

asomedyay

ANKARA SANAYİ ODASI YAYIN ORGANIDIR • EYLÜL-EKİM 2016



Polonya, Türk yatırımcıları
AB pazarına taşıyor

Elektronik sektörü
nitelikli işgücü ile
tedarikçi olacak

Ekonominin az bilinen kahramanları
teknoparklar



SİZDEN ALDIĞIMIZ GÜVENLE...



LEZZET KAPASİTEMİZİ KATLAMAYA DEVAM EDİYORUZ

Art arda yaptığımız yenilikler ve AR-GE çalışmalarımız doğrultusunda kurduğumuz 32.000 m² tesisimizle Türkiye'nin en gelişmiş modern bal üretim merkezi olmanın haklı gururunu yaşıyor; tüketicilerimizin damak tatlarına uygun, üstün kaliteli ve lezzetli balını en hijyenik ortamlarda üretiyoruz. Çevreye ve insana saygıyı ilke edinerek sağlıklı gıdanın adresi olma yolunda başladığımız üretimlerimize, sizden aldığımız güvenle devam ediyoruz.



www.segmen.com.tr





Onun içindeysen, rutinin dışındasın.

Yeni CLA, eşsiz tasarımı ve büyüleyici özellikleriyle Mengerler Ankara'da.

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
Erler Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No:390/A-B (Koru Kavşağı), Etimesgut Ankara, Telefon 0312 227 84 44 Faks 0312 227 83 33

asomedia

ANKARA SANAYİ ODASI DERGİSİ
EYLÜL-EKİM 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.
* asomedia dergisi, Ankara Sanayi Odası'nın ücretsiz, süreli yayınıdır.

EKONOMİNİN AZ BİLİLEN KAHRAMANLARI TEKNO PARKLAR

34



96



102



46



İŞ YÖNETİMİ

Çalışan bağlılığını sağlayın, kazanın!

64

YUVARLAK MASA TOPLANTISI

Ankara Sanayi Odası'nın 21 Numaralı Elektrik Komitesi, Yuvarlak Masa Toplantısı'nın konuğu oldu.

74

İŞ HAYATINDA KADIN

Üniversite stajını yaparken şantiye ortamındaki hareketlilikten etkilenen Hande Öztürk, mezun olur olmaz çalışma hayatına atılan başarılı ve vizyon sahibi bir iş insanı. Teknoloji lideri firmaların fazla büyütüldüğünü anlatan Gemak Gıda Makineleri Genel Müdürü Hande Öztürk, "Kendi yaptığınız işin aslında ne kadar değerli olduğunu, yurt dışına çıkınca anlıyorsunuz" diyor.

20

80

ALTERNATİF PAZARLAR

Polonya, Türk yatırımcıları AB pazarına taşıyor.

90

ENERJİ

Avrupa'da 40 yıl öncesinde başlayan rüzgâr enerjisi sektörü, Türkiye'de son 10 yılda hareketlilik kazandı. 48 bin MW'lık rüzgâr potansiyeline sahip Türkiye, enerji üssü olmaya hazırlanıyor.

96

GEZGİN

Afrika'nın vahşi cazibesi, Kenya

102

TIYATRO

Tiyatro sahnesinde 50 yılı geride bırakan Can Gürzap'la tiyatro sevdasını ve bu sevdadan beslenen projelerini konuştuk.

106

SAĞLIK

Modern tıp, bel ve boyun fıtıklarına ameliyatsız çözümler sunuyor.

110

NEREDE NE YENİR?

Ankara'nın döner efsanesi, Süha Döner

90



74



ASOMEDYA HABER TURU

Oda ve borsalardan ortak bildiri ASO'dan şehit yakınlarına ve gazilere 2.5 milyon TL destek ASO, BAŞKON'u ağırladı Nükleer Endüstri'nin ilk heyeti Fransa'da ASO Teknik Koleji'nin üniversite başarısı

OSB'LERDEN

ASO 1. OSB Anaokulu, Milli Eğitim'e devredildi OSTİM'den rektörlere "hayırlı olsun" ziyareti A25 sahaya indi

106



KAPAK KONUSU

Üretilen yeni bilgiyi teknoloji ile birleştiren teknoparklar, rekabetlerini güçlendirmek ve küresel arenada yer almak isteyenlere kapılarını açıyor. Üniversite, devlet ve sanayi sarmalı ile 2.4 milyar dolar değerinde teknoloji ihraç eden Türkiye için teknoparklar ne ifade ediyor?

CEO'LARLA SOHBET

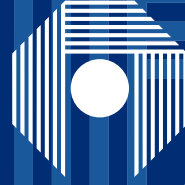
1974 yılında ABD ambargosuna iş makinesi parçası geliştirerek direnen ve 38 yıl önce traktörden bozma iş makineleri ile ticaret hayatına atılan Hasan Basri Bozkurt, Hidromek markasıyla 5 kıtada 50'den fazla ülkeye ihracat yapıyor.

SEKTÖR ANALİZİ

Yüzyılın en nitelikli iş gücünü barındıran elektronik sektörü, 2023 yılında 45 milyar dolar ihracat hedefliyor. Araştırmalar, 21'nci yüzyılda küresel elektronik sektörünün yılda yaklaşık yüzde 3 oranında büyüdüğünü gösteriyor. Türkiye ise tüm sektörler için verimlilik artışı sağlayan bu alanda istediği gelişimi gösterebilmiş değil.

80





nurolog 50
yıl

Nurolog Holding A.Ş.

Arjantin Cd. No:7, 06700
GOP / ANKARA

Tel : 0312 455 10 00

Fax : 0312 455 10 60

www.nurolog.com.tr



Nurettin ÖZDEBİR
Ankara Sanayi Odası
Yönetim Kurulu Başkanı

İhanet çetelerine inat, üretime, yatırımlara, istihdam yaratmaya devam edeceğiz

1 5 Temmuz'da gerçekleşen başarısız darbe girişimi, Cumhuriyet dönemindeki en büyük ihanet olarak tarihe geçecektir. FETÖ ihanet çetesi; tanklarla, helikopterlerle, uçaklarla saldırmış, Cumhurbaşkanlığı kulliyesini, Meclisi, bombalamaktan çekinmemiştir. Bu ihanet çetesi; demokrasiye sahip çıkan Cumhurbaşkanımızın, Başbakanımız başta olmak üzere hükümetin, tüm siyasi partilerin, halkımızın, polisimizin, darbe girişimine katılmayan askerlerimizin ve yargı mensuplarımızın kahramanca direnişiyle püskürtülmüştür. Ülkemizi bir iç savaşa sürükleyerek işgalini ve bölünmesini hedefleyen FETÖ ihanet şebekesi, darbe girişiminde yenilgiye uğramasına rağmen pes etmeyecek, ihanetlerine devam edecektir. Bu nedenle çok dikkatli ve tetikte olmamız gerekmektedir.

Ülkemiz birçok cepheden saldırı altındadır. Dünyanın en tehlikeli terör örgütleri; DAESH, PKK, THKP-C, YPG-PYD, FETÖ her fırsatta ülkemize saldırmaktadır. Son dönemdeki terör saldırıları, bu terör örgütleri arasındaki işbirliğini açıkça ortaya koymaktadır. Bazı dış güçler de, Türkiye'ye boyun eğdirmek için teröristlerle işbirliği yapmakta, onları siyasi amaçları için kullanmaktadırlar. Bu saldırıları püskürtmek için milletçe birliğimizi korumak, görüş ayrılıklarımızı bir kenara bırakarak ülkemize sahip çıkmak zorundayız. Çünkü tehlike büyüktür. Bu günler, "söz konusu vatansa

gerisi teferruattır" ilkesinin somutlaştığı günlerdir. Bu nedenle, 7 Ağustos'ta Yenikapı'da her görüşten milyonlarca insanımızın göstermiş olduğu birlik tablosu, tüm ülkede gerçekleştirilen demokrasi nöbetleri, geleceğe güvenle bakmamızı sağlamaktadır. Bu birlik tablosu, teröristlere karşı mücadelede başarılı olmamızın en temel güvencesidir ve ne pahasına olursa olsun korunmalıdır. Bizler de, teröristlere karşı mücadelesinde Hükümetimizin ve güvenlik güçlerimizin sonuna kadar yanındayız ve bizden istenen her türlü desteği vermeye hazırız.

15 Temmuz hain darbe girişimi, piyasalarda birkaç gün dalgalanmalara yol açmışsa da piyasalar kısa sürede normal seyrine dönmüştür. Halkımızın piyasaya kısa bir sürede 11 milyar dolar sürmesi, kurlardaki hareketlerin normale dönmesinde büyük rol oynamıştır. S&P'nin darbe girişiminin hemen ardından notumuzu indirmesinin, Fitch'in görünümü negatife çevirmesinin finansal piyasalarda kayda değer bir etkisi olmamış, yabancı sermaye giriş ve çıkışları normal seyrinde kalmıştır. Hain darbe girişiminin ekonomide uzun vadeli etkileri ise biz işadamlarının, sanayicilerin sergileyecekleri davranışlara bağlıdır. Öncelikle moralimizi bozmamak, ülkemizin geleceği hakkında iyimserliğimizi korumak zorundayız. Bu nedenle; ihanet çetelerine inat, üretmeye, yatırım yapmaya, istihdam yaratmaya devam edeceğiz, etmeliyiz.



Oda ve borsalardan ortak bildiri

TOBİ çatısı altındaki oda ve borsalar, gerçekleştirilen darbe girişimine karşı tepkilerini göstermek üzere 19 Temmuz 2016 tarihinde ortak bir bildiri yayınladı. Bildiriler, 81 il ve 160 ilçedeki 365 oda ve borsada eş zamanlı olarak okundu. Ankara'daki bildiri TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu, ASO Başkanı Nurettin Özdebir, ATO Başkanı Salih Bezci ve ATB Başkanı Faik Yavuz ile Ankara'daki oda ve borsaların başkan ve yönetim kurulu üyelerinin katılımıyla TOBB merkezinde okundu.

TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu tarafından okunan bildiri şöyle:

“Demokrasi vazgeçilmezimiz, milli irade gücümüz, kardeşliğimiz geleceğimiz”

Değerli basın mensupları,

- ✓ Türkiye’de özel sektörün tamamını temsil eden TOBB ve 365 oda-borsa olarak 81 İl’de, bu ortak açıklamayı aynı anda yapıyoruz.
- ✓ 15 Temmuz gecesi milletimiz ve milli kurumlarımız, demokrasimize kasteden alçakça bir saldırıyı önlemiştir. Halkımız sandığa ve demokrasiye sahip çıkmıştır.
- ✓ Darbe girişimi haberleri ortaya çıktıği gece, birliğimiz ve oda-borsa camiası olarak, tepkimizi ilk anda ortaya koyduk.

- ✓ Bu hain kalkışmanın başarısızlığa uğraması, Türk milletinin birlikte duruşu, kararlı tutumu ve demokrasiye sahip çıkma iradesiyle mümkün olmuştur.
- ✓ Ülkemizin bütün kurumlarının, siyasi partilerimizin, sivil toplumun, basın kuruluşlarımızın, demokrasiyi sahiplenmiş olmasından herkes büyük bir mutluluk duymalıdır.
- ✓ Demokrasi düşmanlarına karşı iktidarı ve muhalefetiyle siyasi partilerimizin ve siyasetçilerimizin gösterdiği birlik, beraberlik ve kararlı duruş, en büyük takdiri hak etmektedir.
- ✓ Başta Sayın cumhurbaşkanımız, meclis başkanımız, başbakanımız ve meclisteki tüm siyasi partilerimizi, cunta heveslileri karşısındaki dik duruşlarından dolayı yürekten kutluyoruz.
- ✓ Gözü dönmüş darbecilerin saldırılarına büyük bir sebatla direnen, böylece gazi unvanını bir kez daha hatırlatan meclisimizle gurur duyuyoruz.
- ✓ Bu darbe girişimi karşısında direnen, tavır sergileyen herkese, başta kahraman emniyet görevlilerimize ve TSK’nın şerefli mensuplarına, gönül dolusu teşekkür ediyoruz. Onlara minnettarız.
- ✓ Ama en çok darbecilerin silahları karşısında kahramanca direnen milletimizin azim ve cesaretiyle kıvanç duyuyoruz.

- ✓ Bizler, gücünü sandıktan, yetkiyi millettten almayan bir idare istemiyoruz. Ülkemiz için demokrasi dışında bir seçenek de görmüyoruz.
- ✓ Ordu içinde örgütlenmiş bu terörist çetenin tamamen ortaya çıkarılmasını ve adalet önünde hesap vermesini bekliyoruz.
- ✓ Hayatını kaybeden kahraman şehitlerimize Allah’tan rahmet, kıymetli ailelerine sabırlar, yaralılara acil şifalar diliyoruz.
- ✓ Milletimiz onları daima minnetle ve rahmetle anacaktır.

Değerli basın mensupları,

- ✓ Allah’a şükür milletimizin sağduyusu, feraseti, cesareti ve Allah’ın yardımıyla bu belayı, bu fitneyi durdurduk.
- ✓ Bu şerden, hem demokrasimizi hem de birlik ve beraberliğimizi güçlendirerek çıktık.
- ✓ Hepimiz demokrasi konusunda toplumda sağlanan bu büyük mutabakatın değerini bilmeliyiz.
- ✓ Şimdi çok daha güçlü olmak, birbirimize daha fazla sarılmak, birbirimizi daha fazla sevmek zorundayız.
- ✓ Çünkü bizi biz yapan, bizi ayakta tutan, bizi millet yapan unsur budur.
- ✓ Ülkemizi kaosa sürüklemek isteyenlerin tuzağına düşmeyeceğiz. İş dünyası olarak daha fazla ça-



Ankara Sanayi Odası Yönetim Kurulu: “Türk halkı, demokrasiye sahip çıktı”

İşma, üretme, istihdam sağlama zamanı diyoruz.

- ✓ Geçmişte olduğu gibi, bugün de yarın da TOBB ve 365 oda-borsa olarak demokrasiden, milletimizden, devletimizden yana olmaya devam edeceğiz.
- ✓ Ülkemizin birliğine, kardeşliğimize ve demokrasimize karşı olanların da karşısına dikileceğiz.
- ✓ Özel sektör olarak, ülkemiz ve milletimiz için daha büyük bir azimle çalışacak ve Türkiye'yi büyük hedeflerine taşıyacağız.
- ✓ Mustafa Kemal Atatürk'ün “Hâkimiyet kayıtsız şartsız milletindir” sözünü hep aklımızda tutarak, ülkemiz için durmadan çalışmaya, üretmeye devam edeceğiz.
- ✓ Yeter ki birlik ve beraberliğimizin kıymetini aklımızdan çıkarmayarak omuz omuza verelim. Yeter ki birbirimizi sevelim, birbirimize inanıp, güvenelim.
- ✓ Bu vesileyle halkın iradesi dışında hiçbir iradeyi tanımayacağımızı, demokrasiden vazgeçmeyeceğimizi ve darbe girişimlerini kabul etmeyeceğimizi bir defa daha vurguluyoruz.

Devletimiz ve ülkemiz var oldukça biz de varız. Demokrasi varsa hepimiz varız. Allah, ülkemize ve milletimize bir daha böyle acılar yaşatmasın. Kamuoyuna saygıyla duyururuz.”

15 Temmuz gecesi, Türk Silahlı Kuvvetleri emir komuta zinciri dışında gerçekleştirilmeye kalkışılan darbe girişimi üzerine 16 Temmuz'da olağanüstü toplanan Ankara Sanayi Odası (ASO) Yönetim Kurulu, bir bildiri yayınlarak darbe girişimini kınadı.

ASO Yönetim Kurulu'nun bildirisi şöyle:

“Türk Silahlı Kuvvetleri'nin emir komuta zinciri dışında gerçekleştirilmeye kalkışılan darbe girişimi, Türk halkının demokrasiye sahip çıkmasıyla sonuçsuz kaldı. Millet iradesine karşı yapılmış bu girişim asla kabul edilemez.

Türk halkı, milletin iradesinden başka hiçbir iradeyi kabul etmediğini ve etmeyeceğini göstermiştir. Türk demokrasi tarihine kara bir leke olarak geçecek bu girişimi gerçekleştiren paralel devlet yapılanmasına mensup ve yandaş hainleri, Türk milleti hiçbir zaman unutmayacaktır. Bu hainlerin devlet kurumlarından olduğu gibi, iş dünyası içinden de bir an önce temizlenmesi en büyük temennimizdir. Biz Ankara Sanayi Odası olarak, milletimizin, demokrasimizin ve seçilmişlerimizin yanındayız.

Bu süreçte büyük bir özveriyle görevlerini yerine getiren başta TBMM'de grubu bulunan siyasi partilerimiz olmak üzere; emniyet güçleri, yargı mensupları, medya çalışanları ve darbeye karşı duran Türk Silahlı Kuvvetleri mensuplarına şükranlarımızı sunuyoruz. Milletimiz bu sıkıntılı günleri de aşacak, bu süreçten demokrasimiz daha da güçlenerek çıkacaktır.”

Saygılarımızla,
Ankara Sanayi Odası
Yönetim Kurulu

Ankara İş Dünyası Platformu'ndan darbe girişimine tepki



Ankara İş Dünyası Platformu, gerçekleştirilen darbe girişimi üzerine Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir'in başkanlığında 18 Temmuz 2016 tarihinde olağanüstü toplandı. Toplantıya ASO, AGSD, ASİAD, AKSİAD, GGYD, KAZAN SİAD, MÜSİAD Ankara şubesi, OSİAD, ORSİAD, TÜSİAV, HASSİAD, TÜGİAD Ankara şubesi temsilcileri katıldı.

Platform, toplantı sonrası bir bildiri yayınlarak darbe girişimini kınadı. ASO Başkanı Nurettin Özdebir tarafından okunan Ankara İş Dünyası Platformu'nun bildirisi şöyle: "Bizler, Ankaralı Sivil Toplum Kuruluşları olarak, 15 Temmuz gecesi Türk Silahlı Kuvvetleri'nin emir komuta zinciri dışında gerçekleştirilmeye kalkışılan darbe girişimini lanetliyoruz, milletimizin, demokrasimizin ve seçilmişlerimizin yanında olduğumuzu ifade ediyoruz.

Millet iradesine karşı yapılan darbe girişimi, halkımızın demokrasiye sahip çıkmasıyla sonuçsuz kalmıştır. Halkımızın güçlü bir irade göstererek demokrasiye sahip çıkmasının, olumlu siyasi ve ekonomik sonuçları olacaktır. Demokrasi güçlendikçe ekonomi de güçlenecektir. Halkımız, milli iradeden

başka hiçbir iradeyi kabul etmediğini ve etmeyeceğini canı pahasına, şehitler vererek, açıkça ortaya koymuştur. Şehitlerimize Allah'tan rahmet, yaralılara acil şifalar diliyoruz.

Tarihimize kara bir leke olarak geçecek bu darbe girişimini gerçekleştiren paralel devlet yapılanmasına mensup hainlerin en kısa sürede hukuka uygun bir biçimde hak ettikleri en ağır cezalara çarptırılması en büyük temennimizdir. Paralel devlet yapılanması mensup ve yandaşlarının devlet kurumlarından olduğu gibi, finansman kaynaklarının kurutulması için iş dünyasından da temizlenmesi gerekmektedir.

Ekonomimizin temellerinin ne kadar sağlam olduğunu bu darbe girişimi bir kez daha göstermiştir. Ekonomi yönetimi ve Merkez Bankası'nın almış olduğu tedbirler sayesinde darbe girişiminin ekonomi üzerinde hemen hemen hiçbir etkisi olmamıştır. Piyasalar,

hızla kendi dinamiklerine geri dönmüştür. Bundan sonra bize düşen daha çok çalışmak, işimize devam etmek. Biz de Ankara'daki iş dünyasının temsilcileri olarak işimizin başındayız, çalışmaya ve üretmeye devam edeceğiz.

Bu süreçte, dik duruşuyla demokrasiye sahip çıkan cumhurbaşkanımıza teşekkür ediyoruz. Ayrıca başta Başbakanımız olmak üzere TBMM'de grubu bulanan siyasi parti liderlerimize, büyük bir özveriyle görevlerini yerine getiren emniyet güçlerine, yargı mensuplarına, medya çalışanlarına ve darbeye karşı duran Türk Silahlı Kuvvetleri mensuplarına şükranlarımızı sunuyoruz. Ülkemiz güçlü bir ülkedir. Milletimiz bu sıkıntılı günleri de kısa sürede geride bırakmıştır, demokrasimiz bu süreçten güçlenerek çıkmıştır. Kamuoyuna saygı ile duyurulur."



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 Yönetim Kurulu'ndan başsağlığı ve geçmiş olsun ziyaretleri

Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir ve Yönetim Kurulu Üyeleri, 15 Temmuz darbe girişimi nedeniyle 28 Temmuz 2016 tarihinde Ankara'da başsağlığı ve geçmiş olsun ziyaretlerinde bulundu.



ASO Başkanı Nurettin Özdebir, ASO Yönetim Kurulu Üyeleri, Ankara Valisi Mehmet Kılıçlar ve Ankara Emniyet Müdürü Mahmut Karaaslan ile Gölbaşı'nda bulunan Emniyet Genel Müdürlüğü Terörle Mücadele Daire Başkanlığı ile Polis Havacılık Daire Başkanlığı'nı ziyaret ettiler.

Nurettin Özdebir, ziyaretlerde yaptığı konuşmada, şehitlerimize

Allah'tan rahmet, yaralılara acil şifalar diledi. Türkiye'nin büyük bir felaketin eşiğinden döndüğünü vurgulayan Özdebir, başta cumhurbaşkanımız, başbakanımız, siyasi parti liderleri ve Emniyet Teşkilatı olmak üzere Türk halkının demokrasiye sahip çıktığını belirterek, "Allah, bir daha böyle bir gün yaşatmasın. 15 Temmuz Türkiye için kara bir gece oldu; ama inanıyorum ki Türkiye, 16

Temmuz sabahı aydınlık bir güne uyanmıştır. Biz, iş dünyası olarak durmadan üretmeye devam edeceğiz. Türkiye'nin aydınlık geleceğine güveniyoruz, inanıyoruz" dedi.

Özdebir ve Yönetim Kurulu Üyeleri, Terörle Mücadele Daire Başkanlığı'nda 45 şehit verilen alan ile Polis Havacılık Daire Başkanlığı'nda yedi şehit verilen alana karanfil bırakarak, dua ettiler.



TEB PATRON KART'LA ESNAFLARI
BİRBİRİNDEN ÖZEL AYRICALIKLAR BEKLİYOR.

PATRON'UN SÖZÜ HER YERDE GEÇER!

Restoranlarda
ekstra %10 bonus
kazanma,
Eşit Taksitli Kredi
ile ihtiyaçları
36 aya varan
taksitlerle ödeme,
Sezon Ödemeli
Kredi ile sektöre
özel ödemesiz
dönemler sunma,
Kredili Mevduat
Hesabı ile 7/24
nakit ihtiyacını
karşılayabilme,

Avans mil
programı ile
ücretsiz uçak bileti
alabilme,
Total
İstasyonlarından
anında ve sürekli
%5 indirim
kazanma,
Havalimanı
otoparklarında
%50 indirim
avantajı ve
lounge'ları
ücretsiz kullanma.



Bu avantajlardan faydalanmak için sizi de en yakın şubemize bekliyoruz.

Ayrıntılı bilgi için teb.com.tr



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.'dedir. Kampanya ve ürün özelliklerinin kullanım şartları ile ilgili detaylı bilgiye teb.com.tr internet sitesinden, 444 0 832 TEB Şirket Hattı ve TEB Şubeleri'nden ulaşabilirsiniz.

ASO Başkanı Özdebir'den yabancı iş adamlarına mektup

Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir, ASO üyelerinin iş ilişkisi içinde olduğu yabancı şirket ve iş adamlarına 23 Temmuz 2016 tarihinde İngilizce bir mektup yazarak, Türkiye ile ilgili acele bir karar vererek hata yapmamalarını istedi.

Mektubunda 15 Temmuz tarihinde Türkiye'de gerçekleşen talihsiz girişimin Türk halkının kararlı tutumuyla kısa sürede bastırıldığını belirten Nurettin Özdebir, "Başta Cumhurbaşkanımız ve Başbakanımız olmak üzere tüm

siyasi partilerimiz, milletvekillerimiz Türkiye'nin demokratik siyasetinin ve demokratik kurumlarının arkasında kararlılıkla durmuştur" dedi.

Mektubunun devamında Türkiye ekonomisinin 2015 yılında yüzde 4, 2016 yılının ilk çeyreğinde ise yüzde 4.8 büyüyerek dünyanın en iyi performans gösteren piyasaları arasına girdiğine dikkat çeken Özdebir, "Türkiye'nin ekonomik temelleri güçlüdür. Devlet bütçesinin performansı iyidir. Bütçe açığının GSYİH'e oranının 2016'da yüzde 1,6 olması bekleniyor. Türk bankaları, yüzde 13 sermaye yeterlilik oranı ile finansal olarak güçlüdür. Türkiye'nin, dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasına girmek gibi iddialı bir hedefi bulunuyor. Bu amaçla Türkiye, süregelen ekonomik ve yapısal reformlarını herhangi bir gecikmeye mahal vermeden gerçekleştirmeye devam edecek" ifadelerini kullandı.

Özdebir, olaydan sonraki ilk iş

gününde döviz ve borsada bir takım oynaklık gözlemlendiğini, fakat kısa bir süre sonra piyasaların yatıştığını da belirterek, "Tüm ekonomik aktiviteler olağan bir şekilde sürdürülmektedir. Çünkü Türk ekonomisi yapısal olarak güçlüdür" dedi.

"Ankara Sanayi Odası olarak önceliğimiz, olağan işimize devam etmek, üye firmalarımızın rutin aktivitelerini yürütmelerine yardım etmek ve rekabet edebilirliklerini sürdürmelerini sağlamaktır" diyen Özdebir, şunları belirtti: "Bu kapsamda, Türk iş dünyası ile olan iş ilişkileriniz hakkındaki endişeleriniz tamamıyla anlaşılabilir. Fakat sizi temin ederim ki odamız üye firmaları eskisi gibi tam fonksiyonlu olarak yükümlülüklerini yerine getirebilir durumdadır. Aceleci bir karar vererek hata yapmamanızı rica ediyorum. Umarız ki karşılıklı fayda odaklı iş ilişkilerimiz devam edecek ve bu ilişkiler Türk firmaları ile güçlenecektir."

Özdebir'den Kılıçdaroğlu'na geçmiş olsun mektubu

Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir, 25 Ağustos'ta Artvin'de silahlı saldırıya uğrayan CHP Genel Başkanı Kemal Kılıçdaroğlu'na geçmiş olsun mektubu gönderdi.

Nurettin Özdebir'in mektubu şöyle:

"Artvin'in Şafat İlçesi'nde uğradığınız silahlı saldırıyı lanetle kınıyorum. Tüm dünya bilmeli ki birlik ve beraberliğimize yapılmış bu saldırının failleri ve arkasındaki güçler hiçbir zaman hedeflerine ulaşamayacaklardır. Ankara Sanayi Odası olarak, size ve camianıza geçmiş olsun dileklerini iletiyor, saldırıda şehit olan askerimize Allah'tan rahmet, yaralı askerlerimize acil şifalar diliyorum."

ASO'dan teröre lanet

Ankara Sanayi Odası Başkanı (ASO) Nurettin Özdebir, Şırnak'ın Cizre ilçesinde bölücü terör örgütü tarafından Çevik Kuvvet Merkezi'ne yapılan hain saldırıyı kınadı.

Nurettin Özdebir'in mesajı şöyle:

"Çevik Kuvvet polislerimize yapılan bu hain saldırıyı lanetle kınıyorum. Ülkemiz birçok cepheden saldırı altındadır. Son günlerdeki terör saldırıları, bu terör örgütleri arasındaki iş birliğini açıkça ortaya koymaktadır. Bu saldırıları püskürtmek için milletçe birliğimizi korumak, görüş ayrılıklarımızı bir kenara bırakarak ülkemize sahip çıkmak zorundayız. Çünkü tehlike büyüktür. Bu birlik tablosu, teröristlere karşı mücadelede başarılı olmamızın en temel güvencesidir ve ne pahasına olursa olsun korunmalıdır. Saldırıda hayatını kaybeden şehitlerimize Allah'tan rahmet, yaralılara acil şifalar diliyorum. Tüm milletimizin başı sağ olsun."

ASO, BAŞKON'u ağırladı

Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir, Başkent Ankara ve Anadolu Konfederasyonu (BAŞKON) Başkanı Mehmet Akyol ve Yönetim Kurulu Üyelerini, 21 Temmuz 2016'da makamında kabul etti.



BAŞKON'un faaliyetleri hakkında ASO Başkanı Nurettin Özdebir'e bilgi veren Mehmet Akyol, "Konfederasyon, memleketini seven müstesna insanların bir araya gelmesiyle oluştu. BAŞKON olarak okumak, çalışmak, üretmek ve verimliliği artırmak gibi dört temel esas üzerine çalışmalarımızı sürdürüyoruz" dedi.

BAŞKON üyelerini makamında ağırlamaktan duyduğu memnuniyeti dile getiren Özdebir, görüşmede KOBİ'lerle büyük firmalar arasındaki farkın açıldığını belirtti. Özdebir, "Bu sürdürülebilir bir ekonomi de-

ğil. Biz sanayicilere yeni görevler düşüyor. Daha yüksek katma değer içeren teknolojik mamuller üretmek mecburiyetindeyiz. Sadece teknolojik ürünleri kullanan değil, o ürünleri üreten ve ihraç eden ülkeye dönüşmemiz lazım. Bunun için de eğitim sistemimizin kalitesini yükseltmeye ihtiyacımız var" diye konuştu.

"GELİŞMELER, BAYRAM HEDİYESİ"

Başbakan Binali Yıldırım tarafından açıklanan, "Ekonomik Müjdelere Paketi"ne değinen ASO Başkanı Özdebir, "İsrail ve Rusya ile ilgili olumlu

gelişmeler piyasalara yeni bir heyecan verecek güzel bir bayram hediyesi oldu" dedi.

Özdebir, paketindeki maddelere bakıldığında devlette olumlu anlamda bir zihniyet değişikliğinin görüldüğünü söyleyerek, "Pakette vatandaşların ve sanayicilerin iş yapmasını kolaylaştıran uygulamalar yer alıyor. Yatırım teşvik belgesi kapsamındaki binalardan beş yıl boyunca emlak vergisi alınmayacak olması bunlardan bir tanesi. Daha önce sadece OSB'lerdeki yatırımlar için bu söz konusuydu. Bu açıdan bakıldığında çok güzel bir düşünce" şeklinde konuştu.

ASO'dan şehit yakınlarına ve gazilere 2.5 milyon TL destek

Ankara Sanayi Odası (ASO) ile ASO 1. OSB ve ASO 2. OSB, 15 Temmuz darbe girişimi sırasında demokrasi mücadelesi verirken şehit olan vatandaşların ailelerine ve gazilere yönelik başlatılan "Dayanışma Kampanyası"na 2.5 milyon TL'lik destek verdi.

Cumhurbaşkanlığı himayelerinde Başbakanlık tarafından hazırlanan ve Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı tarafından organize edilen "Dayanışma Kampanyası"na verilen 2.5 milyon TL'lik desteğin 1 milyon TL'si Ankara Sanayi Odası, 1 milyon TL'si ASO 1. OSB, 500 bin TL'si ise ASO 2. OSB tarafından gerçekleştirildi.

ASO'dan yapılan açıklama şöyle:

"Millet iradesine yapılan darbe girişimine karşı halkımız, demokrasiye sahip çıkmış, milli iradede başkası hiçbir iradeyi kabul etmediğini ve etmeyeceğini canı pahasına, şehitler vererek açıkça ortaya koymuştur. Demokrasi uğruna hayatını kaybeden şehitlerimize ve ya-

ralanan gazilerimize minnet borcumuz vardır. Ankara Sanayi Odası ve kurucusu olduğu ASO 1. OSB ve ASO 2. OSB olarak, şehit yakınları ve gazilerimizin yaralarını bir parça olsun hafifletmek için, "Dayanışma Kampanyası"na destek kararı aldık. Türkiye'nin birlik ve beraberliğe en çok ihtiyacı olduğu bu dönemde bu katkıyı sağlamayı görev sayıyoruz. Allah, ülkemize bir daha böyle bir gün yaşatmasın. 15 Temmuz, Türkiye için kara bir gece oldu; ama inanıyoruz ki Türkiye, 16 Temmuz sabahı aydınlık bir güne uyanmıştır. Biz iş dünyası olarak, durmadan üretmeye devam edeceğiz. Türkiye'nin aydınlık geleceğine güveniyoruz, inanıyoruz."

Nükleer Endüstri'nin ilk heyeti Fransa'da

Ankara Sanayi Odası'nın "Nuc IndusTRy Nükleer Endüstri'de Yerli Katkı Projesi" adlı URGE projesi kapsamındaki ilk heyet faaliyeti, 27 Haziran - 2 Temmuz 2016 tarihleri arasında Fransa'nın Paris şehrinde gerçekleştirildi.

Heyet, World Nuclear Exhibition (WNE) Dünya Nükleer Fuarı'na katılarak ikili iş görüşmelerinde bulunuldu. 30 Haziran - 2 Temmuz 2016 tarihlerinde Burgonya Chalon Sur Saoné Bölgesi'ne geçerek, nükleer sektöre özel üretim tesisi ve eğitim merkezleri ziyaret eden heyet, aynı zamanda Fransız Nükleer Kümelenmesi olan Partners Nuclear Business (PNB) ile temaslara geçiş edildi.

Heyette projede bulunan üye firmalardan Akdaş Döküm, Alfa Kazan, Aselsan, E-Berk E-Berk Makina ve Metalurji, Enpro Mühendislik, Ge-

mak Gıda Endüstri Makineleri, Mim Mühendislik, TÜMAŞ ve TEMSAN yer alırken, Ankara Sanayi Odası adına Genel Sekreter Doç. Dr. Yavuz Cabbar, Genel Sekreter Yardımcısı Mustafa Baran ve Proje Koordinatörü Ceyda Mine Polat katıldı.

150 adet ikili iş görüşmesinin yapıldığı faaliyette, projenin uluslararası iş birlikleri ve potansiyel ihracat alanlarındaki tanıtımı için ASO temsilcileri tarafından yabancı temaslara geçiş edildi.

Tesis ziyaretleri kapsamında Burgonya Chalon Sur Saone Bölgesi'ndeki Eğitim Sertifikalandırma Bakım



Merkezi CETIC (Training and Qualifying Maintenance Center) ve teknik lise Lycee Leon Blum ziyaret edildi. Nükleer sektörde üretim ve personelin uygulamalı eğitimi hakkında bilgi edinen heyet, Fransız Nükleer Kümelenmesi Partners Nuclear Business (PNB) ile gerçekleştirilen temaslara sonucunda ise iki küme arasında iş birliklerinin geliştirilmesi yönünde görüş bildirdi. Gelecek yıldan itibaren fuarı diğer ülkelerin gündemine dahil etmeyi hedeflediklerini söyledi.



"Afrika'da yatırımlarınıza önemli teşviklerimiz var"

Rwanda Ankara Büyükelçisi Williams Nkurunziza, iki ülke arasındaki ekonomik ilişkileri değerlendirmek ve bilgi vermek amacıyla basın mensuplarıyla buluştu. İki ülkenin son yıllarda gelişen ekonomik ilişkilerine değinen Nkurunziza, Afrika ihracatının artması için adım atılması gerektiğini vurguladı.

İki ülke arasındaki ticaret rakamının 30 milyon doları bulduğunu aktaran Rwanda Ankara Büyükelçisi Williams Nkurunziza, "Rakamların artması için elimizden geleni yapıyoruz. Türkiye yönetimi de destekte bulunuyor. Aramızdaki ticaret şu an Rwanda'dan ziyade Türkiye yararına. 2015'de Türkiye ve Afrika Kıtası arasındaki ticaret 23 milyar dolardı. Önemli kısmı Türkiye'den giden ihracattı. Biliyoruz ki Afrika

ürünlerinin de Türkiye'ye gelmesi önemli. Türk iş adamlarını yatırım için ülkemize bekliyoruz" dedi.

"YEDİ YIL VERGİ MUAFİYETİ VAR"

Rwanda'da yabancı sermayelerin yararlandığı teşviklerden bahseden Nkurunziza, "En önemli teşvik hukuk konusunda. Yatırım yaptığınızda hukuk konusunda sıkıntı çekmeyeceksiniz. İstedığınız sektöre girebi-

lirsiniz ülkemizde. Rwanda, en çok kolay iş yapılabilir ülke konusunda Doğu Afrika'da 1'inci, Afrika'da 2'nci sırada. Yatırımcı parasını istediği gibi kullanabilir, isterse yüzde 100'ünü dahi ülkesine getirebilir. Diyelim THY bölgesel olarak, Rwanda'da yer kurmak istiyor sıfır vergi uyguluyoruz. 50 milyon dolar yatırım üzerine yedi sene vergi muafiyeti uyguluyoruz. Stratejik sektörlerde de teşviklerimiz var" diye konuştu.

Başarılı öğrencilere ek burs



Tüm öğrencilerinin puan kriteriyle yüzde 100 burslu okuduğu Ankara Sanayi Odası Teknik Koleji'nde başarılı öğrencilere bir destek daha geldi. 30 Haziran 2016 tarihinde alınan karar gereği, Ankara Sanayi Odası Eğitim Vakfı, TEOG'da 480 puan üzeri olarak yüzde 1'lik dilime giren öğrencilere ayrıca aylık 300 TL burs verecek.

Ankara Sanayi Odası (ASO) ve ASO Eğitim Vakfı Başkanı Nurettin Özdebir, vakıf olarak başarılı öğrencileri desteklemeye ve Türkiye'nin geleceğini şekillendirecek öğrencileri yetiştirmeye çalıştıklarını ifade ederek, "Ülkemizdeki klasik meslek lisesi eğitiminin ötesine geçmek, geleceğin bilim insanlarını, mühendislerini yetiştirmek, öğrencilerimizin her alanda donanımlı bireyler olmalarını sağlamak için var gücümüzle çalışıyoruz" dedi.

Nurettin Özdebir, Türkiye'nin sanayi kuruluşlarının insan kaynağını karşılayacak olan öğrencilerin; iyi bir mesleki beceri eğitimi, iyi bir ya-

bancı dil ve geliştirilmiş bir kişilikle donatılmış olmasını hedeflediklerini ifade etti.

BAŞARILI ÖĞRENCİLER İNGİLTERE'YE GÖNDERİLİYOR

2012 yılında eğitim ve öğretime başlayan ASO Teknik Koleji'nde tüm öğrenciler, yüzde yüz burslu okuyor. TEOG başarı puanına göre kayıt hakkı kazanan öğrenciler, ayrıca okulla ilgili bölümlere uygun olup olmadıklarını belirleyen bir yetenek testine de tabi tutuluyorlar. Bu testten geçemeyen öğrenciler, puan kriterini sağlasalar bile okula kayıt hakkı kazanamıyorlar. Okulda 10'uncu sı-

nıftan itibaren en başarılı 12 öğrenci, her yıl bir ay süreyle İngiltere'ye dil eğitimine gönderiliyor. Yine her yıl 20 öğrenci AB projeleriyle çeşitli Avrupa ülkelerine bir ay süreyle staja gönderiliyor.

144 ÖĞRENCİ ALINACAK

ASO Teknik Koleji'nin bu yıl ilk defa üniversite sınavına giren 58 öğrencisinin tamamı birinci sınavı başarıyla geçti. Koleje bu yıl elektrik-elektronik teknolojisi, endüstriyel otomasyon teknolojileri, makine teknolojileri ve motorlu araçlar teknolojileri alanlarında 144 öğrenci alınacak.

ASO Teknik Koleji'nin üniversite başarısı

ÖSYM tarafından açıklanan LYS sonucunda ASO Teknik Koleji öğrencileri büyük bir başarıya imza atarak, Türkiye'nin önde gelen üniversitelerinin mühendislik fakültelerini kazandılar.

Eğitim-öğretim hayatına "Asıl olan eğitim" sloganıyla 2012 yılında başlayan ASO Teknik Koleji'nden bu yıl mezun olan öğrenciler, Lisans Yerleştirme Sınavı'nda (LYS) büyük başarı gösterdiler. LYS'ye giren 58 öğrencinin tümü, mühendislik fakültelerine girmeye yetecek puanlar aldı. Ancak bu öğrencilerden 44'ü bu yıl için tercih yapmaya karar verdi. Tercih yapan 44 öğrencinin tümü Türkiye'nin önde gelen üniversitelerinin mühendislik fakülteleri başta olmak üzere önemli bölümlerini kazandılar.

LYS'de yüzde yüz başarı elde eden ASO Teknik Koleji öğrencilerinden 16'sı Gazi Üniversitesi, 6'sı Konya Selçuk

Üniversitesi, 3'ü Ankara Üniversitesi, 3'ü Abant İzzet Baysal Üniversitesi mühendislik fakültelerine, diğerleri ise ODTÜ, Bilkent, Hacettepe Üniversitesi gibi Türkiye'nin saygın üniversitelerinin mühendislik fakülteleri ve diğer bölümlerine yerleştiler.

ASO Teknik Kolej öğrencilerinden Alpaslan Polat, LYS sonuçlarında ODTÜ Üniversitesi Jeoloji Mühendisliği bölümünü kazanarak büyük bir başarıya imza attı. Ayrıca Teknik Kolej öğrencisi Rojan Özkan, Bilkent Üniversitesi İngiliz Dili ve Edebiyatı bölümünü tam burslu olarak kazanarak, ASO Teknik Koleji'nin yabancı dile verdiği önemini de kanıtlamış oldu.

ASO Teknik Koleji öğretmenleri yeni döneme hazır



Geçen dönem ilk mezunlarını veren ASO Teknik Koleji, “Asıl olan eğitim” sloganıyla yeni eğitim-öğretim dönemine hazırlanıyor.

ASO Teknik Koleji’nde görev yapacak öğretmen ve idarecilerin katılımıyla 8 Ağustos 2016 tarihinde bir seminer gerçekleştirildi. Seminerlerde, yönetim uygulamaları ve liderlik, etkili iletişim, insan ilişkileri gibi pek çok alanda bilgi verildi. Seminerin açılışında konuşan Nurettin Özdebir, “Daha teknolojik ve katma değerli ürünler üretmemiz gerekiyor” dedi.

ASO 1. OSB Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Özdebir, “Zor bir coğrafyada yaşıyoruz. Teknoloji alanında güçlü olmamız, kendi silahımızı ve

mühimmatımızı üretebilmemiz lazım. Tüm bunları yapabilmek için daha fazla yetişmiş insana ihtiyacımız var. Sıradan insanların yapabilecekleri ile gelebileceğimiz maksimum yer şu an bulunduğumuz yer olur. ASO Teknik Koleji’nin amacı sanayinin ara eleman ihtiyacını karşılamak değil, burada bulunan işletmeleri önümüzdeki 10 yıllara taşıyacak, ülke olarak orta gelir tuzağından kurtaracak insanları yetiştirmek” ifadelerini kullandı.

Özdebir, teknolojinin çok hızlı geliştiğini, bu değişim ve dönüşüme

ayak uydurabilecek gençlere ihtiyaç duyulduğunu vurgulayarak, “Bizim ülke olarak, üretmek güçlü olmaktan başka çaremiz yok. Sanayide rekabet her geçen gün artıyor. Daha kaliteli ve daha ucuza üretim yapan firmalar ayakta kalabiliyor. Bu durum doğal olarak, sanayicimizin üzerinde baskı yaratıyor. Bu noktada, ASO Teknik Koleji öğretmenlerine çok büyük görevler ve sorumluluklar düşüyor. Size teslim edilen gençleri, ne kadar iyi yetiştirebilirseniz bu ülkenin kalkınmasına ve gelişmesine o kadar hizmet etmiş olursunuz” diye konuştu.

Milli Eğitim Bakanı İsmet Yılmaz: “Meslek liselerini devretmeye hazırız”



Milli Eğitim Bakanı İsmet Yılmaz, ASO Teknik Koleji'nde 28 Ağustos 2016 tarihinde düzenlenen mesleki eğitim toplantısına katıldı.

Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü tarafından düzenlenen “Eğitim-Özel Sektör İş Birliği Toplantısı” ASO Teknik Koleji'nin ev sahipliğinde gerçekleştirildi. Ankara Sanayi Odası (ASO) ve ASO 1. OSB Başkanı Nurettin Özdebir, mesleki eğitim konusunda yaptıkları çalışmalar hakkında bilgi verdi.

ASO 1. OSB'de yakın bir zamanda açacakları kreşle birlikte beş eğitim merkezi kurduklarını belirten Özdebir, konuşmasında eğitim-özel sektör birlikteliğinin önemini vurguladı. Nurettin Özdebir, “Çocuklar meslek liselerinde atölye dersi görüyor. Burada alınan tecrübe önemli ama bu çocuklar hiçbir zaman bir çalışma alışkanlığı ve disiplini elde edemiyorlar. Belki SİMEP (Sanayici İş Birliğinde Mesleki Eğitim Projesi) ve yeni çıkacak kanundaki uygulamayla çocuk dört yıl boyunca eğitim görecektir ve sistemin, işletmenin bir parçası olarak, tecrübe edinecek. Haftada dört gün işletmeye giderek, iş terbiyesi edinecek ve sisteme entegre olacak” şeklinde konuştu.

Özdebir, mecburi eğitimin 12 yıla çıkması ile 18 yaşında okuldan

mezun olan bir gencin çırak olarak eğitilmesinin hali hazırdaki sistemle mümkün olmadığını dile getirdi.

Milli Eğitim Bakanı İsmet Yılmaz da meslek liselerini Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Ankara Sanayi Odası ile Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu'na devretmeye hazır olduklarını, öğrencilerin sektörle iç içe olmalarını istediklerini belirtti. Yılmaz, “Herkesin üniversiteye gitmesi gerekir mi? Gelişmiş ülkeler, Batı ülkeleri ne yapıyorsa bizim de onları yapmamız lazım. Başkasının tecrübesinden faydalanmak önemli. Yeni bir yol icat etmeye gerek yok. Herkes hangi yolda yürüyorsa, başarıya ulaşmış olanları bizim de takip etmemiz lazım. Avrupa'da Almanya, Asya'da da herkes Kore'yi örnek gösteriyor” ifadesini kullandı.

“Önümüzdeki dönemde bilgi bazlı, teknoloji bazlı eğitimi kazandırmak istiyoruz. Buraya gelirken, katılmayı düşünmüyordum. Ama ilk göreve başladığım dönemde Nurettin Özdebir arkadaşları ile birlikte beni ziyaret etti. ‘Teknik okulları, meslek liseleri bize devredin. Milli Eğitim Bakanlığı buna karşı çıkıyor’ dedi. Hayır karşı çıkmadım” şeklinde konuşan Bakan Yılmaz, meslek liseleri sanayicilere, özel sektöre devredileceklerinin müjdesini verdi. Yılmaz, şöyle devam etti: “Milli Eğitim Bakanlığı'na bağlı meslek liselerinin hepsini size (sanayicilere, ASO ve TOBB'a) devretmeye hazırız, demeye geldim. Eğer biz devredersek, öğrencilere ‘Gidin, işyeri bulun’ demeye gerek kalmayacak. Bunu önümüzdeki dönemde yapacağız. TOBB talep edi-

yorsa, TOBB'a devredeceğiz. Ankara Sanayi Odası, Esnaf ve Sanatkarları Odası'na da devretmeye hazırız. İstiyoruz ki öğrenciler sektörle iç içe olsun. Yani eli taşın altında olanlar okulların yönetiminde söz sahibi olsun. O zaman net şekilde çıktıkları, somut olarak alalım görelim.”

Milli Eğitim Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Ercan Demirci de Milli Eğitim Bakanlığı'nın mesleki eğitim üzerine çok çalıştığını belirterek, “20 milyona yakın öğrencimiz var. Bu öğrencimiz içerisinde lise talebesinin yüzde 44'ü mesleki eğitimde eğitim görüyor. Mesleki eğitim devlet bütçesi açısından değerlendirildiğinde, diğer liselerle eli karşılaştırmayacak seviyede yüksek bir maliyete sahip” şeklinde konuştu.

Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürü Osman Nuri Gülay ise endüstri, finans, hizmet ve sağlık olarak dört ana sektörde mesleki eğitim verdiklerini kaydetti. Gülay, özel sektör, sanayi ve meslek liselerinin işbirliği yapmaya devam edeceklerini belirterek, yapılan çalışmalar ve meslek liselerinin sorunları ile ilgili bir sunum yaptı.



İSO İkinci 500'de 22 Ankaralı

İSO tarafından açıklanan Türkiye'nin En Büyük İkinci 500 listesine Ankara'dan 22 firma girdi. Sıralamaya giren 22 özel firmadan 21'i Ankara Sanayi Odası üyeleri arasında yer aldı. Listenin birincisi ise 219 milyon 241 lira ile Ankara Un oldu.

İSO İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu çalışmasında 2015 yılında üretimden satışlara göre, ilk sırada 223 milyon 718 bin liralık üretimden net satışlarıyla Emas Makina yer

aldı. Emas'ı 223 milyon 668 bin lira ile Orpa Pazarlama ve Tekstil izledi. Üçüncülük, 223 milyon 171 bin lira ile Güçlü Fındık'ın oldu. Ankara'dan ise 22 firma listeye girdi.

219 milyon 241 lira ile Ankara Un birinci olurken, 208 milyon 425 lira ile ASAŞ Ambalaj Baskı ikinci ve 207 milyon 305 lira ile Demir Export üçüncü oldu.

TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK İKİNCİ 500 FİRMASI ARASINDA YER ALAN ASO ÜYELERİ (2015 YILI)

SIRA	Sıra No 2015	Sıra No 2014	KURULUŞLAR	ÜRETİMDEN SATIŞLAR (TL)
1	12	111	Ankara Un Sanayi A.Ş.	219.241.111
2	37	63	ASAŞ Ambalaj Baskı San. ve Tic. A.Ş.	208.425.588
3	38	-	Demir Export A.Ş.	207.305.660
4	57	+	Temsan Yapı ve Makina Endüstri A.Ş.	202.146.441
5	95	53	İşbir Sünger Sanayi A.Ş.	185.854.863
6	106	107	Çamsan Poyraz Ağaç Ürünleri Turizm İnşaat Tarım Enerji San. ve Tic. A.Ş.	182.331.466
7	161	80	Erkunt Sanayi A.Ş.	167.455.470
8	167	117	Termikel Madeni Eşya San. İhr. ve İth. Tic. A.Ş.	166.416.077
9	227	337	Baştaş Hazır Beton San. ve Tic. A.Ş.	155.061.414
10	240	317	Seğmen Kardeşler Gıda Üretim ve Ambalaj Sanayi A.Ş.	150.614.915
11	270	124	Elektromed Elektronik Sanayi ve Sağlık Hizmetleri A.Ş.	143.108.114
12	277	108	Ulusoy Elektrik İmalat Taahhüt ve Ticaret A.Ş.	142.038.769
13	296	376	Akdaş Döküm San. ve Tic. A.Ş.	138.492.291
14	313	332	Mikropor Makina San. ve Tic. A.Ş.	134.918.743
15	320	-	-	-
16	352	-	-	-
17	374	368	İBA Kimya San. ve Tic. A.Ş.	123.253.035
18	377	141	Prekons İnşaat Sanayi A.Ş.	121.855.951
19	396	+	Alimar Makina San. ve Tic. A.Ş.	117.785.753
20	399	+	Mim Mühendislik İnşaat Çelik Endüstri San. ve Tic. A.Ş.	116.977.474
21	480	439	As Ofis Damızlık Yumurta Yem Gıda San. ve Tic. A.Ş. (ÜYE DEĞİL)	98.764.222
22	485	413	Sultan Et ve Gıda Üretim Ticaret ve Pazarlama Ltd. Şti.	97.891.258

- ❑ Sıralamaya giren 22 özel firmadan 21'i Ankara Sanayi Odası üyesidir.
- ❑ 2014 yılında sıralamada 25 özel firma yer aldı.
- ❑ 2014 yılı İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu sıralamasında yer alan 6 firma İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu sıralamasında yer almazken, 4 yeni firma sıralamaya girdi.
- ❑ 2014 yılı İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu sıralamasında yer alan bir firma, 2015 yılı ilk 500 büyük sanayi kuruluşu sıralamasında yer aldı.
 - Baştaş Başkent Çimento San. Tic. A.Ş.

❑ 2014 Türkiye'nin en büyük İkinci 500 firması arasında yer alan ancak 2015 yılı İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu sıralamasında yer almayan firmalar:

- Söğütsen Seramik Sanayi İnşaat Madencilik İthalat İhracat A.Ş.
- Ems Mobil Sistemler ve Hastane Malzemeleri İnş. San Tic. A.Ş.
- Çelikler Taahhüt İnşaat ve Sanayi A.Ş.
- Samur Halıları Sanayi ve Ticaret A.Ş.
- Nitromak Dnx Kimya Sanayii A.Ş.

❑ 2014 Türkiye'nin en büyük İkinci 500 firması arasında yer almayan ancak 2015 yılı İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu sıralamasında yer alan firmalar:

- Demir Export A.Ş.
- Temsan Yapı ve Makina Endüstri A.Ş.
- Alimar Makina San. ve Tic. A.Ş.
- Mim Mühendislik İnşaat Çelik Endüstri San. ve Tic. A.Ş.

ÜRETEK KOBİ'LERE YAPI KREDİ'DEN BÜYÜK DESTEK!

Çok özel avantajlarla KOBİ'lerimizin yanındayız:

- Nakit akışına göre **ödemesiz dönemli krediler**
- Sedir ve Sedir Dış Ticaret Paketlerinde **çok özel indirimler**
- Hibe – Destek Programları ve Dış Ticaret konularında bilgilendirmelerin yapılacağı **OSB seminerlerine ücretsiz katılım avantajı**



yapikredikobi.com.tr

 **YapıKredi**

Hizmette sınır yoktur.

ASO 1. OSB Anaokulu, Milli Eğitim'e devredildi



Ankara Sanayi Odası 1. Organize Sanayi Bölgesi tarafından yaptırılan ASO 1. OSB Anaokulu, Ankara İl Milli Eğitim Müdürü Vefa Bardakçı ve Ankara Sanayi Odası ve ASO 1. OSB Başkanı Nurettin Özdebir arasında imzalanan protokolle 5 yıllığına şartsız olarak Milli Eğitim Bakanlığı'na devredildi.

ASO 1. OSB Brifing Salonu'nda yapılan protokol törenine Ankara İl Milli

Eğitim Müdürü Vefa Bardakçı, Ankara Sanayi Odası ve ASO 1. OSB Başkanı Nurettin Özdebir, Sincan İlçe Milli Eğitim Müdürü Adem Solmaz ve Bakanlık yetkilileri katıldı.

Milli Eğitim Bakanlığı'na devredilen anaokulunun, yeni eğitim öğretim yılından itibaren "Milli Eğitim Bakanlığı ASO 1. OSB Anaokulu" olarak eğitime hizmet vereceği belirtildi.

ASO 1. OSB'nin haklı gururu



İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) yaptığı "Türkiye'nin birinci ve ikinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu-2015" araştırması sonuçları açıklandı.

İSO'nun araştırmasında, Türkiye'nin en büyük 500 sanayi kuruluşları arasında ASO 1. OSB'den 6 firma, ikinci 500 sanayi kuruluşu listesinden 8 firma olmak üzere toplam 14 firma yer aldı.

Türkiye'nin en büyük 500 firması içinde Hidromek, Şahinler Metal, Emek Boru, Nuh'un Ankara Makarnası, Erkunt Traktör, Yiğit Akü ikinci en büyük listede ise Ankara Un, Termikel, Seğmen Kardeşler, Elektromed, Ulusoy Elektrik, Akdaş Döküm, Mikropor, İBA Kimya yer aldı.

Serdar Tütek, ASO Teknik Koleji'nde



Serdar Plastik Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Tütek, ASO Teknik Koleji tarafından düzenlenen "Kariyer Günleri" etkinliğinde öğretmenlerle bir araya geldi. Okulun konferans salonunda düzenlenen etkinlikte konuşan Tütek, öğretmenlere tavsiyelerde bulunarak, öğretmenlik mesleğinin kutsallığına dikkat çekti.

Öğrencilerin meslek seçimine katkıda bulunarak, yeteneklerinin

farkına varacak çalışmalar yapılmasının çok önemli olduğunu belirten Tütek, "Gençlerin kaliteli bir eğitim alarak kendilerini güvenli yarınlara ulaştırabilecek bir model olan ASO Teknik Koleji, nitelikli elemanlar yetiştirerek, ileride bilim adamlarını, mühendisleri ve sanayicileri ülkemize ve işletmelerimize kazandıracak. Bu okulda emeği geçen herkese teşekkür ediyorum" diye konuştu.

Mesleki eğitimde SİMEP vizyonu

Ankara Sanayi Odası 1. Organize Sanayi Bölgesi, mesleki ve teknik alanda eğitim veren okulları ile sanayinin istihdam ihtiyaçlarına göre, nitelikli eleman talebine cevap verecek şekilde gençler yetiştirmeye devam ediyor.

Ankara Sanayi Odası, Milli Eğitim Bakanlığı ve 1. Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü'nün iş birliğiyle hayata geçirilen Sanayici İş birliğinde Mesleki Eğitim Projesi (SİMEP) kapsamında 9. sınıfı tamamlayan öğrenciler, beceri ve yeteneklerine göre; bilgi, beceri, iş alışkanlığı ve iş disiplini gibi konuların eğitimlerini alarak iş hayatına hazırlanıyor. Temel mesleki eğitimlerin yanında akademik eğitim de alan öğrenciler, eğitimlerinin sonunda başarılı olmaları durumunda endüstri meslek lisesi diploması alıyor. Öğrencilere eğitimleri sırasında asgari ücretin üçte biri kadar maaş, sosyal gelişimlerine yönelik sosyal etkinlikler, kişisel gelişimlerine yönelik de seminerler veriliyor.

Ankara Sanayi Odası ve ASO 1. OSB Başkanı Nurettin Özdebir, SİMEP kapsamında eğitim alacak öğrencilerin belirlenmesi amacıyla üç aşamalı değerlendirmelerin yapıldığı proje okulu Erkunt Mesleki Eğitim Merkezi'nde incelemelerde bulundu.



Milli iradeye karşı düzenlenen saldırıya tüm üyeleri ve kurumlarıyla tepkisini ortaya koyan OSTİM, 15 Temmuz Kızılay Milli İrade Meydanı'nda vatanın bölünmez bütünlüğü, milli iradenin hakimiyeti, devletin bekası için demokrasi nöbetinde yer aldı.

OSTİM Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın, Kızılay'da yaptığı konuşmada, ihanet şebekelerine memleketi teslim etmeyeceklerini söyledi. Aydın, "Ankara'nın üretim merkezi olarak halkımızın, demokrasinin, Hükümetimizin, Cumhurbaşkanımızın ve memleketimizin sonuna kadar hizmetindeyiz. Hep beraber vatanımıza, milletimize, bayrağımıza, dinimize ve Cumhurbaşkanımıza sahip çıkacağız" dedi.

OSTİM'den dünyaya mesaj



Türk demokrasi tarihine kara leke olarak geçen 15 Temmuz kalkışmasının ardından, uluslararası basınla doğru ve sağlıklı bilgi akışını sağlamak amacıyla bir 30'a yakın yabancı gazeteci OSTİM'de ağırlandı. OSTİM Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın, "Türk KO-Bİ'leri demokrasiye sahip çıkmaya devam edecektir. Üretime ve teknolojiye katkımızı artırarak devam ettirmeyi deklare ediyoruz" dedi.

Darbe girişiminde yaşananlarla ilgili bilgi almak ve reel sektörün nabzını tutmak üzere Ankara'ya gelen uluslararası medya temsilcileri, Başkent turuna OSTİM'den başladı. Ankara Büyükşehir Belediyesi'nin organizasyonuyla Türkiye'nin en büyük tedarik merkezinde konuk edilen basın mensuplarına, bölgenin üretim gücü aktarıldı.

Toplantıda, sanayinin, KOBI'lerin; devletine, milli iradeye bağlılığının altı çizildi, demokrasi vurgusu yapıldı. Üretime ve teknolojiye katkının artırılacağı mesajı verildi.

OSTİM'den rektörlere "hayırlı olsun" ziyareti

OSTİM Yönetimi, Gazi Üniversitesi Rektörlüğü'ne atanan Prof. Dr. İbrahim Uslan'a, Hacettepe Üniversitesi Rektörlüğü'ne atanan Prof. Dr. A. Haluk Özen'e ve Orta Doğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) Rektörlüğü'ne atanan Prof. Dr. Mustafa Verşan Kök ile Rektör Yardımcıları Prof. Dr. Gönül Turhan Sayın ve Prof. Dr. Mustafa Zeyrek'e yeni görevinde başarılar dileyerek, "hayırlı olsun" ziyaretlerinde bulundular.



Gazi Üniversitesi



Hacettepe Üniversitesi



Orta Doğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ)

30 Ağustos ruhu Anadolu OSB'de

Anadolu Organize Sanayi Bölgesi'nin 30 Ağustos Zafer Bayramı'nın anlam ve önemine işaret etmek için önceki dönem Anayasa Mahkemesi Başkanı Yekta Güngör Özden'in konuşmacı olarak yer aldığı "Kurtuluş Savaşı-Büyük Taarruz- Cumhuriyet" başlıklı etkinlik düzenlendi.

Anadolu OSB katılımcılarının bulunduğu etkinliğin açılış konuşmasını, Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Kutsi Tuncay yaptı.

Mustafa Kemal Atatürk'ün "Bağımsızlık ancak ekonomik bağımsızlıkla mümkün olabilir" sözlerini hatırlatarak konuşmasına başlayan Tuncay, Cumhuriyet'in kuruluşu felsefesinin önemine dikkat çekerek, 15 Temmuz darbe girişimini kınadı.

Tuncay, "Biz Anadolu OSB'yi kurarken, Türkiye Cumhuriyeti'ni kuruların yaptığını yaptık. Kimseye cennet vadetmedik. Dindarlığın aslında vicdanımız olduğunu bildik ve yaptığımız her işi vicdanımızda sorguladık. Adil olmaya, eşit davranmaya çalıştık. Topluma önemli bir örnek ve miras yarattık. Bunları yapmak, her meslekte her durumda zor ve biz zor olanı yapıyoruz. İyi ki devletimiz var, iyi ki milletimiz var, iyi ki bizler varız. Şükürler olsun" diye konuştu.

Başkan Tuncay'ın konuşmasının ardından sözlerine başlayan Yekta Güngör Özden, Cumhuriyet'in tarihsel kimliğinin önemine dikkat çekerek, günümüz koşullarını iyileştirilebilmek için Atatürk ilke ve inkılaplarına işaret etti.

Konuşmaların ardından Başkan Tuncay, Ressam Hikmet Çetinkaya'nın Çanakkale Savaşları'nda şehit olanlar anısına yaptığı 'Kan Çiçekleri' adlı eseri Yekta Güngör Özden'e hediye etti.



A25 sahaya indi



Anadolu OSB Katılımcısı Anadolu İş Makinaları İnşaat Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti (Anışmak), a-track markası altında ürettiği A25 ile yenilikçi uygulamalarına bir yenisini ekledi.

40 tonluk makinelerde kullanılmak amacıyla üretilen A25, gücüne çıkmadan sahaya indi. İş makineleri sektöründe modern endüstrinin öncü markalarından olan Anışmak yetkilisi Fırat Tuncay, şu ifadeleri kullandı: "Anışmak'ın kazıcı, delici, vinç, konkasör gibi tüm paletli araç üstü ekipmanlarda kullanılan şase gruplarımız; dört tondan 45 tona kadar çok geniş çapta uygulamalara hizmet vermek amacıyla birçok konfigürasyonlarda tasarlandı. Söz konusu ürünler, zaman içinde daha da geliştirilerek a-track markası altında ürün gamımızdaki yerini aldı."

Anadolu OSB'de balık yakalama etkinliği

Anadolu Organize Sanayi Bölgesi katılımcıları ve bölge çalışanlarıyla beraber Anadolu Göleti Sportif Sazan Balığı Yakalama Etkinliği'ne katıldılar.

Amatör ve Sportif Olta Balıkçılığı Federasyonu Yönetim Kurulu Başkanı M. Serkan İnanç ve üye dernek başkanlarından oluşan hakem heyeti ile yapılan etkinliğe, çocuklarıyla beraber katılan balıkçılar iki saat bir-

birleriyle kıyasıya yarışırken, ortaya oldukça renkli sahnelerde çıktı.

Etkinlik sonrasında ise iki dalda ödül sahipleriyle buluşurken, en çok yarışmacı ile katılım sağlayan firma-

ya 'Teşekkür Belgesi' verildi.

Yarışmada hakemlerin değerlendirmesi sonucu 'En Büyük Balık Yakalama' kategorisinde birinciliği Süleyman Semih, ikinciliği Musa Demir ve üçüncülüğü Arif Candan hak kazanırken, 'En Çok Balık Yakalama' kategorisinde ise birinci Ali Bülbül, ikinci Erden Ayaz ve üçüncü ise Ali Haydar oldu.



Güneş doğduğu sürece lideriz!



Lideriz çünkü; **22,5 MW'lık**, Türkiye'nin en büyük Güneş Enerjisi Santralini, kaliteden asla ödün vermeden kurduk. Türkiye'nin şartlarını en iyi bilen ve tasarım ile teknolojiyi buluşturarak, mühendislik çözümleri üreten bu koca ekibi de biz kurduk.



“İhracattaki toparlanmanın devam edeceğine inanıyoruz”

Ankara Sanayi Odası Temmuz ayı Olağan Toplantısı'nda ihracat oranlarını değerlendiren Nurettin Özdebir, “TİM verilerine göre, haziran ayında geçen yılın aynı dönemine kıyasla ihracat yüzde 1,8 artarak 11,9 milyar dolar oldu. Toparlanmanın önümüzdeki süreçte de devam edeceğine inanıyoruz” dedi.



Ankara Sanayi Odası (ASO) Meclis Temmuz ayı Olağan Toplantısı, 13 Temmuz 2016'da gerçekleştirildi. ASO Başkanı Nurettin Özdebir, TİM'in ihracat verilerini değerlendirdi. Ülkelerin ihracat ve rekabet gücünü belirleyen önemli konulardan birinin lojistik olduğunu belirten Özdebir, Dünya Bankası'nın 2016 Lojistik Performans Endeksi'nde Türkiye'nin 160 ülke arasında 34'üncü sırada olduğunu söyledi. Özdebir, Türkiye'nin endekste zamanlamada ve izlemede zayıf görüldüğünü kaydetti.

İngiltere'nin referandum sonunda AB'den ayrılma kararı aldığını hatırlatan Özdebir, Brexit diye adlandırılan bu olayın kısa ve uzun vadede önemli sonuçlar doğuracağını söyledi. Brexit sonrasında AB'nin varlığının da sorgulanmaya başladığını belirten Özdebir, “Başka ülkelerin de İngiltere gibi ayrılma kararı alma olasılığı üzerinde durulmaya başlandı. İskoçya ve Katalonya'da bağımsızlık kararı alma olasılığı da arttı. İngiltere'de ise resesyon (durgunluk) riski, işsizliği şimdiden yükseltmeye başladı” dedi.

“BREXIT'İN ETKİLERİNİ KESTİRMEK ZOR”

Türkiye'nin en büyük ticaret ortaklarından biri olan İngiltere'nin resesyona girmesinin Türkiye'yi olumsuz etkileyeceğine vurgu yapan Nurettin Özdebir, “Brexit'in uzun vadede İngiliz ekonomisi üzerindeki etkilerini şimdiden kestirmek zor. Brexit'in AB'yi nasıl etkileyeceği ise bundan sonra AB ve İngiltere arasındaki ilişkinin nasıl sürdürüleceğine bağlı” şeklinde konuştu.

Mayıs ayında ihracatın yüzde 9,6 artarak 12 milyar doları geçtiğini ifade eden Özdebir, “TİM verilerine göre, haziran ayında geçen yılın aynı dönemine kıyasla ihracat yüzde 1,8 artarak 11,9 milyar dolar oldu. Rusya ile ilişkilerimizin yumuşaması ile birlikte bu ülkeye ihracatımızın gelecek aylarda artmasını bekleyebiliriz. Bütün bunlardan ihracattaki toparlanmanın önümüzdeki aylarda da devam edeceğini söyleyebiliriz” diye konuştu.

“LOJİSTİK ÇOK ÖNEMLİ”

Üretimde ve satışlarda lojistiğin öneminin açık olduğunu vurgulayan

Nurettin Özdebir, “Eğer üretimde kullanılan ara mallar zamanında gelmiyor ya da siparişler zamanında yerine ulaşmıyorsa, bundan rekabet gücünün olumsuz etkileneceği açık. Bu nedenle ülkelerin rekabet gücünü belirleyen önemli konulardan biri, o ülkedeki lojistik performanstır” ifadelerini kullandı.

Dünya Bankası'nın, 2016 yılı Lojistik Performans Endeksi'ni açıkladığını hatırlatan Özdebir, sözlerine şöyle devam etti: “Bu çalışmaya göre, Almanya lojistik performansta ilk sırada yer alıyor. Almanya'yı; Lüksemburg, İsveç, Hollanda ve Singapur izliyor. Türkiye, 160 ülke arasında 34'üncü sırada yer alıyor. Uluslararası sıralamadaki yerimize göre lojistikte oldukça iyi bir yerde olduğumuz söylenebilir; ancak gelişme göstereceğimiz konuların olduğu da bir gerçek. Endeksin alt bileşenlerine baktığımızda Türkiye, gümrüklerde 36'ncı, alt yapıda 31'inci, denizasıra nakliyatı 35'inci, lojistik kalite ve yeterlilikte 36'ncı, izlemede 43'üncü, zamanlamada ise 40'inci sırada.”



Nurettin Özdebir, Deli Dumrul mantığıyla sanayiden alınan emlak vergisinin kaldırılması veya azaltılması gerektiğini vurguladı.

medikleri için sistemin dışında kalan mükelleflere yeniden taksitleri ödeme imkânı tanınmasının da önemine işaret etti.

Maliye Bakanlığı'nın kendi açığını kapatmak, piyasadan para çekebilmek için vergi gelirlerinin düştüğü en kötü zamanlarda yeniden yapılandırmaya gittiğine değinen Özdebir, "Bu da yeniden yapılandırmaların baştan sakat doğmasına neden oluyor. Başarılı olması için yeniden yapılandırmaların, ekonominin canlı olduğu dönemlerde yapılması ve vadelerin uzun tutulması gerekiyor" önerisinde bulundu.

Damga vergisinin artık tek nüshadan alınmasının da olumlu bir adım olduğunu vurgulayan Nurettin Özdebir, taşınırların da teminat olarak kabul edilmesinin krediye erişimi kolaylaştıran bir düzenleme olduğunu dile getirdi.

"NÜKLEERDE HİZMET SATABİLİRİZ"

Paris'te Dünya Nükleer Enerji fuarına katıldıklarına değinen Nurettin Özdebir, şunları kaydetti: "Fuarda Türkiye'de yatırım ortamı, Ankara sanayisi, Ankara Sanayi Odası ve Odamız tarafından nükleer enerji alanında yapılan çalışmalar ile ilgili bir konferans verdik. Ayrıca odamız yetkilileri ile Japon heyeti arasında, Sinop'ta kurulacak nükleer santralde yerli katkı oranının artırılması konusunda da bir görüşme yapıldı. Görüşmelerin sonucunda firmalarımızın ve odamızın konunun üzerine ciddiyetle gitmeye devam etmesi halinde yalnızca ülkemizde kurulacak nükleer santrallere değil, halen çalışan ve dünyanın çeşitli yerlerinde kurulan nükleer santrallere de aksam ve parça üretmenin mümkün olduğu kanaati oluştu. Ayrıca nükleer alanda yetişmiş iş gücüne sahip olduğumuzda mal üretiminin yanı sıra nükleer alanda hizmet de satabileceğimiz anlaşıyor."

TAŞIMACILIKTA ÇEŞİTLENDİRME ÇAĞRISI

Türk TIR'larına çıkarılan güçlüklerin önemli seviyelere geldiğini hatırlatan Özdebir, taşımacılıkta çeşitlendirme çağrısı da yaparak, "İhracatta ve taşımacılıkta rakibimiz olan ülkeler, ihracat pazarlarına mal götüren TIR'larımıza büyük güçlükler çıkarıyor ve Türkiye'nin önünü kesmek için her türlü yola başvuruyorlar. Bu nedenle taşımacılıkta alternatif yöntemler üzerinde de durmalı, demiryolu ve deniz taşımacılığındaki eksiklerimizi bir an önce ortadan kaldırmalıyız" değerlendirmesinde bulundu.

Bu aşamada, öncelikle limanların demiryolu bağlantılarındaki sıkıntıların giderilmesi gerektiğine değinen Nurettin Özdebir, "Büyük gemilerin yanaşabileceği derin limanları bir an önce geliştirmeliyiz. Karayolu, demiryolu ve denizyolu taşımacılığından yararlanan kombine taşımacılığın güçlendirilmesi gerekiyor. Bunun için kombine taşımacılık yapan firma sayısının artması lazım. Biz de ASO olarak, bu konuda üzerimize düşeni yapıyoruz. ASO I. OSB'de oluştur-

duğumuz lojistik merkez ile 2012 yılından bu yana bölgemizden Türkiye'nin dört bir yanına demiryolu taşımacılığı yapılıyor ve çeşitli lojistik hizmetler sunuluyor" diye konuştu.

"EKONOMİK PAKET HEYECAN VERİCİ"

Başbakan Binali Yıldırım tarafından açıklanan ekonomik paketin, İsrail ve Rusya ile ilgili olumlu gelişmelerin ardından piyasada heyecan verici bir etki yarattığını dile getiren Nurettin Özdebir, devlette zihniyet değişikliği gözlemlendiğine vurgu yaptı.

Yatırım teşvik belgesi kapsamındaki binalardan beş yıl boyunca emlak vergisi alınmayacak olmasının daha önce sadece OSB'lerdeki yatırımlar için geçerli olduğunu hatırlatan Özdebir, bu gelişmenin yatırımcının finansal gücünü artırması açısından önem taşıdığını söyledi.

Deli Dumrul mantığıyla sanayiden alınan emlak vergisinin kaldırılması veya azaltılması gerektiğini anlatan Nurettin Özdebir, vergi ve prim borçlarını daha önce yapılandırdıkları halde taksitlerini ödeye-

“Darbenin uzun vadeli etkileri sınırlı olacak”

Ankara Sanayi Odası (ASO) Ağustos ayı Olağan Meclis Toplantısı'ndaki konuşmasına FETÖ'nün 15 Temmuz darbe girişimine lanet okuyarak başlayan ASO Başkanı Nurettin Özdebir, ihanet çetelerine inat yatırıma ve üretmeye devam edeceklerini bildirdi.



Ankara Sanayi Odası(ASO) Ağustos ayı Olağan Meclis Toplantısı, 24 Ağustos 2016 tarihinde yapıldı. Nurettin Özdebir, 15 Temmuz darbe girişiminin Cumhuriyet dönemindeki en büyük ihanet olarak tarihe geçeceğini belirterek, toplumun tüm kesimlerinin kahramanca girişimiyle püskürtüldüğünü söyledi. Darbe girişiminde yenilgiye uğrayan FETÖ'nün hemen pes etmeyeceğini ve tetikte olunması gerektiğini dile getiren Özdebir, bu olayın ekonomiye olan kısa vadeli etkilerinin atlatıldığını, uzun vadeli etkilerin ise iş adamlarının sergileyecekleri davranışlara bağlı olduğunu bildirdi. İhanet çetelerine inat üretimin sürdürüleceği mesajını veren Özdebir, “Üretmeye, yatırım yapmaya, istihdam yaratmaya devam edeceğiz” diye konuştu.

DAMGA VERGİSİNE ÜST LİMİT ÖNERİSİ

Hükümetin son haftalarda aldığı kararların iş dünyasının taleplerine cevap





verdiğine dikkat çeken Özdebir, önümüzdeki dönemde yapılması gerekenleri de sıraladı. Vergi oranlarının düşürülerek, şirketlerin vergiden indirebilecekleri harcamaların genişletilmesi gerektiğini söyleyen Özdebir, uzun süreli sözleşmelerde de çok yüksek olan damga vergisine üst limit getirilmesini önerdi.

Peşin vergi sisteminin düşük enflasyon döneminde anlamını yitirdiğini söyleyen Nurettin Özdebir, bunun zarar dönemlerinde işletmelere yük olmaya başladığını belirterek, girdi ve nihai ürün arasındaki KDV farklarının giderilmesi gerektiğini ifade etti.

Ekonomik büyümenin yüzde 4'ün altına düştüğü dönemde yapılandırılmış borç ödemelerinin dondurulması önerisinde bulunan Nurettin Özdebir, taksit sayısının da belediye borçlarında olduğu gibi 144 aya çıkarılmasını istedi.

Devlet Malzeme Ofisi'nin alımlarında fiyat belirleme yönteminin değiştirilmesi ve komisyon oranlarının indirilmesi gerektiğine vurgu yapan Özdebir, kamunun ilaç alım politikası yüzünden yerli üretici firmaların, hızla büyük yabancı firmalara satıldığı bilgisini verdi.

Türkiye'nin orta gelir tuzağından kurtulması için inovasyona dayalı üretimin şart olduğunu; ancak bunu yapabilmek için de işletmelerin kâr etmesi gerektiğini söyleyen Nurettin Özdebir, bazı mevzuatların yanı sıra finansman sıkıntısının da şirketlerin büyümesini engellediğini aktardı.

100 MİLYAR LİRALIK LİKİDİTE İMKÂNI

Merkez Bankası Başkanı ile yaptığı bir görüşme hakkında konuşan Nurettin Özdebir, "Başkan, bankaların elinde tuttuğu 100 milyar liralık devlet tahvilini Merkez Bankası'na getirmeleri halinde, 100 milyar liralık

likidite imkanı doğacağını söyledi" şeklinde bilgi aktarımında bulundu.

Özdebir, bankaların bu işlemi yapıp elde edecekleri geliri kredi olarak kullandırmalarının faizi düşüreceğini, ekonomik büyümenin de destekleneceğini belirtti.

"FETÖ'YE FİNANSMAN SAĞLAYAN HAINLERİ BARINDIRMAYACAĞIZ"

Konuşmasının sonunda, finans kaynakları kuruyan hiçbir terör örgütünün uzun süre varlığını devam ettiremeyeceğini ifade eden Nurettin Özdebir, örgütün finans kaynaklarına vurulan darbeyi memnuniyetle karşıladıklarını bildirdi. Bu konuda kendilerine de görev düştüğünü ve örgüte finansman sağlayan hainleri aralarında barındırmamaları gerektiğini belirten Özdebir, oda organlarını incelemek üzere bir tahkikat kurulu oluşturulacağı bilgisini verdi.

Maliye Bakanı Naci Ağbal: “Damga vergisinde yapacaklarımız bitmedi”

Ankara Sanayi Odası (ASO) Meclisi Ağustos ayı Olağan Toplantısı'nda konuşan Maliye Bakanı Naci Ağbal, yatırımların önünü açmak için yapılan çalışmaların sürdüğünü belirtti. “Damga vergisinde yapacaklarımız bitmedi” diyen Ağbal, damga vergisinin kademeli olarak kaldırılması gerektiğini söyledi.

Türkiye’de ekonomik göstergelerin iyi gittiği dönemde darbe girişiminin yaşandığını belirten Maliye Bakanı Naci Ağbal, özellikle son bir yıllık zaman dilimi içinde Türkiye’nin gelişmekte olan ülkelerden pozitif olarak ayrıştığını dikkat çekti.

Yatırımcının önünün açılması için 64’üncü ve 65’inci hükümetler döneminde yapılan çalışmalar hakkında bilgi veren Naci Ağbal, bunların Türkiye’yi uluslararası rekabet endeksinde 94’üncü sıradan 14’üncülüğe çıkaracağını bildirdi.

Üretimin AR-GE ve inovasyona dayanmadığı sürece büyümenin sınırlı kalacağını altını çizen Ağbal, bu faaliyetlerde yurt dışından alınan veya kiralanmış gayri maddi hakların da desteklenmeye başlayacağı bilgisini verdi.

Şirketlerin yatırım ve istihdamını arttırmak için yapılması gereken daha çok şey olduğuna vurgu yapan

Naci Ağbal, iş dünyasının da önerileriyle çalışmaya destek vermesini istedi.

“YURT DIŞINDAKİ ORTAKLARINIZI TÜRKİYE’YE GETİRİN”

Vergi mevzuatında yatırımı, üretimi ve tasarrufu destekleyecek bir model üzerinde de durduklarını kaydeden Ağbal, yeniden yapılandırılmayla uzun vadeye yayılan borçlarda indirim yapılarak, 300 liralık bir borcun ortalama 120 liraya düştüğünü belirtti.

İş adamlarını yasayla getirilen imkanlardan yararlanarak matrah artırımına gitmelerini isteyen Naci Ağbal, yurt dışından getirilen paranın ise şirket sermayesine eklenmesi şartını kaldırdıklarını, bunların istenildiği şekilde tasarruf edilebileceğini söyledi. Bakan Ağbal, ayrıca tüm ülkelerin ellerindeki mevduat bilgilerini paylaşacakları sistemin 2018 yılında devreye gireceğini hatırlattı. Ağbal, yurt dışında iş yapan şirketlerin ortaklarını

da paralarını Türkiye’ye getirmeleri konusunda ikna etmelerini istedi.

YATIRIM İNDİRİMİNE TABİ TUTARLAR GÜNCELLENECEK

Teşviklerde yapılan genel bir düzenleme ile yüzde 80 olan yatırım indirimi oranının yüzde 100’e yükseltildiğini belirten Naci Ağbal, bu alanda yeni bir düzenlemeye daha ihtiyaç olduğunu kaydetti.

Ağbal, “Yatırım indirimine endeks imkanı getiriyoruz. İlgili yıl indirilemeyen kısım, enflasyon kadar artırılacak” diye konuştu.

Standart teşviklerin, kalkınma için gerekli olan büyük yatırımların yapılmasına imkan vermediğini dile getiren Naci Ağbal, yeni dönemde gerekirse proje bazında yatırımın alt yapısının devlet tarafından sağlanacağını belirtti.

Bakan Ağbal, bir dönem iniş trendinde olan enflasyonun yeniden yön değiştirdiğini, bunda da gıda fi-





yatlarının etkili olduğunu kaydetti. Enflasyonun iniş ve çıkışında gıdanın çok etkili olduğuna dikkat

çeken Ağbal, gıda kaynaklı aşağı yukarı hareketi önleyecek çalışma yaptıklarını söyledi.

“DAMGA VERGİSİNE YENİ DÜZENLEMELER GELECEK”

Sanayicilerden gelen sıkıntıları da dinleyen Naci Ağbal, damga vergisinde yapılan indirimlere ek olarak yeni düzenlemelerin de geleceğini kaydetti. Bakan Ağbal, “Damga vergisinde yapacaklarımız bitmedi. Hayatın içinde karşılaştığımız, kayıt dışılığa iten, girişimcilik üzerinde maliyet oluşturan, işi adeta yapılamaz hale getiren damga vergisi uygulamalarını bir bir kaldırmamız lazım” dedi.

“İNŞAAT İŞLERİNDE DE YERLİLİK ŞARTI ARANABİLİR”

Bir sanayicinin talebi üzerine kamunun yapım işlerinde de yerlilik payı şartı aranmasını istediklerini dile getiren Bakan Ağbal, alıcı ile satıcı arasındaki fatura ödemelerinin banka üzerinden gerçekleştirilmesi yönündeki bir istek üzerine, bu konuda çalışma yapılması gerektiği cevabını verdi.

Tarımın sorunları çözülmeden gıda fiyatları düşürülemez

Türkiye İstatistik Kurumu, her ay enflasyon verilerini açıklar. Verilerin açıklanması ile birlikte gıda fiyatları mutlaka gündeme gelir. Sokaktaki vatandaşın sanayiye, Merkez Bankası'ndan esnafa, toplumun her kesimi, gıda ürünleri fiyatının yüksek olmasından yakınıyor.

Gıda fiyatlarının yüksek olması nedeniyle vatandaş cebindeki paranın hızla erimesinden ve ay sonunu getirememekten, Merkez Bankası Başkanı enflasyon hedefini tutturamamaktan şikayetçi olur. Sanayici ham madde fiyatının artmasından endişe eder.

Açıklanan enflasyonun her ay öne çıkan bir de suçlusu vardır. Bu, mevsimine göre patlıcan olur. Sivri biber veya salatalık olur. Ama mutlaka bir tarım ürünü vardır.

Enflasyonun sorumlusu gerçekten gıda ürünleri midir?

Gıda ürünleriye, Hükümet, Merkez Bankası, Gıda Komitesi ve daha birçok kurum ve kuruluşun mücadelesine rağmen gıda ürünlerinin fiyatı neden düşürülemiyor?

Bu sorulara yanıt verebilmek için öncelikle gıda üretimine, daha doğrusu tarımsal üretime bakmak gerekir. Çünkü işin kaynağında tarım var.

Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı verilerine göre, Türkiye, tarımsal hasıla bakımından Avrupa'nın lideri, dünyanın ise 7'nci ülkesi konumunda bulunuyor. Ancak tarımda

yaşanan sorunlar ve özellikle son dönemde gıda fiyatlarındaki artışlar, bu veriyi tartışılır duruma getiriyor.

TARIM ÖNEMSENMİYOR

Yapılan en büyük hatalardan birisi, tarım ve gıda sektöründeki sorunların fiyat odaklı olarak ele alınmasıdır. Yıllardır ekonomiyi döviz-faiz-borsa üçgeninde tartışanlar, tarımdaki kronik sorunların gıda fiyatları ile su yüzüne çıkması ve enflasyonu körüklemesine nedense çok şaşırıyor. Oysa şaşılacak bir durum yok. Tarımı önemsemez, ekonominin dışında yük olarak görür ve adeta yok sayarsanız, bu sorun yüksek gıda fiyatları olarak karşınıza çıkar.

Ülke ekonomisi için tarımın önemi yadsınamaz. 2015 verileri ile Türkiye'nin tarımsal hasılası 91 milyar dolar. Tarımsal ihracat 16,8, ithalat 11,2 milyar dolar. Gayri Safi Milli Hasıla'da tarımın payı yüzde 8 seviyesinde. İstihdamdaki payı da yüzde 20,6 civarında.

ÜRETİM MALİYETİ ÇOK YÜKSEK

Tarımın temel sorunu yüksek girdi fiyatlarıdır. Mazottan gübre, tohumdan ilaca, yemden hayvan materyaline kadar girdilerin büyük bölümünde Türkiye dışı bağımlı. Bu nedenle girdi fiyatları kontrol edilemiyor. Döviz arttıkça üretilen ürünün maliyeti ve dolayısıyla fiyatı da artıyor.

Ayrıca girdiler üzerinde yüksek vergiler var. Türkiye'de üretim yapan çiftçi, üzerine bindirilmiş Katma Değer Vergisi, Özel Tüketim Vergisi ile dünyanın en pahalı mazotunu kullanıyor. Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'nın verilerine göre 2002 yılında çiftçinin kullandığı mazotun litre fiyatı ortalama 1 liraydı. 2014 ortalaması 4 lira 36 kuruş. 2002'den 2014'e mazottaki fiyat artış oranı yüzde 296 oldu. 2015'te fiyatlar biraz daha düşük seyretti. Buna rağmen 2002'den 2015'e mazottaki fiyat değişimi yüzde 250'nin üzerinde.

Çiftçinin temel girdilerinden yem



Ali Ekber YILDIRIM
Dünya Gazetesi Tarım Yazarı

ve gübrede Katma Değer Vergisi (KDV) düşürüldü. Fakat bu düşüş, çiftçiye yansımadığı gibi ham maddelerdeki fiyat artışı ile çiftçi eskisinden daha pahalıya ham madde almak zorunda kalıyor. Yüksek girdi maliyetleri nedeniyle çiftçi üretim yapmakta zorlanıyor.

Eğer üretmezseniz, ithal etmek zorundasınız. Türkiye'nin uzun bir zamandan beri yaptığı bu. Üretimi artırmak, üretilen tarımsal ürüne değer kazandırmak yerine işin kolayına kaçarak, fiyatı artan ürünü ithal ederek fiyat düşürmeye çalışıyor.

Oysa yapılan her ithalat bırakın fiyat istikrarını sağlamayı daha da istikrarsız bir ortam yaratıyor. Çünkü ithalat, birçok üreticiyi sektörün dışına itiyor. Üretim azalıyor ve fiyat daha da artıyor. Fiyatı düşürmek için tekrar ithalat yapılıyor. Bu kısır döngü bir süre sonra ülkeyi dışa bağımlı hale getiriyor.

TARLADA UCUZ RAFTA PAHALI

Gıda ürünleri için çok pahalı veya fiyatı çok yüksek deniliyor. Yüksek olan fiyat hangisi? Tarlada mı yüksek rafta mı? Tarla, yani üretici fiyatı ile tüketici fiyatı arasında büyük uçurum var. Antalya'da tarladan 1 liraya alınan domates, İstanbul'da en az 2-3 liraya satılıyor. Bu mevsimine göre de 5-6 liraya kadar çıkabiliyor. Üreten, yüksek girdi fiyatları nedeniyle para kazanamamaktan şikayetçi. Hem üreten ve hem tüketen şikayetçiye sistemde bir yanlışlık var. Bunun mutlaka düzeltilmesi gerekiyor.

ÜRETİMDE İSTİKRAR YOK ÜRÜN DESENİ DEĞİŞİYOR

Tarımsal üretimde yüksek girdi fiyatları, işçilik sorunu ve benzer bir çok sıkıntı üretim deseninin de değişmesine neden oluyor. Çiftçi neredeyse her yıl farklı bir ürün üretiyor. Genellikle de o yıl hangi ürünün fiyatı yükseldiyse onu tercih ediyor. Bu nedenle patatesin kilosu bir yıl 5 liraya kadar çıkarırken, ertesi yıl 50 kuruşa düşüyor. Bu nedenle üretimde ve fiyatta istikrar sağlanamıyor. Son yıllarda kırsalda nüfusun yaşlanması ve işçilik sorunu nedeniyle çiftçi, daha az maliyetli, daha az işçilik isteyen ürünlere yöneliyor. Üretimi ve hasadı kolay ürünler ekiliyor. Yani pamuk yerine mısır ekiliyor. Mercimek, nohut, fasulye yerine buğday, arpa

gibi makineli hasada uygun ürünlere yöneliyor. Pamuk, bakliyat ve diğer ürünlerindeki ithalatın artmasının bir nedeni de budur. Fiyatlar da ithalata, dövizdeki artışa bağlı olarak artıyor. Bu da enflasyonu körüklüyor.

DOĞAL AFETLER ÇOK ETKİLİ

Doğa koşullarının etkili olduğu tarımsal üretimde, iklim değişikliğine bağlı olarak hemen her yıl bir veya birkaç doğal afet yaşanıyor. Dolu, don, fırtına, aşırı yağış, kuraklık gibi birçok felaketle karşı karşıya kalan tarımsal üretim bundan olumsuz etkileniyor. Bu da gıda fiyatlarının artmasında önemli bir etken.

NÜFUS YAŞLI, VERİM DÜŞÜK

Tarımdaki bir diğer sorun ise verim düşüklüğü ve kırsalda yaşanan nüfus. Aslında ikisi ayrı konularmış görünüyor. Fakat birbiriyle çok ilintili. Tarımda geçimini sağlayamayan genç nüfus, büyük kentlerde sanayide, hizmet sektöründe çalışmaya gidince kırsalda, köylerde yaşlı ve verimsiz nüfus kalıyor. Bu sadece Türkiye'nin değil, dünyanın da en önemli sorunlarından biri. Bu nedenle gençlerin tarıma yönlendirilmesi ve tarımın desteklenmesi gerekiyor.

DESTEKLER ETKİN KULLANILMIYOR

Destekleme politikası etkin kullanılmıyor. Her yıl tarıma ayrılan bir destek bütçesi var. Bu bütçe belli bir amaç ve hedef gözetilmeden dağıtılıyor. Dağıtılan paranın tarımsal üretime, ürün desenine, tüketiciye yansımaları veya dış ticarete etkileri hiç araştırılmıyor. Oysa tarım destekleri üretimi planlamanın, tüketiciye sağlıklı ve güvenilir gıdanın uygun koşullarda temini, ihracatta rekabet gücünü artırıcı önemli araçlardan biridir. Bu aracın çok daha etkin kullanılması gerekir.

Özetle, tarımın yapısal çok önemli sorunları var. Bu sorunlar, gıda fiyatlarının yüksek olması ile su yüzüne çıkıyor. Enflasyon olarak kendisini gösteriyor. Tarımın gerçekleri ile yüzleşmeden ve bu gerçekleri görmeden sadece fiyat odaklı bir politika ile ne gıda fiyatları kontrol edilebilir ne de tarım piyasalarında istikrar sağlanabilir. Gıda fiyatlarının düşürülmesi için tarımın kronikleşen sorunlarının çözülmesi gerekiyor.



Erkunt'ta mavi yakalı kadınlar artıyor

Erkunt Traktör Yönetim Kurulu Başkanı Zeynep Erkunt Armağan, iş hayatında kadın iş gücünün artırılmasının, üretim ve ekonomi için büyük önem taşıdığını söyledi.

İş hayatında cinsiyet eşitliğine ve kadının kariyer anlamında ilerleyerek kapasitesini ortaya koyabilmesinin önemine dikkat çeken Zeynep Erkunt Armağan, "Sektörde bir ilke imza atarak kadın mavi yaka istihdam eden ilk şirket olarak kayıtlara geçtik" dedi.

Sektördeki diğer firmaların da benzer uygulamalara geçtiğini ve bunu büyük bir adım olarak gördüğünü dile getiren Armağan, kadınların kendileri istedikten ve önlerine engeller dizilmedikten sonra, başaramayacakları hiçbir iş olmadığını vurguladı.

Hidromek yükleyicileri Afrika'da



Dünya üzerinde 5 kıtada 50'den fazla ülkeye ihracat yapan Hidromek, yurt dışı satışlarına Afrika pazarında devam ediyor. Hidromek'in İzmir Ege Serbest Bölgesi'ndeki fabrikasında üretimini tamamladığı HMK 102 B ALPHA Serisi kazıcı yükleyicilerin sekiz adedi Afrika Cumhuriyeti'nde ve üç adedi Botsvana'da bulunan müşterilere ulaştırılmak üzere, her iki Afrika ülkesinin fahri konsoloslarının da bulunduğu tören eşliğinde gönderildi.

2015 yılı performansı ile "İhracatın Yıldızları" ödüllerinde "Jüri Özel Ödülü"ne layık görülen Hidromek, TİM'in (Türkiye İhracatçıları Meclisi) hazırladığı "İlk 1000 İhracatçı Listesi"nde 362'nci sırada yer almıştı.

Nurus, üç ödül ile döndü

Türkiye'nin öncü profesyonel mobilya üreticilerinden biri olan Nurus, Uneo, Alava ve Isola ürünleri ile The Chicago Athenaeum Museum of Architecture and Design and Metropolitan Arts Press tarafından verilen 2015 Good Design Award'ın sahibi oldu.

Nitelikli tasarımları ile yurt içi ve yurt dışında birçok özel projeye imza atan Nurus, bu yıl 65'inci yılını kutlayan ve dünyanın en prestijli yarışmalarından Good Design'da,

jürinin ve tüm katılımcıların büyük beğenisini topladı.

1950 yılında Chicago'da düzenlenmeye başlayan Good Design'da, Nurus'un en beğenilen ürünlerinden, Red Dot Design Awards 2015 ve German Design Awards 2016 "Special Mention" kazanan Uneo ürünü, German Design Awards 2016 aday ve Green Good Design 2015 ödüllü Alava ürünü ve German Design Awards 2016 aday sahibi Isola ürünü, 2015 Good Design Award'ı da ödülleri arasına ekledi.

Karel'e iki birincilik ödülü

Türkiye'nin en büyük 1000 sanayi kuruluşundan biri olan yüzde 100 yerli sermayeli Karel, Bilişim 500'de "Türkiye Merkezli Üretici" ve "Türkiye Merkezli Üretici - Donanım" kategorilerinde üst üste ikinci kez iki birincilik ödülü aldı.

Türkiye, Ortadoğu ve Afrika Bölgesi pazar liderliğinin yanı sıra, Avrupa'nın en büyük üç, dünyanın en büyük 15 PBX üreticisinden biri olan Karel, bu sene 17'ncisi gerçekleştirilen Bilişim 500'de iki ödüle birden layık görüldü.

Bilişim 500 ödül töreninde Karel adına ödülleri teslim alan Karel Pazarlama Direktörü Nursen Yıldırım, Bilişim sektörünün saygın ve bağımsız organizasyonu Bilişim 500'de iki yıldır üst üste aldığımız "Türkiye Merkezli Üretici" ve Türkiye Merkezli Üretici - Donanım" ödülü bizim için büyük bir gurur ve motivasyon kaynağı" dedi.



Ulusoy Elektrik ve Enerjisa arasında büyük anlaşma



Yerli sanayinin uluslararası arenadaki önemli temsilcilerinden Ulusoy Elektrik ile Enerjisa dağıtım şirketi gruplarından Başkent Elektrik Dağıtım A.Ş., İstanbul Anadolu Yakası Elektrik Dağıtım A.Ş. ve Toroslar Elektrik Dağıtım A.Ş., 6,5 milyon dolarlık sözleşme imzaladı.

Taraflar arasında yapılan anlaşma doğrultusunda, dağıtım şirketlerinin abonelerine kesintisiz elektrik tedariki sağlaması için gerekli olan trafo merkezleri ve yüksek gerilim anahtarlama ürünleri Ulusoy Elektrik'ten tedarik edilecek.

Sözleşme kapsamındaki trafo merkezleri ve yüksek gerilim anahtarlama ürünleri elektrik iletiminden dağıtımına giden süreçte önemli bir köprü görevi görüyor. Trafo ve yüksek gerilim anahtarlama ürünleri, 34 bin 500 Volt yüksek gerilim ile şehir içerisindeki trafo merkezlerine ulaşacak.



Geleceğimizin **Rotası**



ÇUKURAMBAR

ORAN

ÜMİTKÖY

ROTA BAHÇE

www.rotacocuklar.com

EKONOMİNİN AZ BİLİKEN

İşletmelerin artan rekabetle yerelden küresele olan hızlı ve zorunlu geçişi, tek pazarlı hizmetleri güçsüz kılıyor. Üretilen yeni bilgiyi teknoloji ile birleştiren teknoparklar, rekabetlerini güçlendirmek ve küresel arenada yer almak isteyenlere kapılarını açıyor. Üniversite, devlet ve sanayi sarmalı ile 2.4 milyar dolar değerinde teknoloji ihraç eden Türkiye için teknoparklar ne ifade ediyor? Sekiz adet teknoparkıyla bir üs konumunda olan Ankara'nın zincirdeki rolü ne? Kimilerinin sadece vergi cenneti olarak baktığı bu yapılar, ne kadar biliniyor, ekonomiye ve sosyal sermayeye ne katıyor? Bu ayki kapak dosyamızda, bu soruların cevaplarını konunun yetkili isimlerinden dinledik. Teknoparkların girişimciye, sanayiciye sağladığı avantajları sizler için derledik.



KAHRAMANLARI: TEKNOPARKLAR

Bilim parkı, teknoloji parkı, araştırma parkı, endüstri parkı, teknokent, teknopolis, girişim merkezi... Büyüklüğüne, işlevine, yapısına, bulunduğu ülkeye bağlı olarak farklı isimlerle anılırlar da teknolojiyi geliştirmek için kurulan bu merkezler, tüketen toplumdaki üretken topluma geçişin anahtarı olma işlevini görüyor.

Dünyada geçmişi yaklaşık 60 yıl öncesine dayanan teknoparklar, ekonomik büyümeyi hızlandıran ve uluslararası rekabet gücünü artıran

dinamik kümelenmeler şeklinde bugüne kadar faaliyet gösterdi. Bugün 60'ın üzerinde ülkede farklı gelişim aşamalarına ve modellere sahip teknoparklar var. 2010 verilerine göre, Avrupa Birliği'ndeki teknoparkların üye ülke başına ortalaması 11,4. İngiltere, 56 teknoparkla AB'deki en fazla teknoparka sahip ülke; yani AB ülkelerindeki tüm teknoparkların yüzde 18'i burada bulunuyor. Bunu, 47 teknoparkla İspanya ve 40 teknoparkla Almanya izliyor.

Türkiye'de ise 2002 yılında 2 adet

olan Teknoloji Geliştirme Bölgesi (TGB) sayısı 2016 yılına geldiğimizde 64'e çıktı. Faaliyet gösteren firma sayısının 4 bin 176'ya, biten proje sayısının 20 bin 283'e, üzerinde çalışılan proje sayısının 8 bin 573'e ulaştığı teknoparkların yarattığı katkı, 2,4 milyar dolarlık ihracat değeri, 41 bini aşan nitelikli personel istihdamı şeklinde ifade ediliyor. Milli gelirinin yüzde 1'ini AR-GE'ye harcayan Türkiye'nin hedefi ise, bu oranı yüzde 3'e çıkararak yıllık 60 milyar dolarlık AR-GE harcaması yapan bir ülke haline gelmek.

RAKAMLARLA TEKNOPARKLAR

64 adet

Türkiye'deki teknopark sayısı

44 adet

Teknoparkların bulunduğu il

2.4

milyar dolar

Teknoparklardan yapılan ihracat değeri

41 bin

İstihdam edilen nitelikli personel sayısı

4 bin

Teknoparklarda faaliyet gösteren firma sayısı

218

milyon TL

2004-2016 arası verilen TBG'lere hibe bedeli



“TBG'YE 84 MİLYON TL AYIRDIK”

Değişen AR-GE mevzuatıyla, Türkiye'nin yenilik ekosisteminin daha güçleneceğini belirten Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Dr. Faruk Özlü, “Türkiye’de faaliyete geçen 51, alt yapı çalışmaları devam eden 13, toplamda 64 adet Teknoloji Geliştirme Bölgesi (TGB) bulunuyor. Bu yıl, TGB için 84 milyon TL bütçe ayırdık. Türkiye’yi yıllık 60 milyar dolar civarında AR-GE harcaması yapan bir ülke haline getirmek istiyoruz” dedi.

Teknoparkların Türkiye ekonomisine desteği hakkında bilgi veren Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Dr. Faruk Özlü, “2004 yılından bugüne TGB'lere 281 milyon TL hibe desteği verildi. Faaliyete geçen TGB'lerde bulunan şirketlerin, Amerika Birleşik Devletleri başta olmak üzere Japonya, İsrail, İngiltere ve Almanya gibi dünyanın en gelişmiş ülkelerine yaptıkları teknolojik ürün ihracatı 2.4 milyar dolara ulaştı” diye konuştu.

TGB'lerde bulunan firmaların ağırlıklı olarak çalıştıkları sektörlerle değinen Bakan Özlü, “Bölgelerde yazılım, bilişim, elektronik ve ileri

malzeme teknolojileri başta olmak üzere tasarım, nanoteknoloji, biyoteknoloji, otomotiv, tıp teknolojileri ve yenilenebilir enerji konularında çalışan firmalar yer alıyor. Tüm bölgelerde yürütülen AR-GE proje sayısı 8 bin 573, biten proje sayısı ise 20 bin 283 adet” açıklamasında bulundu.

TGB'lerde faaliyet gösteren firma sayısının da 4 bin 176'ya ulaştığı bilgisini veren Özlü, “Bu firmalardan 182'sini yabancı-yabancı ortaklı şirketler oluşturuyor. Bölgelerde 41 bin 89 personele istihdam sağlanıyor. Çalışanların 9 bin 118'si yazılım olmak üzere 33 bin 297'si AR-GE



personeli. 2 bin 141'i destek, 5 bin 651'i de kapsam dışı personel şeklinde sıralanıyor” dedi.

2023'E KADAR GELİR VE KURUMLAR VERGİSİ YOK

Türkiye’de AR-GE faaliyetlerinin artırılması ve yaygınlaştırılmasına yönelik önemli ilerlemeler kaydedildiğini ifade eden Bakan Özlü, “Bölgelerde sağlanan iş birlikleri sayesinde işletmeler; danışmanlık, kamu destekli AR-GE projeleri ya da nitelikli AR-GE personeli istihdamı gibi çeşitli yöntemlerle bilgi transferini sağlayabiliyor. Sanayicilerimizin bu imkânlardan faydalanabilmesi için konu ile ilgili tüm paydaşların katılımı ile eğitim, çalıştay ve saha çalışmaları etkin bir şekilde yürütüyoruz” şeklinde konuştu.

AR-GE Reform Paketi kapsamında yeni düzenlemeler yaptıklarını vurgulayan Bakan Özlü, “Reform Paketi, çok kapsamlı düzenlemeler içeriyor. Paket gelen talepler doğrultusunda şekillendirildi. Teknoloji Geliştirme Bölgeleri’ne ilişkin de yenilikler var. Yönetici şirketlerin bu kanun uygulaması kapsamında elde ettikleri kazançlar ile bölgede faaliyet gösteren gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin, münhasıran bu bölgedeki yazılım ve AR-GE veya tasarım faaliyetlerinden elde ettikleri kazançları 31 Aralık 2023 tarihine kadar gelir ve kurumlar vergisinden müstesna olacak” ifadelerini kullandı.

TEKNOLOJİ GELİŞTİRME BÖLGELERİ'NE (TGB) İLİŞKİN YENİ DÜZENLEMELER

- TBG'lerde faaliyet gösterecek tasarım firmaları da bölgedeki diğer firmalara sağlanan destek ve muafiyetlerden yararlanacak. Böylece, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nde AR-GE faaliyetlerinin yanı sıra tasarım faaliyetlerini de desteklenerek katma değeri yüksek teknolojik ürünlerin ortaya çıkması sağlanacak.
- TGB'lerde çalışan personelin, projelerle ilgili dışarıda geçirmeleri gereken süreler muafiyet kapsamına alınacak. Daha yenilikçi ve daha rekabetçi üretim desteklenecek.
- TGB'lerde yürütülen AR-GE ve tasarım projelerinin gerektirdiği yetkinliğe sahip Türk uzmanın bulunmadığı hallerde ihtiyaç duyulan yabancı istihdam kolaylaştırılacak. Böylece yurt dışından nitelikli AR-GE personeli istihdamı sağlanarak yurt içindeki AR-GE faaliyetlerinin niteliği artırılacak.
- İhtisas (Tematik) Teknoloji Geliştirme

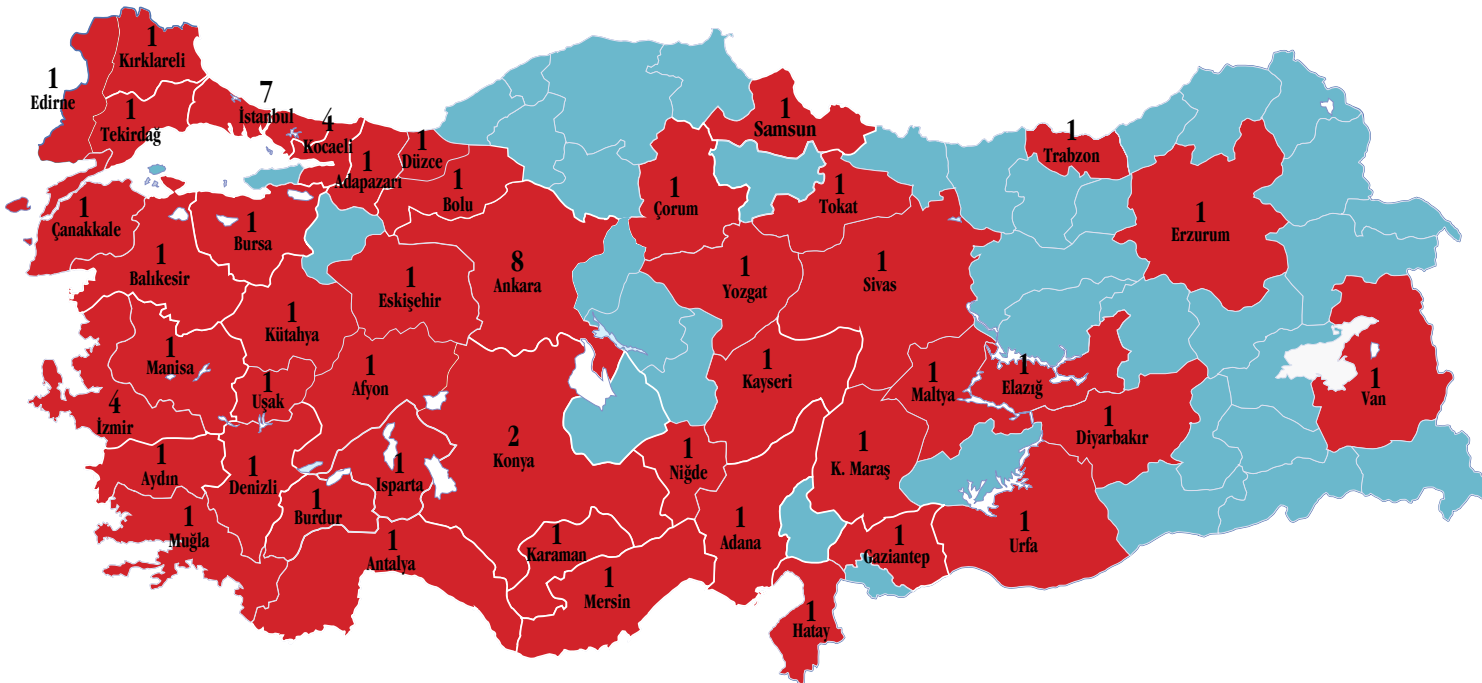
tirme Bölgeleri hayata geçirilecek. Öncelikli ve stratejik sektörlerde (bilişim, sağlık, biyoteknoloji, nanoteknoloji, savunma, uzay, havacılık vb.) odak AR-GE yapıları kurulacak.

- TGB'lerde yer alan şirketlere doğrudan girişim sermayesi sağlayan firmalara vergi indiriminden yararlanma kolaylığı sağlanacak.
- TGB'lerde bölge yönetici şirketi mülkiyetindeki taşınmazlar emlak vergisinden muaf tutularak bölgelerin mali açıdan güçlenmesi ve böylece daha rekabetçi firmaların ortaya çıkması desteklenecek.
- Kurulmasından 3 yıl süre geçmesine rağmen mücbir sebepler dışında herhangi bir faaliyette bulunmayan TGB'lerin hükmi şahsiyetlerinin sona erdirilmesi suretiyle bölgelerin sağlıklı bir gelişim göstermeleri tesis edilecek. Faaliyete geçirilemeyen arazilerin atıl kalması önlenecek.
- Organize Sanayi Bölgeleri'nde

(OSB) kurulan TGB'lerin yapı uygulama projelerinin onayı ile ruhsat ve izin işlemlerinin OSB idarelerince gerçekleştirilmesi sağlanacak. Bölge kuruluş süreçlerinin hızlandırılması ve böylece teknoloji odaklı yenilikçi firma oluşumları desteklenecek.

- TGB'lerden Bakanlık tarafından istenilen veriler, dijital ortamda alınarak iş ve süreçler hızlandırılacak ve bürokrasi azaltılacak.
- TGB'lerdeki kira üst limitleri gerektiğinde Bakanlık tarafından belirlenerek, girişimci dostu bir ekosistem ve girişimcilik faaliyetleri için daha sağlam bir alt yapı tesis edilecek.
- KOSGEB temsilcisinin Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Değerlendirme Kurulunda yer alması sağlanarak, sanayi ve üniversite potansiyelinin yeterli olmadığı illerde TEKMER'ler kurulacak. Böylece daha planlı ve daha sürdürülebilir bir ekosistem oluşturulacak.

TÜRKİYE'DEKİ TEKNOLOJİ GELİŞTİRME BÖLGELERİ





“AR-GE HARCAMALARININ GSYİH’E ORANI YÜZDE 1”

Teknoparkların Türkiye’de 15 yıldır faaliyet gösterdiğini belirten Teknopark Kullanıcıları Derneği (TEKNODER) Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Gümüş, “İngiltere ve ABD’de 35 yıl önce başlayan AR-GE, Türkiye için yeni bir kavram. Dünyada AR-GE konusunda lider ülkelerin AR-GE harcamalarının GSYİH oranı yüzde 3’ler düzeyinde yer alırken, ülkemizde bu oran son 10 yılda yapılan atılım ile yüzde 1’e ulaştı” dedi.

Türkiye’de AR-GE alanında yapılan çalışmaların eksik olduğunu ifade eden Teknopark Kullanıcıları Derneği (TEKNODER) Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Gümüş, “Son yıllarda AR-GE’de büyük atılım yapılmış olsa da bu alandaki çalışmaların etkinliğinin doğru ölçüldüğü ve yönlendirildiği söylenemez. Yaşanan tıkanıklığın en önemli nedeni, teknoparklarda geliştirilen projelerin ticarileştirilmesindeki başarısızlıklardır. Bu sorunun altında; ürün geliştirme, ürün test etme, pazar ve müşteri araştırmalarında yaşanan eksiklikler yatıyor” diye konuştu.

Üniversite-sanayi iş birliğini değerlendiren Gümüş, “Somut çıktılar elde eden teknoparkların dahi iletişim kurmada zorlandıkları sanayiciler ile üniversitelerin iş birliğinin gerçekleşmesini oldukça zor. Ülkemizde sanayi şirketleri genelde orta ve küçük ölçekli firmalardan oluşuyor. Bilim, Sanayi

ve Teknoloji Bakanlığı’nın üniversite-sanayi iş birliğine yönelik uyguladığı SAN-TEZ desteklerinin başarısı düşük. Bu durum, uygulamanın genelde büyük ölçekli firmalara hitap etmesinden ve üniversitelerin konuya ilgisizliğinden ya da konuyu yeterince sahiplenmemesinden kaynaklanıyor” değerlendirmesinde bulundu.

“İŞ BİRLİĞİ SAĞLANAMIYOR”

Üniversite ile sanayi arasındaki iş birliğinin teknoparklar üzerinden gerçekleştirilmesini gerçekçi bir yaklaşım olarak kabul ettiklerini söyleyen Hakan Gümüş, konuşmasına şöyle devam etti: “Gerçekçi bir yaklaşım, ancak burada da sorunlarımız var. İstanbul Sanayi Odası’nın düzenlediği bir dizi teknopark-sanayi iş birliği arama toplantılarında edindiğimiz izlenimler, sanayicilerin teknoparklarda gerçekte hangi faaliyetlerin gerçekleştiğini, ne tür çıktılar elde edildiğini bilmedikleri; dolayısıyla ihtiyacı olan birçok AR-GE çıktısını yurt dışından temin yoluna gittikleri ya da eski üretim yöntemlerine başvurdukları yönünde. Teknoparklarda yapılan çalışmaların sanayi odaları vasıtasıyla sanayicilere sistematik şekilde aktarılmasının aradaki iletişimden kaynaklanan sorunları çözeceğini ve birçok iş birliklerine zemin oluşturacağını düşünüyoruz.”

“AR-GE İLE İNOVASYON KARIŞIYOR”

Bazı kavramların altının doldurulmadığı ve bunun da kargaşa yarattığını açıklayan Hakan Gümüş, “AR-GE ile inovasyonun ne anlama geldiği konusunda ciddi kavram karmaşası yaşanıyor. AR-GE’yi küçültün, basit bir şeymiş gibi ele alan, inovasyonu ise hiç bilmeyen bir kültürün sanayicilerimize hakim olduğunu görüyoruz. Bu kavramların altı doldurulmalı, örneklerle ve elde edilen kazanımlarla sanayiciye daha yoğun aktarılmalı” ifadelerini kullandı.

Türkiye’de AR-GE, yazılım alanlarına sağlanan teşviklerin temel olarak iki kanun ile düzenlendiğini söyleyen Hakan Gümüş, “Bunlardan biri 4691 Sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu, diğeri ise 5746 Sayılı AR-GE Faaliyet-

lerinin Desteklenmesi Hakkındaki Kanun. İlki 2001 yılında yasalaşarak teknoparkları; ikincisi ise 2008 yılında yasalaşarak ve teknoparklarda yer alamayan büyük sanayi kuruluşlarını ve projeleri kapsıyor” diye konuştu.

AR-GE projelerinin yöneldiği amaçlar hakkında da konuşan Gümüş, sözlerini şöyle bitirdi: “Yeni ürüne yönelik araştırma projelerini yüzde 41’i kapsadığı görülüyor. Bunu sırasıyla yüzde 21 ile üründe veya üretim yöntemlerinde yenilik

geliştirme projeleri, yüzde 18 ile ürün kalitesi ve standardını yükseltme amaçlı projeler, yüzde 10 ile üretim maliyetlerini ve giderlerini düşürmeyi amaçlayan projeler ve yine yüzde 10 ile ithalat ihtiyacını durdurmayı hedefleyen projeler takip ediyor.”

TİCARİLEŞEN ÖRNEK PROJELER

- Tedarik zinciri projeleri
- Savunma sanayi projeleri
- Otomotiv alanındaki projeler (motor ve gövde tasarımı)
- Kurumsal kaynak planlama yazılımları
- Bankacılık yazılım ve teknolojileri
- Suyu girebilen, kaşıdırmayan alçı
- Kişiyi özel vitrin
- Tren üstü haberleşme ekipmanları
- Görüntü işleme ve genetik tanılama
- Akıllı kentsel dönüşüm sistemleri
- Kurşun geçirmeyen akıllı sıvı zırh
- Şehir ve alt yapı yönetim sistemleri
- Yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar
- Mikro dalga teknolojisi ile erken teşhis sistemleri
- Trafik ihlal tanıma sistemleri
- Nano lif üretme makinesi
- Beacon teknolojileri ile geliştirilen ürün ve sistemler
- Doğru yerde, doğru zamanda aydınlatma yapan sistemler

TEKNOPARKLARIN BAŞARISINI BELİRLEYEN KRİTERLER

- Teknoparklarda yer alan firmalara sağlanan destekler (muafiyetlerin düzeyi, AR-GE harcamaları, elde ettikleri AR-GE gelirlerinin düzeyi, ihracata katkıları)
- Teknoparkı yöneten firmanın bölgenin gelişimine yönelik yaptığı harcamalar ve elde ettiği destekler
- Teknoparktaki kümelenme faaliyetlerinin etkinliği
- Ulusal ve uluslararası patent başvuruları ve tescil sayıları
- Faydalı model ve marka tescili sayıları
- Kuluçka merkezi varlığı, kuluçka merkezi katılımcı sayıları
- Teknoloji Transfer Ofisi hizmetlerinin varlığı, niteliği
- Üniversite sanayi iş birliği
- Firmalar arası iş birliği
- Uluslararası iş birliği

ODTÜ·TEKNOKENT

Maker"



“ÜRÜNLER TİCARİLEŞEMİYOR”

ODTÜ Teknokent Genel Müdür Yardımcısı Hanzade Sarıççek, “En önemli sorunlardan biri teknolojinin ticarileştirilememesi. Proje odaklı bakış açısının hakim olduğu teknopark şirketleri, birçok başarılı AR-GE projesine imza atıp kalifiye insan kaynağına sahip olsa da ürün ve satış odaklı yetkinlikleri yeterli değil” dedi.

Sözlerine, "Strateji ve iş geliştirme, global bir marka olma, değer yaratan işbirlikleri kurma, uluslararası pazarlarda rekabet edebilme gibi konularda desteğe ihtiyaç var" diyerek başlayan ODTÜ Teknokent Genel Müdür Yardımcısı Hanzade Sarıççek, destek programlarının büyük önem taşıdığını; ancak tek başına yeterli olmadığını vurguladı. Sarıççek, "AR-GE ekosisteminin gelişimini etkileyen birçok ayak var. AR-GE ve teknoloji yetkinliğinin gelişmesinde bugüne kadar büyük rol oynayan devlet desteklerinin yeniden yapılanmasının kritik olduğunu düşünüyorum. Mevcut hibe destekler ve kamusal projeler, şirketlere önemli imkânlar sağlarken, piyasa reflekslerinin gelişmesi sürecini yavaşlatabiliyor. Bu desteklerde AR-GE boyutunun yanı sıra ticari boyutun da göz önüne alınması, devlet desteği ve satın alma politikalarının birleştirilmesi gibi çözümler yararlı olabilir. Teknolojik girişimcilere

destek verebilecek yatırım fon yapılarını oluşturmaya yönelik destekler de kritik. Devlet doğrudan girişimcilere yatırım yapmak yerine, teknoparklar gibi aracı yapıların oluşturma fonlara destek olarak teknolojik girişimcilere dolaylı ama daha etkili bir katkı sağlayabilir" diye konuştu.

“İHRACAT GELİRİMİZ 1 MİLYAR DOLARI AŞTI”

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yapılan Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Performans Endeksi çalışmalarında, üst üste dört kere birinci olduklarına dikkat çeken Sarıççek, “Yüzde 60'dan fazlası ODTÜ Teknokent'te kurulmuş farklı ölçekte 320'nin üzerindeki teknoloji şirketi, yüzde 95'i doktora, yüksek lisans, lisans mezunu olan 5 bin 500'ün üzerinde personele yarattığı istihdam olanakları ve AR-GE faaliyetlerinin yürütüldüğü yaklaşık 125 bin metrekaare kapalı alanı ile önemli bir yerdeyiz” dedi.

ODTÜ Teknokent'te yer alan şirketlerin bugüne kadar sadece AR-GE çalışmalarından elde ettikleri katkıyı değerlendiren Sarıççek, "Yurt içi gelirden 5 milyar TL'yi, ihracatta ise 1 milyar doları aştık. Bu miktarlar, şirketlerin sadece ODTÜ Teknokent sınırları içinde yürütmüş oldukları AR-GE çalışmalarını kapsıyor, bölge dışında ve seri üretimden elde edilen gelir ve ihracat miktarları bu değerlerin içerisinde yer almıyor. Ayrıca, bölgemizde üretilen ve daha önce yurtdışından ithal edilen teknolojik ürünler yoluyla da ülkemize oldukça önemli miktarda bir ithal ikamesi sağlanıyor" ifadelerini kullandı.

"İLK YERLİ MİKROÇİPİ İHRAC ETTİK"

Bünyelerindeki firmalardan birçoğunun teknolojik ürün ihracatı yaptıklarını söyleyen Hanzade Sarıççek, şunları kaydetti: "Yerli helikopter, yerli uydu, insansız hava aracı gibi ülkemiz için çok kritik projeler yürütülüyor. Ülkemizin ilk yerli mikroçip ihracatı, ilk ve tek yerli rehabilitasyon cihazı, dünyaca bilinen uçak-helikopter sistemleri için elektronik sistemler ve yazılımlar, yeni nesil radar sistemleri, alternatif enerji ve yakıt projeleri, ilk yerli lazer uygulamaları, sensor teknolojileri, coğrafi bilgi sistemi çözümleri, mikro elektronik mekanik sistem uygulamaları, çok kullanıcı bilgisayar oyunları, eğitim platformları gibi birçok önemli projeye ve teknolojik ürüne ev sahipliği yapıyoruz."

TREND, SANAL GERÇEKLİK

ODTÜ Teknokent'te ve Ankara ekosisteminde öne çıkan sektörler hakkında bilgi veren Hanzade Sarıççek, "Savunma, havacılık, bilişim ve sağlık gibi alanlar bunlardan önde gelenleri. Girişimcilikte son dönem trendlerde bilişim; özellikle IOT, sanal gerçeklik, oyun gibi alanlar, biyoteknoloji, sağlık ve enerji gibi alanlarda yoğunlaşma görüyoruz. Bilişim, elektronik, savunma alanında zaten oldukça güçlü

lüyüz. Sağlık sektörü de her geçen gün öne çıkmaya başlayan bir alan. Ankara medikal cihaz sektöründe de güçlü bir şehir" diye konuştu.

ATOM'UN OYUNLARI 40 MİLYON KİŞİYLE BULUŞTU

Animasyon Teknolojileri ve Oyun Geliştirme Merkezi'nin (ATOM) çalışmalarına değinen Sarıççek, "Burası girişimci öğrencilerin oyun yazılım projelerini geliştirip kendi şirketlerini kurabilecekleri sektörel bir ön kuluçka merkezi. Bu yapı, dijital oyun ve animasyon üzerine yaratıcı fikir ve projelerin deneyim ve finansman eksiklikleri yüzünden ticari hayata başlayamadan kaybolmalarını engellemek amacıyla kuruldu. Ülkemizdeki ilk ön-kuluçka merkezi ATOM'da 87 farklı proje grubundan 1000'den fazla geliştirici ve genç girişimciye hizmet verdik. Burada 400 üzerinde oyun geliştirildi ve bu oyunlar toplamda 40 milyondan fazla oyun sevece ulaştı" şeklinde konuştu.



2017'DE BİLİŞİM İNOVASYON MERKEZİ AÇILACAK

Bilişim ve Telekomünikasyon Kümelenmesi şirketlerinin ihtiyaçlarını karşılayabilmek için bir merkez açacaklarını belirten Hanzade Sarıççek, "Telekomünikasyon ve bilişim alanında dünya şirketlerinin bölgeye yatırım yapmalarını cazip hale getirmek amacıyla Eskişehir yolu üzerinde Bilişim ve İnovasyon Merkezi'nin temelini geçen sene ekim ayında attık. Burada internet teknolojileri, siber güvenlik/savunma ve eğitim teknolojileri, sağlık teknolojileri gibi konulara odaklanacağız. Merkezi, 2017 yılında tamamlayacağız" bilgisini verdi.



“BİLKENT CYBERPARK CİRODA 5 MİLYAR TL'Yİ AŞTI”

**Bilkent Cyberpark
Genel Müdür
Yardımcısı
Faruk İnaltekin,
bünyelerinde 240
firma yer aldığını
belirterek, “Bu
firmalar tarafından
bugüne kadar 350
milyon doların
üzerinde ihracat
gerçekleştirildi.
Toplam ciroda ise
5 milyar TL aşıldı”
dedi.**

Bilkent Cyberpark'ın Bilkent Üniversitesi ve Bilkent Holding iştiraki olduğunu hatırlatan Faruk İnaltekin, “Türkiye'nin ilk özel üniversite teknokentiyiz. 240 ileri teknoloji firmamız, 9 araştırma merkezimiz ve 3 bin 500 personelimiz ile katma değerli hizmetler sunuyoruz. Firmalarımıza ait 122 tescilli patent bulunuyor. 104 patentin başvuru süreci devam ediyor. Fikri mülkiyet sayısı ise -lisans, marka tescili dahil- 615” şeklinde konuştu.

“KULUÇKA MERKEZİ İLE ÖLÜM VADİSİ AŞILIYOR”

Toplamda 600 AR-GE projesinin devam ettiğini ifade eden İnaltekin, “Her firmayı finansal gücü ve insan kaynakları kapasitesi doğrultusunda konumlandırıyor, eksiklerini gidermeye, projelerini ve ürünleri ticarileştirmeye destek oluyoruz” diye konuştu.

Cyberpark'ın sağladığı servislere

dikkat çeken İnaltekin, “Girişimciler ve girişimci adayları için sunulan ön kuluçka ve kuluçka hizmetleri önemli servislerimizin başında geliyor. Kuluçka Merkezi, girişimcilerin 'ölüm vadisi' olarak adlandırılan 0-3 yaş aralığını sağlıklı bir şekilde atlatmalarını sağlıyor” vurgusu yaptı.

“TEKNOPARKLARIN MİSYONU BİLİNİYOR”

Teknoparkların faaliyetlerinin yeterince bilinmediğini anlatan Faruk İnaltekin, “Teknoparklar, teknoloji tabanlı girişimciliğin kalkınması için gerekli ekosistemleri oluşturmak üzere kurulan platformlardır. Teknoparklar, vergi cenneti olarak algılanıyor. Farkındalığı artırmayı amaçlayan ve geçici süreliğine tanımlanmış çeşitli vergi teşvik ve istisnaları teknoparkların bazı mecralar tarafından yanlış tanımlanmasına neden oluyor” değerlendirmesinde bulundu.

Teknoparklar için en temel gereksinimlerine de değinen İnaltekin, “Bu gereksinimi AR-GE, AR-GE ortamının gerektirdiği nitelikli insan kaynağı, yüksek katma değerli ürün üretimine yönelik çalışmalar yürüten teşebbüsler ve üniversite gibi teknolojik bilgi üreten kaynaklar ve AR-GE'yi kulla-



nabilecek sanayi sektörü şeklinde açıklayabiliriz” dedi.

“TEŞVİK CÖMERTLİĞİNDE SAYILI ÜLKELER ARASINDAYIZ”

Son 15 yılda kat edilen aşamayı umut verici olarak tanımlayan İnaltekin, “Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı başta olmak üzere Türkiye’de birçok teşvik mekanizması mevcut ve bu mekanizmalara gün geçtikçe yenileri ekleniyor. Teşviklerin cömertliği konusunda dünyanın sayılı ülkelerinden biri olduğumuz gerçek” yorumunda bulundu.

“NANOTEKNOLOJİ BİLİŞİM ORTAKLIĞI ARTACAK”

Bilkent Cyberpark’ta yüksek oranda Bilişim AR-GE projelerinin yürütüldüğünü söyleyen Faruk İnaltekin, “Yazılımdan hemen sonra nanoteknoloji, biyoteknoloji, elektronik, savunma sanayi sektörleri geliyor. Trendlere baktığımız zaman, nanoteknolojinin bilişim ile bir arada olduğu teknolojilerin yakın gelecekte etkinliği artıracaklarını tahmin ediyoruz. Diğer taraftan savunma ve elektronik ise her zaman güncelliğini koruyacak” şeklinde konuştu.



YÜRÜTÜLEN PROJELER

BİGG MARKA

Bilkent Cyberpark, TÜBİTAK 1512 BİGG-Teknogirişim Sermaye Desteği Programı 1. Aşama faaliyetlerini yürütmek üzere seçilen 17 uygulayıcı kuruluştan biri. Her yıl 200 civarında başvuru arasında seçilen 60 girişimci adayına ön kuluçka hizmetleri veriliyor. BİGG MARKA Programı 2015 çağrısında desteklenme hedefini yüzde 50 oranında aştı.

CAP (CYBERPARK ACCELERATOR PROGRAM)

Yazılım firmaları özelinde geliştirilen Program CAP, 16 hafta süren ve Türk firmalarına ABD pazarına girme şansını sağlıyor. Programın sahip olduğu model, Eylül 2015’te

Pekin’de 60 ülkenin katılımıyla Uluslararası Teknoparkları Birliği tarafından düzenlenen “İlham Verici Çözümler” Yarışmasında dünya ikinciliği elde etti.

UTTP (UYGULAMALI TEKNOLOJİ TİCARİLEŞTİRME PROGRAMI)

Bilgi ve teknolojinin piyasa değerlendirmesi, pazara çıkarılması süreçleri ve bu süreçler içerisinde ticari kazanç elde edilebilmesine ilişkin teknoloji profesyonelleri ve teknolojik girişimcilerin bilgi birikimi ve becerilerini artırmayı hedefleyen bir program. ABD’li eğitmenler tarafından yürütülen ve gerçek vakaların ele alındığı program kapsamında 100 saatin üzerinde eğitim veriliyor.

BAŞARIYA DÖNÜŞEN DESTEKLER

DO MAJÖR, GİTARIN LİDERİYLE ANLAŞMA İMZALADI

Bilkent Cyberpark’ta 2014 yılında my-ChordBook sitesini kuran girişimci, Amerika ile iş birliklerini artırmayı amaçlayan CAP ile ABD’ye giderek, dünyanın lider gitar üreticilerinden Fretlight ile iş birliği anlaşması imzaladı. CAP kapsamında 2015 yılında iki defa Amerika’ya giden, ürününü hem Colorado hem de Chicago’da yatırımcılara tanıtmaya fırsatı bulan Giray, bu seyahatlerinden elinde uluslararası bir ticari başarı ile döndü.

İMCON, RENK DEĞİŞTİREN KUMAŞLARIYLA SİLİKON VADİSİ’NDE

Kuluçkadan mezun olarak olgun firma statüsüne terfi eden İMCOM; Vizeira adlı ürünü ile Silikon Vadisi’nde yer alan ve ABD’nin bir numaralı kuluçka programı Y Combinator’a kabul edildi. Vizeira mobilyaların kumaş, renk, desen ve döküme seçimini kolay ve eğlenceli hale getiren koltuk üzerindeki kumaşları tek tuşla birkaç saniye içinde görsel bir illüzyonla değiştiren bir teknoloji olarak kendini gösterdi.

rebilen bir teknoloji olarak kendini gösterdi.

POLAT SAVUNMA’DAN AKÜ ŞARJ TAKVİYESİ

Sanayi ihtiyaçlarını gözlemleyerek önce akü şarj takviye cihazı geliştiren girişimci, daha sonra da bunu askeri araçlara uyarlayarak sektörde bir ilke imza attı. Girişimci, aynı zamanda Uygulamalı Teknoloji Ticarileştirme Programı UTTP’ye katılarak birincilik ödülü kazandı.

STAJIM NET, EŞLEŞTİRME İLE STAJYER BULUYOR

Bilkent Cyberpark tarafından düzenlenen Ankara start-up yarışmasında dereceye girerek Cyberpark’ta ücretsiz ofis dahil birçok ödül kazanan stajim.net kuruluşunun birinci yılında ‘Şirket Ortağım’ isimli ağdan yatırım aldı. Stajim Net; staj başvuru süreçlerini hem stajyer arayan firmalar hem de kendilerine uygun staj olanağı arayan öğrenciler açısından değerlendiren ve birebir eşleştirme yapan bir web sitesi.



“ETE KEMİĞE BÜRÜNEN FİKİRLER KATMA DEĞER YARATIYOR”

Hacettepe Teknokent Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Candan Gökçeoğlu, “Genç, dinamik nüfus yazılım üretiyor ve ihraç ediyor. Beyin gücü fazla olduğu için teknokentler ülke gelişimi için oldukça iyi, akıllıca bir model. Düşük maliyetlerle yüksek katma değerli ürünler geliştiriyorsunuz. İş birlikleriyle yeni fikirler ortaya çıkıyor. Bu fikirler, teknokentler bünyesinde ete kemiğe bürünüyor ve ürüne dönüşüyor” dedi.

Hacettepe Teknokent’in Türkiye’de kurulan ilk üç teknokentten biri olduğunu ifade eden Prof. Dr. Candan Gökçeoğlu, “Kurulan ilk üç teknokentten biriyiz. 280 civarında firmamız var. Bunlar ağırlıklı olarak yazılım ve IT dediğimiz Information Technology üzerine kurulan firmalar. Bunların tüm firmalar içerisindeki oranı, yüzde 70 civarında. Bugüne kadar tamamlanmış 1000’in üzerinde AR-GE projemiz ve 35 milyon dolar civarında ihracatımız var. 100’e yakın patent sahibiyiz” diye konuştu.

“HACETTEPE TIP FAKÜLTESİ’NİN KARAKTERİ, BURAYA YANSIYOR”

Yüzde 70’i doğrudan AR-GE bölümünde çalışan 2 bin 200 personelle ekonomiye yaptıklarını katkının 1 milyar TL’yi geçtiğini söyleyen Candan Gökçeoğlu,

“Burada 2 bin 200 civarında personel çalışıyor. Bunların yüzde 70’i doğrudan AR-GE biriminde çalışan teknik personel. Ekonomiye katkımız 1 milyar TL’yi geçti. Yazılım firmalarının önemli bir kısmı medikal ve sağlık alanında çalışan firmalar. Hacettepe Tıp Fakültesi’nin karakteri buraya da yansıyor. Diğer teknokentlerden farklı olarak medikal alana biraz daha ağırlık vermiş durumdayız. Bu alanda muhtemelen en çok firmayı barındıran, en çok projenin yürütüldüğü teknokentiz” ifadelerini kullandı.

80 bin metrekare civarında kapalı alanda faaliyetlerine devam ettiklerini belirten Gökçeoğlu, “AR-GE 1, AR-GE 2, AR-GE 3, AR-GE 4 binaları ve telekom binası tamamen dolu. Safir Blokları’nın yarısı dolu. Orada 38 bin metrekarelik bir kapalı alanımız var. Yaklaşık 20 bin metrekaresi dolu. Yeni yapılan iki tane savunma bloğumuz var. İrili ufaklı yazılım firmaları, madencilik firmaları, kimya firmaları, AR-GE yapan elektronik firmalarının yanı sıra Türkiye Kömür İşletmeleri, Havelsan gibi kurumlar da faaliyetlerine başlayacak” bilgisini verdi.

“TAYVAN’DA YILLIK İHRACAT 70 MİLYAR DOLAR”

Teknokentlerin önemli ölçüde amacına ulaştığını anlatan Candan Gökçeoğlu, şunları kaydetti: “Artan bilimsel ağırlığa rağmen AR-GE çalışmaları ve patent sayıları beklenen seviyenin altında. Teknoparklar firmaları kiracı olarak değil, proje üreten AR-GE yapan bir değer olarak görmeli. Satış ve seri üretim kısmında teşvikler artırılmalı. Hindistan, İrlanda, Tayvan örneği teknoparklarla kalkınan ülke modeline güzel bir örnek. Hindistan Silikon Vadisi’nde üretim yapan dünya devlerine yazılım geliştiriyor. Türkiye de Boing uçakları için parça geliştiriliyor. Geldiğimiz nokta bence oldukça başarılı; ancak bir Tayvan olmadık henüz. Tayvan, teknokentlerinden yılda 70 milyar dolara varan ihracat yapıyor. Tüm Türkiye’nin ihracatının neredeyse yarısı teknokentlerden sağlanıyor.”



“ÜNİVERSİTELER VE SANAYİCİLER BİRBİRİNE GÜVENMELİ”

Teknokentlerin gelişmesi için üniversitelerin ve sanayicilerin birbirlerine daha fazla güven duyması gerektiğini söyleyen Ankara Teknokent AR-GE Koordinatörü Prof. Dr. M. Emin Candansayar ise,

“Devletin, üniversite-sanayi iş birliğini özendirici birçok teşvik ve desteği var; ancak, hâlâ üniversite ve sanayi temsilcileri birbirlerine karşı temkinli yaklaşıyor. Her iki tarafın da karşılıklı şikâyetleri mevcut. Teknokentlerin gelişmesinde temel engel, bu güvensizlik ortamı. Bunun üstesinden gelebilmek için iyi iş birliği örneklerinin artması gerek” dedi.

Teknokentlerin alt yapı eksikliklerini kısıtlı bütçe ile tamamlamaya çalıştıklarına değinen Candansayar, “Teknokentlerin alt yapısına yönelik hibe destekleri bulunuyor; ancak teknokent yönetici şirketlerin ana harcaması personel giderleri ve bu konuda sıkıntılar yaşıyor. Bunun giderilmesine yönelik de ek hibe destekler sağlanmalı ya da bu konuda üniversitelere serbestlik verilmeli” ifadelerini kullandı.

“YAŞAM BİLİMLERİ PROJELERİNE AĞIRLIK VERİYORUZ”

Teknokentte yaşam bilimleri alanında projeler yapıldığı kaydeden Candansayar, sözlerine şöyle devam etti: “100’den fazla öğretim üyesinin projelerine, 30 kuluçka firmasına ve 26 akademisyen şirketine destek olduk. Ankara Üniversitesi tıp, ziraatçılık, veterinerlik, eczacılık, mühendislik gibi fakültelerini bünyesinde barındırdığından Ankara Üniversitesi Teknokent’de de daha çok yaşam bilimleri konusunda projeler yapılıyor. Sağlık, mühendislik, tarım ve gıda sektöründe AR-GE çalışmaları artıyor. Verimi artırıcı nano gübre formülasyonu geliştirilmesi, hasta tanı kiti geliştirilmesi, arıcılıkta hastalıkların erken uyarı sistemi ile tespiti gibi projelerimiz var. Girişimciliğin tüm tarımsal AR-GE projelerinin üniversite-sanayi iş birliği altında en etkin koordinasyonunun sağlayacak Ankara Üniversitesi Tarım, Hayvancılık ve Gıda Merkezi projesi de hayata geçti.”

DESTEKLENEN PROJELERDEN ÖRNEKLER

HERBAMED’ten

böbrek taşına çözüm

Firma, böbrekte oluşan taşlar üzerine anti-ürolitik etkisi olan Gilaburine ilacının geliştirdi. Firmanın Avrupa patent incelemesi devam ediyor. Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı tarafından onaylanan ürün, Temmuz 2016 itibarıyla piyasada.

ONES TECHNOLOGY

80 milyon biyometrik doğrulama yaptı

Firma, SGK Biyometrik Hasta Kimlik Doğrulama konusunda yazılım ve donanım geliştirildi. Bu alanda ulusal çapta dünyadaki en büyük biyometrik kimlik doğrulama projesi olarak kabul ediliyor. Sistemde bugüne kadar 20 milyon vatandaşın biyometrik kaydı ve 80 milyon civarında biyometrik doğrulama yapıldı.

REFGEN GEN’den virüs tanı kiti

Firma, Hepatit B Virüs DNA viral yükünün saptanması için real time (gerçek zamanlı) PCR temelinde bir moleküler tanı kiti geliştirdi. Ticari kitlerin sağlamış olduğu tüm kriterleri yerine getirebilen kit, bilimsel projelerde ve araştırmalarda kullanılıyor.

KAMRUSEPA- SAMYOUNG

radyasyonu filtreliyor

Radyasyon güvenliği konusunda zırhlama çalışmaları yapan firma, kapsül ve çözeltide radyoaktif iyotun kolay buharlaşabilme niteliğinden dolayı kullanılan filtre ile radyasyon güvenliği sağlıyor. Sadece tıbbi görüntüleme de kullanılan düşük aktiviteli kapsüllerin 20’li kaptaki tekli ambalajda kullanımını sağlayacak zırhlı kabın geliştirilmesi de yapılan bir diğer çalışma.

“Türkiye makine sektörünün potansiyeli çok yüksek”

1974 yılında ABD ambargosuna iş makinesi parçası geliştirerek direnen ve 38 yıl önce traktörden bozma iş makineleri yaparak ticaret hayatına atılan Hasan Basri Bozkurt, bugün 5 kıtada 50’den fazla ülkeye ihracat yapan Hidromek markasının sahibi. Yeniliğe verdiği önemle tanınan iş adamı, “Türkiye makine sektörünün potansiyeli çok yüksek. Sevinerek söyleyebilirim ki, dünyanın en büyük 50 iş makine üreticisinin sıralandığı listede yer alan ilk ve tek Türk iş makinesi markasıyız” şeklinde konuşuyor.

3.ÖZEL SEKTÖR AR-GE MERKEZLERİ ZİRVESİ

10-11 ARALIK 2014



Hasan Basri Bozkurt'un Hidromek adına aldığı birçok ödül, AR-GE'ye verdiği önemin bir göstergesi.

Erzincanlı bir ailenin makine mühendisi oğlu Hasan Basri Bozkurt, liseyi bitirdikten sonra işçi olarak girdiği Karayolları Genel Müdürlüğü'nde iki yıllık çalıştıktan sonra kurumdan aldığı burs ile Yıldız Teknik Üniversitesi'ne girdi. Ardından yüksek lisansını yaptı. 1974 yılında Kıbrıs'a gerçekleşen "Barış Harekatı" üzerine ABD'nin Türkiye'ye ambargo uygulaması nedeniyle Karayolları Genel Müdürlüğü'ndeki iş makinelerine yedek parça bulunmadığında ise krizi fırsata çevirdi. Ambargoya "iş makinesi parçası geliştirerek direnen" mühendis Hasan Basri Bozkurt, kendi deyimiyle yatan makineleri inceledi. Her gün bir parça yaparak neredeyse yeni bir iş makinesi üretti.

1978'de kendi işini kurmak için kurumdan ayrılan daha sonra üç ortağıyla birlikte Hidromek'i kuran Bozkurt, bir müşterisinin isteği üzerine traktöre kepçe takıp üç ayda ortaya yükleyici kazıcı özellikleri bulunan bir iş makinesi yaparak, ticari hayatının da

seyrini değiştirdi. Bugün Hidromek'in ürünlerinin tasarımı tümüyle Türk elinden çıktığını ve makinelerdeki yerli katkı oranı ise yüzde 50'nin üzerinde olduğunu ifade eden Bozkurt, "Üretimimizin verimli olması için çaba harcıyoruz. Hepsinden en değerli olan şey de insana ve emeğe önem vermek. Eskiden atalarımız söylemiş: Çalışanın teri kurumadan parasını ödeyeceksin. Biz de öyle yapıyoruz" diyerek, insana ve emeğe verdiği değerin altını çiziyor.

asomedy'a'nın bu ayki misafiri Hasan Basri Bozkurt ile Hidromek'ten Ankara sanayisine; insan sermayesinin öneminden Türkiye'nin lokomotif sektörlerine kadar birçok konuyu konuştuk.

Gittiğimiz her ilde ürünlerini gördüğümüz Hidromek'in başarı öyküsünü paylaşır mısınız?

Genç bir girişimci olarak başladığım bu yolda iş makineleri sektörünü seçmemim sebebini, geçmişte Karayolları Genel Müdür-

lüğü'nde edindiğim iş deneyimi ve Yıldız Teknik Üniversitesi'nde edindiğim makine mühendisliği eğitimi olarak açıklayabilirim. Hidromek, 1 Mayıs 1978 yılında tarım traktörlerine kazıcı yükleyici ataşmanlar üreterek faaliyetine başladı. İlerleyen yıllarda üretim kapsamı büyüdü. Uluslararası pazarda marka bilinirliğimiz, 2006 yılında dahil olduğumuz Turquality Markalaşma Programı ile ivme kazandı.

Yurt dışından gelen talepleri daha kolay karşılayabilmek için ilk yurt dışı satış ve satış sonrası hizmetler birimini Hidromek West adıyla Barcelona'da kurduk. 2013'te Mitsubishi Heavy Industries ile imzaladığımız anlaşmayla Mitsubishi'nin Tayland'daki üretim tesisi ile tüm tasarım, üretim, know-how teknolojisi ve satış sonrası hizmetleri bize geçti. Uzakdoğu, Vietnam, Kamboçya, Tayland, Laos gibi ASEAN ülkelerinin pazarlarına giriş bileti almış olduk. Yine aynı yıl Krasnodar-Rusya'da Hidromek Rus adıyla ikinci birimimizi kurduk. Bunların yanında Tayland'da motor greyder fabrikamız bulunuyor. Şu anda dünyada 5 kıtada 50'den fazla ülkeye düzenli ihracat yapan, yurt içi piyasada da yedi yıldır kazıcı yükleyicide, dört yıldır hidrolik ekskavatörde pazar lideri olmuş bir global markayız.

Yurt dışı ile Türkiye'deki yatırım ortamını karşılaştırabilir misiniz?

Genel bir yaklaşım yapmak yerine, yatırım yaptığımız üç ülkeyle ilgili fikir beyan etmenin daha doğru olduğunu düşünüyorum.

İspanya yatırım için çok uygun ve Avrupa Birliği standartları dolayısıyla çok düzenli bir ülke. Biz, Batı Avrupa pazarındaki en büyük paya sahip olduğu için İspanya'yı tercih ettik. Ayrıca lojistik anlamında daha avantajlı diyebiliriz. Avrupa Birliği sınırları kapsamında taşımacılık hizmetleri daha kolay ve ucuza mal oluyor. Ancak Türkiye'de olduğu gibi yatırımcılara verilen teşvikler, İspanya'da bulunmuyor. İspanya'dan sonra Rusya'ya yatırım yaptık. Rusya'yı da pazar talebi çok yüksek olduğu için tercih ettik; ancak Rusya'nın çok yavaş çalışan bürokratik yapısı sebebiyle başlangıcı-

mız planladığımızdan çok daha fazla zaman aldı. Yurt dışında yapılan son yatırımımız ise Tayland'a gerçekleşti. Tayland'ı, Japonya şirketlerinin arka bahçesi gibi düşünebilirsiniz. Çok büyük organize sanayi siteleri var. Tayland'da daha önce mevcut çalışan bir yatırım aldık. Japonya'nın en büyük gruplarından bir olan Mitsubishi Cooperation'dan Mitsubishi Heavy Industries'in motor greyder iş kolunu satın aldık. Ancak yeni bir girişim yapıyor olsaydık bile yatırım yapmanın kolay olacağını düşünüyoruz. Tayland ziyaretlerimiz esnasında yatırım ajanslarıyla görüşme şansımız oldu. Çok kapsamlı ve düzgün hazırlanmış "Girişim Kitleri"

bulunuyor. Yatırımcıların işlemleri bu şekilde çok kolaylaşıyor.

Ankara ekonomisine olan katkınızı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Yatırımlarımızı ağırlıklı olarak Ankara'ya yapıyoruz. Ankara I. Organize Sanayi Bölgesi'nde Genel Müdürlüğümüz ve fabrikalarımız bulunuyor. Yeni üretim tesisimiz de 1 milyon metrekare alan üzerinde yine Ankara I. Organize Sanayi Bölgesi'nde olacak. Böylelikle istihdam ettiğimiz çalışan sayısını da artıracğız. Ayrıca çalıştığımız 300'ü aşkın yerli tedarikçisinin birçoğu Ankara'da bulunuyor, böylelikle yan sanayiye ve ekonomiyi destekliyoruz



Üretimimizin verimli olması için çaba harcıyoruz. Hepsinden en değerli olan şey de insana ve emeğe önem vermek. Eskiden atalarımız söylemiş: Çalışanın teri kurumadan parasını ödeyeceksin. Biz de öyle yapıyoruz.



Ankara'da organize edilen birçok seminer, kongre, sergi gibi etkinlikleri destekliyoruz. Bunun yanında Ankara'da bulunan başta ODTÜ ve Çankaya Üniversitesi olmak üzere üniversitelerle yapılan iş birlikleri de eğitime katkı sağlıyoruz. Son dönemlerde yaşanan gündem yüzünden ülkemiz zor zamanlar geçiriyor.

Yatırıma bakış açınızı biraz daha açar mısınız?

Günümüzde bazı firmaların gündemdeki sıkıntılar ve belirsizlikler yüzünden yatırım yapmaktan kaçındığını hatta mevcut yatırımlarını durdurduklarını duyuyoruz. Tam tersine biz yatırımlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Bu tür zor zamanları çalışarak aşabileceğimize inanıyoruz.

Hangi ortam ve aşamada olursa olsun sürekli yatırım heyecanı yaşayan bir firmayız. Eleman sayımızın bugünkünün yarısı kadar olduğu dönemde, ekonomik sebeplerden dolayı satamadığımız makineler elimizde beklerken, yine de yatırıma devam ettik. Türkiye 1994 yılında çok ağır bir kriz yaşadı. Ama biz "krize inat üretime ve yatırıma de-

vam edeceğiz" diyerek o dönem şu an içinde bulunduğumuz binanın karşısındaki üretim yerini faaliyete geçirdik. Bundan sonra da yatırımlarımızı sürdürmeye devam edeceğiz.

Ankara, sanayicilikte ne kadar başarılı? Başarının artırılması için yapılması gerekenler listesinin başında neler olmalı?

Ankara'da ağırlıklı olarak savunma ve makine sanayi bulunmaktadır. Bu ana sanayiler yan sanayiye de destekliyor. Ankara'da sanayinin artan bir ivmeyle büyümesini ve gelişmesini istiyoruz ve bekliyoruz. Uluslararası pazar için vitrinde olmak ve ürünlerinizi sunabilmeniz çok önemli. Bu konuda ilk akla gelen destek ise sadece Ankara'yı değil, ülkemizin tamamını da bölgesel çekim merkezi haline getirecek nitelikte örnek bir fuar merkezini derhal faaliyete geçirmektir. Başta Avrupa olmak üzere tüm yakın coğrafyalara ve hatta deniz aşırı önemli potansiyel pazarlara direkt uçak bağlantısını da bu kapsamda sayabiliriz. Bunların da yanında büyük sanayi firmalarının etrafında oluşturulacak sanayi kümelenmesi ve yeni ihtisas orga-

Yurt içinde ve dışında giderek büyüyen Hidromek, çalışanına verdiği değerle biliniyor. Hasan Basri Bozkurt, Hidromek adına imzaladığı uluslararası anlaşmalarla Türk makine sektörünün bilinirliğini artırmaya katkıda bulunuyor.

nize sanayi bölgelerinin kurulması sanayiciliğe ivme katacaktır. Başta Ankara Belediyesi olmak üzere, Ankara'da yerleşik olan kamu kuruluşlarının ihtiyaçlarını mümkün oldukça Ankara'dan ya da yakın çevreden karşılamaları Ankara'nın gelişmesi için faydalı olabilir.

Odaların iş hayatı ve hükümetle ilişkiler anlamında fonksiyonunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ankara Sanayi Odası işlerini başarıyla yürütüyor. Sanayi odalarımızdan ilk beklentimiz, üyelerinin menfaatleri doğrultusunda sadece yurt içi ile sınırlı kalmadan yurt dışında da sektör iş birlikleri kurup, dünyada ilgili sektörlerde yürürlüğe girecek olan regülasyonları, standartları ve diğer yasal düzenlemeleri takip etmeleri, gerektiğinde bunların hazırlık safhasında da yer alarak



yönlendirmeleri yönünde. Bunun yanında, odalar birbirleriyle iş birliği yaparak ana sanayilerin gereksinim duyabileceği tüm yan sanayilere ait envanteri çıkarmalı ve üyeleriyle paylaşmalı bana göre. Başta hedef pazarlar olmak üzere, diğer ülkelerin sanayi odalarıyla bağlantı kurup düzenlenen raporların ülkemizi ilgilendiren kısımlarının derleyip yayınlaması, üyelerin hedef pazarlardaki faaliyetlerini kolaylaştırır. Bu bilgiler, uluslararası piyasalar ile ilgili daha iyi analiz yapılmasını sağlar. Yine aynı şekilde Avrupa Birliği mevzuatı konusunda çalışmalar yaparak, bu konularda üyeleri bilgilen-

dirmek sanayi gelişimini hızlandırır. Bir diğer güçlü destek ise odaların ülkedeki finans kuruluşlarıyla kendi üyeleri arasında köprü vazifesi görerek, daha elverişli koşullarda finansman imkânı temin etmeleri olacaktır.

Türkiye sanayisinin öne çıkan sektörleri hangileri?

Otomotiv, enerji, makine, tekstilin Türkiye için en önemli sektörler olduğunu düşünüyorum. Bunun yanında inşaat sektörü gün geçtikçe öne çıkıyor; özellikle yurt dışı taahhüt sektörümüz küresel ölçekte oldukça başarılı. İnşaat sektöründeki bu aktiflik, inşaat makineleri sektö-

rü de canlanıyor. İnşaat makineleri sektörü kendi içinde beş ana grupta toplanıyor. Beton üretim makineleri, kazı makineleri, asfalt üretim makineleri, yol makineleri ile kaldırma, elleçleme makineleri ve vinçler bu grupları oluşturuyor. Biz de yaptığımız üretimle bu başarıyı iş makinesi sektörüne taşımaya çalışıyoruz. Türkiye makine sektörünün potansiyeli çok yüksek ve dünya genelinde bilinen birçok Türk makine üreticisi bulunuyor. Bu durumun en güzel örneğini söyle verebiliriz: Bu sene de gerçekleşen, sektörün en önemli ve büyük fuarı Bauma Fuarı'nda Türkiye, en çok temsilcisi bulunan 5'inci



İş hayatında, sözünde durmanın önemi çok büyük. Biz, Hidromek olarak, her zaman sözümüzde durduk. Kendimizi müşteri yerine koyduğumuz gibi, tedarikçimiz yerine de koyduk.

ülke olarak yer aldı. Bunun yanında KHL Group tarafından hazırlanan dünyanın en büyük 50 iş makine üreticisinin sıralandığı listede Türk markası ile karşılaşabiliyoruz. Sevinerek söyleyebilirim ki, bu listede yer alan ilk ve tek Türk iş makinesi markasıyız.

Sektörü nasıl değerlendirirsiniz?

Ülke olarak genç ve girişimci ruha sahibiz. Bu da mühendislik alanında profesyonelleşen ve göreceli olarak ucuz iş gücüne barındıran bir yapı ortaya çıkarıyor. Ham maddelere yurt içinden ulaşabiliyor olmak da büyük bir avantaj. Mevcut girişimlerin zaman içinde edindiği tecrübe-uzmanlık, buna ek olarak girişimcilerin artması ve oluşan kalite bilinci sektörünün önünün açık olduğunu kanıtıyor. Ancak, bilgi envanteri eksikliği, standart ve sertifikasyonlardaki problemler, kalifiye çalışan yetersizliği, markalaşma ve

pazarlama adına atılan yavaş adımlar, sektörün iyileştirilmesi gereken yönleri arasında.

Türkiye'yi bulunduğu yerden yukarıya taşıyacak önemli adımlar nedir?

Türkiye'yi öne taşıyacak en önemli hamle hiç şüphesiz eğitimidir. Meslek ve yeteneklerine göre uygun ve de kaliteli eğitim alan her birey, ülkeye daha çok fayda sağlar. Daha önce de belirttiğim gibi Hidromek olarak biz de eğitime katkı sağlıyoruz. Ancak unutulmamalıdır ki, eğitim uzun vadeli bir yatırım. Bugün yapılanan yatırımlar sonuçlarını 20-25 yılda verir.

İkinci önemli adım, vergi sistemindeki yapısal reformlar olabilir. Daha adil bir vergilendirme sağlayabilmek için vergi sistemimizin dolaylı vergilendirmeden ziyade dolaysız vergilere ağırlık veren bir yapıya dönüştürülmesi sağlanabilir. Diğer önemli hamle ise cari açığın

kapatılmasıdır. İç tasarrufların artırılması ve üretimin ithalata dayalı yapısını değiştirerek yerli üretime ağırlık vermek ülkemizin önünü açacaktır.

Türkiye'nin önündeki riskler neler?

Mevcut durumda en büyük tehlike terör saldırıları. Yaşanan olaylar yüzünden halkımız maddi ve manevi kayıplara uğruyor. Kaygının yüksek olduğu böyle bir ortamda, refaha ulaşmak için çaba harcamaya zaman kalmıyor. Türkiye'nin jeopolitik durumundan dolayı sıkıntılı durumlar yaşanabilir; ancak bölgesel barışın gerçekleşmesine elimizden geldiği kadar katkı sağlayabilirsek, riskleri azaltabiliriz.

En çok neye yatırım yapmalı?

Türkiye'nin hedeflerine de baktarsanız, 2023'te 500 milyar dolar ihracat hedefi olduğunu görürsünüz. Bunun yaklaşık yüzde 20'sinin makine sektörü tarafından kazanılacağı düşünülüyor. Bu ihracatın da yaklaşık 10 milyon dolarlık kısmını iş makinesi sektörünün oluşturması planlanıyor. Bu hedeflere ulaşmak için yaklaşık 17 milyar dolar üretim yapılmasını, bu üretim miktarına ulaşabilmek için de 5 milyar dolarlık bir yatırım gerektiği ön görülüyor. Bu sayıları da referans alacak

olursak makine sektörünün gelecek yıllarda daha da öne çıkacağını düşünüyorum.

Küresel ticarete Türkiye'nin bulunduğu yeri nasıl tanımlar ve konumlandırırınız?

Gelişmiş ülkelerle gelişmekte olan ülkeler arasında yer alıyoruz. Kültürümüz, durumumuz her iki tarafa da çok yakın. Biz arada köprü olmaya, gelişmemizi arttırmaya çalışıyoruz.

Sizi gururlandıran en büyük başarınız nedir?

En büyük başarımız sıfırdan oluşturduğumuz Hidromek markası, yaptığımız işler ve ürettiğimiz makinelerdir.

Eğitimle ilgili yaptığınız çalışmalara değinir misiniz?

Türkiye'deki eğitim sistemine katkı sağlama ve gereksinim duyduğumuz nitelikli insan kaynağını yetiştirmek amacıyla bu tür faaliyetlerimizi artırdık.

Operatör, satış sonrası hizmetler ve satış konularında ayrı eğitimler veriyoruz. İşe yeni giren çalışanlarımıza Üretim Akademisi, SSH Akademisi, Mühendislik Akademisi eğitimleri veriyoruz. Bu süre dahilinde çalışanlara sorumluluk vermiyoruz ve sadece eğitimleriyle ilgilenmeleri istiyoruz.

Bu alanda yaptığınız iş birlikleri var mı?

Eğitim sistemine katkımız ise hem lise hem de üniversite seviyesindeki öğrencilerin okullarında edindikleri teorik eğitimi, pratiğe çevirebilmesi sağlamaya dayanıyor. ASO Teknik Koleji, Erkunt Eğitim Merkezi, Hacettepe Meslek Yüksek Okulu, ODTÜ ve Çankaya Üniversitesi ile iş birliklerimiz bulunuyor. Bu eğitimler sayesinde öğrenciler, sektör ve yapılan işler hakkında somut bilgiler edinebiliyor. Biz de büyümeye hızına bağlı olarak gelecekte doğacak istihdam ihtiyaçları için, çalışan adayı olacak kişilere bugünden tanışma şansı yakalıyoruz.



İş dışında ziraatla ve eğitim programlarıyla ilgili çalışmalar yapıyorum. Şirketin tüm tesislerinde mümkün olduğunca ağaçlandırma, peyzaj, küçük miktarda sebze-meyve üretimi ile uğraşıyorum.

Çalışanlarınıza neler öğütlüyorsunuz?

Hayatta aldığım önemli derslerden biri iş ve özel hayatta daha doğrusu yaşamın her alanında çalışmak ve sebat etmek. Çalışma arkadaşlarıma, iletişimde ve problemlerin çözümünde empati kurabilmeyi, uzun süreli ilişkiler geliştirmeyi, kanunlara ve yasal düzenlemelere titizlikle uymayı, şeffaf olmayı, ahlaki ilkelere uymayı, insana ve emeğe değer vermeyi, kişilerin fikir ve önerilerine önem vermeyi ve de verimli çalışmayı rehber edinmelerini öğütlüyorum.

Benim açımdan ise en değerli şey de insana ve emeğe önem vermek. Eskiden atalarımız söylemiş, "Çalışanın teri kurumadan parasını ödeyeceksin" diye biz de öyle yapıyoruz. Çalışanlarımıza ve tedarikçilerimize haklarını zamanında vermek bizim için çok önemli.

Tedarikçilerinizle ilişkileriniz nasıl?

İş hayatında, özellik ise sözünde durmanın önemi çok büyük. Biz, Hid-

romek olarak, her zaman sözümüzde durduk. Kendimizi müşteri yerine koyduğumuz gibi, tedarikçimiz yerine de koyduk. Tedarikçilerimiz de sözümüze güvendiler. Sağladığımız bu güven sayesinde 30 yıldır iş yaptığımız tedarikçilerimiz oluştu. Aynı şekilde biz de onlara güveniyoruz. Uzun süreli ilişki kurduğumuz tedarikçimiz yüksek fiyat teklif ettiğinde, hemen başka alternatiflere yönelmiyoruz. Görüşüp uzlaşmayı tercih ediyoruz. İsteki başarımızın bir sebebi de itibarımızdan kaynaklanıyor.

İş dışında neler yapıyorsunuz?

İş dışında ziraatla ve eğitim programlarıyla ilgili çalışmalar yapıyorum. Şirketin tüm tesislerinde mümkün olduğunca ağaçlandırma, peyzaj, küçük miktarda sebze-meyve üretimi ile uğraşıyorum. Küçük çapta hayvancılık ile ilgileniyorum. Bunun yanı sıra, kurum içinde ve dışında yapılan veya yapılabilecek eğitim faaliyetlerine uyarlanabilecek yenilikler üzerine araştırma yapmak-tan hoşlanıyorum.

Elektronik sektörü nitelikli

YÜZYILIN EN NİTELİKLİ İŞ GÜCÜNÜ BARINDIRAN ELEKTRONİK SEKTÖRÜ, 2023 YILINDA 45 MİLYAR DOLAR İHRACAT HEDEFLİYOR. ARAŞTIRMALAR, 21'İNCİ YÜZYILDA KÜRESEL ELEKTRONİK SEKTÖRÜNÜN YILDA YAKLAŞIK YÜZDE 3 BÜYÜDÜĞÜNÜ GÖSTERİYOR. TÜRKİYE İSE TÜM SEKTÖRLER İÇİN VERİMLİLİK ARTIŞI SAĞLAYAN BU ALANDA İSTEDİĞİ GELİŞİMİ GÖSTEREBİLMİŞ DEĞİL. DİNAMİK NÜFUS VE YÜKSEK MÜHENDİSLİK HİZMETLERİ İLE TEDARİKÇİ KONUMA GEÇMEYİ PLANLAYAN TÜRKİYE, ŞU AN POTANSİYELİNİ ETKİN BİÇİMDE KULLANMASA DA ALT SEKTÖRLERDEKİ BAŞARISIYLA UMUT VAAD EDİYOR.

23.5 milyar dolar

Türkiye'nin sektörel ithalat değeri

10.7 milyar dolar

Türkiye'nin sektörel ihracat değeri

45 milyar dolar

Türkiye'nin sektörel ihracat hedefi

Yüzde 3

Küresel boyutta sektörün
yıllık büyüme hızı

163 bin

İstihdam edilen kişi sayısı

7 trilyon dolar

2023 yılı küresel ihracat hedefi

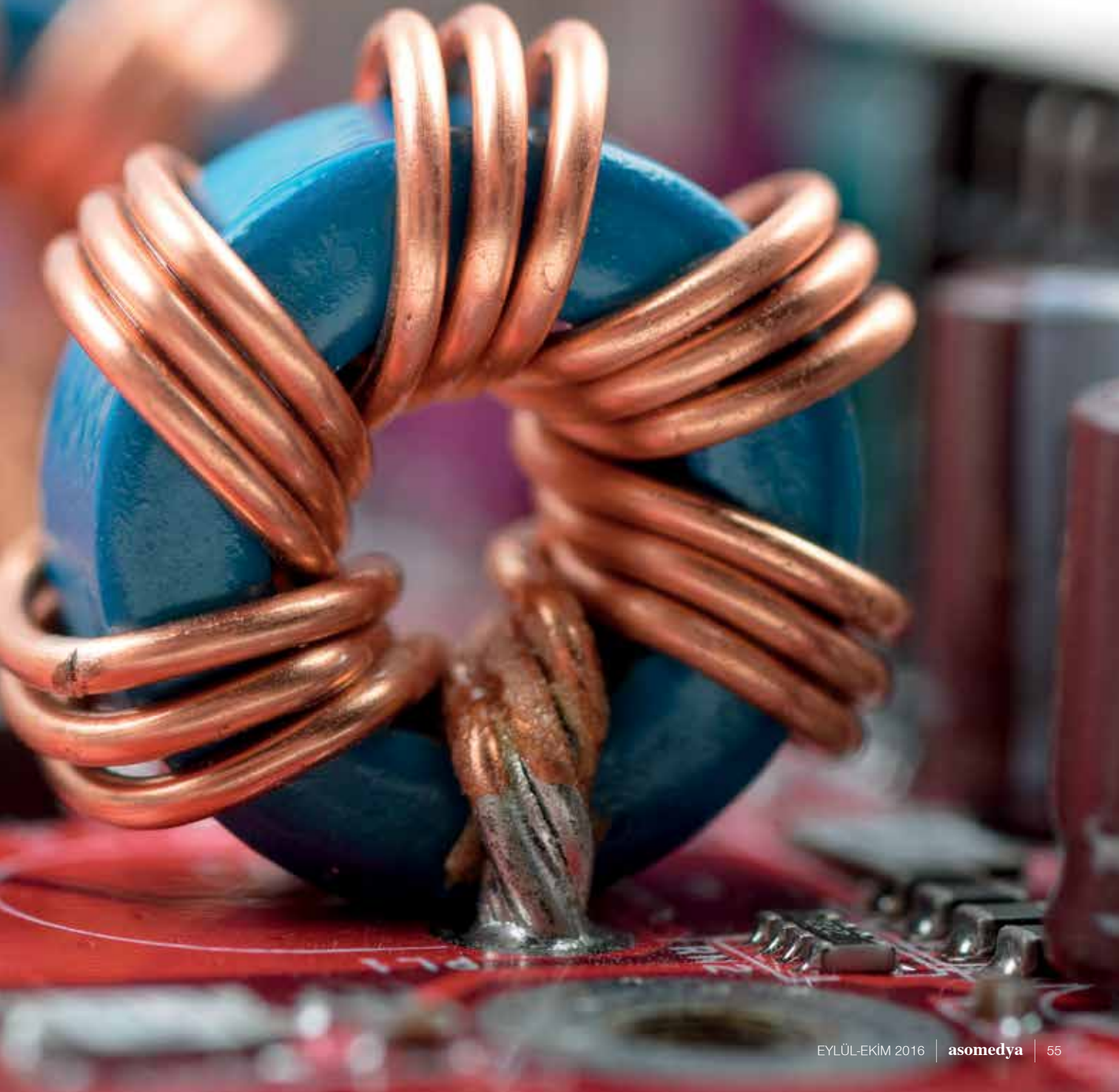
6 bin 142

Sektördeki iş yeri sayısı

Yüzde 0,8

Ciroya göre AR-GE'ye yapılan harcama

iş gücü ile tedarikçi olacak



Dünya üretim hacminde çalıştırdığı işçi sayısı ve sanayinin tüm alanları üzerindeki etkisi nedeniyle lider pozisyonunda olan elektronik sektörü, dış pazarlarda rekabet üstünlüğü sağlayan alanların başında geliyor. Makine, motorlu araç, sağlık ve kimya ile yakından ilgili ve buralara girdi sağlayan sektör, hızla büyüse de Türkiye'nin 1960'lı yıllarda montaj sanayinin gelişimden sonra yeterli mesafeyi kat edemedi. Dünyada ilk olarak pazara yansıyan bir ürünü bulunmayan Türkiye, kendi teknolojisini kendisi üretmiyor. Bedelini ödeyerek aldığı teknoloji ile de katma değer derinliği de ne yazık ki elde edemiyor.

İHRACATIN YÜZDE 40'I YENİ İŞ ALANLARINDAN

Araştırmalar, 2023 yılında günümüz iş alanlarının ekonomik büyüklüğünün 37 bin 889 milyar dolar olacağını, yeni iş alanlarından elde edilen ekonomik değerlerin ise 59 bin 671 milyar doları ile toplamın yüzde 61'ini oluşturacağını öngörüyor. Bu oranla hesaplanan 47 bin 772 milyar dolarlık ihracatın yüzde 40'ının yeni iş alanlarından elde edileceği varsayılıyor. Yani elektronik sektörü, 2023 yılındaki ekonomik

büyüklüğünün yarısından fazlasını bugün yapmadığı yeni işlerden elde ediyor ve ihracatının da yüzde 40'ından fazlasını bu yeni işlerden sağlıyor olacak.

İHRACAT 7 TRİLYON DOLARA ULAŞACAK

2023 yılı için yapılan tahminlerde, dünya ihracatının 34 trilyon dolara, elektrik-elektronik sektörü ihracatının ise 7 trilyon dolara ulaşacağı öngörülüyor. Bu rakam, sektör ihracatının toplam ihracata oranının yüzde 21'e çıkacağına işaret ediyor. Sektörde gömülü yazılım payının artacağına dair beklenti yaygınlaşıyor.

DÜNYA TİCARETİNDE EN FAZLA PAY, ASYA'NIN

Elektronik sanayine öncelik veren bir politika izleyen ülkeler, gelişmişlik düzeyinde kısa sürede önemli ilerlemeler kaydediyor. Malezya, Singapur, Güney Kore gibi ülkeler, Batı Avrupa ülkeleri, Uzak Doğu ve Kuzey Amerika ile girdikleri yarışta, elektronik sektörü ön plana alıyor. Özellikle, Finlandiya ve İsveç gibi ülkeler çok başarılı örnekler sergiliyor. Dünyanın önde gelen elektronik ihracatçı ülkeleri arasında Çin, ABD, Güney Kore, Hong Kong, Japonya, Almanya ve Singapur yer

alıyor. Dünyada elektronik ithalatında önemli ülkeler arasında ise Çin, ABD, Hong Kong, Almanya, Singapur, Japonya, İngiltere, Meksika ve Güney Kore bulunuyor. Sektörün bölgesel dağılımına bakıldığında, dünya ticaretinden en fazla payı, Asya bölgesi alıyor. Asya'yı, AB ve ABD takip ediyor.

TÜRKİYE'NİN İHRACAT HEDEFİ, 45 MİLYAR DOLAR

Elektrik Elektronik Hizmet İhracatçıları Birliği (TET) 2015 Değerlendirme Raporu'na göre, Türkiye ihracatından önemli bir pay alan elektrik elektronik sektör ihracatı, ocak-aralık döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 13,5 oranında azalarak 10,7 milyar dolar oldu.

Avrupa Birliği ülkeleri, 5,6 milyar dolarla sektör ihracatının en fazla yapıldığı ülke grubu olurken, bu ülke grubuna gerçekleştirilen ihracatta bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 10,3 oranında bir azalma kaydedildi.

Yakın, Orta Doğu Asya ülkele-





ri ise 1.7 milyar dolarla ikinci (yüzde 10,4 azalış), diğer Avrupa ülkeleri 1.3 milyar dolarla üçüncü (yüzde 30,8 azalış) sırada yer alıyor. Kuzey Afrika ülkeleri (634 milyon dolar yüzde 17 azalış), diğer Asya ülkeleri (319 milyon dolar, yüzde 1,8 artış), diğer ülkeler (194 milyon dolar, yüzde 0,2 artış), serbest bölgeler (187 milyon dolar, yüzde 11,7 azalış), Kuzey Amerika (179 milyon dolar, yüzde 9,85 azalış) sektör ihracatının yapıldığı diğer önemli ülke grupları oldu.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı raporuna göre ise sektörün 2015 yılı ithalat miktarı da yaklaşık 23,5 milyar dolar şeklinde gerçekleşti. Sektörün son üç yıllık dış ticaret açığı 11 milyar dolar civarında seyrediyor. Türkiye'de elektronik sektörünün 2023 yılında 45 milyar dolar ihracat yapması öngörüldü.

163 BİN KİŞİLİK İSTİHDAM

Sektör, yıllık yaklaşık 163 bin kişilik istihdam ile önemli bir yer işgal ediyor. 2014 yılında sektöre ilgili mühendislik ve hizmet alanın-

da da 20 milyar dolarlık iş hacmi ve 100 bin istihdam yaratıldığı gözlemleniyor. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın verilerine göre ise, sektörde 6 bin 142 adet işyeri bulunuyor. Elektronik sektörüne ait firmalar daha çok Marmara, İç Anadolu ve Ege bölgelerinde faaliyet gösteriyor.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın verilerine göre Türkiye'de bu alanda 43 adet AR-GE merkezi bulunuyor. Sektörün yıllık AR-GE harcamalarının toplam ciroya göre oranının ise yaklaşık yüzde 2 olduğu görülüyor. Türkiye genelinde bu oran yüzde 0,8.

TEKNOLOJİK İLERLEMELER İNSAN KAYNAĞINA DAYALI

Elektronik sanayinde rekabetin temel unsuru, teknolojik ilerlemelere dayanıyor. Bu ilerlemeyi sağlayan unsuru da teknoloji faaliyetlerini yürüten insan kaynağı oluşturuyor. Bu insan kaynaklarının yetiştirilmesi mühendislik eğitimi, ara eleman-teknisyen eğitimi, AR-GE mühendisleri ve uzmanlarının eğitimi,

varlığı ve tecrübeleri önem taşıyor. Türkiye'de bu konuda iyi üniversiteler olmakla birlikte, mezun sayıları, piyasanın taleplerini karşılayamıyor ve ara eleman konusunda sıkıntılar yaşanıyor. Yine girdilerde yurt dışına bağlı olunması ve kendi üretim teknolojilerine sahip olunmaması da sektörün gelişimini sınırlıyor. Standart dışı, kalitesiz, çalışma ve iş koşullarına uyulmadan üretilmiş, taklit, kayıt dışı ve merdiven altı ürünler iç ve dış pazarlarda rahatlıkla haksız rekabet yaratabiliyor. Yerli firmalar haksız rekabet ile karşı karşıya kalıyor. Fikri mülkiyet haklarının korunması da önemli bir rekabet unsuru oluyor. Yabancı sermaye yatırımları ise korunmanın yüksek olduğu ülkeleri tercih ediyor.

EN FAZLA İHRACAT İNGİLTERE, ALMANYA VE FRANSA'YA

Elektrik Elektronik Hizmet İhracatçıları Birliği (TET) 2015 Değerlendirme Raporu'na göre, elektrik-elektronik sektör ürünleri ihracatının en fazla yapıldığı üç ülke İngiltere, Almanya ve Fransa olarak sıralanıyor. 1.48 milyar dolar ve yüzde 8,8 azalışla İngiltere (yüzde 13,8 pay), 1.13 milyar dolar ve yüzde 11,3 azalışla Almanya (yüzde 10,6 pay), 756 milyon dolar ve yüzde 12 azalışla Fransa (yüzde 7 pay) ilk sıralarda yer alıyor.

Irak (562 milyon dolar, yüzde 37 azalış), Türkmenistan (461 milyon dolar, yüzde 14 azalış), İtalya (425 milyon dolar, yüzde 11 artış), Suudi Arabistan (414 milyon dolar, yüzde 46 artış), İspanya (320 milyon dolar, yüzde 10 azalış), İsrail (234 milyon dolar yüzde 6 azalış) ve Cezayir (218 milyon dolar, yüzde 27 azalış) sektör ihracatının yapıldığı diğer önemli ülkeler.

TET 2015 Değerlendirme Raporu'na göre elektrik-elektronik sektör ürün gruplarında 2015 yılı ihracatını sırasıyla, 3 milyar 139 milyon dolar ile elektronik, 3 milyar 121 milyon dolar ile beyaz eşya, 2 milyar 737



milyon dolar ile elektrik ve elektrik üretim dağıtım ekipmanları ile 1 milyar 710 milyon dolar ile kablolar oluşturuyor.

TV ALICILARI İHRACATI YÜZDE 13 AZALDI

Elektrik- elektronik sektör ürünleri ihracatında en fazla payı olan ürün grubu TV alıcılarının, 2014 yılı ocak-aralık döneminde 1.8 milyar dolar olan ihracatının, 2015 yılı aynı döneminde yüzde 13 oranında azalarak 1.5 milyar dolar olduğu gözlemlendi. Sektör ihracatının en fazla yapıldığı ülkeler arasında 437 milyon dolarla İngiltere birinci sırada yer alırken, bu ülkeye yapılan ihracatta yüzde 5,6 oranında artış oldu.

Rapora göre, mal grubunun en önemli ihraç kalemlerinden olan diğer elektrik elektronik malzemeler ürün grubunun ihracatı, yüzde 15 oranında azalışla 480 milyon dolar şeklinde gerçekleşti. Sektör ihracatının en fazla yapıldığı ülkeler arasında 51 milyon dolarla Almanya birinci sırada yer alırken, bu ülkeye gerçekleştirilen ihracatta yüzde 30 oranında azalış gözlemlendi.

ÖLÇÜ CİHAZLARI İHRACATINDA ALMANYA ÖNDE

Ölçü cihazları ve aletlerinin ihracatı 2015 yılında yüzde 17 oranında azalışla 231 milyon dolar olarak gerçekleşti. Almanya 25 milyon dolarla (yüzde 8 azalış) sektör ihracatının en fazla yapıldığı ülke olurken, Suudi Arabistan 23 milyon dolar ile (yüzde 8 artış) ikinci sırada yer aldı.

Geçen yıl transformatörler ve endüktörler ihracatı ise yüzde 7 oranında artışla 830 milyon dolara yükseldi. İhracatta 249 milyon dolarla Suudi Arabistan birinci sırada yer alırken, bu ülkeye gerçekleştirilen ihracatta yüzde 93 artış sağlandı.

Panolar ihracatı da yüzde 26 azalışla 616 milyon dolar olarak gerçekleşti. Türkmenistan 87 milyon dolarla (yüzde 13 azalış) sektör ihracatının en fazla yapıldığı ülkelerin başında geldi.

TÜRKİYE POTANSİYELİNİ YANSITMIYOR

Sektöre, dünya ekonomisi açısından bakıldığında, Türkiye'nin potansiyelini yansıtacak şekilde gelişmediği görülüyor. Sektör tem-

silcileri Türkiye'de yükselen üretim maliyetlerinin diğer tarafta Uzak Doğu'daki ucuz enerji ve işçilik bedelleri ile kıyaslandığında ortaya çıkan sanayisizleşme tehlikesine karşı uyarıyor. Üretimin, malzeme bedelinin en az 2,2 katı dolaylı iş sağladığı, sanayisizleşme ile arka planda çalışanların da işlerini kaybetme riski bulunduğu belirtiliyor.

EDİLGEN DEĞİL, ETKİN TEDARİKÇİ OLMAK GEREK

Sektör temsilcileri, sanayide dönüşümü en hızlı biçimde, en büyük oranda, en derin ve etkin şekilde yapmanın yolunu edilgen değil etkin tedarikçi konumuna gelmek olarak açıklıyor.

Bölgede AR-GE ve üretim üssü haline gelerek alanında dünya pazarında söz sahibi olmak isteyen Türkiye'nin kamu-sanayi-üniversite iş birliğini artırarak, ana ürün ve temel bileşenleri kendi topraklarında geliştirilmesi ve üretilmesiyle katma değerini yükseltmesi konusu, sektör temsilcilerinin altını çizdiği önemli çözüm noktalarından biri olarak dillendiriliyor.



Türkiye Beyaz Eşya Sanayicileri Derneği Genel Sekreteri Öykü Korkmaz, “Türk beyaz eşya sektörü, üretiminin yüzde 70’e yakını yerli üretim girdisi ile gerçekleştiriyor, ürettiğinin yüzde 75’ini 150’yi aşkın ülkeye ihraç ediyor. Ekonominin en sancılı noktası olan cari açığa da net katkı sağlıyor” dedi.

**TÜRKİYE BEYAZ EŞYA
SANAYİCİLERİ DERNEĞİ GENEL
SEKRETERİ
ÖYKÜ KORKMAZ:**

**“CARI AÇIĞA NET KATKI
SAĞLIYORUZ”**

Türk beyaz eşya sektörünün Avrupa ve dünya beyaz eşya sektörüne yön veren güç haline geldiğini ifade eden Türkiye Beyaz Eşya Sanayicileri Derneği Genel Sekreteri Öykü Korkmaz, “Sektör, bugün en üst düzeydeki AR-GE çalışmalarını hızla sürdüren ve ülkenin en fazla inovasyon yaratan alanı. Türkiye’nin maalesef dünya rekortmeni sporcusu yokken sektör firmalarımızın enerji ve su tüketimi konusunda dünya rekortmeni ürünlerinin bulunması, teknoloji ve inovasyon alanında Türkiye’nin dünyadaki imajını güçlendiriyor” şeklinde konuştu.

Sektörün 5 bin kişiye istihdam sağladığına dikkat çeken Korkmaz, “Sağlam alt yapımızın yanı sıra teknolojiyi çok iyi kullanan fabrikalarımız ve kalifiye iş gücümüz var. Sektör, 40 bin kişiye doğrudan olmak

üzere tedarikçileri ile birlikte toplamda 500 bin kişiye istihdam sağlıyor. Sektörde yer alan firmaların 15 bin civarında bayisi ve 3 bin 500 civarında da yetkili servisi bulunuyor” açıklamasını yaptı.

**“KURUTUCU İHRACATI
YÜZDE 110 ARTTI”**

Son beş yılda ihracatın yüzde 38 büyüdüğünü söyleyen Öykü Korkmaz, “2010’da 13 milyon adet olan ihracat rakamları yüzde 38 artarak 18 milyon adete çıktı. kurutucu ihraca-

tımızın yüzde 110, bulaşık makinesinde ise yüzde 61 gibi çok ciddi büyümeye var. 2010 yılında 750 bin adet olan ithalatımız, 2015’te 940 bin adet şeklinde gerçekleşti. Derin dondurucu ithalatımızda yüzde 66’lık bir artış görüyoruz” ifadelerini kullandı.

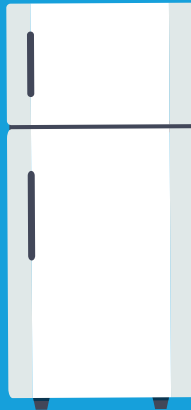
**“AGRESİF DESTEKLER
UYGULANMALI”**

Teşvik sisteminin sağlıklı işlemesi gerektiğini anlatan Korkmaz, şöyle devam etti: “Yatırımları artırmak ve sürekliliğini sağlamak, re-

Beyaz eşya ihracatında Türkiye 8’inci sırada

Türkiye, 2015 yılında dünya beyaz eşya ihracatının yüzde 5,2’sini gerçekleştirerek 8’inci sırada yer aldı ve 2015 yılı beyaz eşya ihracatının toplamı 3 milyar 710 milyon dolar olarak kayıtlara geçti. Türkiye’nin 2015 yılı dünya toplam beyaz eşya ihracatı ise 71 milyar 372 milyon dolar oldu. Bunun yüzde 26,3’ünü gerçekleştiren Çin ilk sırada yer alırken, Almanya yüzde 7,8 ile 2’nci ve Meksika yüzde 7,6 ile 3’üncü sırada yer aldı.

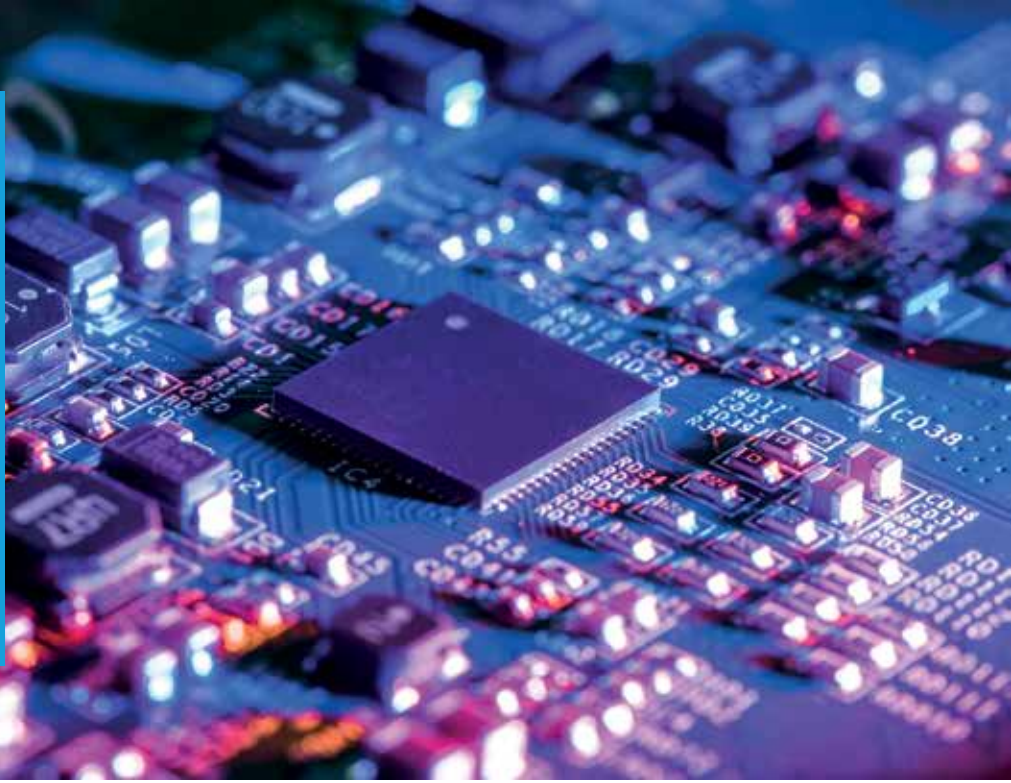
Kaynak: TÜİK



İhracatta İngiltere ilk sırada

Türkiye'nin 2015 yılında beyaz eşya ihracatı yaptığı ülkeler arasında İngiltere 562 milyon dolar ile ilk sırada yer alırken, bu ülkeyi sırasıyla Almanya (384 milyon dolar) ve Fransa (346 milyon dolar) takip etti. Türkiye'nin beyaz eşya ihracatı yaptığı ilk üç ülkenin bu gruptaki toplam ihracat içindeki payı yüzde 34,8 iken, ilk 10 ülkenin payı yüzde 61,1 olarak gerçekleşti.

Kaynak: TÜİK



kabet ortamında başarılı olmak ve pozisyonu korumak için çok önem taşıyor. Bu noktada teşvik sisteminin sağlıklı işlemesi gerekiyor. Yatırım, AR-GE, marka konularında daha agresif destekler uygulamaya konulmalı, teknoloji ve Ar-Ge içeriği yüksek dayanıklı tüketim yatırımları, 'öncelikli yatırım konuları' kapsamında değerlendirilmeli."

Sanayide yerleşme sürecine değinen Korkmaz, "Yan sanayimiz mutlaka yerleşme sürecini tamamlamalı, Maliyette etkin olan kompresör ve elektrik motoru gibi pahalı komponent girdileri Türkiye'de üretilmeli. Hatta ayrı bir ürün ve ayrı sektör olarak planlanmalı ve öncelikli sektör sayılmalıdır" diye konuştu.

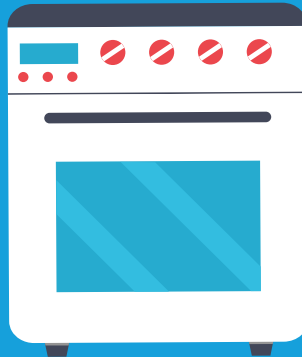
"GERİ DÖNÜŞÜMÜ KAPSAYAN TEŞVİK ÖNERDİK"

"Bir diğer önemli konu da enerji verimli ürünlerin desteklenmesidir. Bugün Türkiye için enerji maliyetlerini azaltmanın ne kadar hayati bir durum olduğunu hepimiz biliyoruz" diyen Öykü Korkmaz, şunları kay-

detti: "Ülkemizde üretilen elektrik enerjisinin yaklaşık yüzde 24'ü evlerde tüketiliyor. Evlerde kullanılan beyaz eşya cihazları da bu enerjinin yaklaşık yüzde 50'sini tüketiyor. TÜRKESD olarak öncelikle buzdolaplarından başlayacak ve geri dönüşümü de kapsayacak bir teşvik önerisi geliştirdik. Bu önerimizi de Bakanlığımızla paylaştık. Hesapla-

rımıza göre elektrik enerjisi tasarrufu ile 12 yılda toplam kazanç yıllık yüzde 7 enflasyon oranı ilavesi ile 2.4 milyar TL. Teşvik sayesinde yüzde 5 pazar büyümesi ile ÖTV ve KDV'den sağlanacak ilave getiri 58 milyon TL. Mevcut ekotasarım uygulaması ve teşvik ile birlikte dört yılda piyasadaki A ve altındaki ürünlerin tümünün geri dönüşümü sağlanacak."

Dünya fırın ihracatında Türkiye 4'üncü sırada yer aldı



Türkiye, 2015 yılında dünya fırın ihracatında 4'üncü çamaşır ve bulaşık makinesi ihracatında 5'inci, buzdolabı ihracatında ise 8'inci sırada yer aldı. 2015 yılında Türkiye'nin fırın ihracatı 683 milyon dolar, çamaşır makinesi ihracatı 922 milyon dolar, bulaşık makinesi ihracatı 383 milyon dolar ve buzdolabı ihracatı 1 milyar 721 milyon dolar ve olarak gerçekleşti.



Elektronik sektörünün yeni sanayi devriminin özünü oluşturduğunu ifade eden Endüstri Danışmanı Hüseyin Uran Tiryakioğlu, “AR-GE’ye dayalı inovatif teknolojilerin yaratılması ve ihracat destekli ölçek büyümesi sektörün gelişimi için elzem. Endüstri 4.0 devriminin temelinde elektronik ve yazılım var” dedi.

ENDÜSTRİ DANIŞMANI HÜSEYİN URAN TİRYAKIOĞLU:

“ENDÜSTRİ 4.0’IN TEMELİNDE ELEKTRONİK VAR”

Elektronik ürünlerin girmedeği hemem hemen hiç bir alan bulunmadığını belirten Tiryakioğlu, “Bugün fabrikalardan kişisel gereçlere, oyuncaklardan uzay teknolojilerine kadar tüm ürünlerde elektronik ürünler ve cihazlar kullanılıyor. Bilimsel araştırma, teknoloji geliştirme, ölçüm, veri kaydı, analizi, veriye dayalı hesaplar, işlemler, yapay zekâ, süreçlerin yönetilebilmesi, otomasyonu, kontrolü, makinaların birbirleri ile iletişimi adı altındaki her şey elektronik cihazlar ve yazılımla mümkün oluyor” şeklinde konuştu.

Rekabet gücünü artıran uygulamalardan bahseden Tiryakioğlu, “Yıllık satışları birçok ülke milli gelirinden fazla olan dev şirketleri incelediğimizde bunların çok geniş bir ürün-hizmet yelpazesinde anahtar teslimi büyük projeler yaptıklarını görüyoruz. Enerji ve kontrol sistemleri kuran dev mühendislik ve müteahhitlik, robotlar, otomasyon sistemleri ve ilişkili yazılımlar, telekomünikasyon, ‘Big Data’ depolama, işleme, raporlama ve kullandırma hizmetleri, firmalara yatırım mali ve tüketicilere yüksek katma değerli cihaz üretimi gibi ileri teknoloji uygulamalarında çalışıyorlar” diye konuştu.

“SEÇİLİ PAZARLARDA ÖNEMLİ FIRSATLAR YARATABİLİRİZ”

Elektronik ürünlerde Asya pazarının başı çektiğini hatırlatan Hüseyin Uran Tiryakioğlu, “Çin, Kore ve Tayvan’ın rekabeti görülüyor. Gelişmiş ülkelerin Exim kredisi destekli şirketleri ise diğer ülkelerde yaptıkları anahtar teslimi büyük projeler ile rekabet üstünlüğü oluşturuyor. Biz de yurt içinde ve seçili dış pazarlarda özel uygulamalı sistemler, cihazlar ve yazılım içeren yatırım projeler oluşturarak birçok önemli fırsat yaratabiliriz” şeklinde konuştu.

“STRATEJİK YAKLAŞIMLAR BENİMSENMELİ”

Hedefe yönelik alanlarda stratejik yaklaşımların benimsenmesi gerektiğini söyleyen Tiryakioğlu, “Genel sanayi ortamını iyileştirmek, yüksek katma değerli sektörlerle giriş sağlamak, elektronik sektörü için kent içi yerleşimin sağlanması, kümelenme ve ihtisas OSB’si kurulması, ölçek büyütürken maliyet düşürmek, sektör yatırımlarında maliyet düşürmek, sektörün komponent girdi maliyetlerini düşürmek, yeni teknolojiyi hızlı ve düşük maliyetli geliştirmek öncelikli konular olmalı” değerlendirmesinde bulundu.

Sektördeki işletmelerin kent içinde de kolaylıkla yerleşebileceğini anlatan Tiryakioğlu, “Elektronik sektörünün fabrikaları kentle uyumlu. Malzeme giriş çıkışı az, ürünleri çok küçük ve hafif. Ağı da yok. Kent içinde yerleşimi kolay ve civar konut alanlarından trafik yükü getirmeden yoğun istihdam sağlar. Sektörün tehlike sınıfının “tehlikeli” den “az tehlikeli” ye düşürülmesi, uzun süreli ruhsat verilmesi ile yerleşim seçenekleri artırılması, belediye meclisi kararları ile çevre düzeni planlarına bilgisayar, elektronik ve yazılım sanayinin kurulabileceği notunun eklenmesi önemli birer adım sayılabilir.”

“YERLİ ÜRETİM DESTEKLENMELİ”

Düşen maliyetin sektörün omuzlarındaki yüklerden birini alacağını vurgulayan Hüseyin Uran Tiryakioğlu, şunları söyledi: “Rekabet üstü ortak satınalma şirketi kurmak veya mevcut kurulmuş sisteme, şirkete katılmak, elektronik sektörü için ithal bağımlılığı yüksek ara malların yerli üretimini desteklemek, yerli komponent sanayinde konsolidasyon ve ölçek büyütme, Türkiye’de yapılmayan ve ölçek nedeniyle hiçbir zaman yapılamayacak olan ve çok kullanılan komponentlerin KDV oranlarını yüzde 8’e düşürerek, girdi maliyetlerini, prefinansman yükünü azaltmak gerek.”

Devlet desteklerinin sektör için hayati önem taşıdığını hatırlatan Tiryakioğlu, “Orta ileri teknoloji tanımına giren elektronik sektörüne Türkiye’nin herhangi bir yerinde olası desteklerin en fazlasını vermek, finansal kiralama tebliğine ek yapılarak elektronik sektörü temel makinelerini yüzde 1 KDV’li finansal kiralama kapsamına almak, amortisman sürelerini, fabrika binalarında 15 yıla indirmek ve kalıpların faydalı ömrünü yüzde 50 azaltmak bir diğer önemli adım” diyerek konuşmasına son verdi.

TÜRKİYE KONJONKTÜRÜNDE

GÜÇLÜ YÖNLER

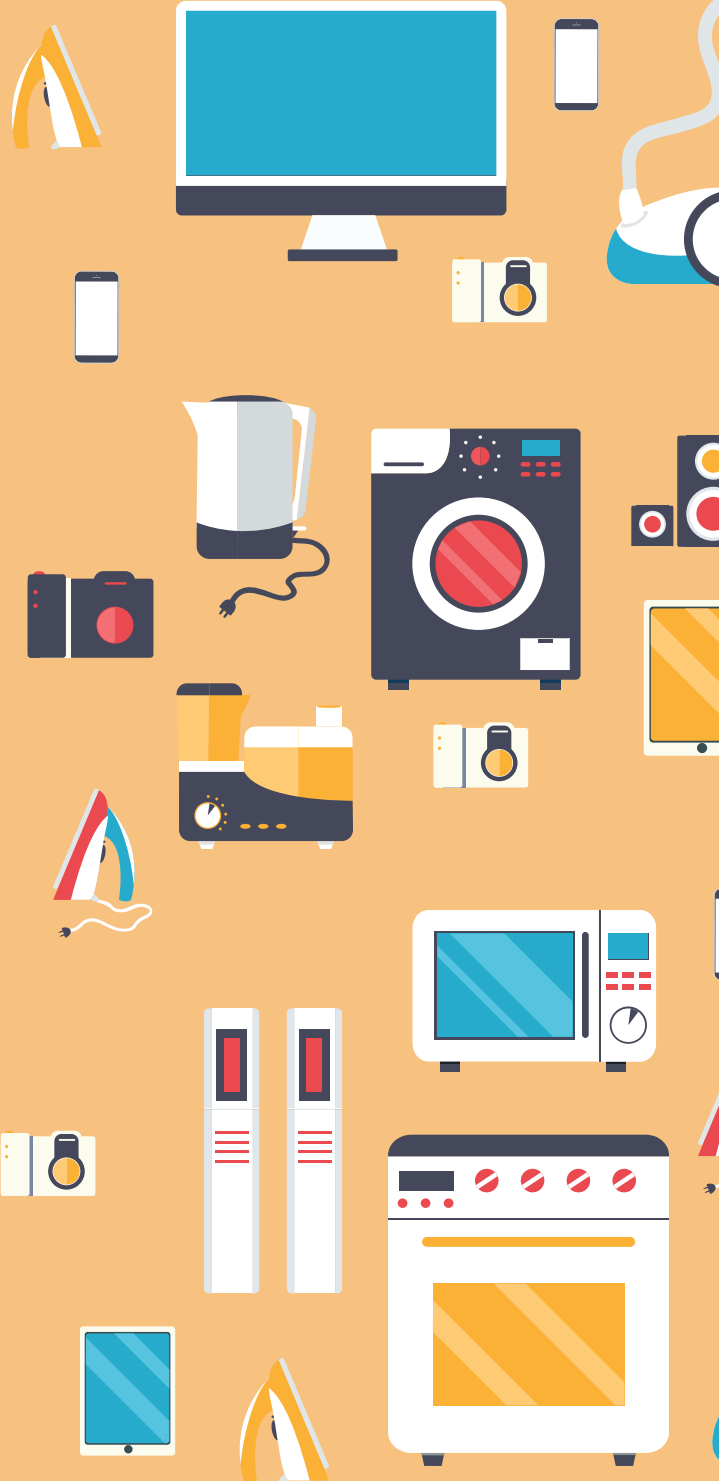
- Sektördeki bilgi birikimi ve deneyim
- Ürün çeşitliliği
- Nitelikli ve ucuz işgücü
- AB ülkelerine yakınlık
- Üretim kapasitesi
- Üretimde esneklik
- Kalite kavramının geliştirilmiş olması
- Genç ve girişimci nüfus
- AB teknik mevzuatına uyumun sağlanmış olması
- Kaliteli ve sürdürülebilir üretim alt yapısı
- Uluslararası yönetim sistemlerinin yaygın olması

FIRSATLAR

- Coğrafi konum avantajı ve bölgesel üretim merkezi olma potansiyeli
- İç pazarın doygunluğa ulaşmaması
- Makroekonomik istikrarın kalıcı hale getirilerek ülkenin yeni yatırımlar için çekici hale gelmesi
- AR-GE ve yenilikçilik potansiyeli
- Bilgi ve iletişim teknolojilerinin yaygınlığı
- Mesleki eğitimdeki yeniden yapılanma
- Kurumlar arası yetki ve sorumlulukların rasyonelleştirilerek bürokrasinin azaltılmasına yönelik e-Devlet benzeri çalışmalar
- Değişen ekonomik konjonktür ile üretim merkezlerinin ve küresel pazarların yer değiştirmesi

TEHDİTLER

- Uzak Doğu ülkelerinin pazar paylarını önemli oranda artırmaları
- Küresel krizlerin olumsuz etkileri
- AB ülkeleri ile Uzak Doğu ülkeleri arasında yapılan serbest ticaret anlaşmaları
- Çin başta olmak üzere Uzak Doğu'daki düşük iş gücü maliyetleri ve bu maliyetlerin uzun süre bu şekilde seyredecek olması
- Çin'de ölçek ekonomisinin yarattığı maliyet avantajları
- Çin hükümetinin firmalara sağladığı örtülü ve açık teşvikler



ELEKTRONİĞİN DURUMU



ZAYIF YÖNLER

- Genel vergi yükü
- Devlet desteklerinin yetersizliği
- Sanayi alt yapısının yetersizliği
- Yoğun bürokrasi
- Finansman yetersizliği
- Özgün teknoloji/ürün/ sistem eksikliği
- Kalifiye ara eleman eksikliği
- Yetersiz AR-GE yatırımları
- Yetersiz elektronik komponent (temel girdi) alt yapısı
- Tasarım ve marka yaratmada eksiklik
- Pazarlama-reklam-tanıtım yetersizliği
- Sektörün yeterince örgütlenememesi
- Kayıt dışı ekonomi ve merdiven altı üretim
- Üniversite-sanayi iş birliğinin yetersiz oluşu
- Piyasa gözetimi ve denetiminde yaşanan sıkıntılar
- Yüksek girdi maliyeti
- Yatay ve dikey etkileşim-bütünleşme eksikliği
- Nakliyyede karayolu bağımlılığı ve lojistik problemler
- Fikri ve sınai mülkiyet hakları konusunda bilgi ve bilinç eksikliği
- Sanayi envanteri ve istatistik bilgilerinin güncel olmaması ve eksikliği
- Dış sermaye için yeterince fırsat yaratılamaması
- Sektöre ilişkin uluslararası gelişmelerin yeterince takip edilememesi
- İstatistikî rakamlara ulaşmakta yaşanan zorluk



“Devlet ve yatırımcı

Ankara Sanayi Odası’nın 21 Numaralı Elektrik Komitesi, Yuvarlak Masa Toplantısı’nın konuğu oldu. “Devletin yatırımcıya, yatırımcının devlete güveneceği bir sistem gerekiyor” görüşünde birleşen komite üyeleri, para kazanmaktan ziyade ayakta kalma derdinde olduklarını belirttiler.

Elektrik Komitesi asomedyaya masasında



birbirine güvenmeli”

Sektörün içinde bulunduğu durumun analiz edildiği Yuvarlak Masa Toplantısı'nda, çözüm önerileri ve eleştiriler dile getirildi.

Toplantıya, Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı ve Nuriş Elektrik Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Özdebir, Elektrik Komitesi Başkanı ve Radsan Elektromekanik Yönetim Kurulu Başkanı Süreyya Çetin Tekin, Eptim Elektrik Müdürü

Nihat Güçlü, Emek Elektrik Endüstrisi Genel Müdürü Zafer Arabul, Yiğit Akü Malzemeleri Yönetim Kurulu Başkan Vekili Mahmut Yiğit, EMS Elektromekanik Müdürü Şeref Birdal ile Usluel Enerji Tesisleri Yönetim Kurulu Üyesi Ali Kartal Usluel katıldı.

Yuvarlak Masa katılımcıları, Türkiye'de devletin yatırımcıya, yatırımcının da devlete güvenmesi gerektiğini belirtirken,

mevcut teşvik sisteminden yararlanmanın güçlüğünden bahsettiler. Elektrik Komitesi üyeleri, standartların belirlenmesi konusunda da sanayicilerin üzerine düşen görevlere değindiler. Mesleki yeterlilik sınavlarının sektördeki zorlayıcı etkilerine dikkat çeken üyeler, yatırımcıya bedava arsa verilmesinin olumlu olduğunu; ancak kendi arsalarına yatırım yapmaya bile zorlandıklarını anlattılar.



**Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı ve Nuriş Elektrik Yönetim Kurulu Başkanı
NURETTİN ÖZDEBİR**

“İnsanımıza ve işletmelerimize güvenmiyoruz, öngörülebilirliğimiz yok, bunların doğal sonucu olarak da firmalarımız para kazanmıyor.”

Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı ve Nuriş Elektrik Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Özdebir:

“Yatırımların önü tıkanmış”

Bizim bürokrasimiz vatandaşın, özellikle yatırımcının üçkağıtçı olduğu düşüncesine organize olmuş durumda. “Devletin hakkını vatandaşın hakkını kimseye yedirmeyeceğiz” zihniyetiyle adeta eziyet ediyorlar. Siyasiler, bir alana teşvik vereceğini söylüyor ama bu kanun haline gelece kadar kaleme alanlardan başlayarak 2’ncil mevzuatta ‘istismar edilir’ endişesiyle birtakım engeller konuluyor. Böylece teşviklerden yararlanmak zorlaşıyor ve süreç uzuyor.

SANTEZ projesinde parayı biz veriyoruz, harcama yetkisi üniversitelerde. Niye? “Hocalar bu işi daha

iyi bilirler, daha dürüsttüler” anlayışı yanlış. Gelişmiş ülkelere baktığımızda mevzuat itimat üzerine kurulmuş. Bizde ise yatırımın önü tıkacla tıkanmış durumda. İşin önüne bir nöbetçi koyuyorsun, yasak diyorsun bunlar geçmesi gerekene de yol vermiyor. Hâlbuki üretim bir kapasite işidir. Vatandaşa güvenmelisin. İşini serbestçe yapabilmelisin, suiistimal eden varsa onu denetleyip yakalaman lazım. Bizim devlette bürokrasi anlayışımız hep bu şekilde. Devlete yakın olanlar onun nimetlerinden istifade etmişler. Şu anda yaşadığımız FETÖ terör örgütü, devletin imkânlarından istifade ederek insanları ve ülkeyi sömürmeye dayanıyor.

Yeni hükümet işi kolaylaştırmayla ilgili çabalamaya başladı ve bu 15 Temmuz darbe girişimi yaşandı ve duraksadı. Bürokrasi hep işin nasıl olmayacağını gösteriyor, nasıl olaca-

ğını değil. Bürokraside bir şeye evet deyince sorumluluklar başlıyor, hayır diyenin sorumluluğu yok ülkemizde. Oysa yatırımın bedeli iki katına çıksa da yatırım şevki kırılrsa da hesabını soran kimse yok.

Avrupa’da standartlar, birlik içinde olan ülkelerin temsilcileri tarafından hazırlanıyor. Bizim sanayici olarak, AB bünyesindeki standart müzakerelerine katılmamız lazım. Devletin bu konuda kaynakları da var ama kaçmaktan kovalamaya fırsatımız olmadığı için, oyunun kurallarının konulduğu yerde bulunamadığımız için, onlar ne yazdıysa kabul etmek zorunda kalıyoruz..

Bir kısa devre tesisi için Avrupa’daki bir ülkede rezervasyon yaptırmanız, daha sonra ürünü kamyonla yükleyip götürmeniz gerekiyor. Üstelik bu testi orada sizin rakipleriniz yapıyor. Oysa bu laboratuvarlar ülkemizde olsa ürünün geliştirilmesi de satın alma kararını verenlerin aldıkları malı kontrol etmesini de kolaylaştıracak. Üründe bir değişim yapmak istediğinizde tekrar oraya gönderip ürünü test ettirmeniz lazım. Bu durum, hızlı ürün geliştirme imkânını da yok ediyor.

Ülkemizde bir sürü şeyler yapıldığı iddia ediliyor ama herkes “mış gibi” yapıyor. Devlet destekliyormuş gibi yapıyor biz de yapıyormuş gibi yapıyoruz. Herkes böyle yaptığı için de bir türlü kısır döngüyü aşamıyoruz.

Türkiye’de yerlilik payı hesaplanırken, “akıl teri” dikkate alınmıyor. Sen mühendislik çalışması sonucu ortaya bir şey çıkarıyorsun. Oradaki malzeme her yerde var ama senin yaptığın iş sayılı.

Yani bu yüzde 51’in hesabında sadece yurt dışından getirilen malzemelerin mukayesesi doğru bir sonuç değil; özellikle elektronikte durum daha vahim. Herhangi bir cihazın üzerindeki malzemelerin malzeme fiyatını topladığımız zaman o cihazın belki onda biri değil asıl maliyet oluşturan senin oradaki gömülü yazılımın, tasarımın. Asıl kıymetli olan katma değer bu.

Mesleki yeterlilik konusuna da

değirmek istiyorum. Mevcut sınav sistemine sanayicilerimizden eleştiriler geliyor, başarısızlık oranı gerçekten çok yüksek. Bunun önüne geçmek için kısa süre önce İŞKUR ile bir protokol imzaladık. ASO olarak, mesleklere yönelik 40'ar saatlik eğitim programı hazırladık ve çalışanlar sınava girmeden önce bu eğitimi alacaklar. Şu anda bizim meslek liselerimizde alan eğitim veriyorlar. Ama o alanın içine birçok şey giriyor. Hepsinden biraz var ama bir konuda uzmanlık yok. Milli Eğitim Bakanlığı, mesleki yeterlilik şartıyla eğitim modüllerinin uyumlaştırılması konusunda bir çalışma başlattı. Bizim hocalarımız da destek veriyor. Örneğin, makine alanında ders sayısı birkaç saat daha arttırılırsa, çocuklar mezun olduklarında o alanda yeterlilik belgesi de alacaklar.

Bizim sistemimizde eleman bulanamamasının sebeplerinden biri de bir işyerinde iki sene çalışan birinin, başka bir işyerine gittiğinde beyanı esas alınarak, ona ustalık verilmesidir. Örneğin, Almanya'da meslek lisesinden mezun olan bir kişi uzman işçi sıfatıyla çalışmaya başlıyor. Belirli bir süre çalıştıktan sonra ustalık unvanını alıyor. 5 sene daha çalıştıktan sonra tekniker, 20 seneye ulaştığında ise mühendis unvanı alıyor. Toparlamak gerekirse Türkiye olarak, insanımıza güvenmiyoruz işletmelerimize güvenmiyoruz öngörülebilirliğimiz yok, bunların doğal sonucu olarak da firmalarımız para kazanmıyor. Füzuli yükleri firmanın sırtından almamız lazım. "Sanayicidir nasıl olsa taşır" demememiz lazım.

Yiğit Akü Yönetim Kurulu Başkan Vekili Mahmut Yiğit:

"Yatırım için 25 yerden izin almak zorundayız"

Akü üretiminde çevresel sorunlar aynı sıra ham madde temininde güçlük çekiyoruz. 536 kişiyi istihdam ediyor. 40 dönümlük arazi üze-

rinde yaptığımız üretimi, 90 ülkeye ihraç ediyoruz. Geçen yıl, 74 milyon dolarlık ihracat yaptık. Son beş yıldır da en büyük 500 firma arasında yer alıyoruz. Grup olarak yıllık ciromuz 600 milyon lira civarında. Uzun süredir yatırımla uğraşan biri olarak, yeni ekonomik paketler açıklandığında çok şaşıyorum. Yatırımda ciddi sıkıntı çekiyoruz. Sanayiciye arsanın bedava verilmesi gerekli ama biz kendi arsamız üzerinde yatırım yaparken zorlanıyoruz.

Merkezden biri söyleyince hemen yatırım yapılmıyor, kamunun bütün kademelerinin buna aşına olması lazım. 1991 yılında Eskişehir'de 300 dönüm arazi üzerine av saçması üreten bir fabrika kurduk. Aradan geçen sürede sektörle ilgili bütün fuarları takip ettik ve burada mermi üretmeye de karar verdik. Bütün şartları taşımamıza rağmen, yeni bir yatırıma başlamak için 25 yerden izin almanız gerekiyor. Belediye Meclisi'nden geçen yatırım için belediye başkanı mahkemeye gitti ve yürütmeyi durdurma istedi. Aradan 2.5 yıl geçerken, 6 milyon euro olan yatırımın maliyeti, 12 milyon

euroya yükseldi ve bir arpa boyu yol gidemedik. Sonra kendi kendime diyorum ki, "Biz niye yatırım yapıyoruz? Öyle yüzlerce kişinin çalışacağı 40 bin metrekarelik fabrika yapacağına Git 40 metrelik bir tekne al ve onunla gez."

Bir de Turquality örneği vereyim. Beş yılı doldurduktan sonra bir üst aşamaya geçmeniz gerekiyor; eğer tekrar bu sürece başvuramaz ve devam ettirmez iseniz geçemezseniz bunu iptal ediyorlar ve üstelik hiçbir teşvikten yararlanamıyorsunuz.

Renault'un küresel tedarikçisiyiz. Tofaş'ın, Ford'un Türkiye'deki iş makineleri ve traktörlerinin küresel tedarikçisiyiz; yani Brezilya'dan akü istenirse oraya akü gönderme mecburiyetimiz var. Renault'un Fas'ta bir fabrikası var oraya da akü gönderiyoruz.

Şirketimizin AR-GE merkezinde 55 mühendis çalışıyor. Türkiye'de ilk defa bataryayı biz ürettik. İşe ilk başladığımızda "Deli misin?" diye soranlar oldu. SANTEZ kapsamında bir proje yaptık, belli kısmını devlet ödüyor, bir kısmını da Yiğit Akü ödüyor. Geri kalanının harcama yet-



**Yiğit Akü Yönetim Kurulu Başkan Vekili
MAH MUT YİĞİT**

"Mevcut sistemde, Ankara'da sanayicilik yapıp da teşvikten dolu dolu yararlanan yok. Yakın iller arasında haksız rekabet yaratılıyor."



Usluel Enerji Tesisleri
Yönetim Kurulu Üyesi
ALİ KARTAL USLUEL

“Bedava yer, vergi muafiyeti gibi teşvikler gündeme geliyor. Oysa para kazanamadıktan sonra vergiden muaf olsan ne olacak.”

kisi, ODTÜ’de bulunuyor.

Elektrikli otomobil akü bataryasını üretmek için bir konsorsiyuma girdik. Ancak proje verilen konsorsiyum projeye dahi başlamadan rafa kalktı. Bizim çalışmalarımız çöpe gitti. Bu proje şu anda bizimle devam ediyor olsa idi, bataryası yerel, sistemi yerel olan Türkiye’nin aracı yollarda seyir halinde idi. Jammer bataryası üretmek için Aselsan ile proje yapmaya başladık. Üniversiteler de vardı proje içinde ve harcama yetkisi üniversitelerdeydi. Biz taahhütlerimizi yerine getirdik, paramızı yatırdık; ama bürokratik süreçler ve aşılması gereken prosedürler, 3 ayda yapılması gereken işlerin, iki seneyi bulmasına yol açtı. Oysa özel sektör karar verdi mi beş ayda işi bitirmesi lazım.

Ben teknolojik yatırım teşviklerinden, Türkiye’de üretilmeyen bir mamulün üretilmesini anlıyorum. Yatırımlarımızı teşvikle yapıyoruz, KDV ve gümrük muafiyetinden ya-

rarlanıyoruz. Oysa mevcut sistemde, Ankara’da sanayicilik yapıp da teşvikten dolu dolu yararlanan yok. Yani birbirine yakın iller arasında haksız rekabet yaratılıyor. Eskişehir ile Kütahya arası 74 kilometre. Ben Eskişehir’de teşvikten yararlanmıyorum ama aynı işi Kütahya’da yapan yararlanıyor. Bu uygulamaya birini batırma anlamına geliyor.

Usluel Enerji Tesisleri Yönetim Kurulu Üyesi Ali Kartal Usluel:

“Kamu alacak diye yatırım yaptık, özelleşince ortada kaldık”

Biz grup olarak elektrik taahhüt bazında yoğunlaşıyoruz. Üstlendiğimiz projelerde kendimiz belli entegrasyonlar yapıyoruz, çeşitli sistemleri kurup devreye alıyoruz.

Yüksek gerilim enerji trafo merkezleri enerji nakil hatları haberleşme sistemleri ve otomasyonla ilgili anahtar teslimi çözümlerimiz var. Bunlarla ilgili daha çok komplike elektromekanik projelerde çözüm üretiyoruz. Türkiye yanı sıra, Irak, Afganistan ve Birleşik Arap Emirlikleri’nde projelerimiz var.

Ben aynı zamanda Türkiye Müteahhitler Birliği yönetim kurulundayım. Geçen yıl 30 milyar dolar taahhüt girişi olmasına rağmen, bu yıl sadece üç milyar dolar civarında. Taahhüt sektöründeki daralma otomatik olarak bütün imalat sektörünü etkiledi.

LED ampul üretimi için üniversitenin olduğu bir yapı oluşturduk. TÜBİTAK’a Enerji Bakanlığı kaynaklı 15 milyon liralık bir fon imkânı verildi. Toplamda 30 milyon lirayı bulacak bir yatırımdı. Biz TÜBİTAK da devrede olacağı için devletin satın alma mekanizmalarıyla destekleyeceğini düşünüyorduk. İhaleyi başka biri kazandı. O dönemde gördüm ki TÜBİTAK’ta teknolojik olaylar prototipte kalıyor. “Biz ampul ürettiğimizde kime satacağız?” diye sordum. TEDAŞ’a yönlendirildiler, burası özelleşince de özel üreticilere yönlendirdiler. Onlar ise Çin’de 1 cent bile ucuz olsa oradan alacaklarını dile getiriyorlar. O zaman ben yılda 10 milyon ampul üretecek yatırımı nasıl yapayım? Çünkü rakiplerin Çin’de bir yılda 10 milyar adet üretim yapıyor. Benim verdiğim sadece bir örnek. LED üretiminin esası küçük bir çipe dayanıyor, dolayısıyla sadece bir çanta içinde 1 milyon çip getirip Türkiye’de montajı yaparsın; ama bunun ne kadarı yerli üretim olarak değerlendirilir? Bu şartlarda niye Türkiye’de yatırım yapılсын?

Sanayici yatırım yapıyorsa, aslında fedakârlık yapıyor. Git arsani al, üzerine konut yap, bankalar faiz düşürsün ve kolayca sat. Sonuçta konut sektörü, 300’e yakın imalat birimine destek veriyor ama katma değeri yüksek ürün de üretilmesi lazım.

Projemizle ilgili çeşitli bakanlıklara gidiyoruz, bedava yer, vergi muafiyeti gibi teşvikler gündeme

geliyor. Oysa para kazanamadıktan sonra vergiden muaf olsan ne olacak, olmasan ne olacak? Biz vergiden kaçmıyoruz, para kazanırsak zaten vergimizi öderiz.

Biz ayrıca HES alanında da yatırım yaptık Karadeniz tarafında. Borca girdik ve üretim yapıyoruz. Belli bir üretim bedeli verdiler ve fiyattan satış yapıyoruz. Sonradan ne olduysa durup dururken, "Cironuzdan yüzde 1,5 kesilecek" dediler. Bu rakamı verirken de bir gün önceden hangi saatte ne kadar üretim yapacağımızı bildirmemizi istiyorlar. Ben ne kadar üretebileceğimi bilsem adı yenilenebilir enerji olmaz. Yani 7.3 cent alım yapacağımı söylüyor ama bir gün önceden bildirdiğin miktardan az veya çok üretirse, en düşük bedelden ödeyeceğini kaydediyor.

Bu tarz keyfi uygulamalar, yatırımın geri dönüş süresini 10 yıldan 15 yıla çıkartıyor. Yani önce alım garantisi veriliyor, sonra almıyor. Sonra bakıyoruz, köprü geçişi, hastanede hasta sayısı gibi garantiler veriliyor. Bunların parasını kim ödeyecek? Uzun vadeli bakınca bazı endişeler ortaya çıkıyor. Kısacası, devletin yatırımcıya, yatırımcının da devlete güveneceği bir sistemi oturtmak gerekiyor.

Radsan Elektromekanik Yönetim Kurulu Başkanı Süreyya Çetin Tekin:

"Sanayiciler kendi standartlarına sahip çıkmıyor"

Normal eleman temininde bile güçlük yaşarken, yetişmiş eleman konusunda daha büyük sorun yaşıyoruz. Bu yüzden birkaç kişiye özel olarak yatırım yaptık, inşallah sonu da iyi gelir. Teknoloji esaslı bir firma olarak, tüm yenilikleri takip ederek uygulamaya çalışıyoruz. Yurt dışına açılmak için uğraşıyoruz.

Türkiye'de yıldırımdan koruma ve topraklama elektrikteki topraklama uygulamasının malzeme üreticisi ve uygulayıcısıyız. Yurt dışında da Avusturya'da kurduğumuz bir firmamız var.



**Radsan Elektromekanik Yönetim Kurulu Başkanı
SÜREYYA ÇETİN TEKİN**

"Bizde yıllardır yüksek gerilim ve kısa devre akım test laboratuvarı kurulması konuşulur. Çok da basit bir şey olmasına rağmen, milyonlarca dolar dışarıya ödeniyor."

Ben üretime yönelik teşviklerin çok gerçekçi olduğunu düşünmüyorum. TÜBİTAK'a başvurup da 3-5 ay bekleyenler var. Yöneticilerin söyledikleriyle uygulamalar çok farklı.

Ürünlerimizin hem iç hem dış pazarda bir yer bulabilmesi için standartlara hakim olup, bunu kontrol altında tutmak gerekiyor. Avrupa ve ABD'de bu işi firmalar götürüyor. Bizde ise eksiklikler olduğu için, büyük maliyetlere katlanarak yurt dışına para ödemek zorunda kalıyoruz. Ülkemizdeki standartlar AB üye olma hayaliyle onların standartlarının doğrudan tercüme edilmesiyle oluşturuluyor. Örneğin bizde yıllardır, yüksek gerilim ve kısa devre akım test laboratuvarı kurulması konuşulur. Çok da basit bir şey olmasına rağmen, yıllardır milyonlarca dolar dışarıya ödeniyor.

Bir de bu, Türkiye için bir gömlek fazla geliyorsa ulusal standartlar çıkarıp Avrupa standartlarından farklı kriterler tanımlayarak, kendi üretimlerimizin ürünlerimizin kabul görmesini sağlayacak bir hazırlık içinde olabiliriz.

Akaryakıttan, elektriğe kadar bizim maliyetimizi etkileyen çok unsur var. Biz gerçekten çok komik gelir seviyesiyle dünyayla mücadele etmeye çalışıyoruz. Dikkatimi çeken başka bir olay da genel olarak güven eksik-

liği. Mesela bir sanayici LED lamba üretmeye kalkarsa, işçilik çok yüksek olduğu için bunu gerçekleştiremiyor. Yerli üretici belgesi alamayacak, buna ne gerek var. Bence sanayi odasına kayıtlı olan herkesi yerli üretici kabul edilmeli. Mevcut haliyle bu sistem, sanayiciye atılmış darbe niteliğinde. Sanayicinin yatırım yaparken, hibeye değil desteğe ihtiyacı var.

**Emek Elektrik Genel Müdürü
Zafer Arabul:**

"Eğer laboratuvar yok ise elektrik sektörü olduğu yerde kalır"

Elektrik sektöründe bir ürün üretilip dünya pazarında standartlara uygun olarak yer almak istiyorsanız, denemeler yapmak zorundasınız.

Eğer laboratuvar yok ise elektrik sektörü olduğu yerde kalır. Sektörün ilerleyebilmesi ve yerli sanayiye artırmak için laboratuvarın mutlaka olması lazım ama bunu bir özel sektör gelip tek başına kuramaz. Bunun için kamuya destek verebilir, bunun içinde yer alabilir ancak tek başına laboratuvar kurmak özel sektörün yapacağı bir şey değil. Bize hep söylenen,



Emek Elektrik Genel Müdürü
ZAFER ARABUL

“Devletimiz yerli malı belgesi alırsan, ihalede yüzde 15 fiyat avantajı sağlayacağını söylüyor. Mevcut durumda elektronik sektöründe yüzde 51 yerlilik şartını tutturma şansı yok.”

siz bu işin içine para koyun yapın, yapalım. Biz koyamayız ki kendi derdimizle uğraşıyoruz, yatırımlarımızla kendi iç sorunlarımızla uğraşıyoruz ama yaptırmak zorundayız bu tesisleri. Bu bir devlet politikası haline gelmediği sürece, elektrik sektörünün gelişeceğine inanmıyorum.

Biz TÜBİTAK destekli bir proje yaptık. Bu tarz projelerin en büyük sorunu, AR-GE aşamasında kalıp hayata geçirilememesi. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının da yönlendirmesiyle başvuru yapmıştık. Desteklemeye değer gördüler hatta bu konuda ilk desteği alan firmalardan biri de biz olduk. Ancak projeyi gerçekleştirmemiz için gereken yatırım 2 milyon dolar iken, bize verdikleri rakam 100 bin dolar. Üstelik önce parayı harcayacaksın, teşviki sonra alacaksın diyorlar. Teşvikler aslında göstermelik nitelikte. Ben bu teşvikten yararlanacağıma, bankaya başvurup ödemeyi uzun vadeye yayarım.

1969 yılına kurulan ve bugün ge-

linen noktada dünyanın 115 ülkesine ihracat yapan bir firmayız. Hindistan ve Çin'i saymıyorum, bizim ürettiğimiz ölçü trafolarını dünyada üreten toplam yedi adet firma var. Türkiye'de ise tek firmayız. Bu bizim için övünç kaynağı.

Türkiye pazarında bir tane daha İsviçreli firma var ama Türkiye pazarında yüzde 70-80 pay sahibiyiz. Biz yatırım malzemesi üretiyoruz sonuç olarak. Ana kullanıcısı elektrik idareleri. Petrol fiyatlarındaki oynamalar düşmeler dünya pazarında yatırımları düşürüyor o yüzden pazar daralıyor. Ortadoğu'daki Kuzey Afrika'daki savaşlar, kaos ortamı pazarda daralmaya sebep oluyor. Bunun sonucu olarak da rekabet ortamı artıyor. Bu ortam içinde ayakta kalmaya çalışıyoruz. Dünya devletleri ile savaşıyoruz. Biz yüzde 100 yerli sermayeyiz. Bu çok zor bir olay bir de şimdi 115 ülkeye ihracat yapıyorsunuz ama yapabilmemiz için keline has şartnameleri standartları ve buna bağlı

kuralları var her ülkenin.

Laboratuvar meselesi bizim için bu yüzden çok önemli. Biz o ülkelere mal satabilmek için uğraşıyoruz. Önce biz kendi ülkemizde çok kuvvetli olmalıyız yere basmalı ayaklarımız ki dünyada ihracatımızı yapabilelim. Kendi pazarımızda ayaklarımız yere basmazsa dışarı çıkamayız.

Türkiye'de temel alıcılardan birisi kamu. Ancak burada da rekabet çok yüksek. Kendi ülkemizde, yurt dışı firmalarla ciddi rekabete içindeyiz. Gelineen noktada kâr etmeyi bıraktık, genel giderlerimizi karşılayacak noktalara kadar geldik. Ancak biz para kazanmalıyız ki, üretimimize katma değer katalım, yeni ürünler ortaya çıkaralım. Sanayici para kazandıkça yeni yatırımlara yöneliyor. Oysa bırakın para kazanmayı, nasıl ayakta kalacağımızın derdindeyiz.

Devletimiz yerli malı belgesi alırsan, ihalede yüzde 15 fiyat avantajı sağlayacağını söylüyor. Ama mevcut durumda özellikle elektronik sektöründe yüzde 51 yerlilik şartını tutturma şansı yok.

Örneğin, ABD pazarında insanlar, malı kendi kapılarında istiyorlar, gümrükle uğraşmıyorlar. “Faturanı kesersin, 30-60 gün sonra ödeme yaparım” diyor. Onlarla iş yapabilmek için Emek Amerika'yı kurmak zorunda kaldık. New York elektrik şebekesinin ihalesini kazandık ama halen oradaki standartlara uyum sağlamak için uğraşıyoruz, biz aslında ayakta kalmaya çalışıyoruz.

Olaya başka açıdan bakarsak, aslında bu krizler, ulaşamadığımız pazarlara ulaşmak için bir motivasyon oluşturdu bizde. Şu anda tabii yerli bir sanayici, yatırım malzemesi üreticisi olarak çok fazla devlete bağlı olarak çalışıyoruz.

TEİAŞ'a baktığımız aman yüksek gerilim malzemelerinde yatırımını devam ettiriyor. İhtiyacımız olan yatırımlar o sektör bence ya olması gereken her türlü şeyi yapıyorlar ama kamu ihale kanunları ile kısıtlı oldukları için hiçbir zaman gerçekten olması gerektiği gibi bir yeterliliği, rekabeti koyamıyorlar.

EPTİM Şirket Müdürü Nihat Güçlü:

“Projemizi herkes alkışladı ama yer gösteren olmadı”

EPTİM bünyesinde iki tane firmamız var. Biz de diğer arkadaşlar gibi TÜBİTAK ile bir proje gerçekleştirdik. 2009 yılında Elbistan Termik Santrali'nde otomasyon işleri yapıyorduk. Yaklaşık yedi ay orada kaldım. Her gün otele döndüğümde burun deliklerime kadar toz bulutu oluşuyordu. Döndükten sonra bacadan çıkan bütün gazları absorbe eden bir proje geliştirdik. TÜBİTAK, ODTÜ ve Hacettepe ile birlikte çalıştık. İki yıl içinde prototip de dahil 3 bine yakın testle biz bu zararlı gaz miktarını yüzde 94 azalttık. Doğaya artık zehirli gaz bırakılmıyor. Üstelik atıktan da gübre ürettik ve Tarım Bakanlığı'ndan ve ziraat fakültelerinden tam not aldık, bitki yetiştirdik.

Projeyi bitirdikten sonra çeşitli bakanlıklarla görüştük test raporlarını gösterdik, herkes bizi alkışladı, 12 tane bakan ziyaret etti. Hepsisi çok güzel hemen hayata geçirilsin dedi. Bu çok büyük bir proje olduğu için bize yer gösterilmesi, destek verilmesi, projeyi kömürle çalışan bir bacada uygulamamız gerekiyordu. Bu maliyetli bir iş ve halen bize yer gösterilmedi. Bakanların hepsi değişti. Biz şimdilik kendimiz üretiyoruz, çiftçiye de gübresini satıyoruz bazılarında da bedava veriyoruz.

Temelli'de de 7 bin metrekare alanda makine parkımızı tamamlayarak, yeni yatırımımızı hayata geçirdik. Ancak burada da mesafe problemi ortaya çıktı. Şehre 45 kilometre uzaklıkta olan tesisimize elemanları taşımak çok zor oluyor. Buraya yol yapılması kararlaştırıldı ama daha önce açılan 4 ihale de iptal edildi. Dönemin ulaştırma bakanı, şimdiki başbakanımız söylemişti, bu mutlaka yapılacak. Çünkü orada 4 bin 500 civarında fabrika olacak. Mevcut haliyle tam kapasiteyle çalışmıyoruz.

ORSİAD'da bir dönem başkanlık yaptığım için halen sektörle ilgili



**EPTİM Şirket Müdürü
NİHAT GÜÇLÜ**

“Mesleki yeterlilik sınavlarında esneklik sağlanmazsa, milyonlarca kişi işsiz kalacak. Sınav sisteminin formatı değiştirilerek, biraz daha basite indirgenebilir. Çırağın kazandığı sınavı ustabaşı kazanamadı.”

sorunların bir kısmı bana geliyor ki, ben de işletmemde aynı sorunları yaşıyorum. Mesleki yeterlilik belgesiyle ilgili benim şirketimden 17 kişi sertifika almak amacıyla başvurdu ama sadece ikisi sınavı kazanabildi. Adamın mesleği kaynakçılık ama belgesinde 'kaynakçılık' yazmadığı için sınava girmek zorunda kalıyor. Bu sınav da KPSS'den daha zor.

Mesleki yeterlilikle ilgili standartların belirlenmesi sırasında, ASO da bizden görüşlerimizi sordu ve mesleki konular ona göre şekillendi. Ancak burada kaynakçıdan, iş sağlığı ve güvenliği ile çevre gibi konularda da bilgi sahibi olması isteniyor. Bunların çoğunun eğitim seviyesi üst düzey değil. Yani sınav, onların eğitimine çok uygun değil. Burada esneklik sağlanmazsa, milyonlarca kişi işsiz kalacak. Sınav sisteminin formatı değiştirilerek, biraz daha basite indirgenebilir. Çırağın kazandığı sınavı ustabaşı kazanamadı.

Ürünlerimize ilişkin test sertifikası alma sorununu biz de yaşıyoruz. Tip sertifikası almak bize 60 bin euroya mal oldu. Pano yapıp yurt dışına teste mi yollayalım, yoksa burada yabancı firmanın ürün belgesini mi alalım diye düşündük ve firmaya 60 bin euro ödeyerek, tep testinin bayi-

liğini aldık.

Bireysel Emeklilik Sistemi ile ilgili de gelen eksperler bizi kandırmışlar. Sürekli yatırılan primlere ilişkin yüzde 25 devlet katkısından bahsediliyor. Şimdi öğreniyorum ki yüzde 25'lik katkı sınırlıymış.

Ben OSTİM'de işe başladığımda üç şirket vardı aynı alanda, şimdi olmuş sayı 333. Bir hesap yaptım, sadece bizim bonusumuz 35 olmuş. Yani bizden ayrılanlar 33 yılda 35 şirket kurmuş. Üstelik şimdi bunlarla rekabet etmek zorunda kalıyoruz. Ben markamla ismimle 33 yıllık işletmeyim. Ama nasıl ayakta kalacağız? İşimizde uzmanlaşıp uluslararası rekabet edecek seviyeye gelmek lazım ama bu formatla olmuyor. 2015 yılına kadar üretimimizin yüzde 35'in ihraç ediyorduk, şimdi ihraç ürünlerinin oranı yüzde 3'e kadar geriledi.

Özellikle Rusya ve Irak'ta çok büyük işler yapıyorduk. Musul Konsoloslugu'nu bombaların arasında ben yaptım. OSTİM'den oraya 26 TIR mal götürdüm. Ancak hepsine de 10 bin dolar 'güvenlik' parası ödedim.

Devletin bize bakış açısını değiştirmesi ve güvenmesi gerek. Ancak hiçbir zaman umutsuz olmadım, şimdi 100 kişiyle çalışıyorum, 50 kişiyi daha işe alacağım.



EMS Elektromekanik Müdürü
ŞEREF BİRDAL

“Eline çantayı alan bir banka müdüründen teminat mektubu ayarlayan artık en büyük işe girebiliyor. O yüzden de köklü firmalar birkaç yıldır ihalelere bile girmiyorlar.”

EMS Elektromekanik Müdürü
Şeref Birdal:

“İhalelerdeki çerçeveler şartnamede değiştiriliyor”

Firmamız 1996 yılında daha önceden Türkiye Elektrik Kurumu'nda çalışan üç arkadaş tarafından kuruldu ve bugün de aynı işe devam ediyoruz. Aslında, firmamız, TEK'in özelleştirilmesinin ardından, kurumun işlerini piyasada yapacak kimse kalmaması sebebiyle kuruldu.

Trafo merkezlerine koruma kumanda ölçü panoları yapıyoruz. Bizim birinci derecede müşterimiz devlet, ikinci derecede de müteahhitler. Anahtar teslim işleri komple almıyoruz, müteahhitler alıyor parçalıyor bize ait olanları alıyor. Yeterlilik geçmişte bu şekilde verilmiyordu. Firmalar önce küçük bir iş verilip en vasıfsız işten başlatılıp çocukların

sınıf geçtiği gibi müteahhitler de vasıfları büyüdükçe daha büyük işlere yeterlilik veriliyordu. En son da en büyük işleri yapınca, “Tamam, sen her işe yeterlisin hatta birkaç kuruma yeterlisin” şeklinde yeterlilikler vardı. Bugün yok bu. Eline çantayı alan bir banka müdüründen teminat mektubu ayarlayan artık en büyük işe girebiliyor. O yüzden de köklü firmalar birkaç yıldır ihalelere bile girmiyorlar.

Bu arada kalite de çok düştü ve küçük firmalar kendi aralarında adeta boğuşarak iş almaya çalışıyorlar. Aldıklarını da zorla bitiriyorlar veya borçlanıp etraflı dolandırıyorlar.

İhale yöntemlerinde rahatlatma yaratılmasına rağmen, iş uygulamaya geldiğinde şartnameler değiştiriliyor. Türkiye'de bir şeyi daha iyileştireceğim diye yola çıkarsanız kendinizi kapıda bulursunuz; eğer hiçbir şeye karışmazsanız ödül bile alabilirsiniz. Bundan dolayı sistemde lehte hiçbir gelişme olmuyor.

Bunun dışında keyfi istekler olu-

yor. Mesela biz bir ürünümüzle ilgili tip testi yaptırmıştık. Üzerinden 10 yıl geçti diye tekrar test istiyorlar. Oysa bir ürünün testi üretilirken bir defa yapılır, diğerleri rutin fabrika testidir. Bize “Yaptırmazsan sınıfta kalırsın malını kullanmayız” deniyor.

O zaman mezun olduğu okulun diplomasını ne yapacağız?

Yabancı firmaların standartlar üzerinden Türk firmalarına kurdukları baskılar var. Siz bir şeyler yapıyorsunuz, adamlar bunun standartlarını değiştiriyor ve Türk firmalar elekten geçemiyor. Bunun üzerine kendileri doğrudan ürün satışı yapıyorlar. Onların ürünlerinde sorun çıksa bile testleri Almanya'da yapıldığı için, peşinen kabul görüyor. Yani kendi ülkemizde bizim bilgimize, yeterliliğimize güvensizlik var.

Şimdi trafo üreten arkadaşların en büyük ham maddesi yağ. Oysa bu yağ, Türkiye'de üretilmiyor. Mutlaka yüzde 50 yerlilik şartı aranıyorsa, o zaman bu yağın Türkiye'de üretilmesine yönelik özel teşvik verilmeli. O da içeride üretildiği için yerli ürün sayılacak.

Bir diğer problem de bankaların herkese çek vermesidir. Oysa bankaların kendi verdikleri çekleri garanti altına alması lazım. İnsanların çeki alınca artık banka ile muhatap olması lazım. Yani firmaların durumuna göre, gösterdikleri teminata göre ve belirli bir limit konularak çek karnesi verilmesi gerekiyor.

DÜZELTME VE ÖZÜR

asomedyanın mart-nisan sayısında 30 Numaralı Komite İnşaat ve Tesisat Müteahhitleri ile 31 Numaralı Komite Altyapı Müteahhitleri'nin yer aldığı Yuvarlak Masa Toplantısı'nda, Türelî İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Celal Türelî'ye ait fotoğraf altı yazısı, sehven ASO Başkan Yardımcısı ve İntes Başkanı Celal Koloğlu'nun fotoğraf altına yazılmıştır. Karışıklık için hem okuyucularımızdan hem de komite üyelerinden özür dileriz.

Ankaralı sanayicinin dergisi

asomedyä

ANKARA SANAYİ ODASI YAYIN ORGANIDIR

etkili
mizanpaj

dolu dolu
içerik

yüksek
tiraj

adrese
teslim
dağıtım

tam isabet
reklamlar



asomedyä

Reklam Rezervasyon için
mehtap.yildirim@dunya.com
0212 440 28 39



Ankara Sanayi Odası'nın iki ayda bir yayınlanan 23 yıllık yayın organı asomedyä dergisi, 2016 yılı Ocak ayından bu yana değişen mizanpajı, sektör dosyaları ve gündeme ilişkin konuları ile geniş okuyucu kitlelerine ulaşıyor. asomedyä dergisi, 10 bin tirajı ile ASO üyelerinin dışında, büyük sanayi kuruluşlarının tepe yöneticilerine, ülkenin birinci ve ikinci büyük 500 şirketinin tepe birimlerine, Ankara ve yakın bölge sanayicilerine, iş insanlarına ve reklam ajanslarına gönderiliyor.

asomedyä dergisi, OSB'lerden, CEO, Yuvarlak Masa Toplantısı, Alternatif Pazarlar, İnovasyon, İş Hayatında Kadın, Enerji, Gezgini, Spor, Sağlık ve Nerede Ne Yenir? gibi konu başlıkları ile dolu dolu 112 sayfa olarak hazırlanıyor.

Hedef tüketicilerinize, iş ortaklarınıza ulaşıp markanıza ve işletmenize artı değer katacağınız asomedyä dergisinde firmanızın reklam çalışmalarına yer vermek istiyoruz.

Yayınımızda yer alabileceğiniz sayfalar ve fiyat teklifimiz ise şöyle:

asomedyä dergisi reklam tarifi	
Arka kapak *	4.000.- TL + KDV
Ön kapak içi	2.500.- TL + KDV
Arka kapak içi	2.000.- TL + KDV
Karşılıklı Çift Sayfa	3.000.- TL + KDV
Başyazı karşısı	1.850.- TL + KDV
İç sayfa	1.600.- TL + KDV

* Arka kapak 2016 senesi boyunca rezervasyonludur.

** İlan teknik özellikleri: 20 cm x 27 cm (5'er mm taşıma payı ile)

Hande Öztürk:
**“Yaptığımız
işin değerini
dışarı çıkınca
anladık”**

Üniversite stajını yaparken şantiye ortamındaki hareketlilikten etkilenen Hande Öztürk, mezun olur olmaz çalışma hayatına atılan başarılı ve vizyon sahibi bir iş insanı. Teknoloji lideri firmaların fazla büyütüldüğünü anlatan Gemak Gıda Makineleri Genel Müdürü Hande Öztürk, “Kendi yaptığınız işin aslında ne kadar değerli olduğunu, yurt dışına çıkınca anlıyorsunuz” diyor.





Gıda, kimya, inşaat ve savunma sanayi gibi birçok sektöre ekipman üretimi tesis hizmeti veren Gemak A.Ş'nin geçmişi 1969 yılına dayanıyor. 1986 yılında Gemak Gıda Endüstri Makinaları olarak ticari hayatına devam eden Hikmet Ünsal, Ekrem Türker ve Necil Büyükpamukçu ortaklığında kurulan şirketin yönetiminde bugün Hande Öztürk bulunuyor. Süt endüstrisine hizmet veren ilk yerli mühendislik firması olarak bilinen Gemak, Ankara OSTİM OSB içinde yer alan 450 metrekarelik atölyeden 1500 metrekarelik yeni bir tesise geçerek hızla büyüyor.

1994 yılında Alfa Laval'ın temsilciliğini alan firmaya, dünyada sadece birkaç firmaya verilen Alfa Laval plakalarını kullanma izni ile plakalı ısı değiştiricileri ve pastörizatör ekipmanları üretiyor. Alfa Laval'ın ardından dünyanın önde giden birçok firması ile tedarik anlaşması yapan firma bugün dünyanın dört bir yanına hizmet götürüyor.

Gemak Genel Müdürü Hande Öztürk, dünya firması olarak özetlediği şirket misyonunu anlatırken, nüfusun yarısı kadın yarısı erkek olan bir ülkede, kadınların çalışma hayatında patron olarak yer almasının önemine değiniyor. Ankara'nın artık sanayisi ile de anıldığını ve yeni desteklerin bu imajı daha da güçlendireceğine inandığını söyleyen Öztürk, Türk sanayicilerinin teknoloji lideri olarak tanımlanan şirketlerden çok daha iyisini yaptığını ifade ediyor.

Bize, kısaca kendinizden bahsedebilir misiniz?

1979 Ankara doğumluyum. Ankara Gazi Anadolu Lisesi'ni bitirdikten sonra, Bilkent Üniversitesi İç Mimarlık ve Çevre Tasarımı Bölümü'nden lisans derecesi ve ardından ODTÜ Endüstri Ürünleri Tasarımı Bölümü'nden yüksek lisans derecesi ile mezun oldum. Evliyim ve 1 çocuk annesiyim. TOBB - Ankara İl Kadın Girişimciler Kurulu ve ANGİKAD üyesiyim.

İş hayatına nasıl adım attınız?

Üniversitedeki ilk stajımı şantiye ortamında yaparken, oradaki hareket ve dinamizm beni çok etkiledi. Üniversiteyi bitirir bitirmez kendimi iş hayatında buldum. İlk olarak Hikmet Mobilya firmasında, tasarımcı olarak çalışmaya başladım. Tasarımlarınızın hayata geçirildiğini görmek kadar keyiflisi yok. Çalıştığım üç yıl boyunca tasarım, proje, imalat, montaj derken firma sahipleri olan Hikmet Bey, Ali Bey ve Yelda Hanım'dan çok şey öğrendim. Bu süre zarfında devam eden yüksek lisans tezime de destek vermeleri benim için unutulmaz oldu. Ancak babamın aniden rahatsızlanması ile aile şirketimize 2003 yılında transfer olmam çok hızlı gelişti. Zaten babam mezun olduğumdan bu yana, kendi yanında yer almamı çok istiyordu. Uzun bir iyileşme süreci sonrasında, aramıza dönen babamla ve ekibiyle bu şekilde çalışmaya başladım.

Aile şirketinizin faaliyet alanı nedir?

Aile firmamız Gemak Gıda En-



düstri şirketi, babam Makine Mühendisi Necil Büyükpamukçu tarafından 1986 yılında kuruldu. Gemak, gıda ve kimya endüstrisine yönelik paslanmaz çelik makine-ekipmanların, anahtar teslimi süt-meyve suyu üretim tesislerinin, özel ürünlerin ve mühendislik çözümlerinin üreticisi konumunda bulunuyor. Gıda ve kimya dışında inşaat ve savunma sanayi gibi birçok sektöre hizmet veriyor. Firmamız, gıda makineleri sektöründe öncü durumda. 2003 yılında firmada çalışmaya başladığımda, Tunalı Hilmi Caddesi'ndeki ofisimiz, OSTİM atölyemiz ve Hasanoğlu fabrikamızla hizmet veriyorduk. Babam Necil Büyükpamukçu'ya verdiğim destekle geçen yıl tamamladığımız ASO 2. OSB' de yer alan büyük ve modern fabrikamıza taşındık.

İş dünyasında kadın olmak dezavantaj mı?

Devrim Erol Başkanımızın bir lafı var: "Kimseden avantaj istemediğim için dezavantajını da görmedim." Ben de böyle düşünüyorum, sanayicinin sıkıntısı herkes için aynı. Önemli olan siz işinize ve pazara ne kadar hakimsiniz.



Hande Öztürk, Gemak'ta kadın-erkek ayrımcılığı olmadığını söylüyor. Emek yoğun bir sektörde çalıştıklarını dile getiren Öztürk'e göre, kadınlar aynı anda birçok iş yapma beceresine sahip.

celediğinizde, birçok üye iş kadının sadece bir firma ya da iş koluyla yetinmeyip, birden fazla işyerini yönettiği görülüyor. Kadın girişimcilerin denge kurma konusunda da çok yetenekli olduklarına inanıyorum. Her şeyden önce kurmaları gereken bir aile-çocuk-ev ve iş yaşamı dengesi var. Bu zor dengeyi kuran kadınlar için iş hayatının içindeki dengeleri oturmak zor olmuyor tabi. Son zamanlarda devletimizin verdiği proje hibe destekleri, kredi destekleri vb. gibi uygulamalar, kadın girişimciler için avantaj teşkil ediyor.

Mevcut iş ortamında ailenize vakit ayırabiliyor musunuz?

Küçük bir oğlum olduğu için ona vakit ayırmaya özen gösteriyorum. Eşim yurt dışı satış departmanında olduğu için sürekli seyahat ediyor. Çekirdek aile olarak, çok zor bir araya geliyoruz. Birlikte olduğumuzda da kaliteli vakit geçirmeye önem veriyoruz. Onun dışında kişisel gelişime yönelik kitaplar okuyorum. Aile şirketi. Kurumsallaşmak için danışman bir firmadan destek alıyoruz. Bu ara sık sık yönetim ve yöneticilik üzerine kitaplar okuyorum.

Spor ile aranız nasıl? Kendinize vakit ayırabiliyor musunuz?

İşte tek problemim bu, diyebilirim. Bir spor hocası eşliğinde düzenli spor yapabilmek en büyük isteğim. Ancak vakit bulamıyorum. Her sabah erken saatte düzenli olarak yarım saat yürüyüş yapıyorum. Beslenmeye de dikkat ediyorum. Fikirlerinizle uğurlansanız da ilk etapta derli toplu görünmek önemli. Şirket içinde de buna özen gösteriyoruz. Kişinin kendine özen göstermesi iş hayatı için bir artı. Kendine de karşı tarafa da işine de saygı, bence.

Gelecek ile ilgili kişisel bir hedefinizi paylaşabilir misiniz?

Gelecek ile ilgili en büyük hayalim, kariyerimde belli bir yere geldikten sonra istediğim bir alanda doktora yapmak. Eğitim, ufkunuzu

Kadın çalışanlarınız, daha çok hangi bölümlerde görv alıyor?

İşletmemizdeki üretim hatlarımızda bu zamana kadar erkek egemen olmuş ve üretim şeklimiz ciddi emek yoğun bir çalışma gerektiriyor. O yüzden kadın çalışanlara yönelik bir ayrımcılık yapmamız mümkün olmuyor. İmalatta kadın çalıştırıyoruz. Ancak üretimle direkt olarak koordineli çalışan proje, kalite kontrol ve lojistik departmanlarımızda kadın çalışan istihdam ediyoruz. Kadınlar çok daha dikkatli. Satış mühendisi olarak çalışan ve sahadaki ekibe destek veren arkadaşlarımız var. İletişim becerileri yüksek. Mısır, İran Etopya, Irak, Filistin ve Suudi Arabistan gibi zor coğrafyalarda erkek çalışanlarımız yoğunlukta tabii.

Kadınların iş hayatına katılımı artırmak için neler yapılabilir?

Kadınların mutlaka girişimci olması gerekiyor. İşyeri sahibi kadın, çalışan kadının derdinden çok daha iyi anlıyor. Çalışan kadının ev-iş dengesini kurabilmesi için ona elinden gelen desteği veriyor. Ücret politikasının daha adil olmasından tutun

da etrafımızda sürekli gördüğümüz taciz, mobbing gibi olayların önlenmesi için bile kadının işyeri sahibi olması çok önemlidir. ANGİKAD olarak bunun bilinci ile "Yarımdan Bir Olmaz" diye bir projemiz var. Nüfusun yarısı erkek diğer yarısı ise kadınsa ve sadece erkek çalışıyorsa, biz diyoruz ki kalkınma diye bir şey gerçekleşmesi mümkün olamaz. Hem ekonominin gelişmesi, hem de ülkenin sosyal ve kültürel gelişimi için kadınların çalışma hayatına özellikle de patron olarak girmesi gerekiyor.

Kadınlar iş hayatına neler katıyor?

Kadınlar, duygusal zekâları, ilişkilerde daha ılımlı ve olumlu yaklaşımları, doğaları gereği sezgilerinin kuvvetli olması ve cesaretleri nedeniyle bir adım daha öndeler. Kadınların en önemli avantajı, çok zengin bir hayal gücüne sahip olmaları bana göre. Hayal gücü de bir girişimcinin başarısını artıran ve katma değer katan bir özellik zaten. Kadınlar aynı anda birçok işi bir arada yapabilme başarısına sahip.

Örneğin, ANGİKAD üyelerini in-

açan sizi hergün yaptığınız rutin işlerden başka bir alana taşıyan ve yeni sayfalar açan birşey. Çok iyi yapıyorum dediğiniz işlerde bile yeni şeyler öğreniyorsunuz. Yüksek lisans eğitimimden sonra kazanmış olmama rağmen evlilik ve iş değişikliği sebebiyle ile doktora yapamadım. Bunu kendime bir borç olarak görüyorum. Şu an da doktora konusuyla ilgili araştırmalar yapıyorum zaten. İnaniyorum ki belli bir profesyonel doygunluğa ulaştıktan sonra başlayacağım doktora programı bana çok yeni ufuklar açacak.

Şirketinize yönelik planlarınız nedir?

Şirketimiz için en önemli hedefimiz, misyonumuzda yer alan “dünya firması olabilmek” arzusunu gerçekleştirmek ve dünyada en az 50 firmaya, sürekli ihracat yapabilen, anahtar teslimi tesisler kurabilecek yetkinliğe gelebilmek. Bununla birlikte otomasyon seviyesi ve mühendislik know-how bilgisi yüksek ürün ve hizmetlerle piyasada lider olmak, üretimimizi çok daha verimli hale getirerek minimum teslim süresi ile daha avantajlı konuma geçmek, teknolojiadaki gelişmelere paralel var olan ürünleri yeniden formüle etmeye devam etmek ve yeni ürünler geliştirmek geleceğe yönelik hedeflerimiz arasında.

Sanayi kenti yönüyle Ankara'yı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Eskiden Ankara denince akla askeriye ve bürokrasi gelirdi; ama bence artık sanayi geliyor. Yeni teşvikler sayesinde Ankara'da sanayi çok gelişti, insanlar başkente birçok değişik alanda yatırım yapmak istiyor. Eskiden Ankara'da doğan firmalar, belli bir boyuta gelince mutlaka başka bölgelere göç ederlerdi. Şimdi durum çok farklı. ASO'nun bu konuda inanılmaz çalışmaları var. Ankaralı sanayicilerin sorunlarının çözümü için ASO ve özellikle Nurettin Başkan birebir hem meclis hem yurt içi hem de yurt dışı platformlarında çok sıkı çalışıyor. Kendisine çok teşekkür

ediyoruz. Ankara'da kurulan yeni organize sanayi bölgelerinin sanayicilere daha da cazip hale getirilmesi gerekiyor. Meclisten yeni geçen tasarım ve AR-GE merkezleri kurulması gibi süreçlerde Ankara'ya daha çok destek sağlanmasını rica ediyoruz. Teknokent olanaklarının daha da artırılması gerektiğini inanıyorum. Bizim ana sektörümüz olan gıda sektöründeki yatırımlar için IPARD ve TKDK desteklerinden Ankaralı sanayicilerin en yüksek oranda faydalanmaları için devlet büyüklerimizden yardım bekliyoruz.

Teşvik sisteminde yapılan değişiklikleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Yeni açıklanan teşvik paketinin en çok yatırım yapana faydası var. İş kuracaksınız, fabrika kuracaksınız, onlara faydası var. Dolaylı olarak orada yeni çalışma alanı olacak, işe girecek insanlar var. Satış olacak, refah büyüyecek, millete faydası var. Tarım sektöründe faaliyet gösteren milyonlarca vatandaşımıza faydası var. Daha fazla yatırım, üretim, ticareti ön gören tedbirler alınacak. Yatırımcının çok daha iyi şartta kredi alması sağlanacak. Eximbank ve Kredi Garanti Fonu kredilerinin kullanımları daha da kolaylaştırılarak, ihracat yapan sanayiciye destek olunacak. Ekonominin ve sanayicinin önünü açacağına inandığım bir paket bu.

Girişimci olmak isteyenlere neler önerirsiniz?

Üniversitelerde girişimcilikle ilgili programlar var. Onlara katılınlar. Kendi tecrübelerime dayanarak söylüyorum, nereden mezun olurlarsa olsunlar, bir işletmecilik alt yapısı oluşturmalarını şiddetle öneriyorum. İşletme yüksek lisans veya programlarına katılabilirler. Yeni düşünce ve fikirleri için proje desteği veren özel şirketler ile TÜBİTAK ve üniversiteler gibi kuruluşların destek programlarını takip etsinler. Yol almak istedikleri sektörde bir miktar iş tecrübesine sahip olsunlar. Çalışkan olsunlar, en iyisi olabilmek için ilk günkü heyecanlarını kaybetmesinler. Ve tüm girişimcilik gururlarının da söylediği gibi fikirlerine herkesten önce kendileri inansınlar.

Dünyada yaşanan açlık ve savaş hakkında ne düşünüyorsunuz?

Savaş ve bu devirde halen yaşanabilen açlık problemi beni çok etkiliyor. Savaş endüstrisi diye bir durum var. Devletler, özel firmalar gibi dünya üzerinde milyarlarca paydaşı olan bir ticaret söz konusu. O yüzden ortadan kaldırılmasını kimse istemiyor. Bundan etkilenen yalnızca sivililer oluyor. Bu, çok üzücü bir durum. Buralara harcanan paralar çok daha insani amaçlara yönlendirilse, geleceğimiz için bu kadar endişe duymayız.



İşiniz gereği sık sık yurt dışına çıkıyorsunuz. Neler gözlemlediniz?

Sektördeki yenilikleri takip etmek için yurt dışı fuarlarına katılıyoruz. Almanya ve Avrupa'daki tüm gelişmeleri yakın takip ediyoruz. Kendi yaptığınız işin aslında ne kadar ne kadar değerli olduğunu yurt dışına çıkınca anlıyorsunuz. Teknoloji lideri olarak tanımlanan şirketleri de gördük. İnanın biz onlardan daha iyisini yapıyoruz. Tabii ki yurt dışında Türklerin yaptığı kötü iş örnekleri ile de karşılaşılıyor. Bazı şirketler sadece satışı yapıp gerisi ile ilgilenmiyor. Bu örneklerle karşımıza çıkan firmalar olduysa da "Türk mü, yarım bırakır gider" diyen Mısırlı bir müşterimiz yıllardır bizimle çalışıyor. İngiltere'de ilk anahtar teslim süt fabrikasını biz kurduk. Tetra Pak da kurulan yeri görmeye gitti. Biz daha esneğiz, müşterinin istediklerini cevap verebiliyoruz.

Sanayici olmayı nasıl tarif ederseniz?

Sanayicilik, inanılmaz bir şey. Tek başına hiçbir işe yaramayan bir ham maddeyi akıl, teknoloji ve el emeği ile yoğurup ortaya bir ürün çıkarıyorsunuz. Kimi zaman bir tesis kuruyorsunuz ve insanların hayatına dokunabiliyorsunuz. Ayrıca sizinle birlikte işletmenizde 100 kişi çalışıyorsa en az 400 kişiye ekmek sağlamış oluyorsunuz. Bu elde edilen kazanımların hazzı hiçbir şeyle değişilmez. Sanayici para kazanınca



Eskiden Ankara denince akla askeriye ve bürokrasi gelirdi; ama artık sanayi geliyor. Yeni teşvikler sayesinde Ankara'da sanayi çok gelişti.



yine sanayiye yatırım yapıyor. Engellenemeyen bir çılgınlık, hem de çok bulaşıcı. ODTÜ'de yüksek lisans yaparken, çalışan ya da yönetici ruhu taşıdığınızı ortaya çıkarmaya yönelik bir test yapılmıştı. Sonrasında da kurumsal yönetici mi, girişimci mi olmaya uygun olduğunuz araştırılıyordu. Aileden bulaşıcı olsa gerek benim testim yüzde yüz girişimci çıktı. İlk işe başladığımda pek anlamıyordum, ama şimdi bu işle sıvanınca bırakamıyor.

Sektördeki son yenilikleri takip etmek için sık sık yurt dışı fuarlarına katıldıklarını belirten Öztürk, müşterilerine daha esnek hizmet verdiklerini ifade ediyor.

Polonya, Türk yatırımcıları AB pazarına taşıyor

Son 25 yılda hızla büyüyerek GSYİH'i (Gayrisafi yurt içi hasıla) iki katına çıkaran Polonya, yapısal reformlar ve giderek canlanan özel sektörü ile büyümeye devam ediyor. GSYİH artışı'nın arkasında özellikle başarılı ihracat performansı yatıyor. Ülke merkezi ve Doğu Avrupa ülkeleri içinde en fazla doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına konu olan ülke durumunda bulunuyor.

Ülkede alt yapı yatırımlarının hız kazanması, doğrudan yabancı sermayenin pazara olan ilgisinin kesintisiz devam etmesi ve tüketim harcamalarının mali krizden nispeten daha az etkilenmesi gibi nedenlerden ötürü Polonya, son yıllarda pozitif büyüme gösteren yegâne AB üyesi ülke konumunda. Türkiye ile 602 yıllık bir geçmiş bulunan Polonya, 40 milyona yaklaşan nüfusu ve yarım trilyon dolar ekonomisi ile önemli bir ticari ortak.

Türkiye'nin Polonya ile 2015 yılında ikili ticaret hacmi; ihracatta 2,330 milyar dolar, ithalatta 2,978 milyar dolar olmak üzere 5,308 milyar dolar olarak gerçekleşti. Polonya'ya yapılan ihracatın ana kalemlerini tekstil ve hazır giyim, motorlu kara taşıtları, makine ve cihazlar, yaş meyve ve sebze, mücevher, tütün ve beyaz eşya oluşturuyor. Belli başlı ithalat kalemleri ise motorlu kara taşıtları, taşkömürü, makineler, kimyasallar, kozmetik, mobilya, çikolata ve şekerleme olarak sıralanıyor.

HAZIR GIYİMDE 150 TÜRK FİRMASI VAR

Polonya'da büyük bir bölümü hazır giyim sektöründe olmak üzere yaklaşık olarak 150 Türk firması

faaliyet gösteriyor. Son dönemde, Atateks-Morera, Beko, DSD Dış Ticaret-Derri, Evita Tekstil-BGN, Gülom Tekstil-Red Star, Hakan Plastik, Hidromek, Leke Jeans, Profilo-Telestar, SKT Giyim-Uptown, Şık Makas-Cross Jeans, Adopen ve Evyap gibi şirketler, Polonya'da kurdukları firmalar, açtıkları mağazalar veya bayiler aracılığıyla kendi markalarını Polonya piyasasına sunuyor.

TÜRKİYE'DEKİ POLONYA MENŞELİ FİRMA SAYISI 74

Diğer taraftan Türkiye'de, elektrik-gaz-su, imalat sanayii, inşaat, madencilik ve taş ocaklığı, toptan ve perakende ticaret, ulaştırma, haberleşme ve depolama hizmetleri ile gayrimenkul sektörlerinde toplam 74 adet Polonya menşeli firma faaliyet gösteriyor.

Polonya'da Türk müteahhitlerinin bugüne kadar toplam 1 milyar 229 milyon dolar tutarında 29 adet proje üstlendiği görülüyor. Polonyalı veya AB firmaları tarafından ihalesi kazanılan alt yapı projelerine taşeron olarak katılan Türk firmaları, atık su, kanalizasyon ve çevre düzenlemesi projelerinde faaliyette bulunuyor.

AB'DEN 80 MİLYAR EUROLUK DESTEK

Tam üyelik sonrasında Polonya'nın AB ülkeleriyle dış ticaretinin yaklaşık yüzde 70 oranında arttığı ve benzeri bir eğilimin üçüncü ülkelerle ticaretle de görüldüğü saptanıyor. AB'nin Ortak Tarım Politikası'nın sağladığı destekler, Polonyalı çiftçilerin gelirlerinin 2000 yılından itibaren yüzde 90 oranında artmasını sağladı. Polonya, 2014-2020 AB bütçesi kapsamında yapısal fonlardan yaklaşık 80

milyar euro tutarında yardım alacak.

POLONYA, DÜNYA İTHALATINDA 24'ÜNCÜ

Polonya'nın dış ticareti hacmi, 2015 yılında 392 milyar dolar şeklinde gerçekleşti. 2015 yılında ülkenin ihracatı yüzde 8 oranında azalarak 198 milyar dolar ve ithalatı ise yüzde 10 azalarak 194 milyar dolar oldu. Polonya dünya ihracatından aldığı yüzde 1,1'lik pay ile dünya ihracatında 25. sırada bulunuyor. Buna karşılık dünya ithalatında yüzde 1,2 pay alarak, dünya ithalatında da 24'üncü sırada yer alıyor.

ALMANYA EN ÖNEMLİ ORTAK

Almanya, Polonya'nın en önemli ticari ortağı. Almanya'nın Polonya ihracatının yüzde 27'sini, ithalatının ise yüzde 28'ini elinde tuttuğu görülüyor.

Polonya, Rusya Federasyonu, Ukrayna, Beyaz Rusya ve Azerbaycan gibi eski SSCB ülkeleri ile Çek Cumhuriyeti, Slovakya ve Sırbistan gibi civar ülkeleri hedef pazarlar olarak belirliyor. Bu ülkelere yönelik resmi ve ticari heyet ziyaretlerini yoğunlaştırmış, benzeri girişimleri Güney Kore, Suudi Arabistan ve Katar gibi Uzak Doğu ve Körfez ülkelerinden yabancı sermaye yatırımların çekilmesi için de gerçekleştiriliyor.

YABANCI SERMAYENİN YÜZDE 80'İ AB KAYNAKLI

Polonya'ya giriş yapan doğrudan yabancı sermayenin ülkelere göre dağılımına ilişkin verilere bakıldığında, ülkeye gelen doğrudan yabancı sermayenin yüzde 80'den fazlası AB kaynaklı. Yabancı yatırımlar, imalat sanayinin yanı sıra ticaret ve

Avrupa Birliği'nin 6'ncı büyük ekonomisi olarak adını kayıtlara geçiren Polonya, Orta Avrupa'da Türkiye'nin en büyük ticaret ortaklarından biri. Ülke; nitelikli iş gücü, cazip pazar büyüklüğü, güçlü bir sanayi alt yapısı ve lojistik avantajları açısından Türk yatırımcılara önemli fırsatlar sunuyor.



finansman alanlarında yoğunlaşıyor. Yabancı yatırımların yoğun olduğu imalat sanayi kolları ise gıda işleme, otomotiv, kâğıt, elektrik ve kimya endüstrileridir.

İMALATTA OTOMOTİV VE ELEKTRONİK ÖNDE

İmalat sanayisinde yatırım yapılan sektörlerin başında otomotiv ve elektronik sektörleri geliyor. Polonya'da halen beş büyük firma (Fiat, GM-Opel, VW, FSO ve Intral) ticari araç ve binek otomobil üretiyor. Beyaz eşya üretimi de yabancı sermaye için cazip alanlardan biri. BSH, Whirpool, Samsung, LG, Indesit, Fagor Mastercook ve Amica başlıca beyaz eşya üreticileri arasında yer alıyor. AB'den çok sayıda gıda üreticisi firma, üretimlerini Polonya'ya kaydırıyor. ABD'li bilgisayar üreticisi Dell, İrlanda'daki fabrikasını Polonya'ya taşıyor.

Doğrudan yabancı sermayenin Polonya'yı tercih etmesinin başlıca sebepleri arasında, ülkenin AB üyeliği ve Orta Avrupa'daki konumu, kalifiye iş gücü, büyük şirketlerle iş birliğine hazır çok sayıda küçük ve orta ölçekli işletmenin mevcudiyeti, AR-GE, iyi yönlendirilmiş devlet yardımları ve üniversitelerle iş birliğine hazır teknoparklar sayılabilir.

14 BÖLGEDE VERGİ MUAFİYETİ

Ülkeye yabancı yatırımların çekilmesi amacıyla yatırımcılara çeşitli vergi muafiyet ve avantajlarının sağlandığı 14 Özel Ekonomik Bölge ve bu bölgelere bağlı alt bölgeler bulunuyor. Bu bölgelerde sağlanan avantajlar; kurumlar vergisi muafiyeti, yatırım amaçlı arazilerin rekabetçi fiyatlarla satın alınabilmesi imkânı, yatırımla ilgili hizmetlerde ücretsiz yardım hizmetleri, bazı bölgelerde emlak vergisinden muafiyet imkânı. Toplam 7 bin 600 hektarlık bir alanı kapsayan bu bölgeler, 2017 yılına kadar faaliyetlerini sürdürecektir.

AYRICALIKLAR, 2020'DE BİTECEK

Özel Ekonomik Bölgeler, Avrupa Komisyonu'ndan alınan izinle, firma büyüklüğü ve coğrafi konumuna göre yüzde 30 ile 70 arasında kurumlar vergisi istisnası ile bazı bölgelerde

emlak vergisi istisnası tabii olabiliyor. Bölgelerde faaliyette bulunan firmalara meslek içi eğitim ve yaratılan istihdama göre ayrıca teşvik sağlanıyor. Polonya hükümeti, bölge içerisindeki firmalara ücretsiz yatırım danışmanlığı hizmeti sağlıyor. Özel Ekonomik Bölgelere sağlanan ayrıcalıklar, 2020 yılında sona erdirilecek.

TARIM ÜRÜNLERİNDE REKABET VAR

Polonya'daki hemen tüm sektörlerde, bilhassa perakende piyasasında yabancı firmaların hâkimiyeti gözleniyor. Pazarda büyük alıcılar, giderek artan toptancı-perakendeci iş birliği dikkati çekiyor. Bu durum yeni satıcıların piyasaya girmesini güçleştiriyor.

Narenciye, zeytin ve zeytinyağı, kuru üzüm gibi geleneksel tarım ürünleri ihracatında AB'nin Akdenizli üyelerinin; bilhassa İtalya, İspanya ve Yunanistan rekabeti söz konusu.

Uzun yıllardır Polonya pazarında en önemli ihrac kalemi olan tekstil ve hazır giyim mamullerinde Çin ve Hindistan gibi Asya ülkelerinin artan rekabeti ile karşılaşılıyor. Polonya'da artan gelir seviyesine bağlı olarak Batı mal ve standartların baz alınıyor.

Polonya'da yabancı dil bilen kalifiye iş gücünün Polonya'daki düşük ücret seviyesi nedeniyle başta İngiltere ve İrlanda olmak üzere AB ülkelerine göçü, yatırımcılara istihdam açısından güçlük yaratıyor. Buna mukabil, Polonya, yabancı iş gücüne çalışma izni sağlanması konusunda halen esnek davranmıyor. Polonya'da şirket kuran Türk vatandaşları şirket sahibi olsalar dahi çalışma izni almak zorunda.

İKİ ÜLKE ARASINDA SİGORTA PRİMİ SORUN

İki ülke arasında sigorta primlerinin birleştirilmesine yönelik bir sosyal güvenlik anlaşması yapılması konusundaki Türk tarafı önerisine Polonya tarafının isteksiz yaklaşımı, iş adamlarımızı emeklilik ve sağlık harcamaları bakımından güçlükle karşı karşıya bırakıyor. Polonya Sosyal Güvenlik Kuruluşuna (ZUS) prim ödeyen çalışanlarımızın bu primleri SSK tarafından doğrudan kabul edilmiyor.

Polonya'da firmaların ticaret odalarına kayıt yükümlülüğü bulunma-



POLONYA İTHALAT-İHRACAT

YILLAR	İhracat	İthalat	Hacim	Denge
2010	1.504	2.621	4.125	-1.117
2011	1.759	3.496	5.255	-1.737
2012	1.854	3.058	4.912	-1.203
2013	2.059	3.185	5.244	-1.126
2014	2.402	3.082	5.484	-680
2015	2.330	2.978	5.308	-648
2015/ (1-6)	1.122	1.511	2.633	-389
2016/ (1-6)	1.403	1.630	3.034	-227

Kaynak: TÜİK





Polonya hükümeti, bölge içerisindeki firmalara ücretsiz yatırım danışmanlığı hizmeti sağlıyor. Özel Ekonomik Bölgelere sağlanan ayrıcalıklar, 2020 yılında sona erdirilecek.



ması, alacakların takibinde güçlük yaratıyor. Bu nedenle, firmalarımızın ticari ilişkiye girecekleri Polonya firmalarının güvenilirliği hakkında önceden malumat edinmeleri, mal mukabili ödemedi kaçınmaları ve uyuşmazlıkların çözümüne yönelik hükümler ihtiva eden yazılı sözleşme ile hareket etmeleri gerekir. Polonya Ticaret Odası firma güvenilirliği konusunda ücretli bir hizmet veriyor.

TÜRKİYE, SÜT VE ET İHRACATI YAPAMIYOR

Diğer taraftan süt ve süt ürünleri, her türlü sığır eti, işlenmemiş kanatlı eti ve soğukluk yumurtalarının Türkiye'den AB'ye ihracatının halen yapılamamakta olması dolayısıyla Polonya pazarında da bu ürünlere ilişkin Türkiye'nin ihracat imkânı bulunmuyor.

Polonya'nın 2004 yılındaki AB üyeliği sonrasında finans sektöründeki yabancı hâkimiyeti de Türk firmaları için Polonya içinden kredi temini ve dolayısıyla yeni iş imkânlarını zorlaştırıyor.

EKONOMİ

23. DÜNYANIN
BÜYÜK EKONOMİSİ

PARA BİRİMİ ZLOTİ
GSYİH 473.501 milyon USD
KBGSYİH 12.459 USD
BÜYÜME ORANI % 3,5

YÖNETİM CUMHURİYET
BAŞKENT VARŞOVA

TOPLAM NÜFUS

38.5 MİLYON

YÜZÖLÇÜMÜ:
312.679

BÜYÜK KENTLER NÜFUS

VARŞOVA 2 milyon

KRAKOV 760 bin

POZNAN 552 bin

NÜFUS ARTIŞ HIZI

%0.02

DİL

LEHÇE, İNGİLİZCE

ETNİK GRUP

SİLEZYALI
KAŞUBA
ALMAN
UKRAYNALI
BEYAZ RUS

VERİLER



TİCARET ORTAKLARI

Almanya, Rusya,
Hollanda, Çek
Cumhuriyeti, İtalya
ve Fransa



İHRACAT KALEMLERİ

Kara taşıtları,
makine, sanayi
ara ürünleri, gıda,
canlı hayvan



İTHALAT KALEMLERİ

Kara taşıtları,
makine, kimyasallar,
petrol ürünleri,
madeni yağ

“Gıda sektöründe ciddi boşluk var”

DEİK Türkiye-Polonya İş Konseyi Yürütme Kurulu Başkanı Kemal Tahir Güleryüz, Polonya'daki Türk firmaların genellikle tekstil-giyim, gayrimenkul, perakende-toptancılık sektöründe faaliyet gösterdiğini ifade ederek, “Bunların dışında da birçok sektörde yatırım yapılabilir. Örneğin kuru ve yaş meyveler dışında, gıda alanında ciddi bir boşluk var. Ambalajlı yiyecekler konusunda Türk firmalarının Polonya’da başarılı olacağına inanıyorum” dedi.



Kemal Tahir Güleryüz

DEİK Türkiye-Polonya
İş Konseyi Yürütme Kurulu Başkanı

Türkiye'nin ve Polonya'nın büyük ölçüde benzer sektörlerde üretim ve ihracat yaptığına dikkat çeken Kemal Tahir Güleryüz, “İki ülke arasındaki mal ticareti ağırlıklı olarak otomotiv ana ve yan sanayi, tekstil, elektronik ve inşaat sektörlerinde girdi tedarikine yönelik. Polonya'nın 2015 yılında Türkiye'den aldığı ürünler; binek otomobil ithalatının yüzde 4,4'ü (239 milyon dolar), monitörler ve projektörler, televizyon alıcı cihazları ithalatının yüzde 2'si (27 milyon dolar), kara taşıtları için aksam, parçaları ithalatının yüzde 2'si (110 milyon dolar), bayan tekstil ürünleri ithalatının yüzde 38'i (57 milyon dolar), iç giyim eşyaları ithalatının yüzde 10'u (79 milyon dolar) şeklinde gerçekleşti” ifadelerini kullandı.

Polonya'nın yabancı sermaye yatırımları ve AB yatırım desteklerinin katkıları ile Türkiye'deki firmalar için önemli bir potansiyel barındırdığını ifade eden Güleryüz, şunları kaydetti: “Kozmetik, madencilik teçhizat

ve makineleri gibi sektörler de Türk iş insanları için iyi bir yatırım fırsatı olabilir. Konut projeleri, telekomünikasyon, otel, hastane ve iş merkezi gibi büyük ölçekli inşaatlar projelerini kısa vadede gerçekleştirecek olan Polonya'da, Türk firmalarının pazar imkânı yüksek. Ama her yerde olduğu gibi, yatırım için öncelikle uzun vadeli düşünmek gerekiyor. Zira sosyal ve kültürel açıdan çok açık bir toplum değil. Karşılıklı güven teminine zaman ayırmak lazım. Bu temin edildikten sonra, dürüst, düzgün, çalışkan ve iyi niyetli bir toplum bünyesinde çalışmanın keyfine varmak hiç de zor değil. Türkiye -Polonya İş Konseyi olarak Polonya'da yatırım yapmayı düşünen Türk firmalarına her türlü desteği vermeye hazır olduğumuzu ifade etmek isterim.”

“BEKO POLONYA'DAKİ BEYAZ EŞYA PAZARININ LİDERİ”

Beyaz eşya pazarında birçok ülkede lider olduklarını belirten Arç-



SESSİZLİĞİ DOLDURMAYA ÇALIŞMAYIN

Polonyalı görüşmeciler, çekingen ve sessiz bir yapıdadırlar. Görüşmeler esnasında sessiz duraklamalar olursa şaşırmayın ve sessizliği doldurmak için gereksiz konuşmalar yapmayın.

Lehçe’deki birçok temel cümleyi bilmeniz çok hoş karşılanır. Merhaba (dzień dobry), Allahaismarladık (do widzenia), affedersiniz (przepraszam) ve teşekkür ederim (dziękuję) gibi. Her tür toplantı kısa bir konuşma ile başlar. Bu tür ön konuşmalar, herkesin rahatlamasını ve görüşen kişiler arasında ilk izlenimlerin oluşmasını sağlar. Birçok Polonyalı tatilini şubat, haziran veya temmuz aylarında yapar. Randevu ayarlarken bu durumu dikkate almak da fayda var.

lik Genel Müdürü Mehmet Ragıp Balcıoğlu, “Beyaz eşya sektöründe Avrupa’nın üçüncü büyük şirketiyiz. Romanya’da Arctic markası, Güney Afrika’da Defy markası ile pazar lideriyiz. Global beyaz eşya markamız Beko, son 7 yılda Avrupa pazarında pazar payını en çok artıran marka. İngiltere beyaz eşya pazarının yıllardır öncü markalarından olan Beko ile Polonya’da da beyaz eşya pazarının lideriyiz” dedi.

Arçelik’in İştiraki Beko Polonya’nın 1999 yılında kurulduğunu ifade eden Balcıoğlu, “Polonya’da Beko’nun 2016 yılının ilk yarısındaki pazar payı yüzde 15,8. Pazarın lideriyiz. Varşova’da bulunan şirketimizde 150 kişi istihdam ediliyor. Polonya’da birçok beyaz eşya üreticisi firmanın üretim tesisleri bulunuyor ve yoğun rekabet var. Beko Polonya, faaliyete başladığı ilk günden itibaren sürekli büyüyor” diye konuştu.

Balcıoğlu, “Arçelik bugün dün-

ya çapında 27 bin çalışanı, Türkiye, Romanya, Rusya, Çin, Güney Afrika ve Tayland’da olmak üzere 15 üretim tesisi, 32 ülkede satış ve pazarlama ofisi ve 10 markasıyla (Arçelik, Beko, Grundig, Blomberg, Elektrabregenz, Arctic, Leisure, Flavel, Defy ve Altus) 130’dan fazla ülkede ürün ve hizmet sunuyor” ifadelerini kullandı.

“PAZARDA FIRSAT ÇOK”

Aynı zamanda DEİK Türkiye-Polonya İş Konseyi Yürütme Kurulu Başkan Yardımcısı olan Ragıp Balcıoğlu, “Polonya’da perakende sektörü doygunluk seviyesine ulaşmadı. Yeni yerleşim yerlerinde büyük merkezler, süpermarketler potansiyel olarak değerlendirilebilir. İlave, 2020 yılına kadar Polonya, toplam enerji tüketimi içinde yenilenebilir enerji oranının yüzde 15’e çıkarmayı hedefliyor. Bununla beraber rüzgar çiftliklerinin sayısındaki artışın, rüzgar türbinlerinin



Mehmet Ragıp Balcıoğlu

Arçelik Genel Müdürü

aksam ve parçalarına yönelik talebi artıracığı öngörülüyor. Azalan ve yaşlanan nüfus, Polonya’da orta ve uzun vadede karşılaşılabilecek bir sorun. Yaşlı nüfusu için hayatı kolaylaştıracak ve nüfusun sağlığını koruyacak yaşlı dostu ürünler potansiyel olarak belirtilebilir” açıklamasında bulundu.

Parasızlaşma ile gelecek ucuzlayacak mı?

Kaliforniya'daki Singularity Üniversitesi bünyesinde bulunan Singularity Hub araştırmacılarına göre, gelecek gittikçe ucuzlaşıyor. Parasızlaşma ile yeni iş alanları ortaya çıkıyor ve hayat kolaylaşıyor.

Kanada, Hindistan, Finlandiya ve İsviçre gibi ülkeler yaşam maliyetini karşılamak amacıyla, çalışılan işten bağımsız olarak sabit bir vatandaşlık maaşı belirlemeyi düşünürsün, parasızlaşma; yani sektörlerin işlemesi için çok paraya ihtiyaç duymaması ile gelecek gittikçe ucuzlaşıyor. Yapılan araştırmalar, en fazla para harcanan yedi alan; ulaşım, gıda, sağlık, barınma, enerji, eğitim ve eğlence olarak açıklıyor.

Araştırmacılar, canlı videolar ve telefon görüşmeleri için kullanılan Skype ve Google Hangouts gibi uygulamaları örnek göstererek, Craigslist iş ilanlarını, iTunes müzik endüstrisini, Uber ulaşımı, Airbnb otelleri, Amazon kitapçıları parasızlaştırdığını ifade ediyor.

Parasızlaşmanın tanımının "ücretsiz hale gelmek" olarak algılanmaması gerektiğine dikkat çeken araştırmacılar, "iTunes örneğine bakıldığında müzik dinlemek için hâlâ para harcamak gerekiyor; ancak kaset ya da CD için ve bunları satacak mağazaların masrafları için hiçbir para ödemek gerekmiyor. Böylece giderler azalıyor ve ürünler ucuzluyor" şeklinde konuşuyor.

ULAŞIMA TEK SEFERDE SERVET ÖDENMEYECEK

Trilyon dolarlık otomotiv sektörünün Uber gibi şirketler tarafından parasızlaştırıldığına dikkat çeken araştırmacılar, "Otonom sürüşün gelişmesi ile birlikte otomobil satın alma eğilimi azalacak ve insanlar ulaşım ihtiyacını karşılamak için tek seferde 40-50 bin lira harcamak zorunda kalmayacak. Böylece ulaşım maliyeti düşecek" yorumunda bulunuyor.

YEMEK MALİYETLERİ 13 KAT AZALDI

Evde yemek yapmanın bedelinin son yüz yılda 13 kat azaldığını ifade eden araştırmacılar, "Tarımdaki gelişmeler sayesinde kaynakların verimli kullanılması, yerinde tarım yapılarak ulaşım ve depolama masraflarının azaltılması ile birlikte gıda fiyatları daha da ucuzlayacak. Ayrıca genetik ve biyolojik gelişmeler daha az alanda daha fazla yiyecek üretilmesini sağlayacak" ifadelerini kullanıyor.

ROBOT DOKTORLAR VE BAKICILAR İŞ BAŞINDA

Araştırmalar, yapay zeka sayesinde hastaların verilerini inceleyerek yapılan teşhislerin doktorlar tarafından yapılan teş-



hislerden daha başarılı sonuçlar ortaya koyduğunu gösteriyor. Elektrik tüketimi dışında hiçbir masrafı olmayan bu teknoloji, doktorlara ve detaylı incelemelere olan ihtiyacı azaltarak maliyeti düşürüyor. Ameliyatlarda kullanılan robotik kollar, gün geçtikçe doktorlar kadar iyi ameliyat yapabilir hale geliyor. Araştırmacılar, "Hastaların bakımı robotlar tarafından yapılacak. İlaçlar, yapay zeka tarafından keşfedilip 3D yazıcılar kullanılarak hiç insan müdahalesi olmadan geliştirilebilecek. Bu alanda da maliyet ham madde ve elektrik masraflarından öteye geçmeyecek" değerlendirmesinde bulunuyor.

HERKESE MİLYARDER ÇOCUĞU GİBİ EĞİTİM

Ücretsiz online kaynakların eğitimde çığır açtığını belirten araştırmacılar, "You-



Uzay turizmi 2018 yılında başlıyor

Uzay turizmi şirketi Blue Origin, ilk uçuşlarına 2018 yılında başlayacak. İki başarılı deneme yaparak uzay roketini birden fazla kez kullanan şirket, henüz rezervasyon almıyor.

Amazon.com'un kurucusu ve CEO'su Jeff Bezos, sahibi olduğu uzay turizmi şirketi Blue Origin'in 2018'de uçuşlara başlayacağını duyurdu. New Shepard adlı roketlerin testlerine devam eden şirket, testlerin başarılı geçmesi durumunda iki yıl içinde uzay turizmine adım atacak. New Shepard, önceki iki testinde uzaya çıkıp sonra dikey olarak iniş yapmayı başarmış, bu alanda öncülüğünü ilan ederek uzaya birden fazla kez gidip gelebilen ilk roket olmuştu. Uzay turizmini gerçekleştirmek için hayati önem taşıyan bu başarı, güvenli uçuşların sinyali olarak kabul ediliyor.

UÇUŞLAR ALTI KİŞİLİK

New Shepard, uzay turizmi başladığında her seferinde uzaya altı yolcu götürecektir. Bu yolcular, birkaç dakikalığına da olsa sıfır yer çekimi deneyimi yaşayabilecekler. Blue Origin'in ilk uçuşları için rezervasyon almaya başlamadığını ifade eden Jeff Bezos, "Şimdiden konu ile ilgilenen binlerce kişi var. Elbette altı kişi için özel bir roket kaldırmak oldukça maliyetli olacak" dedi.

Uzaya gitmenin 5 yaşından beri hayali olduğunu belirten Bezos, "Bu hayalimi gerçekleştirebilecek imkanlara sahip olacağımı hiç düşünmezdim, ancak bana Amazon.com adlı bir büyük ikramiye çıktı" diye konuştu.



tube'da neredeyse her işin nasıl yapılacağını anlatan milyonlarca video bulunuyor. Öte yandan Khan Academy, Coursera gibi girişimlerin ya da Harvard, MIT gibi okulların ders içeriklerini internet üzerinden ücretsiz sunması eğitimi demokratik hale getirmiş durumda. Bir milyarderin çocuğunun erişeceği her türlü eğitime, interneti kullanan fakir bir çocuk da erişebilir" şeklinde konuşuyor.

EĞLENCE İÇİN DIŞARIYA ÇIKMAYA GEREK YOK

Bilgisayar oyunları, filmler ve müzikler için mağazaya gidip alışveriş yapma döneminin bittiğini söyleyen araştırmacılar, "Fazladan masrafa sokacak her şey bitiyor. Bilgisayar oyunlarını Steam, Gog, Origin gibi platformlardan satın alıyor. Müzik dinlemek için Spotify, Apple Music ya da Tidal gibi bir servise abone olmanız yeterli. Film ve dizi izlemek için ise Amazon, Netflix gibi online servisler kullanılıyor" diye konuşuyor.



Çevrenin can simidi geri dönüşen atıklar...

Türkiye’de 2015 yılında 25.8 milyon ton atık üretildiğini gösteren araştırmalar, bu atıkların yüzde 20’sini ambalaj atıkları olarak adlandırıyor. 5 milyon ton ambalaj atığı bulunan Türkiye, geri dönüşen 1.3 milyon ton atığı ile havasını, suyunu ve çevresini koruyor.

Yetişmiş bir ağacın günde 17 kişinin oksijen ihtiyacını karşıladığını ve 22.5 kilogram karbondioksiti yok ettiğini biliyor muydunuz? Peki, son 30 yılda dünya orman örtüsünün beşte biri yok olduğunu. Doğanın ancak birkaç yüzyılda hatta birkaç bin yılda tümüyle yok edemediği atıklar, çevre ve tasarruf alanında büyük sorunlar yaratıyor.

Dünya, geri dönüştürülmüş çevreci ürünleri tercih ediyor. Geri dönüşüm ise atık israfına son veriyor, enerji tasarrufu sağlıyor, değerli arazilerinin çöplük olarak kullanılmasının önüne geçiyor ve gelecek nesillere temiz bir çevre bırakıyor.

HURDA KAĞITLA YÜZDE 94 DAHA TEMİZ HAVA

Hurda kağıdın tekrar kağıt imalatında kullanılması, hava kirliliğini yüzde 74-94, su kirliliğini yüzde 35, su kullanımını

yüzde 45 azaltıyor. Bir ton atık kağıdın kağıt hamuruna katılmasıyla sekiz ağacın kesilmesi önlenabiliyor.

TÜRKİYE’NİN GERİ KAZANIM HEDEFİ YÜZDE 52

Türkiye’de ambalaj atıklarının geri kazanımı ile ilgili çalışmalar, Ambalaj Atıklarının Kontrolü Yönetmeliği çerçevesinde gerçekleştiriliyor. Avrupa Birliği ile uyum sürecinde hazırlanan ve 2005 yılında yürürlüğe giren yönetmelik, 2020 yılına kadar olan ambalaj malzemesi bazında geri kazanım hedeflerini de içeriyor. Bu yıl yüzde 52 olarak belirlenen geri kazanım hedefini, 2020 yılına gelindiğinde yüzde 60’a çıkarmayı planlayan Türkiye’de ise bu alanda önemli çalışmalar yapılıyor.

2015 yılında 25.8 milyon ton atık üreten Türkiye, bu rakamın yüzde 20’sini oluşturan ambalaj atıklarını geri dönüşümle eko-



Geri dönüşebilen maddeler

Demir, çelik, bakır, alüminyum, kurşun, piller, kağıt, plastik, kauçuk, cam, motor yağları, atık yağlar, akümülatörler, araç lastikleri, beton, röntgen filmleri, elektronik atıklar, organik atıklar.





“4 milyon ağacın kesilmesini önledik”

Geçen yıl 154 belediye ve 62 lisanslı ambalaj atığı toplama-ayırma, geri dönüşüm firması ile iş birliği yaparak 581 bin 676 ton ambalaj atığının geri dönüşümünü belgelediklerini belirten ÇEVKO Vakfı Genel Sekreteri Mete İmer, “2015 yılında Türkiye genelinde geri dönüşümünü sağladığımız kağıt-karton, kompozit ve ahşap ambalaj atıkları ile 4 milyon ağacın, yani 80 bin dönümlük ormanın kesilmesine gerek kalmadığını hesapladık” dedi.

İmer, atıklardan yararlanılması halinde üretimde kullanılan suya gereksinim azaldığına dikkat çekerek, “2015 yılında geri dönüşümüne katkıda bulunduğumuz ambalaj atıkları sayesinde 6.2 milyar litre, yani yaklaşık 100 bin kişinin yıllık su gereksinimine karşılık gelen bir tasarruf elde ettik. Plastik ambalaj atıkları ile 125 milyon litre benzin tasarrufu sağlandı. Bu miktar, ortalama 2 milyon 800 bin binek otomobil için bir depo yakıt tasarrufu demek. Geçen yılki ambalaj atığı geri dönüşümünü 2.46 milyar kW. saat enerji tasarrufu olarak hesapladık; yani Türkiye’de meskenlerde kullanılan yıllık elektriğin yaklaşık yüzde 10’u. Ayrıca 274 bin ton CO2 eşdeğerinde sera gazı salımını da önlenmiş oldu” şeklinde konuştu.



nomisine ve çevresine artı değer kazandırıyor. Bu atıkların 1 milyon 300 bin tonunun yetkilendirilmiş kuruluşlar tarafından belgelendirilerek geri dönüşüme kazandırıldığını gösteren araştırmalar, Türkiye’nin bu alanda mesafe aldığına dikkat çekiyor.

BELEDİYELERİN YÜZDE 80’İ PLANSIZ

Sektör temsilcilerine göre, ambalaj atıklarının ayrı toplanması, geri kazanımı ve bu sürecin sürdürülebilirliğinin sağlanması konusunda pek çok paydaşa görevler düşüyor. Öncelikle belediyelerin ambalaj atıklarının kaynağında ayrı toplanması yükümlülüklerini yerine getirmesi bekleniyor. Türkiye’deki mevcut 1.397 belediyeden ancak yüzde 20’sinin Ambalaj Atıkları Yönetim Planı bulunuyor. Plan hazırlayarak çalışmalara başlayan belediye sayısının artırılması gerekiyor.

Ambalaj atıklarının kaynağında ayrı toplanması sisteminin finansmanı için de piyasaya süren firmalara önemli görevler düşüyor. Ambalajlı mamul üreten ya da piyasaya süren daha çok firmanın kayıt altına girmesi ve yükümlülüğünü yerine getirmesi ve bu konuda bakanlığın yaptırım uygulaması büyük önem taşıyor.

HALKIN ALIŞKANLIKLARI DEĞİŞTİRİLMELİ

Sektör uzmanlarına göre, bir diğer önemli nokta ise tüketicilerde bilinç yaratılması. Halkın alışkanlıklarının değiştirilmesini birinci öncelik olarak gören uzmanlar, bu değişim için atılabilecek en önemli adımı, eğitimin çocuk yaşta verilmesi şeklinde açıklıyor. Geri kazanım kültürünün oluşturulması ve gelecek kuşaklara aktarılması için, bilgilendirme ve eğitimin şart olduğu belirtiliyor.

Rüzgâr ırmakları Türkiye'yi enerji üssü yapacak

Avrupa'da 40 yıl öncesinde başlayan rüzgâr enerjisi sektörü, Türkiye'de son 10 yılda hareketlilik kazandı. 48 bin MW'lık rüzgâr potansiyeline sahip Türkiye, gelişen rüzgâr sanayisi ile birlikte Orta Doğu, Afrika ve Türki cumhuriyetlerin enerji üssü olacak.



Ülke kalkınmışlığının göstergesi olarak kabul edilen kişi başına düşen enerji miktarı, yerini ezber bozan yeni bir yaklaşıma bırakıyor. Tüketilen enerjinin sosyal, ekonomik, çevresel, arz güvenliği ve sürdürülebilirlik etki faktörlerinin ortak değerlendirilmesi yeni dünya gerçeği olarak kabul ediliyor. Bu yeni dünya gerçeği arasında yer alan ve Türkiye'nin son 10 yılda büyük ilerleme kaydettiği rüzgâr enerjisi ise cezbeden bir sektör yaratıyor.

T.C. Orman ve Su İşleri Bakanlığı'ndan alınan bilgiye göre, Türkiye'nin 38 bin MW'ı karada, 10 bin MW'ı denizde olmak üzere toplam 48 bin MW'lık ekonomik rüzgâr potansiyeli bulunuyor. Ayrıca Türkiye'nin rüzgâr verimliliği Avrupa'dan yüzde 20-25 daha fazla.

2016 Haziran sonu verilerine göre Türkiye, 5 bin 146 MW kurulu güce sahip. 1.485 MW inşa halinde santrali bulunan Türkiye'de 3 bin 244 MW lisanslı RES mevcut.

Avrupa'ya bakıldığında, 2015 sonu verilerine göre, Almanya 45 bin MW kurulu güç ile lider konumunda yer alıyor. 23 bin MW ile İspanya ikinci, 13 bin 600 MW ile İngiltere üçüncü sırada bulunuyor. Dünyanın rüzgâr enerjisi konusundaki lideri, 150 bin MW'a yaklaşan kurulu gücü ile Çin. Dünyanın atak yapan pazarlarından biri ise, Güney Afrika. Avrupa'daki rüzgâr sektörü her yıl yaklaşık 12 bin MW'lık artışlarla ilerliyor.

RÜZGÂR IRMAKLARI ENERJİ AÇIĞINI KAPATACAK

Kendi enerjisini kendi üreten ülke olma yolunda Türkiye'nin rüzgâr potansiyeli, yenilenebilir enerji konusunda lider ülke konumuna gelinebileceğinin sinyallerini veriyor. Özellikle İzmir, sahip olduğu rüzgâr enerji potansiyeli ile turizmden sonra rüzgâr enerjisiyle de dünyanın ilgisini çeken bir bölge olarak ön plana çıkıyor. 80 ülkede 1500'ü aşkın kurum ve kuruluşun üye olduğu Global Rüzgâr Enerji Konseyi (Global Wind Energy Council-GWEC) 2014 yılı raporunda Çanakkale, İzmir, Balıkesir ve Hatay bölgesindeki rüzgâr ırmaklarının potansiyeline vurgu yapıyor.

Rüzgâr enerji santralleri kısa sürede inşa edilebilme ve yoğun rüzgâr ırmaklarının olduğu bölgelerde kesintisiz, verimli ve temiz enerji üretebilme kapasiteleriyle tercih edilen en düşük yatırım maliyetli elektrik üretim tesisleri olarak, giderek önem ve değer kazanıyor. Uzmanlar, RES'lerin bu ırmaklar dışında başka bir yere kurulamayacağını vurguluyor.

4,5 MİSLİ POTANSİYEL VAR

Çeşitli araştırmalarda, Türkiye'nin rüzgâr enerjisi potansiyeli, 20 bin MW olarak telaffuz ediliyor. Sektör temsilcilerine göre, Türkiye'nin bugün 4 bin 503 MW kapasite ile ürettiği elektriğin 4,5 katını rüzgâr ile karşılama potansiyeli bulunuyor. Bir başka deyişle Türkiye, kuvvet-

li rüzgârın olduğu günlerde enerji ihtiyacının yaklaşık yüzde 45'i, yıllık ortalama da ise yaklaşık yüzde 20'sini gelecek on yıllarda rüzgâr ile üretebilir.

"RÜZGÂR SANAYİSİ HIZ KAZANDI"

Rüzgâr sanayisindeki son durumla ilgili bir değerlendirme yapan Türkiye Rüzgar Enerjisi Birliği (TUREB) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Serdar Ataseven, "Ülkemizde son üç yıldır rüzgâr sanayisi hız kazandı. 2012'de bir tane kule üreticisi vardı. Bugün yedi tane kule üreticisi var. Kanat fabrikasında sadece bir türbinin kanadı üretiliyordu; şimdi dört farklı türbinin kanadı üretiliyor" dedi.

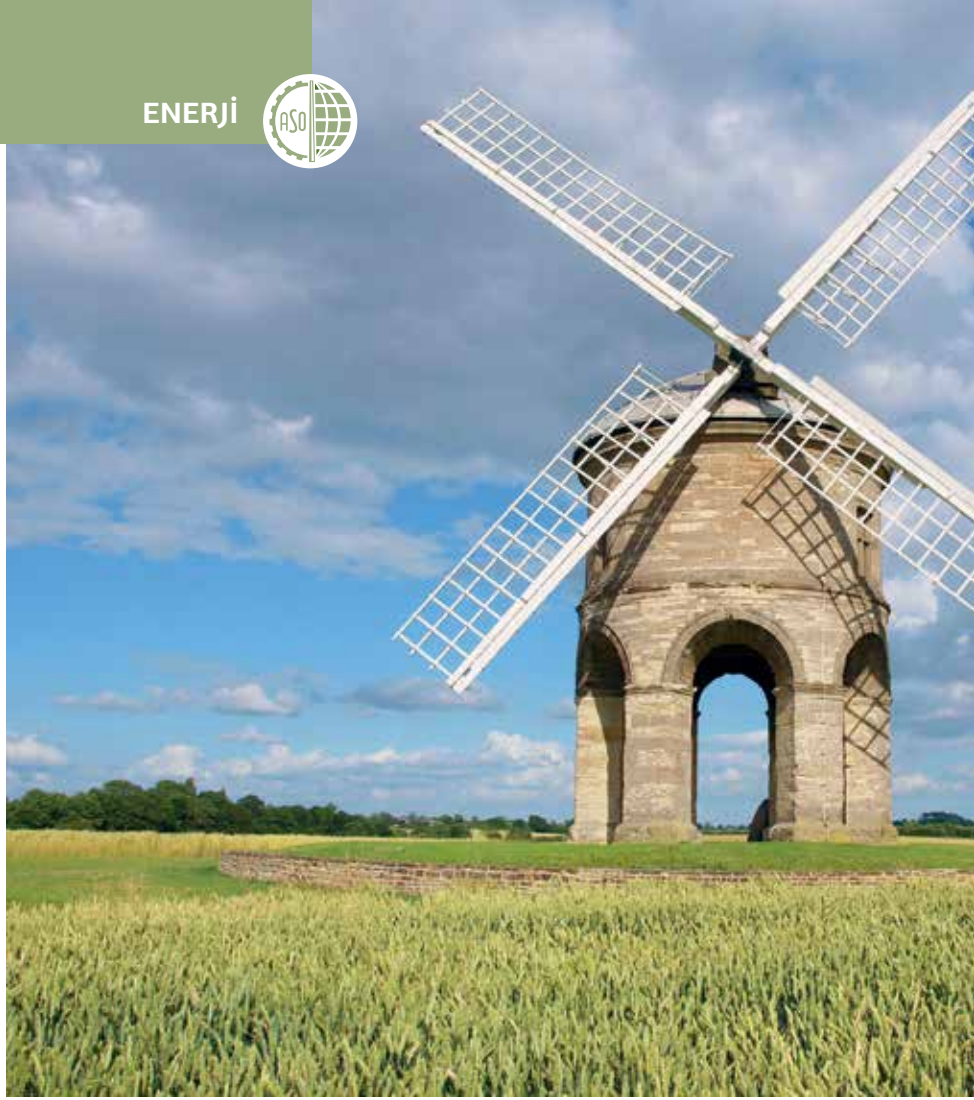
Yerli sanayicinin sektöre olan ilgisine değinen Ataseven, "Üretimlere ankraj cıvataları, dişli sistemler ve mekanik fren sistemleri de eklendi. Jeneratörün de üretilmesi için girişimler var. Yerli sanayicimiz konuya

ilgi gösteriyor. Yurt dışından da talep var. Aynı otomotiv sektöründe olduğu gibi rüzgâr sanayisinde de üretim üssü haline gelebiliriz" şeklinde konuştu.

"YERLİ KATKI İLE İLGİLİ DESTEK NETLİK KAZANMALI"

Sektörün gelişimi için verilecek desteklerin hayati önem arz ettiğini belirten Mustafa Serdar Ataseven, şunları kaydetti: "Sanayi Bakanlığı, teşvik edici sistemlerin devreye sokulacağını belirtiyor ve her konuda tam destek sözü veriyor. Şubat ayında yerli katkıyla ilgili taslak bir yönetmelik yayınlandı. Endüstri anlamında yatırım yapmak isteyen birçok sanayici, yönetmelik netlik kazanana kadar kararlarını askıya almayı tercih etti.

Sektör biraz hız kaybetti. Oysa bizim hızla hareket etmemiz ve kaynağına para ödemediğimiz rüzgârı, bir an önce ekonomiye kazandırıp,





yurt dışına olan enerji bağımlılığımızı azaltmamız gerekiyor.”

Türkiye'nin enerji üssü olma hedefini kuvvetlendirmesi için yapması gerekenleri anlatan Mustafa Serdar Ataseven, “Öncelikle alt yapıdaki eksikliklerimizi gidermeli, mevcut yatırımları etkilemeyecek şekilde değişiklikleri ve düzenlemeleri yapmalıyız. Eğer rüzgâr alanında bir enerji üssü olmak istiyorsak bir lider gibi hareket etmeli, uzun vadedeki gelişmeleri öngörerek mevzuatları oluşturmamız” diye konuştu.

Rüzgâr sanayisinde gelişmeleri örneklerle açıklayan Ataseven, sözlerine şöyle devam etti: “Eski den türbin firmalarında Türkiye, Avrupa'daki ülkelere bağlı idi. Fakat bugünlerde Türkiye merkez olarak görülüp Orta Doğu, Afrika gibi bölgeler Türkiye'ye bağlanmaya başladı. Rüzgâr enerjisi sektörü geliştikçe kendiliğinden oluşan bu süreç hedeflerimizle doğru orantılı

gelişecektir. Geçen ay İran 4. Enerji Konferansı'na katıldık. Gördük ki Türkiye'ye ilgi büyük. Rüzgârdaki tecrübelerimizden yararlanmak istiyorlar. Aynı otomotiv sektöründe olduğu gibi rüzgâr sektöründe de üretim üssü haline gelebiliriz. Sanayicimizin bunu yapma becerisi var.”

“ENERJİ YATIRIMLARI TALEBE YETİŞEMİYOR”

Yenilenebilir enerji alanında çeşitli çalışmalar yapan KPMG, gerçekleştirdiği ‘Küresel Enerji Trendleri’ ile dünyanın önümüzdeki 10 yıl boyunca petrol ve doğal gazı olan ihtiyacının devam edeceğine dikkat çekiyor. Dünyadaki enerji trendlerini analiz ettiklerini belirten KPMG Türkiye Ortağı Ayhan Üstün, “Yenilenebilir enerji kaynaklarına yatırım devam etse de enerji talebindeki artışı, sadece bu kaynaklarla karşılamak mümkün değil. Petrol ve doğal gazı birincil enerji kaynağı olarak bağımlılığımız devam edecek. 2035'e kadar bölgeler arası net enerji ithalatının yüzde 80'ini Asya'nın artan talebi oluşturacak” şeklinde konuştu.

“YENİLENEBİLİR ENERJİ ÜRETİMİ ARTIYOR”

Çin'in ABD ve AB'nin toplamından daha fazla yenilenebilir enerji talep ettiğine işaret eden Üstün, “Başta Hindistan ve Çin olmak üzere Asya kıtası hacim artışının lideri durumunda. Küresel elektrik talebinde yüzde 45 artış var. Çin, küresel talebin yaklaşık yüzde 50'sini oluşturuyor. Ancak büyümeye yüzde 25'ten daha az katkıda bulunuyor. Geçen 10 yılda ise yüzde 60 civarındaydı. Kömür azalıyor, yenilenebilir enerji üretimi artıyor” ifadelerini kullandı.

Bölgesel enerji dengelerinin değiştiğini söyleyen Üstün, “Afrika'nın yüzde 50 nüfus artışına karşılık enerji talebinde yüzde 10 artış var. Büyümenin yüzde 65'i Asya Pasifik ülkelerinden geliyor. Asya'nın talebi, 2035'e kadar bölgeler arası net ithalatın yüzde 80'ini oluşturacak” açıklamasında bulundu.



“Doymamış bir pazar var”

Türkiye Rüzgâr Enerjisi Birliği (TUREB) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Serdar Ataseven, “Türkiye'de henüz doymamış bir pazar var. Potansiyelimiz ve verimliliğimiz iyi. Yerli ve yabancı yatırımcının ilgisi gün geçtikçe artıyor. Sanayicimiz rüzgâr sektörüne sıcak bakıyor ve yerli sanayinin gelişmesi için çalışmalar başladı” diye konuştu.

Türkiye'nin otomotivde olduğu gibi rüzgâr enerjisinde de başı çeken bir ülke olabileceğini ifade eden Ataseven, “Aynı otomotiv sektöründe olduğu gibi rüzgâr sektöründe de üretim üssü haline gelebiliriz. Sanayicimizin bunu yapma becerisi var. Rüzgâr sektöründeki on yıllık tecrübemizi de üzerine koyarak Orta Doğu, Afrika ve Türk cumhuriyetlere buradan ulaşabilir, ülkemizi rüzgâr konusunda bir enerji üssü haline getirebiliriz” şeklinde konuştu.



“Çin ve Hindistan enerji trendlerini etkiliyor”

Küresel Enerji Trendleri' analizi ile orta ve uzun vadedeki gelişmeleri, talepleri ve kaynakların beklentileri karşılama durumunu ele aldıklarını belirten Ayhan Üstün, “Avrupa ve Asya kıtasının bir bölümü enerji bakımından dış kaynaklara daha bağımlı hale geliyor. Çin ve Hindistan gibi gelişmekte olan ülkelerin büyüme oranları ve bu büyümeyi hangi enerji kaynaklarından karşılayabilecekleri küresel trendleri en çok etkileyen faktörler arasına yer alıyor” dedi.

Enerji verimliliği projeleri ile enerji talebindeki artışın sınırlandırıldığını söyleyen Üstün, “Sınırlandırılan talebe rağmen, enerji talebindeki artış, global büyümenin üçte biri olarak tahmin ediliyor. Türkiye, bu analizde büyüme için enerji alanında dış kaynaklara bağlı ülkeler arasında yer alıyor” diye konuştu.

Çalışan bağlılığını sağlayın, kazanın!



İş dünyası, tüm yatırımını teknolojiye yapmaktan vazgeçiyor. Zorlayıcı rekabet ortamında insan sermayesine yapılan yatırım, performansı etkileyecek kadar önem kazandı. Artık yeni iş düzeninde çalışan bağlılığını artıran şirketler gelirlerini daha çok artırıyor.

Çalışan bağlılığı, artık bir işte yıllarını geçirmek olarak algılanmıyor. Bağlılık, çalışanları işlerinde en iyisini yapmaya yönlendiren duygusal ve zihinsel adanmışlığı ifade ediyor.

Yapılan araştırmalara göre, çalışanları şirkete bağlayan en önemli faktörler; ücret, kariyer-terfi imkânları ve çalışma ortamı şeklinde sıralanmakta. Yönetim kültürü ve yönetici profili de çalışan bağlılığına etki edici bir özelliğe sahip. Adil, dahil eden, takdir eden, seffaf bir yöne-

tim kültürü, keyifli iş ortamları, sosyal aktiviteler, yurt dışında kariyer imkânları, iş-özel yaşam dengesini sağlamaya yönelik uygulamalar çalışan bağlılığını artıran uygulamalar arasında yer alıyor.

ÇALIŞAN BAĞLILIĞINI NELER ARTIRIYOR?

Bağlılık ve motivasyonu en fazla arttıran dört etken ise; açık ve saydam kariyer yolları, gelişim fırsatları, üstün performansı ortalama performanstan ayıran takdir (ücret

TÜRKİYE'NİN EN İYİ İŞYERLERİ

- Assan Gayrimenkul
- Creditwest Faktoring
- Enerjisa Dağıtım
- Enerjisa Satış
- Four Seasons Hotel Istanbul at the Bosphorus
- Novartis
- Yeşilirmak Elektrik Dağıtım (YEDAS)
- Yeşilirmak Elektrik Perakende Satış (YEPAS)

ÇALIŞAN BAĞLILIĞINDA EN İYİLER

- Ak Yatırım
- Anadolu Endüstri Holding A.Ş.
- Eczacıbaşı İlaç Pazarlama
- Eczacıbaşı Holding A.Ş.
- Finansbank
- Garanti Bankası
- Garanti Leasing
- McDonald's

Kaynak: Aon Hewitt 2015 Anketi

de dahil), açık yönlendirme ve güven sağlayan yönetim tarzları şeklinde sıralanıyor. Peki, bağlılık şirketlere ne katıyor?

Çalışan bağlılığı, performans- ta kilit bir rol oynuyor, şirkete de rekabet avantajı sağlıyor. Bağlılık konusunda üst çeyrekte yer alan kurumlar, alt çeyrekte olanlardan 2,5 kat daha fazla gelir artışı kaydediyor. Hem bağlılık hem imkân tanıma alanlarında üst çeyrekte yer alan şirketler ise 4,5 kat daha fazla gelir artışı elde ediyor.

BAĞLILIK YATIRIM GETİRİSİ YÜZDE 60

Bağlılık ve imkân tanıma alanında üst çeyrekte bulunan şirketlerin, beş yıllık varlık getirisi, yatırım getirisi ve özsermaye getirisi rakamları, endüstri ortalamalarını yüzde 40 ile 60 oranında geçebiliyor. Yüksek bağlılık seviyelerine sahip şirketlerde çalışan değişim oranlarının, düşük bağlılık oranlarına sahip şirketlerdekinden yüzde 40 daha az olduğu biliniyor. Çalışanlarının bağlılığını kazanan ve çalışanlarına imkân tanıyan şirketlerde, gönüllü değişim oranlarında, toplamda yüzde 54 oranında bir düşüş olduğu gözlemleniyor.

BATIA BENZEME BAĞLILIK DÜŞÜRÜYOR

Araştırmalar, Batılı toplumlara benzedikçe bağlılık oranlarının düştüğünü gösteriyor. Minnet kültürü, şükretme gibi duyguların yanı sıra, beşeri faktörlerin ön planda tutulduğu ülkelerde bağlılığın yüksek olduğu görülüyor.

Telekomünikasyon, bilişim, ilaç gibi bilginin çok daha önemli olduğu sektörlerde çalışan bağlılığına daha çok yatırım yapılıyor. Doldurulması zor pozisyonlara sahip şirketler, çalışanlarının elde tutulmasında kilit bir rol oynadığından çalışan bağlılığına ve motivasyona daha çok eğiliyor.

Çalışan bağlılığı ile ilgili yapılan araştırmalarda, en iyi işyerleri ve diğer şirketler arasındaki endeksler ve memnuniyet alanlarının karşılaştırılmasından anlamlı ve yüksek farkların ortaya çıktığı gözlemleniyor. Bu farklılıklar özellikle “Bağlılık”, “Liderlik”, “Performans Kültürü” ve “İşveren Markası” endeksleri ile “Alt Yapı Olanakları” (kaynaklar, iş süreçleri ve gelişime açık çalışma ortamı), “Eğitim ve Gelişim”, “Yöneticiler” (bağlı olunan ilk yönetici) ve “İş birliği” alanlarında kendini gösteriyor.



Cengiz Gürleyik

Aon Hewitt, Türkiye Kurucu Ortağı

“Türkiye’nin bağlılık skoru yüzde 50”

Aon Hewitt’ in global çalışan bağlılığı trend raporunu değerlendiren Aon Hewitt, Türkiye Kurucu Ortağı Cengiz Gürleyik, “60’tan fazla farklı endüstriden ve 4 milyon bireysel veriden elde edilen rapora baktığımızda, sadece global ölçekte değil, tüm bölgelerde bağlılığın yükseldiğini görüyoruz. 2012 yılında global ölçekte yüzde 58 olan çalışan bağlılığı skoru, 2015’te yüzde 65 oldu. Türkiye’nin (mavi yaka + beyaz yaka) geçen yıl yüzde 48 olan bağlılık skoru, Avrupa bölgesinin 10 puan altında kalsa da bu yıl yüzde 50’ye yükseldi” dedi.

Çalışanların üç temel davranış biçimini göstermesi halinde kuruma bağlı olduklarını söyleyen Gürleyik, “Bu davranış biçimlerini ‘Konuş, kal, kalkındır’ olarak adlandırıyoruz. Bunları da şöyle özetlemek mümkün: Konuş; bağlı çalışanlar iş arkadaşlarına, muhtemel çalışanlara, müşterilerine ve çevrelerine şirketleri hakkında olumlu şeyler söyler, şirketlerini bir işyeri olarak başkalarına da tavsiye ederler. Kal; bağlı çalışanlar şirketlerinde kalıp ekibin bir parçası olmak için güçlü bir istek sahibidirler. Kalkındır; bağlı çalışanlar şirketin başarısı için fazladan çaba gösterme konusunda gönüllü olurlar.”

Afrika'nın
vahşi
cazibesi

KENYA

536 kilometrelik mükemmel sahil şeridine, tropikal iklimin tüm zenginliğini ve safari macerasını ekleyen Kenya, Afrika'nın vahşi cazibesini ayaklarınızın altına seriyor. Hayata "Hakuna Matata" yani "Sorun yok" felsefesi ile bakan Kenya halkı, sizi cennetin arka bahçesine davet ediyor.



Afrika'nın en eski yerleşim yerlerinden biri olan Kenya, ekvator üzerinde bulunuyor. Kuzeyinde Etiyopya ve Sudan, batısında Uganda, güneyinde Tanzanya, doğusunda Somali ve Hint Okyanusu bulunan bu kara parçası, barındırdığı medeniyetler bakımından da çok zengin.

Ülkenin başkenti Nairobi, oldukça büyük ve dağınık bir yerleşime sahip. Yüksek katlı binaların yoğunlukta olduğu kentin nüfusu, üç milyonu geçiyor.

15. yüzyılda Portekiz, Almanya ve İngiltere tarafından uzun yıllar sömürülen Kenya'da karayolu ağı, sadece ana yollardan oluşan gidiş-dönüş tek şeritten ibaret. Sömürge yıllarından kalan tren, haftanın üç günü Nairobi-Mombasa arasında çalışıyor. Gece

yolculuk yapmak hem tehlikeli hem de çoğu yerde yasak. Büyük şehirlerde polis ve asker dışında çok sayıda özel güvenlik personeli görev yapıyor.

Vahşi doğa, altın, kireç taşı, soda ve tuz ülkenin en büyük zenginliği sayılıyor. Dünya safari turizminde büyük bir payı olan Kenya'da çok sayıda ulusal yaban hayatı koruma parkı var. Afrika kıtasının beş büyük hayvanı olarak adlandırılan Afrika mandası, Afrika leoparı, aslan, Afrika fili ve kara gergedan ziyaretçilerin gözdesi. Nairobi Ulusal Parkı, başkentin 7 kilometre ötesinde bulunuyor. Başkentte göreceğiniz elbette bununla sınırlı değil. Ulusal Nairobi Müzesi, Nairobi Yılan Parkı, Uhuru Bahçeleri, Langata Zürafa Merkezi, Jamia Camisi, Blixen Müzesi, Galleri Watatu ve Aberdare Ulusal Parkı sadece bir başlangıç...



TEMEL SOSYAL GÖSTERGELER

NÜFUS	46 MİLYON
DİL	SWAHİLİ, İNGİLİZCE
ETNİK YAPI	KIKUYULAR, LUHYALAR, LUOLAR
PARA BİRİMİ	KENYA ŞİLİNİ (KES)
BAŞKENTİ	NAİROBİ
YÜZÖLÇÜMÜ	580.367 KM ²

görmeden dönmeyin

TSAVO MİLLİ PARKI: Vahşi hayvanlarla iç içe bir safari turu yapmak istiyorsanız gideceğiniz adres, kesinlikle 13 bin 800 kilometre uzunluğundaki Tsavo Milli Parkı olmalı.

MASAI MARA KABİLESİ: Yaşayan bir tarih görmek, modern hayatı reddeden bir kabile ile tanışmak ve Afrika'yı bir Afrikalı gibi yaşamak isterseniz, bu kabile ile tanışın ve köylerini gezin.

NAKURU GÖLÜ: Devasa ağaçlar ve pembe flaminyolarla süslenmiş Nakuru Gölü, gözlerinizi dinlendirecek. 600 bin flaminjonun üzerinde süzüldüğü gölün manzarasına ise diyecek bir şey yok.

RAILWAY MÜZESİ: Kenya'nın demiryolları tarihini gözler önüne seren bu otantik müze, özellikle çocuklu ailelerin gözdesi. Müzesi içinde işleyen minyatür tren, kuruluştan bu yana kullanılan lokomotifler ve vagonlar, buharla çalışan trenler son derece ilgi çekici.

NAİROBİ ULUSAL PARKI: Başkentten 7 kilometre ötesinde bulunan bu parkta leopar, çita, zebra, fil, impala, buffalo, antilop, zürafa, domuz, kuşlar, dağ sıçanları sizi bekliyor.

TANA NEHRİ: Afrika maceranızı daha da heyecanlı kılmak için 95 kilometre boyunca uzanan Tana River üzerinde rafting yapmadan dönmeyin.

NAKURU GÖLÜ, PEMPE FLAMİNGO CENNETİ

Başkentten sonra sırayı kalabalık nüfusuyla Mombasa alıyor. Ülkenin önemli limanları burada konumlanıyor. Mombasa, turistik açıdan ülke için çok önemli bir noktada yer alıyor. Kenya hattı boyunca uzanan Rift Vadisi, ülkenin doğal güzellikleriyle ünlü cennet bahçesi. Tamamına 7 bin kilometre uzunluğundaki bu vadiye geçirdiğiniz her anı ölümsüzleştirebilirsiniz. Ardından göreceğiniz yer ise Kenya'ya sadece birkaç kilometre uzakta bulunan Klimanjaru Dağı olmalı. Dünya üzerinde ender görebileceğiniz pembe flamingoların ve sarı gagalı pelikanların yaşadığı Nakuru Gölü ise gezilecek ve görülecekler listenizdeki en keyifli rotayı oluşturuyor.

MODERNLİĞİ REDDEDEN KABİLE MASAI MARA

Masai Mara kabilesi Tanzanya ve Kenya'da yarı göçebe olarak yaşayan, Amişler'e benzeyen bir topluluk. Sadece Kenya'da 900 bine yakın masai bulunuyor. Okula gidenler beş dil öğreniyor. İngilizce, Swahili, Masai ve ana dil olmak üzere, orta düzeyde de İspanyolca ve Çince konuşabiliyorlar.

Masai Mara kabilesi, vahşi hayvan avlıyor. Sadece hayatlarında bir kez erkekliklerini kanıtlamak için aslan öldürüyorlar. Toplumsal yasayı, sözlü yasalar belirliyor. Genelde anlaşmazlıklar, büyükbaş hayvan verilerek çözülüyor. "amitu" denilen barış yapma veya "arop" denilen özür dileme yöntemi ile sorunlar gideriliyor.

Erkekler, beş kadınla evleniyor. Yüksek bebek ölümleri nedeniyle bebekler üç aylık olana dek tanınmıyor. Masailerin yaşamı sona erdiğinde ölenin ardından somut bir tören yapılmıyor. Cesedin toprağa zarar vereceği inancından dolayı toprağa verme işlemi sadece büyük şefler için yapılıyor. Genellikle ceset dışarıda leşçillere terk ediliyor.





SAFARİDE MARKA

Kenya'nın vahşi ve neredeyse ham denecek güzelliğinin başlıca kaynağı, göz alabildiğine uzanan düzlükler ve savanalar. Göz kamaştırıcı manzaralara, büyüleyici göllere ve lüks safari deneyimine hazırsanız doğru yerdesiniz. Kenya seyahatleri artık ekolojik bir vurguyla, doğal yaşamı koruma hedefiyle yapılıyor. Yıllarca avlanma sonucu soyu tükenme tehlikesiyle karşı karşıya kalan gergedanların ve fillerin artık derisi değil, dostluğu tercih ediliyor. Kenya, safari konusunda dünyanın en iyi ülkesi olarak gösteriliyor. Safari turlarıyla sadece fotoğraflarını gördüğünüz hayvanları yakından izleyebilir hem de vahşi doğada keyifli saatler geçirebilirsiniz.

MUTFAKTA FAVORİ DENİZ ÜRÜNLERİ

Birçok ülke mutfağının karışımı olan Kenya mutfağında en önemli sırayı, sofraların olmazsa olmazı pirinç alıyor. Soslu fasulye, yağsız sebze haşlaması, soslu ızgara balıklar, lavaş ekmekleri, mısır ve tatlılar ise mutfakın başı çeken yemekleri arasında bulunuyor. Kenya, boylu boyunca uzanan sahil şeridinden fazlasıyla nasipleniyor; bu yüzden de taptaze deniz ürünleri ilk seçeneğiniz oluyor. İrio, Ugali, Rostu ise geleneksel mutfakın en ünlü yemeklerinden. İçecek olarak da Papaya şarabının ve dünyaca ünlü kahvesinin tadına bakmak geçmek olmaz tabii.

EL EMEĞİ HEDİYELER MAKBUL

Son derece popüler ve kalabalık olan Maasai Pazarı'na bulacağınız parçalardan ziyade insanları ve hareketli atmosferi görmek için

uğramalısınız. Her salı Slip Road'da kurulan pazarda boncuklu takılar, sepetler ve su kabağından yapılmış testiler satılıyor. Burada alışveriş yaparsanız pazarlık şart.

Kentteki en iyi el yapımı objeleri bulabileceğiniz Banana Box'ta ise kaliteli atmosferinden beklenmeyecek kadar uygun fiyatlar söz konusu. Mücevherden deriye, çay ve kahveden yüne, kumaştan kağıda kadar aradığınız birçok şeyi bir arada bulabilirsiniz.

DOĞANIN KUCAĞINDA KONAKLAMA

Afrika'nın gökyüzünde uyumak, doğa ile daha çok iç içe olmak için göz atmanız gereken adresler arasında Tribe, Shompole ve Ol Donyo Wuas bulunuyor.

Tribe, Nairobi'nin ilk bağımsız tasarım butik oteli. Kentin güvenli, diplomatik bölgesi Gigiri'de konuşlanan otel, dükkanlar, restoranlar, sinemalar, su kayakları, bowling salonlarıyla dolu alışveriş merkezi Village Market'in da hemen yanı başında yer alıyor. Shompole ise ekolojik bir safari tesisi. Çatısı ağaç yapraklarıyla kaplanmış sekiz lüks çadira sahip bu işletme Great Rift Vadisi'nde, Nguruman bölgesinde yer alıyor. Shompole sık yatakları, lüks banyoları, özel serinleme havuzları ile tam bir cennet. Ol Donyo Wuas, villalardan oluşan lüks bir safari kampı. Villaların hepsi de Kilimanjaro Dağı'na bakıyor.

BAŞKENT NAIROBİ GECE HAYATININ KALBI

Kenya'nın gece hayatında başı çeken yeri Nairobi, renkli ve kalabalık gecelere ev sahipliği yapıyor. Nairobi'deki gece kulüpleri, discolar ve barlar başınızı döndürebilir.



Kanada 6 bin Suriyeli göçmen alacak

Daha önce 25 binden fazla Suriyeliyi ülkeye kabul eden Kanada, 6 bin yeni göçmen alımına bu ay başlayarak yıl sonuna kadar kabulleri tamamlayacak

Kanada Vatandaşlık ve Göçmenlik Bakanı John McCallum, yaptığı yazılı açıklamada, ülke genelinde ilgili sivil toplum kuruluşlarının da teşvikiyle yeni sığınmacı alımına gideceklerini duyurdu. Bakan McCallum, 6 bin yeni Suriyeli alımı için oryantasyon çalışmalarının başladığı bilgisini verdi. Yeni ailelerin bir bölümünün ülkeye giriş için hazır olduğuna değinen McCallum, "Bu ayın ikinci haftasından sonra gelişler başlayacak. Bir kısmı devlet adına, bir kısmı da kendilerine sponsor olanlar kategorisinde Kanada'ya gelecek" açıklamasında bulundu. McCallum, 6 bin yeni göçmen alımının yıl sonuna kadar tamamlanacağını sözlerine ekledi. Kanada, geçen yılın son aylarından başlayarak bu yılın mart ayına kadar 25 bini aşkın Suriyeli göçmeni ülkeye kabul etmişti.

İngiltere inşaat sektörü toparlanıyor

Brexit sonrası daralma yaşayan sektör, bu ay toparlanmaya başladı. İngiltere'de inşaat sektörü Satınalma Yöneticileri Endeksi (PMI) ağustosta 49,2'ye yükseldi.

Markit/CIPS verilerine göre, İngiltere'de inşaat sektörü PMI ağustos ayında bir önceki ayda kaydedilen 45,9'dan 49,2'ye çıktı. Bu arada, ağustos ayında inşaat sektörü PMI toplanmaya başlamış olsa da İngiliz ekonomisinin yaklaşık yüzde 6'sını temsil eden inşaat sektörü ağustos ayı da dahil olmak üzere son üç aydır daralıyor. PMI'da 50 seviyesinin üzeri sektörel büyümeye işaret ederken, bu seviyenin altı sektörel daralmayı gösteriyor.

Fransa 'yeşil tahvil' çıkaracak

Fransa 2017 mali bütçe tasarısında yer verdiği "yeşil tahvil" çıkaracağını ilan eden ilk ülke oldu. Fransa'nın başkenti Paris'te düzenlenen Birleşmiş Milletler (BM) İklim Zirvesi sonrası gündeme gelen yeşil enerji, kaynakların korunması ve üretim konularıyla ilgili gelişmelere bir yenisi daha eklendi. Fransa, "yeşil tahvil" çıkaracağını ilan eden ilk ülke olarak kayıtlara geçti.

Açıklamada, Cumhurbaşkanı François Hollande'ın nisan ayında 4. Çevre Konferansı'nda yaptığı açıklamalara uygun olarak gerekli düzenlemelerin yapıldığı ve pazar şartlarının elverdiği ölçüde önümüzdeki yıldan itibaren yeşil tahvillerin çıkarılacağı belirtildi.

Milyarlarca avroyu bulacak tahvillerin çevreye duyarlı ve koruma amaçlı yatırımları desteklemek adına çıkarılacağı kaydedilen açıklamada, Fransa'nın Paris İklim Zirvesi sırasında alınan kararları destekleme kapsamında bu adımı attığı ve dünyada yeşil tahvil çıkaran ilk ülke olarak bu hedefleri gerçeğe dönüştürdüğü belirtildi.

2013 yılında 13 milyar dolarlık bir piyasaya sahip olan yeşil tahvil, Paris İklim Zirvesinde varılan anlaşmalar ve destek açıklamaları sonrası 2015'te 48 milyar dolara çıktı. Bu rakamın 2016'da ise 100 milyar doları aşması bekleniyor.

ABD'de ISM İmalat Dışı Endeksi 6,5 yılın en düşükünde

Endeks, ağustosta 51,4'e gerileyerek Şubat 2010'dan bu yana en düşük seviyesini kaydetti.

ABD Tedarik Yönetim Enstitüsü (ISM) tarafından açıklanan İmalat Dışı ISM Endeksi, ağustosta önceki aya kıyasla 4,1 puan azalarak 51,4 oldu.

Bu sonuçla, son 6,5 yılın en düşük seviyesine gerileyen veriye ilişkin piyasa beklentisi 55 puan düzeyindeydi. ISM endeksinin 50'nin üzerinde değer alması sektörde genişlemeye, altında değer alması ise daralmaya işaret ediyor.

Bu arada, dolar beklentilerin çok altında gelen verinin ardından değer kaybederken, altın değer kazandı.

55 yıl sonra ABD'den Küba'ya ilk tarifeli uçak

ABD'den 55 yıl sonra ilk tarifeli seferi gerçekleştiren uçak, Florida'nın Fort Lauderdale kentinden kalkarak, Küba'daki Santa Clara'ya iniş yaptı.

Küba'ya tarifeli sefer başlatan ilk Amerikan havayolu şirketi JetBlue'nun CEO'su Robin Hayes ise seferlerin yeniden başlamasıyla ABD'den bu ülkeye seyahatlerin kolaylaşacağını ve ucuzlayacağını kaydetti.

Almanya, cari fazla rekoru kıracak

Avrupa'nın en büyük ekonomisinde cari fazla rekor yüksek seviyeye çıkarak 2016'da dünyanın en büyüğü olacak.

Almanya'da cari fazlanın 2016 yılında 310 milyar dolar ile rekor yüksek seviyeye çıkması bekleniyor. Bu rakamın gerçekleşmesi durumunda ülke, dünyanın en büyük cari fazlasını veren Çin'in yerini devralacak.

Münih merkezli Ifo ekonomi enstitüsünden yapılan açıklamada, yılın ilk yarısında ihracatın ithalatı 159 milyar dolar geçtiğini ve bunun da çoğunlukla diğer Avrupalı ülkelerden talep üzerine gerçekleştiğini belirtti.

Enstitü açıklamasında cari fazlanın, gayri safi yurt içi hasılanın yüzde 8,9'una denk geleceği belirtildi.

Rusya'nın rezerv fonu azaldı

Rus rezerv fonunun ağustos ayında dolar bazında 32,2 milyar dolara düştüğü bildirildi. Rusya'nın rezerv fonu ağustos ayında bir önceki aya göre yüzde 15,6 azalarak dolar bazında 32,2 milyar dolara düşerken, Ulusal Refah Fonu ise yüzde 0,7 artarak 72,71 milyar dolara yükseldi.

Rusya Maliye Bakanlığı'ndan yapılan açıklamaya göre, ruble bazında ise ülkenin rezerv fonu bir önceki aya kıyasla 470 milyar ruble azalarak 2,9 trilyon rubleye geriledi. Ulusal Refah Fonu, 123 milyar ruble artarak, 4,7 trilyon rubleye çıktı.

Rusya'da bu yılın ilk çeyrek bütçe açığı 1,2 trilyon ruble olurken, bütçe gelirleri 3,9 trilyon ruble, bütçe giderleri ise 5,1 trilyon ruble düzeyinde gerçekleşti.

Çin iklim Anlaşması'nı onayladı

Çin Halk Kongresi, geçen yıl aralık ayında Paris'te varılan İklim Zirvesi'nde kabul edilen anlaşmayı onayladı.

Çin Haber Ajansı'nın haberine göre Çin Paris İklim Zirvesinde varılan anlaşmayı imzalayan 24'üncü ülke oldu. Paris'te 175 ülkenin imzaladığı İklim Anlaşması'nın yürürlüğe girebilmesi için anlaşmayı imzalayan ülkelere, dünyada sera gazı salımının yüzde 55'ne neden olan en az 55 ülkenin onaylaması gerekiyor.

Çin dünyada tek başına yüzde 20 salım oranı ile sera gazı salımına neden olan ülkelerin başını çekiyor. Çin'i yüzde 17,9 oranıyla ABD izliyor.

Euro Bölgesi ikinci çeyrekte 0,3 büyüdü

Avrupa İstatistik Ofisi'nin (Eurostat) yayımladığı verilere göre, 19 üyeli Euro Bölgesi'nde mevsimsellikten arındırılmış gayrisafi yurt içi hasıla (GSYH) bu yılın ikinci çeyreğinde ilk çeyreğe kıyasla yüzde 0,3 artarken, bir önceki yılın ikinci çeyreğine kıyasla ise yüzde 1,6'lık yükseliş gösterdi.

Ayrıca açıklanan veriler, 28 üyeli Avrupa Birliği'nde (AB) mevsimsellikten arındırılmış GSYH'nin yılın ikinci çeyreğinde bir önceki çeyreğe oranla yüzde 0,4, 2015'in ikinci çeyreğine göre de yüzde 1,8 yükseldiğini ortaya koydu.

Verinin mevcut olduğu AB üyesi ülkeler arasında, ikinci çeyrekte önceki çeyreğe kıyasla en yüksek büyüme yüzde 1,5'le Romanya'da belirlendi. Bunu yüzde 1'le Macaristan ve yüzde 0,9'la da Çek Cumhuriyeti, Polonya ve Slovakya izledi.

Almanya ekonomisi yılın ikinci çeyreğinde önceki çeyreğe kıyasla yüzde 0,4 büyüdü. İspanya yüzde 0,8 ve Birleşik Krallık da yüzde 0,6 büyümeye kaydetti. İkinci çeyrekte geçen yılın aynı çeyreğine kıyasla ise Almanya yüzde 1,7, İspanya yüzde 3,2, İtalya yüzde 0,8, Fransa yüzde 1,4 ve Birleşik Krallık da yüzde 2,2'lik büyümeye performansı gösterdi.

Japonya'dan 30 milyar dolarlık taahhüt

Japonya Başbakanı Abe, 2019 yılına kadar kamuya ve özel sektöre 30 milyar dolar sağlama taahhüdünde bulundu. Kenya'da Afrikalı ve Japon şirketler arasında 73 ticari anlaşma imzalandı.

Afrika'da Kenya'nın başkenti Nairobi'de 27-28 Ağustos tarihleri arasında düzenlenen 6. Tokyo Uluslararası Afrika Kalkınma Konferansı'nın (TICAD) kapanışında, çeşitli Afrikalı ve Japon firmalar arasında Afrika-Japon iş birliğini güçlendirmeyi ve ham maddelerin Afrika kıtasında üretilmesine yönelik çalışmalarını hızlandırmayı hedefleyen 73 anlaşma imzalandı.

İlk kez Japonya'nın dışında bir ülkede düzenlenen konferanstaki imza töreni sırasında konuşan Japonya Başbakanı Shinzo Abe, imzalanan anlaşmaların altyapı, eğitim, sağlık, ziraat, bilişim teknolojileri, madencilik, iletişim ve enerji sektörlerine yönelik olduğunu belirtti. Abe, kamuya ve özel sektöre 30 milyar dolar sağlama taahhüdünde bulundu. Bu yıldan başlayarak üç yıla yayılacak 30 milyar dolarlık destek paketinin 10 milyarının Afrika Kalkınma Bankası (AFDB) aracılığıyla alt yapı projelerinde kullanılacağı, geri kalan 20 milyarının özel sektördeki yatırımcılara verileceği bildirildi.

Tiyatronun Hocası Can Gürzap



Tiyatro sahnesinde 50 yılı geride bırakan Can Gürzap; eserleri, oyunları, filmleri ve eğitimci kimliğiyle apayrı bir yerde duruyor. Tiyatro aşkıyla geçen yıllarını, tecrübesiyle demlendiren usta sanatçı, yetiştirdiği yeni nesille de tiyatro ve sinemaya taze kan getiriyor.

İlk tiyatro eğitimini, kendisi gibi sanatçı olan babası Reşit Gürzap'tan alan Can Gürzap, Ankara Devlet Konservatuvarı Tiyatro Bölümü mezunu. Uzun yıllar Ankara'da yaşayan, Ankara Devlet Tiyatrosu'nda yönetmenlik ve oyunculuk yapan Gürzap, kendisine kurucusu olduğu Dialog Sunuculuk ve İletişim Merkezi'nde asomedyayı ağırladı. Kendisine yönelttiğimiz tüm soruları içtenlikle yanıtladı.

**Tiyatroya olan aşkınız nasıl başladı?
Babanız Reşit Gürzap'ın rolü neydi?**

Gözümü açtığım zaman diyeceğim. Babam da ünlü bir tiyatrocuydu, tabii öyle bir evde büyüyünce haliyle etkileniyorsun. Ama babamın gelecekle ilgili kaygısı olacak ki bir gün bana, "Oğlum, dünyanın her yerinde geçecek bir meslek seç" dedi. Kimden duyduysa "Makine mühendisi ol" diye tutturdu. Benim ise fizik, kimya, matematik ile hiç alakam yok. Ben de zaten hocalarıma "Ben oyuncu olacağım" diyordum.

Çocuk tiyatrosu ile başladım. Muhsin Ertuğrul, benim isim babamdı. Muhsin

Bey, çocuk tiyatrosunun kurulmasına çok önem vermiş ve çocuk oyunu yazılmasını teşvik etmişti. Hepimizin hocası, tiyatronun piri bir gün yanıma gelerek, "Peter Pan oyununu çevireceksin" dedi. Arkadaşlar, plaja gezmeye giderken tüm yaz oyunu çevirdim. 16 yaşındaydım daha. "En genç mütercim" diye benim de fotoğrafımı bastılar. Sonra oyun, şehir tiyatrosunda sürekli oynandı. Ondan sonra Muhsin Bey, bana Avrupa'dan çocuk oyunu getirmeye devam etti ve onun sayesinde üç tane daha çocuk oyunu çevirdim. Hâlâ da oynanıyor.

Geçen gün başka bir röportajda da söyledim. Aile olarak, 250 yıl Türk tiyatrosuna hizmet etmişiz. Babam, babamın babası, Arsen Gürzap, Arsen'in abisi, üvey annem ve ben.

"SALON YOK"

Tiyatronun en büyük sorunu nedir, nasıl çözülür?

Şu zamanlarda tiyatro yapmak zor, çünkü salon yok. Belediyeler, İstanbul başta olmak üzere pek çok yerde çok güzel salonlar yaptı. Tiyatronun bir

mekanı olmalı. En azından iki tiyatronun paylaşacağı bir salon olmalı. 10 gün bir yerde, bir gün o sahnede bir gün bu sahnede hem dekor zarar görüyor, hem yol masraf hem zaman kaybı. İzleyici, kulaktan kulağa duyduğu bir oyunu izlemek istediğinde onun peşinden gidemiyor. Oyunun nereye gittiği çoğu zaman bilinmiyor. Oyuncular, mezun oluyor oynayacak yer bulamıyor, bulanlar da bir gün bir yerde başka gün başka bir yerde oynuyorlar. Tiyatro böyle olmaz. Tiyatro süreklilik ister. Bir oyun sahneye koyduğunuz zaman, tiyatroyu beş gün aynı salonda oynamanız lâzım. Bir kere en büyük sorun bu.

Sanat, düşüncenin vitamini. Buna böyle bakmak gerek. İsterseniz beş tane üniversite bitirin yetmez. Sanatla donatılmadığı zaman edindiğiniz bilgiler, size yeteri kadar hizmet etmez.

İngiltere’de olduğu gibi tiyatro bileti için kuyruğa giren bir seyirci kitlesi yok. Bunu neye bağlıyorsunuz?

Amerika ve Fransa’da da öyledir. Orada tiyatro bir gelenek, aynı zamanda bir ihtiyaç. İngiltere, Amerika gibi yerlerde devlet destekleri var. Devletin tiyatrosu olmaz ama devletin desteklediği tiyatrolar olur. Amerika’da, Kanada’da büyük vakıflar tiyatroyu destekliyor. En fazla devlet desteği alan tiyatrolar Almanya’da. Düşünün, Almanya gibi zengin, tiyatro sevgisinin fazla ve bilet fiyatlarının yüksek olduğu bir ülkede bile destekler var. Devletin ve çeşitli kurumların sadece tiyatroyu değil diğer sanatları da desteklemesi lâzım.

“ÇOCUKLARI TİYATRODAN SOĞUTACAK ÇOK ŞEY VAR”

Şimdinin çocukları teknoloji ile oynuyor, onlara tiyatroyu nasıl sevdirebiliriz?

Tiyatroyu sevdirmek için tiyatro yapılmalı, çocuklar oyunlara götürülmeli. Tüm mesele, çocuğun hayal gücünü geliştirmek. Uygarlık hayal gücü ile başlar, keşifler hayal gücü ile başlar. Ben hep bunu söylüyorum annelere babalara. Çocuğunuzun hayal gücünü geliştirmek için yaratıcı

drama eğitimleri aldırın.

Ancak çok yanlış çocuk oyunları var, buna da dikkat etmek lazım. Önceden Milli Eğitim Bakanlığı çocuk tiyatro oyunlarını denetlerdi. Ben arada gidip kapıdan bakıyorum bazı oyunlara. Çocukları tiyatrodan soğutacak o kadar kötü oyunlar var ki. Dekorlar o kadar kötü ki... Dekor, aksesuar ve ışık artık bir bilim. Işık mimarisi deniyor. Son zamanlarda yurt dışından oyun ithal eder hale geldik. Ne kadar acı.

“FAZLA YETENEK SEVMEM”

İyi bir tiyatro oyuncusu olmak için ne gerekir?

Aşağıyı yukarı 40 yıldır hocalık yapıyorum. Ben, çok fazla yetenekten hoşlanmam. Dahilikten bahsetmiyorum. Fazla yetenekli olan sürekli takdir alır. Bu bir usta-çırak ilişkisidir. Önce çırak olursunuz. Dekor taşımaktan başlayacaksınız. İçinde yaşayacağınız dünyayı siz taşıyacaksınız. Işığı siz ayarlayacaksınız, sonra kalfalık başlar. Çok yetenekli olan usta olarak başlar, üstüne bir şey koyma gereği duymaz. Konservatuvara başladığında ne ise, emekli olduğunda odur. İşin içinde emek olmalı.

“SİNEMA TEKNOLOJİNİN SANATIDIR”

Tiyatro dışında bir tutkunuz var mı?

Konservatuvara girdiğimde herkes bunu Reşit Gürzap’ın oğlu olmama bağladı. O zamanlar konservatuvarda dil bilen iki kişi vardı. İkisi de Kıbrıs’tan geliyordu. Ben ise bir buçuk dil biliyordum ve kendimi çok fazla yetenekli görmüyordum. Aslında sinema rejisörü olmak istiyordum. Hastalık halinde sinemacıyım. Sinema yapmanın dışında seyretmeyi severim. Sinema, müthiş bir şeydir. Teknolojinin sanatıdır çünkü.

Keşke yapsaydım dediğiniz herhangi bir şey var mı?

Mutlu bir oyuncuyum ben. Genelde oyuncular, “Ah bir Hamlet oynasam” derler. Ben öyle bir şey demedim. Çok keyif alarak oynadım birçok oyunu. Beğenmediğim





“BİR ZAMANLAR ANKARA’DA KİTABI YOLDA”

Kıtap yazıyorum. Sapanca’da bir evim var. Fırsat buldukça oraya gidiyorum. Yazmak için sessiz sakin ideal bir yer. Kitabım, anı-roman şeklinde olacak ve üç farklı zamanı anlatacak. Bir Zamanlar Kadıköy’de, Bir Zamanlar Ankara’da ve Bir Zamanlar İstanbul’da. Bir tiyatro ve sinema tarihi. Bir Zamanlar Kadıköy bitti. Bir Zamanlar Ankara’da kitabının da yarısındayım.

“YÜRÜYÜŞ VE LİMONLU SU ÖNERİYORUM”

Beslenmeme dikkat etmeye çalışıyorum. Yürüyüş yapıyorum, şu an spor yapmıyorum ama gençliğimde çok spor yaptım. Bunun dışında bol su içerim, özellikle limonlu su içmeye özen gösteriyorum. Ayrıca yılda bir kere mutlaka check-up yaptırıyorum. Bunun dışında biraz da genetik faktörler etkili galiba. Benim babam da dinçti.



oyunlar olmadı mı, oldu ama onları da sevmeye çalıştım. Ama “Ah tiyatro yapabilsem, tiyatro gibi tiyatro yapabilsem. Bir salonumuz olsa” diyorum. Benim olsun demiyorum. Sadece olsun diyorum.

Uzun bir aradan sonra Ölü Ozanlar Derneği ile döndünüz sahneye. Başka illerde de izleyebileceğiniz miyiz oyununuzu?

Oyunumuz devam ediyor. Kadıköy’de oynuyoruz. Şu an için sadece İstanbul’da. İlerleyen zamanlarda birkaç şehirde daha oynamak gibi bir düşüncemiz var, elbette. Ama net bir tarih vermek zor.

“TİYATRONUN SANATI KONUŞMADIR”

Eğitimci kişiliğinizden bahsetmemek olmaz. Dialog, nasıl açıldı?

İstanbul Devlet Konservatuvarı’nın Tiyatro Bölümünü’nü, şimdilerde Mimar Sinan Üniversitesi’nin tiyatro bölümünü ben kurdum. Ankara’dan gelen arkadaşlarla yepyeni bir sistem kurduk. Dönemin siyasi olaylarından iletmedik. Bizi hocalıktan attılar.

Aslında bir tiyatro okulu açmak istiyordum. Hocalığı çok sevmiştim, ders vermek istiyordum. “Tiyatronun sanatı konuşmadır, konuşma ile başlayalım” dedim. İnsanlar sana gelip, “Konuşmayı bilmiyoruz, bana konuşmayı mı öğret diyecekler” dediler. “Bize de konuşmayı öğrettiler” dedim. Kendi konuşamayan, dublajlarda konuşturulmuyor mu? Diksiyon diye de bir şey var. Kızlarım duruyor merkezin başında. Çalışanlarımız benden daha fazla kazanıyor, ben sadece kiramı ödüyorum.



Fıtıkta neştersiz dönem

Modern tıp, bel ve boyun fıtıklarına ameliyatsız çözümler sunuyor. Disk eklemi içindeki basıncı azaltan neştersiz yöntemler, ameliyatı tek çare olmaktan çıkarıyor, yaşam kalitesi artırıyor.

Dünya Sağlık Örgütü istatistiklerinde, toplum sağlığını etkileyen eklem hastalıkları sıralamasının başlarında yer alan bel ve boyun ağrıları, iş gücü kaybı ve hekime başvurma oranları incelendiğinde soğuk algınlığından sonra ikinci sırada yer alıyor. Basit bel ve boyun ağrılarından hayatları boyunca bir kez de olsa şikayet edenlerin oranı yüzde 85'i buluyor. İnternetten arama yapıldığında mucize tedavi olarak adlandırılan birçok ürün ve yöntem ise kafa karıştırıyor.

Uzmanlar, fıtığa bağlı olmayan ağrıların sıklıkla birkaç hafta içinde kendiliğinden geçtiğini belirtiyor. Disk fıtığı olan her 10 hastanın 9'u ise cerrahi tedavi dışındaki seçeneklerden fayda görüyor. Ağrıya karşı akla ilk gelen tedaviler ise ağrı kesici ve kas gevşetici, fizik tedavisi ya da fıtık ameliyatları şeklinde gerçekleşiyor.

Uzmanlar, ilaç tedavisi ve fizik tedavisinden yeterince fayda göremeyen, ağrıları hafiflemeyen, yaşam kaliteleri ağrı nedeni ile bozulmuş fakat bel fıtığı ameliyatı ya da boyun fıtığı ameliyatı önerilemeyen, fıtığın çok büyük olmadığı, yaş ya da genel sağlık durumu nedeni ile ameliyatın sakıncalı görüldüğü hastalara ameliyatsız tedavi yöntemlerini öneriyor.

Fıtıklaşan diskin temizlenmesine

ve sinir üzerindeki baskının kaldırılmasına yönelik ameliyatsız tedaviler nükleoliz ya da nükleotomi şeklinde adlandırılıyor. Özel görüntüleme sistemleri eşliğinde eklem içine bir iğne ile girilerek çeşitli yöntemlerle fıtığın eritilmesi ve eklem içi basıncının düşürülmesini amaçlanıyor. Eklem içinde yaratılan çok küçük bir hacim azalması dahi eklem içindeki basıncın önemli derecede azalması ve hastanın ağrısının kaybolmasını sağlıyor.

Fıtığa neden olan diskin içine ozon verilmesi de neştersiz yöntemlerden biri olarak kabul ediliyor. Epidural kortizon uygulamaları ise bel ya da boyun fıtıklarının her safhasında uygulanabiliyor. Kortizonun sistemik uygulamasında görülen yan etkiler, bu uygulamada görülüyor. Laser ışınları, küçük fıtıkların tedavisinde kullanılıyor. Yaklaşık iki dakika süren işleminden bir saat sonra hasta taburcu ediliyor.

AĞRININ SEBEBİ DURUŞ BOZUKLUĞU

Bel ve boyun ağrısının yüzde 90'a yakınının, vücudun yanlış kullanımı ve kötü duruşa bağlı olarak yumuşak dokuların (kaslar, bağlar, eklemler gibi yapıların) zorlanması nedeniyle oluştuğuna dikkat çeken uzmanlara göre, doğumsal bozukluklar, travma ve buna bağlı kı-

rıklar, bel ve sırt disk hastalıkları, bel ve sırt kireçlenmesi, omurların kayması, romatizmal hastalıklar, osteoporoz gibi kemik hastalıkları, yumuşak doku romatizması, tümörler, enfeksiyonlar dışında sindirim, üreme, boşaltım sistemleri gibi diğer bölgelerden yansıyan ağrılar, psikolojik kökenli ağrılar, bel ve sırt ağrılarının önemli nedenleri arasında bulunuyor.

UYUŞMALARA DİKKAT!

Tek veya her iki bacağı vuran ağrılar, ayaklarda uyuşmalar, hareket kısıtlılıkları, yürüme ve oturmada güçlük bel fıtığının belirtileri arasında gösteriliyor.

Sırtta, kürek kemiğine, omuza, başın arka tarafına ve parmak ucuna kadar inen ağrılar ise boyun fıtığının habercisi sayılıyor. Kolların ve parmakların belli bölgelerinde uyuşukluk, karıncalanma, güç kaybı ise ağırlaşan fıtığın sinyalleri olarak kabul ediliyor.





İŞİNDEN MEMNUN OLMAYANLAR RİSK ALTINDA

Omurga rahatsızlıkları yatkinlığın işle ilgili nedenler, kişisel nedenler ve psikolojik nedenler olarak üçe ayıran uzmanlar, işle ilgili nedenleri; sürekli aynı pozisyonda çalışmak, öne eğilerek çalışmak, kalçalar ve ayaklar sabitken gövdeyi döndürmek, ağır kaldırmak ve taşımak, tekrarlayan aktiviteleri gerektiren işlerde çalışmak ve titreşime maruz kalmak olarak açıklıyor. Kişisel nedenleri; günlük yaşamda hareketsiz bir yaşam şeklinin benimsenmesi, sırt-bel ve boyun kaslarının güçsüzlüğü, şişmanlık ve sigara içmek şeklinde izah eden uzmanlara göre, psikolojik nedenler arasında ise iş

memnuniyetsizliği, monoton iş yaşamı ile aile ve iş hayatındaki sorunlar yer alıyor.

KORUYUCU TEDBİR, EGZERSİZ

Uzmanlar, işe bağlı gelişen fıtıklarında iş değişikliği yapılmasını öneriyor. Ergonomiye önem verilmesi gerektiğini ifade eden uzmanlar, koltuk, yatak, yastık, başta olmak üzere araç koltuğunun pozisyonundan, sırt çantasının ağırlığına kadar omurga sağlığını riske atan durumlara karşı uyarıyor. Fazla kilo- ların verilmesi, egzersizin önemsenmesi, yüzme ve pilates gibi omurga etrafındaki kasları güçlendiren spor- ların hayata adapte edilmesi ise di- ğer öneriler arasında yer alıyor.

“Başarı oranı yüzde 90”



Bel ve boyun bölgesinde disk fıtıklaşma- sının en büyük sebebinin yaşlanmaya bağlı dejenerasyon olarak açıklayan Ortopedi ve Travmatoloji Uzmanı Doç. Dr. Mehmet Emin Erdil, “Yaşlandıkça disk içindeki sıvı azalır ve diskler daha kırılğan hale gelir. Hafif dönme ya da gerilme hareketi ile diskler yırtılabilir” dedi.

İlaç tedavileri arasında ağrı kesicilerin ilk sırada yer aldığını belirten Erdil, şunları kaydetti: “İlaç, hastaların büyük çoğunlu- ğunda etkili. Bunların etkisiz olduğu du- rumlarda kas gevşeticiler ve lokal kortizon enjeksiyonları denenebilir. İlaç tedavisine ek olarak fizik tedavi de uygulanmalıdır. Bu tedavilerin başarı oranı yüzde 90 üze- rindedir. Ameliyatsız tedaviler, 10 ile 15 dakika sürer. Lokal anestezi altında ya- pılan ağrısız işlemlerdir. Ameliyata göre çok az risk taşırlar. Hasta, ertesi gün işe başlayabilir.”

“Ağrı tedavisinde hacamat öneriyoruz”



Batı’da da wet cupping (ıslak kupa te- davisı) adıyla kullanılan hacamat yön- temini, 5 bin yıllık saklı hazine olarak tanımlayan Algoloji Uzmanı Prof. Dr. Nurettin Lülecı, “Hacamat ağrısız, acısız, doğal bir uygulama ve aşırı kan akıt- ma söz konusu değil. Başta İngiltere olmak üzere Avrupa’da pek çok klinikte uygulanan bu yöntem, birçok hastalık- ta destek tedavi olarak da kullanıyor. Özellikle nöropatik ağrı denilen ve diğ- er ağrı tedavilerine cevap vermeyen vaka- larda başarılı sonuçlar gözlemliyoruz. Teknik olarak birçok yanlış barındıran ve sağlıksız ortamlarda uygulandığına şahit olduğumuz bu tedavi yöntemini uzmanlara yaptırmak, hayati önem arz ediyor” şeklinde konuştu.



HALICILIK

İlmek ilmek desen hikayesi

Sarma denen tezgahlarda ipin renklerle ve düğümlerle başlayan hikayesi, metrekaRELere yayılıyor, halı oluyor. Halıdaki her desen ise hayatın bir parçasını anlatıyor.

Halının Türk el sanatları içinde önemli bir yeri ve çok eski bir geçmişi bulunuyor. Halı dokumacılığının en önemli ögesi olan düğümlleme tekniğiyle yapılmış ilk halı örneklerine Hunlar'da rastlanıyor. M.Ö. 500'lü yıllarda Orta Asya, Anadolu, Türkmenistan, İran ve Çin'e yayılan bu sanat, bölgenin "Halı kuşağı" olarak anılmasını sağlıyor. Derken halı, kültürden kültüre, kuşaktan kuşağa, zamandan zamana değişse de kendine öyle ya da böyle önemli bir yer buluyor.

Osmanlı Dönemi'nde Acem sanatkarlarından aktarılan bilgiler ve yetiştirilen ustalar aracılığıyla halı dokumacılığının geliştiği, 16. yüzyıl'da özellikle Kanuni Sultan Süleyman döneminde altın çağını yaşadığı görülüyor.



İLMEK İPİ RENKLERİ

Meşe kabuğu: Kahverengi ve siyah boyar.

Palamut tırnağı: Siyah boyar.

Nar kabuğu: Kahverengi ve siyah boyar.

Ceviz kabuğu: Kahverengi boyar.

Kök boya: Vişne rengi boyar.

Çömlek boya: (çivit): Lacivert boyar.

Asma yaprağı: Tazesi filizi, geçkini sarı boyar.



YÖRÜK HALISININ DESENLERİNDE GÖÇ VAR

Yörüklerle gelince, halının anlamı bir anda değişiyor. O dönemler Yörük kilimleri, zorlu yolculukları ve göç hikayelerini anlatıyor. Bu kilimlerde kullanılan kök boyalar, Yörükler tarafından hazırlanıyor. Yüzyıllardır üretilen halılar tarihi, gelenekleri, efsaneleri anlatırken yaratıcılarının imzalarını da taşıyor.

ORTA ASYA'DA HALL, ISI YALITIMIN İLK ÖRNEĞİ

Halıyı ilk kullananların ise Orta Asya göçebe toplulukları olduğu biliniyor. Keçi kılından dokunan ilk halıların göçebe çadırlarını soğuktan korumak için kullanıldığı söyleniyor. Çadırın üstüne ve zeminine serilen bu halılar, ısı yalıtımının ilk örnekleri olarak tanımlanıyor.

Zamanla gelişen halı dokumacılığı farklı amaçlara hizmet eder hale geliyor. Çadırları odalara ayırmak ve ibadet etmek için kullanılan bu halılar giderek estetik bir boyut kazanıyor.

TÜRK DÜĞÜMÜ, SANTİMETREKAREDE 100 DÜĞÜM

"Türk düğümü" veya "çift düğüm" olarak bilinen teknik, Türk halı sanatıyla özdeşleşiyor. İnce işçilik içeren teknik, halıların santimetre karesinde yaklaşık 100 düğüm atılabileceğini sağlıyor. Bu teknikle dokunan halıların tamamlanması ise yaklaşık bir yıl sürüyor.

Günümüzde ise 36 değişik yörede dokunan halılar ağırlıklı Anadolu kadınının elinden çıkıyor. Geleneksel motiflerden fazla uzaklaşılmasa da kadınlar kendi yorumlarını kattıkları halılarda bu kültürün devamlılığını sağlıyor. Diğer taraftan da ülkede yetişen halı tasarımcıları, daha modern bir yaklaşımla Türk halıcılığını dünya çapında temsil ediyorlar. Gördes halısı, Milas halısı, Yağcıbedir halısı, Kafkas halısı ise geleneksel halı sanatının ataları arasında sayılıyor.

Şimdilerde ise el dokuması halılara, dokuma tezgahlarına, dokumacılara rastlamak zor. Makine halıları, her yerde. Halı dokumacılığı, hobi kursları ve el sanatlarını bir sonraki kuşağa aktarmak isteyen merkezler tarafından hatırlatılıyor. Dünyaya Türk düğümü tekniğini hediye eden bu eşsiz sanat, yeni kuşakların ilgisini bekliyor.



TÜRK HALILARINDAKİ MOTİFLERİN ANLAMI

KOÇ BOYNUZU: Erkekliği, cesareti ve gücü temsil eden "koç boynuzu" motifini doğum temalı halılarda sıkça görüyoruz.

ELİBELİNDE: Dişiliği simgeliyor. Sadece analığı değil, uğur, bereket, kısmet, mutluluk ve neşe gibi birçok anlamı da barındırıyor.

NAR: Doğurganlığın sembolü olarak kabul edilen nar ise üzüm ve karpuz motifleriyle aynı anlamı taşıyor.

KÜPE: Bu motif, Anadolu'da uzun yıllardır düğün hediyesi olarak benimseniyor. Bir halıdaki küpe motif, aynı zamanda halıyı dokuyan kişinin evlilik isteğini ifade ediyor.

AKAN SU: Yaşamı temsil eden motiflerin başında "akan su" motifi geliyor. Soyluluk, bilgelik, saflık ve erdem gibi anlamları bulunuyor.

NAZAR BONCUĞU: Yaşamın korunması için işlenen motiflerin başında nazar boncuğu geliyor. Tıpkı muska motifi gibi boncuk motif de birçok evin halısında kötülüğe karşı kalkan olarak benimseniyor.

EL: Yaratıcı gücü temsil eden el, kudreti sembolize ediyor.

HAYAT AĞACI: Hayat ağacı sürekli gelişen, cennete yükselen bir hayatı anlatıyor.

KUŞ: Bazen kuş sevgili bazen ölen kişinin ruhu olarak kabul ediliyor. Kuş, aynı zamanda haber beklentisini ifade ediyor.

DAMGA İMİ: Aile, oba, oymak, boy ve devlet gibi kavramları ifade ediyor.

EJDERHA: Hazine ve gizli şeylerin bekçisi olarak kabul edilen bu motif, Anadolu uygarlıklarında bulut şeklinde resmediliyor. Selçuklu kervansarayları ve çeşmelerinde ejderha ebedi hayat, sonsuzluk ve mutluluk sembolü kabul ediliyor.

İNSAN: Kız ve erkek olarak sıkça görülen bu motifler, çalışmanın ve yaratıcı aklın sembolü şeklinde görülüyor.

BUKAĞI: Atların ön iki ayağına takılan otlaktan uzaklaşmalarını engelleyen bir zinciri temsil eden bu motif, aşk ve birleşimi anlatıyor. Nişan yüzüklerinin kırmızı kurdelayla bağlanması da bu sembolün devamı sayılıyor.

Ankara'nın döner efsanesi, Süha Döner

Kömür ateşinde ağır ağır pişen geleneksel lezzetin Ankara şubesi, hergün sayısız misafire hizmet veriyor. Süha Döner, katıksız bir şekilde sunduğu; sadece bıçakla terbiye ettiği dönerini, demirhindi şerbeti ve hacı şerif lokumu ikram ederek taçlandırıyor.

Türkiye'de doğan ve dünyaya Almanya üzerinden yayıldığı düşünülen döner, kömür ateşindeki haliyle küçük büyük herkesin favorisi. Konu Ankara döneri olunca, gösterilen ilk adreslerin başında ise Süha Döner 'Dedem'in Döner Evi' geliyor. Yıldız şubesinde hiçbir işleminden geçirilmeden sunulan bu dönerin, 1850 yılından bu yana konuşulan efsane lezzetini, kuruluş hikayesini ve bugün geldiği noktayı 5'inci kuşak Sercan Elifer'e sorduk.

Süha Döner'in kuruluş hikayesini bizimle paylaşır mısınız?

Kuruluşumuz, bizim bildiğimiz kadarıyla 1850 yılına dayanıyor. Dedemin dedesiyle başlıyor serüven. O zamanlar Ankara Samanpazarı'nda kuruluyor ilk yerimiz. Belli aylarda tandır, belli aylarda döner yapıyorlar ve un helvasıyla ünlüler. En büyük dedemiz vefat ettikten sonra oğluna geçiyor. O da Samanpazarı'nda devam ediyor. O dönem döner kültürü de Ankara'da yerleşiyor iyice. Daha sonra dedeme geçiyor. Dedeme geçince isim artık markalaşmaya başlıyor, Ankara Dönercisi oluyor. Ardından Ankara Dönercisi Süha Elifer oluyor. Devamında Süha'nın Yeri adını alıyor. Ünlü simalar gelmeye başlıyor, artık Ankara'da iyice biliniyor. Dedem 16 yaşında başlamış bu işe. Annesi yardım etmiş, Sümbül Babaanne.

Kardeşlerine bakıyor, çok zorluk çekmişler tabii. Dedemin aslında kendi kendine öğrendiği bir meslek bu, babası çok genç yaşta ölünce ve başka şansı olmayınca başlıyor bu işe. İşi mutfağında öğreniyor, kendi yarattığı sistemle ilerliyor. Biz de hâlâ dedemin yarattığı usulle devam ediyoruz.

Siz bu sürece nasıl dahil oldunuz?

Babam Sercan Elifer, genç yaşlarda dedemin yanına katılıyor. 1985 yılında Samanpazarı'ndan ayrılıyorlar ve Bestekar Sokak'a geliyorlar. Küçük salaş altı masalık dükkanda devam ediyorlar. Ben de doğduğumdan beri işin içindeydim aslında. 6-7 yaşından beri müzikle uğraşıyordum ve hiç aklımda yoktu bu iş. Ama dedem hikayeler anlatmayı severdi. O hikayeler aslında beni buraya getiren şeydi. Geleceğimi sanki biliyormuş gibi düşünüyorum şimdi. Babam 35 senedir bu işte ve şu anda da birlikteyiz. Benim için bu önemli bir emanet. Dünyada böyle emanet verilmez insanlara, bunu bilerek başladım. Galatasaray Üniversitesi İletişim Teknoloji Müzik Akademisi mezunuyum ama bu emanet bana verildi ve devam ettirmek istiyorum. Seviyorum çünkü yemek de bir sanat. Bestekar Sokak'tan sonra ben bir karar aldım, babamla görüşüp Yıldız'a taşındık daha oturaklı bir yerimiz oldu. Burada bir yıldır hizmet



veriyoruz, bünyemize Mantar Ev Yemekleri'ni de kattık. Mantar Restaurant aslında 25 yıllık bir marka. Biz onu 2016'da Ocak ayında devraldık. Dayım Levent Aytaç ile olan ortaklığımız ile bir yıldır birlikte güzel bir ortam sunuyoruz. Buraya gelen müşterilerimiz iki yerden de faydalanabiliyorlar, isterse önce çorbasını içer zeytinyağlısını yer sonra da dönerini yer bizden.

Günlük kaç kilo döner satıyorsunuz? Kaça kadar hizmet veriyoruz?

Günlük 30 kilo et satılıyor döner, köfte birlikte. Öğlen servisimiz 12.00'da başlıyor daha sonra akşam servisi için yeni bir döner takıyoruz. Akşam servisi benimle birlikte başladı. Eskiden öğlen 14.00'dan sonra bulamazdınız. Samanpazarı'nda da böyleymiş. Akşam 20.30'a kadar çalışıyoruz.



Süha Döner 'Dedem'in Döner Evi' bir aile şirketi

Baba Serdar Elifer ve oğul Sercan Elifer döner tezgahının başında.



İyi bir dönerin eti, baharatı, ateşi, sunumu nasıl olmalı?

En kaliteli eti alacaksınız öncelikle, onun için uğraşacaksınız, emek harcayacaksınız, en iyi kasabı bulacaksınız. Hatta gerekiyorsa kendi mezbahanenizi açıp o şekilde çalışacaksınız. Bizim henüz yok böyle bir planımız ama ilerde umarım olur. Hiç baharat kullanmıyoruz. Biz sadece eti hazırlıyoruz, bıçakla terbiye ediyoruz, sonra tuzlayıp dolaba kaldırıp dinlendirip o şekilde sunuyoruz. Elbette kömür ateşi ile pişen etin tadı çok başka oluyor.

Dönerinizi farklı kılan nedir? Dönerin yanında olmazsa olmaz dediğiniz ne var?

Etimiz hiçbir terbiye görmüyor, kesinlikle. Tek terbiyesi bıçak. Ustalarımızın sistemleri, dedemden öğrendikleri bu. Yıllardır böyle sü-

rüyor. Kuyruk yağı kullanıyoruz. Dönerin yanında olmazsa olmaz ekmek ve soğan tabii ki. Aslında dedem sadece soğan verirmiş, su dışında hiçbir içecek vermemiş. Çünkü eti iyi sindirebilmek, size yarayacak şekilde enerjiye dönüşecek proteini almak için en iyi sunum budur. Başka garnitürler katınca tadı kaçıyor. Ama şimdi tabii müşterilerin isteğine göre davranıyoruz. Sunumumuz yine dedemden gelen usul ile ekmek ve soğan şeklinde. Yanında ne içeceğini elbette müşterimizin tercihi belirliyor. Artık döner dediğimiz şey değişti. Kıymalı bir şey oldu, kimisi tereyağı ile yapıyor. Hepsine saygı duyuyorum ama bu bambaşka bir kültür. Çok farklı, dedemin yarattığı farklı bir et çeşidi bu.

Ürün çeşitliliğini arttırmayı, yeni bir ürünü sunmayı düşündünüz mü?

Ben nostaljiyi yaşatmayı seven bir insanım. Zaten müşterilerimizin hâlâ bizimle olmasının sebebi de bu diye düşünüyorum. O eski havayı seviyorlar ve istiyorlar. Zaten yeni değişik şeyler yapan yerler var, soslu yapanlar, 40 çeşit farklı ekmekle servis edenler... İsteyenler oralarda yiyebiliyorlar. Herşeyin kendi usulü var bizim ki de bu, bozmak da istemiyorum. Talep de yok aslında ben ne zaman yenilik yapmam mı desem müşteriler de istemiyor. Bu hali seviyorlar.

Dönerin dışında menüde ne var? Tatlı olarak ne sunuyorsunuz?

Köftemiz var, o da çok ünlü, menümüzün olmazsa olmazı. Bu da dedemizden kalma, ara sıcak diye çıkarmışlar o zaman. Soğan,

domates ve biberle servis ediyoruz. Tatlıya yeni başladık. Mantar Ev Yemekleri bünyesinde ev baklavası yapıyor ablalarımız. Ve yemek sonunda demirhindi şerbeti ve hacı şerif lokumu ikram ediyoruz. Dışarıdan birşey kullanmadan yapıyoruz baklavayı da.

Yeni şube açmayı düşünüyor musunuz?

Düşünmüyoruz. Şubeleşmek gibi bir amacımız hiç olmadı. Tek amaç bu lezzeti, geleneği devam ettirebilmek. Bundan sonra butik halimizi korumak en önemlisi. Yeni genç insanları yetiştirmek istiyoruz, sonra onlara da el verilir diye düşünüyoruz. İnsanlar gelsinler ve aile ortamında keyifli yemek yesinler istiyoruz. Mutlu ayrılmaları çok önemli bizim için.

İş yapma süreçlerinde, dedenize danışıyor musunuz hâlâ? Dedenizin size verdiği öğütler nelerdir?

Dedem çok sadık müşteri yaratmış, beni çok etkiliyor bu. Yeni marka yaratmak zordur, başarılı olmanız lazım çok. Dedemin hep tatlı acı bir yanı vardı. Bir mizah geliştirmiş aslında ve sevilmiş. Onun başarısının sırrı titizlik ve işi hakkıyla yapmak ve hep bunları anlatmış bana da. Başarısının nedeni bu bence, tek başına olduğunu bilmiş, temizlik hayatta en önem verdiği şey. Askerlikte de aşçılık görevi verilmiş ona. Generallere, komutanlara yemek yapmış, hep titizlik hikayelerini anlatırdı. Benim de en önem verdiğim şey bu. Tertemiz bir sunum en önemlisi. Tüm dünya için geçerli. Dedem, insanları dinlemeyi çok iyi öğretti bana ve her şeyi hakkıyla yapmayı. "Dinle ve hakkıyla karşılığını ver" diye özetleyebilirim. Öğütlerini.

06
EKİM
21.00

IF
Performance
Hall, Ankara



Jehan Barbur ile caz gecesi

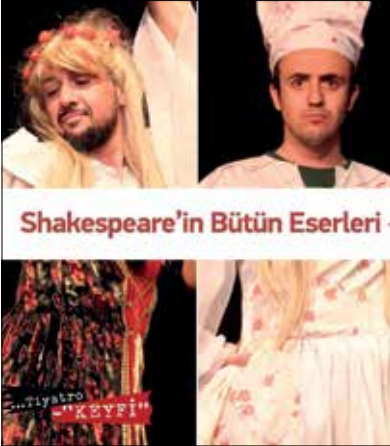
Caz sanatçısı Jehan Barbur, 6 Ekim'de IF Performance Hall'da seven-leriyle buluşacak.

Türk müziğinin en önemli seslerinden Jehan Barbur, "Uyan", "Hayat" ve "Sarı" albümlerinin ardından dördüncü solo albümü "Sizler Hiç Yokken" ile devam ettirdiği müzikal yolculuğunun önemli duraklarından birinde hayranlarına sesleniyor.

Albümlerinde ortak çalışmalar bulunmasına rağmen, çoğunlukla kendi söz ve bestelerine yer veren Barbur, tüm albümlerinin produktörlüğünü de üstlendi. 2009'da çıkardığı ilk albümünden itibaren, bir hikaye anlatıcısı olarak, çağdaş kadın ozan geleneğini sürdürme gayretinde olup, müzik dünyasında kendine özgü bir yer edindi.

08
EKİM
20.30

Cepa Campus
Kültür Merkezi
Ankara



Shakespeare'in Bütün Eserleri **Hafif Kısaltılmış**

Londra'da 10 sezon kapalı gişe oynayan müthiş komedi "Shakespeare'in Bütün Eserleri - Hafif Kısaltılmış", 08 Ekim'de Camus Kültür Merkezi'nde sizlerle buluşuyor.

Bu çılgın Shakespeare komedisi, İngiltere'de West End'de 10 sezonu aşkındır kapalı gişe oynuyor. Türkiye'de ilk kez, hepsi 2013-14 sezonunun en başarılı genç oyuncularını ödüllü oyuncularıyla. Üç ne yaptığını bilmez erkek oyuncu hemen hemen hazırlıksız ve pek bilgileri de olmadan Shakespeare'in bütün eserlerini birden oynayacaklarını iddia ederler; Hamlet, Ophelia, Romeo, Juliet, Jül Sezar, Macbeth, Othello, Desdemona, cadılar, periler derken işler karışır, çılgınlık boyutuna erişir.

11
EKİM
20.30

Erimtan
Müzesi Konser
Salonu, Ankara



Sürpriz konuk, Fazıl Say

Erimtan Arkeoloji ve Sanat Müzesi Salı Konserleri, 2016-2017 müzikseverlerle buluşuyor.

11 Ekim 2016 günü uluslararası besteci ve piyanist Fazıl Say'ın sürpriz bir resitaliyle açılacak sezonda, 15 oda müziği dinletisi yer alıyor. Sanat yönetmenliğini Şefik Kahramankaptan'ın yaptığı "Müzede Müzik Salı Konserleri" dizisinde, duayen kemancı Cihat Aşkın'dan usta çellist Ozan Tunca'ya, lirik soprano Görkem Ezgi Yıldırım'dan, dünyanın ilk viyola-akordeon ikilisi Düo Mares'e uzanan seçkin bir program hazırlandı. Programda çocuk yeteneklere ve genç virtüözlere de yer veriliyor.

Niyazi Koyuncu **Karadeniz havası estirecek**

Karadeniz müziğinin sevilen yorumcusu Niyazi Koyuncu, 25 Ekim'de IF Performance Hall sahnesinde... 'Müziksiz nefessiz kalırım' diyen Niyazi Koyuncu dünyaya geldiğinde kulağına Lazca ezgiyi abisi Kazım Koyuncu fısıldamıştı. Karadeniz'in çernobili, abisi Kazım Koyuncu'yu kanser edip hayattan aldı. Niyazi Koyuncu abisinin gitar askısını yanına alarak, müzikle içli dışlı oldu. Grubuyla birlikte sokaklarda Lazca, Hemşince, Türkçe şarkılar söyledi, ardından konserler, albümler geldi. Karadeniz havasının başkentte karışacağı gecede bir-birinden özel şarkılar sizlerle olacak.



25
EKİM
22.30

IF
Performance
Hall, Ankara

Mark Eliyahu'dan Orta Doğu ve **Balkan esintisi**

Dağıstan doğumlu kemençe ve bağlama üstadı, derin melodilerin adamı Mark Eliyahu, 4 Kasım'da MEB Şura Salonu'nda müzikseverlerle buluşuyor. Müzikolojist, besteci ve tar sanatçısı babasından aldığı mirasla yola koyulan Mark Eliyahu, kemanda aradığını bulamayıp Türk, İran ve Azeri müziğine yöneldi. İrlandalı-Yunan Ross Dally ve Bakülü müzisyen Adalat Vazirov'ın öğrencisi oldu. Babasıyla birlikte "The Spirit of the East" albümünü yaptı. Filarmoni orkestrasıyla birlikte Nobel Ödülü Gecesi'nde çaldı.



04
KASIM
21.00

MEB Şura Salonu
Ankara

Dünya Müzikleri Atölyesi'nin **üçüncüsü: "Flamenko"**

Mozarthaus Konser Evi'nde birinci ve ikinci haftalarında "Blues" ve "Tango" müziklerinin ele alındığı, Caz Atölyesi, Çingene Kültürü ve Müziği ve Yerel Kültürler (Maoriler, Aborjinler, İnuitler, Tuvalar) ile devam edecek "Dünya Müzikleri Atölyesi'nin üçüncüsü "Flamenko" üzerine olacak.



18
KASIM
19.00

Mozarthaus Sanat
ve Konser Evi
Ankara

YURT DIŞI FUARLAR

FUAR ADI	ORGANİZATÖR	KONU	YER	TARİH
China Import and Export Fair	ICECF	Make, Tüketicici Elektronik	Çin-Guangzhou	15-19 Ekim
K 2016	Messe Dusseldorf	Plastik İşleme Makineleri	Almanya-Düsseldorf	19-26 Ekim
CMEF Medical Equipment	Reed Sinopharm	Tıbbi Ekipmanlar	Çin-Shenzhen	29 Ekm-01 Ksm
Second Home	Home and Trends	İkinci El Ev ve Yazlık Emlak	Belçika-Bruksel	01-03 Ekim
Gitex Shopper	DWTC	Tüketicici Elektronik	BAE-Dubai	01-08 Ekim
Alger Industries	Batimatec Expo	Sanayi	Cezayir-Alger	03-06 Ekim
TUBOTECH	Messe Dusseldorf	Tüp, Boru, Valf, Pompa, Bağlantı Parça	Brezilya-Sao Paulo	03-05 Ekim
AUSA 2016	AUSA	Savunma Sanayi	ABD-Washington	03-05 Ekim
Obuv Mir Kozhi	ZAO Expocentr	Ayakkabı, Deri Ürünleri, Ham, Yan Ürünler	Rusya-Moskova	03-06 Ekim
WETEX 2015	DEWA	Su, Enerji Teknolojileri	BAE-Dubai	04-06 Ekim
EXPO REAL	Messe München	Ticaret ve Yatırım	Almanya-Münih	04-06 Ekim
CPhI Worldwide	UBM	İlaç-Ecza Malzemeleri	İspanya-Barcelona	04-06 Ekim
C.W.I.E.M.E Chicago	Cwieme	Bobinaj, Kablo, Sargı, Yalıtım ve Elektrikli Ekipman	ABD-Chicago	04-06 Ekim
Expo Shoes 2016	Art Expo	Ayakkabı ve Aksesuar	Ukrayna-Kiev	04-07 Ekim
Ambiente Ukraine	Primus	Züccaciye, Dekorasyon ve Ev Tekstil	Ukrayna-Kiev	04-06 Ekim
Origin Africa 2016	Ladin Fuarçılık	Moda ve Tekstil	Etiyopya-Addis Ababa	04-07 Ekim
Intermot	Koeln Messe	Motorsiklet, Scooter ve Bisiklet	Almanya-Köln	05-09 Ekim
Health Ingredients Japan	UBM Japan	Sağlık Ham Maddeleri ve Konferans	Japonya-Tokyo	05-07 Ekim
Sommet De L elevage	Sommet elevage	Hayvancılık	Fransa-Clemont	05-07 Ekim
TAITRONICS	TAITRA	Elektronik	Tayvan-Taipei	06-09 Ekim
Biotyl Esotenika	Incheba	Organik Beslenme, Ekoloji	Slovakya-Bratislava	06-08 Ekim
Pragadent	Incheba	Diş Cihazları, Aletleri, Cerrahi Malzemeleri	Çek Cumhuriyeti-Prag	06-08 Ekim
Matalex Vietnam	Reedtrader	Metal İşleme ve Üretim Tezgahları	Vietnam	06-08 Ekim
Agroprodmosh Moskova	Expo Centre	Gıda İşleme Teknolojileri ve Ambalaj	Rusya-Moskova	10-14 Ekim
FILTECH 2016	Filtech Exhibitions	Filtre ve Ayırma Tesisatları	Almanya-Köln	11-13 Ekim
Yarn Expo Autumn	Messe Frankfurt	İplik	Çin-Şangay	11-13 Ekim
Electronics Components	AsiaWorld-Expo	Elektronik, Yedek Parça ve Yan Ürün	Çin-Hong Kong	11-14 Ekim
Expo CIHAC 2016	UBM EMEA	Yapı	Meksika-Mexico City	11-15 Ekim
Yarn Expo	Messe Frankfurt	İplik	Çin-Şangay	11-13 Ekim
CHIC 2016	China World	Hazır Giyim ve Aksesuar	Çin-Şangay	11-13 Ekim
Weldex	MVK	Metal İşleme Makineleri	Rusya-Moskova	11-14 Ekim
Intertextile Shanghai Apparel Fabrics	Messe-Frankfurt	Tekstil Kumaş ve Aksesuar	Çin-Şangay	11-13 Ekim
Expopharm	Expo Pharm	Eczacılık ve İlaç	Almanya-Münih	12-15 Ekim
Roma Spasa	Roma Fiere	Gelinlik ve Abiye	İtalya-Roma	06-09 Ekim
Salon De L HABITAT	Toulouse Expo	Mobilya İç Dekorasyon	Fransa-Toulouse	06-09 Ekim
Taipei Electronics Show	TAITRA	Elektronik	Tayvan-Taipei	06-09 Ekim
SALON ZEN and BIO	Spas	Doğal Ürünler, Rahatlık ve Organik Gıda	Fransa-Nantes	07-09 Ekim
ESTETIKA	UU-IFAS	Kozmetik ve Güzellik	Belçika-Bruksel	08-10 Ekim
BIONORD	Bionord	Organik Gıda	Almanya-Hannover	Oct 09
Analytica China	Messe München	Laboratuvar Tekniği, Bio Teknolojik Ürünler	Çin-Şangay	10-12 Ekim
Motek	Messe Sinshheim	Yapı, İnşaat ve Montaj Endüstrileri	Almanya-Stuttgart	10-13 Ekim
Project Iraq	ifq Iraq	Yapı, İnşaat ve Çevre Teknolojileri	Irak-Erbil	10-13 Ekim
Taiwan Hardware Show	Kaigo Co	Hırdavat	Taiwan-Taipei	12-14 Ekim
Ambienta Zagreb	Zagreb Fair	Mobilya, Dekorasyon İç Dış Aksesuar	Hırvatistan-Zagreb	12-16 Ekim
Shanghai Lingerie Mode	Eurevet	Kadın İç Çamaşır, Moda	Çin-Şangay	12-13 Ekim
Energetiko Belgrad	Beogradski Sajam	Enerji	Sırbistan-Belgrad	12-14 Ekim
VIETBUILD CAN THO 2016	Soigan AFC	İnşaat, Yapı Malzemeleri	Vietnam-Hochi Minh City	12-16 Ekim
VNPRINTPACK	SECC	Ambalaj ve Baskı Endüstrisi	Vietnam-Hochi Minh City	12-15 Ekim
TIGIS	TAITRA	Yenilenebilir Enerji Sanayileri ve Su Teknolojileri	Tayvan-Taipei	12-14 Ekim
Electronics Fair	Tdctrade	Elektronik	Çin-Hong Kong	13-16 Ekim
Drema	PIF	Ağaç İşleme Teknolojileri	Polonya-Poznan	13-16 Ekim
Index Office	UMG	Ofis Mobilyaları	Hindistan-Mumbai	13-16 Ekim
AMB China	Messe Stuttgart	Metal İşleme	Çin-Nanjing	13-15 Ekim
4x4 Fest	Corrora Fiere	Özel Araçlar, Dörtçeker Araçlar, Taşıma Araçları	İtalya-Corrora	14-16 Ekim
ADDISBUILD	Ladin Fairs	Yapı ve Yapı Malzemeleri	Etiyopya-Addis Ababa	14-17 Ekim
SIAL	SIAL	Gıda Ürünleri	Fransa-Paris	16-20 Ekim
GITEX	DWTC	Bilgi ve İletişim Teknolojileri, Ofis Ekipmanları	BAE-Dubai	16-20 Ekim
Titas	Taipei Int'l	Tekstil ve Elbise	Taiwan-Taipei	17-19 Ekim
Saudi Build	REC EXPO	İnşaat ve Yapı Malzemeleri	Suudi Arabistan-Riyad	17-20 Ekim
LLOPE EXPO 2016	CIEC	Lazer	Çin-Pekin	17-19 Ekim
TITAS	Taiwan Textile	Tekstil	Taiwan-Taipei	17-19 Ekim
Moda Prima-Esma	Efimo	Giyim ve Aksesuar	İtalya-Floransa	18-20 Ekim
Gifts and Premiums	AsiaWorld-Expo	Hediyelik Eşya ve Ev Ürünleri	Çin-Hong Kong	18-21 Ekim
ALL IN PRINT	Messen Düsseldorf	Baskı Teknolojileri ve Matbaacılık	Çin-Şangay	18-21 Ekim
BuildTechAsia	Sphere	Yapı ve İnşaat	Singapur-Singapur	18-20 Ekim
Superminas	Amis	Pastanecilik	Brezilya-Gerais	18-20 Ekim
Frankfurt Book Fair	Frankfurter Buch	Kitap	Frankfurt-Almanya	19-23 Ekim
KOAA Show 2016	Ain Global	Oto Yedek Parça ve Yan Sanayi	Kore-Goyang	19-21 Ekim
Thailand BIG+BIH	Thaitrade Fair	Ev Aksesuarları	Tayland-Bangkok	19-23 Ekim
Glass Build America	NGA	Cam Teknolojileri, Pencere Kapı	Las Vegas-ABD	19-21 Ekim
Barcelona Meeting Point	Fira de Barcelona	Emlak	İspanya-Barcelona	19-23 Ekim
Shanghai Toy Expo	Spielweren Messen	Oyuncak, Hobi Malzemeleri ve Bebek Ürünleri	Çin-Şangay	19-21 Ekim
Medico 2016	Messe Dusseldorf	Sağlık, Tıbbi Ürünler	Almanya-Düsseldorf	14-17 Kasım
Jewellery Shows	Mfrs' Assn	Mücevher	Çin-Hong Kong	14-27 Kasım
IRAN CITY EXPO 2016	ELAN EXPO	Dekorasyon Malzemeleri, Belediye Ekipmanları	İran	17-19 Kasım
Moskova Mebel 2015	Expocentr	Ağaç İşleme, Mobilya Üretimi	RUSYA - Moskova	21-25 Kasım
The Big 5 Show	Dmg Events	Yapı ve İnşaat	BAE - Dubai	21-24 Kasım



YURT İÇİ FUARLAR

FUAR ADI	ORGANİZATÖR	KONU	YER	TARİH
TURKCAST 2016	Hannover Messe	Döküm Teknolojileri	Tüyap İstanbul	29 Eylül-01 Ekim
20.Uluslararası Isaf -Security Fuarı	Marmara Tanıtım	Güvenlik Sistemleri Hizmetleri Ekipmanları	İFM Yeşilköy	29 Eylül-02 Ekim
TABS 2016	TABA	Türk Afrika İş Zirvesi	Pullman Kongre Merkezi	30 Eylül -02 Ekim
QS Dünya MBA ve Yüksek Lisans Fuarı	Boyut Fuarçılık	Uluslararası Yüksek Öğretim	İstanbul Kongre Merkezi	1 Ekim
36. Uluslararası İstanbul Boat Show Fuarı	UBM NTSR Fuar	Denizcilik	İstanbul Marinturk	04-09 Ekim
Endüstri Fuarı 2016	CNR Expo	Endüstri Ürünleri, Ekipman ve Makineleri	İFM Yeşilköy	05-08 Ekim
10. Gıda ve Gıda-Tek Fuarı	Tüyap Adana	Gıda, İçecek, Unlu Mamuller Teknolojileri	Tüyap Adana	05-08 Ekim
Medikal Ürün, Ekipman ve Sağlık Turizmi	Pozitif Fuarçılık	Ameliyathane Cihazları, Sağlık Turizmi	İFM Yeşilköy	05-08 Ekim
Adana 10. Ambalaj Fuarı	Tüyap Fuarçılık	Ambalaj	Adana Tüyap	05-08 Ekim
Elektronist 2016	Marmara Fuarçılık	Elektrik, Elektronik	İFM Yeşilköy	06-09 Ekim
3. Anamur Tarım ve Gıda Fuarı	Pozitif Fuarçılık	Tarım, Hayvancılık	Anamur- Şehit Atanur	06-09 Ekim
10. Uluslararası Belediye ve Çevre 2016	Info Fuarçılık	Su Teknolojisi	Ankara AKM	06-09 Ekim
12. Uluslararası LED Aydınlatma Fuarı	Mint Fuarçılık	Elektrik, Elektronik	Atatürk Havalimanı	06-09 Ekim
4. Şehircilik ve Kent İhtiyaçları Fuarı	İZFAŞ Fuarçılık	Yapı, İnşaat	İzmir Fuar Alanı	06-09 Ekim
Yurt dışı Eğitim Alternatifleri	Akare Fuarçılık	Eğitim	Dedeman Bostancı	06-06 Ekim
2. Gıdamix Gıda ve Yaşam Fuarı	Akare Fuarçılık	Gıda	Cam Primit Antalya	06-08 Ekim
5. Uluslararası Elektronik ve Yan Sanayi Fuarı	Marmara Fuarçılık	Elektrik, Elektronik	İFM Yeşilköy	06-09 Ekim
Türkiye Hac ve Umre Turizm Fuarı	Meteks Fuarçılık	Turizm	Raffles Hotel-Zorlu Center	07-08 Ekim
Hac ve Umre Turizm Fuarı	Grup Medya	Turizm	WOW İstanbul	07-08 Ekim
Maktek Avrasya 2016	Tüyap Fuarçılık	Takım Tezgahları, Metal İşleme Makineleri	Tüyap İstanbul	11-16 Ekim
Burtarım 2016	Tüyap Bursa	Tarım, Tohumculuk, ve Süt Endüstrisi	Bursa Tüyap	12-16 Ekim
Hayvancılık ve Ekipmanları Fuarı	Tüyap Bursa	Tarım, Hayvancılık ve Ekipmanları	Bursa Tüyap	12-16 Ekim
31. Kurumsal İletişim ve Promosyon Fuarı	CNR Expo	Hediyelik Eşya	CNR İstanbul	13-16 Ekim
CeBIT Bilişim Fuarı	Hannover Fairs	Bilgisayar, İletişim Teknolojileri, Kablo	İFM Yeşilköy	13-15 Ekim
43. İstanbul Uluslararası Mücevherat Fuarı	UBM Rotafor	Kuyumculuk, Mücevherat, Saat	İFM Yeşilköy	13-16 Ekim
14. Bayılık Fuarı	MedyaFors Fuarçılık	Perakende, Markalı Bayılık	CNR İstanbul	13-16 Ekim
İstanbul Tasarım Fuarı	IDF Fuarçılık	Hediyelik Eşya	Eski Şapka Fabrikası	14-18 Ekim
Hazır Giyime Yönelik Kumaş, Aksesuar Fuarı	CNR Fuarçılık	Tekstil	İFM Yeşilköy	19-21 Ekim
Texworld Hazır Giyim Fuarı	Messe Frankfurt	Tekstil	Lütfi Kırdar İstanbul	19-21 Ekim
Ayakkabı Çanta Fuarı	İzfaş Fuarçılık	Deri Ayakkabı	İzmir Fuar Alanı	19-22 Ekim
12. Türkiye Çağrı Merkezi Fuarı	IMI Fuarçılık	Telekomünikasyon	Haliç Kongre Merkezi	19-20 Ekim
Texmak 2016	İstanbul Fuarçılık	Tekstil Makineleri, Aksesuarları	İFM Yeşilköy	19-21 Ekim
Global Sağlık Turizmi Zirvesi ve Fuarı	HNB Fuar	Medikal	Jw Marriott Hotel Ankara	19-21 Ekim
3. Sleep Well Yatak ve Teknolojileri Fuarı	Voli Fuarçılık	Mobilya, Dekorasyon	İFM Yeşilköy	20-23 Ekim
11. Gıda ve İçecek Ürünleri Fuarı	Tüyap Konya	Gıda, İçecek	KTO Tüyap Konya	20-23 Ekim
Konya Gıda İşleme Fuarı	Tüyap Konya	Gıda, İçecek Teknolojileri, Paketleme	KTO Tüyap Konya	20-23 Ekim
Konya Süt Endüstrisi Fuarı	Tüyap Konya	Gıda, Süt, Sıtlı Mamuller ve Endüstri	KTO Tüyap Konya	20-23 Ekim
29. İnşaat Fuarı	Yem Fuarçılık	Yapı, İnşaat Malzemeleri ve Teknolojileri	ATO Ankara	20-23 Ekim
Rensef 4. Yenilenebilir Enerji Sistemleri	Agoras Fuarçılık	Enerji, Isı ve havalandırma, Enerji Sistemleri	Cam Primit Antalya	20-22 Ekim
Ağaç İşleme Makineleri Fuarı 2016	Reed Tüyap	Ağaç İşleme Makineleri, Kesici Takımlar	Tüyap İstanbul	22-26 Ekim
19. Uluslararası Mobilya Fuarı	Reed Tüyap	Yan Sanayi Aksesuarları, Orman Ürünleri	Tüyap İstanbul	22-26 Ekim
Adana 10. Mobilya-Dekorasyon Fuarı	Tüyap Adana	Mobilya, Dekorasyon	Adana Tüyap	25-30 Ekim
Ev Tekstili Dekorasyon Fuarı	İstanbul Fuarçılık	Tekstil	İFM Yeşilköy	26-29 Ekim
IEFT Yurtdışı Eğitim Fuarı	İstanbul Eğitim	Eğitim	İstanbul Kongre Merkezi	29-30 Ekim
11. Gıda-Tek Fuarı	Reed Tüyap	Gıda ve İçecek Teknolojileri, Gıda Güvenliği	Tüyap İstanbul	02-05 Kasım
Avrasya 22. Uluslararası Ambalaj Fuarı	Reed Tüyap	Ambalaj Endüstrisi	Tüyap İstanbul	02-05 Kasım
Çağdaş Sanat Fuarı	İkon Fuarçılık	Hobi Malzemeleri	Lütfi Kırdar İstanbul	02-06 Kasım
Modev 2016 Uluslararası Mobilya	A ve A Fuarçılık	Mobilya, Dekorasyon	ANFA Altınpark	02-06 Kasım
Otel, Gastronomi Fuarı 2016	SINE Fuarçılık	Endüstriyel Ekipman	İFM Yeşilköy	02-06 Kasım
Manisa 10. Tarım, Gıda, Hayvancılık Fuarı	SNS Fuarçılık	Tarım, Hayvancılık	Manisa	03-06 Kasım
22. Yapı Fuarı	Yem Fuarçılık	Yapı, İnşaat	İzmir	03-06 Kasım
5. Uluslararası Eğlence, Aktivite	Tureks Fuarçılık	Yapı, İnşaat	İFM Yeşilköy	03-06 Kasım
8. Doğal ve Organik, Sağlıklı Ürünler Fuarı	Tureks Fuarçılık	Gıda	İFM Yeşilköy	03-06 Kasım
3. Canlı Besi Hayvanları Fuarı	Platform Fuarçılık	Tarım, Et Ürünleri İşleme Teknolojileri	Efes K.M. - Kuşadası	03-06 Kasım
Mobilya Ve Dekorasyon Fuarı	Modet Fuarçılık	Mobilya, Dekorasyon	Hikmet Şahin KP - Inegöl	08-13 Kasım
16. Müsiad Ticaret Fuarı	İstanbul Fuarçılık	Ticaret	İFM Yeşilköy	09-13 Kasım
7. Uluslararası Kimya Sanayi Grup Fuarı	Artkim Fuarçılık	Boya ve Kimyasal	İFM Yeşilköy	09-13 Kasım
26. Uluslararası İstanbul Sanat Fuarı	Tüyap Tüm Fuarçılık	Hobi Malzemeleri	Tüyap İstanbul	12-20 Kasım
Amerika ve İngiltere Eğitim Fuarı	ISF Fuarçılık	Eğitim	Hilton İstanbul	12-12 Kasım
İstanbul 35. Kitap Fuarı	Tüyap Fuarçılık	Kitap	Tüyap İstanbul	12-20 Kasım
6. Sert Kabuklu Yemişler Fuarı	Globus Fuar Kongre	Meyve ve Sebze Teknolojileri	Hilton İstanbul Bomonti	14-15 Kasım
Bursa 9. Otoshow	Tüyap Bursa	Otomotiv ve Yan Sanayi	Bursa Tüyap	15-20 Kasım
2016 Emlak Fuarı	İstanbul Fuarçılık	Konut İşyeri Satınalma, Kiralama	İFM Yeşilköy	16-20 Kasım
13. Uluslararası Mermer, Doğal Taş Ürünleri	Pozitif Fuarçılık	Mermer, Doğal Taş Teknolojileri	İFM Yeşilköy	16-19 Kasım
Uluslararası Logitrans Transport Lojistik	Eko MMI	Lojistik, Depolama	İFM Yeşilköy	16-18 Kasım
Adana 9. Sera-Bahçe Fuarı	Tüyap Adana	Çiçekçilik	Adana Tüyap	16-20 Kasım
Uluslararası Yapex Yapı Yenileme	Akdeniz Reklamcılık	Yapı Malzemeleri, Restorasyon	Antalya	16-19 Kasım
Domates Yetiştiriciliği ve Teknolojileri Fuarı	MSK Fuarçılık	Tarım, Hayvancılık	Kumluca Belediyesi	17-19 Kasım
Boya Sanayi Fuarı	CNR Expo	Boya ve Kimyasal	İFM Yeşilköy	17-19 Kasım
İzmir Kırtasiye Fuarı	İZFAŞ Fuarçılık	Kırtasiye, Ofis Araçları ve Eğitim	İzmir İZFAŞ	17-20 Kasım
Aysaf 56. Uluslararası Ayakkabı Yan Sanayi	Pozitif Fuarçılık	Deri Ayakkabı	CNR Expo Yeşilköy İstanbul	23-26 Kasım
15. İstanbul Perakende Fuarı	Soysal Fuarçılık	Perakende	Lütfi Kırdar İstanbul	23-24 Kasım
2016 Samsun Gıda Fuarı	Tüyap Tüm Fuarçılık	Gıda ve İçecek Ürünleri, Gıda İşleme	Samsun Tüyap	24-27 Kasım
Restoran Ekipmanı Fuarı	GL Events Fuarçılık	Endüstriyel Ekipman	İstanbul Kongre Merkezi	24-26 Kasım
2016 Avrasya 8. Bitki Fuarı	CYF Fuarçılık	Süs Bitkileri, Peyzaj ve Yan Sanayileri	İFM Yeşilköy	24-27 Kasım
Göller Bölgesi Tarım ve Hayvancılık Fuarı	Detay Fuarçılık	Tarım, Hayvancılık	Süleyman Demirel Isparta	24-27 Kasım
7. Madencilik Fuarı	Tüyap Fuarçılık	Tünel İnşa, Makine ve Ekipmanları	Tüyap İstanbul	24-27 Kasım
Kauçuk Endüstrisi Fuarı	Tüyap Fuarçılık	Plastik Kauçuk	Tüyap İstanbul	24-27 Kasım
16. Uluslararası Tarım Ekipmanları Fuarı	UBM NTSR Fuar	Sera, Tarım Ekipmanları ve Teknolojileri	Antalya	30 Ksm-03 Arık



**Ankara Chamber of Industry
Chairman
Nurettin Özdebir**

MANUFACTURING INVESTMENT AND JOB- CREATION WILL CONTINUE DESPITE TRAITORS

The coup attempt staged on the 15th of July is recorded as the most treacherous act in the history of our Republic. The treacherous members of the Fethullah Gülen Terror organization (FETO) bombed the Presidential buildings and the Parliament building without even a hint of hesitation by using tanks, helicopters and warplanes. Fortunately, the treacherous gang was repelled by the heroic resistance of our President, Prime Minister, cabinet members, opposition members, our people, police forces, judiciary members and by those members of the army who did not involve in the coup attempt just to defend democracy. Aiming to trigger a civil war in Turkey in a bid to divide our country, the treacherous gang of FETO will probably not give up, despite its failed coup attempt, and will continue to betray our nation. For that reason, we must all be very careful and stay alert.

Our country has been under harsh attack from a number of different fronts by the world's most dangerous terror organizations, including ISIS, PKK, THKP-C, YPG-PYD, and FETO. The terror attacks staged in recent weeks show us that these terror organizations are acting in close cooperation. Some foreign powers are cooperating with and, in some cases, using them for their own political purposes just to put pressure on Turkey. We need to maintain our unity and put on ice our ideological differences in order to survive these attacks and keep standing as a nation. Because the danger we are facing is huge. These days prove true the principle of "No detail is important when the motherland is at stake". So, both the great unity shown by a millions-strong rally in Yenikapı on the 7th of August and

the pro-democracy rallies staged across the country help us be confident about our future. This solidarity will be the most essential assurance in our fight against terrorism and must be maintained, come what may. We are ready to support, as much and as long as we can, the Government and security forces in their fight against terrorism organizations.

The coup attempt staged on the 15th of July caused fluctuations in the domestic markets for only a few days. The people converted some USD 11 billion into Turkish Lira in only a week's time, helping the foreign exchange market to get back to normal. Following the coup attempt, S&P downgraded the rating on Turkey and Fitch cut the country's rating outlook to negative, but neither had any measurable impact on the Turkish markets or on foreign capital inflows and outflows. On the other hand, long-term impacts of the treacherous coup attempt on the Turkish economy will depend on how we, as business people and industrialists, will act. We must, first of all, keep our motivation high and stay optimistic about the future of our country. For all these reasons, we will, and we must, keep manufacturing and investing and create even more jobs despite traitors.

TECHNOPARKS: ECONOMY'S LESS-KNOWN HEROES

The rapid and compulsive shift by business enterprises from domestic to international markets due to increasing competition is weakening single-market services. Combining newly generated information with technology, technoparks are opening their doors wide to enterprises that wish to improve their competitive edge and enter international markets. Then, what do technoparks, exporting USD 2.4 billion worth of technology products in cooperation with universities, the state and industrial companies, really mean to Turkey?

The number of Technology Development Zones in Turkey grew from 2 in 2002 up to 64 in 2016. These technoparks, where a total of 4.176 enterprises are actively operating and have completed 20.283 projects so far and are still working on 8.573 new projects, export USD 2.4 billion worth of technology products and have created jobs for more than 41 thousand skilled individuals. Turkey allocates only 1% of its national income to R&D and now aims to increase that percentage to 3% in a bid to spend USD 60 billion/year on new R&D projects.

"ALLOCATED TL 84 MILLION THIS YEAR"

Stating that the revised law on R&D will further improve Turkey's innovative ecosystem, Dr. Faruk Özlü, Minister of Science, Industry and Technology, says, "There are 51 Technology Development Zones in Turkey, and their number will soon reach 64, with 13 addi-



tional TDZ's in the pipeline. This year, we have allocated TL 84 million for TDZ development. We would like to make Turkey a country spending USD 60 billion/year on new R&D projects."

"1% OF GDP SPENT ON R&D"

Stating that technoparks have been operating in Turkey for only the last 15 years, Hakan Gümüş, Chairman of Technopark Users Association (TEKNODER), says, "The U.K. and U.S. launched their technoparks 35 years ago, while R&D is almost a new concept to Turkey. While developed countries across the world allocate nearly 3% of their GDP to R&D, this rate could reach 1% only recently in Turkey thanks to a series of initiatives taken in the last decade."

"POOR COMMERCIALIZATION OF PRODUCTS"

ODTÜ Teknokent Assistant General Manager Hanzade Sarıççek says, "Poor commercialization of technology products is one of the most serious challenges we are facing. Though project-oriented technopark companies have been developing many remarkable R&D projects and have highly qualified human resources, they lack efficiency in product promotion and sales."

"BİLKENT CYBERPARK RECORDS TL 5 BILLION IN TURNOVER"

Stating that Bilkent Cyberpark hosts 240 businesses, Bilkent Cyberpark Assistant General Manager Faruk İnaltekin said, "These businesses have exported over USD 350 million worth of products so far, with a total turnover reaching over TL 5 billion."

"FEASIBLE IDEAS GENERATE ADDED VALUE"

Hacettepe Teknokent Chairman Prof. Candan Gökçeoğlu: "Young people develop and export software. Technoparks are a very efficient and smart model for the country's development as they involve extensive brain power. Through technoparks, we are capable of developing low-cost and high value-added products. Teamwork generates new ideas and they become feasible and finally turn into products at technoparks."

"UNIVERSITIES AND INDUSTRIALISTS SHOULD TRUST EACH OTHER"

Stating that universities and industrialists should trust each other more in order to improve techno-cities, Ankara Techno-city R&D Coordinator Prof. M. Emin Candansayar says, "The Government is offering a range of incentives and support to encourage cooperation between universities and industries; but representatives from universities and industries are still wary of each other. They have their own complaints against each other. And this lack of trust on both sides prevents techno-cities from growing. We need to increase the number of examples for efficient cooperation to overcome this lack of trust."



HANDE ÖZTÜRK: "WE REALIZE THE VALUE OF WHAT WE DO ONLY AFTER GOING ABROAD"

Impressed by the dynamism of the construction site where she interned during her university education, Hande Öztürk is a successful and visionary business woman who started a professional career right after graduation.

Stating that the role of leading technology companies are a bit too much exaggerated, Gemak Food Processing Machinery Inc. General Manager Mrs. Hande Öztürk says, "We realize the value of what we do only after going and spending some time abroad."

Does being a woman in the business world have its disadvantages?

Let me quote what our CEO Devrim Erol once said: "I have not had any disadvantage as I have never asked for any advantage from anyone." I think the same way, and almost every industrialist faces nearly the same challenges. What matters here is the level of knowledge you have of your business and the market.

How can you describe an industrialist?

It is great to be an industrialist. You take a raw material, which normally appears to be good for nothing on its own, and process it into a product by using your brain, technology and labor. You build a plant, if you can, and touch the lives of people. Moreover, if you employ 100 people, for instance, that means you provide bread for at least 400 other people. So these and other similar contributions can not compare to anything. Industrialists normally reinvest their industrial income in industry. It is an unrestrainable craze and it is very contagious.

"THE STATE AND INVESTORS SHOULD TRUST EACH OTHER"

We hosted the 21st Electric Power Committee of the Ankara Chamber of Industry at our Round-table Meeting. Sharing the comment that a system should be developed to build trust between the state and investors, members of the Committee say their sole goal recently is to survive rather than earning money.

Nurettin Özdebir, Chairman of both the Electric Power Committee of the Ankara Chamber of Industry (ASO) and Nuriş Elektrik:

"Investments in bottleneck"

Bureaucracy in Turkey is somehow convinced that citizens and particularly investors are tricksters. Bureaucrats often act to virtually agonize investors because they have this idea, "We won't let anyone to rob the state or citizens of their rights." Politicians say they will offer incentives in a certain industry, but, until their offer took the form of a law, they face a series of hindrances set by many bureaucrats, beginning from those supposed to formulate the intended law, having concerns that the incentives offered may be abused through secondary regulations. At the end of the day, it becomes really hard and it takes very long for investors to benefit from such incentives..

Mahmut Yiğit, Vice-chairman of Yiğit Akü:

"Permissions from 25 different public offices are required to make investment"

We have difficulties in sourcing raw materials, in addition to facing environmental challenges, in the production of batteries. Our company was founded as a small

workshop in 1976 at the Ata industrial complex. Today, we employ 536 individuals at our plant, spanning 40 decars of land. We export products to 90 countries. Last year, we exported USD 74 million worth of products. Our company has been ranking among the largest 500 companies in Turkey for the last five years. As a person involved in investment business for many years, I get really confused when new economic packages are disclosed. We have serious difficulties in making investment.

Ali Kartal Usluel, Board Member of Usluel Enerji Tesisleri:

"We made an energy investment, trusting that the government will buy. But we failed after privatization."

We focus on electric power generation contracts. In projects we assume, we develop certain integrations and install various systems before putting them into active service. We develop and deliver turnkey solutions for high-voltage transformer centers, electric power transmission lines, communication and automation systems. In this context, we specifically develop solutions for complicated electromechanical projects. Currently, we are conducting projects in Turkey, Iraq, Afghanistan and UAE.



Süreyya Çetin Tekin, Chairman of Radsan Elektromekanik:

“Industrialists do not follow their own standards”

We have difficulties in recruiting even unqualified employees, let alone qualified employees. For that reason, we have invested specifically in a few employees, and I hope it will pay off well. As a company based on technology, we are doing our best to follow all technological developments and to enter international markets.

Zafer Arabul, General Manager of Emek Elektrik:

“Hard to access incentives; better receive bank loans.”

In the electric goods market, if you want to manufacture a certain world-class product and enter the international market with it, you must conduct a series of tests on the product. If the industry lacks the necessary laboratories to do that, it can go nowhere. And the private sector can not afford to build and equip such laboratories. It can only support and assist the state in achieving that.

Nihat Güçlü, Executive Manager of EPTİM:

“Everyone praised our project, but no one provided the piece of land needed.”

EPTİM has two affiliates. Like some other companies, we developed a project jointly with TUBİTAK in 2009. That year, we were providing automation services for the Elbistan Thermal Power Plant, and I used to come back to my hotel with my nostrils full of coal dust. After having completed the work at the Plant and returned home, we developed a system which can absorb and arrest all gases emitted from the chimneys of thermal power plants. We did that working jointly with TUBİTAK, Middle-East University, and Hacettepe University. In only two years, we manufactured a prototype of the system and conducted nearly 3 thousand tests and finally managed to decrease harmful gas emission by up to 94%. Moreover, we produced animal feed from waste from these power plants and raised green plants. The Ministry of Agriculture and agriculture departments of universities appraised the system. But no one has yet provided the piece of land we needed to implement the system. A number of Ministers have come and gone since then.

Şerif Birdal, Manager of EMS Elektromekanik:

“Terms and specifications in public tenders constantly change.”

We manufacture protective command panels for power sub-stations. Our primary customer is the state and then comes building contractors. We do not normally assume turnkey projects, as building contractors outsource such work to us. Qualification certificates used to be given in a different way in the industry. To be eligible to a qualification certificate, companies like us had to assume and complete small-sized contracts. As they gain experience, they would be given more complex contracts, just like a student passing his class. It is not working that way today. I mean, any one grabbing a bank letter of credit today is allowed to assume large-scale contracts. For that reason, deep-rooted companies have not even been attempting to bid for public contracts in recent years.



ELECTRONICS INDUSTRY TO BECOME SUPPLIER THROUGH QUALIFIED WORKFORCE

Boasting the best qualified workforce of the last century, the electronics industry aims to export goods worth of USD 45 billion in 2023. Studies confirm that the global electronics industry is growing 3% each year in the 21st century. However, Turkey has failed to show the expected performance in the industry which contributes to productivity in all the other industries. Planning to become a supplier of advanced engineering services with its young population, Turkey is a promising country with its prosperous sub-industries, though it is a bit far from tapping its own full potential.

ÖYKÜ KORKMAZ, GENERAL SECRETARY, WHITE GOODS MANUFACTURERS ASSOCIATION OF TURKEY:

"PROVIDING POSITIVE CONTRIBUTION TO CURRENT DEFICIT"

Stating that the Turkish white goods sector has become a driving force behind the European and global white goods sectors, Öykü Korkmaz, General Secretary of the White Goods Manufacturers Association of Turkey, said, "The sector generates the highest level of innovation in Turkey and is conducting advanced R&D projects at a fast pace. Though we unfortunately do not have any record-setting Turkish athletes, but our industry members have been producing the world's best products in terms of saving energy and water, and this strengthens Turkey's image in the world in the areas of technology and innovation."

HÜSEYİN URAN TIRYAKIOĞLU, INDUSTRIAL CONSULTANT:

"INDUSTRY 4.0 IS BASED ON ELECTRONICS"

Stating that there is almost no industry which does not use an electronic product or equipment, Tiryakioğlu says, "Today, electronic goods or devices are used everywhere we can imagine, from factories to personal equipment and from toys to space technology. In addition, no scientific research, technological development, measurement, data recording or analysis, data-based computation, processing, artificial intelligence, process management, automation and control, or communication among machinery would be possible without electronic equipment or software."

HASAN BASRİ BOZKURT: HİDROMEK'S CREATIVE BRAIN

"TURKISH MACHINERY INDUSTRY HAS GREAT POTENTIAL"



Hasan Basri Bozkurt, who resisted the 1974 U.S. embargo by developing spare parts for heavy-duty machinery and started his business career 38 years ago by converting tractors into heavy-duty machinery, is the owner of Hidromek which exports products to more than 50 countries in 5 different continents. Renowned for his dedication to innovation, Bozkurt says, "The Turkish machinery industry has great potential. I am glad that Hidromek is the first and only Turkish brand ranking among the world's largest 50 manufacturers of heavy-duty machinery."

What is your opinion on the industry's prospects?

Turkey has a young population, characterized by entrepreneurial spirit. And this creates a fertile environment where professionalism in the field of engineering easily grows and where relatively low-cost labor can be accessed. Easy access to raw materials in the domestic market brings considerable advantages to the manufacturer. The experience and expertise gained by today's entrepreneurs in the course of time, coupled with the increase in the number of entrepreneurs and the improvement in the approach to quality, shows us that the industry has a bright future. However, the industry also has its own weaknesses, such as the lack of data inventory, poor standardization and certification, insufficiency of qualified workforce, sluggishness in branding and marketing operations and so on.

On which area Turkey should focus the most?

Turkey aims to record USD 500 billion in exports in 2023. It is expected that machinery exports will account for 20% of that total, and the heavy-duty machinery segment of the industry is projected to hold a share of USD 10 billion in the total exports. In order to be able to achieve these goals, the industry is expected to manufacture machinery worth of approximately USD 17 billion and also make an additional investment of USD 5 billion. Based on these figures, I believe the machinery industry will play a much more important role in the years to come.

Bahsi geen aracın ortalama yakıt tüketiimi 100 km'de 7.2 L, CO₂ emisyon değeri ise 168 g/km'dir.

Gölgede bırakır.



FORD **MONDEO**

> 1.5L EcoBoost 160PS Otomatik

Otomatik vites seçeneğıyle gelen 1.5L EcoBoost motoru tam 160PS güç üretiyor.

Ford Mondeo üstün performansııyla diğerlerini gölgede bırakıyor.

ford.com.tr/mondeo

   /FordTurkiye



Ford Yetkili Satıcısı
Başer Otomotiv

Ayaş Yolu No: 199 Sincan / Ankara
Tel: (0312) 269 80 00
www.baseroto.com.tr



YENER-SAN®

dost kapınız

www.yenersan.com.tr

Asansör Kat ve Kabin Kapıları İmalatı
Otomotiv Yan Sanayi
CNC Lazer Kesim ve Büküm İşleri

0312 354 81 48 - 354 81 13 - 354 62 03

