynamama karşı çıkan babam, bunun günah olduğu gerekçesiyle transferime izin vermedi. Ben de Maskespor'da amatör olarak oynamaya devam ettim.

Kısa bir süre sonra Bahçeli Gençlik, 150 bin lira vererek beni transfer etti. Ben de bankaların ev çekilişi kampanyalarından yararlanmak için paramı, çeşitli bankalara dağıttım. 17 kardeş bir evde yaşadığımız için acilen ayrı bir evim olsun istiyordum. Bu arada babam bir de İskitler'de un satış mağazası aldı. Ancak Bahçeli Gençlik'teki futbol hayatım, çok ilginç bir olay yüzünden daha başla-

madan sona erdi. Ligde ilk maçı, eski takımım Maskespor ile yapacaktık. Kadro açıklandığında ismimi göremedim, hemen soluğu başkanın yanında aldım ve “Ben Fenerbahçe'nin 4 milyon liralık teklifini reddettim. Sonra size geldim ama kadroya alınmadım” diye sitemde bulundum. Başkan ise ilk maçın eski takımına karşı olduğunu hatırlatarak, bunun bende bir zafiyet oluşturma riski bulunduğunu söyledi. Bu cevap üzerine çok sinirlendim ve ertesi gün paramı dağıttığım bankalara tek tek giderek hesaplarımı kapattım. Bir gazetenin arasına sardığım paraları götürüp başkanın önüne bıraktım ve aktif futbol hayatımı bitirdim.

Futbol oynamayı bıraktınız ama futbolun hayatınızdaki yeri devam etti. Bu süreçte Gençlerbirliği'nin yönetimine nasıl dahil oldunuz?

Futbol oynamayı bıraktım ama



takım ayrımı yapmadan Ankara'daki bütün maçlara gidiyordum. Bu arada Gençlerbirliği'nin yöneticisi Avni Bulduk ile tanıştım. İlişkilerimiz gelişince genç yöneticilere ihtiyacı olduğunu belirterek, 1978 yılında beni yönetime aldı. Giriş o giriş... O gün bugündür yani yaklaşık 40 yıldır Gençlerbirliği'nden kopmadım. Bir süre sonra Avni Bey vefat etti, bazı yöneticiler de istifa ettiler. Dolayısıyla yönetim de bana kaldı.

Birçok kulüp borç yüzünden transfer yasağı alırken, bildiğimiz kadarıyla sizin kazanıda paranız bile var...

Doğru, bu tamamen yönetim anlayışından kaynaklanıyor. Bugün gelinen noktada ne devletin herhangi bir kurumuna ne de Maliye'ye tek kuruş dahi borcumuz yok. Kasamızda ise 40 milyon lira paramız var. Ancak bu parayı büyük kulüplerin gelir ve bütçeleriyle karşılaştırdığımızda, onların yanında para olmadığını rahatlıkla söyleyebilirim.

Herkesin merak ettiği bir konu, bunu nasıl başardığınız...

Aslında çok basit bir konu. Siz bir futbolcusunuz ve

bana geliyorsunuz. Ben size 200 bin euro öneriyorum. Eğer iyi futbolcu iseniz ve bir İstanbul takımına giderse-
niz oradan 11 milyon euro alıyorsunuz. Yani aynı nite-
likteki bir kişiye ben veriyorum 200 bin, onlar veriyor 11
milyon. Aradaki fark bu.

Özellikle Afrika'dan gelen futbolculardan çok iyi paralar kazandınız değil mi?

Doğrudur, aslında burada da kendi işimi kendim yap-
tığım için başarılı olduğumu düşünüyorum. Bir keresinde
üç kişiyi futbolcu bulmak üzere Afrika'ya gönderdim. Bir
ay orada kaldılar ve üç futbolcu gönderdiler. Hiçbirisi-
ni de beğenmedim ve geri gönderdim. Bunun üzerine
Orhan Cingözoğlu ile birlikte atladım uçağa, kendim
gittim. Orada bir dönem Türk futboluna damgasını vuran
Moşe, Kuşe ve Kona'yı bularak getirdim, 100'er bin dolar
verdim. Sonradan sadece Moşe'ye İngiltere'den bir teklif
gelmişti, oraya gitmemesi için ona 200 bin dolar ödedim.
Bir süre sonra da Jeremi'yi 150 bin dolara aldım ve 1 yıl
oylattıktan sonra İspanya'dan teklif geldi. Tercümanla
birlikte İspanya'ya gittim. Orada da çok sıkı pazarlık



“Ben ASO’nun kuruluş süreçlerini yakından izlemiş biriyim. Kuruluşundan bugüne tüm yönetimler büyük bir özveriyle çalıştı. Şimdiki yönetim de iyi çalışıyor.”

yaptım. Bizim futbolcuyla transfer etmek isteyen İspanya takımı bana 2 milyon dolar önerdi, ben de dil bilmiyordum ya bir beyaz kağıda rakamla 5 milyon yazıp masadan kalktım. Bu restim üzerine rakamı kabul edip 5 milyon doları bir ay sonra almak üzere sözleşmeyi imzaladık. Diğer üç futbolcuyla da gerçekten çok büyük paralara sattım. Ben futbolun içinden geldiğim için bir futbolcuyla görüşür görmez, iyi veya kötü olduğunu hemen anlarım. Zaten ailemizde de profesyonel futbolcular vardı, bir anca Galatasaray’da sol back oynadı.

Bir yandan Ankara Un’u Türkiye’nin en büyük tesislerinden biri yaparken bir yandan da Türkiye’nin en zengin ve borçsuz kulübü Gençlerbirliği’ni bugüne taşıdınız. Bunları nasıl başardınız?

Babam, İskitler’deki un satış mağazasına, öbür eşinden olan çocuklardan birini koymuştu ama uzun süre oraya ne uğradı ne de bir haber oldu. Bir gün fabrikanın veznesinde otururken, beni de yanına aldı ve satış mağazasına gittik. Bir baktık ki mağaza kapalı. Oradaki hamalbaşına sorduk, “Enver Bey gelmiyor” dedi. Bunun

üzerine çevreden yardım alarak kapıyı kırdık ve içeri girdik. Gördüğümüz manzara karşısında tam anlamıyla şok olduk. Çünkü hesaplarımıza göre içeride mal dolu olması gerekirken, ne bir çuval un ne de bir çuval kepek vardı. Sonradan öğrendik ki üvey abim bütün malları satıp, dükkamı da kapatarak İstanbul’a gidip halı ticaretine başlamış. Babam, onu affederek yeniden Ankara’ya gelmesini sağladı.

O dönem devlet un fabrikalarından aldığı unu ihtiyaç sahibi köylülere yardım amaçlı dağıtıyordu. Adamın biri geldi ve önceki gün kardeşime sattığı bir kamyonunun parasını istedi. Oysa ben ne un ne kamyon görmüştüm. Adam durumu izah etti ve iş anlaşıldı ki abim bu unu almış ve bacanağına vermiş. Sonra bu adamla birlikte Atatürk Orman Çiftliği’ne yemeye gittik. Ben o zaman 27 yaşındaydım ve içki-sigara kullanmıyordum. Biraz da adamın telkinleriyle o akşam her ikisine de başladım. Daha yakın zamana kadar günde iki paket sigara bir paket puro bitiriyordum. Sonradan sağlık sorunlarım başlayınca her ikisini de bıraktım.

Neyse tekrar ticarete dönelim. Bu arada üvey kar-

deşim babamı bırakarak ayrı bir şirket kurmayı önerdi. Ben ise şiddetle onun yakasına yapıştım ve bizi büyük emeklerle bu noktalara getiren babamı bırakamayacağımı söyledim. Sonradan onların da zoruyla babam fabrikadaki hissesini ve fırını satın onların parasını ödedi ve ortaklık da bitti. Tabi bu dönemde bir arayış içine girdim. Unculuk baba mesleği malum. O aralar çok büyük hacimli Polatlı Un Fabrikası'ndan un alıp satıyordum. Parasını peşin ödediğim unları, uygun bir sürenin sonunda teslim alıyordum. Ancak zaman içinde Polatlı Un Fabrikası zora girdi, benim ise 1.5 milyon liralık alacağım birikmişti. Fabrikanın sahibi paramı ancak 3-4 yılda ödeyebileceğini söyledi, ben de mecburen razı oldum. Bir süre sonra fabrikayı da satışa çıkardı, ben de bir miktar para ve alacaklarıma mahsuben fabrikayı satın aldım. Daha sonra fabrikayı Ankara'ya taşıyarak Ankara Un Sanayi'ni kurdum.

Konu un sanayine gelmişken hemen şunu soralım, başarılı bir iş adamı olarak, Türkiye'nin bu sektördeki durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Şu anda değirmencilik sektörü, Türkiye'de gerçekten çok vahim ve korkunç bir durum yaşıyor. Bunu özellikle yapan insanlar olduğunu rahatlıkla söyleyebilirim. Bazı tüccarlar, özünde iyi insan olmakla

birlikte ticari rakiplerini öldürmek için ellerinden geleni yapıyorlar. İnanılmaz fiyat rekabetine girerek, karşısındakini tamamen bitirmeye odaklanmışlar. Ben çok büyük bir fabrikanın sahibi olarak, 73 liraya mal ettiğim unu üstelik 3-4 ay vade ile 75 liraya zor satarken, onlar aynı unu yüzde 10 iskontolu olarak verebiliyorlar. Ben 60 yıldan fazla bu işle uğraşmama rağmen çok zorlanırken, onların bunu nasıl yaptığına anlam veremiyorum açıkçası.

Bu arada devlet bazı ülkelerle özel anlaşmalar yaparak, gümrüksüz olarak ürün getirilmesini sağlıyor. Oysa bu durum gerçekten bizim gibi şirketler için çok büyük haksız rekabete yol açıyor. Biz 78 liraya un satarken, Bosna Hersek'ten gelen hiçbir veriye tabi olmadan 48 liraya satılıyor. Bu durumu, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı ile Gümrük ve Ticaret Bakanlığı yetkililerine anlatmama rağmen, bugüne kadar hiçbir şekilde sonuca ulaşamadım. Devletin şunu düşünmesi gerekiyor, bu sektörde birinin işi bozulursa herkesin işi bozulur. Türkiye un ihracatında dünya lideri ama bunu gerçekleştiren un sanayicileri arasında çok fazla haksız rekabet var. Ben çok kaliteli buğdayı iyi para vererek alırken, rakiplerim çok daha ucuza ham madde temin imkanına sahipler. Ben de buğdayın ucuz olduğu dönemde stok yapmak amacıyla Gaziantep ve

Şanlıurfa'dan aldığım ürünleri koymak üzere bölgeye 50 bin tonluk depo kurdum.

Bildiğimiz kadarıyla bir dönem Libya'ya da yüklü miktarda un ihracatı gerçekleştirdiniz...

Evet, ama burada da çok büyük sorun yaşadım. Bir yıl Libya'da 100 bin tonluk un ihalesini kazandım. Buğdayı Toprak Mahsulleri Ofisi'nden (TMO) alıp una çevirip Libya'ya göndermek üzere planımı yaptım. Bunun 50 bin tonluk kısmını gönderdim, kalan 50 bin tonunun da parasını verdim ama TMO'dan ürünü alamadım. Dönemin Tarım Bakanı ürün veremeyeceklerini söyledi. Ben de ihale cezası almamak için tonuna 120 dolar daha fazla para vererek ABD'den buğday ithal edip Libya'ya olan taahhüdümü yerine getirmek zorunda kaldım.

Şunu da söylemeden geçemeyeceğim, bugün Türkiye'de gerçekten çok fazla un fabrikası var. Her önüne gelen un fabrikası kurdu. Benim kapasitem bin ton olmasına rağmen, bugün ancak 300 tonunu kullanabiliyorum. Üstelik bütün işçilerim sigortalı ne primlerini ne de maaşlarını bir gün bile aksatmadan ödüyorum.

Peki bugün Türkiye ekonomisinin geldiği noktayı nasıl görüyorsunuz?

Ekonominin çok iyi olduğunu söylemek bana göre güç. Şu anda



“Passolig bizim işimize yaramadı. Diğerleri 33 liraya satarken, bizim kartımız 17 lira ama kimseye kart satamıyoruz. Bence bu dengesizliğin en büyük nedenlerinden biri Futbol Federasyonu'nun izlediği politikadır.”

benim oğlum bir bölgede inşaat yapıyor. 120 dairesi projenin 60 dairesi kısa sürede satıldı ama kalan 60 daireyi uzun süredir soran bile yok. Eskiden birkaç müşteri gelirdi, pazarlık yapılırdı, bunlardan bir tanesine de satış yapılırdı. Oysa bugün fiyat bile soran yok. Yani sadece bu durum bile ekonominin durumunun nasıl olduğunu göstermeye yeter bence. Aslında inşaat sektörü bir anlamda ekonominin aynasıdır diyebiliriz.

Ankara Sanayi Odası'nın katkılarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Şirketimiz uzun yıllardır Ankara Sanayi Odası'nın üyesi. Ben de çeşitli dönemlerde Ankara Sanayi Odası'nda (ASO) meclis üyeliği görevlerinde bulundum. ASO, sanayinin gelişiminde önemli görevler üstlendi. Özellikle ASO'nun öncülüğünde kurulan OSB'ler Ankara sanayisinin gelişimine bir ivme kattı. Ben sanayi odasının kuruluş süreçlerini de yakından izlemiş biriyim. Kuruluşundan bugüne tüm yönetimler büyük bir özveriyle çalıştı. Şimdiki yönetim de iyi çalışıyor. Gerek genel sorunları gerekse firma sorunlarını çözmek için büyük çaba gösteriyorlar. Genel olarak sanayi odamızı başarılı buluyorum.

Sizce iyi bir sanayici nasıl olmalı, hangi özellikleri barındırmalı?

Bu sorunun temel cevabı insanlık için de geçerli aslında. Yani insanlar verdikleri sözleri mutlaka yerine getirmeliler. Benim 60 yılı aşkın iş hayatımda verdiğim sözler senet gibidir. Yani bir yükümlülüğümü yerine getirmem için mutlaka bir sözleşme imzalamam şart değil. Sonuç olarak insanlar, daha fazla para kazanacakları bir fırsat karşılına çıksa bile eğer verdikleri bir söz varsa ondan vazgeçmemesi gerekir. Zaten herkes böyle davranırsa, iş dünyasındaki problemlerin önemli bir kısmı da çözümlür.

Yine futbola ve Gençlerbirliği'ne dönmek istiyorum. Futbolla iyi kötü ilgilenen herkes konu açılınca, "Cavcav istese Gençlerbirliği'ni şampiyon yapardı ama istemiyor" yorumunda bulunuyor. Konunun öznesi olarak siz ne düşünüyorsunuz?

Ben hayatımı adadığım Gençlerbirliği'nin tabii ki şampiyon olmasını isterim ama daha önce kısmen açıkladığım gerekçeler ve futbolun geldiği ekonomik durum itibarıyla bunun mümkün olmadığını düşünüyorum. Bakın ben Emenike'yi 300 bin euroyu pahalı bulduğum için almadım ve o da Karabükspor'a gitti. Oysa aynı Emenike'yi Fenerbahçe 9 milyon euroya aldı. Rakibin bir futbolcuya 9 milyon euro verirken, sen sadece 300 bin euro verirsen o adamı nasıl motive edeceksin? Bütün bu gerekçelerle şampiyonluk bize hayal geliyor. Herkes şampiyon olmak ister. Ben büyük takımların verdiği parayı verebilseydim çoktan şampiyon olurduk.

Ben Ankara'da büyük takımlarla yaptığım maçlarda, onların taraftarı, benim taraftarımdan daha çok. Zaten Passolig de bizim işimize yaramadı. Diğerleri 33 liraya satarken, bizim kartımız 17 lira ama kimseye kart satamıyoruz. Bence bu dengesizliğin en büyük nedenlerinden biri Futbol Federasyonu'nun izlediği politikadır.

Federasyon para kazanmak için yabancı sınırını kaldırdı. 14 yabancı futbolcusu olan takımdan 2.5 milyon lira, 13 tane olandan 2 milyon lira alıyor. Ben de bu kadar fazla para vermemek için 14'üncü futbolcumu, üzerine 110 bin lira para



Benim 60 yılı aşkın iş hayatımda verdiğim sözler senet gibidir. Yani bir yükümlülüğümü yerine getirmem için mutlaka bir sözleşme imzalamam şart değil.

vererek başka takıma gönderdim. Yani 500 bin lirayı federasyona vermemek için üzerine para vererek futbolcuymu verdim.

Büyük takımlarla bir dengesizlik de sponsorluk yönünde yaşanıyor. Başkası formasına 5 milyon euro alırken, biz 200 bini zor alıyoruz. Aslında onlar da haklı çünkü o takımların maçını daha çok seyirci izliyor.

Futbolla ilgili son bir sorumuz var. Bu sene şampiyonlukta kimi favori görüyorsunuz?

Şu ana kadar yapılan maçları takip ettiğim kadarıyla ve kadro itibarıyla bu yıl Beşiktaş ve Başakşehir takımlarını diğerlerinden bir adım önde görüyorum.



FUARCILIKTA EKSEN TÜRKİYE'YE KAYIYOR

YILDA ORTALAMA 400 FUARA EV SAHİPLİĞİ YAPAN TÜRKİYE; AVRUPA, AVRASYA, ORTA DOĞU VE KUZAY AFRIKA'DAKİ 1.6 MİLYAR MÜŞTERİYE VE GAYRİ SAFİ YURT İÇİ HASILASI 24 TRİLYON DOLAR OLAN ÇOK SAYIDA PAZARA ULAŞIYOR. BATI FUARLARI, SEKTÖRDE ETKİLİ VE UYGUN MALİYETLİ BİR ÇIKIŞ NOKTASI OLARAK TANIMLANAN TÜRKİYE'YE KAYIYOR.

28 milyar dolar

Dünya fuarcılığının
ticaret hacmi

4.5 milyon

Dünya fuarlarına katılan
firma sayısı

30 bin

Dünyada düzenlenen
yıllık fuar sayısı

Alıcı ve satıcıların buluştuğu süreli pazarlar olarak tanımlanan fuarlar, satış ve pazarlamanın en dinamik ve efektif unsurlarından biri olarak kabul ediliyor. Fuarçılık ise dünya çapında önem taşıyan; özellikle Avrupa ve Amerika'da her geçen yıl daha da büyüyen bir sektör olarak karşımıza çıkıyor. Üretici ve tüketiciyi bir araya getiren bu organizasyonlar, kısa süre içinde önemli anlaşmaların imzalanmasına imkân verirken, farklı ülkelerden üretici ve tüketicinin sektördeki gelişmeleri birinci elden takip edebilmesine olanak sağlıyor.

Her yıl ortalama 30 bin fuarın düzenlendiği dünya fuarcılık sektörünün ticaret hacmi yaklaşık 28 milyar dolar. Pastanın büyük dilimlerine Almanya ve Çin sahip. Sektörde İngiliz, Alman, İtalyan, Fransız, ABD firmaları başı çekiyor. Dünya fuar endüstrisi her yıl 4.5 milyon katılımcı firmaya ve 260 milyon insana ev sahipliği yapıyor.

TÜRKİYE'DE FUARCILIK YENİ BİR SEKTÖR

Türkiye'de ise fuarcılık oldukça yeni bir sektör olarak konumlanıyor. Atatürk'ün talimatı ile 17 Şubat 1923 yılında İzmir'de toplanan Birinci Türkiye İktisat Kongresi ile birlikte,

İzmir Enternasyonal Fuarı'nın kurulması ve burada farklı sektörlerle ait ürünlerin sergilenmesi, Türkiye'de fuarcılığın başlangıcı sayılmakta. Türkiye'de 1970'lerin ortalarında doğan fuarcılık, dünya ülkeleri ile kıyaslandığında yeni ve gelişen bir sektör. 1980'li yıllarda ihtisas fuarcılığına başlayan ve belli sektörlerde yoğunlaşan fuarcılık sektörü, 1990'lı yıllardan bu yana hızlı bir gelişim sergiliyor.

YILDA 400 FUAR DÜZENLENİYOR

Türkiye için genç bir sektör olan fuarcılığın yıllık büyüme hacmi yüzde 12 civarında. Türkiye'nin dünya pazarından aldığı pay ise yüzde 1,7. Yılda 400 fuarın düzenlendiği Türkiye'de özellikle makine, otomotiv, mobilya, mobilya yan sanayi, ağaç işleme makineleri, ambalaj, plastik, ev tekstili, inşaat, tarım, mermer, kitap fuarları daha yoğun ilgi görüyor. Her yıl 170 ülkeden ziyaretçinin geldiği Türkiye'de fuar organizasyonu yapan firma sayısı ise 177.

YABANCI FUAR ŞİRKETLERİNİN TÜRKİYE'YE İLGİSİ ARTIYOR

Türkiye fuarcılık sektöründe son yıllarda yaşanan gelişme, yabancı fuar firmalarının da ilgisini çekmekte. Dünya çapında yapılması bulunan yabancı fuar firmaları, son

dönemde Türkiye'deki potansiyelin farkına vararak Türk fuar firmalarına ortaklık teklifleri ile geliyor. Şu anda İngiliz, Alman, Fransız şirketleri başta olmak üzere dünyanın en önemli fuar firmaları satın alma, ortaklık ve şirket evlilikleri ile Türkiye üzerinden doğu coğrafyasına açılıyor. Buna en iyi örneği REED-TÜYAP işbirliğinde görmek mümkün. 39 ülkede hazırladığı 500'ü aşkın etkinlik ile dünyanın büyük organizatörlerinden biri olan İngiliz Reed Exhibitions, 1979 yılında kurulan TÜYAP ile önemli bir işbirliğine 2012 yılında imza attı. İki şirket arasında kurulan REED-TÜYAP Fuarçılık ile ülke ve bölge ticaretinin geliştirilmesi, daha geniş pazar olanaklarının bulunması ve özellikle İstanbul'un dünya fuarlar içinde önemini artırılması amaçlandı. Bu ortak girişim yabancı firmaların da Türkiye'deki kalıcı yatırımlarını teşvik edici iyi bir örnek oldu.

Öte yandan Almanya'dan Hannover Messe, Frankfurt, Münih, Stuttgart, ITE, Tarsus Grubu, Fransa'dan GL Events önemli paylara sahip kuruluşlar arasında bulunuyor. Bu kuruluşlar, Türkiye'de AB ve dünya içinde ağırlıkları olan AB sıralamasında ilk üçte, dünya sıralamasında ilk beşte yer alabilen fuarları gerçekleştiriyor.

400

Türkiye'de düzenlenen yıllık fuar sayısı

170

Türkiye fuarlarını ziyaret eden ülke sayısı

%12

Türk fuarcılığının yıllık büyüme hızı

177

Türkiye'de fuar organizasyonu yapan firması sayısı

cnr
imob

Ankara Mobilya Fuarı

30 Mart
02 Nisan **2017**

cOngresium
ankara

www.cnrimob.com

f cnrexpoimob t cnrimob i cnrxpo

TF İSTANBUL FUARCILIK ufi Member puz'tf FUARCILIK ufi Member ICCA Member İSTANBUL

CNR Ankara: Uğur Mumcu Cd. No:78/3 GOP / Çankaya / Ankara Tel: 0 312 446 08 22 Faks: 0 312 446 08 23

CNR EXPO Yeşilköy 34149 İstanbul Tel: 0 212 465 74 74 Faks: 0 212 465 74 76-77 www.cnrexpo.com

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

CNRHOLDING

IAEE
International Association of
Exhibition and Event
Organizers

CNR

cnremlakfuari.com

EMLAK ANKARA

Konut İşyeri
Satınalma Kiralama ve
Finansman Fuarı | 04-07
Mayıs
2017

cOngresium
ankara



f cnrexpoemlak t cnr_emlak i cnrexpo

İSTANBUL
FUARCILIK ufi icca İSTANBUL

CNR Ankara: Uğur Mumcu Cd. No:78/3 GOP / Çankaya / Ankara Tel: 0 312 446 08 22 Faks: 0 312 446 08 23
CNR EXPO Yeşilköy 34149 İstanbul Tel: 0 212 465 74 74 Faks: 0 212 465 74 76-77 www.cnrexpo.com

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

CNR HOLDING

IAEE
International Association
of Exhibition and
Event Organizers

TOBB TÜRKİYE FUARCILIK MECLİSİ BAŞKANI CİHAT ALAGÖZ:

“TÜRKİYE FUARLARINI DÜNYAYA TANITACAĞIZ”



Türkiye fuarlarını, dünyaya tanıtmayı hedeflediklerini belirten TOBB Türkiye Fuarçılık Meclisi Başkanı Cihat Alagöz, “Exhibit in Turkey ile ülkemizde düzenlenen fuarları ve fuar merkezlerini, Türkiye markası altında topluyoruz. Çeşitli kampanyalarla desteklenen bu proje ile fuarlarımızı dünyaya tanıtıp küresel farkındalık yaratacağız” dedi.

Birçok coğrafyanın kesişme noktasında yer alan Türkiye, yeni gelişen ülkelerle temas için önemli potansiyel barındırdığını anlatan TOBB Türkiye Fuarçılık Meclisi Başkanı Cihat Alagöz, “Çeşitli pazarlarda ortaya çıkan belirsizlik sürecini, hasarsız atlatmak ve bu süreçten kârlı olarak çıkmak için yeni pazarlara girmek, hayati bir ihtiyaç. Bu ihtiyacın karşılanmasına yönelik araçların başında ise arz ve talebin belirli bir zaman ve uygun bir mekânda potansiyel ortak ve rakipleriyle birlikte yüz yüze buluşmasını sağlayan “fuar” organiz-

yonları geliyor. Balkanlar, Karadeniz, Orta Doğu, Kafkaslar, Akdeniz coğrafyalarının kesişme noktasında bulunan, bölgesinin en gelişmiş ekonomisine sahip ülkemizde düzenlenen fuarlar, dünyanın yeni gelişen ekonomik aktörleri ile temas etmek isteyen işletmelere önemli fırsatlar sunuyor. Ülkemizde fuarcılık sektörünün geleceğini çok parlak görüyorum” şeklinde konuştu.

Çeşitli kampanyalarla desteklenen “Exhibit in Turkey” projesi hakkında bilgi veren Cihat Alagöz, “Fuarlara ilişkin tüm detaylı bilgiler ve fuar istatistikleri, fuar merkezle-

rimizin teknik bilgileri ve görselleri ile de zenginleştirilerek; İngilizce, Almanca, Fransızca, İspanyolca, Rusça, Arapça ve Çince olarak internet portalında toplanacak. Sektöre ilişkin önemli veriler, sosyal medya kanalları üzerinden dünya kamuoyu ile paylaşılacak. Proje, ‘Discover the Potential’ kampanyası ve ülkemize yabancı yatırımcı çekmeyi amaçlayan ‘Invest in Turkey’ gibi önemli kampanyalarla eşlenik bir biçimde yürütülecek” diye konuştu.

“FUARLARIMIZIN YÜZDE 30’U ULUSLARARASI NİTELİKTE”

Türkiye’de düzenlenen fuar istatistiklerine dikkat çeken Cihat Alagöz, “Her yıl ortalama 400 fuar düzenleniyor. 2015 yılında bu sayı 419 oldu. Fuarlarda toplam 62 bin 786 firma, 3 milyon metrekare stant alanı kullanarak ürün ve hizmetlerini toplam 16 milyon 832 bin ziyaretçi ile buluşturdu. Fuar katılımcılarının 9 bin 551’i, ziyaretçilerinin ise 503 bin 415’i yeni ticari bağlantı kurmak amacıyla ülkemize yurt dışından gelen yabancılardan oluştu. 2015 yılında düzenlenen fuarların yüzde 30’u uluslararası nitelikteydi” açıklamasını yaptı.

“ANADOLU FUARLARI ATAKTA”

Türkiye’de fuarcılık sektörünün kalbinin İstanbul’da attığını söyleyen Cihat Alagöz, “Sektörün kalbi İstanbul’da atıyor ve burada dünya ölçeğinde fuar merkezleri faaliyet gösteriyor. Diğer yandan Anadolu’da da fuarcılık sektörü son 10 yılda ciddi bir atak içinde. Bazıları uluslararası kalitede olmak üzere Konya, İzmir, Bursa, Antalya, Adana, Gaziantep, Samsun, Kocaeli, Ankara, Diyarbakır, Denizli, Mersin, Kayseri, Malatya ve Sivas’ta fuar merkezleri faaliyet gösteriyor” dedi.



“İLK KEZ DÜZENLENEN FUARLARA YÜZDE 25 DESTEK”

Bir fuarın KOSGEB teşvikleri kapsamına alınabilmesi için geçmişte en az bir kez düzenlenmiş olma şartının, talepleri doğrultusunda değiştiğini vurgulayan Alagöz, şunları kaydetti: “Bu ölçüt, yeni fuar konuları türetilmesi ve farklı şehirlerde yeni fuarların düzenlenmesini olumsuz yönde etkiliyordu. TOBB Türkiye Fuarçılık Meclisi olarak ‘ilk kez düzenlenen fuarların da KOSGEB desteği kapsamına alınabilmesi’ talebimizi gündeme getirdik. KOSGEB Genel Destek Programı Uygulama Esasları’nda yapılan değişiklik ile ilk kez düzenlenen ihtisas fuarları da destek kapsamına alınmaya başlandı. İlk defa düzenlenecek fuarlarda, organizatör kuruluş tarafından beyan edilen toplam net stant alanının azami yüzde 25’i destek kapsamında.”

“1.6 MİLYAR MÜŞTERİYE KOLAY ULAŞIM”

Fuarcılığın Avrupa’dan Moskova-Türkiye-Dubai eksenine doğru kaydığına dikkat çeken Cihat Alagöz, “1950-60’lı yıllarda Avrupa, fuarcılık endüstrisinin göz bebeği olarak gelişti. 90’lı yıllarda zirveye ulaştıktan sonra 2000’li yıllara doğru fuarcılık Avrupa’dan, Moskova-Türkiye-Dubai eksenine doğru kayd. Bugün artık Avrupa fuarlarında ürünlerini ve hizmetlerini sergilemek isteyen firmaların ve ziyaretçilerin Avrupa ülkelerine vize almaları zorlaştı. Oysa önemli pazarlara giden etkili ve uygun maliyetli bir çıkış noktası olan ülkemiz; Avrupa, Avrasya, Orta Doğu ve Kuzey Afrika’daki 1.6 milyar müşteriye ve toplam GSYİH’leri 24 trilyon dolar olan çok sayıda pazara kolay erişim imkânı sunuyor” bilgisini verdi.

“ANKARA’YA DOĞRUDAN UÇAK SEFERİ OLMAYIŞI SORUN”

Ankara’da son yıllarda yaşanan müspet gelişmelerin birçok alana yansdığından bahseden Alagöz, sözlerini şöyle bitirdi: “Ankara sanayinin, ticaretin ve eğitimin de başkenti olma yolunda emin adımlarla ilerliyor. Bu bakımdan sektör açısından Ankara’nın geleceğine umutla bakıyorum. Ankara’da şu anda Congressium ve Anfa Altınpark’ta fuarlar düzenleniyor; ancak ağır sanayi veya büyük hacimli makine vb. konularda düzenlenecek ihtisas fuarlarına ev sahipliği yapabilecek nitelikte bir fuar merkezinin kazandırılması, sektörümüze ve şehrimize önemli bir artı olacak. Ankara’ya yurt dışından direkt seferlerin azlığı da maalesef şehirde uluslararası çapta fuarlar düzenlenmesinin önünde önemli bir engel. Fuar merkezi rahat ulaşılabilir olmalı.”

TÜRKİYE FUAR YAPIMCILAR DERNEĞİ (TFYD) BAŞKANI BÜLENT ÜNAL:

“FUARLAR, DAHA İYİSİ BULUNMAMIŞ BİR PAZARLAMA ALETİ”

Türkiye Fuar Yapımcılar Derneği (TFYD) Başkanı Bülent Ünal, fuarların diğer işler ve hizmetler için kendi değerlerinin 12 katı ek değer yarattığına vurgu yaparak, daha iyisi henüz bulunmamış bir pazarlama aleti olan ticari fuarların, hem ülkeleri hem de şehirleri zenginleştirdiğini söyledi.



Fuarların katkılarının yalnızca ilgili sektör ile sınırlı olmadığını, fuarın hazırlandığı şehri ve ülkeyi de zenginleştirdiklerini söyleyen Türkiye Fuar Yapımcılar Derneği (TFYD) Başkanı Bülent Ünal, bir fuar hazırlığının hemen hemen tüm meslekler ile ilgisinin olduğunu aktardı. Ünal, “Fuarlar firmalara alışık oldukları gelirlerin dışında hiç de küçümsenmeyen ek gelirler sunuyor. Ticari fuarlar, bugün için daha iyisi henüz bulunamamış bir pazarlama aleti ve ülke ekonomisini kalkındıran, hazırlandığı ülkeyi, şehirleri zenginleştiren uygulamalar. Firmalar kendileri için en doğru olduğuna inandıkları fuarlar ile faaliyetlerini geliştiriyor ve büyüyorlar” dedi.

“TAM YAĞLI EZİNE PEYNİRİNİ İNTERNETTEN TADABİLİR MİSİNİZ?”

Türkiye’de fuarcılığın hızla geliştiğini ifade eden Bülent Ünal, “Fuar endüstrisi, işini doğru yapan fuarlar yönünden büyük bir gelişme içinde. Avrasya coğrafyasının en önemli fuarları Türkiye’de; özellikle İstanbul’da yapılıyor. Türkiye’de faaliyet gösteren 177 firma var. Çok büyük bölümü ufak firmalar; ancak Türkiye ve ait olduğu coğrafyanın pazar büyüklüğü çok önemli. Dünyanın büyüklük sıralamasında ilk 10’a giren tüm fuar firmaları ülkemizde faaliyet gösteriyor” diye konuştu.

İnternet üzerinden sanal fuarlar denendiğini; ancak geleneksel fuarların tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de önemini koruduğunu belirten Bülent Ünal, “İnternet üstünden sanal fuarlar denendi ancak olumlu sonuçlar vermedi. Ben olanı basitçe yorumlamaya çalışıyorum: Tam yağlı Ezine peynirini internette tadabilir misin?” şeklinde konuştu.

“PAZARIMIZIN BÜYÜKLÜĞÜ 500 MİLYON DOLAR”

Türkiye’nin pazar payının daha da artırılacağına dikkat çeken Bülent Ünal, “Dünyada her yıl 30 binin üzerinde fuar hazırlanıyor. 27-28 milyar dolar seviyesinde bir pazar söz konusu. Türkiye bu pazardan yüzde 1,7 pay alıyor. Türkiye pazarı, 450-500 milyon dolarlık bir büyüklüğe sahip. Almanya ve Çin başta gelen oyuncular. Ancak, İngiliz, Alman, İtalyan, Fransız firmalar, belirli konularda ABD firmaları başı çekiyor” değerlendirilmesinde bulundu.

Fuarların diğer işler ve hizmetler için kendi değerlerinin 12 katı ek değer yarattığına vurgu yapan Ünal, “Dünya fuar endüstrisi her yıl 4,5 milyon katılımcı firma ve 260 milyon insanı hareket ettiriyor ve çok büyük bir pazar yaratıyor. Ayrıca bir fuar hazırlandığı ülkeye kendi yarattığı değerinin 11-12 katı diğer iş ve hizmetler için ek değer yaratıyor” dedi.

“TÜRKİYE HER YIL 170 ÜLKEDEN ZİYARETÇİ AĞIRLIYOR”

Türkiye’de yıllık ortalama 400 fuar hazırlandığına değinen Bülent Ünal, şunları söyledi: “Yıllık ortalama 400 fuar yapılıyor. Bunlar 5 milyon metrekare dolayında bir iş hacmi yaratıyor. Türkiye her yıl 170 ülkeden ziyaretçiye ev sahipliği yapıyor. Metal işleme, ev tekstili, yapı, ambalaj, plastik, ahşap endüstrisi, maden, tarım, mobilya, tekstil ve hazır giyim endüstrisi, turizm, kitap kültür, otomotiv önemli hareketler yaratan ana başlıklar. Öte yandan mahalli fuarlar da büyük önem kazanmaya başladı. Konya Tarım Fuarı Türkiye’nin en büyüğü, Bursa Blok Mermer Fuarı’nın eşi neredeyse yok. İzmir, Adana, Samsun,

Gaziantep bölgenin önemli ticari fuarlarını ticari buluşmalarını gerçekleştiriyorlar.”

“DÜNYA FUARLARI TÜRKİYE’DE”

Fuar firmalarına değinen Bülent Ünal, “Yerli firmalar TÜYAP grubu ve CNR grubu öncelikle dikkati çekiyor. Almanya’dan Hannover Messe, Frankfurt, Münih, Stuttgart, İngiltere’den Reed Exhibitions, ITE, Tarsus Grubu, Fransa’dan GL Events önemli paylara sahip kuruluşlar. Bu kuruluşlar, Türkiye’de AB ve dünya içinde ağırlıkları olan AB sıralamasında ilk üçte, dünya sıralamasında ilk beşte yer alabilen fuarları gerçekleştiriyorlar” diye konuştu.

“ŞU ANKI DURUM NORMAL DEĞİL”

Sektörün dünya ve ülke gündeminden etkilendiğini ifade eden Bülent Ünal, “Sektör, ülkenin hem dünyanın etkilendiği faktörlerden tabiidir ki etkileniyor. Son günlerin problemlerini dile getirmeye gerek yok. Ancak, bu normal bir dönem değil” yorumunu yaptı.

Sektördeki sıkıntılarla ilgili bilgi veren Ünal, sözlerine şöyle devam etti:

“Normal dönemlerin öncelikli sıkıntısı, geliştiren değil zarar veren bir rekabet anlayışı içinde fuar hizmetlerinin çok düşük birim fiyatlar ile verilmesidir. Aynı bizim ihracatımız gibi verilen mal artıyor, alınan para azalıyor. Bir diğer konu ise, temsil kabiliyetine sahip olmayan bir takım derneklerin ve yöneticilerinin fuarcılardan para talep etmesi. Bu gelişmeyi yavaşlatan, pazarı bozan, katılımcı firmalara da zarar veren bir istek.”

“FUARIN GETİRDİKLERİ İHRACAT DÖVİZİ SAYILMALI”

Fuar desteklerinin anlamlı olduğunu söyleyen Bülent Ünal, fuar destekleri konusunda sektörün kamu yönetiminin iki önemli isteğinin olduğunu belirterek, “Bunlardan ilkinin, getirdiği dövizlerin hizmet sektörü içinde değerlendirilerek ihracat dövizini sayılabilmeleri ve onun yarattığı avantajlardan yararlanılması oluşturuyor. İkincisini ise, yurt dışı ziyaretçi programlarının diğer ülkelerde olduğu gibi desteklenmesi olarak dile getirebiliriz. Temennimizi bu yıl da yineleyelim; ama sıra gelir mi bilmiyorum” yorumunda bulundu.

“ANKARA MAHALLİ FUARLAR İÇİN UYGUN”

Fuar merkezleri ile ilgili bir değerlendirme yapan Ünal, Ankara ile ilgili şunları söyledi: “Bir ülkede her şehir fuar merkezi olmak zorunda değil. Bu Ankara için de geçerli. Zorlama ile fuar merkezi olunamıyor. Ankara bazı mahalli fuarlar için uygulama alanı olabilir. Ancak, çok uluslu katılımcı ve fuar ziyaretçileri için doğru bir yer olarak değerlendirmiyorum. Fuar mesleğine gönül veren ve işini doğru yapan fuarcılar, ülke ekonomisinin önünü açan kurumları dünya ile buluşturan çok önemli bir iş yapıyorlar. Geleceğe güven ile bakarak artan bir heyecan ile görevlerini sürdüreceklerine eminim.”



TÜRKEL FUARCILIK YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI IŞIL KADIOĞLU:

“ALTYAPI VE MEVZUAT DEĞİŞİKLİĞİ FUARCILIĞIN ÇITASINI YÜKSELTECEK”



Türkiye'nin fuarcılık sektöründeki potansiyelinin yapıcı ve güncel şartlara uygun değişikliklerle daha da artırılabilirliğini belirten Türk Fel Fuarcılık Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Işıl Kadioğlu, “Bu sektörde çok önemli bir merkez olmak için büyük potansiyelimiz var. Bu şansı etkin bir şekilde kullanabilmemiz, altyapı ve mevzuata yönelik düzenlemelerin hızlıca hayata geçirilmesine bağlı. Bunlar olursa fuarcılığın çitası yükselir” dedi.

Dünya ticaretinde adı geçen lider ülkeler arasında yer almayı hedefleyen Türkiye'nin ihracatı artırmaya odaklandığını ifade eden Işıl Kadioğlu, “İhracatın artırılmasında ve yeni pazarlar oluşturulmasında yurt dışı fuarları vazgeçilmez argümanlardan birini teşkil ediyor. Fuarcılık, birçok sektörde olduğu gibi dünya ticareti ile bağlantılı olarak gelişiyor. Sektör, komşu ülkelerde yaşanan siyasi süreçlerden etkilendiği kadar döviz kurunda iniş çıkışlı dönemden ve petrol fiyatlarının neredeyse dip yapmasından da payını alıyor. Bu etkilerin ciddi zorluklar yaşatacağını düşünmekle beraber kaliteyi ve rekabeti arttıracağına inanıyorum” diye konuştu.

“KONTROLÜ YAPILAMAYAN TEŞVİKLER KALDIRILMALI”

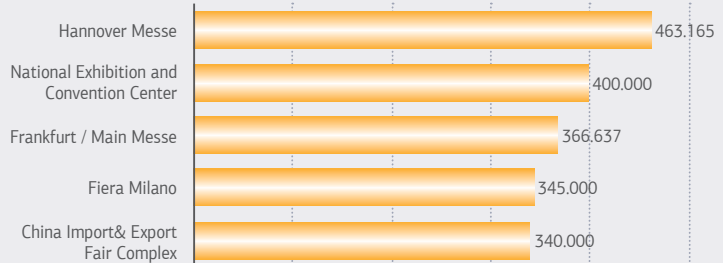
Destek ve teşviklerin sektör için çok önemli olduğuna dikkat çeken Kadioğlu, “41 ülkede 400'ü aşkın fuar organizasyonuna, 8 binin üstün-

de ihracatçıyı taşıdık. Yurt dışında 25 yıla yaklaşan fuarcılık deneyimimiz var. İstanbul merkez, Moskova ve Almatı ofisleri ve 100'e yakın personel ile hizmet veriyoruz. Şunu gördük ki teşvik ve desteklerle güçlenen sektörde kısa vadede verim ve kaynak yaratmak, kontrol kabiliyeti olmayan tüm teşviklerin kaldırılmasına bağlı. Ekonomi Bakanlığımızın ihracatçıya ve fuarlara uyguladığı teşviklerin hızlanması ve de ilave pazarları kapsamı önemli” bilgisini verdi.

“KADININ EKONOMİDEKİ YERİNİ FUARLARLA GÜÇLENDİRECEĞİZ”

Birbirinden önemli birçok projeye imza attıklarını söyleyen Işıl Kadioğlu, “Kadının üretimde, ekonomide, kısaca hayatın her alanında daha aktif olması ve daha büyük pay alması için yeni bir fuar etkinliğine imza attık. Kadın ve Demokrasi Derneği (KADE), Unicef, AÇEV, Anne Meclisi Derneği, Finansal Okur Yazarlık Derneği (FODER) ve Cam Ocağı Vakfı gibi sivil toplum kuruluşlarının desteğini aldık. 24-27 Mayıs haftasında İstanbul Kongre Merkezi'nde gerçekleşecek “Kadın'a Dair Her Şey” etkinliği bu alandaki ilklerden biri olacak. Kadının ekonomideki yerini fuarlarla güçlendireceğiz. Kadın üretimini alıcı ile buluşturacağız bu fuarda, farkındalık yaratıp sosyal sorumluluk projelerine de katkı sağlamak istiyoruz” şeklinde konuştu.

DÜNYANIN EN BÜYÜK FUAR SALONU SIRALAMASI (brüt salon m²)



Kaynak: The Statistics Portal



TÜRK SİLAHLI KUVVETLERİNİ GÜÇLENDİRME VAKFI

Avrasya Buluşması



IDEF'17

13'üncü Uluslararası Savunma Sanayii Fuarı

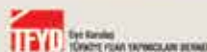
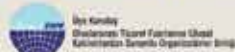
9 - 12 Mayıs 2017

BÜYÜKÇEKMECE - İSTANBUL - TÜRKİYE

www.idef.com.tr


www.tuyap.com.tr

 **ufi**
Küresel Fuar
Endüstrisi Birliği
Dünya Fuarı



 **İSTANBUL**



TUYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ
Büyükkçekmece, İstanbul / Türkiye

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

TÜYAP FUAR VE FUARCILIK HİZMETLERİ GENEL MÜDÜRÜ İLHAN ERSÖZLÜ:

“TÜRKİYE DEĞER KAZANIYOR”

Türkiye’de fuarcılık sektörünün son beş yılda büyük gelişim sağladığını belirten TÜYAP Fuar ve Fuarcılık Hizmetleri Genel Müdürü İlhan Ersözlü, “Sektör son 10 yılda oldukça gelişti. Batı’dan Doğu’ya kayan üretim hattı ve vize kolaylığı sayesinde Türkiye, fuarcılık alanında gittikçe değer kazanıyor” dedi.

Dünyada tüm sektörlerde olduğu gibi fuarcılık alanında da büyük bir değişim gözlemlendiğini anlatan TÜYAP Fuar ve Fuarcılık Hizmetleri Genel Müdürü İlhan Ersözlü, “Batıdaki fuarlar önem yitirmeye başladı. Hem katılımcı hem de ziyaretçi sayısı açısından düşüş yaşanıyor. Özellikle 11 Eylül saldırısından sonra değişen dengeler, bazı sınırlamalardan da beraberinde getirdi. Güvenlik tehdidi adı altında ülke giriş-çıkışları zorlaştırıldı. Ortadoğu’ndan ve Kuzey Afrika’dan fuar katılımı ve ziyareti için Avrupa ülkelerine gitmek neredeyse imkânsız. Katma değeri fazla olmayan üretim, Avrupa’dan bizim coğrafyaya kayıyor. Türkiye bölgesinde rakiplerine kıyasla demokrasisi en gelişmiş, ulaşım ve konaklama bakımından geniş imkânlarla sahip bir ülke” diye konuştu.

Batılı devletlerin sanayi devriminden itibaren fuarcılığa soyunduğunun, ürettiğini dünyaya ihraç eder hale geldiğinin altını çizen Ersözlü, “Bizim de bunu yapmamız lazım. Türkiye, son 10 yılda fuarcılıkta inanılmaz büyüme kaydetti ve en önemli destinasyonlardan biri haline geldi. Şu anda dünyanın en önemli fuar firmaları Türkiye’de. İngiliz, Alman, Fransız şirketleri başta olmak üzere birçok büyük firma; satın alma, ortaklık ve şirket evlilikleri ile Türkiye üzerinden doğu coğrafyasına açılıyor” ifadelerini kullandı.

“PAZAR PAYIMIZ YÜZDE 1”

Dünyada ortalama 30 bin fuar düzenlendiğini ifade eden İlhan Ersözlü, “Dünya fuarcılık sektörünün büyüklüğü, yaklaşık 26 milyar dolar. Dünyada ortalama 30 bin fuar düzenleniyor. Çin tek başına 6 bin fuar yapıyor. Türkiye’nin dünya fuar pazarından aldığı pay ise yüzde 1’in biraz üzerinde” bilgisini verdi.

Ekonomisini güçlendiren Türkiye’nin fuarcılık alanında da söz sahibi olmaya başladığına dikkat çeken İlhan Ersözlü, “Avrupa Birliği, Nafta ve Uzakdoğu Pasifik ülkeleri, bu pazardan pay alan en önemli bölgeler. Son dönemde bizim de içinde bulunduğumuz

MENA Bölgesi ülkeleri içinde Türkiye’nin payı arttı. Önümüzdeki dönemlerde yeni fuar salonu yatırımlarının devreye girmesi; özellikle lojistik, finans, turizm alanlarında öne çıkan Türkiye’nin konumunu güçlendiriyor. Kalite ve ölçek açısından Batı ile yarışma potansiyeli bulunan Türkiye, dünyanın en önemli fuar destinasyonu haline geliyor” diye konuştu.

“ALMANYA ÖNEMLİ BİR ÖRNEK”

Türkiye’nin fuarcılık sektöründe gelişim gösterirken Almanya örneğini ele alması gerektiğini vurgulayan Ersözlü, “Almanya, bugün dünyaya teknoloji ihraç ediyor. Bizde 200’e yakın fuar şirketi var. Almanya gibi 1.4 trilyon dolarlık ihracat yapan ülkede ise 180 şirket var. Biz, kilogramı 1-2 dolara ihracat yapıyoruz. Bunu 10-20 dolara ne zaman çıkarırsak o zaman kazanacağız. Bunu yapmak için pazarlama önemli. Üretmek kolay ama ürettiğini pazarlamak ve satmak dünyanın en zor işi. Şu anda dünyada inanılmaz pazarlama savaşları var. Üretiliyor ama ürünü tanıtamazsan, pazarlayamazsan hiçbir değeri yok. Fuarların bu noktadaki önemi yadsınamaz” değerlendirmesinde bulundu.

“İYİLEŞTİRME BEKLİYORUZ”

Fuar destekleri konusunda bazı iyileştirmeler yapılmasını beklediklerini kaydeden Ersözlü, sözlerini şöyle sürdürdü: “Bilindiği gibi KOSGEB’in önemli destekleri bulunuyor. Ekonomi Bakanlığı’nın yurt dışındaki fuarlara katılan firmalarımıza katılım desteği, yurt içindeki fuarlarda alım heyeti getirilmesinde destekleri mevcut. KOSGEB’in ve Bakanlığımızın bu desteklerini çok anlamlı buluyorum. Bu desteklerle ilgili KOSGEB’in son dönemde önemli iyileştirmeleri oldu. Destekler artırılmalı, yurt dışından getirilen heyetler de desteklenmeli. Bakanlığımızın da



verdiği desteklerle ilgili gerekli iyileştirme çalışmalarını sürdürüyor.”

“KENDİ FUAR ALANIMIZA SAHİBİZ”

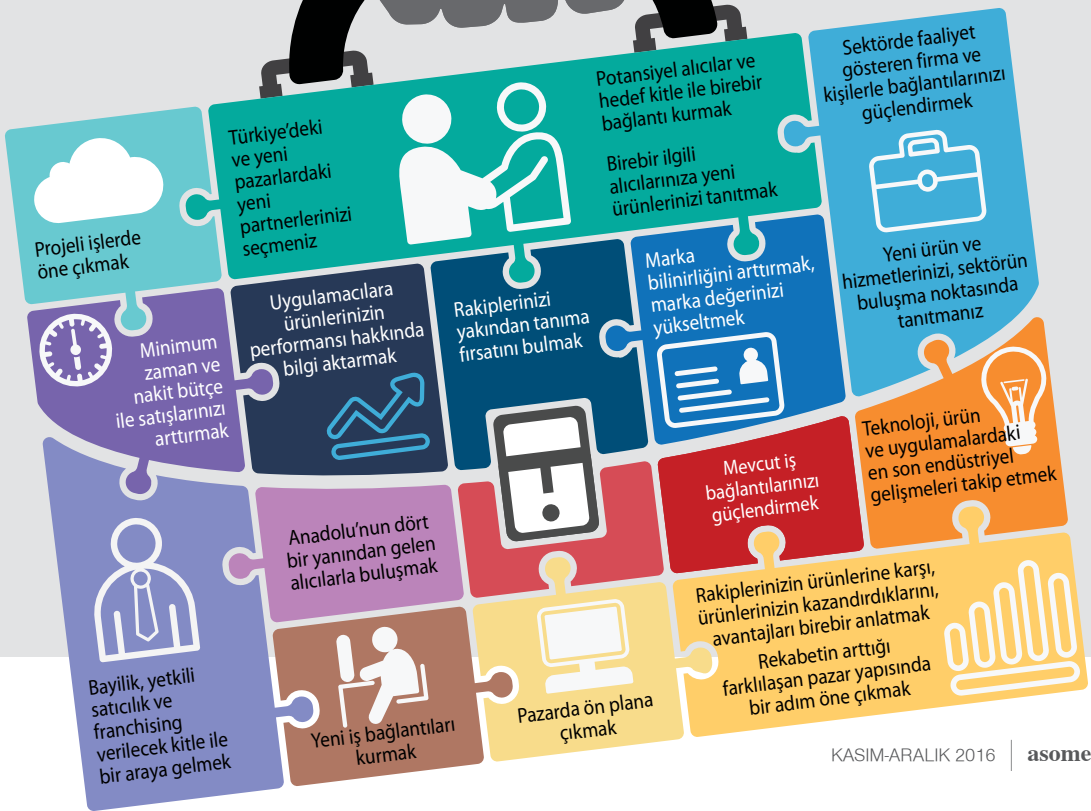
Tüyap Fuarçılık Grubu'nun sektördeki önemli isimlerden biri olduğunu ifade eden İlhan Ersözlü, şu bilgileri verdi: “İstanbul ile birlikte Bursa, Konya, Adana, Diyarbakır, Samsun Tüyap fuar merkezlerinde ve İzmir, Kayseri, Gaziantep, Kocaeli fuar alanlarında yılda ortalama 90 civarında fuar düzenliyoruz. Yurt dışında da yılda 10-12 farklı konuda fuar hazırlanıyor. 700'ün üzerindeki çalışanımızla altı şehirdeki fuar merkezimiz, 16 şehirdeki yurt içi ofislerimiz, yedi ülkedeki yurt dışı ofisimiz ile yurt içi ve dışında yılda ortalama 100 fuar hazırlıyoruz. Ülkemizin ekonomisine, üretimine, ihracatına katkılar sağlıyoruz. Kendi fuar alanına sahip tek özel fuarçılık kuruluşu olarak, Türkiye'deki fuar şirketlerinden ayrılan özelliğimiz var.”

“ANKARA’NIN POTANSİYELİ YATIRIMLARA BAĞLI”

Anadolu'daki fuar alanlarının büyümesine bağlı olarak, fuarların pazar payının da artacağını vurgulayan İlhan Ersözlü, “Yakın zamanda Anadolu fuarları İstanbul fuarlarını geçecek. Üretim ve imalat endüstrisi büyüdükçe, ihracat büyüdükçe Anadolu'daki fuarlar da artacak, fuar salonları da büyümeye devam edecek” diye konuştu.

Ankara'nın fuarçılık sektöründe önemli bir potansiyel barındırdığını söyleyen Ersözlü, “Ankara fuarçılık sektöründe de önemli yerlerden biri olabilir. Ama şu andaki mevcut ölçekler yeterli değil. Yeni fuar yatırımları devreye girerse fuarçılık sektöründe önemli fuarlara ev sahipliği yapabilir. Ankara'nın altyapısı gerek ulaşım konusundaki kolaylığı belli sektörlerde üretimin ağırlığı, konaklama konusundaki alternatiflerin yoğunluğu ve turizm altyapısı ile fuarçılık sektöründe önemli bir cazibe merkezi olacak” değerlendirmesinde bulundu.

FUARLARA NEDEN KATILMALISINIZ?



MESSE FRANKFURT İSTANBUL GENEL MÜDÜRÜ TAYFUN YARDIM:

“TÜRKİYE’NİN EN BÜYÜK PROBLEMİ BAKIŞ AÇISI”



Fuarcılığın yalnızca bir sektör olarak değerlendirilmemesi gerektiğini belirten Messe Frankfurt İstanbul Genel Müdürü Tayfun Yardım, “Almanya’nın başarısını tetikleyen en önemli unsur, altyapı ve yerel yönetimlerin fuarcılığa bakışı. Şehrin en değerli lokasyonlarından birinde 1 milyon metrekarelik bir alan kaplıyoruz. Salon yenilenmesi için 100 milyon euronun üzerinde yatırım yapılıyor. Şehir yönetimindeki hiçbir kurum, bu yatırımları ve altyapıyı salt fuarcılık yatırımı olarak görmüyor” dedi.

Fuarların ekonomide farklı alanlarda da katkı sağladığını ifade eden Messe Frankfurt İstanbul Genel Müdürü Tayfun Yardım, “Fuarlar, alım gücü yüksek profesyonel bir kitleyi şehre getirip ekonomiye çok ciddi katkılar sağlıyor. Resme bu şekilde bütün olarak bakıldığında ve buna göre yatırım ve planlama yapıldığında başarı da beraberinde geliyor” diye konuştu.

Türkiye’de sektörün en önemli probleminin bakış açısı olduğunu açıklayan Yardım, “Fuarcılık yalnızca bir sektör olarak değerlendiril-

memeli ve özellikle turizm sektörü başta olmak üzere birçok yan sektöre ve ülke tanıtımına katkıları da hesaba katılmalı. Bu şekilde bir yol izlenerek ve biraz daha sıkı denetimlerle fuarcılık ülkemiz için çok önemli bir gelir ve tanıtım kalemi olabilir” ifadelerini kullandı.

Türkiye’nin fuarcılıktaki başarısını Almanya ve Çin ile kıyaslamasının doğru bir yaklaşım olmadığına vurgu yapan Tayfun Yardım, şöyle devam etti: “Türkiye’yi Almanya ve Çin ile kıyaslamak çok doğru değil. Almanya bu işe Messe Frankfurt ile 1240 yılında başlamış, Çin

de rakamsal olarak farklı bir noktada. Bizim sektörümüzü, Moskova ve Dubai ile karşılaştırmayı daha doğru buluyorum ben. Moskova bizimle benzer bir yolda ilerliyor ve benzer problemleri var; ancak Dubai birçok açıdan önemle incelenmeli. Çünkü Dubai, İstanbul ya da Moskova gibi geçmişi ya da ticari kültürü olan bir nokta olmamasına rağmen fuarcılık adına bölgede yer edindi.”

“UZMANLIK FUARLARI ÖNDE”

Uzmanlık fuarlarının öne çıktığını anlatan Tayfun Yardım, “Fuarcılık, çok geniş bir yelpaze. Bu alanda uzmanlık fuarlarının öne çıktığını söyleyebiliriz. Genel ticaret fuarları ya da kapsamı çok geniş işlerdence profesyoneller de konuya odaklanmış daha rafine fuarları tercih ediyor ve gelecekte de akımın bu yönde ilerleyeceğine inanıyoruz” şeklinde konuştu.

Fuarların yakın gelecekte daha interaktif olacağına inandıklarını kaydeden Yardım, “Hızlanan enformasyon kanalları ile birlikte insanlar artık bir sene fuar bekleme lüksüne sahip değil; dolayısıyla fuarlar da portallar, bültenler, yıl içi etkinliklerle gündemi sıcak tutmak yolunda atılımlar yapıyor. Yakın gelecekte bu işin daha da interaktif olacağına inanıyoruz” değerlendirmesinde bulundu.

“176 ÜLKEYE UZANAN SATIŞ AĞIMIZ VAR”

Fuarcılıkta başarının ölçüsünü devamlılık şeklinde açıklayan Yardım, “Başarının en önemli ölçüsü devamlılık. 1240 yılında bu yana bir pazara ya da işe yatırım yaptığımızda bunu hep uzun soluklu değerlendiriyoruz. Şu anda 176 ülkeye uzanan bir satış ağıımız var ve yıl boyunca Meksika’dan Japonya’ya kadar tüm ticari merkezlerde 130’un üzerinde fuar düzenliyoruz” dedi.

Kadının;
duruşu,
bakış açısı,
fikri,
dokunuşu...

KADINA DAİR HER ŞEY

24-27 MAYIS
İSTANBUL KONGRE MERKEZİ

Fuar,
Seminer,
Panel,
Workshop,
Etkinlik Programları

İstanbul, "Kadına Dair Her Şey" ile
geniş yelpazeli kadın ziyaretçilerine ev sahipliği yapmak için hazır.

Siz de hazır mısınız?

www.kadinadairhersey.com.tr

[f](#) [t](#) /kadinadairfuari

[i](#) @kadinadairevent

DESTEKLEYEN KURULUŞLAR

KADEM
KADIN ve DEMOKRASİ DERNEĞİ

ANNE MECLİSİ
102 ANNE

ACEV
ANNE ÇOCUK EĞİTİM VAKFI

unicef
Türkiye Milli Komitesi

CAM OCAĞI

Kanserle Yaşam Zamanı



2017'de gerçekleşecek tüm fuar projelerimize
www.turkel.com.tr web sitemizden ulaşabilirsiniz.

TÜRKEK FUARCILIK A.Ş.

www.turkel.com.tr

Ayrıntılı bilgi için;
Telefon: +90 (212) 284 23 00
E-mail: info@turkel.com.tr



“İnşaatla büyüme tekstili

Ankara Sanayi Odası'nın 5 Numaralı İplik Örmeye ve Dokuma Sanayi ile 6 Numaralı Konfeksiyon ve Deri Sanayi komiteleri, Yuvarlak Masa Toplantısı'nın bu sayıdaki konuğu oldu. Toplantıda, inşaatla büyüme politikasının 80 yıllık tekstil sektörünün göz ardı edilmesine yol açtığı belirtildi.

Tekstil ve konfeksiyon sektörünün dünü ve bugününün değerlendirildiği asomedyaya dergisinin bu sayıdaki Yuvarlak Masa Toplantısı, her iki sektörün son dönemde yaşadığı süreci ve sorunları mercek altına aldı. İplik Örmeye ve Dokuma Sanayi Komitesi Başkanı ve Meclis Üyesi Saten Hazır Giyim Genel Müdürü Mehmet Derya Güneş, Meclis Üyesi ve Komite Başkan Yardımcısı Gözde Murat, Tekstil Sanayi Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Emre Ertan, Tığ Triko Müdürü Macit Balcı, Maya Triko Yönetim Kurulu Başkanı Şeyda Thuraisingam'ın katıldığı toplantıda, Ankara

İplik ve Konfeksiyon asomedyası masasında



politikası göz ardı ediyor”

Giyim Sanayicileri Derneği Başkanı Canip Karakuş da görüşlerini dile getirdi.

Toplantıda Konfeksiyon ve Deri Sanayi Komitesi adına; Komite Başkanı Türel Tekstil Örmek Sanayi Yönetim Kurulu Başkanı Tacettin Türel, Komite Başkan Yardımcısı Çözgü Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Bünyamin Eryıldırım, Meclis üyesi Seçil Etek Giyim Sanayi Yönetim Kurulu Başkanı Faik Güngör, Meclis üyesi Moda İlgili Konfeksiyon Yönetim Kuru-

lu Başkanı Ergin Şentürk ile Büşra Tekstil ve Giyim Sanayi Müdürü Dağıstan Özkök de yer aldı.

İlginin ve katılımın yoğun olduğu toplantıya ayrıca Ankara Giyim Sanayicileri Derneği yönetiminden Kayra Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Akay ile Dule Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Celalettin Bağcı da katılarak, katkıda bulundular.

Yuvarlak Masa katılımcıları, yurt dı-

şından giren ucuz ürünler ile küresel markaların AVM'lerde sayısının artması gibi sorunlar üzerine konuşarak, inşaat kaynaklı büyüme politikası sebebiyle 80 yıllık geçmişi bulunan tekstilin göz ardı edildiğine dikkat çektiler. Üyeler, yaşanan zorluklar sebebiyle küçülmek isteyenlerin kıdem tazminatı yükünden dolayı bunu yapamadıklarını, önlerini göremedikleri için de yeni yatırımlara cesaret gösteremediklerini kaydettiler.



**Türel Tekstil Örne Sanayi
Yönetim Kurulu Başkanı
TACETTİN TÜRELİ**

“İstihdamda yüzde 70 civarında daralma var. Çevremizde yaşanan sorunlar ihracatı engellemiş durumda. Yerli üreticilerin özel olarak korunması şart.”

**Türel Tekstil Örne Sanayi
Yönetim Kurulu Başkanı Tacettin Türel:**

**“Uzakdoğu’dan giren
kontROLSÜZ ürünler sektörü
bitiriyor”**

Türel Tekstil olarak, sektörde 25 yıldır faaliyet gösteriyoruz. Yaklaşık 15 yıldır tekstil sektörü, zor günler geçiriyor. Maalesef alınan önlemlerin sektöre doğrudan katkısı gözlemleyemiyoruz. Türkiye’nin nüfusu ve buna karşılık üretim-tüketim kapasitesi belli. Oysa ülkemize rekabeti engelleyici nitelikte giren Uzakdoğu menşeli ürünler, piyasamızı ciddi ölçüde daraltıyor.

Sektörümüz, özellikle üretim ve pazarlama noktasında çok sıkıntılı günler yaşıyor. Bu sıkıntılarımızın temel kaynağında ise Çin, Hindistan, Endonezya, Malezya, Pakistan menşeli ürünlerin ve bu ülkelerdeki gelişmelerin olduğunu söyleyebiliriz. Sezonu daha yeni açtık ama açmamızla kapatmamız bir oldu. Birçok sektörden farklı olarak biz 6 ay çalışıp 12 ay geçinmek durumundayız.

Sektörümüzde, başta işçilik maliyetleri olmak üzere temel girdilerin ne kadar yüksek olduğunu ve bu ül-

kelerden yüksek miktarda girişlerin bizi nasıl olumsuz etkilediğini çok net görüyoruz. Şu anda asgari ücretli vasıfsız bir çalışanın işverene maliyeti 3 bin lira civarında. İşçinin eline geçen rakam, düşük olmakla birlikte toplam maliyet açısından bizim sektörümüz ölçeğinde büyük bir para. Sektörde yaşadığımız diğer sorunların arasına, kalifiye elemanların başka sektörlerle kaymasını ve enerjiye çok yüksek bedeller ödüyor olduğumuzu da eklemek lazım. Bizim rekabet edebilmemiz, hatta ayakta kalabilmemiz için devletin girdi maliyetlerini düşürecek tedbirler alması gerekiyor. Yoksa biz, kendi başımıza bu sıkıntılardan kurtulamayız.

SGK prim maliyetleri ve vergi oranlarında iyileştirme kısmi çözüm sağlayabilir. Sektörün genel sıkıntılarının çıkamayan arkadaşlarımız küçülme planları yapıyorlar. Ancak, bazılarımızın tazminat yükünden dolayı küçülmeye cesaret edemiyor. Hadi bir iki sezon olsa idare edebiliriz ama uzun süredir bu sıkıntı sürüyor.

Son dönemlerde istihdamda yüzde 70 civarında daralma yaşandı. Zaten bölge ülkelerde ve çevremizde yaşanan sorunlar ihracatı engellemiş durumda. Yerli üreticilerin özel olarak korunması şart. Üstelik finansman temininde de büyük güçlük çekiyoruz. Düşük miktarda krediler, kısmi rahatlatma sağlasa da bunlar kalıcı olmuyor.

O kadar büyük özveri ile çalışıp istihdam yaratırken, maalesef sektörün genelinde emeğimizin karşılığını alamıyoruz. Son dönemlerde ne yaz ne de kış dönemlerinde hiçbir arkadaşımın, “Bu sezon iyi geçti” lafını duymadım. Yüksek işçi maliyetlerinin yanı sıra, ürün satamamaktan kaynaklı stok maliyeti ve ödenmeyen çek riskini de üzerimize alıyoruz. Sektörel özellik bakımından, hemen düğmeye basarsak bile üretimi durdurma şansımız yok. Tüm bu nedenlerden dolayı sektörümüzün acilen kalıcı çözümlere ihtiyacı var.

Büşra Tekstil ve Giyim Sanayi Genel Müdürü Dağistan Özkök:

**“AVM furyası başlayana kadar
işlerimiz iyiydi”**

Büşra Tekstil olarak, 30 yıldır hem imalat hem de perakende sektöründe hizmet veriyoruz. Türkiye’de AVM furyası başlayana kadar işlerimiz gayet iyi gidiyordu. Cadde mağazalarında oldukça iyi ürünler satıyorduk. Özellikle Ankara’da çok fazla AVM var ve kişi başına düşen AVM sayısı ele alındığında Ankara’nın ilk sırada yer aldığı görülüyor. İçimizdeki birkaç firma dışında AVM’de satış yapabilen kimse yok. Cadde mağazalarına tutunmaya çalışıyoruz ama onlar da yavaş yavaş kapanmaya başladı. Son beş yılda sadece Atatürk Bulvarı’nda 14 tane mağaza kapandı. Başka bir ifade ile söylemek gerekirse ürün satacak dükkan bulamıyoruz.

AVM’lerde ithal ürün satıldığı için halkımızın parası yurt dışına gidiyor. Üstelik bu mağazalar, bizim üretim maliyetimize perakende ürün satıyorlar. Masraflarımız



Büşra Tekstil ve Giyim Sanayi
Genel Müdürü
DAĞISTAN ÖZKÖK

“Kredi temin ederken, banka çok yüksek oranlı teminat istiyor. Adeta ‘Bütün mal varlığını verersen, ben de sana kredi veririm’ diyor.”

sürekli yükselirken, kârlılık oranlarımız giderek düşüyor. Ayrıca piyasada Türk markası olarak satışa sunulan ürünler de artık Uzakdoğu’da üretilip Türkiye’ye getiriliyor. Bu alanda kota da uygulanmıyor.

Her şeye rağmen bütün riskleri göze alarak küçülme yolunu seçtiğinde, tazminatı vererek elemanları çıkarıyorsun. Ancak üç yıl sonra aynı eleman gelip sana dava açıyor. Sektörde aktif 3-5 avukat, hafta sonu, bayram vs. dönemlerinin ücretleri ödenmiş olsa bile dava açıp bizi uğraştırıyorlar.

Bir de banka kredilerine değinmek istiyorum. Kredi temin ederken, banka çok yüksek oranlı teminat istiyor. Adeta “Bütün mal varlığını verersen, ben de sana kredi veririm” diyor.

Seçil Etek Giyim Sanayi Yönetim Kurulu Başkanı Faik Güngör:

“Tekstil durma noktasında”

Ben 36 yıldır tekstil sektörünün içindeyim. Ancak 2000 yılından bu yana tekstil sektörünün yavaş yavaş ivme kaybettiğini ve bugün durma noktasına geldiğini rahatlıkla söyleyebilirim. Sektördeki sorunlar karşısında üretici olarak, mağaza açsak bir dert, açmasak başka bir dert. Başa baş noktasını yakalamaya çalışıyoruz.

Asgari ücretin artış aşamasında olduğu dönemde Maliye Bakanlığı yetkilileriyle görüşmeye gitmiştik. O aşamada Maliye’nin geriye dönük beş yıllık inceleme yapma uygulamasının sakıncalarını karşılıklı olarak görüştük ve bunun yapılması halinde kimsenin ayakta kalamayacağı

görüşünde birleştik. Onlar da bunun yanlış olduğunu söylediler. Bu konuda Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı’nın da bir şeyler yapması lazım. O dönem siyasete girmemiş olan Sayın Naci Ağbal, umarım bugün de aynı görüşlere sahiptir.

Sektörün bir temel problemi de indirim dönemlerinin sınırlandırılmasıyla ilgili. Biz dokuzuncu ayda vitrinleri düzenliyoruz, 11’inci ayda indirim sesleri çıkmaya başlıyor. Daha sezonun iki ayını bile yaşayamadan indirim başlıyor. Yüzde 50 indirim bizleri çok sarsıyor. Cironun yüzde 40’ı masraflara gidiyor, bir de indirim yapınca geriye bir şey kalmıyor. Tekstil sektörü artık ölümcül noktaya gelmiş durumda. Hem toptan hem de perakende de aynı sıkıntıyı yaşıyoruz. Biz herhangi bir üründen bin adet üretiyorsak, rakiplerimiz 100 bin üretiyor.

Sektörümüzde arz yoğunluğu yaşanırken, talep giderek azalıyor. İnsanlar mümkün olduğu kadar fasona yönelmeye çalışıyor. Sadece 15 Temmuz’daki darbe girişimi bile firmamızı çok olumsuz etkiledi, 1,5 milyon liralık alacağımı tahsil edemiyorum. Kimi kaçtı, kiminin de malına el koydular.

Öte yandan tazminat konusu bizim için de büyük sıkıntı. Kimse avukatlarla uğraşmak istemediği için eleman çıkaramıyor artık.



Seçil Etek Giyim Sanayi
Yönetim Kurulu Başkanı
FAİK GÜNGÖR

“Daha sezonun iki ayını bile yaşayamadan indirim başlıyor. Yüzde 50 indirim bizleri çok sarsıyor. Cironun yüzde 40’ı masraflara gidiyor.”



**Maya Triko Tekstil Konfeksiyon
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEYDA THURASINGAM**

“Satışlarımız eskisi kadar yüksek değil. Yaptığımız satışları tahsil etmekte de güçlük çekiyoruz. Alacaklarımızı zamanında alabilsek, sıkıntının boyutu bu kadar yüksek olmaz.”

**Maya Triko Tekstil Konfeksiyon
Yönetim Kurulu Başkanı Şeyda Thuraisingam:**

“Uzakdoğu’dan gelen düşük fiyatlı ürünler piyasayı istila etti”

Maya Triko olarak, 36 yıldır sektörde faaliyet gösteriyoruz. En büyük sıkıntımız, üretim maliyetlerindeki yükseklik. Maliyet unsurlarımız, her geçen gün giderek artış gösteriyor. Aynı zamanda dövize bağlı üretim yaptığımız için, kurlardaki yukarı yönlü değişim, bizi çok olumsuz etkiliyor. Bağlantılarımızdan dolayı istediğimiz zaman üretim miktarını düşürme esnekliği de gösteremiyoruz. İlk faaliyete başladığımız dönemde işler gerçekten çok iyi giderken, artık insanların tüketim alışkanlıklarının ve giyim tarzlarının değişmesi, bizim gibi üretici firmaların sıkıntıya girmesine sebep oldu.

Biz klasik üretim yaparken, Uzakdoğu’dan gelen çok düşük fiyatlı ürünler adeta piyasayı istila etti. Her ne kadar kaliteli üretim yapsak da ürünlerimiz tüketiciye pahalı gelmeye başladı. Aynı şekilde perakende

satış anlamında AVM’lerin ön plana çıkması da bir diğer sıkıntı unsuru.

Biz ne kadar uğraşsaksak uğraşalım, teknik zorunluluklardan dolayı ham madde maliyetlerimizi düşüremiyoruz zaten. Kalifiye eleman çalıştırdığımız için onların ödemesinden de kısamıyoruz. İşçiye ödenen ücreti düşürmek, aynı zamanda kaliteyi de düşürmek anlamına gelir ki o zaman da Maya Triko isminin bir anlamı kalmaz. Bunu da tercih etmiyoruz.

Finansmana erişimde sıkıntı yaşamamak bile maliyeti yüksek olduğu için genellikle kredi kullanmaktan çekiniyoruz. Satışlarımız eskisi kadar yüksek değil. Yaptığımız satışları tahsil etmekte de güçlük çekiyoruz. Alacaklarımızı zamanında alabilsek, sıkıntının boyutu bu kadar yüksek olmaz. Vadeler gerçekten çok uzadı, sattığımız malın parasını da ancak bir yılda alabiliyoruz. Sorunlarımızın çözülmesi mümkün olsa belki de daha büyüyebiliriz ama önümüzü göremediğimiz için böyle bir işe kalkışmıyoruz.

**Gözde Murat Tekstil Sanayi
Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Emre Ertan:**

**“Katma değerli ürünler
satabilen firmalara
dönüşmemiz lazım”**

Elektrik sektöründe bir ürün üretip dünya pazarında standartlara uygun olarak yer almak istiyorsanız, denemeler yapmak zorundasınız. Biz, babamız Murat Ertan tarafından 1967 yılında temeli atılan 50 yıllık bir triko üreten bir şirketiz. Halihazırda Butik Triko olarak, bayan triko ürünleri imal ediyoruz. Aynı zamanda Ankara’ya ait bir değer olan mohair’i (tıftık) küresel marka haline getirmeyi hedefleyen, mohair’den lüks örme aksesuarlar üreten Mohair&Angora firmasının sahibiyiz.

Bana göre, sektörde yaşanan sorunları bazı alt başlıklara ayırmak gerekiyor. Ekonominin tamamını ilgilendiren sorunların yanı sıra, sadece tekstil ve hazır giyimi ilgilendiren sektörel sorunlarımız da var.

Vergi oranlarının ve SGK primlerinin yüksekliği, genel iş yapma iklimindeki zorluklar, yüksek girdi maliyetleri, insan kaynağı ile ilgili problemler gibi yapısal sorunlar olarak tabir edebileceğimiz sıkıntılar mevcut. Birçok sektör için de ortak sayılan bu sorunlar, sürekli konuşulan ve çözümü çok da kolay olmayan konular.

Sektörümüzün sorunlarının başında ise, Türkiye’de global tedarik yapabilen ölçekli firmaların elini kolunu sallayarak, rahat şekilde önlere kırmızı halılar serilerek piyasayı ele geçirmeleri geliyor. Çünkü bizde asgari ücret maliyeti bin dolara yaklaşmışken, küresel firmalar bizim karşımıza 100 dolarlık asgari ücretlerin olduğu ülkelerde üretim yaptırarak çıkıyorlar.

Şimdi bunlara karşı alınacak önlemlerin ilkel olması lazım. Evrensel geçerliliği olmayan önlemlerin bir



Gözde Murat Tekstil Sanayi Yönetim Kurulu Başkanı
HÜSEYİN EMRE ERTAN

“Artık makineci yerine tasarım, internet satışı, perakende danışmanlığı gibi alanlarda iyi eğitilmiş yeni nesil insanlara ihtiyaç var.”

faydası yok. Türkiye’de iş yapan, burada üretim katma değeri yaratan, firmalarla rekabet eden bu firmaların buradaki üreticinin katlandığı zorlukların benzerlerine katlanmasını sağlamak lazım.

Mesela bir kuruş kira ödmeden AVM’lerde baş köşeye giren birçok yabancı marka bulursunuz. Oysa aynı AVM’ye Ankara’nın köklü üreticileri, kirasını ödeyerek bile girme şansı bulamıyor. Hâlihazırda ölçek ve küresel tedarik avantajları, markalaşma güçleri olan bu firmalar, bu tip haksız rekabet yaratan destekleri de alarak piyasa ele geçiriyorlar.

‘ Bunların önu kesilsin ya da evrensel geçerliliği olmayan tedbirler alınsın’ gibi bir beklentimiz yok; ancak bu sağlanan kolaylıkların haksız rekabete neden olmayacak şekilde bir prensibi ve sınırlaması olması lazım. Bugün biz Avrupa’ya gitsek, aynı kolaylığı görebilecek miyiz? Ayrıca, bizlerin de küçük, ulusal ya da küresel ölçeklere gelememiş, daha mikro pazarlarda iş yapan firmalar olarak evrilebilmemiz için de destekler görmemiz gerekiyor.

Bizlerin tasarım yönü ön plana çıkan, daha katma değerli ürünler satabilen firmalara dönüşmemiz lazım. Geçiş süreçlerinde de işleyen sistemlerin yaşayabilmesi, işletmelerin kapanıp gitmemesi için SGK, vergi, enerji gibi alanlarda rekabet sürecimizi koruyacak alanlarda daha pratik ve ulaşılabilir destek ve teşvikler alabilmeliyiz. 5510 sayılı Kanun ile sağlanan yüzde 5 indirim benzeri gibi. Bunları söylerken, kuru bir korumadan bahsetmiyoruz; yani vergi alınmasın, üst düzey teşvikler verilsin demiyoruz. Ancak yılların emekleriyle oluşmuş işletmelerin, yeni nesil bir işletmeye dönüşmesi teşvik edilirken, hayatını sürdürebilecek destekleri görmesi lazım. Bugün yarım asra yakındır faaliyet gösteren firma kapanırsa, kimse bir daha o tesisi kuramaz.

Çözgü Tekstil İnşaat Turizm Gıda Sanayi Yönetim Kurulu Başkanı Bünyamin Eryıldırım:

“İşverenlere de kıdem gibi iflas tazminatı verilsin”

Çözgü Tekstil olarak, 30 yıldır bu sektörde faaliyet gösteriyoruz. Ben temel sorunlarımızdan biri olan, çek düzenlemelerinden bahsetmek istiyorum. Çek konusunda son dönemlerde çok düzenleme yapıldı. Ama bu konu, o kadar istismar edildi ki artık tahsilatta büyük sıkıntılar yaşamaya başladık. Bence çekte tekrar eski sisteme dönüşmesi gerekiyor. Bir de İstanbul ile aramızda ciddi maliyet dezavantajları var. Biz insanları tam ücretle sigortalı olarak çalıştırırken, onlar merdiven altı üretimle, kayıtsız çalışıyorlar. Hatta elektriği bile kaçak kullananlar var. Aynı sektörde onlar 50 liraya, biz 150 liraya mal ediyoruz.

Mallarımızı da aynı yerlere sattığımız için bunlarla rekabet edemiyoruz.

Geçmişte iyi pazarımız olan Suriye ve Irak gibi ülkelere yaşanan karışıklıklardan dolayı artık ürün satamıyoruz. Oralarından gelen paralar nakit ihtiyacımızı karşılayıp, finansal rahatlama sağlıyordu. Ham maddeyi dolarla alırken, satışlarımızı uzun vadede ve çek karşılığında gerçekleştiriyoruz. Çekleri tahsil edemezken, kurun yükselişinden olumsuz etkileniyoruz. Zaten perakende sektörü de çok uzun vadeli çekler veriyor.

Biz tüm bu olumsuzlukları gidermek adına sektörel olarak SGK ve enerji maliyetlerinin indirilmesi ile ihracatta önümüzdeki engellerin kaldırılmasını talep ediyoruz. Biz küçük işletmeler olarak, zaten Ekonomi Bakanlığı’nın



Çözgü Tekstil İnşaat Turizm Gıda Sanayi Yönetim Kurulu Başkanı
BÜNYAMİN ERYILDIRIM

“SGK ve enerji maliyetlerinin indirilmesi ile ihracatta önümüzdeki engellerin kaldırılmasını talep ediyoruz.”



yurtdışı desteklerinden yararlanamıyoruz. Bu anlamda mevzuatta sağlanabilecek esneklik de yararlı olacak. Öte yandan Türkiye'ye alım için gelen yabancı heyetlerin de devlet tarafından desteklenmesi, talep artışına yol açabilir.

Çankırı, teşvik bölgesi. Bence bu teşvik, Ankara'ya da verilsin veya Ankara'da bir bölge tekstil yatırım alanı olarak belirlensin ve insanlar burada avantajlı teşviklerden yararlansın.

Şimdi çok enteresan bir konudan bahsetmek istiyorum. İşveren bir elemanı çıkardığında, ona tazminat ödüyor veya devletten işsizlik ödeneği veriliyor. Oysa iş adamları olarak biz de büyük riskle karşı karşıyayız. Üretim yapıyoruz, zaman zaman krizlerle karşılaşıyoruz. Oysa bizim sıkıntıya girdiğimizde veya işimizi kapatmak zorunda kaldığımızda bir sigortamız, güvencemiz yok. Bence odalara aidat ödenirken, bu paralardan oluşturulacak bir fon, işini kaybeden girişimcilerin desteklenmesi adına kullanılabilir.

**Moda İlgi Konfeksiyon İmalat Sanayi
Yönetim Kurulu Başkanı Ergin Şentürk:**

"Bankalar, ekonomik gerçekleri göz ardı ediyor"

Alında sektörümüzün sorunlarını bütün firmalar yaşıyor. Ben kıdem tazminatı sıkıntısını değinilmemiş bir yönünden ele almak istiyorum. Firma olarak, bu konuda çok mağdur olduk. Kıdem tazminatı yükümüz giderek artıyor. Örneğin kıdem tazminatı yükümlülüğü 3 milyon lira olan bir firma, asgari ücretin yükseltildiği dönemde bir anda yüzde 30'luk artışla 4 milyon lira borçlu hale geldi. Yani asgari ücrete gelen zam, birikmiş kıdem tazminatlarını da yükseltti. Bunu sivil toplum örgütleri de çok fazla gündeme getirmede. Zaten sıkıntı yaşayan firmalar, yüzde 30 yükü birlikte daha fazla sorunla karşı karşıya kaldılar.

Sektörümüz tamamen işgücüne ve yoğun emeğe dayalı. Türkiye'nin en büyük istihdam yaratan sektörlerinden birisinde faaliyet gösteriyoruz. Bir diğer özelliğimiz ise, en çok kadın istihdam eden sektör olmamız.

Üstelik işçilerle ilgili herhangi bir nedenle mahkemeye gidersek, burada yanlış davranışla karşı karşıya kalıyoruz. Mahkemeler, işçilerin ekonomik gücü düşük, işverenin ise güçlü olduğu gerekçesiyle, genellikle işçi lehine kararlar alıyorlar.

Bu artık öyle bir aşamaya geldi ki işçi ve işveren arasındaki barışı bozdu ve hareket alanımızı kısıtladı.

Bankaların da sektöre bakışı çok farklı. Kredi kullanırken zorluklar yaşanıyor, teminat mektubu ve krediye yönelik diğer teminatlarda güçlükler çıkıyor karşımıza. Üstelik yüksek kredi maliyetlerine de katlanmak zorunda kalıyoruz.

Bankalar faizi belirlerken, ekonomik gerçekleri göz ardı ediyorlar. Sektörel anlamda bakın en büyük kârlılığın bankalarda olduğunu görürsünüz ama buna rağmen faiz konusunda çok katılar. Enflasyon yüzde 8 civarınday-



**Moda İlgi Konfeksiyon İmalat Sanayi
Yönetim Kurulu Başkanı
ERGIN ŞENTÜRK**

"İhracatımızın yüzde 50'sinden fazlası AB ülkelerine olmasına rağmen, ilimizden yurt dışına doğrudan uçuşlar yok."

ken, banka kredilerinde faiz yüzde 16'yı buluyor. Yani bu faiz hangi gerçekler dikkate alınarak hesaplanıyor anlamıyorum.

Perakende satışla ilgili düzenlemede, indirim konusu bir türlü çözülemedi.

9-19-29 liraya ürün satanlar var, bu merdiven altı yerlerle rekabet edemiyoruz. KDV yok, fiş yok, gerçekten büyük bezginlik içindeyiz. Öyle bir noktaya geldik ki artık ucuzluk olmayınca ürün satılmıyor. Burada bizim de bazı hatalarımız oluyor. İnsanlar, "Yüzde 70 indirim yapıyorlar, demek ki çok kazanıyor bunlar" diye düşünüyor. Yani bir anlamda sektöre karşı güvensizlik oluşuyor.

Ankaralı üreticiler olarak ilimizden yurt dışına yönelik doğrudan uçuşların olmaması yönünden de sıkıntı yaşıyoruz. Bizim yurt dışına ürün satmamız lazım. Bunun için yurt dışına gitmemiz gerektiği gibi oradan da alım heyetleri ağırlanması gerekiyor. İhracatımızın yüzde 50'sinden fazlası AB ülkelerine olmasına rağmen, buralara doğrudan uçuşlar yok.

AVM'lerdeki döviz cinsinden kiralar bizi çok yıpratıyor. Güçlükle buralara girebilen firmalar, kur artışından dolayı büyük sıkıntı yaşıyor. Bunun çözümü noktasında kurlar belirli bir seviyede sabitlenebilir. Sektörün perakende kısmındaki en önemli giderlerden birisini zaten kiralar oluşturuyor.

Üniversite sanayi işbirliği kapsamında, kalifiye eleman sorununun da giderilmesi gerekiyor. Patent işlemlerinin maliyeti çok yüksek ve taklit ürünlerle ilgili problemler var.

Kalifiye eleman bulmakta güçlük çektiğimiz gibi son dönemlerde elimizdeki elemanları da devlete kaptırıyoruz. Askeri dikimevleri son dönemlerde sınavla çok sayıda personel alımı yaptı. Sektördeki çok sayıda personel buraya gidince, firmalar sıkıntı yaşadı.

Tığ Triko Müdürü Macit Balcı:

“Yabancı firmalar yerli üreticilerin varlığını tehdit eder halde”

Bizim en büyük sıkıntımız, diğer arkadaşlarımızın da belirttiği gibi küresel markaların pazarımızı ele geçirmiş olması. Ülkemize yabancı marka girişi tabii ki önemli. Ama bunlar sadece satıcı olarak değil, imalat için de gelirlerse istihdama ve ihracata katkı sağlarlar. Sadece perakendeci olarak gelen yabancı firmalar, ülkedeki nakit parayı toplayıp götürüyorlar. Yerli imalatçıların büyümesini engelledikleri gibi varlıklarını da tehdit eder hale geliyorlar.

Günümüzde inşaat üzerinden büyüme politikası izlenirken, 80 yıllık geçmişi bulunan tekstil sektörü göz ardı ediliyor. Bu durum da orta vadede istihdamda problem çıkaracaktır.

Türkiye son 10 yılda ekonomik olarak büyük değişim gösterdi. Bundan 10 yıl önce ham madde ve işçilik aynı seviyede iken, bugün işçilik ham maddenin üç katına çıktı. Dolayısıyla rekabette güçlük çekiyoruz.

SGK konusunda daha ciddi sektörel desteklere ihtiyacımız var. Bunlara yönelik indirim taleplerine karşılık,



**Tığ Triko Müdürü
MACİT BALCI**

“SGK konusunda daha ciddi desteklere ihtiyacımız var. Bunlara yönelik indirim taleplerine karşılık, konunun devlete maliyetinden bahsediliyor. Ancak artık sektör yok oluyor.”



**Saten Hazır Giyim Genel Müdürü
MEHMET DERYA GÜNEŞ**

“Türkiye’de en çok kadın istihdamı tekstil sektöründe. Bu durum, aynı zamanda ülkemizin sosyal bir sorununun da çözülmesine yardımcı oluyor.”

konunun devlete maliyetinden bahsediliyor. Ancak artık sektör yok oluyor, yakında bunu da ödeyecek firma bulamayacaklar. Biz daha önce Anadolu’ya mal satarken, artık en küçük yerleşim yerlerinde bile açılan AVM’ler işimizi büyük sıkıntıya soktu.

Saten Hazır Giyim Genel Müdürü Mehmet Derya Güneş:

“Bölgesel teşvikler haksız rekabete yol açıyor”

Biz Ankaralı tekstilciler olarak, hem imalat hem de perakende sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Perakende kısmındaki sorunlarımız, kendi içinde ikiye ayrılıyor. Bir tanesi Uzakdoğu’dan ayırım yapmadan gelen çok ucuz ürünler. Aynı konudaki diğer sorunumuz ise Türk markası olup da yine Uzakdoğu’da üretilerek ülkemize getirilen ürünler. Yerli üreticiler olarak, bunların ikisiyle de artık rekabet edebilecek durumda değiliz.

Hatırlar mısınız? Bundan 6-7 sene önce bir bakanımız, “Türkiye artık tekstilden çıkmalıdır” gibi bir ifade kullandı. Bu konuşma yapıldığından beri tekstil sektörü sürekli kan kaybediyor. Biz tam tersi “Türkiye tekstilden çıkmamalı ve tekstil sektörü daha büyümeli” diyoruz. Bunun bir devlet politikası haline gelmesi gerekiyor. Türkiye’nin tekrar tekstilde önemli bir oyuncu haline gelmesi gerekiyor. Tekrar vurgulamakta fayda var, Türkiye’de en çok kadın istihdamı tekstil sektöründedir. Bu durum aynı zamanda ülkemizin sosyal bir sorununun da çözülmesine yardımcı olmaktadır. Tüm bu özellikler dikkate alınarak mutlaka ve mutlaka bir devlet politikası olarak tekstil sektörüne pozitif ayrımcılık yapılarak, ekstra teşvikler verilmelidir.

Ben Türkiye’de bölgesel teşvik sistemine karşıyım. Şimdi kamunun açtığı ihaleye biz de giriyoruz, Güneydoğu Anadolu Bölgesi’ndeki teşvikli bir firma da giriyor.



**Dule Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı
CELALETTİN BAĞCI**

“Yılbaşından itibaren zorunlu Bireysel Emeklilik Sistemi'nin işçi ile işvereni karşı karşıya getireceğini düşünüyorum.”

Tabii ki teşvikli olan bölgenin firmalarının maliyetleri bizden çok daha düşük. Bu da ihalede haksız rekabet oluşmasına yol açıyor. Son yıllarda merkezi Ankara, İstanbul, İzmir gibi illerde bulunan firmaların devlet ihalesi alması imkânsız bir hale geldi. İstesek biz de orada fason üretiriz ama böyle dolambaçlı yollara ne gerek var? Bu sorunun da en kısa zamanda çözülmesini diliyoruz.

Dule Tekstil Yönetim Kurulu Celalettin Bağcı:

“Organize perakende sektörü cadde mağazalarını bitiriyor”

Ülkeler kalkınma stratejilerinde hafif sanayilerinden, başka bir ifade ile emek yoğun sanayilerden ileri teknoloji sanayilerine doğru genel bir eğilim izliyorlar. Türkiye'nin de kalkınma süreci içinde konfeksiyon-tekstil hafif sanayilerinde yüksek teknolojilere doğru gitmesi gerekirken bu sektörde fazla kaldı. Kalmasının pek çok sebebi var. Yetişmiş işgücümüz, teknolojimiz, sermayemiz ve dört mevsimin yaşandığı süreçle Türkiye, ciddi anlamda Avrupa'nın tedarikçisi konumundaydı.

Tekstil, halen inşaattan sonra en fazla istihdam sağlayan bir sektör. Yani çok küçük firmalar bile ciddi miktarda istihdam sağlıyor. Ülkenin kalkınmasına bağlı olarak, kişi başına gelirin artmasıyla birlikte tekstil sektörüne yönelik talepte de ciddi değişim gözleniyor. Organize perakende sektörü, her geçen gün gücünü sokak-cadde mağazaları üzerinde artırıyor.

Ölçek ekonomisi ile üretim yapan büyük firmalar, çok yüksek kâr marjlarıyla satış yaparak karşımıza çıkıyorlar. Biz sınırlı miktarda üretim yapabilirken, onlar bir kalemde çok yüklü üretim yapıyorlar. Bu durum da

tasarım, yeni teknolojilere adaptasyon ve pazarda kalma yeteneğinde büyük sorunlar meydana getiriyor.

Asgari ücretteki ciddi artış bizi sıkıntıya soktu. Bir taraftan elemanlarımız başka sektörler gitti, kalan elemanlarla da biz sıkıntı yaşamaya başladık. Şu anda çok tartışılmıyor ama yılbaşından itibaren zorunlu Bireysel Emeklilik Sistemi'nin de işçi ile işvereni karşı karşıya getireceğini düşünüyorum.

Ülkemizde birçok sektörde olduğu gibi tekstilde de üniversite ile sanayi arasında yeterli düzeyde işbirliği kurulamadı. Bunu gerçekleştirebilseydik, pazarlama-tasarımcı yönünde sıkıntı yaşamayacaktık. Bundan sonraki sürece ilişkin bana göre, şirket birleşmeleri yanı sıra dikey ya da yatay anlaşmalar olacak. Bu durum pazarı giderek zorlayacak ve firmaların bir kısmı ya sektörden çıkacak ya da küçülecek.

Kayra Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Akay:

“Kalifiye eleman sorunumuz var, elimizdekini de devletin dikimevi alıyor”

1982 yılında ticarete başlayarak, 1992 yılında perakende bayan giyim ile tekstile adım attık. 1998'de Kayra markasını oluşturan firmamız, gelişen ticaret hac-



**Kayra Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı
AYHAN AKAY**

“Türkiye'deki firmalara bazı yaptırımlar uygulayıp, teminatlar alabiliyoruz. Ancak yurt dışı alacaklarımıza ilişkin herhangi bir şey yapamıyoruz.”

mi ve üretim alt yapısı ile 2002 yılında ihracat yaparak kısa sürede yurt dışındaki satış ağını genişletti. Tüketici talepleri doğrultusunda modayı yakından takip eden koleksiyonumuzla yurt içinde 250'nin üzerinde satış noktası yanı sıra, yurt dışında Almanya, Amerika, Avustralya, Belçika, Birleşik Arap Emirlikleri, Filistin, Lübnan başta olmak üzere 60 satış noktası aracılığıyla müşterilerimize ulaşıyoruz. Kısa bir süre önce de Türkiye'de açtığımız üç mağaza ile perakende sektörüne adım attık.

Öncelikle şunu söylememiz gerekir. Tekstil sektörü ülke ekonomisinde çok önemli bir yere sahip. İstihdam ve GSMH içinde sektörün payı çok büyük. Türkiye gibi bir coğrafyada böyle bir sektörün ölmemesi gerektiğine inanıyorum. Dolayısıyla da bazı sorunların ivedilikle çözülmesi için çaba sarf edilmeli. Özellikle istihdamın günden güne kronik bir sorun olacağını düşünüyorum. Geçmiş yıllarda sektöre gösterilen ilgi bugün olmadığı için istihdamın da giderek azaldığını gözlemliyoruz. Kalifiye eleman bulmakta ve bulduklarımızı da elimizde tutmakta zorlanıyoruz. Yani bunun için bence bir an önce devletin bir şeyler yapması gerekiyor. Meslek liselerindeki hocalarımız öğrenci bulamamaktan sitem ediyor. Bizler de meslek liselerini hedefleyen projeler hazırlıyor, okullarda öğrencilere tekstili anlatarak sektörü sevdirmeye çalışıyoruz. Aynı zamanda stajyer olarak, firmamızda çalışma imkânı sunuyoruz ama bunun da maliyeti yüksek geliyor.

Dikimevi sorunu bizi de etkiledi. Bir devlet kuruluşu olduğu için herkesin gözü orada. Kurumun açtığı her sınavda elemanlarımızın hepsi başvuruyor. Devletin dikimevinde eleman yetiştirip sektöre vermesi gerekirken, biz oraya eleman yetiştirme noktasına geldik. Özellikle bu sorunun üzerine gidilmeli.

Bir diğer nokta ise teşvikler. Devlet teşvik veriyor fakat bundan yararlanabilmek için gerekli prosedür çok uzun ve yıpratıcı, hatta anlaşılabilir noktada. Şöyle baktığımızda teşviklerden büyük firmaların yararlanabildiğini görmek mümkün. Çünkü onların bu işle ilgilenen özel elemanları var. Oysa bizim gibi firmalar bu konular için eleman istihdam edemiyor. Bizim teşviklerden yararlanabilmek için danışmanlık firmalarından yardım almamız yerine, devletin bunu daha anlaşılır hale getirmesi gerekiyor. Aksi takdirde bu iş için türemiş danışmanlık firmalarına para vererek bu işi yaptırmak durumunda kalıyoruz. Bu da firmalara ilave maliyet.

Bölgesel problemlerden dolayı ihracatta sıkıntı yaşamaya başladık. Türkiye'deki firmalara bazı yaptırımlar uygulayıp, teminatlar alabiliyoruz. Ancak yurt dışı alacaklarımıza ilişkin herhangi bir şey yapamıyoruz.

Diğer bir nokta ise ürünlerin taklit edilmesi, kopyalanması. Patent maliyetleri yüksek olduğu gibi bunlara karşı yeterince yaptırım uygulanamıyor. Her sezon çok sayıda ürün tasarlıyoruz, vitrine indiriyoruz ve birçoğuna patent almanız gerektiğinde maliyet çok yükseliyor. Zaten 15 Temmuz sonrasında piyasada ciddi daralma başladı, alacakların tahsilinde sıkıntılar yaşanıyor.



Ankara Giyim Sanayicileri Derneği
Başkanı
CANİP KARAKUŞ

“Kamu ihale açtığında bir bakıyorsun, berber elinde çanta ile gelip ihaleyi kazanıyor. Sonra da gelip bizlere fason iş yaptırıyor.”

Ankara Giyim Sanayicileri Derneği Başkanı Canip Karakuş:

“Kıdem tazminatı felaket olarak karşımızda duruyor”

Biz de uzun yıllar sektörün içinde olmamıza rağmen, Bson gelişmelerden dolayı zor şartlar altında üretim yapıyoruz. Son üç yılda 400 kişiyi işten çıkarmak zorunda kaldık. Özellikle dışarıdan gelen ucuz ürünler, bizim üretimimizin sektöre uğramasına yol açtı. Siyasilere yabancı mallarla ilgili sıkıntılarımızı anlattığımızda, “Bırakın millet ucuz giysin” ifadelerini kullanıyorlar. Zaten insanlar bu yüzden sosyete pazarları adı altında kalitesiz, sağlıksız ürünlerin satıldığı yerlere yöneliyorlar.

Bu süreçte KDV'nin yüzde 18'den yüzde 8'e düşürülmesi faydalı oldu ama halen kıdem tazminatı konusu bizim başımızda bir felaket olarak duruyor. Ben çıkardığım 400 kişiye milyon doları aşan tazminat ödedim, sonraki mahkeme konusunu söylemiyorum bile. Ancak kıdem tazminatı konusunu önümüzdeki dönemde hep beraber ele almamız gerekiyor.

Bir de Kamu İhale Kanunu'ndan bahsetmek istiyorum. Tüm sıkıntılara rağmen, Ankara'da tekstil alanında çok iyi firmalar var. Kamu ihale açtığında bir bakıyorsun, berber elinde çanta ile gelip ihaleyi kazanıyor. Sonra da gelip bizlere fason iş yaptırıyor. Adamın sektörle hiç alakası bile yok. Hatta bunlardan bazıları sektördeki diğer fabrikalarla anlaşıp oraları adres gösteriyor. Yani asıl üretici yerine, işi çantacılar üstleniyor. Çok az sayıdaki makine için bile kapasite raporu alabiliyorlar. Az önce 400 işçi çıkardım dedim ya aslında geçmişten bu yana bakarsanız sayı çok daha yukarılara çıkıyor. Tam 46 sene dir tekstil sektörünün içindeyim, bir dönemler 740 kişi istihdam ediyordum. Şimdi fabrikamda sadece 100 kişi çalışıyor.

Ceren Şatırlar Balcı:

“İş hayatı bisiklete binmek gibidir pedala sürekli basmazsan düşersin”

Yurt dışında eğitimini tamamladıktan sonra ilk iş deneyimini uluslararası bir şirkette edinen, ardından da aile şirketleri Barkom'da çalışmaya başlayan Ceren Şatırlar Balcı, bugün şirketin genel müdür yardımcılığı koltuğunda oturuyor. Başarıya giden yolu, tecrübe ettiği deneyimlerle keşfeden Balcı, iş hayatını bisiklete binmeye benzeterek, “Pedala sürekli basmazsan düşersin” uyarısını yapıyor.



Ceren Şatırlar Balcı, babası Ali İhsan Şatırlar'ın 1980 yılında temelini ithalatla attığı, yıllar içinde üretim ve ihracatla büyük bir grup haline gelen Barkom'un genel müdür yardımcılığı koltuğunda oturan genç bir iş kadını. Yurt dışındaki eğitimini tamamladıktan sonra ilk iş deneyimini uluslararası bir şirkette edinen, ardından da aile şirketleri olan Barkom'da çalışmaya başlayan Ceren Şatırlar Balcı, iş hayatında tecrübe ettiği deneyimlerle başarılı olmanın anahtarlarını keşfetmiş bir yönetici.

“Başarının tek şartı çok çalışmak ve sebat etmek” diyen Ceren Şatırlar Balcı, bunun yanı sıra hedef belirlemenin, o hedef doğrultusunda disiplinli olmanın, ayrıntılara dikkat etmenin ve çalışanların fikirlerine değer vererek, birlikte kararlar almanın önemli olduğunu söylüyor. Aile şirketine başarı için öncesinde farklı yerlerde çalışmayı da öneren Balcı, “Farklılıkları görmek başarıyı artırıyor. Hem hedeflerinizi daha net belirliyorsunuz hem de farklı işletmelerden daha çok şey öğreniyorsunuz. Çok büyük hırsım yok ama işimi başarıyla sonuçlandırmak benim için önemli. Başlattığınız bir projenin sürekliliğini sağlamak ve geçen zamanda üzerine tuğlalar koymak gerek” diyor.

Yöneticilerin başarılarını sürekli kılmaları ve artırmaları için kendilerine yatırım yapmaları gerektiğini ifade eden Balcı, “İş hayatı bisiklete binmek gibidir. Pedala sürekli basmazsan düşersin. Bu düşünceyle yatırıma olan ilgim hiç azalmıyor. Türkiye’de başarılı olmuş yönetici iş kadınlarını kendime örnek almaya çalışıyorum. Onun dışında yurt içi ve dışı kongre, konferans ve de sertifika programlarını takip ediyorum. Vakit buldukça katılmaya da çalışıyorum” diye konuşuyor.

Sizi biraz tanıyabilir miyiz?

1983 Ankara doğumluyum. BUPS (BLIS) ardından Bilkent Üniversitesi Uluslararası İlişkiler bölümünden mezun oldum. Üniversite eğitimim üzerine Londra’da Buckingham Üniversitesinde

Pazarlama alanında MBA yaptım. Evliyim ve bir oğlum var.

Barkom Grup'taki kariyerinize nasıl başladınız?

İş hayatıma üniversiteden mezun olduktan sonra başka bir şirkette başladım. İki yıl kadar uluslararası bir inşaat şirketinde çalıştım. Barkom Grup'taki kariyerime ise ihracat departmanında başladım. 2015 yılında yönetim kurulu kararı ile Barkom Grup Sondaj Makine ve Ekipmanları Genel Müdür Yardımcısı konumuna getirildim. Aynı zamanda, DEİK Afrika İş Konseyleri (Sudan, Uganda ve Tanzanya) ve TOBB-Ankara İl Kadın Girişimciler üyesiyim.

Firmanız ne zaman kuruldu? Bugün portföyünüzdeki ürün yelpazesini ve gelecekle ilgili hedeflerinizi anlatır mısınız?

Kurucumuz Ali İhsan Şatırlar, şirketin temellerini 1980 yılında yedek parça ithalatı yaparak attı. 1983 senesinde yan sondaj malzemeleri temsilciği olarak, şu anda faaliyet gösterdiğimiz sektöre girdik. 1987 yılında Barkom kuruldu ve sadece madencilik sektörüne odaklandık. 1996 senesinde OSTİM OSB'de karotlu sondaj malzemeleri imalatına başladık. Sektöre Bulldrill markasıyla karotlu yeraltı sondaj makinesini kazandıran şirket, karotlu sondaj ekipmanları, yeraltı sondaj makinelerinin yanı sıra paletli taşıyıcı, inşaat sektöründe; zemin etüt malzemeleri, karayolu ve baraj tünellerinde kullanılan enjeksiyon malzemeleri, enjeksiyon sondaj makinesi üretimi gerçekleştiriyor.

İmalatla eş zamanlı olarak ihracata da yöneldik. Şu anda 4 kıtada 50'de fazla ülkeye ihracat yapıyor, temsilcilikler veriyoruz. 2011 yılında Ankara Anadolu Bulvarı'nda 5 bin metrekaRELİK yeni üretim tesisine geçtik. 2014 yılında Türkiye'de ilk defa ısıl işlemleri üretimini gerçekleştirdik. 2015 yılında yapılan AR-GE çalışmalarının ardından 30 yıla yaklaşan tecrübeyle Bulldrill markalı karotlu yeraltı sondaj makinelerini üretmeye başladık. 2017 yılında ise Başkent OSB'deki arazimize yeni tesis yatırımını yapmayı planlıyoruz. Ankara'daki merkezimizin yanı sıra İstanbul ve İzmir'de şubelerimiz

aracılığıyla hizmet veriyoruz.

Şirketinizin geleceğe yönelik planları nelerdir?

Madencilik piyasası dünyada 2-3 senedir durgun. Hareketlenmeye başladığı zaman konumuzda başka yatırımlar yapmayı planlıyoruz. Bunun yanı sıra şirket olarak enerji konusunda da yatırım planları yapıyoruz.

Sektörünüzün en önemli sorunlarının neler olduğunu düşünüyorsunuz? Bu sorunlarla ilgili çözüm önerileriniz neler?

Madencilik, ülkelerin kalkınmasında rol oynayan en önemli sektörlerden biri. Maden ürünleri; sanayi, enerji, tarım ve inşaat sektörlerinin yanı sıra bütün ana yatırım alanlarının temel girdilerini oluşturuyor. Gelişmiş ülkelerin kalkınma süreci incelendiğinde, madencilik sektörünün itici gücünden yararlandıkları görülüyor. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin kalkınmalarını maden zenginliklerine dayandırdıkları halde ülkemizde madencilik olması gereken yerde değil. Uzun yıllardan bu yana yeterli desteği göremeyen sektörümüz ne yazık ki üretim, verimlilik, iş güvenliği ve teknolojik açıdan diğer ülkelerle rekabet edecek seviyeye ulaşamadı. Sektördeki bir diğer sorun ise teşvik konusu. Teşvik veren veya uygulayan kurumlar farklı sektörler hakkında donanımlı bilgiye sahip kişilerden oluşmuyor. Proje ve dosya hazırlama faslı çok fazla bürokratik engel içeriyor. Bu sebeplerden dolayı teşvike gerçekten ihtiyacı olan firmalar bürokratik engeller yüzünden buna ulaşamıyor.

Türkiye'nin dünyanın en büyük ekonomileri arasında girme hedefini, nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bence Türkiye'nin dünya ile rekabet edebilmesi, dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasında yer alabilmesi için öncelikli olarak inovasyonu başarması gerekiyor. Buna bağlı olarak da inovatif çalışmaların desteklenmesi gerekli tabii ki. Yine dünyadaki rakiplerimizle daha kolay rekabet edebilmemiz için inovasyona endekslili AR-GE çalışmalarının teşvik edilmesinin Türkiye açısından çok önemli olduğunu düşünüyorum. Teknolojideki

Erkeklerin yoğun olduğu sektörlerin birinde çalışıyorsunuz. Sizde iş yapma biçimlerinde kadın-erkek arasında ne gibi farklılıklar var?

Kadınlar konuları daha içselleştirebildikleri için olaylara bakış açıları daha farklı. Olayları daha başka açılardan analiz edebildiklerini düşünüyorum. Bunun yanı sıra iş alanında disiplin, düzenlilik ve rahat organize olmanın kadınlar tarafından daha iyi yürütüldüğünü düşünüyorum.



ve sanayideki gelişmelerin gerisinde kalmak ülkemiz için gerçekten çok büyük risk olur. Dünya şu anda Endüstri 4.0'ı tartışıyor. Aslında konuyu Türkiye'de artık tartışmadan çıkarıp, pratiğe dökme zamanı geldi.

Kadınların iş hayatına katılımını yeterli buluyor musunuz?

Kadınların iş hayatına yeterli düzeyde katıldığını düşünmüyorum. Ülkemizde kadınların eğitim düzeylerine yatırım yapması gerektiğini, aynı zamanda yöneticilerinde kadın erkek ayırıp etmeden fırsat eşitliğine önem vermesi ve kadınlara yönelik önyargıların kaldırılması gerektiğini düşünüyorum. Fiziki yeterliliğin gerektiği işlerin dışında kadınların başarı konusunda gurur duyulacak işler çıkardığını düşünüyorum. Buna istinaden de biz şirketimizde kadın çalışanlara daha çok fırsat vermeye çalışıyoruz.

Başarı için sayısız reçete sunuluyor. Sizi başarılı yapan özellikler nelerdir? Başarının tek şartı çok çalışmak ve



sebat etmek. Bunun yanı sıra, hedef belirlemek, o hedef doğrultusunda disiplinli olmak, ayrıntılara önem vermek de önemli. Çalışanların fikirlerine değer vermek, birlikte kararlar almak ve takım halinde çalışabilmek de hedeflere ulaşmak için elzem. Aile şirketinde başarı için öncesinde farklı yerlerde çalışmayı öneriyorum. Farklılıkları görmek başarıyı artırıyor. Hem hedeflerinizi daha net belirliyorsunuz hem de farklı işletmelerden daha çok şey öğreniyorsunuz. Çok büyük hırsım yok ama işimi başarıyla sonuçlandırmak benim için önemli. Başlattığınız bir projenin sürekliliğini sağlamak ve geçen zamanda üzerine tuğlalar koymak gerek.

Kariyer ve başarı için yöneticilerin kendilerine yatırım yapma konusunda nasıl bir yol izlemesi gerektiğini düşünüyorsunuz?

İş hayatı bisiklete binmek gibidir. Pedala sürekli basmazsan düşersin. Onun için de bizim yatırıma olan ilgimiz hiç kaybolmuyor. Türkiye'de başarılı olmuş yönetici kadınları kendime örnek almaya çalışıyorum. Onun dışında yurt içi ve dışı kongre, konferans ve de sertifika programlarını takip ediyorum. Katılmaya da çalışıyorum vakit buldukça.

İşinizin sizi en çok zorlayan yönü nedir?

Türkiye'de bizim alanımızda üretim yapan sınırlı firma var. Alanda kalifiye eleman bulamamak beni zorluyor. İş yerinde belirli hedefi olmayan insanlar hem işi hem de beni yoran

başka bir konu. Sadece verilen işi yapana değil, işe ve şirket kültürüne katkı sağlayan çalışanlara ihtiyaç var.

İş hayatında tecrübe aktarımı önemli. Siz, aile büyüklerinizden neler öğrendiniz?

Acele etmemeyi, sabırlı olmayı ve bunların başarının temelleri olduğunu babamdan öğrendim. Bunun yanı sıra mutlu olduğun bir işte başarılı olabileceğini bizzat yaşayarak tecrübe ettim. Küçüklüğümde beri ticaretle uğraşan bir ailenin içinde büyüdüğümde hemen hemen herkesten bir şeyler öğrendim diyebilirim aslında.

İş-aile dengesini korumak her zaman kolay olmuyor. Bunu nasıl başarıyorsunuz?

Günü iyi değerlendirebilen bir insan her şeye zaman ayırabilir. Ben işten çıkarken iş ile ilgili tüm konuları orada bırakarak, ailemin yanına öyle gitmeye çalışıyorum. Böylece ailemle hem daha kaliteli zaman geçiriyorum hem de dengeyi daha rahat sağlayabiliyorum.

Genç bir yönetici olarak gençlerin iş hayatına neler kattığını düşünüyorsunuz?

Gençler çalıştıkları şirketlere farklı bir dinamizm ve enerji katıyor. Eleştirel bakış açıları, hızlı hareket kabiliyetleri ve teknolojiye olan hâkimiyetleri sayesinde var oldukları projelere ayrıca değer katıyorlar. Eğer hedefleri varsa ve bu konuda istekli iseler iş hayatında güzel yerlere gelebiliyorlar.

Herhangi bir hobiniz var mı? Sporla aranınız nasıl?

Resim yapmayı ve el becerisi gerektiren aktiviteleri çok seviyorum. Şu anda maalesef hiç vakit ayıramıyorum. İleride hobilerime daha çok zaman ayırmak ve bunlara yenilerini eklemek istiyorum elbette. Sporla aram iyi. Onun ertelenmemesi gerektiğini düşünüyorum, hem beden hem de ruh sağlığı için. Ben düzenli olarak spor hocası eşliğinde pilates yapıyorum. Fırsat buldukça da ailemle birlikte açık havada yürüyüşler yapıyoruz.



Kalifiye eleman bulamamak beni zorluyor. Sadece verilen işi yapana değil, işe ve şirket kültürüne katkı sağlayan çalışanlara ihtiyaç var.

Kuzey Amerika'nın kapısını Meksika ile aralayın



Latin Amerika ve Karayip ülkeleri arasında 1.3 trilyon dolarlık GSYİH ve 860 milyar dolarlık dış ticaret hacmi ile güçlü bir ülke olan Meksika, bugün dünyanın en büyük 14'üncü ekonomisi olarak anılıyor. 2050 yılında dünyanın en büyük 5 ekonomisi içinde yer almayı hedefleyen ülke, 1980'li yıllardan itibaren geçirdiği ekonomik dönüşümün

ve 1994 yılında yürürlüğe giren NAFTA'nın etkisiyle, ABD ve Kanada ile ticaretini üç kat artıran liberal bir ekonomi haline geldi.

2015 yılında 430 milyon dolar ihracat gerçekleştiren Meksika'nın başlıca ihracatını; binek otomobilleri (yüzde 8,6), kara taşıtları aksamı (yüzde 6,6), eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar (yüzde 5,7), ham petrol (yüzde 4,9), otomatik bilgi işlem maki-

neleri (yüzde 4,8), TV alıcıları ve monitörler (yüzde 4,4), telefon cihazları (yüzde 4,2), izole edilmiş tel ve kablolar, traktörler (yüzde 3), medikal cihazlar (yüzde 2,3) ve mobilya oluşturuyor (yüzde 1,7).

2015 yılında 434 milyar dolar ithalat gerçekleştiren Meksika'nın ithalat karnesinde ise yüzde 93,3 petrol dışı sektörler, yüzde 6,2 ise tarım ve gıda

Latin Amerika'nın en güçlü ekonomilerinden Meksika, Kuzey Amerika'nın giriş kapısı olarak biliniyor. 2050 yılında dünyanın en büyük beş ekonomisi içinde yer almayı hedefleyen ülke, 121 milyonluk nüfusu ve büyüme potansiyeliyle Türkiye'deki üretici ve ihracatçılara önemli fırsatlar sunuyor.

ürünleri dikkat çekiyor. Kara taşıtları aksamı (yüzde 5,9), işlenmiş petrol ürünleri (yüzde 5,1), elektronik entegre devreler (yüzde 3,7) ve telefon cihazları (yüzde 3,7) ülke ithalatında öne çıkan başlıca ürünler arasında bulunuyor.

T.C. Ekonomi Bakanlığı tarafından 2016-2017 döneminde hedef ülkelerden biri olarak belirlenen Meksika, 121 milyonluk ve yüzde 70'i 40 yaşın altında olan genç nüfusu ile birçok sektör açısından büyük bir potansiyele sahip. Meksika ile Türkiye'nin ikili ticaretine ilişkin veriler incelendiğinde, bu ülkeye ihracatımızın yıllar itibarıyla dalgalı bir seyir izlediği görülüyor. 2009 yılında küresel ekonomik krizin olumsuz etkileri, aynı yıl Türkiye'nin Meksika'ya olan ihracatını yüzde 39 azalttı. 2014 yılında Meksika'ya yaptığımız ihracat yüzde 31 artış gösterirken, ithalat yüzde 6 düşüş yaşadı. İki ülke arasındaki ticaret hacmi 1.26 milyar dolar seviyelerine yükseldi. 2015 yılında ise Meksika'ya ihracatta yüzde 10 artış yaşandı ve bu ülkeden gerçekleştirilen ithalattaki yüzde 9 azalmanın etkisiyle Türkiye aleyhindeki dış ticaret açığı yüzde 18 azaldı. Türkiye ile Meksika arasındaki toplam ticaret hacmi, 2015 yılında 1.2 milyar ABD doları düzeyinde gerçekleşti. Meksika'ya yaptığımız ihracat 344 milyon dolar, Meksika'dan yaptığımız ithalat 860 milyon dolar oldu.

KARA AKSAMLARI İHRACATTA İLK SIRADA

Türkiye'nin Meksika'ya 2015 yılı ihracatı içinde yüzde 10,6 pay ile kara taşıtları aksamı yine ilk sırada yer aldı. Meksika'ya ihracatının yüzde 8,4'ünü oluşturan ve ikinci sıraya yükselen mücevherat ihracatında aynı yıl yüzde 25,1 artış meydana geldi. Fındık ise toplam ihracattan yüzde 6,4 pay alarak üçüncü sıraya yerleşti. Eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar ise bu ülkeye ihracatta yüzde 30,5 düşüş ve yüzde 6 pay ile dördüncü sıraya geriledi. Motor aksamı, demir-çelik profil, çinko cevherleri, takım tezgâhları, kauçuk dış lastik, dizel minibüsler, demir-çelik yassı hadde mamulleri, pamuklu mensucat ve traktör ise Meksika'ya ihracatta önem arz eden diğer başlıca ürünler arasında bulunuyor. 2015 yılında Meksika'ya yapılan ihracatın yüzde 10,8'ini ise tarım ve gıda ürünleri oluşturuyor.

Türkiye'nin Meksika'dan 2015 yılında ithal ettiği ürünler arasında binek otomobilleri yüzde 36,3 pay ile yine ilk sırada bulunuyor. Polivinil klorid, buğday, telefon cihazları, medikal cihazlar, bilgisayar cihazları ve aksamı, kuru baklagiller (nohut, fasulye), boya pigmentleri, elektrik devreleri, kara taşıtları aksamı ve suni filament demetleri aynı yıl Meksika'dan ithal edilen diğer başlıca ürünler oldu. Aynı yıl Meksika'dan ithalatın yüzde 10,9'unu tarım ve gıda ürünleri oluşturdu.

BAŞKENT MEKSİKO AĞIR SANAYİNİN MERKEZİ

Ekonomik faaliyetler, genel olarak başkentte yoğunlaşıyor. GSYİH'nin yüzde 20'sinin üretildiği başkent Meksiko'nun bağlı olduğu eyalet, ağır sanayinin merkezi. Kuzey sınırındaki altı eyalet (Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León ve Tamaulipas), Meksika'nın imalat sanayinin; özellikle ABD'ye ihraç edilen üretim mallarının imal edildiği ve satıldığı fabrikaların yoğunlaştığı bölgelerin başında geliyor. Jalisco, Puebla ve Guanajato refah seviyesi yüksek olan ve imalat sanayinin geliştiği diğer eyaletler arasında yer alırken Veracruz, tarım ve petrol sanayi ile öne çıkıyor.

GÜMRÜKSÜZ İTHALAT PAZARI GÜÇLENDİRİYOR

Meksika'dan ABD'ye göç sorunu, ABD'nin önerisi ile yabancı yatırımların yer aldığı, gümrüksüz ve kotasız, ara ve sermaye malı imalatına imkân veren "maquiladora" üretim bölgeleri kurularak önlenmeye çalışıldı. Bu sistemden her iki ülke de yarar sağlıyor. ABD, insan göçünü durdurmak ve fason imalatla düşük maliyetli üretim malları imal ederek üçüncü dünya ülkelerinde pazar gücünü artırdı. Meksika ise, yabancı sermaye girişini hızlandırarak istihdam imkânı sağladığı, bu üretim bölgelerinde yetişen nitelikli insan gücüne kavuştu.





541 SANAYİ PARKI VAR

2002 yılında mevcut Serbest Bölge düzenlemesini uygulamaya geçiren Meksika'da San Luis Potosi, Meksiko City, Monterrey ve Guanajuato'da toplam dört adet serbest bölge faaliyet gösteriyor. Serbest bölgelerde vergi muafiyetinden yararlanılması için ürünün ihrac edilmesi bir önkoşul değil.

Serbest bölgelerin yanı sıra, ülkede 541 adet sanayi parkı bulunuyor ve bu bölgelerde sanayinin verimli bir şekilde işlemesi için kalite, altyapı, kentleşme ve hizmetler bakımından uygun koşullar sunuluyor. Meksika'daki sanayi parkları ile ilgili bilgi için www.maquilaportal.com sitesinin ziyaret edilebilir.

YAZILIM 2018'E KADAR ÖNCELİKLİ

İşyerleri için güvenlik ekipmanları ve yazılımı üreten Türk firmaları açısından pazarda fırsatlar mevcut. Ayrıca petrol ve doğal gaz alt yapısı ve enerji, Meksika hükümetinin 2018 döneminde de öncelik vereceği sektörler arasında yer alıyor. Bu kapsamda petrol ve doğal gaz boru hattı, üretim ve işleme tesisi, makine ve ekipmanlar ile elektrik üretimi ve iletimi alanlarında Meksika ile ticaret ve işbirliği imkânları bulunuyor.

Turizm, otel ve restoran işletmeciliği alanlarında başı çeken Meksika'yı her yıl 20 milyondan fazla kişi ülkeyi ziyaret ediyor. Meksiko'da 35 bin, ülke genelinde ise 250 bin adet restoran bulunuyor ve bunların yüzde 96'sı küçük işletmelerden oluşuyor. Sektörde yeni teknolojilere ihtiyaç oldukça fazla.

İŞ YAPMADA EN KOLAY 3'ÜNCÜ ÜLKE

Meksika 2015 Ekonomik Serbestlik Endeksine göre, dünyada 178 ülke içinde 59'uncu (Hong Kong birinci sırada, Türkiye 70'inci sırada), Latin Amerika'da 11'inci sırada bulunuyor. Dünya Bankası Doing Business 2015 raporuna göre ise iş yapma kolaylığı açısından Meksika; dünyada 189 ülke içinde 39'uncu (Singapur birinci, Türkiye 55'inci), Latin Amerika ülkeleri içinde ise 3'üncü sırada (Kolombiya birinci, Peru 2'nci) yer alıyor.

Teşvik Programları (PROSEC)

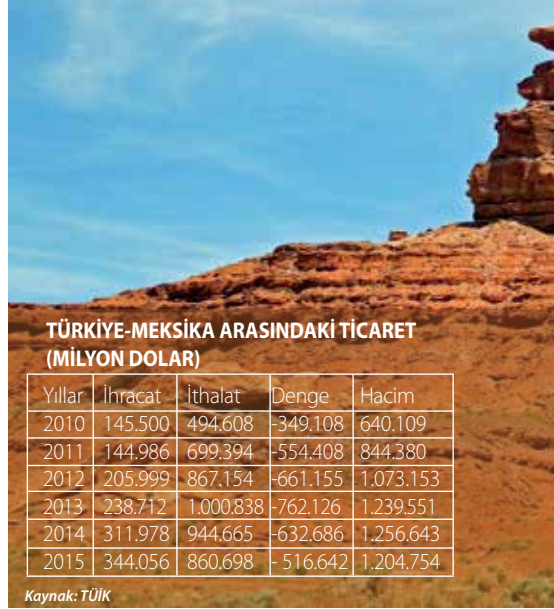
çerçevesinde de 24 sektörde NAFTA ülkelerinden birine ihracat yapma koşuluyla gerçekleştirilen üretimde kullanılacak malzemeler (ham madde, yedek parça, ekipman ve makine) daha düşük gümrük vergisi (genellikle yüzde 0-5 arasında) ödenerek ithal edilebiliyor. Elektrik, elektronik, mobilya, oyuncak ve spor malzemeleri, ayakkabı, madencilik ve metal işleme, sermaye malları, fotoğrafçılık, tarım makineleri, kimya, kauçuk ve plastik, demir-çelik, farmokimyasal/ilac/tıbbi malzeme, ulaştırma ekipmanları (otomobil ve oto yedek parça hariç), kâğıt ve karton, ağaç işleri, deri ve deri mamulleri, otomotiv ve oto yedek parça, tekstil ve hazır giyim, çikolata/şeker ve diğer şekercilik mamulleri, kahve, gıda ve gübre bu sektörlerin başında geliyor.

AR-GE YATIRIMLARI İÇİN VERGİSİZ DÖNEM

Meksika'da Ulusal Yabancı Sermaye Kayıt Bürosu'na önceden bildirilmesi koşuluyla yabancı yatırımcıların kârlarını kendi ülkelerine transfer etmesi serbest. Teknolojik gelişime yönelik yatırımlar ve AR-GE yatırımları için vergisiz dönem gibi kolaylıklar söz konusu. Meksika hükümetinin çevre korumaya verdiği önem çerçevesinde yaban hayatı ve deniz yaşamını koruma ve/veya araştırma amaçlı yatırımlar, kazançlarını yeniden yatırıma dönüştürdükleri ve yürürlükteki diğer mevzuatla uyumlu oldukları takdirde kurumlar vergisinden muaf tutuluyor.

STA'LARIN OLMAMASI VERGİ YÜKÜNÜ ARTIRIYOR

Türkiye ile Meksika arasında hâlihazırda Serbest Ticaret Anlaşması bulunmaması nedeniyle Meksika'ya yapılan ihracatta vergi yükü Avrupalı ülkelere nispeten yüksek seyrediyor; özellikle tekstil, makine ve oto yedek parça sektörlerinde ticaret sapması oluşuyor. Bu nedenle, daha önceden Türkiye ile çalışan bazı Meksikalı firmalar yüksek vergi yükünden kurtulmak için tedarik kaynaklarını AB ülkelerine kaydırdı. NAFTA'ya üye diğer ülkeler olan ABD ve Kanada ürünlerinin pazara tercihli gümrük ta-





EKONOMİ

14. DÜNYANIN
BÜYÜK EKONOMİSİ

PARA BİRİMİ MEKSİKA PESOSU
GSYİH 1.301 milyon USD
KBGSYİH 10.622 USD
BÜYÜME ORANI % 3,3

YÖNETİM BAŞKENT FEDERAL CUMHURİYET
MEKSİKO CITY

TOPLAM NÜFUS

122.5 MİLYON

YÜZÖLÇÜMÜ: 1.964.000 km²

BÜYÜK KENTLER NÜFUS

- MEKSİKO CITY 8.875 bin
- GUADALAJARA 1.800 bin
- MONTERREY 1.237 bin
- LEON 995 bin

NÜFUS ARTIŞ HIZI

%1,2

DİL
İSPANYOLCA

ETNİK GRUP

MEKSİKA
KIZILDERİLİLERİ
ZAPOTEKLER

VERİLER



TİCARET ORTAKLARI
Amerika, Çin,
Japonya, Güney
Kore, Almanya



İHRACAT FASLINDA İLK 3
Plastik ve
plastikten mamul
eşya, motorlu kara
taşıtları, hububat



İTHALAT FASLINDA İLK 3
Nükleer reaktör,
motorlu kara
taşıtları, örülmemiş
giyim eşyası

rifeleri ile girmesi de Türk ürünlerinin söz konusu pazarda rekabet avantajı kazanmasının önündeki en büyük engeller.

UZAKLIK, KOLAY BOZULAN ÜRÜNLER İÇİN DEZAVANTAJ

Türkiye ile Meksika arasındaki ticaret, coğrafi uzaklık, nakliye masraflarının yüksekliği, kolay bozulabilir ürünlerin taşınmasındaki zorluklar, iki ülkenin de benzer üretim ve ihracat portföyüne sahip olması ve Türkiye'nin AB pazarına, Meksika'nın ise ABD pazarına odaklanması nedeniyle düşük hacimde seyrediyor. Türkiye'nin Meksika'nın 2014 yılı ihracatında ve ithalatında 37'nci sırada olması, iki ülke arasındaki ticaretin geliştirilmesi gerektiğini gösteriyor.

TÜRK ÜRÜNLERİ TANITILMALI

Meksika ile Türkiye'nin ürün yelpazesinin benzerlik göstermesi, bu ülkeye ihracatımızda ürün çeşitliliğinin artırılmasını kısıtlıyor. İki ülke arasındaki ekonomik ve ticari ilişkilerin artırılarak yeni iş birliği imkanlarının yaratılması ve ticarete konu olan malların çeşitlendirilmesi için fuarlara katılım ve ticari heyetler yoluyla Türk ürünlerinin bu pazarda yoğun bir şekilde tanıtılması gerekiyor. Meksikalıların ülkemize gösterdiği yoğun ilgiye rağmen pazarda Türk malı imajının yaratılamamış olması, coğrafi uzaklık ve doğrudan uçak seferlerinin yapılmaması nedeniyle karşılıklı ziyaretlerin güçlüğü ile mücadele önlemleri nedeniyle Meksika'da gümrük prosedürlerinin uzun sürmesi ise pazara girişte diğer engeller arasında gösteriliyor.

“Potansiyel çok STA’lar önceliğimiz olmalı”

Meksika’nın Serbest Ticaret Anlaşması (STA) imzalanması halinde Türk firmaları için pek çok sektörde büyük fırsatlar sunabileceğini dile getiren Türkiye-Meksika İş Konseyi Yürütme Kurulu Başkanı Albert Saydam, bu nedenle iki ülke arasında STA imzalanmasının büyük önem taşıdığını kaydetti.

Meksika pazarının Türk yatırımcılar için barındırdığı fırsatların Serbest Ticaret Anlaşması’nın imzalanmasıyla artacağını belirten Türkiye-Meksika İş Konseyi Yürütme Kurulu Başkanı Albert Saydam, “Meksika büyük yatırım hedefleri ve programları olan bir ülke ve kayda değer fırsatlar barındırıyor. Serbest Ticaret Anlaşması’nın imzalanması halinde tekstil, tarım, otomotiv, altyapı ve enerji sektörleri en çok potansiyel barındıran sektörler olacak. Bu nedenle en önemli önceliğimiz Serbest Ticaret Anlaşması’nın (STA) imzalanmasıdır” dedi.

“1.2 MİLYAR NÜFUSLUK GENİŞ BİR HİTERLAND”

Son yıllarda petrolün ülke ekonomisindeki ağırlığının azaldığını ifade eden Albert Saydam, “Bu azalmayla birlikte petrol gelirleri, hâlâ ihracat gelirlerinin yüzde 10’unu ve tüm kamu gelirlerinin üçte birini oluşturuyor. Latin Amerika ve Karayip ülkeleri arasında ithalat ve

İTHALATTA İSPANYOLCA FATURA İSTENİYOR

Meksika, ürün sınıflandırmasında Harmonize Sistemi kullanmaktadır. Meksika Gümrük Kanunu’nda 2014 yılında yapılan bir değişiklik ile 2015 yılından itibaren gümrük işlemlerinin gümrük komisyoncusu aracılığıyla yapılması zorunluluğu kaldırılmış olmakla birlikte; önbildirim veya belgelendirmede sürecinde yapılan hatalar, para cezası ve mala el koyulması ile sonuçlanabildiğinden bu konuda tecrübeli firmalar ile çalışılmalı.

ihracat rakamlarıyla en yüksek paya sahip Meksika, bölge ihracatının ve ithalatının üçte birini gerçekleştiriyor. Ülke, 121 milyonluk nüfusunun yanı sıra NAFTA ile birlikte yaklaşık 450 milyon, diğer ülkelerle imzalanan STA'lar dahil edildiğinde ise 1.2 milyar nüfusa ulaşan geniş bir hinterlanda sahip" diye konuştu.

Meksika'nın Ekonomi Bakanlığı tarafından 2016-2017 döneminde hedef ülkelerden biri olarak belirlendiğine dikkat çeken Saydam, "Meksika, 2016-2017 dönemindeki hedef ülke. Türkiye ile Meksika arasındaki toplam ticaret hacmi, 2015 yılında 1.2 milyar ABD doları düzeyinde. Meksika'ya yaptığımız ihracatın 344 milyon dolar, Meksika'dan yaptığımız ithalatın 860 milyon dolar olması gösteriyor ki Meksika ile Türkiye arasında Türkiye aleyhine bir dış ticaret açığı mevcut" ifadelerini kullandı.

"İKİ ÜLKE YATIRIMLARI POTANSİYELİ YANSITMIYOR"

Gerek Meksika'nın gerekse Türkiye'nin kendi aralarındaki yatırımlarda potansiyellerini yeterince yansıtmadığına vurgu yapan Albert Saydam, "İki ülke arasındaki yatırımlar, ülkelerin potansiyellerini yansıtmıyor. Hali hazırda Meksika'da bulunan Türkiye menşeli firmalar, sektör olarak otomotiv, tekstil, perde ve döşemelik kumaş, halı imalatı ve kuyumculuk gibi alanlarda yoğunlaşıyor" dedi.

"AVRUPA KALİTESİ VE ÇİN FİYATLARI İLE ÜRETİM GEREK"

Türkiye'nin Meksika ticari ve yatırım ilişkilerinin geliştirilmesinde öne çıkan faktörlerden bahseden Saydam, "Türkiye'nin güçlü yanlarına ilişkin yapılan analizde öne çıkan faktörler var. Türkiye'nin önde gelen otomotiv ve elektronik üreticilerinden biri olması, Meksika'nın ithalatında önemli yer tutan malların ihracatında Türkiye'nin rekabet gücünün bulunması, Türkiye ile Meksika'nın iş yapma kültürü olarak birbirlerine

benzemesi, Türkiye'nin Avrupa kalitesinde Çin ile rekabet edebilen fiyat seviyesinde ürünler üretebilmesi olarak sıralanabilir" şeklinde konuştu.

"FİNANS, OTOMOTİV, ELEKTRONİK EN FAZLA YATIRIM ÇEKEN ALANLAR"

Yabancı yatırım serbestliğine değinen Albert Saydam, "Son yıllarda Çin ve Brezilya gibi ülkelerin gerisinde kalmamak için pek çok sektörde yabancı yatırım serbestliği sağlandı. Yabancı yatırımların büyük çoğunluğu ABD'ye hızlı teslim avantajı nedeniyle kuzeydeki eyaletlerde ve Yucatan yarımadasında, bir kısmı da Federal District (Mexico City) ve çevresinde yoğun. Finans, otomotiv ve elektronik en fazla yatırım çeken sektörler" değerlendirmesinde bulundu.

Saydam, Türkiye'nin transit ticaret noktası olduğuna dikkat çekerek, "Avrupa kalitesinde Çin ile rekabet edebilen fiyat seviyesi yakalayabilmemiz, makine ve elektronik yan sanayimizin güçlü olması, sanayiye alt yapımızın güçlü olması ve Türkiye'nin Ortadoğu, Kuzey Afrika ve Türkî Cumhuriyetler'e giriş kapısı ve transit ticaret noktası olması Türkiye'nin Meksika pazarındaki güçlü yönlerini gösteriyor" dedi.

"GÜMRÜK VERGİLERİNİN KADEMELİ DÜŞÜRÜLMESİ GEREK"

İki ülke arasındaki ticari ilişkiyi anlatan Saydam, sözlerine şöyle devam etti: "Coğrafi açıdan uzak olması sebebiyle Meksika'ya uzun yıllar ihracatçımız ve yatırımcımız yeterli ilgiyi göstermedi. Hâlihazırda dünyanın 14. büyük ekonomisi olan Meksika'nın, 121 milyonluk ve yüzde 70'i 40 yaşın altında olan genç nüfusu ile büyük bir potansiyel barındırıyor. Bu anlamda sadece rakamlara bakarak gelişmeleri değerlendirmek yanıltıcı olur. Son yıllarda yaşanan gelişmeler ekonomik ilişkilerin ivme kazandığı ve derinleşmeye başladığını göstermekte. Örneğin; Borusan Holding, Borusan



Albert Saydam

Türkiye-Meksika İş Konseyi
Yürütme Kurulu Başkanı

Mannesmann Meksika'da yapılacak 33 milyon ABD doları kontrat bedeli olan Tuxpan-Tula Gaz Boru Hatı Projesi'ni kazanmayı başardı. Tüm bunlara rağmen iki ülke arasındaki ekonomik potansiyeli tam anlamıyla ortaya çıkarabilmek için bir serbest ticaret anlaşması ya da gümrük vergilerinin kaldırılması ya da kademeli olarak düşürülmesini düzenleyen bir anlaşmaya ihtiyaç var."

"LOJİSTİK ALTYAPI YETERSİZ"

Meksika ile ticarete Türkiye adına görülen dezavantajlarla ilgili konuşan Albert Saydam, pazarın dezavantajlarını; iki ülke arasındaki coğrafi uzaklık, 8 saatlik bir zaman farkı, yetersiz lojistik altyapı, yüksek navlun maliyetleri, direk uçuşun olmaması, Türk firmalarının daha yüksek kâr marjı vadeden satışa ve yakın coğrafyaya konsantre olması, Meksika'nın ABD pazarına bağımlılığının bizim için ekstra riskler yaratması ve dil problemi olarak özetledi.

Dünyanın ilk hidrojen treni yolda

Fransız ulaşım şirketi Alstom, dünyanın hidrojenle çalışan ilk yolcu trenini tanıttı. Şirket yetkilileri, Almanya'da seferlerine başlayacak trenin, 2017'nin sonuna doğru trafikte olacağını belirtti.

Yaklaşık 60 ülkeye 31 bin çalışanı ile hizmet sunan Fransız ulaşım şirketi Alstom, dünyanın ilk hidrojen treni olarak kayıtlara geçen Coradia Lint adı verilen süper sessiz tren ile inovasyon alanındaki yerini koruyor.

Pek çok ülkede elektrikli sisteme geçme projeleri başlatılmasına rağmen, birçok Avrupa ülkesinde hâlâ dizel yakıtlı trenlerin kullanıldığını belirten şirket yetkilileri, "Hidrojen yakıt hücreler ile çalışan tren, dışarıya sadece buhar ve su veriyor. Trenin çatısında yer alan hidrojen yakıt tankı, yakıt hücrelerinin elektrik üretmesi için gerekli enerjiyi sağlıyor. Hidrojen yakıtlı trenlerin, Avrupa'da kullanılan pek çok dizel yakıtlı trenin yerini almasını diliyoruz" şeklinde konuştu.

280 SİPARİŞ VERİLDİ

Almanya'da kısa ve orta mesafeli banliyö tren hizmetleri veren Deutsche Bahn'ın yan kuruluşu DB Regio şirketinin şimdiden 280'den fazla tren sipariş ettiğini ifade eden yetkililer, "Farklı konfigürasyonlarda 900'den fazla Coradia Lint aracı 14 farklı operatör tarafından satın alındı. DB Regio, 280'den fazla tren sipariş etti" açıklamasında bulundu.

TREN, AŞAĞI SAKSONYA'YI DOLAŞACAK

Buxtehude-Bremervörde-Bremerhaven-Cuxhaven güzergahında Almanya'nın Aşağı Saksonya eyaletinde hizmet vermesi planlanan trenin Alman Federal Demiryolu Yönetimi tarafından gerçekleştirilecek deneme ve onay ça-



lışmaları, 2016 sonbaharında başlayıp 2017'nin sonuna doğru tamamlanacak. Motor gücünün, yolcu konforunun ve tasarımdaki işlevselliğinin yanı sıra, Avrupa çevre standartlarına uygunluğu ile de dikkat çeken tren, güncel gaz emisyon oranları ile de uyumlu.

FÜTÜRİSTİK TEKNOLOJİLER ARTACAK

Hidrojenli tren kullanma kararı, Almanya'nın demiryolu taşımacılığını düzenleme çabalarının altını çizen bir gösterge olarak kabul ediliyor. Geçen temmuz ayında, Avrupa'daki en büyük demiryolu işletmecisi Deutsche Bahn, Hyperloop Transportation Technologies ile ortak bir çalışma yürüterek, fütüristik hız teknolojisini ülkeye getirmeyi planladığını duyurmuştu.

Pazar çeşitliliği yaratan, çevre dostu ve güvenli imajı ile ulaşım sektörüne hareketlilik katan bu tür fütüristik teknolojilerin artacağını söyleyen Alstom yetkilileri, yenilik ve yaratıcılık ekosisteminde çalışmayı sürdüreceklerine dikkat çekiyor.



Yağmurdan elektrik üretildi

Çin'deki Ocean University of Qingdao ve Yunnan Üniversitesi'nin ortak çalışması ile yağmur damlasıyla çalışabilen güneş enerjisi paneli üretildi.

Çinli araştırmacılar, hem ışıktan hem de sudan elektrik üretebilen güneş enerjisi paneli üretti. Panel, hem güneşli hem de yağmurlu havada kullanılabilir.

Çin'deki Ocean University of Qingdao ve Yunnan Üniversitesi'nin ortak çalışmasıyla üretilen boyaya duyarlı güneş pilleri, bir atom kalınlığındaki elektron bakımından zenginleştirilmiş grafen tabakasıyla kaplandı. Tüm hava koşullarında kullanılabilen piller, güneşli günlerde ışıkla; yağmurlu günlerde ise yağmur damlalarıyla uyarılarak elektrik üretebilir. Maksimum yüzde 6,53 verimliliğe ulaşabilen piller, yağmur damlaları ile de yüzlerce mikro voltluk enerji sağlayabiliyor.

"Grafen diğeri faydalarının yanında, iletkenliğı ile bilinen bir madde. Tek ihtiyacınız olan atom kalınlığında bir tabaka. Böylece elektronlar yüzeyde diledikleri gibi hareket edebilir" şeklinde konuşan araştırmacılar, "Suyun bulunduğu zamanlarda grafen elektronlarını pozitif yüklü iyonlarla bağıyor. Bu süreç, 'Lewis asit-baz etkileşimi' olarak da biliniyor" diyerek sistemin çalışma biçimini açıklıyorlar.

ENERJİ KRİZİNE UMUT

Araştırmacılara göre, tüm havalarda çalışabilen güneş panelleri, enerji krizini çözme konusunda ümit vaat edici. Günümüzde kullanılan sıradan bir güneş panelinin yüzde 15 güneş enerjisi dönüşüm oranına sahip olduğunu belirten araştırmacılar, "Laboratuvarlarda üretilen en iyi panellerde bu oran, yüzde 22'ye kadar çıkabiliyor. Panellerin üretiminde kullanılan grafen oldukça pahalı bir materyal. Birleşik Krallık gibi yağmur oranının çok fazla olduğu ülkelerde bu paneller, güneş panellerine alternatif olarak kullanılabilir. Bu ülkelerde hava durumu sebebiyle yüzde 10 ila yüzde 25 arası bir güneş enerjisi kaybı var" şeklinde konuşuyorlar.

Yeşil ürünlere sıfır tarife çevreyi koruyacak

Tarafları arasında Türkiye'nin de yer aldığı, yeşil ürünlerde tarifelerin sıfırlanmasını sağlayacak anlaşmanın imzalanması ile küresel ticaretin yönü değişecek. Anlaşma, çevrenin korunması yolunda radikal bir adım olarak yorumlanıyor.

Türkiye'nin de aralarında bulunduğu Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) üyesi 16 ülke, "Çevresel Ürünler Anlaşması (EGA)" müzakerelere devam ediyor. Müzakereler ile ABD, Avustralya, Çin, Güney Kore, Hong Kong, İsviçre, Japonya, Kanada, Kosta Rika, Norveç, Singapur, Tayvan, Yeni Zelanda, İsrail, Türkiye ve İzlanda'nın çevresel tarifelerin sıfırlanmasını sağlayacak bir anlaşmaya imza atması amaçlanıyor.

Hükümetler arası İklim Değişikliği Paneli (IPCC) Raporu'na göre, dünya hızla ısınıyor ve mevcut politikalar devam ederse 2100 yılına gelindiğinde pek çok bölgede ciddi boyutta kuraklık, su ve gıda kıtlığı gibi insan hayatının devamını etkileyecek sorunların yaşanacak. Çevresel ürünlerde tarifelerin sıfırlanmasını sağlayacak anlaşmanın imzalanması ise, bu döngüyü kırarak gelişmelerden biri olarak kabul ediliyor.

Küresel ticaretin yönünü değiştirecek TTIP müzakereleri ile paralel yürütülen Çevresel Ürünler Anlaş-

ması (Environmental Goods Agreement - EGA) müzakereleri, gerek AB'de gerekse diğer DTÖ üyesi 16 ülkede "ticaret-çevre" konusunu gündemde tutuyor.

Çevresel ürün, DTÖ, OECD ve diğer ilgili uluslararası kuruluşlarca "üretim sürecinin ne kadar çevresel olduğuna bakılmaksızın bir nihai ürünün çevrenin korunmasını sağlaması", "nihai ürünün fonksiyonuna bakılmaksızın bir ürünün üretim süreçlerinin çevreye zarar veremeyecek yöntemlere dayanması", "karbon ve eşdeğeri emisyonlarını azaltması", "enerji verimliliğini ve yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımını kolaylaştırması" olarak tanımlanıyor.

"Çevresel ürün" olarak tescil edilen ürünler üzerinden yapılan her türlü ticari faaliyetin, üretim ve kullanım süreçlerini değiştireceğini ifade eden uzmanlar, iklim değişikliği nedeniyle bu değişimi ticaretin yeni kuralı olarak değil, bir gereklilik olarak izah ediyor.

Serbest ticaret alanlarında çev-

renin korunması ve iklim değişikliği ile mücadele gibi konuların boyutu, düşük maliyetli ve daha çevreci ürün, hizmet ve yeni teknolojilerin





yaygınlaşması çalışmalarını ön plana alıyor. Dolayısıyla ürün dolaşımının çevreye zarar vermeden ekonomik değerinin artırılması ve çevreye du-

yarlı ürün, hizmet ve teknolojilerin ticareti önemli hale geliyor. Avrupa Komisyonu verilerine göre, EGA müzakerelerinde yer alan ülkeler, yüzde 90'lık oran ile küresel boyutta en fazla yeşil ürün ticareti yapan ülkeler arasında bulunuyor.

ANLAŞMA, İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ İLE MÜCADELEDE ÖNEMLİ BİR ADIM

Anlaşma ile kısaca çevrenin korunmasına ve iklim değişikliğiyle mücadelede azaltım çalışmalarına katkı sağlayacak ürünler üzerinde tarifelerin kaldırılması amaçlanıyor. Tarafların ilk etapta hava ve su kalitesinin kontrolü, atık yönetimi (katı ve tehlikeli atıklar), yenilenebilir enerji, enerji verimliliği, gürültü ve vibrasyonun azaltılması, çevresel islah ve temizlik, kaynak verimliliği, çevresel izleme, analiz ve değerlendirme ile çevresel olarak tercih edilen ürünler üzerindeki tarifeleri kaldırması bekleniyor. İkinci etapta ise müzakerelerin çevresel hizmetler alanına kaydırılabileceği açıklanıyor.

“Türkiye çevre-dostu üretimde yol gösterici olacak”



Müzakerelerde tartışılan her başlığın çok önemli olduğuna değinen İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV) Uzmanı İlge Kıvılcım, “Türkiye’nin de dahil olduğu müzakere ortamında tartışılan her başlık, Türk özel sektörünün çevre-dostu üretim ve hizmet sunumuna da yol gösterici olacak. Söz konusu anlaşma müzakerelerinde, TTIP kapsamında ele alınan çevresel konuları ilgilendiren alt başlıklar Türkiye’nin özellikle AB’nin iç pazar kurallarına uyumlu olmasında büyük bir etken” diye konuştu.

Müzakerelerin çok açık olmamakla birlikte, Türkiye adına önemli gelişmeler içerdiğini açıklayan İlge Kıvılcım, “Mart 2015 itibarıyla Ekonomi Bakanlığı nezdinde başlatılan girişim ile plastikler anlaşma kapsamında Türkiye’nin çevresel ürünler müzakere listesine alındı. Bu, Türkiye için gerekli bir gelişme. Böyle bir anlaşmaya yönelik müzakerelerin başlatılması, iklim değişikliği ile mücadelede büyük bir adım. Anlaşma, yeşil büyümenin önemli bir göstergesi. Bu süreçle birlikte tüm sektörlerde köklü değişimler olacak” şeklinde konuştu.

TARIM DIŞI ÜRÜNLER TÜRKİYE’Yİ ZORLUYOR

EGA müzakerelerinde Türkiye gibi diğer gelişmekte olan ülkeler açısından en zorlayıcı kısımlar, müzakere belgelerine göre NAMA ürünlerde (tarım-dışı) görülüyor. Ayrıca müzakere edilen listelerindeki ürünler, gelişmekte olan ülkelerin ithal ettiği ürünleri içeriyor.

Günümüzde hemen hemen her politika alanında çevrenin korunmasına yönelik kuralların kaçınılmaz bir şekilde kabul edildiğine dikkat çeken uzmanlar; rekabetten, dış politikaya, güvenlikten tarım politikasına kadar her alanda iklim değişikliğinin etkilerinin azaltılması için ulusal ve uluslararası boyutta oldukça detaylı projelerin varlığına işaret ediyor.



Enerjide üç senaryo: “Bitmemiş Senfoni” “Modern Caz” ve “Hard Rock”

Dünya Enerji Konseyi'nin 2016 Küresel Senaryolar Raporu yayınlandı. Rapora göre, 2030 yılına kadar enerji talebi tavan yaparken, kişi başına enerji miktarı düşecek. Teknolojik yenilikler ve hükümet politikaları, birbiriyle çelişiyor gibi görünen bu arz-talep dengesinin nasıl korunacağını, raporlarda belirtilen Modern Caz, Bitmemiş Senfoni ve Hard Rock senaryoları ile açıklıyor. Senaryolar, dünya enerji talebinin 2060 yılına kadar nasıl şekilleneceğini ve bunun nedenlerini; makro-mikro ekonomik, jeopolitik ve teknolojik varsayımlarla resmediyor.

Gelecekte radikal yeni teknolojiler, daha büyük çevre zorlukları, ekonomik ve jeopolitik güç dağılımlarında değişiklikler bekleniyor. Dünya Enerji Konseyi, enerji ekonomisinin yeniden şekilleneceği bu belirsiz yolculuğa, “Büyük Dönüşüm” adını veriyor.

Geleceğe ilişkin öngörülerin yer aldığı “Modern Caz”, “Bitmeyen Senfoni” ve “Hard Rock” isimli üç senaryo yazan Dünya Enerji Konseyi, hazırladığı 2016 Küresel Senaryolar Raporu’na göre, enerji talebindeki artış hızı yavaşlayacak. Takvimler 2030 yılını gösterdiğinde enerji talebi dünyada tepe noktasına ulaşacak. Elektrik talebi ise 2060 yılına gelindiğinde iki katına çıkmış olacak.

Raporda şu anda enerji üretiminin yüzde 4’ünü oluşturan güneş ve rüzgâr enerjisinin 2060 yılına kadar büyük bir gelişme kaydedeceği, rüzgârın enerji üretiminde yüzde 20, güneşin ise yüzde 39’luk bir paya sahip olacağı öngörülüyor.

Senaryolardan birine göre ise, fosil yakıt kullanımının tüm enerji üretimi içindeki payı yüzde 50’ye düşecek. Ancak kömür, petrol ve doğalgaz için çok farklı tahminler var. Petrolün ulaşım sektöründe önemli bir rol oynamaya devam edeceğinin belirtildiği üç senaryo, petrolün yüzde 60’ın üzerinde bir paya sahip olacağına, doğalgaz üretiminin de istikrarlı bir oranda artacağına işaret ediyor.

“MODERN CAZ” MALİYET DÜŞÜRÜYOR

“Modern Caz” senaryosunda şehir hayatı ağırlıklı, mobil ve teknolojiye yüksek oranda bağımlı bir gelecek tahmini öne çıkıyor. Konutlarda akıllı, yani sadece ihtiyaç duyulduğu zaman çalışan ısıtma ve soğutma sistemleri olacak. İnsanlar bunları zaman ayarlı çalıştıracak ve böylece enerjiden tasarruf edilecek. Ulaşım sektöründe araçların benzin ve dizel yakıt ile birlikte

doğalgaz ve elektrik gibi mekanizmaları kullanması artacak. Teknolojinin hızlı gelişimi yenilenebilir enerji kaynaklarının maliyetlerinin düşürülmesini de sağlayacak. Özellikle de bu kaynakların depolama maliyetleri azalacak. Bu fiyat düşüşü herkesin evinde güneş pili veya üretilen rüzgâr enerjisini depolama imkânını da beraberinde getirecek. Böylece karbon salınımı azalacağı gibi maliyetler tüketici yararına düşecek.

“BİTMİYEN SENFONİ” İLE ÜLKELER İŞ BİRLİĞİ YAPACAK

Bu senaryoya göre, ülkeler birlik içinde hareket edecek. İklim değişikliği konusunda etkili politikalar belirlenmesi ve uygulanması için sürekli bir araya gelinecek, karar alınacak. Ekonomik büyüme ortalama bir hızda olacak. Altyapı yatırımları hem çevre açısından hem de sosyal olarak eşit ölçüde dağıtılarak yapılacak.

“HARD ROCK”TA JEOPOLİTİK GERİLİM YÜKSEK, KARBON SALINIMI DÜŞÜK

Siyasi açıdan jeopolitik gerilimlerin yüksek olduğu bir geleceğe işaret eden bu senaryoda; Doğu Asya, Avrupa, Amerika Birleşik Devletleri arasında tansiyon yüksek ve uluslararası iletişim sistemleri en zayıf noktada olacak. Hükümetler iklim politikaları ve dünyanın enerji dengelerini dikkate almaksızın sadece milli çıkarlarına göre politikalar belirleyecek. Tüm ülkeler milli çıkarlara daha çok odaklandığı için bir anlamda giderek muhafazakârlaşan bu yapılar, güvenlik endişesiyle ekonomiyi de etkileyecek. Enerji şirketlerinin sahipliği özel sektörden devlete geçecek. İçinde bu kadar zorluk barındıran bu senaryo, ülkelerin iklim değişikliği endişesini de listelerinde geri plana atmasına neden olacak. Ancak ekonomik aktivitelerin azalması karbon salınımının her şeye rağmen düşme ihtimalini de beraberinde getirecek.



DİJİTAL TEKNOLOJİLER VERİMLİLİĞİ ARTIRACAK

İlk iki senaryoda yenilebilir enerjilerin hızla entegre olması ve toplam tüketimde yüzde 50'lere varan oranı yakalamaları öngörülüyor. Bununla beraber Hard Rock senaryosunda değinilen 2045 sonrası öngören en dikkat çekici sonuçlardan biri ise, ham petrol talebinin 2030'dan sonra düşmesi şeklinde özetleniyor.

Diğer önemli sonuçlara gelince... Dijital teknolojilerin tüm ekonomik sektörlerle ama özellikle enerji sektörüne verimlilik ve inovasyon açısından büyük fırsatlar sunacağı düşünülüyor.

Senaryolardaki ortak noktalara gelince... Bu süreçte daha önce eşi görülmemiş teknolojilerin kullanılmaya başlanması ve dünya devletlerinin daha sıkı enerji politikaları izlemeleri bekleniyor. Daha temiz enerji kaynakları ile karşılanması için kapsamlı altyapı yatırımları yapılması, sistemlerin entegre edilmesi ve bunun tüketiciye fayda sağlamasını beraberinde getirecek düzenlemeler yapılacak. Güneş ve rüzgâr ile enerji üretimi tahmin edilemeyen bir boyutta olağanüstü artacak. Bu, enerji sistemleri için yeni fırsatları ve aşılması gereken yeni engelleri beraberinde getirecek. Gelecek enerji sistemlerinin karbon salınımının azaltılmasında, aşılması gereken en zorlu başlık ulaştırma olacak. Global ısınmanın iki dereceden daha fazla artmasını engellemek için sıra dışı ve sürekli bir çaba gerekecek. Global düzeyde işbirliği yapılması zorunlu olacak. Sürdürülebilir bir ekonomik büyüme ve teknoloji inovasyonu enerji dengeleri açısından kritik unsurlar sayılacak.

SENARYOLAR 25 ÜLKEDEN 70'TEN FAZLA UZMANLA HAZIRLANDI

"Büyük Dönüşüm" olarak adlandırılan Dünya Enerji Senaryoları'nın, 25 ülkeden 70'ten fazla uzman katılımıyla hazırlandığını belirten Accenture Strategy Direktörü Nuri



Demirdöven, "Accenture Strategy ve Paul Scherrer Enstitüsü ile oluşturulan senaryolar, 23'üncü Dünya Enerji Kongresi'nde tanıtıldı. Üç senaryo, "Bitmemiş Senfoni", "Modern Caz" ve "Hard Rock" olarak adlandırıldı. Senaryolar 25 ülkeden 70'ten fazla uzman katılımıyla hazırlandı. Tüm bu senaryolarda enerji sektöründe 2060 yılına kadar yaşanabilecek değişimler ele alındı" dedi.

Nuri Demirdöven, "2060 yılına kadar, tüm senaryolar doğal gaz talebinde bir artış, 2035 - 2045 yılları arasında da petrol talebinin zirve yaparak inişe geçmesi bekleniyor. Tüm senaryolar kapsamında lider firmalar çok çabuk adapte olanlar ve şu iki acil adımı atanlar olacak: Enerji portföylerinin dengesini yeniden yapılandıranlar, yönetim ve çalışma biçimleriyle organizasyonlarını iş ve dijital teknolojilerden yararlanarak yeniden yapılandıranlar" ifadelerini kullandı.

"TÜRKİYE, ENERJİ TRANSFER MERKEZİ OLABİLİR"

Türkiye'nin enerji portföyünü her türlü senaryoya karşı çeşitlendirerek güçlendirilmesi gerektiğine vurgu yapan Demirdöven, şunları kaydetti: "Takdir edersiniz ki enerji, kalkınmanın en önemli bileşenlerinden biri ve karmaşık bir denklem; özellikle ülkemiz Türkiye için. Bu denklemin üç önemli değişkeni var. Dışa bağımlılık ya da arz güvenliği bunlardan sadece

biri. Diğer ikisi ise sürdürülebilirlik ve maliyet. Kalkınma önceliklerimiz kapsamında bu üç değişkenin akılcı bir şekilde dengelenmesi gerekiyor. Bunu yaparken elimizde çok etkili araçlar var. Bu araçlar arasında genellikle en son akla gelen ama geri dönüşümü en hızlı olan ise verimlilik... Burada kapsamlı bir verimlilikten bahsediyorum: birey, kamu ve endüstriyel alanlarda... Tabii ki öz kaynaklarımıza yönelim de çok önemli; hidro, güneş, rüzgâr, kömür ve nükleer enerji. Elektrik temelli ulaşım teknolojileri özellikle ham petrol talebinin dizginlenmesine büyük katkı sağlayabilir. Ayrıca jeopolitik kuvvet ve konum avantajımızı kararlı bir şekilde kullanarak enerji transfer merkezi olarak dışa bağımlılık riskimizi daha da azaltmak elimizde."

Doğal gaz ve petrol yatırımlarını sınır dışında çeşitlendirmenin önemi değinen Demirdöven, bu şekilde arz riskinin azaltılabileceğini söyledi. Demirdöven, "Buna en güzel örnek olarak gösterebileceğim Japonya, Güney Kore ve Çin gibi enerjide dışa bağımlılığı yüksek olan ülkeler, kamu ve özel sektör iş birliğiyle başarılı bir şekilde veriliyor. Özetlemek gerekirse elimizde sihirli bir değnekimiz yok. İmkânlarımızı, kaynaklarımızı ve konumumuzu stratejik şekilde değerlendirmemiz gerekiyor ve Türkiye'de buna yapacağımıza inanıyorum" yorumunu yaptı.



DEĞİŞMEYEN TEK SENARYO: HIZLI BÜYÜME

“Orta Vadeli Yenilenebilir Piyasası Raporu”nu güncelleyen Uluslararası Enerji Ajansı IEA’ya göre, önümüzdeki beş yılda yenilenebilir enerji, elektrik üretiminde en hızlı büyüyen enerji kaynağı olmayı sürdürecektir. 2015’te yüzde 23 olan payını 2021’de yüzde 28’e çıkaracak. Ayrıca 2015-2021 yılları arasında, fotovoltaik güneş enerjisinde maliyetlerin dörtte bir, rüzgâr enerjisinde de maliyetlerin yüzde 15 oranında düşmesi bekleniyor.

IEA’ya göre, 2015 yılı yenilenebilir enerji açısından bir dönüm noktası oldu. Güneş ve rüzgâr enerjisi öncülüğünde, dünyada eklenen yeni kurulu gücün yarısından fazlası yenilenebilir enerjiden sağlandı. Söz konusu artışta, rekor seviyede büyüyen rüzgâr enerjisi etkili olurken, 2015’te 66 gigavat (GW) rüzgâr, 49 GW fotovoltaik güneş enerjisi kapasitesi eklendi. Yani geçen yıl her gün yaklaşık yarım milyon güneş paneli kuruldu. Rüzgârdaki yeni kapasitenin yaklaşık yarısını tek başına üstlenen Çin’de ise 2015’te saat başı ortalama 2 rüzgâr türbini dikildi.

IEA Başkanı Dr. Fatih Birol, “Küresel elektrik piyasalarında, yenilenebilir enerjinin öncülük ettiği bir değişime tanıklık ediyoruz. Diğer alanlarda da olduğu gibi yenilenebilir enerjide de büyümenin ağırlık merkezi yükselen pazarlara kayıyor” açıklaması yaptı.

“ENERJİ VERİMLİLİĞİNİ ARTIRMAK İÇİN KARARLI YASALAR LAZIM”

Fatih Birol, Türkiye’nin sahip olduğu en büyük enerji kaynağının enerji verimliliği olduğunu belirterek, “Potansiyelimizin çok küçük bir kısmını kullanıyoruz. Ulaştırma, sanayi ve evlerde enerji verimliliğini artırmak için ciddi ve kararlı yasalar çıkarmalı ve takip etmeliyiz” ifadelerini kullandı.

Yenilenebilir ve nükleer enerjinin emisyonları, enerji verimliliğinin de toplam enerji talebini düşürdüğünü anlatan Birol, “Her ülke kendi şartları çerçevesinde emisyonları indirmeye çalışıyor. Fosil yakıtları en çok kullanan ülkeler gelişmiş ülkeler. Dolayısıyla faturanın büyük kısmının da bu ülkeler tarafından ödenmesi gerekiyor” değerlendirmesinde bulundu.

Birol, gelişmiş ülkelerin, gelişmekte olan ülkelere COP21 kararlarının uygulanması için finansman ve teknoloji transferi konusunda yardım etmeleri gerektiğini vurguladı. Türkiye’nin, artan enerji talebini karşılayabilmek için her yıl yaklaşık 20 milyar dolar finansman bulması gerektiğini dile getiren Birol, “Bunu yapmanın yolu da özellikle doğalgaz piyasasının liberalleşmesinden geçiyor. Yatırımcıyı teşvik edebilmek için özellikle elektrik ve doğalgaz piyasaları liberalleşmeli. Pazar kuralları geçerli olmalı” şeklinde konuştu.

KAYA GAZININ KONUMU GÜÇLENECEK

Gelecek birkaç yıl içerisinde, özellikle dünyadaki kaya gazı keşifleri sayesinde artan arzın etkilerinin daha yoğun hissedileceğini belirten Birol, “Kaya gazı sayesinde hem Amerika’dan hem de Avustralya’dan LNG gelecek. Bu da boru hatlarıyla gaz ihraç eden ülkelerin durumunu zorlaştıracak. İthal eden ülkelerin ellerinde ise şartları tartışırken bir koz olacak. Pazarlık masasındaki konumları güçlenecek” ifadelerini kullandı.



“Enerjide hub olabiliriz”

Uluslararası Enerji Ajansı (IEA) Başkanı Dr. Fatih Birol, Türkiye’nin yenilenebilir enerjide potansiyeli kullanmadığını ifade ederek, “Türkiye’nin sahip olduğu en büyük enerji kaynağı, enerji verimliliği. Potansiyelimizin çok küçük bir kısmını kullanıyoruz. Ulaştırma, sanayi ve evlerde enerji verimliliğini artırmak için ciddi yasalar çıkarmalı ve takip etmeliyiz. Ayrıca yenilenebilir enerjiyi kullanabilmek için gerekli sanayiye kurabilirsek, bunu çevremizdeki ülkelere ihraç edebiliriz. Özellikle güneş enerjisi konusunda Ortadoğu’da çok büyük bir pazar var. Türkiye bunu kullanmalı. Türkiye’nin doğalgazda hep bir merkez olması konusuluyor. Türkiye güçlü ve kararlı politikalar izlerse, yenilenebilir enerjide de bir hub olabilir” değerlendirmesinde bulundu.



“2030’a kadar 18 milyon yeni iş imkânı bekleniyor”

Accenture Strategy Direktörü Nuri Demirdöven, Türkiye’nin yenilenebilir enerji potansiyeli yüksek olduğunu belirterek, “Güneşimiz kızgın, rüzgârımız kuvvetli ve suyumuz bol. Bu kaynaklar gerekli piyasa ve teşvik düzenlemeleriyle enerji sistemimize entegre ediliyor. Maliyetler düştükçe de bu entegrasyonun daha da artacağına inanıyorum. Ama yenilenebilir enerjiyi sadece yenilebilir kaynaklarla sınırlı olarak düşünmeyelim. Bu enerjinin arkasında büyük bir sanayi üretim ve istihdam potansiyeli var. Amerikan İstatistik Kurumu’nun ve Uluslararası Yenilenebilir Enerji Birliği’nin 2016 verilerine göre yenilenebilir enerji sektörü şu anda Amerikan doğal gaz ve petrol sektörlerinden daha çok insana iş olanağı sağlıyor. Amerika’nın petrol üretiminde dünyada ilk üç arasında yer aldığı göz önünde bulundurulduğunda bu veri oldukça çarpıcı. Yine aynı verilere göre yenilenebilir enerjide 2030 yılına kadar 18 milyon yeni iş imkânı bekleniyor. Türkiye’nin bu pastadaki dilimini büyük bir şekilde kesmesini temenni ediyorum” açıklamasını yaptı.

Etkili liderlerin 11 temel ilkesi



İyi bir lider olmanın gereklilikleriyle ilgili iş dünyasında tavsiye niteliğinde birçok kitap yazılıyor, seminerler hatta eğitimler düzenleniyor. Etkili bir liderin, günlük hayatın karmaşasında unutulmuş insan özelliklerini yansıtmaması kadar, olmazsa olmaz nitelikteki davranışları da sergilemesi önem taşıyor. Girişimci ve yazar Dave Kerpen'in 11 temel ilkede özetlediği liste, etkili lider olmanın tüyolarını veriyor.

Sözlükler her ne kadar lideri bulduğu çevreye yarar sağlayan, süregelen gelenekte köklü değişiklikler yapan, çevreyi yönetmek için sorumluluğu; sezgi, zeka ve bilgiye dayalı karar ve uygulamalarla taşıyan kişi olarak tanımlasa da araştırmalar çok daha fazlasına işaret ediyor. Yönetim vasfı birçok ilkenin benimsenmesi ile geliyor ve etkinleşiyor. Etkili lider olarak tanımlanan kadronun güçlü yönlerden oluşan temel ilkeleri bulunuyor. Çünkü yönetim beceresi zayıf olan yönün performansı değil, güçlü yönlerin varlığı ile açığa çıkıyor. Girişimci ve yazar Dave Kerpen ise etkili bir liderlik için gereken 11 ilkeyi şöyle açıklıyor:

1- DİNLEMELER BİRİNCİ KURAL

"Dinlemeyi severim. İnsanları dikkatle dinleyerek çok şey öğrendim. Çoğu insan karşılarındakini hiç dinlemez."

Ernest Hemingway

Dinlemek, iyi giden her ilişkinin temelidir. İyi liderler; müşterilerinin ne istediğini, beklediğini ve ne gibi zorluklarla karşılaştığını dinlerler. Ekip arkadaşlarını dinlerler ve yeni fikirlere açıktırlar. Şirket hissedarlarını, yatırımcılarını ve rakiplerini dinlerler.

2- HİKAYE ANLATMAK EVRENSEL BİR DİL

"Hikaye anlatma, fikirleri bugünün dünyasına koyabilmenin en iyi örneğidir."

Robert McAfee Brown

Liderlerin ürünlerini; ama daha önemlisi fikirlerini satabilmek için onları bir hikayeye özdeşleştirmesi gerekir. İyi anlatılan bir hikaye insanların büyüler ve harekete geçmeye teşvik eder. Hikaye ya da örnek ile özdeşleştirmek ise anlatılan şeyin daha iyi kavranmasını sağlar.

3- KENDİN OLMAK, BİR ZENGİNLİK

"Kendim olmanın beni bu kadar zengin edeceğimi bilseydim, buna daha erken başladım."

Oprah Winfrey

İyi bir lider, ne diyorsa odur ve kıyaslamasının ötesinde bir bütünlüğe sahiptir. Hakiki bir liderin özelliklerinden olan açıklık ve tevazu, insanları harekete geçirici ve pozitif bir enerji yaratır.

4- ŞEFFAFLIK KOLAYLAŞTIRIR

"Küçük bir iş adamı olarak, gerçek-ten başka kaldıracımız yok."

John Whittier

İş hayatında saklanacak bir yer yok, biri gerçeği saklamaya teşebbüs

ettiğinde gerçek er ya da geç ortaya çıkar. Açıklık ve şeffaflık; personel, müşteri ve iş arkadaşlarını daha mutlu kılar. Daha önemlisi, şeffaflık, gece uyumayı kolaylaştırır. Yalan söylemediği zaman kişi, insanlardan bir şey saklamadığı için onlarla daha rahat konuşur ve konuşma sırasında baskı altında hissetmez ve endişelenmez.

5- TAKIM OYUNU KAZANDIRIR

"Yetenek maçı kazandırır ama zeka ve takım oyunu şampiyonluğu."

Michael Jordan

Çalışılan kurum büyük ya da küçük olsun, çalışanlarla sürekli iletişim halinde oluruz. Diğerlerinin başarı kazanmasını, öne çıkmasını ve inovatif fikirleri teşvik etmek sevilen bir liderin yaptığı işlerdir. Bir liderin, örgütü içinde çözüm için yaratıcı düşünebilmeyi dahil eden bir başarı kültürü yaratması gerekir.

6- SORUMLULUK, TÜM ORGANİZASYONU KALKINDIRIR

"Hayatın yüzde 10'u başımıza gelenler, yüzde 90'ı ise onlara nasıl tepki verdiğimizdir."

Charles Swindoll

İyi bir lider; müşterilerine, personellere ve yatırımcılara karşı sorum-



luluk taşır. Şirketteki tüm çalışanlar, şirketi daha iyiye ya da daha kötüye götürecek bir iş yapabilir. Önemli olan, bunun farkında olmak ve sorumluluk kültürünü şirkete içelleştirmeyi başarmaktır. Gelen bir e-mail, bir not ya da mesaja güzel bir şekilde cevap vermek, onu gönderen müşterinizi ya da iş arkadaşınıza önem verdiğinizi gösterir ve organizasyonun tümü üzerinde pozitif bir etki yaratır.

7- UYUMLULUK, ZAMANIN TEK GERÇEĞİ

“Sizin için değişim bittiğinde, siz de bitmişsiniz demektir.”

Ben Franklin

Bir lider, koşullardaki ve zorluklardaki değişiklikleri yönetmede esnek ve değişikliklere karşı harekete geçmede atak olmalı. İnatçılık, artık modern bir liderde istenen özellikler arasında yer almıyor. Onun yerine, alçak gönüllülük ve istekli olmak bir lider için gerekli özelliklerin başında geliyor.

8- TUTKU, İŞİ İYİ YAPMANIN KALDIRACIDIR

“Bir işi iyi yapabilmenin tek yolu yaptığımız işi sevmektir.”

Steve Jobs

Yaptığı işi seven biri, tüm gün boyunca çalışmak zorunda değildir. Çünkü bu durum, onun için bir zorunluluk yaratmaz; aksine keyif verir. Bir şirkete tutku ve istek katabilen liderler diğerlerine göre önemli derecede avantajlıdır. Çünkü tutku bulaşıcıdır ve diğer çalışanlara ve müşterilere de geçer. Tutku, iş verimini artıran etkenlerin başında gelir.

9- İNSANLARI ŞAŞIRTMAK YENİ KAPILAR AÇAR

“Gerçek bir lider, her zaman elinde kimsenin önceden bilmediği bir sürpriz tutar; böylece halkının nefesini kesebilir, onu heyecanlı tutabilir.”

Charles de Gaulle

Çoğu insan günlük hayatta sürprizlerle karşılaşmayı severler. Sevilen bir lider, etrafındakileri olumlu yönde şaşırtabilir. Ekstra para harcamadan sürpriz yapabilmenin birçok yolu bulunuyor. Bir gülümseme bile bu ihtiyacı karşılayabilir. Bu gibi yapılan küçük sürprizler ve insanları şaşırtan hareketler önemli fırsatların kapısını açabilir, hiç umulmayan bir anda işleri kolaylaştırabilir.

10- BASİTLİK, ALGILATIR

“Eğer bir olayı basit bir şekilde açıklayamıyorsanız, onu yeterince anlamamışsınız demektir.”

Albert Einstein

Dünya daha önce hiç olmadığı kadar karmaşık. Genellikle müşterilerin en iyi tepki verdiği şey basitliktir. Tasarım, işlev ve yapı olarak basit olmak gerekir. Karmaşık projeleri, problemleri ve fikirleri daha basit bileşenlere ayırarak anlatmak, müşterilerin, personelin ve diğer paydaşların daha iyi anlamasını sağlar. Ve lider onları bir kez daha kazanır.

11- TEŞEKKÜR ÖNEMLİDİR

“Durmak ve hayatımızda fark yaratan insanlara teşekkür etmek için zaman ayırmalıyız.”

John F. Kennedy

İyi bir lider, başarıya ulaşmasına yardımcı olan, katkıda bulunan kişilere teşekkür etmeyi bilir. Bir danışmana, müşteriye, çalışma arkadaşına ya da diğer paydaşlara teşekkür etmeyi bilmek; bir lideri mütevazı, takdir edilen biri yapar ve çevresine olumlu etki bırakır. Ayrıca kişiyi de daha iyi hissettirir.



“En etkili iletişim dili öykü dilidir”

Marka Danışmanı Temel Aksoy, iş hayatında etkili iletişim dilinin öykü olduğu belirterek, “Ben kırk yaşlarımda fark ettiğim basit yöntemi, her geçen gün hayatıma daha fazla katmaya çalışıyorum. Artık ne zaman ciddi bir konuda insanları ikna etmem gerekse eskiye oranla daha fazla öykülerin yardımına başvuruyorum. En etkili iletişim dili, öykü dilidir. Sevgi, adalet, hoşgörü, onur, bilgelik, sadakat, vefa, iyilik, fedakârlık, mücadele gibi değerleri hikâyelerden daha güçlü anlatabilecek başka hiçbir araç yok” diye konuştu.

Aksoy, liderlerin öykülerden daha çok yararlanması gerektiğine dikkat çekerek, “Bana göre, hangi işi yaparsak yapalım hayatımızda öykülere daha çok yer açmamız gerekiyor. Öykü anlatmada daha ustalaşmalı, daha çok öykü anlatmalıyız. Özellikle liderlerin öykülerden daha çok yararlanmaları lazım. Bence bir liderin en etkili silahı öyküleridir. Bir fikri benimsetmenin, bir vizyonu yaymanın, insanları motive etmenin, takım ruhu yaratmanın, kaygıları dindirmenin, zorlukları aşmanın, çatışmaları çözmenin en hızlı ve en etkili yolu öykülerden geçer. Bütün liderlerin bu hazinenin farkına varmaları gerek” ifadelerini kullandı.

Tangonun gümüş ülkesi

ARJANTİN

Eva Peron, Ernesto Che Guevera ve efsane futbolcu Maradona'nın yetiştiği güneyin sıcak toprakları, sizi eşsiz bir maceraya davet ediyor. Göl manzaraları, buzullar, üzüm bağları, şelaleler, kayalıklar, çöl alanlar, penguenler ve kovboy filmlerinden fırlamış atlı görüntüleri ise seyahatinize renk katıyor.

Türkiye'den yaklaşık 3,5 kat büyük, Güney Amerika'nın Latince "gümüş" (argentum) anlamına gelen ülkesi Arjantin, sahip olduğu alan bakımında dünyanın en büyük sekizinci ülkesi konumunda yer alıyor. Güney Amerika Kitası'nın güney kesiminde bulunan And Dağları ve Atlas Okyanusu arasında uzanan Arjantin'de yaşayanların çoğunu ise İspanyol ve İtalyan göçmenlerin torunları oluşturuyor.

Sersemletici mimarisi, kozmopolit atmosferi ve yol kenarı kahveleriyle başka bir dünyanın kapısı olan başkent Buenos Aires, "su ve hava gibi sonsuz" bir kent şeklinde anılıyor; ama Arjantin sadece Buenos Aires'ten ibaret değil.

Küba devriminin liderlerinden Ché, Arjantin halkının sevgilisi Evita, tangonun kralı Carlos Gardel ya da Tanrı'nın eli Maradona gibi son derece farklı figürlerin yetiştiği bu sıcak topraklar; tangonun, güzel yemeğin, futbolun, şarabın evi olarak biliniyor.

Arjantin tarihinin yattığı, mimari açıdan da son derece etkileyici bir mezarlıkla Ulusal Güzel Sanatlar Müzesi'ni barındıran Recoleta, kentnin şık ve zengin semtlerinden birini oluştururken; taş döşeli sokakları, antikacıları, sokak tangosuyla San Telmo, bohem bir çekiciliğe ev sahipliği yapıyor. 1900'lerin başında et endüstrisinin geliştiği Mataderos semti, bugün hâlâ geleneksel gaucho kültürünü yaşıyor. La Boca, liman işçilerinin artık malzemelerden yaptıkları renkli evlerle ünlü. Ülke başta Iguazu Şelaleleri olmak üzere göz kaşıtıncı doğal güzellikleri ile büyülüyor.

BAŞKENT, BUENOS AIRES DÜNYA SENTEZİ

Arjantin'in Avrupa etkileşimli başkenti Buenos Aires, Paris'in daha sıcak ve Latin versiyonu gibi. Kent, son

yıllarda değişen aurası ve derinliğiyle kendine has cazibesini ortaya koyuyor. Barok mimarisi örnekleri Paris'i animsattırırken, her köşede karşınıza çıkan tiyatro binaları ve sinemalarıyla sizi Londra'ya götürüyor. Şık giyim tarzıyla Milano'yu andıran Buenos Aires, hem tüm dünya şehirlerin sentezi hem de benzersiz ve kendine özgü.

Şehrin merkezi olarak kabul edilen Plaza Del Mayo'da başkanlık sarayı olan Casa Rosada'yı, sömürge döneminden kalan Cabildo binası, neoklasik tarzdaki Katedral Metropolitana ve Kolonyal döneminden kalan banka binaları ve Gobierno Evi görmeden geçemeyeceğiniz yerler arasında. 16 şeritten oluşan caddesi ve 140 metrelik genişliğiyle dünyanın en geniş bulvarı olan Avenida 9 Julio'da, caddenin orta bölgesinde Buenos Aires'in 400. kuruluş yıldönümü anısına dikilmiş büyük anıt mutlaka görülmeli.

DÜNYANIN EN BÜYÜK ŞEHALESİ, IGUAZU

"Iguazu" ismi yerli Guarani dilinde "büyük su" anlamına geliyor. Efsaneye göre bir Tanrı, Naipí adlı güzel bir kadınla evlenmek ister. Ölümlü sevgilisi Tarobá ile bir kanoda kaçmakta olan Naipí'ye hiddetlenen tanrı nehri bölerek şelaleleri yaratır ve aşıkları sonsuza dek sürecek bir düşüşe mahkûm eder. Yaklaşık 150 milyon yıl önce oluşan şelaleleri, 1541'de keşfeden İspanyol Álvaro Núñez Cabeza de Vaca oluyor. 1984 yılında UNESCO tarafından Dünya Mirası listesine alınan şelale, muazzam bir güzelliğe ev sahipliği yapıyor.



LA BOCA'NIN RENKLİ EVLERİ

La Boca, şehrin en “bohem” ve “sahici” yüzü. Burada yoksulluk ve neşe doğru orantılı sanki. Latin müziği ve tango sevenlerin mutlaka uğraması gereken bu rengârenk semtte eğlence hiç bitmiyor; hatta sokaklara taşıyor. Dans ve Latin müziğin kalbi burada atıyor. Arjantin’de gezilecek yerler arasında ki La Boca Buenos Aires’in 48 mahallesinin en ünlüsü. Riachuelo Nehri’nin dünyanın en geniş nehri Río de la Plata’ya açıldığı ağızda yer alıyor. İspanyolca’da “La Boca” ağız demek. Dışa açık kişiliğiyle Buenos Aires’in en renkli mahallesi olarak kabul ediliyor. La Boca’daki renkli evlerin hikayesi de ilginç. Eskiden orada oturan liman işçilerine o zamanlar para yerine artan mallardan, en çok da gemi boyası verilmiş. Onlar da ahşap ve saçtan yapılmış evlerini rengârenk boyarmış. Bu gelenekten dolayı her yer rengârenk.

BARÍLOCHE'DE KAYAK KEYFİ

Arjantin’e kadar gitmişken ülkenin en ilginç bölgelerinden olan Patagonya’yı görmeden olmaz! Arjantin’in güneyinde kalan bölgede daha önce hiç görmediğiniz bir bitki örtüsü ve doğal güzelliğin yanı sıra bambaşka bir kültür mirasıyla da tanışabilirsiniz.

Mimarisi ve çikolata dükkânlarıyla küçük bir İsviçre kasabasını andıran Bariloche’de kışları kayak yapmak, yazları enfes gölleri görmek mümkün. Ülkenin kuzeydoğusundaki koruma altında sulak bir alan olan Iberá Rezervi ise muazzam bir biyo-çeşitlilik barındırıyor.

Andes Dağları eteklerinde bulunan ve bembeyaz karların altında muhteşem bir göl manzarası ile sizi karşılayan şehir; pürüzsüz pistleri, Neo-Gotik mimaride inşa edilen kilisesi, şık restoranları ve otelleri ile kozmopolit bir yaşam sunuyor. Talampaya Ulusal Parkı ve Yedi Renkli Tepe ise kayaların ne kadar güzel ve dinlendirici olabileceğini kanıtıyor.

DÜNYA MİRASI, LOS GLACIARES MİLLİ PARKI

Dünya mirasları arasında bulunan Los Glaciares National Park, 30 kilometre boyunca yayılan Perito Moreno Buzulu’na ev sahipliği yapıyor. Buzullar Parkı anlamına gelen Los Glaciares Milli Parkı, Patagonya’nın Arjantin kısmında bulunan, Santa Cruz Eyaleti’nde yer alıyor. Yaklaşık 4 bin 500 kilometrekarelik bir alanı kaplayan milli park engebeli, yüksek dağlar ve 160 km uzunluğundaki Argentino Gölü’nü de içeren çok sayıda buzul göllerle, sıra dışı doğal güzelliğe sahip bölgelerden biri.

CORDOBA, ARJANTİN’İN İKİNCİ BÜYÜK KENTİ

Arjantin’in en büyük ikinci sanayi şehri hem de köklü bir koloni geçmişine sahip olan Cordoba, sınırlarında yer alan birçok üniversite ve bilimsel enstitüyle genç ve dinamik bir nüfusa sahip. Tarih, araştırma ve üretim alanlarındaki bu çeşitlilik şehrin dokusuna, yaşamına nüfus etmiş. Düzenli caddeleri, tarihi binaları ve köklü üniversiteleri ile her bölgesinde ayrı bir sürprizle karşılıyorsunuz.

Şehrin hareketli meydanı St. Martin Plaza, günün her saati hareketli. Cordoba Katedrali, İspanyol Barok mimarisi ve akşam saatlerindeki ışıklandırmasıyla görülmeye değer. Carmelites Manastırı, Iglesia de Compania de Jesus, Museo Municipal de Bellas Artes, Museo Cultural General Paz şehirde görmeniz gereken diğer önemli adresler.

Amerikalılar için Starbucks neyse Cordobalılar için dondurma öyle bir şey. Kafanızı nereye çevirseniz dondurmacı var. Dondurma yeme adabı bizden farklı. Orta boy veya daha büyük bir dondurma ısmarladığınızda size tezgâhta bir plastik kap, bir külah ve bir kaşık veriyor. Cuma ve cumartesi geceleri zaten dolu olan sokaklar, San Martin Meydanı civarında iyice kalaba-

görmeyen dönmeyin

IGUAZU ŞELELESİ: Şelale, dünyanın 7 Doğa Harikası listesine girdi. Merkezi Cenevre'de bulunan New7Wonders vakfı tarafından düzenlenen dünya çapındaki anket sonucunda ilk 7'de yer aldı. Milli park, 1984 yılında UNESCO tarafından "Dünya Mirası" listesine alındı.

NAHUEL HUAPİ NATIONAL PARK: Bölgedeki en yaşlı ve en geniş doğal park. 8 bin kilometrekarelik alan Bariloche kasabasına komşu. "Arjantin başkentinin balayı" olarak da biliniyor.

TEATRO COLÓN: Buenos Aires'te bulunan Teatro Colon, gerçekten mükemmel akustiği ile dünyadaki en iyi opera binalarından biri olarak kabul ediliyor.

MUSEO DE ARQUEOLOGÍA DE

ALTA MONTAÑA: Müze, kurban edilmiş çocuğun mumyasının gösterimiyle İnkâ kültürü ağırlıklı çalışıyor. Müze, ayrıca 140 tarihi esere ev sahipliği yapıyor.

EL ATENEO KİTAPÇISI: Bir zamanlar tiyatro olan mağaza, hâlâ tiyatro dekorlarını içinde barındırıyor. Dünyadaki en güzel kitapçılardan biri olarak kabul ediliyor.

LA BONBONERA STADI: Futbol meraklıları için Maradona'nın yetiştiği Boca Juniors kulübünün ünlü stadı La Bonbonera'da. Giriş için 5 Euro civarında para ödeniyor.

LA BOCA EVLERİ: Arjantin'de gezilecek yerler arasındaki La Boca Buenos Aires'in 48 mahallesinin en ünlüsü. Rengârenk evlerle dolu sokaklardan tango taşıyor.

LOS GLACIARES MİLLİ PARKI: 1937 yılında kurulan park başlıca üç büyük buzul (Perito Moreno Buzulu, Upsala Buzulu, Spegazzini Buzulu) ve birkaç daha küçük buzuldan oluşuyor. Tüm buzullar, kısmen milli park içinde olan iki göl, Lago Argentino ve Lago Viedma'a açılıyor Perito Moreno Buzulu ise karadan ulaşılabilen tek buzul.



lıklaşiyor. Onlarca dondurmacının önünde uzanan kuyrukların olduğunu görmek mümkün. Meydanın tam ortasında haftanın iki günü tango çalınıyor, isteyen katılıyor.

MENDOZA ŞARABIN ŞEHİRİ

Arjantin'in batısında yer alan ve adını aldığı bölgenin baş şehri olan Mendoza, Latin rüzgârını buram buram hissededeceğiniz bir Güney Amerika kenti. Enerjisi, değişimi, geçmiş yüzleri, yenilenen hayatlarıyla bir Güney Amerika masalı ve bu masalın içerisinde şarap üretimi ile kendine büyük bir yer bulan başkahramanı Mendoza. Ülkenin batısında yer alan Mendoza, bağları ve şarap evleriyle size yeni uygarlığın kapılarını açıyor. Mendoza bölgesine Malbec üzümleri ekilmiş vaziyette şarap yapılmayı bekliyor. Arjantin'in güneyinde üzümler gündüzleri 40 derecede, akşamları 8 derece diğer üzümlerden farklı olarak yetişiyor. Tabii ki de zengin yağmurlar ve nefis esen rüzgârlarla yetişen üzüm, şarabına ayrı bir tat bırakıyor.





AŞKIN DANSI, TANGO

Arjantin'i dünyaya tanıtan geleneksel dans tango ise, ülkenin her yerinde yaşanan ve yaşatılan bir kültür olarak karşımıza çıkıyor.

Tango sözcüğünün dilbiliminde kesin bir kökeni olmamasına rağmen Afrika tamamlarının çıkardığı

“tan-go” seslerinden ya da Latince dokunmak anlamına gelen “tangere” fiilinden türediği sanılıyor.

1800'lü yıllarda işçi sınıfından birçok kişi, büyük umutlarla Fransa'dan, İtalya'dan, Macaristan'dan, İspanya'dan ve Portekiz'den; Güney Amerika'ya göç ediyor ve ne yazık ki yabancı oldukları kıtada yaşadıkları başta ekonomik ve sosyal sıkıntılar, beraberinde hayal kırıklıklarını getiriyor. İşte bu hayal kırıklıkları, geleceğe ait büyük umutlar ve geçmişten getirilen kültürle, harmanlanarak tango müziğini oluşturuyor.

Buenos Aires'te, o dönem alt sınıf olarak adlandırılan, fakir ve en temel sosyal haklardan bile yararlanamayan, bu insanlar tarafından yaratılan tango, bugün tüm dünyanın her yerinde bilinen danslardan biri haline geliyor.

MİSAFİR İÇİN ÖZENMEK DOSTLUK GÖSTERGESİ

Etlî, peynirli ve sebzelî içlerin hamur içinde kapatılıp kızartılması ya da fırınlanması ile hazırlanan “empanada”lar ayaküstü tüketilebilecek atıştırma türleri arasında geliyor. İtalyan göçmenlerin kültürün her alanında olduğu gibi mutfak kültüründe de etkisi gözle görülür. Sofraların başköşesinde dana bifteğinden sonra makarna, lazanya, mantı gibi İtalyan mutfağı kökenli yemekler yer alır. Toplu yemeklere, büyük sofralara, hafta sonları ve özel günlerde yapılan aile buluşmalarına, bolca yiye içmeye önem veriliyor. Misafire özenerek yemek hazırlamak ve sofrada paylaşımcı olmak, cömertliğin ve dostluğun en önemli göstergelerinden kabul ediliyor.

TEMEL SOSYAL GÖSTERGELER

NÜFUS	43 MİLYON
DİL	İSPANYOLCA
ETNİK YAPI	ARJANTİN AVRUPALISI, MESTİZO, ARJANTİN ARABI
PARA BİRİMİ	PESO
BAŞKENTİ	BUENOS AIRES
YÜZÖLÇÜMÜ	2.780 KM ²



ÇİPA DENEN EKMEKLER YERLİ MİRASI

Arjantin mutfağı, Akdeniz ve yerli mutfaklarının harmanlanmasından oluşuyor. Ülkede dağlık bölgelerde yaygın bir şekilde büyükbaş hayvan yetiştiriciliği yapıldığından, kırmızı et ve hayvansal gıdalar bolca tüketiliyor. Öyle ki, dana bifteği ülkenin ulusal kimliğinin sembollerinden biri haline gelmiş durumda.

En ünlü tatlı da inek sütünün karamelize edilmiş şekerle birlikte saatlerce kaynatılarak kıvamlandırılmasıyla elde edilen süt tatlısı “dulce de leche.” Buraya kadar gelip de geleneksel tatlıyı atlamak olmaz. Yuka hamurundan yapılan “chipa” adı verilen küçük ekmekler ise yerli kültürünün mirası ve tadılacaklar listesinde.



AKLINIZDA OLSUN

Bavulunuzda yazlık ve mevsimlik giysilerden bulunsun. Terlemeğe karşı bol miktarda tişört, birkaç hırka, uzun yürüyüşler için rahat ayakkabı/sandaletler götürün. Olası sağanak yağışlara karşı yanınıza terletmeyen bir yağmurluk ya da kompakt bir şemsiye alın. Çay tiryakilerinin yanlarında poşet çay ve ufak termos bulundurmaları faydalı olabilir. Kahvaltıda zeytin ve beyaz peynirsiz yapamayanların da yanlarında götürmeleri tavsiye edilir. Taksilerin önünde sarı “libre” yazısı taksinin boş olduğunu gösterir. Taksimetresi olmayan taksilere binmeyin. Arjantin'de hesap öderken yüzde 10 oranında bahşiş eklemeniz beklenir. Bazı mekânlar, hesaba bunu servis ücreti adıyla ekliyor.



ABD 2030'da 'süper güç tahtını' paylaşacak

Dünya Ekonomik Forumunun tahminlerine göre, 2030'da dünyada tek bir "üstün güç" olmayacak, ABD "süper güç tahtını" paylaşacak. Rusya, Çin, Almanya, Hindistan ve Japonya söz sahibi ülkeler olarak öne çıkacak. Dünya Ekonomik Forumunun (WEF) tahminlerine göre, 2030'da ABD, "süper güç tahtını" paylaşacak, sera gazı salınımını azaltmak için başta et olmak üzere, bazı gıdalar daha az tüketilecek. Batılı ülkeler, iklim değişikliğinden dolayı daha çok göçmen akınıyla karşı karşıya kalacak. Son 10 yılda hızlı bir değişime giren enerji sektöründe yenilenebilir enerji yatırımları artarak devam edecek. Küresel düzeyde iklim değişikliğine karşı mücadele kapsamında bütün ülkeler için standart bir karbon fiyatlandırması olacak. Çin'in yıllık askeri harcamaları 627 milyar dolara ulaşarak, ülkenin milli gelirinin yaklaşık yüzde 4'üne denk gelecek.

Yeni 'Brexit' iddiası: İngiltere'nin bir planı yok

Basına sızan bilgi notu niteliğindeki belgede, İngiliz hükümetinin, ülkenin AB'den çıkışına ilişkin bir yol haritası olmadığı iddia edildi. İngiltere'nin önde gelen gazetelerinden The Times'ın sızdırdığı, bir danışmanlık firmasının hazırladığı "Brexit güncellemesi" başlıklı bilgi notu niteliğindeki belgede, hükümetin Brexit sürecinde önceliklerini belirlemesi için 6 aya daha ihtiyacı olduğu iddia edildi. Haberde, bilgi notundaki, "Hükümet birimleri Brexit'in hayata geçirilmesi için kendi projelerini geliştiriyorlar. Şimdiye kadar 500'den fazla proje hazırlandı. Bu projeler hükümetin kapasitesinin çok dışında. Hükümetin bu projeleri hızlıca gerçekleştirme kabiliyeti yok" ifadelerine yer verildi. Hükümete tavsiye oluşturması için hazırlanan belgede ayrıca hükümetin üzerinde çalıştığı söz konusu projelerin hayata geçirilmesinde ek 30 bin devlet memuruna ihtiyaç duyulacağı öngörüsü vurgulandı.

Fransa'da vergi reformu

Fransa'da vergiler 2018 yılından itibaren kaynağından kesilecek. Fransa Meclisi Genel Kurulu, sosyalist hükümetin sunduğu "kaynağından vergi kesilmesi" ile ilgili yasa tasarısını kabul etti. Tasarıya karşı çıkan muhalefetteki sağcı milletvekilleri protesto amacıyla oylamaya katılmayınca, vergi reformu büyük bir oy çoğunluğuyla Genel Kurul'dan geçti. Yasa tasarısı, Senato Genel Kurulu'nda da tartışılıp kabul edilmesinin ardından, yasalması halinde 2018 yılında yürürlüğe girecek. Fransa'da 2018'den itibaren memur, işçi ve emeklilerin vergileri kaynağından kesilecek. İşveren ve şirket sahipleri eskiden olduğu gibi beyanname usulüne göre vergilerini devlete ödeyecek.

Avrupa Birliği'nden yeni vize tasarısı

AB, Avrupa'ya vizesiz seyahat edenlere internet üzerinden başvuru zorunluluğu getirmeye hazırlanıyor. Vize serbestisi sağlanması durumunda yeni uygulama Türkiye'yi de kapsayacak. Terör tehdidi ve yasadışı göçe karşı hazırlanan tasarı, ABD gibi vize serbestisinin uygulandığı ülkelere Avrupa'ya gidenlerin 2020'den itibaren başvuru formu doldurmasını öngörüyor. Kimlik bilgisi, seyahat belgeleri, ikamet gibi soruların yanıtlandığı formla Schengen ülkelerine giriş izni için başvuru yapılacak. Başvurunun kişi başına 5 euro masrafı olacak. Şimdiye kadar 50'den fazla ülke vatandaşları Schengen ülkelerine vize almadan pasaportla giriş yapılabiliyordu. Uygulama vize serbestisi sağlanması durumunda Türkiye'yi de etkileyecek. Tasarının yasalması için Avrupa Birliği ülkeleri ve Avrupa Parlamentosu tarafından onaylanması gerekiyor.

Almanya için karamsar büyüme tahmini

Alman Ekonomi Enstitüsü, 2017 için Almanya'da sadece yüzde 1 büyüme beklendiğini açıkladı. Alman Ekonomi Enstitüsü (IW), Birleşik Krallık'ın Avrupa Birliği'nden (AB) ayrılma (Brexit) kararının yanı sıra, ABD'deki başkanlık seçimlerini Donald Trump'ın kazanmasının ardından Alman ekonomisinin gelecek yıl sadece yüzde 1 büyüyeceği öngörüsünde bulundu.

Merkezi Köln'de bulunan IW, ekonomik anket ve tahmin raporuna ilişkin yapılan açıklamada, önce Brexit kararı, ardından da Donald Trump'ın ABD seçimlerini kazanmasının küresel belirsizlikleri artırdığı belirtildi. Açıklamada, "Köln IW, 2017 için Almanya'da sadece yüzde 1 büyüme bekliyor. Bu, IW'nin Almanya'daki 2 bin 900 şirketle yaptığı ekonomik ankete dayanıyor" denildi.

Rusya'da işsizlik arttı

Rusya Devlet İstatistik Kurumu (Rosstat) verilerine göre, ekimde işsizlik oranı bir önceki aya göre yüzde 0,2 artarak yüzde 5,4'e yükselirken, reel gelirler yıllık bazda yüzde 5,9 azaldı.

Ülkede reel gelirler ekim ayında yıllık bazda bir önceki yılın aynı dönemine yüzde 5,9 azalırken, aylık ortalama gelir ise aynı dönemde 2015'e göre yüzde 8,2 artarak 36 bin 200 rubleye yükseldi. Rusya'da işsizlik oranı, geçen yılın aralık ayından bu yılın şubat ayına kadar yüzde 5,8 seviyesinde devam ederken, mart ayında yüzde 6'ya yükselmiş, sonraki aylarda ise istikrarlı bir düşüş sürecine girmişti. Rusya'da resmi verilere göre, toplam 76,6 milyon kişilik iş gücü bulunuyor.

Çin, Fransa ile ortak yatırım fonu kurdu

Fransa ile Çin hükümetleri, iki ülke arasında ekonomik iş birliğini artırmak amacıyla 2 milyar euro sermayeli ortak yatırım fonu kurdu.

Fonun kurulmasıyla ilgili anlaşma, Çin Başbakan Yardımcısı Ma Kai ve Fransa Ekonomi Bakanı Michel Sapin arasında Paris'te imzalandı. Söz konusu anlaşma ile iki ülke özellikle Asya ve Afrika'da ortak yatırımlarda bulunmayı hedefliyor. Anlaşma uyarınca Fransa ve Çin, başlangıç için fona 150'er milyon avro kaynak ayırmayı taahhüt etti.

Çin Başbakan Yardımcısı Ma Kai, törende yaptığı konuşmada, son olarak iki ülkenin İngiltere'de Hinkley Point yeni nesil nükleer santral inşaatını üstlendiğine dikkati çekerek, "İngiltere'deki iş birliği, Fransa ve Çin arasındaki ortak yatırımlar için sembol niteliği taşıyor" dedi.

Suudi Arabistan, 26.7 milyar dolar borç ödeyecek

Suudi Arabistan hükümeti özel sektör şirketlerine aylardır ödemediği borçları kapatmak için 100 milyar riyal, yani 26.7 milyar dolar kaynak ayırdı.

Dünyanın en büyük petrol ihracatçısı olan Suudi Arabistan, petrol fiyatlarının düşmesiyle birlikte devasa büyüklüğe gelen bütçe açığını kapatması için harcamalarını hızla kısımış hatta inşaat şirketleri, hastaneler ve planlanan ekonomik reformları tasarlayan yabancı danışmanlara ödemelerini askıya almıştı.

Ödemelerin azaltılması veya askıya alınması bazı şirketlerde tahribat yaratırken, hükümet hafta başında gecikmiş tüm ödemeleri yıl sonuna kadar yapacağını açıklamıştı. Geciken ödemelerin ne büyüklükte olduğu bilinmiyor, ancak uzmanlar on milyarlarca doları bulabileceğini tahmin ediyorlar. Reuters tarafından görülen resmi bir belgede, kaynağın önceki yılların bütçe fazlalarından geleceği belirtilerek, "Ödemeler 100 milyar riyali geçmeyecek" denildi. Belgeye göre resmi kurumlar ödeme taleplerini üç hafta içinde maliye bakanlığına iletilecek.

Türk tiyatrosunun yarım asrı geride bırakan altın rengi Nevra Serezli; aynı zamanda sinema, dizi, seslendirme alanlarındaki başarılı çalışmalarıyla öne çıkan çok yönlü yeteneklerden biri. 50 yıllık sanat hayatına ayakta alkışlandığı sayısız oyunu sığdıran oyuncu, şu günlerde torunlarıyla keyifli zamanlar geçirmenin yanı sıra, gündemine aldığı yeni projeleri değerlendiriyor.

Ankara'da 9 Ağustos 1944 yılında doğan Nevra Serezli, Robert Koleji mezunu. ABD'ye giderek tiyatro ve dans eğitimi alan Serezli, Türkiye'ye döndüğünde Haldun Dormen, Yıldız Kenter, Müşfik Kenter ve Haldun Taner'in tiyatro dersi verdiği LCC'ye kayıt yaptırıyor. Okul döneminde amatörce ilgilendiği tiyatro aşkının 1966'da Dormen Tiyatrosu'nda profesyonelleştiğini anlatan Serezli, asomedy a ekibini geleneksel Türk misafirperverliğiyle İstanbul'da Anadoluhisarı'ndaki evinde ağırladı. Serezli ile çocukluğundan bugüne geçen yıllarını ve sanatla harmanladığı hayatını konuştuk.

Ankara'da doğduğunuzu biliyoruz. Aileniz, siz 1 yaşındayken İstanbul'a taşınmış. Nasıl bir ailede büyüdünüz?

1944'te Ankara'da doğdum. Ankara'yı hiç hatırlamıyorum. İstanbul Bebek'te büyüdüm. Babam Mehmet Abdülkadir Süreyya Şirvan ve annem Ulya Şirvan; dünyanın en iyi, en güzel, en okumuş anne babası. Babam Boğaziçi ve Sarbonne üniversitelerini bitirmiş, sonra ticarete atılmış, orda başarılı olamamış. Çünkü o devirde bile o devrin adamı olmayan, çok okuyan, namuslu, dürüst, çalışkan biriydi. Aşırı ileri görüşlüydü. Bana ve İngilizce öğretmeni olan kardeşime çok düşküdü. Bizi kolejlerde okuttu. "Giyim kuşam önemli değil, size kitap alayım" diyen biriydi. Evimizde sadece kütüphane çok şık ve güzeldi. Harika geçen bir çocukluğum oldu.

Amerika'ya gittiğimde 18 yaşındaydım. Dört çocuklu, Mormon, katı din kuralları olan bir ailenin yanında kaldım. Müthiş bir aileydi. Orada tiyatro ve modern dans eğitimi aldım. Sene sonunda tiyatro oyununda bana rol vermişlerdi. Hatta hiç unutmuyorum, drama dersinde hoca bir gün, "Utanmıyor musunuz! Türkiye'den gelen bir Türk kıızı, bu sahnayı bu kadar başarılı oynuyor. Siz, niye çalışmıyorsunuz?" diyerek beni ayağa kaldırmış ve alkışlatmıştı sınıfta. Sene, 1962...

Tiyatroya ne zaman nasıl başladınız? Mesleki yolculuğunuza kimlerin nasıl katkısı oldu?

Koleji bitirene kadar her sene bir-iki piyes oynardım; yani neredeyse bir tiyatroc u gibi yetiştim. Çok değerli İngiliz bir tiyatro hocam vardı. Adını anmakta şeref duyuyorum, Dorota Ease... Tiyatroyu o öğretti diyebilirim; çünkü bizi ofisine çağırır, çay kahve söyler ve tiyatro anlatırdı. Aynı şeyi daha sonra Haldun Dormen'in kulisinde gördüm. Haldun da böyle kahve içerken müzikallerden, Amerikan tiyatrosundan bahsedirdi. Konuşurken, muhabbet ederken öğretirdi; böyle ders verir gibi değil. O birikimler her zaman daha fazla yer ediyor. Ben de aynı şeyi çocuklarıma yaptım. Şimdi torunlarıma yapıyorum.



Tiyatronun Altın Rengi
Nevra Serezli

Amerika dönüşü üç sene daha kolej okudum. Amerika için burs alamayınca LCC'nin tiyatro kurslarına yazıldım. Hocam, Haldun Dormen idi. Sonrasında bana profesyonel oyunculuk teklif etti. Metin Serezli'nin de çok katkısı oldu. Kocam olarak ayrı, hocam olarak ayrı. Metin Akpınar ve Zeki Alasya'nın Devkeşu Kabaresi'nin de çok katkısı var. Oynadığım her oyunda gerek aktör gerek aktris hepsinden bir şey aldım.



"Amerika'da tiyatro okuyamamış olmam içimdeki tek esefdir. Onun dışında Allah bana hep çok sevdiğim rolleri verdi. Bir şeyi ben reddetmişsem onda iş yoktur. Hiç seyredip de kabul etmediğim içimin hayıflandığı bir şey olmadı."

Türk tiyatrosunda neler değişti?

Tiyatrolar, eskisi gibi parlak dönemde değil. Eserler az, çok oyun yazılmıyor. Bizim devrimizde çok büyük şaşası vardı tiyatronun. Bir tiyatro galasına gidebilmek, ona bilet bulabilmek; hatta yılbaşı gecesi oyunlara bilet bulmak bir hadiseydi. Beyoğlu'nda yürürken kılığına kıyafetine dikkat ederdin, Dormen ve Kenter'e gidilecek diye. Tiyatro yapma arzusu giderek artıyor. Hiç bilmediğim isimler tiyatro yapıyor. Gayet başarılılar. Ama 50 kişi geliyor, ama 100 kişi geliyor. Bu da yüzyıllardır tiyatronun hiç ölmediğinin ve ömür boyu da devam edeceğinin göstergesi.

Sahnede donup kaldığınız bir an var mı?

Trak geldi deriz. Hiç sebepsiz de olabilir, yorgunluktan da. Birisi seni bir cümle ile kurtarır. Beynin boşalır o sırada. Adını sorsalar söyleyemezsin. Tiyatrocu için en büyük korku budur. Bana iki kere oldu 50 yılda. Blank denilen boş bir sayfa...

Seyirci ile yaşadığınız unutamadığınız bir anınız?

Büyük piyeslerdeki alkışlar, insanların oyun çıkışında boynuna sarılması gibi pek çok şey var. Zeki Alasya ve Metin Akpınar ile Harbiye Açık hava Tiyatrosu'nda oynarken, ayağımın lifi kopmuştu. Sahneden kucakta taşıyıp götürdüler. Sonraki skeçte tekrar getirdiler ve oyunu böyle bitirdim. Hastaneye gittiğimde doktor inanmadı, "Nasıl dayandınız" bu acıya diye. Bir keresinde Cihan ile oynarken gıcık tuttu beni. Oynamam mümkün değil. Nasıl bir öksürme... Sahneden biri gelip bana pastil uzattı.

"EĞİTİM VERMİYORUM; ÇÜNKÜ KENDİMİ YETERLİ BULMUYORUM"

Eğitim veriyor musunuz?

Hayır, vermiyorum. Hep bana teklif gelir. Ben kendimi o konuda yeterli bulmuyorum. Öğretmenlik, başka

YENİ PROJELER VAR MI?

Gelen teklifler var ama istediğim gibi bir şey olmuyor. Yazın çok dizi geldi. Ben, "Bodrum'a gideceğim, oynamam" dedim. Tatilimi satın alma hakkımı görüyorum kendimde. Müzikaller geldi yakın zamanda. Tiyatro konusunda öyle bir piyesten çıktım ki, 6 haftada 6 dans dersi gibi. Beş sene kapalı gişe haftanın 4-5 günü oynanan ayakta alkışlanan bir oyunun altına düşecek bir şey içime sinmez. İlla başrol şart değil, içime sinsin yeter. Şimdi Aliye Uzunatağan'ın yazdığı müthiş bir sitcom var. Kendine ve bana rol yazdı. Dört kadının ve bir torunun hikâyesi. Kanallardan pozitif bir dönüş olursa bir saatlik dizi olacak.

Kendimi oynayacağım aslında. Komik bir kadın ama ağlatıyor da.



bir şey. Kardeşim de 25 yıllık İngilizce öğretmeni. Çok basit bir örnek vereyim: Oğlum, yazın İngilizce'den ikmale kalmıştı. Ben kolej mezunuyum. Oğluma yazın iki satır İngilizce öğretemedim. Kardeşim bir hafta yazlığa geldi. Çocuğa sınıf geçirtti. Çünkü yöntemini biliyordu. Ben ancak bir oyunu seyredip, "Şu olmuş şu olmamış" diyebilirim; ama onu nasıl yapması gerektiğini öğretecek yöntemi veremem. Ben diyaframımı kullanıyorum. Nasıl diyafram kullanılır, bunu öğretemiyorum. Ama Cihan Ünal bunun hocası ve iki saniyede hangi kasi kullanıp nerede ne yapman gerektiğini öğretiyor. Bazı şeyleri kendin yakalamış bulmuş olsan da bunun yöntemini bilmiyorsun öğretmek için.

"Bir yastıkta ölüncüye kadar" sözünü tutmuş ender insanlardan birisiniz. Boşanma oranlarında ciddi artış var. Evlilikler nasıl bu hale geldi?

Biz Metin ile böyle bir çaba göstermedik. Büyük bir aşk vardı. Şimdi mantık evliliği yaygın. Zamanı geldi çocuk olsun, diye evlenenler var. Çok sıkı bağlar olmadan evleniyor insanlar. Eskiden kara yaslar gelirdi, birilerinin boşanma haberini duyduğumuzda. Şimdi ise, "5 sene olmuş nasıl boşanmadılar" diye şaşırıyor insanlar. Gençler egoist. Kadınlar ise ekonomik bağımsızlarını öne sürerek daha özensiz davranıyor. Anneler, kızlarını büyütürken ya da oğullarına öğüt verirken bir yerde belli ki yanlış yapıyor.

"İYİ OYUNCUSUN AMA BUNU İYİ OYNAYAMIYORSUN"

45 yıllık hayat arkadaşınız, Metin Bey'i kaybedeli 3,5 yıl oldu. Ölümünden sonra çok şey değişmiştir elbet. Neler değişti Nevra Serezli'de?

Şu koltuk, onun koltuğuydu. "Ya Metin koltuğu eskittin, kafanın boyası yağı oraya çıkıyor, yapma başka yerde otur" derdim. Gelip ona bir şey anlatmayı seviyordum. Ona hep dedikodu yapardım. Karşılıklı kahve içerdik. Şimdi anlatacak kimse de yok, anlatacak bir şey de yok. Bir şeye çok üzülmişsem, "Hallederiz ya, üzülme. Bu da dert mi ya" derdi.

Bazen gelir, "Sana bir haberim var" derdi. Ben panikleyip, "Ne oldu kötü bir şey mi var" dedim. "Bende hiç kötü haber olur mu?" derdi. Kötüyü bile o kadar yumuşak güzel anlatırdı ki... Hastalığında sadece, "Bunu ne para ne pul ne de başka bir şey çözer" dedi. Ben kendimden beklenilmeyecek şekilde moral vermeye çalıştım. Bir gün bana dedi ki: "Çok iyi bir oyuncusun ama bunu iyi oynayamıyorsun." En ağır lafı o oldu bana.



"TORUNLAR GENÇLİK KATTIYOR" Beste, Bade, Serra... "Torun baldan tatlı" diyorlar. Nedir torunu bu kadar tatlı yapan? Ne kattıyolar hayatınıza?

Bal az kalır, içine bir de pekmez kat. Tatlı, çünkü herkesin dediği gibi, "Hem senin hem de mesuliyet senin değil." Neşe katıyor, gençlik katıyor bana. Bebekçilik oynuyoruz, elbise dikiyoruz. Kurbağalı şarkılar ezberliyoruz. Sıfırdan bir hayat başlıyor, yani. Beste ve Bade ikiz, 5 yaşındalar. Serra ise 2 yaşında. Üçü de dünya tatlısı.

"HALDUN'UN BEĞENMEDİĞİ PİYES, BEŞ SENE TİYATROYU GEÇİNDİRDİ" Yapmak isteyip de ertelediğiniz herhangi bir şey?

Amerika'da tiyatro okuyamamış olmam içimdeki tek eseftir. Onun dışında Allah bana hep çok sevdiğim rolleri verdi. Bir şeyi ben reddetmişsem onda iş yoktur. Hiç kabul etmediğim için hayıflandığı bir şey olmadı. Haldun Dormen, bu tarafımı kitabına yazdı. 'Çılgın Sonbahar' piyesini okuduğumda, "Bunu ben oynamalıyım" dedim. Haldun, "Hiç beğenmedim" dedi. "Nasıl beğenmezsin? Bu tutar, tam Sindirella hikayesi" dedim. Piyese, beş sene oynadı. Haldun'un tiyatrosunda gişe rekorları kırdı. Haldun kitabına da "Benim beğenmediğim piyese, beş sene tiyatroyu geçindirdi" diye yazdı. Dizilerde de bu öyle. Geliyor senaryo, okuyorum. Birinci bölümü seyrediyorum, bu "Tutar" diyorum tutuyor.

"OYUNCULUK AŞKIM AMA TİYATROYU SEVERİM"

Sinema, tiyatro, dizi ve seslendirme... Her biri için iki cümle kursanız, bunların sizdeki yerini nasıl tarif ederseniz?

Oyunculuk benim aşkım. Oyuncululuğu nerede yaparsam aşkla bağlanırım. Ama tiyatroyu severim. Çünkü başından başlarım, konsantre olur sonuna kadar götürürüm. Alkışımı alırım, perdeyi kapatır, çıkar, makyajımı siler giderim. Sinema ve dizi de bölük pörçük. Bir gün bir sahne başka gün diğer sahne. Kopuk kopuk. Baştan sona götürmememe nedeniyle beni biraz rahatsız ediyor. O yüzden sitcom'u daha çok severim. Sahneyi ezberlersin, grupla prova yaparsın. Kamera denir, üç kamera ile tıkr tıkr oynar, sonra bir iki yakın plana girersin, bütünüyle oynamışsın havasını verir. Sinemada o büyük ekranda kendini görmek çok keyifli. Dizilerde oynamayı da seviyorum. "Dizi oyuncululuğu, tiyatrocuya ayıptır" lafına kızıyorum. "Tiyatrocular büyük oynar" lafına da çok kızıyorum. Tiyatrocular bağıyor diye söyleyenler var. Bunlar hangi devirde kaldılar. İyi tiyatrocuyu fıslıdamayı 500 koltuğun arkasına gönderen oyuncudur. Eğitimi odur.

Çağın yeni vebas teknostres

Akıllı telefonlar, internet, akıllı televizyonlar, tabletler ve çevredeki diğer teknoloji ürünleri sayesinde günümüzde pek çok kişi kesintisiz bir biçimde “bağlı”, “bağlantıda” veya “hatta”... Birçok alanda bozulmalar yaratan bu teknoloji bağımlılığı, teknostres denen yeni bir hastalığı gündeme taşıyor. Çağın yeni vebas teknostres; baş ağrısı, halsizlik, uykusuzluk, sosyal ilişkilerden uzaklaşma, beyin yorgunluğu ve tahammülsüzlüğe neden oluyor.

Dr. Michelle Weil ve Dr. Larry Rosen adlı psikologların geliştirdiği teknostres kavramı, modern dünyanın başa çıkması gereken en önemli sorunları arasında gösteriliyor. İş hayatında giderek artan teknolojiye ayak uydurma zorunluluğu, çalışma saatlerinin normal mesai saatlerinin dışına çıkması, gece ve gündüz dinlenme eksikliği, giderek artan sayıdaki elektronik iletileri cevaplama zorunluluğu ve kişinin sadece çevresi ile değil, tüm dünya ile rekabet etme çabası giderek artan bir stres yaratıyor.

Kişinin kendisine ve ailesine zaman ayıramadığını belirten uzmanlara göre, iş ve özel hayatın sınırlarının giderek bulanıklaşması beraberinde birçok sağlık sorununu getiriyor. Başta migren ve kalp hastalıkları olmak üzere stres kaynaklı birçok hastalığı tetikleyen teknostres, kişinin yaşam kalitesini azaltarak fiziksel ve ruhsal bozulmalar yaratıyor.

Teknolojinin sağladığı kolaylıkların pek çok işi aynı anda yapma imkanı sunduğunu ifade eden uzmanlar, “Evince, mikrodalga fırında akşam yemeğini pişirirken telefonda konuşabilir, bir yandan e-posta gönderebilir, çamaşır makinesine kirlileri doldurabilir, iş için bir çıktı alabiliriz. Bütün bunları yapabildiğimiz için bu tempoyu her gün sürdürürüz. Ancak beynimiz, bazen de vücudumuz bir süre sonra tepki verir. Unutkanlık, net düşünememe, rahat ve dinlendirici bir uykuya dalamama veya yorgun uyanma gibi stres belirtileri başlar. Bazı durumlarda teknoloji kullanıcısı, farkında olmadan değerlendirme ve tutumlarında değişiklikler yaşar” şeklinde konuşuyor.

BİTEN ŞARJ, STRES KAYNAĞI

“Cep telefonu ve bilgisayarların şarjının bitmesi düşüncesi bile insanları strese sokabiliyor” diyen uzmanlar, “Kişiler, yatak odaların-

daki prizın pozisyonuna göre yataklarının yerini ayarlamakla kalmıyor; yolculuk esnasında akıllı cihazlarını şarj edebilecekleri yerlerin peşine düşüyor, kafe ve restoranlarda boş prizlerin olduğu yerlerde oturup, yanlarında taşınabilir batarya üniteleriyle ya da şarj aletleriyle hareket ediyor. Bu durum da stresin kat sayısını artırıyor” şeklinde konuşuyor.

Günlük yaşamda maruz kalınan manyetik alanların beyin tümörlerine neden olduğu belirten uzmanlara göre, teknolojinin kontrolsüz bir şekilde hayatın her alanında yer alması birçok riski tetikliyor. Sorunlar, birey düzeyinde kalmıyor, toplum sağlığını da olumsuz yönde etkiliyor. İletişimsizlik artıyor, gerçek hayatla sanal hayat arasındaki çizgi giderek kayboluyor.

NÜFUSUN YÜZDE 85’İ ETKİLENİYOR

Yapılan araştırmalar, nüfusun yüzde 85’inin teknostresten etkilendiğini gösteriyor. İşin ilginç kısmı,





teknoloji kullanımında sorun yaşamayan, teknolojinin sağladığı konfor ve imkanlardan faydalanan pek çok kişi de bir süre sonunda gerginlik, engellenme hissi ve bunaltı yaşıyor.

Teknostresin özellikle iki yaygın biçimde deneyimlendiğini belirten uzmanlar, "Bunu tekno gerginlik ve tekno bağımlılık olarak ayırmak mümkün. Tekno gerginlik, bilgi işlem teknolojilerinin kullanıma bağlı olarak hissedilen yüksek derecede halsizlik, endişe ve düşük özgüvenle ilişkilendiriliyor. Tekno bağımlılık ise bu teknolojilerin aşırı ve takıntılı biçimde kullanılması şeklinde karşımıza çıkıyor" açıklamasında bulunuyor.

KARİYERİ ETKİLİYOR

Uzmanlar, teknostresten en çok etkilenen bir diğer grubun gençler olduğunu ifade ediyor.

Gençlerin, bilgisayar ve akıllı telefonlarda geçirdikleri zaman nedeniyle ders çalışmak istemediği; bu yüzden aileyle sürekli kavga ettiği ve bunun da eğitim ve kariyer alanlarında baskı yarattığı belirtiliyor. Sosyal medyada yeterince beğenilmeme ya da takip edilmeme kaygısıyla gençlerin stres altına girdiğini de söyleyen uzmanlar, "Gençler, daha çok sayıda insanı takip edip onların da kendisini takip etmesini sağlama ihtiyacı hissediyor. Saatlerce sosyal medyada vakit geçiren gençler, bu nedenle uykusuz kalıyor. Bu uykusuzluk yüzünden günlük yaşama adaptasyon zorlaşıyor. "Sosyal medyayı izleyeceğim" çabası, daha makul bir seviyeye getirilmeli. Spora, arkadaşlara ve kendine zaman ayırmak, teknolojiyi gerekli olduğu kadar kullanmak önemli" diyor.

"Çözüm için birinci adım farkındalık"



Teknolojinin yarattığı olumlu olanakların yük haline gelmemesi için çeşitli önerilerde bulunan Uzman Klinik Psikolog Selen Fehimoğlu, "Sorunun çözümü, teknoloji karşıtı olmak değil. Teknolojinin sunduğu olanakların yük haline gelmemesi için kişinin sağlıklı sınırlar geliştirmeyi öğrenmesi şart. Bunun için ilk adım farkındalık. Amaç, teknolojinin hakim olduğu bir dünyada sağlıklı, insanca yaşamayı sürdürebilmek olmalı. Bu nedenle kişi teknolojiyi ne zaman, ne kadar süreyle, ne için kullanacağı konusunda belirli kararlar alıp uygulayabilir, teknolojinin hayatındaki yeri konusunda denetim geliştirebilir" ifadelerini kullandı.

"3,5 milyar yıllık beyin bozuluyor"



Üsküdar Üniversitesi Öğretim Üyesi ve Beyin Bilimsel Kurul Başkanı Prof. Dr. Sinan Canan, "E-postalar, sosyal ağlar, medya, haberler, mobil cihazlar... Bize zaman kazandırıyor diye yaptığımız cihazların 'ilkel' beyin devrelerimize sunduğu fırsatlar, en fazla zamanımızı çalan meşgaleler haline geldi. Bugün kendi ürettiğimiz teknoloji, çevremizi o kadar hızlı değiştiriyor ki 3,5 milyar yıllık ayarlarımız, bir kaç seneye sığan bu dönüşüme artık uyum sağlayamaz hale geliyor. Teknoloji ve ona bağlı yeni iletişim koşulları, günümüzün en önemli stres kaynaklarından biri" dedi.

Fabrika ayarlarına dönüşün teknostresi azaltmanın tek yolu olduğunu söyleyen Canan, şunları kaydetti: "Binlerce yıldır merakla, zihinsel ödülle, sosyal iletişimle yoğrulmuş beynimiz, bunların 'sanal' versiyonlarına hızla müptela oluyor; zira onları 'gerçek' deneyimlerden ayırma yeteneğine henüz sahip değil. O nedenle cep telefonlarımız olduğu halde sevdiğimizle daha az görüşür; sosyal ağlarımıza rağmen gittikçe yalnızlaşır; internetimiz olduğu halde daha az bilgili hale gelir olduk. Fabrika ayarlarımıza dönüş, bu yeni teknostresi azaltmanın tek yolu. Kendiniz prizden çekin. Arada bir de olsa kendinizi zorlayın ve yüz sene önceki köy yaşamının imkanlarında evinizde bir akşam geçirmeyi deneyin. Cihazları, ışıkları, telefonları kapatın bir yarım saatliğine. Bir tekno-uzman olarak bu benim naçizane tekno-önerim."



ÇİNİ pişmiş toprağın süslü dünyası

Osmanlı'dan kalan en özel miraslardan biri olan çini, dünyanın her yerinde rağbet görüyor. Pişen toprağın usta ellerde dillendirildiği bu süsleme sanatı objelerle hayat buluyor.



Çini, toprağın pişirildikten sonra şekil verilip kap-kacak, tabak, vazo, sürahi gibi birçok eşyanın üretilmesine dayalı bir el sanatı. Bu eşyaların süslenmesinde kullanılan bir yüzü sırlı, renkli dekor ve motiflerle işlenmiş kaplama malzemesi ise çiniliğin çıkış noktasını oluşturuyor.

Cami ve türbelerin duvarlarından köşk ve sarayların dış ve iç cephelerine kadar hemen hemen her yerde görülen bu süsleme sanatı, aynı zamanda "seramik sanatı" olarak da adlandırılıyor. İnce detaylar ile işlenen ve objelere hayat veren Osmanlı tarihinin en gözde sanat dalı, günümüze kadar değerinden bir şey kaybetmeden devam eden ender sanat dallarından biri.

Çininin tarihine kısaca bakacak olursak, oldukça eskilere dayandığını görebiliriz. Karahanlılar tarafından geliştirilen çini sanatına diğer Türk devletleri de katkıda bulunuyor. Her sanat dalının bir devri olduğu gibi, çini de en gösterişli zamanlarını Osmanlı Devleti'nin kuruluşunda yaşadı. Anadolu Selçuklu Devleti ve Büyük Selçuklu Devleti, hakimiyet altına aldığı yerlere cami, medrese, saray inşa ederek, bu sanatı mekanlardan bölgelere taşıdı.

İznik Yeşil Cami, Bursa Yeşil Cami,



Bursa Muradiye Camisi, Edirne Muradiye Camisi, Edirne Şah Melek Paşa Camisi, Çinili Köşk, İstanbul'da Yavuz Sultan Selim Camii ve Türbesi, Haseki Medresesi, İstanbul Mahmut Paşa Türbesi, Osmanlı Devleti'nde çininin en yoğun kullanıldığı ibadethaneler arasında yer alıyor.

Çini sanatının meşhur ustası Baba Nakkas, bu sanat dalında çok özel örnekler sunarak, devrin önemli isimleri arasına adını yazdırdı. Çininin farklı bir boyut kazanmasına, gelişmesine ve yayılmasına ön ayak olan Baba Nakkas zamanında, bu süsleme sanatının saygınlığının da arttığını görmek mümkün.

Yavuz Sultan Selim döneminde birçok sanatçı yetiştirilerek, renk ve desen çeşitliliği artırıldı. Altın sarısı, fıstık yeşili, kırmızı renkli eserler çoğaldı. Fatih döneminde ise, mozaik türü eserlerin yerine sır altı boya tekniği uygulandı. Veli Can adında ünlü üstat, "saz yolu" desenini oluşturarak, objelerde farklı desenler uyguladı. Bitki şekilleri, hayvan figürleri, ağaçlar, çiçekler, dönemin en önemli bitkileri, çininin ana temaları haline geldi. Zamanla gelişen ve yenilenen çini sanatı, Mimar Sinan ile daha çok önem görmeye başladı. Her yapıtında bu sanat dalından eserler kullanarak, şu an bile ilgi duyulan mekanlar yaratan Mimar Sinan'ın, Hürrem Sultan inşası ise buna güzel bir örnek teşkil ediyor.

BİRÇOK TEKNİĞİ VAR

Çini sanatının çeşitli teknikleri bulunuyor. Mozaik çini tekniği, sır altı boyama tekniği, renkli sır tekniği ve perdah tekniği gibi. Perdah tekniği, altın ve gümüş tozları kullanarak yapılıyor. Beyaz ve saydam astar levhalar üzerine oluşturulan desenler, sonradan fırınlanıyor. Sır altı boyama, Osmanlı Devleti'nde kullanılmaya başlayan ve önemini koruyan bir yöntem olarak karşımıza çıkıyor. Mozaik çini tekniği, çininin ilk gelişmeye başladığı yıllarda kullanılıyor. Tuğla süslemesi olarak da adlandırılıyor. Renkli sır tekniği, renkli sır üzerine yapılan desenler ile oluşturuluyor. Krom oksit ile desenlerin üzeri kontür tarzında tekrar çizilerek fırınlanıyor.

BAZILARI İÇİN HOBİ BAZILARI İÇİN KAZANÇ KAPISI

Çini sanatı tebeşir, kum, kaolen gibi doğal malzemeler karıştırılıp hamur haline getirilir. Hamur şekillendirilerek kuruması için bir süre beklenir. İstenilen kuruluğa sahip olan hamura astarlama çalışılması yapılır. Bu astarlama işi, hamuru beyaz bir görünüm kazandırır. Parçalar çok yüksek derecede fırında bir gün boyunca pişirilir. Pişirilen parçaların pürüzlü yüzeyi, zımpara yardımıyla düzeltilir ve pürüzsüz bir zemin elde edilir. Sonra kara kalem ile çizilen beyaz bir kağıt ile üzeri kaplanarak, diğer işlemleri yapmak için zemin oluşturulur. Desen, iğne ile delinir ve kömür tozu yardımıyla yapılacak çini yüzeyine aktarılır. Çini sanatına uygun kobalt ve siyah renkten oluşan boya yardımı ile desen kontürleri oluşturulur. Ve sanatçının zevkine veya hayal dünyasına uygun renkler ile iç zemin boyanmaya başlanır. Boyanan obje cama benzeyen bir sır ile kaplanarak, pişirilme aşamasına getirilir. Parçaların ayrı ayrı pişirilmesi sağlanır ve tekrar ikinci bir pişirilme aşamasına tabii tutulur. Ve yavaş yavaş soğutulularak kırılması önlenir. Zorlu ve zahmetli aşamalardan geçen bu sanat, bazılarının hobi bazılarının kazanç kapısı olmaya devam ediyor.



COĞRAFYASINDAN TAŞAN ÇİNİLER

İZNIK ÇİNİSİ: İlk Osmanlı dönemi İznik çinileri, Bursa Yeşil Cami ve türbesinde (1421), Bursa Muradiye Camii'nde (1426), Edirne Muradiye Camii (1433) ve Çinili Köşk'te (1472) görülüyor. Bunlar genellikle mozaik veya sırlı boya teknikleri ile üretilmiş çiniler olup, bu dönem çinilerinde lacivert, mavi, turkuaz, siyah renkleri ağırlıktadır ve daha çok geometrik desenler kullanılıyor. Bu dönemde, mimaride kullanılan duvar çinilerine kâşi, süs ve mutfak eşyası çinilere ise evâni deniliyor.

16. yüzyılda İznik'te üretilen çinilerde gerek kalite ve gerekse desen üretiminde büyük gelişmeler olduğu görülüyor. Osmanlı, mozaik gibi teknikleri bırakıp sır altı boya ve sır tekniğini geliştiriyor. Bunun yanı sıra saray nakkaşhanesinde yeni motifler geliştirilmeye ve üretilmeye başlanıyor. Kırmızı, yeşil, mavi, lacivert, turkuaz ve kahverenginin kullanımıyla İznik çinilerinde yeni bir devir başlıyor.

KÜTAHYA ÇİNİSİ: Kütahya'da ilk çini örnekleri, 14. yüzyılın sonlarında görülüyor. İstanbul'un çini ihtiyacını karşılamak için 16. yüzyılda Kütahya'da çini atölyeleri kuruluyor. Osmanlı'nın gerileme dönemiyle beraber İznik'te çinicilik de aynı hızda geriliyor. 18. yüzyılda çinicilik sanatının İznik'te tamamen kaybolmasıyla Kütahya bu alanda faaliyet gösteren tek yer oluyor. Osmanlı'da çiniciliğin en güzel ve son örnekleri ise, Hafız Mehmed Emin Efendi'nin elinden çıkıyor.



Kaşibeyaz'ın Gaziantep lezzetleri Ankara'da

Geleneksel lezzeti, modern sunumu ve şık dekorasyonuyla Ankara'da da hizmet vermeye başlayan Kaşibeyaz, büyüme planlarını hayata geçirmeye devam ediyor.

Gaziantep'li kebab ustası Mehmet Besim'in oğlu Ahmet Besim, zor geçen gençlik döneminin ardından babasının mesleğini yaparak hayata tutunmuş bir girişimci. 9 yaşında annesini, 16 yaşında babasını kaybettikten sonra askerliğin yolunu tutan Besim, Samsun'da askerlik yaptığı sırada, şehirde hiç kebabçı olmadığını fark ediyor. 11 yaşında gördüğü bir rüyanın ardından bir kaşının ağarmasıyla çevresinin 'Kaşibeyaz' lakabını taktığı Ahmet Besim, 1966 yılında kurduğu ilk restorana Kaşibeyaz adını veriyor. Samsun'dan başladığı ve ilginç telefon reklamıyla markalaştırdığı girişimciliğini bugün sekiz şubesi ve 700 çalışanı olan büyük bir zincire dönüştüren Ahmet Besim'den Kaşibeyaz'ı dinledik.

Kaşibeyaz'ın kuruluş hikayesini anlatır mısınız?

11 yaşında iken bir gece rüyamda altın dolu bir harmanda altınları harmanladığımı gördüm. Ertesi sabah kalkıp aynaya baktığımda ise bir kaşının ağardığını fark ettim. Hemen bu durumu cami hocamıza anlattım ve anlamını sordum. Bunun üzerinde kendisi de bana; "Kaşının ağarması, Allah tarafından sana verilmiş bir nişandır. Bu nişan, zamanla sana çok büyük faydalar sağlayacak" dedi. O günden sonra insanlar bana "Kaşibeyaz" lakabını taktılar ve bana hep böyle seslendiler. 1962 yılında askerlik için Samsun'a gittiğimde ise şehirde hiç kebabçı olmadığını fark ettim. As-

kerden sonra Gaziantep'ten Samsun'a gelip yerleştim ve 1966 senesinde ilk Kaşibeyaz'ı Samsun'da açtım. Böylelikle Kaşibeyaz serüveni başladı.

Telefonu "Kaşibeyaz" diyerek açana baklava hediye ettiğiniz bir dönem olmuş. Neden böyle bir uygulama başlatmıştınız?

İşler iyice açılmaya başlayınca ilk reklamımızı yapmak için düğmeye bastık. 1966'da daha önce hiç denememiş bir reklam yoluyla ismimizi bütün Samsunlulara duyurmak istedik. Belediye hoparlörlerinden telefon çaldığı zaman alo yerine "Kaşibeyaz" diye açana zeytinyağı, baklava hediye edeceğimizi duyurduk. Sonra Samsun'un telefon rehberini önüme aldım ve tek tek insanları aradım. Telefonu Kaşibeyaz diye açana baklava, zeytinyağı gönderdim. Reklam o kadar çok tutmuştu ki bir gün o dönemin valisi beni arayarak "Kaşibeyaz, ne olur şu kampanyayı artık bitir, telefonla konuşamaz olduk" demişti.

Kaşibeyaz, Doğu mutfağından gelen sayılı markalar arasında yer alıyor. Doğu mutfağını diğer mutfaklardan ayıran özellikler nelerdir?

Doğu mutfakları arasında en özel olanlardan bir tanesi Gaziantep mutfağıdır. Sadece kendine has onlarca ham madde ve bunlardan meydana gelen yüzlerce çeşit lezzetli yemeğe ev sahipliği yapar. Hatırlanacağı üzere UNESCO geçen aylarda bu zengin menüye kayıtsız kalmayıp memleketimin mutfağını, "Yaratıcı Şehirler Ağı"



Suat Kaşibeyaz, Ahmet Kaşibeyaz ve Murat Kaşibeyaz.

kapsamına dahil ederek korumaya aldı. Bu durum bizleri çok gururlandırdı.

Peki Kaşibeyaz'ı Kaşibeyaz yapan özellikleri açıklar mısınız?

Kaşibeyaz'ı Kaşibeyaz yapan üç önemli özellik var. Bunları; her ürünün yöresinden getirilerek deneyimli ustalarımız tarafından usulünce lezzetler ortaya çıkarmak, güler yüzlü ve kaliteli servis sunmak, kebabçılığı merdiven altı yiyecek konumundan lüks restoranlara taşıyan bir marka olmak diye tarif edebiliriz.

Kaşibeyaz kaç şube ve çalışanla hizmet veriyor? En çok tercih edilen lezzetiniz hangisi?

Kaşibeyaz Florya, Kaşibeyaz Baklava, Kaşibeyaz Balık, Yeniköy Ka-



adı verilen özel bir satırla hazırlanıyor. Bu yüzdelen kebablar kesince kıyma gibi dağılmıyor.

Menünüzde, sadece sizde bulabileceğimiz bir lezzet var mı?

“Kaşibeyaz sarma” kendi buluşumuz. Sebzeli bahar kebabının yufka kadar ince bir hamura sarılıp fırına verilmesiyle yapılan ve tek başına doyurucu, muhteşem bir lezzet. Et tercih etmeyen ya da etin dışında bir şeyler yemek isteyen misafirlerimiz için güzel bir seçenek. Domates maydanoz eşliğinde sunuyoruz.

Şubeleşmenin kalite ve lezzeti azalttığına inanan bir kesim var. Siz bu konuda ne söylemek istersiniz?

Bizim çalışanlarımız çok uzun süredir Kaşibeyaz ile birlikte. 40 yıldır ekmeğimizi paylaştığımız insanlar var. Kaşibeyaz'a girdiklerinde çocuk yaşta olup şimdi ise yönetici konumunda olanlar var. Kaşibeyaz'a gönülden bağlı olan çalışanlar, işi en az bizim kadar sahipleniyor. Hal böyle olunca Kaşibeyaz ne kadar şubeleşirse şubeleşsin elindeki mevcut deneyimli çekirdek kadro sayesinde kendine has lezzet ve servis standardını her yerde aynı seviyede tutmayı başarıyor.

Yurt dışına açılacak mısınız? Yakın dönem hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

Özellikle Orta Doğu ülkeleri olmak üzere dünyanın çeşitleri yerlerden şube açmak için çeşitli ciddi teklifler alıyoruz. Fakat bu konuda aceleci davranmıyoruz. Şu an için odak noktamız yeni hizmete soktuğumuz Ankara ve Atşehir şubelerimiz. İstanbul'daki yeni 3'üncü havalimanı ile ilgili bir takım girişimlerimiz olabilir. Şu anda büyüme planlarımızın odağında Kaşibeyaz Food Point markası var. Burada sadece 8-10 çeşit dürüm, içli köfte, çiğ köfte lahmacun ve baklava olacak.

Kaşibeyaz, sadece yemek yenilen bir yer olmaktan çıktı. Çeşitli organizasyonlara da ev sahipliği yapıyorsunuz. Kaşibeyaz

Gala fikri nasıl çıktı? Burada ne tür hizmetler sunuyorsunuz?

Çevremizdeki insanlar ve Florya eşrafi bize hep Florya ve yakın çevresinde kaliteyi düğün, nişan, etkinlik mekanının olmadığını söylerlerdi. Biz de bu bölgenin eksikliğini gidermek adına SestoSenso adlı İtalyan mutfaklığı üzerine hizmet veren işletmemizi kapatıp, onun yerine 2014 yılında 1500 kişi kapasiteli Gala Kaşibeyaz'ı hayata geçirdik. Burada düğünlerden nişanlara, sünnet törenlerinden mevlüt yemeklerine, kongrelerden fuarlara kadar birçok alanda hizmet vermeye başladık. Hatta işletmemiz 2015 yılında, İstanbul'da en çok organizasyon yapan ilk üç mekan arasında yer aldı.

Kaşibeyaz'ın unutulmayan bir müşteri hikayesi var mı?

50 yılı aşkın bir mazisi olan Kaşibeyaz'ın unutulmayan birçok müşteri hikayesi var tabii ki. Fakat bunların en güzeli, çok uzun zaman önce küçük bir çocuk iken geldiği Kaşibeyaz'a şimdilerde kendi çocuklarıyla, torunlarıyla kapıdan içeri adım atan müşterilerimizi görmek beni çok duygulandıran ve gururlandıran olayların başında geliyor. Bana kalırsa en güzel hikaye budur, Kaşibeyaz'a olan aidiyet...

Yakın bir zamanda Ankara şubeniz açıldı. Ankara'da olmaktan memnun musunuz?

Atatürk Orman Çiftliği içinde atıl vaziyette olan Merkez Lokantası'nı ihale sonucu aldık. 1,5 yıllık aslına uygun restorasyonun ardından 2016'nın Haziran ayında hizmete soktuk. 5 bin metrekare alan üzerinde bulunan Kaşibeyaz Ankara, toplamda 1400 kişiye hizmet verebilecek kapasiteye sahip. Menü içeriği ise İstanbul ile tamamen aynı. Hatta birçok ustamızı ve servis elemanımızı İstanbul'dan getirterek alışagelmış Kaşibeyaz standardını Ankara'da yakalamak istedik. Kısa süre çok başarılı olduğumuza inanıyorum. Her gün yüzlerce Ankaralı'nın ağırlandığı mekanımızda, eski ve yeni milletvekillerimizi, bakanlarımızı ve iş adamlarımızı ağırlamaktan onur duyuyoruz.



şibeyaz Bosphorus, Kaşibeyaz Akvaryum, Gala Kaşibeyaz, AOÇ Kaşibeyaz Ankara ve çok kısa süre önce hizmete giren Anadolu Yakası'nda ilk şubemiz Kaşibeyaz Atşehir ile İstanbul ve Ankara'da toplam 8 şubede 700'ü aşkın personelimize ile misafirlerimize hizmet veriyoruz. Ayda 18-19 ton et tüketilen şubelerimizde en çok tercih edilen lezzetlerimizin başında acılı Antep kebabı, sebzeli bahar kebabı, patlıcan kebabı ve Ali Nazik kebabı geliyor.

Herkes kebab yapıyor. Sizdeki kebabın özelliği nedir?

Menüdeki tüm kebablarda yüzde yüz kuzu eti kullanılıyor. Etlar, zırh

12
ARALIK
20.00

ODTÜ
Kültür ve
Kongre
Merkezi
Kemal Kurdaş
Salonu



Ölü Ozanlar Derneği tiyatroseverlerle buluşuyor

Hakan Altın'ın yönettiği, Can Gürzap'ın da oynadığı "Ölü Ozanlar Derneği", Ankara'da tiyatroseverlerle buluşuyor.

Ergenlik çağındaki birkaç gencin aşırı disiplinli bir yatılı okulda geçen bu hikâyesinde, okula yeni atanan John Keating, yeni bakış açıları sunduğu öğrencilerine, şiir dünyasına girmelerini, günü en iyi şekilde değerlendirebilmelerini ve onların farkındalıklarını artırmaya çalışıyor.

N.H. Kleinbaum'un roman olarak yazdığı ve Gökçe Biçer tarafından tiyatro oyunu haline getirilen Ölü Ozanlar Derneği'nde Can Gürzap Edebiyat Öğretmeni John Keating karakterini canlandırıyor.

14
ARALIK
21.00

IF
Performance
Hall, Ankara



Çok renkli müzikal sahnesi ile Can Bonomo

IF Performance Hall'de sahne alacak olan Can Bonomo, farklı müzik çalışmaları ve internet üzerinden gerçekleştirdiği online konserler ile dikkatleri çekiyor.

İlk albümü "Meczip" ile kalabalık bir takipçi kitlesi oluşturmayı başaran Can Bonomo, ikinci albümü "Aştan ve Gariplikten" ile yerini sağlamlaştırdı.

Bonomo, alaturka nağmelerden kalıp dışı melodilere kadar zengin bir müzikal ziyafetiyle izleyicisinin kulaklarında yer edecek.



William C. Taylor Değişim Manifestosu

İş dünyası gittikçe daha rekabetçi ve global bir hale gelir ve yeni teknolojilere süratle uyum sağlarken; şirketler müşterilerinin ihtiyaçlarını rakiplerinden daha iyi koşullarda nasıl karşılayabileceklerinin cevaplarını arıyorlar.

Bu kitap, şirketinde yanlış giden noktaları düzeltmek, yeni girişimlerde bulunurken başarı şansını en yüksek seviyeye çıkarmak ve çalışma arkadaşlarını yeniden yapılanma için harekete geçirme gayreti gösterirken liderlik mantığı üzerinde yeniden düşünmek isteyen her meslektan lidere yol gösterecek bir rehber niteliği taşıyor.

Özdemir Erdoğan'dan klasik aşk şarkıları

16 Aralık'ta ODTÜ Kemal Kurdaş Salonu'nda sahne alacak olan aşk şarkılarının güçlü yorumcusu Özdemir Erdoğan, "İkinci Bahar", "Bana Ellerini Ver", "Sevdim Seni Bir Kere", "Baharda Kuşlar Gibi", "Gurbet" ve "Canım Senle Olmak İstiyor" gibi Türk müziğinin unutulmaz eserleri sahibinin sesinden müzikseverlerle buluşturacak. Özdemir Erdoğan ile beraber "İkinci Bahar" söylemek için acele edin.



16
ARALIK
20.30

ODTÜ
Kültür ve
Kongre
Merkezi
Kemal Kurdaş
Salonu

Doğaçlama tiyatrosu ile Mahşer-i Cümbüş

Türkiye'de Modern Doğaçlama Tiyatro'nun öncüsü Mahşer-i Cümbüş, doğaçlama tiyatronun gösteri biçimlerinden biri olan tiyatro sporunu Türkiye'de ilk defa seyirci ile buluşturdu.

Kuruluşunun 5'nci yılında kendi sahnesi "Mahşer-i Cümbüş Hayalhanesi"ni açtı. Ekip bugüne kadar 500'ün üzerinde "tiyatro sporu", 200'ün üzerinde "beyin fırtınası" gösterisi yaptı.

2007 yılında Türkiye'nin ilk doğaçlama şov programı "Anında Görüntü Show"u ekranlara taşıdı. 17 Aralık'ta oyunu seyretmeye gelen izleyicilere şunu hatırlatmakta fayda var: Bir tiyatro sporu gösterisi asla tekrar etmez. Her şey o oyuna ve o seyirciye özeldir. Bu sebeple her oyun birbirinden farklıdır.



17
ARALIK
20.00

Yenimahalle
Nazım
Hikmet
Kültür
Merkezi

Tom Peters Küçük Ama Önemli Şeyler

Tom Peters, iş hayatı konusunda çağımızın en etkili, çığır açıcı düşünürlerinden biri. The Economist dergisi tarafından "guruların gurusu," Los Angeles Times gazetesi tarafından da "post-modern şirketlerin babası" olarak adlandırılan yazar, Küçük Ama Önemli Şeyler Mükemmel'e Ulaşmanın 163 Yolu kitabıyla; hayata ve iş hayatına dair önemli ipuçlarını, yönetim anlayışına yönelik sıra dışı kavramları, dünyanın farklı köşelerine yaptığı iş seyahatlerinde biriktirdiği gözlemleri ve seminerlerine katılan kişilerle yaptığı konuşmalardan edindiği izlenimleri paylaşıyor.



YURT DIŞI FUARLAR

FUAR ADI	ORGANİZATÖR	KONU	YER	TARİH
Trendset 2016	Trendset	Hediyelik Eşya	Münih	4-6 Ocak
COUROMODA	Couromoda Feiras	Deri, Ayakkabı, Kürk	Sao Paulo	5-18 Ocak
CES 2017	CEA	Elektrik, Elektronik	Las Vegas	5-8 Ocak
Christmas & Gift Show	H.I.T.F Ltf	Oyuncak	Harrogate	8-11 Ocak
ARABPLAST	Messe Düsseldorf	Plastik Kauçuk	Dubai	8-10 Ocak
Kleine Fabriek	Veronique	Tekstil	Amsterdam	8-9 Ocak
HORECAVA	Amsterdam RAI	Endüstriyel Ekipman	Amsterdam	9-12 Ocak
International Stationery Fair	HKTDC	Kağıt, Matbaa, Etiket	Hong Kong	9-12 Ocak
Toys & Games	Tdctrade	Oyuncak	Hong Kong	9-12 Ocak
HEIMTEXTIL	Messe Frankfurt	Ev Tekstili	Frankfurt	10-13 Ocak
PSI Dusseldorf	Messe Düsseldorf	Reklam	Düsseldorf	10-12 Ocak
Kitchen Bath Ind. Show (KBIS)	NKBA	İnşaat	Las Vegas	10-12 Ocak
Autosport Engineering	Hay Exhibiton	Otomotiv ve Yan Sanayii	Birmingham	12-15 Ocak
DOMOTEX	Deutsche Messe	Halı-Zemin Kaplama	Hannover	14-17 Ocak
HOGA	Messe Nurnberg	Endüstriyel Ekipman	Nurnberg	15-18 Ocak
DEAL 2017	IEC	Hobi Malzemeleri	Dubai	15-17 Ocak
Fashion Week	Tdctrade	Moda	Hong Kong	15-19 Ocak
IMM/Möbelmesse	Koeln Messe	Mobilya	Köln	16-22 Ocak
Bau 2017	Messe Muenchen	Yapı İnşaat	Munih	16-21 Ocak
StonExpo/Mamomacc Americas	Hanley Wood	Mermer	Las Vegas	17-20 Ocak
Aerosol Forum	ORIEK	Ambalaj	Paris	18-19 Ocak
Garmentech 2017	Zak Trade	Tekstil Makinaları	Dhaka	18-21 Ocak
Vicenzaoro	Fiera di Vicenza	Kuyumculuk	Vicenza	20-25 Ocak
Meuble Paris	SAFI	Mobilya	Paris	20-24 Ocak
Boot Düsseldorf	Messe Düsseldorf	Denizcilik	Düsseldorf	21-29 Ocak
SIGEP	Rimini Fiera	Gıda	Rimini	21-15 Ocak
Paris Stone Show	Ladin Fuarcılık	Mermer	Paris	23-25 Ocak
IPM Essen	Messe Essen	Çiçekçilik	Essen	24-27 Ocak
Interplastica 2017	Messe Düsseldorf	Plastik Kauçuk	Moskova	24-27 Ocak
Paperworld	Messe Frankfurt	Kırtasiye	Frankfurt	28-27 Ocak
OPTI München	Messe München	Optik	Münih	28-30 Ocak
ISM	Koeln Messe	Gıda	Köln	29 Ocak- 1 Şubat
Arab Health	IIR	Medikal	Dubai	20 Ocak- 2 Şubat
Spielwarenmesse Toy Fair	Spielwarenmesse	Oyuncak	Nürnberg	1- 6 Şubat
EXPOCASA	EXPO 2000	Mobilya, Dekorasyon	Torino	2-5 Şubat
Momad Metropolis	IFEMA	Deri, Ayakkabı, Kürk	Madrid	3-5 Şubat
China Fish 2017	CFC Expo	Hobi Malzemeleri	Pekin	5-7 Şubat
ISE Integrated Systems Europe	Intergrated Systems	Bilgisayar	Amsterdam	7-10 Şubat
LED Korea 2017	Semicon	Elektrik, Elektronik	Seoul	8-10 Şubat
Ambiente	Frankfurt Messe	Mobilya, Dekorasyon	Frankfurt	10-14 Şubat
CHEMTECH & Pharma Worldexpo	Chemtech Secretariat	Boya ve Kimyasal	Chennai-Tamilnadu	14-17 Şubat
BIOFACH	NurnbergMesse	Gıda, Organik	Nurnberg	15-18 Şubat
Tokyo Health Industry Show	Cmpjapan	Gıda	Tokyo	15-17 Şubat
MEDICAL JAPAN	INTEX Osaka	Medikal	Osako	15-17 Şubat
Top Gastro	Incheba	Gıda	Prag	16-19 Şubat
Holiday World	Incheba	Turizm	Prag	16-19 Şubat
CIAACE	YASN	Otomotiv ve Yan Sanayii	Pekin	17-20 Şubat
Inhorgenta Europe	Messe München	Kuyumculuk	Münih	18-21 Şubat
CEVISAMA 2017	UNEX	Seramik ve Banyo	Valencia	20-24 Şubat
F.R.E.E	Messe Muenchen	Turizm	Münih	23-25 Şubat
Morocco Home	Pyramids Fuarcılık	Ev Tekstili	Kazablanka CICEC	24-27 Şubat
Professional Beauty	EMAP	Kozmetik	Londra	26-27 Şubat
SIMA Paris	Comexposium	Tarım, Hayvancılık	Paris	27 Şubat- 2 Mart
CLIMATIZACION	IFEMA	Enerji Isı ve Havalandırma	Madrid	28 Şubat-3 Mart



YURT İÇİ FUARLAR

FUAR ADI	ORGANİZATÖR	KONU	YER	TARİH
Kitap Fuarı	Eylül Fuarcılık	Kitap	ATO Ankara	06-15 Ocak
Kitap Fuarı	Tüyap Adana Fuarcılık	Kitap	Tüyap Adana	07-15 Ocak
İSMOB İstanbul Mobilya F.	Tüyap Tüm Fuarcılık	Mobilya	Tüyap İstanbul	10-15 Ocak
Junioshow Çocuk, Bebe Hazır Giyim F.	Tüyap Bursa Fuarcılık	Tekstil	Tüyap Bursa	10-14 Ocak
Eğitim Fuarı	Edufairs Fuarcılık	Eğitim	Lütfi Kırdar İstanbul	11-12 Ocak
Enerji Verimliliği Fuarı	Tan Fuarcılık	Enerji Isı ve Havalandırma	WOW İstanbul	11-12 Ocak
32. Uluslararası Anne Çocuk Ürünleri F.	UBM ICC Fuarcılık	Tekstil	IFM İstanbul	11-12 Ocak
Expo Geothermal	Demos Fuarcılık	Jeotermal, Biogaz,Nükleer, Buhar Teknolojileri	IFM İstanbul	12-14 Ocak
5. İskele Ve Kalıp Endüstriyel Yapı Fuarı	Demos Fuarcılık	Yapı İnşaat,	IFM İstanbul	12-15 Ocak
Abiye, Gelinlik, Damatlık Fuarı	Patika Tanıtım Fuarcılık	Tekstil	Lütfi Kırdar İstanbul	17-19 Ocak
28.Uluslararası Konaklama ve Ağırlama Ekipmanları Fuarı	Anfaş Antalya Fuarcılık	Endüstriyel Ekipman	Antalya	18-21 Ocak
12. Uluslararası Tarım ve Seracılık Fuarı	Orion Fuarcılık	Tarım, Hayvancılık	Fuar İzmir	19-22 Ocak
İstanbul Mobilya Fuarı	MOSFED	Mobilya	IFM İstanbul	24-29 Ocak
13. Gıda, Gıda Teknolojileri ve Ambalaj F.	Akort Tanıtım	Gıda	Gaziantep OFM	26-29 Ocak
8. Tarım Teknolojileri ve Hayvancılık F.	Akort Tanıtım	Tarım, Hayvancılık	Gaziantep OFM	26-29 Ocak
21. Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı	ITE TURKEY	Turizm, Seyahat	Tüyap İstanbul	26-29 Ocak
İstanbul Deri Fuarı	UBM İstanbul Fuarcılık	Deri	IFM İstanbul	1-3 Şubat
Manisa 3. Ayakkabı Moda Fuarı	SNS Fuarcılık	Deri Ayakkabı	Manisa Belediyesi	2-5 Şubat
Gaming İstanbul Dijital Eğlence ve Oyun Fuarı	GL Events Fuarcılık	Elektrik, Elektronik	IFM İstanbul	2-5 Şubat
3. Çukurova Tarım Fuarı	Elka Fuarcılık	Tarım, Hayvancılık	Adana Çukobirlik	2-5 Şubat
Evlilik Hazırlıkları Fuarı	Tüyap Adana Fuarcılık	Tekstil	Tüyap Adana	2-5 Şubat
26. Uluslararası Örgü, Dokuma Makineleri Fuarı	Tüyap İhtisas Fuarları	Tekstil	Tüyap İstanbul	2-5 Şubat
14. Uluslararası İplik Fuarı	Tüyap İhtisas Fuarları	Tekstil	Tüyap İstanbul	2-5 Şubat
Seyahat Acentaları ve Tedarikçileri F.	Agoras Fuarcılık	Turizm, Seyahat	Antalya Cam Piramit	3-4 Şubat
İzmir 11. Uluslararası Gelinlik, Damatlık F.	İZFAŞ İzmir Fuarcılık	Tekstil	İzmir Gaziemir	7-10 Şubat
6. Penye, Tekstil ve Teknolojileri Fuarı	Akort Tanıtım	Tekstil	Gaziantep OFM	8-12 Şubat
3. Benim Okulum Fuarı	MSK Fuarcılık	Eğitim	Antalya Cam Piramit	9-12 Şubat
Evlilik Hazırlıkları Fuarı	Tüyap Tüm Fuarcılık	Hediyelik Eşya	Tüyap Samsun	9-12 Şubat
11. Yüze İşleme Teknolojileri Fuarı	Hannover Fairs Turkey	Makina ve Teknik	Tüyap İstanbul	9-12 Şubat
16.Birleştirme, Kaynak ve Kesme Teknolojileri Fuarı	Hannover Fairs Turkey	Makina ve Teknik	Tüyap İstanbul	9-12 Şubat
İstanbul İç Giyim Moda Fuarı	Dünya Ticaret Merkezi	Tekstil	IFM İstanbul	9-12 Şubat
22. Sac İşleme, Metal Kesme Fuarı	Hannover Fairs	Yapı İnşaat	Tüyap İstanbul	9-12 Şubat
Ahşap ve Ahşap Ürünleri Fuarı	Küre Fuarcılık	Yapı İnşaat	İstanbul Kongre Merkezi	9-12 Şubat
Avrasya Boat Show 2017	Cnr Expo	Denizcilik	IFM İstanbul	11-19 Şubat
24.Uluslararası Gıda ve İçecek İhtisas F.	Anfaş Antalya Fuarcılık	Gıda	Antalya	15-18 Şubat
Çevre Teknolojileri Fuarı	MMI Eurasia Fuarcılık	Enerji Isı ve Havalandırma	IFM İstanbul	16-18 Şubat
10.İsıtma, Soğutma, Havalandırma, Tesisat ve Yalıtım Fuarı	Tüyap Adana Fuarcılık	Enerji Isı ve Havalandırma	Tüyap Adana	16-19 Şubat
Dünya Turizm Forumu ve Fuarı	Sedef Fuarcılık	Turizm	IFM İstanbul	16-18 Şubat
41.Ayakkabı ve Çanta Fuarı	İZFAŞ İzmir Fuarcılık	Deri, Ayakkabı, Kürk	İzmir Gaziemir	20-23 Şubat
29.Uluslararası Seramik, Banyo, Mutfak Dekorasyon Fuarı	Tüyap Tüm Fuarcılık	Yapı İnşaat	Tüyap İstanbul	21-15 Şubat
2.Otel Ekipmanları, Ağırlama ve Ev Dışı Tüketim Fuarı	GL Platform Fuarcılık	Endüstriyel Ekipman	Kuşadası Efes	22-25 Şubat
Kırtasiye, Kağıt, Ofis Malzemeleri, Oyuncak Fuarı	Tüyap Fuar ve Fuarcılık	Kırtasiye	Tüyap İstanbul	22-26 Şubat
Kongre, Toplantı ve Etkinlik Fuarı	Turizm Medya Fuarcılık	Turizm	İstanbul Kongre M. ICC	22-24 Şubat
Motosiklet Fuarı	Messe Frankfurt İstanbul	Bisiklet	IFM İstanbul	23-26 Şubat
Eğitim Teknolojileri Fuarı	İstanbul Fuarcılık	Eğitim	IFM İstanbul	24-26 Şubat
Uluslararası CNR Kitap Fuarı	Pozitif Fuarcılık	Kitap	IFM İstanbul	24 Şubat-3 Mart
Yurtdışı Eğitim Fuarları	Study Expo Fuarcılık	Eğitim	Sheraton Ankara	28 Şubat-28 Şubat
Televizyon İçerik, Dijital İçerik ve Telif Hakları Fuarı	Globus Fuarcılık	Telekomünikasyon	Lütfi Kırdar İstanbul	28 Şubat- 2 Mart



**Ankara Chamber of Industry
Chairman
Nurettin Özdebir**

PARADIGM CHANGES

Turkey was ranking in 51st among 140 countries in the 2015-2016 Global Competition Report of World Economic Forum. In the 2016-2017 Report, with a decrease of 4 ranks, Turkey ranked in 55th among 138 countries. In both of the reports, tax rates, lack of required qualifications in labor force, access to funds, ineffective bureaucracy take the lead among the most problematic areas that obstruct business.

In the Doing Business Report of the World Bank Group, where countries are evaluated ranked on their ease of doing business, Turkey was ranking 55th among 189 countries in the Report of 2016, but in the Report of 2017 Turkey decreased by 14 ranks and ranked in 69th among 190 countries. In both of the Reports, construction permissions, access to funds, time spent for paying taxes and tax rates, resolving insolvency are among the first problematic areas that aggravate business.

Main reason for Turkey's rankings going worse in the reports of both institutions is not the deterioration in the problematic areas, but the fact that other countries are more rapid in realizing their reforms than us. Thus, Turkey cannot realize the reforms in a sufficient speed and efficiency. This must change and reform process should be accelerated again. The expectation that the structural reforms will continue is one of the most important factors that attract foreign capital to our country. As an example, Standard and Poor's confirmed the credit rating of Turkey as BB in the beginning of November and scaled up the rating outlook from "negative" to "stable". The reason for the improvement in rating outlook was indicated as the expectation that the policy makers would continue to implement reforms. As can be seen from this example, these expectations should not be let down.

Globalization process in the world is entering a new period and protectionist tendencies are gaining strength

in very country. Since 2010, world economy has grown by an average of 3 percent annually, whereas the world trade has grown by 2 percent. This scene could get even more deteriorated in the upcoming years, due to protectionist tendencies. This will deepen the competition among countries even more. Within the aspect of our country, it will have difficulties to export in the next years and competition will intensify with imported goods in the domestic market. The paradigm, which is on a change in the global economy, increases even more the importance of reforms that will enhance our competitive power. Economic management, which puts an intensive effort in terms of structural reforms, must increase its performance even more.

LOCALIZING DEFENSE IS ON THE PATH TO BECOME A GLOBAL SUPPLIER...

New technologies and security threats increase the defense budget. Defense expenditures worldwide is around 1,8 trillion dollars. And Turkish defense budget, with a 5 percent share from the total export of Turkey and aiming a foreign sale of 25 billion dollars in 2030 is getting ready to change shells by its original technology that will trigger many items.

Rebuilt policies in the last 10 years in Turkey are deemed as the start of a big transformation in defense industry. Today, 31 thousand people are employed in the defense sector, which has grown up to a production potential of 5 billion dollars, export of 1,7 billion dollars and R&D expenditures of 1 billion dollars annually, with the participation of more than 1000 companies, research institutions and universities. Now there are two Turkish names like ASELSAN and TAI among the first biggest 100 defense industry companies in the world. Turkey is one of the 30 countries with its own satellite. Turkey, exporting to the markets of USA, Europe, Middle East, Asia, Africa and South America, is acquiring its own needs from the domestic market with a level of 60 percent now. The main path of the sector, aiming an export of 25 billion dollars in 2030, is the policy of nationalization in every area from aircrafts to software. The level of Turkey's acquiring its needs from the domestic market is now over 60 percent.

"PROJECTS IN THE POOL ARE OVER 25 BILLION DOLLARS"

Prof. Dr. İsmail Demir, Undersecretary of Defense Industry, stated that the number of projects in the pool of defense industry was over 350 and said: "When we add R&D projects to these ones, the number goes over 410. Some of the projects can be small in volume and size,



but some others can be giant. The amount for the projects that have been decided upon, is over 25 billion dollars. High altitude defense systems project and national noncombatant aircraft project is not all included in this number. We should add 10 billion dollars more to the defense industry investment portfolio if we include all projects.”

“ORIGINAL TECHNOLOGIES AND DESIGNS INCREASE OUR CHANCE OF COMPETITION”

Selçuk Yaşar, Chairman of the Executive Board of Defense and Aerospace Industry Manufacturers’ Association (SASAD) said: “Our export has increased by 100 percent from the 860 million dollars of 2011 to 1.7 billion dollars. Our products designed with original technologies create a positive competition in the world markets. We are among the first 12 countries in export. We are ranking the 3rd among the producer countries growing in export with a new motion.”

“WE WOULD HAVE BEEN TALKING ABOUT A DIFFERENT SCENE, IF WE HAD NOT BEEN NATIONALIZED”

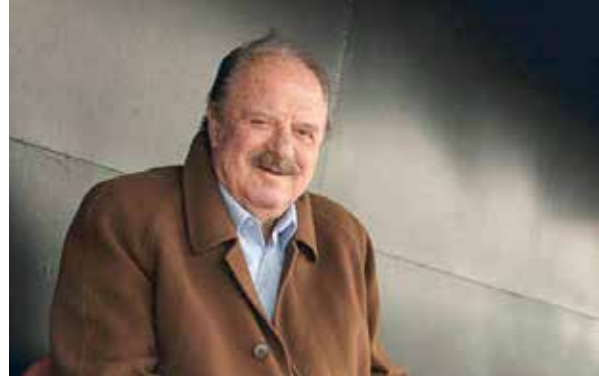
Nejat Bilgin, Chairman of the Executive Board of Turkish Aviation and Aerospace (TUSAS) saying that Turkey does not have the luxury for inertia, stopping or pausing in particular in terms of defense industry or martial matters, stated: “10 years ago, Turkey was foreign-dependent in defense industry with a percentage of 80s. Today, this is around 40 percent. If we had not started to work on the nationalization of our defense industry, we could have been talking about a different scene”.

“1.6 MILLIONS WORTH OF EXPORT THROUGH CLUSTERING”

President of Teknokent Defense Industry Cluster (TSSK), Fatih Ünal stating that they host 110 companies and 400 R&D projects were conducted under their roof, said: “There are more than 100 companies in TSSK and 85 of them are SMEs. 2015 turnover of the cluster is 850 million Turkish Liras and export is approximately 1.6 million dollars”.

“COMPANIES MEMBER TO OSSA INCREASE THE NATIONAL PRODUCTION”

President of OSTİM Defense and Aviation Cluster (OSSA), Ahmet Mithat Ertuğ stating that the companies member to OSSA increase the national production, said: “We are team working to increase the labor force of our SMEs operating in defense and aviation sector and to have them ready to export”.



VISIONER OF ANKARA FLOUR AND GENÇLERBİRLİĞİ SPORTS

İlhan Cavcav is one of the scarcest people today by being successful in many fields, having Ankara Flour as one of the biggest facilities of Turkey on one hand and bringing Gençlerbirliği up to day on the other, which is known as the richest and debtless club of Turkey. İlhan Cavcav, known as a business and sportsman, says: “Gençlerbirliği does not have a penny of debt either to any institution of state or to the Treasury. I have devoted my life to Gençlerbirliği; flour was the profession of my father”.

İlhan Cavcav is one of the 17 children of Haşim Cavcav, who migrated from Balkans to Turkey in 1927... Haşim Cavcav, who tried to hold on to the new life with the bakery he moved from Adana to Ankara, operated a flour mill in Mamak district of Ankara. İlhan Cavcav, who was around seven back then, worked at the mill frequently to get the gratitude of his father. In time, business got bigger and the flour factory was established. And for İlhan Cavcav, who worked at the pay desk of the factory and played football as an amateur in Maskespor, those were the years that football and profession of the father would go hand in hand. A brilliant educational history cannot be presented given the fact that his life of education was stopped on the way, but both in terms of Turkish industry and for Turkish football, he gained a legendary personality. İlhan Cavcav, who has been in the management of Gençlerbirliği for around 40 years, the majority of which is presidency, has become one of the most important players of Turkish flour industry at the same time by creating Ankara Flour Industry Company almost from scratch.



POLICY OF GROWING WITH CONSTRUCTION IGNORES THE TEXTILE

Thread Darning and Weaving Industry of Number 5 and Garment and Leather Industry of Number 6 of Chamber committees of Commerce of Ankara was the guest to the Round Table Meeting of this issue. It was stated in the meeting that the policy of growing with construction led to the fact that the textile sector of 80 years was being ignored.

Round Table Meeting of this issue for the asomedy magazine, where the past and today of textile and garment sector was evaluated, scrutinized the process and problems the both sectors are facing with in the last period. In the meeting, which was held with the participation of Chairman of Thread Darning and Weaving Industry Committee and Councilor and General Director of Sateen Ready-to-Wear Department, Mehmet Derya Güneş, Councilor and Deputy Chairman of Committee Murat, Chairman of Executive Board of Textile Industry Hüseyin Emre Ertan, Director of Tiğ Knitwear Macit Balcı, Chairman of Executive Board of Maya Knitwear Şeyda Thuraisingam, Chairman of Association of Clothing Industrialists of Ankara Canip Karakuş also stated his opinions. In the meeting on behalf of Garment and Leather Industry Committee there were President of Committee and Chairman of Executive Board of Türelı Textile and Weaving Industry Tacettin Türelı, Vice President and Chairman of Executive Board of Çözgü Textile Bünyamin Eryıldırım, Councilor and Chairman of Chairman of Executive Board of Seçil Skirt Clothing Industry Faik Güngör, Councilor and Chairman of Executive Board of Moda İlgi Garment Ergin Şentürk and Director of Büşra Textile and Clothing Industry Dağistan Özkök. Chairman of Executive Board of Kayra Textile from the management of Ankara Clothing Industry Association Ayhan Akay and Chairman of Executive Board of Dule Textile Celalettin Bağcı also participated and shared their opinions in the meeting, which attracted interest and participation intensively.

Participants of Round Table discussed on the problems such as the imported cheap products and the increase in numbers of global trademarks in the shopping malls, and they stated that the textile, which has a past of 82 years, was ignored due to the policy of construction based growth.

Members said that the companies, which want to shrink due to the faced difficulties, cannot make it because of the termination indemnity and they cannot take the liberty to new investments as they cannot foresee the future.



“BUSINESS LIFE IS LIKE CYCLING, IF YOU DON'T PUSH THE PEDAL INCESSANTLY, YOU FALL”

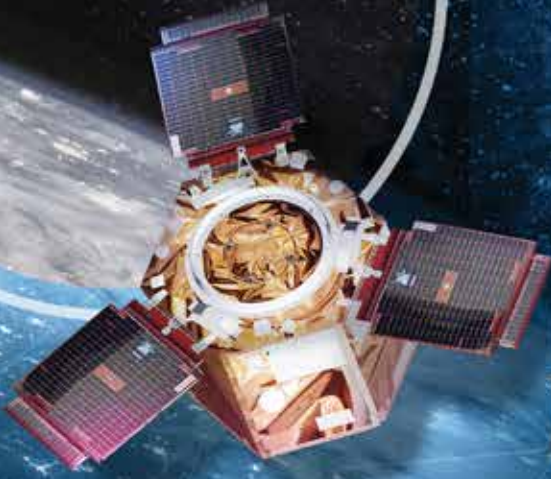
Ceren Şatırlar Balcı, who gained her first work experience in an international company after completing her study in abroad and afterwards started working in their family company Barkom, has now the seat of deputy general director of the company. Balcı, who discovered the path to success through her own experiences, draws a parallel between the business life and cycling and warns: “If you do not incessantly push the pedal, you fall”.

Ceren Şatırlar Balcı saying that “the only condition of success is to work hard and endure”, states that also defining a goal, being disciplined in accordance with the aim, being cautious in details and valuing the opinions of employees and deciding together is also important. Balcı, recommending to work in other places before, to be successful in the family company, says: “Seeing differences increases success. You can set your goals clearer and also learn more from different companies”.



GÖKTÜRK-2

EO UYDU SİSTEMİ



HÜRKUŞ

YENİ NESİL
TEMEL EĞİTİM UÇAĞI

HÜRKUŞ



ANKA

ANKA

ORTA İRTİFA UZUN HAVADA KALIŞLI
(MALE) İHA SİSTEMİ



T129 ATAK

TAARRUZ VE TAKTİK
KEŞİF HELİKOPTERİ

TÜRKİYE'NİN HAVACILIK VE UZAY MERKEZİ

- Tasarım ve Entegrasyon
- Modernizasyon ve Modifikasyon
- Üretim ve Montaj
- Lojistik Destek

TUSAŞ, TSKGYY'nin Başlı Ortaklığı ve SSM'nin İştirakidir.
www.tai.com.tr / marketing@tai.com.tr



TAI

TUSAŞ-TÜRK HAVACILIK VE UZAY SANAYİ A.Ş.



YENER-SAN[®]

dost kapınız

www.yenersan.com.tr

YENER-SAN[®]