



*Kocaeli Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Sezer Ş. KOMSUOĞLU:*

**Türkiye'nin 3. Büyük Üniversitesi olarak sanayici ile işbirliğine büyük önem veriyoruz**



*KSO Başkanı Ayhan Zeytinoglu:*

**KÜRESEL REKABETLE BAŞA ÇIKMAK VE ÇAĞ ATLAMANIN TEK YOLU OLARAK AR-GE VE YÜKSEK TEKNOLOJİYİ GÖRÜYORUZ**



*KSO Başkan Yardımcısı  
Çınar Ulusoy*

**KSO ve KOÜ ARASINDA  
SANAYİ ÜNİVERSİTE İŞBİRLİĞİ  
GÖRÜŞMELERİ HIZ KAZANDI**



*Makine İhracatçıları Birliği Başkanı  
Adnan Dalgakıran*

**KALİTE GELİŞTİREMİYOR  
AR-GE YAPAMIYORUZ**



*Serbest Bölgeler Eski Genel  
Müdürü Tuğrul Yalçın:*

**KOCAELİ SERBEST BÖLGESİ  
İHRACATI 1 MİLYAR DOLARA  
ÇIKACAK**

### ziyaret

**LIBYALI İŞADAMLARI KOCAELİ  
SANAYİ ODASI'NI ZİYARET EDEREK  
İŞBİRLİĞİ ARADI**

### araştırma

**KOCAELİ FİRMALARININ EKİM AYI  
KAPASİTE KULLANIMI YÜZDE 71.9  
OLARAK GERÇEKLEŞTİ**

### ödül

**KOBİ VE GİRİŞİMCİLİK ÖDÜLLERİ  
YARIŞMASI'NDA KOCAELİ'DEN 5  
GİRİŞİMCİ FINALİST OLDU**

# Uluslararası piyasada birlikteyiz.

Dış Ticaret ürünlerimizle, uluslararası piyasada çalışan firmanızın beklentilerine uygun, kaliteli ve modern hizmetler sunarak dış piyasalardaki başarılarınıza destek oluyoruz!

Firmanıza özel çözümlerle riskinizi minimize ediyor, rekabet gücünüzü ve başarılarınızı artırıyoruz.

- Akreditif
- Kabul/Aval Kredileri
- Harici Garantiler
- İhracat Akreditifi İskontosu
- İhracat Faktoringi
- Eximbank Kredileri
- Ülke Kredileri





32



14



04

**KOCAELİ SANAYİ ODASI**  
**Adına İmtiyaz Sahibi**  
Memet Barış Turabi

**Yayın Kurulu**  
Ayhan Zeytinoğlu,  
Memet Barış Turabi

**Reklam ve**  
**Haber Koordinasyonu:**  
Elif Bilgisu

**Fotoğraf:**  
Murat Özer

**Kocaeli Sanayi Odası Adres**  
Fuar içi 41040 Kocaeli  
Tel: 0262 315 80 00

**A** **nadolu Basın Merkezi**

Yayına hazırlık:  
Genel Yönetmen  
Levent Akbay

Editörler Yayın Koordinatörü Görsel Yönetmen  
Belma Özgen Umutcan Akbay Melis Çinçinoğlu

Yayın Şefleri:  
Didem Özen, Esra Özgen, Mehtap Kantemir

Görsel Destek  
Anadolu Basın Merkezi

İletişim:  
Adres: Birlik Mahallesi 414. Sokak  
10/B Çankaya/ANKARA  
Tel: 0312 496 01 37 - 09  
www.anadolubasinmerkezi.com

Baskı  
Arkadaş Basım Sanayi Ltd. Şti.  
Kazım Karabekir Cad. Sütçüoğlu İşhanı No: 37/4  
Ulus-ANKARA  
Tel: 0312 341 57 07

Yayın Tarihi: 13.11.2013

## içindekiler

- 2 Başkan'dan Mektup: "Çağ atlamanın tek yolu Ar-Ge ve teknoloji"
- 4-10 üniversite - sanayi işbirliği ve teşvikler
- 11 duyuru: 'sektörünüzün yıldızı olmaya hazır mısınız?'
- 12-14 sektörlerden: makine
- 16-18 girişimcilik
- 19 fuar
- 22 rapor
- 24 meclis toplantısı
- 26-27 ziyaretler
- 28-29 finansal risk yönetimi
- 29-36 etkinlikler
- 37 meslek komiteleri
- 38-42 sektörlerden: otomotiv
- 43 sektörel
- 44-46 şirketlerden
- 47 eğitim
- 48-49 kültür - yaşam
- 50-53 ekonomi
- 54-59 ülke: lüksemburg
- 60 abigem

27



06



17



Orta Vadeli Program'da radikal revizyon isteyen Başkan Zeytinoğlu küresel rekabet için yol gösterdi:

## Çağ atlamanın tek yolu Ar-Ge ve teknoloji

**K**SO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu Orta Vadeli Program'ın düşürülen hedefler nedeniyle yol gösterici olmaktan çıktığını, hedeflerin düşürülmesinden sonra, radikal revizyonlarla daha yüksek hedeflere ulaşılması gerektiğini belirtti.

İhracatın yükselme eğiliminin durduğuna, bunun da cari açığı uyardığına dikkat çeken Ayhan Zeytinoğlu, Türkiye'nin çağ atlaması için daha kârlı sektörlerle girmek gerektiğini, bunun için çok daha aktif hale getirilmesi gereken üniversite-sanayi işbirliği ile ar-ge ve teknolojiye sıçrama yapmak gerektiğini söyledi.

Devletin bu alanda verdiği desteklerin kullanılması gerektiğini vurgulayan ve özel sektöre bu anlamda çağrıda bulunan Ayhan Zeytinoğlu katma değerli ürün üretiminin zorunluluğuna dikkat çekti.

Ayhan Zeytinoğlu, son dönemde bütçede gelirlerin dikkat çekecek kadar arttığını, buna karşın giderlerin de artmasının sağlanan yararları düşürdüğünü, gider artışının kontrol edilmesi gereken bir değişken olduğunu vurguladı.

Merkez Bankası'nın döviz müdahalelerinin süreklilik taşımasını gerekli görmeyen, işsizliğin önümüzdeki dönemde artış trendinde olduğuna işaret eden Ayhan Zeytinoğlu'nun makro ekonomik gelişmelere ilişkin değerlendirmeleri şöyle:

### -BÜYÜME

Sanayi üretim endeksi eylülde 122,6, sanayideki büyüme ise yüzde 6,4 olarak gerçekleşti. Sanayi üretimi eylül ayında zirve yaptı. 2010 yılından bu yana en yüksek endeks değerine ulaştı. Söz konusu büyümeye en büyük katkı imalat sanayinden geldi. 3. çeyrek için sanayi üretim endekslisi bir tahminde bulunursak yüzde 4 dolayında bir büyüme tahmin etmekteyiz.

Sanayi kesiminin dışındaki katkı faktörlerinin biraz daha yüksek olduğu bir dönemi de yaşadığımız için ve 3. çeyrek üç aylık enflasyonun

yaklaşık "sıfır" düzeyinde kalması ile dış ticarete daha fazla açık veren gelişme dikkate alındığında; 2. çeyrekte yaşadığımız aşırı pozitif bir sürpriz bekleme olasılığını çok zayıf olarak değerlendiriyoruz. Bu koşullar da ilave edildiğinde 3. çeyrek büyüme beklentimiz yüzde 3,7 - 4,5 arası çıkıyor.

### -DIŞ TİCARET

TÜİK tarafından açıklanan verilere göre eylül ayında ihracat 13,1 milyar dolar, ithalat 20,6 milyar dolar olarak gerçekleşti.



Türkiye İhracatçılar Meclisi ise ekim ayı ihracatını 11,9 milyar dolar olarak açıkladı. Geçmiş dönemdeki TİM-TÜİK ilişkisini dikkate alırsak; TÜİK'in açıkladığı verilerde Ekim ayında takribi olarak ihracatta yüzde 4 civarında azalma olasılığını tahmin ediyoruz.

2013 yılında ihracatın artış temposu ithalatın gerisinde kaldı. Maalesef bu da dış ticaret açığının giderek artmasına neden oluyor. Açık yılın ilk dokuz ayında yüzde 17,3 seviyesine ulaşmıştır. İhracata destek noktasında kurların serbest bırakılması da dahil yeni tedbirlere ihtiyaç olduğunu düşünüyoruz.

#### -ENFLASYON

Ekim ayında bir önceki aya göre ÜFE yüzde 0,69, TÜFE ise 1,80 olarak gerçekleşti. Yıllık bazda ÜFE'nin önemli bir artış gösterdiği, TÜFE'nin ise 2012 yılındaki seviyesini koruduğu görülüyor. Nitekim ÜFE-TÜFE makası büyük ölçüde kapandı. Talep tarafındaki fiyat gelişiminin, maliyet tarafında da tetiklendiği görülüyor. Özellikle ÜFE'de; 2012'ye göre 2013 yılında milli gelirdeki artışın etkisi de yansımaktadır.

Üretimdeki canlanmanın girdi maliyetlerini artırması makuldür. ÜFE-TÜFE açısından, global konjonktür açısından FED'in genişleme tabanlı para politikasının etkisi de göz ardı edilemez. Endişe yaratan; nokta döviz kurunun enflasyona geçişkenliğinin bir süre daha etkileme potansiyelidir. Bir evvelki Orta Vadeli Programda enflasyon yüzde 5,3 olarak hedeflenmişti. 2014-2016 yılı OVP'da ise yüzde 6,8'e yükseltildi. Merkez Bankası da yılsonu enflasyon tahminini Orta Vadeli Programda yer alan yüzde 6,8'e yükseltmişti. Tahminimize göre yıllık enflasyon yüzde 7 - 7,5 düzeyi ile hedeflenen oranın üzerinde gerçekleşecektir.

#### -FAİZ VE KURLAR

Faiz ve kurlara geçecek olursak bizde moda gösterge olan reel kur ile bir değerlendirme yapabiliriz. Reel efektif döviz kuru TL'nin, aşırı değerli olarak gördüğü seviyeler olan 122 puana ulaşmıştı. O süreçte MB dahi TL çok değerli, müdahale gerekir diye devreye girmektedir. Son dönemde ise, MB TL'nin değeri çok düşüyor diye devreye girmiş, hatta sene sonu için kur seviyesi dahi belirtmiştir. Reel kurun 110'un altına gerilediği seviyelerde TL değerli diye bir değerlendirme mevcuttur.

Bugün itibarıyla 2,04 TL olan dolar seviyesinin TL için aşırı deşersiz yakın olduğu düşünülür. Böyle olunca da dolar satım ihaleleri şeklinde TL'nin değer kazanmasına yardımcı olunmaya çalışılır. Bu tip müdahaleler ise bizim sanayici ve ihracata önem veren anlayış olarak ikna olamadığımız bir süreçtir.

#### -İŞSİZLİK

Temmuz ayında işsizlik oranı yüzde 9,3 olarak açıklandı. Yaz aylarında tarım sektöründe yaşanan işgücü talebi nedeniyle, işsizliğin azalacağını umuyorduk. Normal şartlarda, Temmuz ve Ağustos aylarında işsizlik oranı en düşük seviyelerdeyken, bu yıl Mayıs ve Haziran aylarında taban yaparak yükselişe geçmiştir. Oysa aldığımız geri bildirimlere göre sanayinin eleman ihtiyacı olduğunu biliyoruz.

Bu konuda yapısal bir sorun olduğunu düşünüyoruz. Önümüzdeki aylara ilişkin beklentimiz işsizliğin artacağı yönündedir.

#### -BÜTÇE

Yılın ilk dokuz ayında 4,7 milyar TL bütçe açığı verdik. Geçen yıl aynı dönemde 14,4 milyar TL açık vermiştik. Geçen yıla göre bütçe performansı yüzde 88,7 oranında daha iyi oldu.

Gelirlerdeki artış yüzde 19,4 (Vergi yüzde 19), giderlerdeki artış yüzde 14,7 olarak gerçekleşti. Yıl sonu bütçe hedeflerinin yakalanabileceğini düşünüyoruz. Denk bütçenin hedeflenmesi gerektiğini düşünüyoruz.

#### -ORTA VADELİ PROGRAM

Orta Vadeli Program'da 4 önemli kriteri değerlendirecek olursak mevzii kaybettiğimizi görürüz.

-Nitekim son dört yılda açıklanan OVP'a göre; cari fiyatlarla TL bazında GSYH, bu yılki OVP azalış, dolar bazında GSYH ile kişi başı milli gelir ise sürekli azalış yönünde revize edilmiştir. Büyüme de benzer şekilde son dört OVP'da aşağı yönlü revize edilmiştir.

-2013-2015 OVP'ında, tasarrufları arttırmak hedefleniyor. Bu yılki programda tasarruf azalıyor. Bu durum da dışa bağımlılığımızı artırıyor.

-İhracat son dört OVP'a göre azalış yönünde revize edilmiştir.

-Enflasyonda da sürekli artış yönlü revizyon yapılmıştır.

#### -CİDDİ REVİZYON VE RADİKAL DURUŞ GEREKLİ

OVP'ın amacı; makroekonomik ve finansal istikrarı güçlendirmek iken, tahminlerde 2010'dan beri ciddi revizyon gereksinimi oluştuğunu saptamış bulunmaktayız.

Öyleyse gerek iç, gerekse dış konjonktür bağlamında daha güçlü makro ekonomik temelleri kurgulamamız kaçınılmazdır. 2023'e yönelik uzun vadeli bir hedef ortada iken OVP'ın sürekli bir aşağı yönlü revizyonu, uzun vadeli hedefte de revizyonu gerekli kılmakta mıdır?

2010'a göre 2023'e bakıldığında, ana hedefimize yönelik 13 yılın 3 yılı geçildi, 10 yılı kalmış bir durumdayız. Bu anlamda önerimiz uzun vadeli hedeflerimiz ile OVP'ların sistematik ilişkisini belirlemek uygun düşecektir. OVP'lar güçlü kalmak için önemlidir. Bunun bilincindeyiz.

Global anlamda sıkıntıların sürdüğü bir dönemde görece olarak Türkiye'nin yine de iyi bir performans gösterdiği hepimizin malumudur.

Makro büyüklüklerin hedeflerimize ulaşması için mikro anlamda daha fazla işimiz olduğuna inanmaktayız. Makro kararlar özellikle sektörel şeffaflık bakımından katkı sağlama yönünde başarılması arzulanırken, mikro anlamda her bir firmamızın, işadamımızın ekonomik katma değer yaratmada daha fazla motive olmasını arzu etmekteyiz. Biz sanayiciler olarak ekonomi tarihinin gösterdiği tecrübeleri de dikkate alarak sermayenin ve işgücünün doğru zamanda, doğru yerde kullanılmasının ve iş aleminde hak ve hukuk ilkelerinin çok önemli olduğunu düşünmekteyiz.

Kırılgan bir ekonomiye sahip olmamızın arkasında, alt yapıda ciddi bir mevzuat boşluğu var. OVP'a ulaşamamamız, kırılganlık ile ilgili kaygılarımızı da ortaya çıkarmaktadır.

OVP'da daha radikal olunması gerektiğini düşünüyoruz. Ana hedefe ulaşmadaki eksikliklerimiz ara dönem eylem planları ile sağlanarak daha başarılı bir metod arayışımızın olması gerektiği kanaatindeyiz.

**Kocaeli Üniversitesi Rektörü  
Prof. Dr. Sezer Komsuoğlu'ndan  
sanayicilere çağrı**

## **Türkiye'nin 3. büyük üniversitesinin potansiyelini değerlendirin**

**K**ocaeli bölgesindeki OSB Başkan ve Bölge Müdürleri 10. İstişare Toplantısı yapıldı. Kocaeli Sanayi Odası'nda (KSO) Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, KSO Genel sekreteri Memet Barış Turabi, Organize Sanayi Bölgeleri Başkan ve Bölge Müdürleri, Kocaeli Üniversitesi Rektör yardımcısı Prof. Dr. Ali Demirci, öğretim üyeleri ile Kocaeli Büyükşehir Belediyesi İtfaiye Daire Başkanı Doğan Kara ve ekibinin de katıldığı toplantıda konuşan Kocaeli Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Sezer Komsuoğlu, Kocaeli Üniversitesi'nde toplam 70 bin öğrencinin var olduğunu vurgulayarak, "Bugün Türkiye'nin 3'üncü büyük üniversitesi konumundayız" dedi.

KSO Sosyal tesislerinde yapılan toplantının açış konuşmasını yapan Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, OSB Yönetim Kurulu Başkan ve Bölge Müdürleri ile 10'uncu istişare toplantısını gerçekleştirdiklerini vurgulayarak, bu toplantıların çok faydalı olduğunu söyledi. Ayhan Zeytinoğlu, daha önce yapılan toplantıların kısa bir özetini ve önemli kararları anımsatarak, "Enerji üretimine ilişkin raporun tekrar ele alındı. Çinli termik santral firması ile görüşüldü. İtfaiye müdahale noktaları sayılarının 5 bölgeye çıkartılması için girişimler başlatılması gerçekleşti. 9'uncu OSB toplantısına Ulaştırma Bakanlığı Yatırımlar Genel Müdürü'nün davet edilmesi gerçekleşti. Emlak Rayiç Bedelleri ile ilgili Büyükşehir ve Valilik ile ilçe belediye başkanlarının katıldığı bir toplantı organize edildi. Üniversite – sanayi işbirliği konusunda KOÜ Rektörü Sezer Komsuoğlu davet edilmesi gerçekleşti. V. Kimya OSB Refik Baydur'un tarafımıza ilettiği dilekçe üzerinden görüş oluşturulması. Sosyal Güvenlik İl Müdürü'nün OSB'ler ile ilgili bilgi vermek üzere davet edilmesi. Ayrıca; Meclis OSB Komisyonu kuruldu ve OSB platformu ile entegre edildiğini açıkladı" şeklinde konuştu. Toplantıda daha sonra Kocaeli Büyükşehir Belediyesi İtfaiye Daire Başkanı Doğan Kara, gerçekleştirdiği sunumun ardından OSB'ler için yapılması gereken 'bölgesel düzeyde acil durumlar için ortak müdahale' konusunda karşılıklı görüşler dikkate alındı. Toplantının son bölümünde ise OSB'lerde kurulması planlanan 'Termik Santral' projesindeki gelişmeler görüşüldü.



Toplantıda ilk sözü alan Kocaeli Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Sezer Komsuoğlu, konuşmasına 70 bin öğrencisi bulunan Kocaeli Üniversitesinin Türkiye'nin 3'üncü büyük üniversitesi olduğunu söyledi. Amaçlarının en iyi eğitimi veren bir üniversite olmak olduğunu vurgulayan Rektör Prof. Dr. Sezer Komsuoğlu, "Üniversite-Sanayi İşbirliğinde güven çok önemli. Öncelikle sanayi ile işbirliğini biz üniversite olarak istiyoruz. Onun için biz sürekli çağrımızı gelin birlikte işbirliği yapalım diyoruz. Bizler Kocaeli Üniversitesi olarak şu anda çok iyi noktadayız. Bunu değerlendirelim" diyerek, Kocaeli Üniversitesi hakkında sunum yaptı.

**Kocaeli Sanayi Odası Sosyal Tesislerinde düzenlenen toplantıya OSB başkanları da katıldı.**



**KSO Başkan Yardımcısı Çınar Ulusoy**

## **KSO ve KOÜ arasında, 'Sanayi-Üniversite işbirliği' görüşmeleri hız kazandı**

**K**ocaeli Sanayi Odası, sanayi-üniversite işbirliğini artırmak, üye sanayi kuruluşlarının Kocaeli Üniversitesi'nin sahip olduğu imkanlardan maksimum fayda sağlamaları amacıyla Kocaeli Üniversitesi ile KSO Makine, Metal Eşya ve Ana Metal Gruplarına yönelik olarak Kocaeli Üniversitesi'ne ziyaret gerçekleştirildi.

Kocaeli Sanayi Odası olarak daha önce otomotiv, plastik ve kimya sektörleri için ziyaretler düzenlenen ve bu kez , 4'üncü etkinlik olan Kocaeli Üniversitesi ziyareti sonrası Gebze'de

kurulu bulunan TÜBİTAK'ta ziyaret edilerek, ilgililerden bilgi alındı.

Kocaeli Sanayi Odasına bağlı Metal Eşya ve Ana Metal Gruplarına yönelik olarak Kocaeli Üniversitesi'ne yapılan ziyarette sanayiciler, Kocaeli Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Ali Demirci ve öğretim üyeleri tarafından karşılandılar. Birlikte yapılan toplantıda açılış konuşmasını gerçekleştiren Rektör yardımcısı Prof. Dr. Demirci, sanayi-üniversite işbirliğinin önemini vurguladı.



**TÜBİTAK Malzeme Enstitüsünde metal üzerine yapılan çalışmaları Baş Uzman Doç. Dr. Havva Kazdal Zeytin anlattı**



**Sanayiciler Kocaeli Üniversitesi'nde bazı laboratuvarları gezdiler**



**KSO Başkan Yardımcısı Çınar Ulusoy ve Kocaeli Üniversitesi Rektör Yard. Prof. Dr. Ali Demirci toplantıda görüşüyor**

-Dışa bağımlılığı azaltmanın yolu kendi teknolojimizi üretmekten geçiyor

Kocaeli Sanayi Odası Başkan Yardımcısı Çınar Ulusoy; "Sanayide dışa bağımlılığımızı azaltmanın yolu, kendi teknolojimizi üretmekten geçiyor. Sanayinin kendi teknolojisini üretebilmesi için de teknolojiyi üretebilecek bilgiye kolayca ulaşabilmesi gerekiyor. Bu da ancak bilim, emek, sermayenin birleşmesiyle ve bunu sağlayacak olan güçlü bir üniversite-sanayi işbirliği ile mümkün. Teknoloji üretecek bilgiye ulaşmanın yolu da üniversite-sanayi işbirliğinden geçiyor. Artık işletmelerimizin günümüzde rekabet edebilmeleri gittikçe zorlaşıyor. Ayakta kalabilmemizin bir yolu da yenilikçi yaklaşımlar ve ürünlerdir. Bu durumda Ar-Ge çalışmaları ve Ar-Ge'ya yapılan yatırımlar büyük önem kazanıyor. Ar-Ge faaliyetleri hükümetin de destekleriyle son yıllarda çok artış gösterdi. Burada Üniversitemize büyük görevler düşüyor. Geçmişe kıyasla artık üniversite ile yapılan her işbirliğinde bir sonuca ulaşmak mümkün." dedi.



**TÜBİTAK MAM Döküm atölyesinde yapılan çalışmalar incelendi**



**Kocaeli Üniversitesi Rektör Danışmanı Prof. Dr. Muzaffer Zeren, üniversitenin laboratuvar çalışmaları hakkında bilgi verdi**







### Kocaeli Sanayi Odası üyesi sanayiciler üniversite ziyaretinde Kocaeli Üniversitesi yöneticileri ile birlikte görülüyor

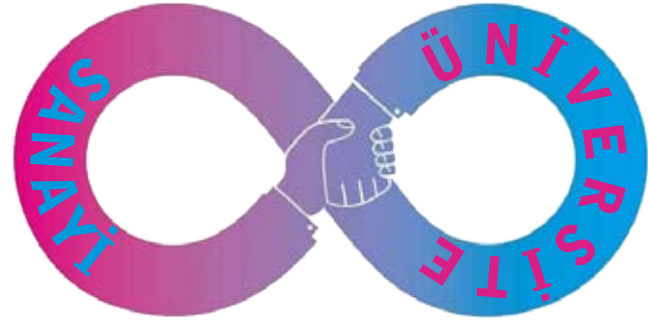


#### -KSO olarak üniversite ile işbirliğine önem veriyoruz

Üniversitelerimizde yürütülen uygulamalı araştırmaların; sanayinin problemlerine pratik çözümler getireceğine inandıklarını kaydederek, üniversite ve sanayi arasında kurulan iyi bir işbirliğinin hem üniversitenin hem de sanayinin gelişmesine olanak sağlayacağını vurgulayan KSO başkan Yardımcısı Ulusoy şunları kaydetti:

"Kocaeli Sanayi Odası olarak üniversite ile işbirliğine çok önem veriyoruz. Bu kapsamda, üniversite-sanayi işbirliği platformunu oluşturduk. Sözkonusu platformda belirli periyotlarla, üniversiteden hocalarımız, ABİGEM ve Odamızdan yetkililerle

olabilecek projeleri ve işbirliği imkanlarını görüşüyoruz. Bununla birlikte, meclisimize bağlı olarak üniversite-sanayi işbirliği komisyonumuzu oluşturduk. 2008 yılında, 'Endüstriyel Dönüşüm Projesi' kapsamında yürütülen çalışmalarımız var. 2010 yılında, 'Ar-Ge Proje Pazarı' çalışmaları, 'Otomotiv Sanayi İşletme Yönetimi Sertifika Programı' gibi çalışmalarımız var. Ayrıca yine oda olarak; taşıt araçları ve yan sanayi ürünleri sektörü, kimya sektörü ve plastik sektörü sanayi gruplarına yönelik üniversite ziyaretleri gerçekleştirdik."



Bugün makine ve ana metal sanayi gruplarına yönelik olarak, bu ziyaretlerin 4'üncüsünü gerçekleştirdiklerine dikkat çeken Ulusoy; "İşbirliğimizi diğer sektörleri de kapsayacak şekilde genişletmeyi planlıyoruz. İnanıyorum ki önümüzdeki dönemde üniversitelerimizin mevcut imkanlarını kullanarak sanayimizin ihtiyaç duyduğu alanlarda daha faydalı işbirlikleri gerçekleştireceğiz. Sanayicilerimizin de bu imkânlardan olabildiğince faydalanmasını temenni ediyorum." dedi.

Toplantıda daha sonra sırasıyla KOÜ Rektörü Danışmanı Prof. Dr. Muzaffer Zeren ve Prof. Dr. Tamer Sınmazçelik ile sanayiciler görüşlerini aktardılar. Kocaeli Üniversitesi'nde Mühendislik Fakültesinde bazı laboratuvarlar sanayicilere gezdirilerek, bilgi aktarımında bulunuldu. Kocaeli Sanayi Odası Makine ve Ana Metal Sanayi gruplarına yönelik ziyaretin öğleden sonraki bölümü Gebze'de kurulu bulunan TÜBİTAK'a yapıldı. TÜBİTAK-MAM'da Malzeme Enstitüsü Müdür Yardımcısı Dr. Levent Turhan tarafından karşılanan ekibe özellikle döküm bölümü gezdirilerek, yapılan çalışmalar hakkında Baş Uzman Doç. Dr. Hawa Kazdal Zeytin tarafından bilgi verildi.

# Üniversite-sanayi işbirliğinde sağlanan destekler



## Sanayi Tezi (SANTEZ) Programı

Üniversite iş birliğiyle gerçekleştirilecek yeni teknoloji adaptasyonu, süreç geliştirilmesi, kalite artırılması ve çevresel değişim projeleri için sağlanan doğrudan finansal destek aşağıdaki gibidir:

• Proje bütçesinin maksimum yüzde 75'i doğrudan hibe olarak desteklenebilir.

- Proje süresi 3 yıldır, bu süre 6 ay uzatılabilir.
- Laboratuvar analizleri ve test malzemeleri desteklenmektedir.
- Başvuru dosyası 4 ay içinde kabul edilebilir. Proje denetim komitesi bağımsız olarak çalışmaktadır.



## Teknoloji Geliştirme Projelerine Yönelik Krediler

### Teknoloji geliştirme projelerine yönelik krediler

Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV); teknoloji geliştirme, yenilenebilir enerji üretimi, enerji verimliliğinin artırılması ve çevresel etkilerin azaltılması projeleri için uzun vadeli faizsiz krediler sunuyor.

Çevre projelerine yönelik destekler aşağıdaki gibidir:

- Proje başına maksimum katkı oranı yüzde 50'dir.
- Proje başına maksimum bütçe 1 milyon ABD dolarıdır.
- Geri ödeme süresi, bir yıllık ödemesiz dönem de dâhil olmak üzere projenin başlangıcı itibarıyla toplamda 4 yıldır.



## Eğitim Desteği

Türkiye İş Kurumu (İŞKUR), maksimum 6 ay süreyle mesleki eğitim projelerini destekleyebiliyor.

• İstihdam öncesi eğitim sürecinde kursiyerler ve İŞKUR'da kayıtlı işsiz adaylar için doğrudan maaş desteği (kısmi maaş - 20 TL/gün)

• SGK primleri (iş kazaları ve mesleki hastalıklar) İŞKUR tarafından karşılanıyor.

• Eğitmenin ücreti, elektrik ve su faturaları gibi program masrafları işverene kısmi olarak İŞKUR tarafından ödeniyor. Toplam tutar, stajyer başı ücret üzerinden hesaplanır ve işverenin sağlanan hizmetleri İŞKUR'a fatura etmesi gerekiyor.

• İŞKUR söz konusu eğitim programında işvereni (şirketi) hukuki taraf olarak kabul ediyor.

• Program sonrasında eğitim gören belirli sayıda (oranda) kursiyerin istihdam edilmesi gerekiyor.

Milli Eğitim Bakanlığı aşağıdakiler için iş birliği sunmaktadır:

• İstenilen programa yönelik meslek okulları Bakanlık kararına istinaden açılabilir.

• Mevcut bir meslek lisesinde talep edilen programların adaptasyonu, eğitim takımına yönelik genel masraflar Bakanlık tarafından desteklenebiliyor.



## TÜBİTAK DESTEKLERİ

### TEYDEB Tarafından Yürütülen Destek Programları

Ülkemiz özel sektör kuruluşlarının araştırma-teknoloji geliştirme ve yenilik faaliyetlerini desteklemek ve bu yolla Türk sanayisinin araştırma-teknoloji geliştirme yeteneğinin, yenilikçilik kültürünün ve rekabet gücünün artırılmasına katkıda bulunmak amacıyla kurulmuş olan TÜBİTAK Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı (TEYDEB)'nin yürütmekte olduğu programlar şu şekildedir:

- 1501 Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı

- 1503 Proje Pazarları Destekleme Programı
- 1505 Üniversite-Sanayi İşbirliği Destek Programı
- 1507 KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı
- 1509 Uluslararası Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı
- 1511 Öncelikli Alanlar Araştırma Teknoloji Geliştirme ve Yenilik Projeleri Destekleme Programı
- 1512 Bireysel Girişimcilik Aşamalı Destek Programı

### •1505 Üniversite-Sanayi İşbirliği Destek Programı



Amacı: Üniversite/kamu araştırma enstitülerindeki bilgi birikiminin, KOBİ ve büyük her ölçekteki kuruluş tarafından ürüne/sürece dönüştürülerek ticarileştirilmesini sağlamak.

#### Destek Miktarı:

Proje bütçe üst sınırı 1.000.000 TL\*; yüzde 75'i TÜBİTAK, yüzde 25'i KOBİ; yüzde 60'ı TÜBİTAK, yüzde 40'ı Büyük Ölçekli Firma,

- Proje Bütçesine ek olarak; Proje Teşvik İkramesi 180.000 TL

- Proje Kurum Hissesi 50.000 TL TÜBİTAK tarafından karşılanacak
- 3 ay süreli TÜBİTAK tarafından karşılanacak 10.000 TL'lik fizibilite desteği

**Destek Süresi:** Proje bazında en çok 24 ay

**Kimler Başvurabilir:** Proje sonuçlarını Türkiye'de uygulamayı taahhüt eden KOBİ'ler ve büyük ölçekli firmalar ile üniversite ya da kamu araştırma kurumları (yürütücü kuruluş) ortak olarak başvurabilmektedir.



## KOSGEB DESTEKLERİ

### KOSGEB Tarafından Yürütülen Destek Programları

Hareket esnekliğine sahip, yeniliklere açık, girişimci ve yaratıcı işletmeler olan KOBİ'lerin, üretim kalitelerini, kapasitelerini, pazar paylarını, ihracat ve katma değerdeki katkılarını artırmak hedefiyle çalışan T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)'nin yürütmekte olduğu programlar şu şekildedir:

- KOBİ Proje Destek Programı
- AR-GE, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı
- Tematik Proje Destek Programı
- İşbirliği Güçbirliği Destek Programı
- Genel Destek Programı



# BİLİM, SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANLIĞI DESTEKLERİ

## Sanayi Tezleri Programı (SAN-TEZ)

### Programın Amacı:

Sanayicilerin Ar-Ge'ye dayalı ihtiyaçlarının, üniversite-sanayi işbirliği ile üniversite bilimselliği kapsamında çözüme kavuşturulması, "İnovasyon ve Ar-Ge'nin önemini kavramış kendi teknolojisini üreten ve satan, rekabet gücü ve refah seviyesi yüksek bir Türkiye" vizyonuna önemli bir katkı sağlıyor.

### San-Tez Programının Hedefleri Nelerdir?

- Üniversite-Sanayi-Kamu işbirliğini kurumsallaştırmak,
- Katma değeri yüksek, teknoloji tabanlı ürün ve üretim yöntemleri geliştirilmesi desteklenerek ülkemizin dünya pazarında rekabet gücünün yükseltilmesine yardımcı olmak,
- KOBİ'lerin teknoloji ve AR-GE kültürü edinmelerini sağlamak,
- Özellikle, sanayimizin %98'ini oluşturan ve halen geleneksel üretim yöntemi ile çalışmaya devam eden KOBİ'lerimizi teknolojik ürün ve üretim yöntemlerini kullanmaya cesaretlendirmek,
- Bu işletmelerin kendi öz varlıklarıyla gerçekleştiremeyecekleri AR-GE, teknoloji ve inovasyona yönelik çalışmaların hem üniversite hem de devlet desteği ile gerçekleştirilmesini sağlamak,
- Üniversitede yapılan akademik bilginin ticarileşmesini sağlamak,
- Akademisyenler ve üniversite mezunu gençler arasında

## Teknogirişim Sermayesi Desteği

### Programın Amacı:

5746 Sayılı Kanun kapsamında sağlanan Teknogirişim Sermaye Desteği ile yeni ve yenilikçi iş fikirleri olan genç girişimcilerin, bu iş fikirlerini katma değer ve nitelikli istihdam yaratma potansiyeli yüksek teşebbüslere dönüştürebilmeleri için çekirdek sermaye sağlanarak desteklenmesi amaçlanıyor.

### Destek başvuru koşulları ve yararlanacaklar

Programa üniversitelerin örgün öğrenim veren, herhangi bir lisans programından bir yıl içinde mezun olabilecek durumdaki öğrenci, yüksek lisans veya doktora öğrencisi ya da lisans, yüksek lisans veya doktora derecelerinden birini ön başvuru tarihinden en çok 5 yıl önce almış gerçek kişiler başvurabiliyor.

"Bir yıl içinde mezun olabilmek" şartı, ilgili üniversitenin yetkili birimlerince Teknogirişim sermayesi desteği için talepte bulunulan merkezî yönetim kapsamındaki kamu idaresi adına düzenlenen bir yazıyla,

"ön başvuru tarihinden en çok beş yıl önce alma" şartı ise ilgili üniversitelerce verilen çıkış belgesiyle veya diplomayla tevsik edilecektir.

Destekten, merkezî yönetim kapsamındaki kamu idaresi ta-

şirketleşme kültürünü yaygınlaştırarak yenilikçi yeni şirketler doğmasını sağlamak,

•Üniversitelerde doktora veya yüksek lisans programlarında öğrenim gören öğrencilerin tez konularının KOBİ'ler tarafından talep edilen, imalat sanayine yönelik yeni teknolojilere dayalı ürün, üretim yöntemi ve AR-GE tabanlı ihtiyaçlara yönelik olarak belirlenmesini sağlamak,

•Bu projelerde daha fazla sayıda yüksek lisans ve doktora öğrencisinin desteklenmesini sağlayarak nitelikli eleman sayısının artırılmasına yardımcı olmak,

•Bu projelerde çalışan tez öğrencilerinin ileride bu firmalarda AR-GE personeli olarak istihdam edilmesinin önünü açmaktır.

### Projelere Sağlanacak Destek Oranı Nedir?

Desteklenmesine karar verilen SAN-TEZ projelerine Bakanlık tarafından uygulanan en yüksek destek oranı yüzde 75 olup, toplam proje bedelinin yüzde 25'inin kuruluş tarafından nakdi olarak karşılanması gerekiyor.

### San-Tez Programından Kimler Yararlanabilir?

Sektör ve büyüklüğüne bakılmaksızın firma düzeyinde katma değer yaratan, Türkiye'de yerleşik işletmeler ve üniversitelerin işbirliği ile hazırlanacak projeler bu programdan yararlanabiliyor.

rafından kabul edilmiş iş planına uygun biçimde ve destek başvurusundan sonra ihdas edilmiş ve girişimcinin tek başına temsil ve ilzama yetkili olduğu işletme yararlanabilecektir.

### Destek başvurusunun zamanı

Programa yılda bir kez 01 Ekim - 15 Kasım tarihleri arasında başvuru yapılabilmektedir.

### Desteğin süresi ve miktarı

Destekleme süresi 12 ay, desteklenmesine karar verilen iş fikirlerinin giderlerine uygulanan en fazla destek miktarı 100.000 TL olup teminat alınmaksızın ve hibe olarak verilmektedir.

### Destek kapsamında bulunan gider kalemleri

- Makina, donanım, yazılım ve yayın giderleri,
- Sarf malzemesi giderleri
- Personel giderleri,
- Hizmet alımı ve danışmanlık giderleri (Toplam bütçenin yüzde 20'sini geçemez),
- Genel işletme giderleri.

[duyuru ▶



# Sektörünüzün yıldızı olmaya hazır mısınız?

Doğu Marmara Bölgesindeki başarılı sanayi kuruluşlarını ödüllendirmek amacıyla, Kocaeli Sanayi Odası önderliğinde; PwC Türkiye, Doğu Marmara ABİGEM A.Ş., Doğu Marmara Kalkınma Ajansı, CNN Türk işbirliğinde ve Bolu, Düzce, Sakarya ve Yalova Ticaret ve Sanayi Odaları koordinasyonu ile

düzenlenen, 2013 yılı 'Sanayi Kuruluşları Sektörel Performans Değerlendirme Organizasyonu' başvuruları başladı. Kuruluşunuz için bir prestij olacak ve aynı zamanda sektördeki yerinizi belirleyecek olan organizasyona katılım için son tarih 15 Kasım 2013 olarak belirlendi.

Büyük İşletme ve KOBİ kategorisinde başvuruların olacağı organizasyon;  
'Verimlilik'  
'İstihdam'  
'Yenilikçilik ve markalaşma'  
'Finansal sonuçlar'  
'Dış ticaret'  
'Topluma katkı ve çevre'  
'Çalışanların geliştirilmesi ve bilinçlendirilmesi'  
başlıkları altında 7 adet ana değerlendirme kriterini içeriyor.



Makine İhracatçıları Birliği Başkanı Adnan Dalgakıran

## Kalite geliştiremiyor Ar-Ge yapamıyoruz

**K**ocaeli Sanayi Odası ve Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Makine İhracatçıları Birliği'nin işbirliği ile düzenlenen 'Türkiye'de Makine Sektörü'nün ele alındığı toplantı, Wellborn otelde gerçekleştirildi. Makine Sanayicilerinin büyük ilgi gösterdiği toplantının açılış konuşmasını yapan Makine İhracatçıları Birliği Başkanı Adnan Dalgakıran, kişi başı milli gelirimizin 3 bin dolarlardan 10 bin dolara çıktığını vurgulayarak; "Ancak ne var ki son 2-3 yılda daha yukarıya yapmamız gereken hamlelerde güçlük çekiyoruz. Şu anda orta gelir tuzağı dediğimiz yerdeyiz. Bunun başlıca nedenleri katma değeri düşük ürünler üretmemiz ve Uzak Doğu ile olan rekabet gücümüzdür. Bu durumdan sıyrılan Kore ve Tayvan gibi ülkeler var. Yüksek katma değerli ürünler üretmediğimiz için ithalat ve ihracatta ciddi sıkıntılar yaşıyoruz. Enerjide de dışa bağımlı olduğumuz için sorunun boyutu daha da artıyor. 2023 yılında 100 milyar dolar ihracat hedefi olan bir sektörün, komplo bir değişim sürecinden geçmesi lazım. Güçlü olduğumuz yanlar muhakkak var ama zayıf yanlarımız da çok. Önümüzdeki süreçte ihracatın koşulları çok daha fazla çetin hale gelecek. ABD'nin ihracatını 2 katına çıkarmayı planladığını düşündüğümüzde, sanayinin üretim şeklini gözden geçirmemiz gerektiği ortaya çıkıyor." dedi.

Uzak Doğu'ya hiç makine satamadıklarını belirten Makine

İhracatçıları Birliği Başkanı Dalgakıran konuşmasında şu bilgileri verdi:

"Yüzde 25-30'larda vergi yüküyle karşılaşıyoruz ancak halatla bu rakamlar yüzde 3'lere düşüyor. Bu Dünya Ticaret Örgütü ve AB zemininde çok büyük bir adaletsizlik. Yani dünyanın yüzde 50'lik ihracat kapısı bizim yüzümüze daha baştan kapanmış oluyor. ABD ile ilişkimizi ise ihracattaki standartlar nedeniyle geliştiremiyoruz. Makinacıların kaderi bu demeyeceğim ama Afrika ile de yine gümrük ile ilgili sıkıntılarımız var. Yürüyüşümüzde başka stratejilere ihtiyacımız var. Sadece metalle bir yere varmamız mümkün değil. Sadece başkalarının ürettiği teknoloji ile üretim yapmamız oldukça riskli bir durum. Almanya'da 300 milyar dolar ihracat, 6 bin makine üreticisi var. 9 bin taneydi ancak şimdi birleştiler. O dönem 200 olan ihracatlarını 300'e çıkardılar. Biz 40-50 kişi aynı işi yaparak nereye varabiliriz?"

### -Dalgakıran: Ar-Ge yapamıyoruz

Başkan Dalgakıran konuşmasında Ar-Ge çalışmalarına da değinerek; "Kalite geliştirmiyor, Ar-Ge yapamıyoruz. Boğaz tokluğuna çalışıyoruz. Türk sanayicileri olarak bireysellikte cesaretliyiz ama biraraya gelip organize olmada başarılı değiliz. Bunu beceremezsek hiçbir şeyden şikayet etmeyelim. Dünya-



**KSO Başkanı Ayhan Zeytinoğlu**

da teknoloji geliştiren ülkelerin arkasında mutlaka devlet var. Devlerin düzenleyici iyileştirici görevleri var. Türkiye, enerji ve ulaşımda önümüzdeki 10 senede 200 milyar dolar yatırım yapacak. Devletin yatırımlarını kendi özel sektörüyle yapması gerekir. Türkiye kendi makine sektörünü, sahaya sürücü bir organizasyon geliştirmeli. Türkiye'ye gelen yatırımlara baktığımızda kimse yüksek katma değerli yatırım yapmak için gelmiyor ülkemize. 40-50 firma aynı ürünleri yaparak ne olmasını bekliyoruz? Bu şekilde ortaya bir şeyler çıkmasını bekliyoruz. Yapmakla öğrenmek marifet değil artık. Türkiye'nin başarılı olabilmesi için bu sektörün başarılı olması lazım. Makina sektörü kendi lobisini çok güçlü tutmak durumunda. Türkiye'nin büyümeye değil sıçramaya ihtiyacı var." dedi.

#### **-Zeytinoğlu: Devletimizin sektörü destekleyecek teşviklerini olumlu karşılıyoruz**

Toplantıda söz alan Kocaeli Sanayi Odası (KSO) Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, konuşmasına Kocaeli sanayi hakkında çeşitli bilgilendirmelerde bulunarak başladı. Ayhan Zeytinoğlu söz aldığı konuşmasında şunları kaydetti:

"Kocaeli Türkiye'nin en gelişmiş ikinci büyük sanayi kentidir. Lojistik imkanlar ve Kocaeli'nin konumu bölgemizi sanayi kuruluşlarına cazip kılıyor. Türkiye imalat sanayindeki payı yüzde 13'dür. Bölgemizdeki 2 bin 300 civarında sanayi kuruluşunun 247'si yabancı sermayelidir. Türkiye'nin en büyük 100 büyük firmasının 27'si Kocaeli'nde faaliyet gösteriyor. Ağırlıklı sektörlerde ilk sırayı kimya, ikinci sırayı otomotiv sanayi, üçüncü sırayı metal ve dördüncü sırayı makine sanayi alıyor. Kocaeli Körfezi'nde 34 liman ve iskele bulunuyor. Kocaeli aynı zamanda liman kentidir. 2012 verilerine göre; Kocaeli'nin dış ticareti 64,6 milyar dolar olarak belirlendi. Kısacası Türkiye dış ticaretinin yüzde 17'si Kocaeli'nden yapıyor. Bu yılın ilk sekiz ayındaki dış ticaret verilerine baktığımızda da Kocaeli'nin performansının Türkiye'nin önünde olduğunu görüyoruz. Nite-

kim ilk sekiz aydaki Türkiye genelindeki ihracat binde 5 azalırken, Kocaeli'nde yüzde 13 arttı. Bunu ilimizdeki sanayi kuruluşlarının bir başarısı olarak görüyoruz."

Makine imalat sanayinin, ürün gruplarının çeşitliliği bakımından diğer sektörlerle kıyasla oldukça zengin bir profile sahip olduğunu vurgulayan KSO Başkanı Zeytinoğlu; "Sektörde yer alan firmaların çoğunluğu KOBİ'lerden oluşuyor. Yerli girdinin payı yüzde 80-85 ile oldukça yüksek bir orana sahip. Yüksek kalitede ve rekabet edilebilir fiyatlarda üretimin olması sektörün büyümesine de katkı sağlıyor. Bununla birlikte Türkiye imalat sanayinin yarattığı istihdamda, sektörün payı yüzde 5 ile düşük bir oran olmasına rağmen giderek artıyor olması memnuniyet vericidir. Sektörün en önemli özelliği ise yarattığı katma değerdir. Türkiye'nin en büyük 500 işletmesinin 53'ü makine sektöründe faaliyet gösteriyor. Söz konusu 53 işletmenin 9'u Kocaeli'den firmalardır. Kocaeli, Türkiye genelinde makine imalatçıların en yoğunlaştığı illerden biridir. Bölgemizdeki ağırlıklı sektörler içerisinde dördüncü sırada yer alıyor. Bu kapsamda ilimizde 150'ye yakın firma bulunuyor. Çoğunluğu Türkiye genelinde olduğu gibi KOBİ kategorisindedir.

Ayrıca bölgede iki Makine ihtisas OSB'miz bulunuyor; Kocaeli Gebze VI İMES OSB ve Kocaeli Gebze IV İstanbul Makine ve İmalat Sanayicileri OSB. Söz konusu OSB'lerin doluluk oranı henüz yüzde 15'ler düzeyinde. Dolayısıyla sektörün Kocaeli'nde genişleme olanağı bulunmuyor." dedi.

#### **-Zeytinoğlu: Makine sektörü ihracatı en hızlı artan sektörlerden biridir**

Sektörün dış ticaretteki gelişiminin de dikkat çekici olduğunu belirten KSO Başkanı Zeytinoğlu şunları ifade etti:

"Ülkemiz makine sektörü, 2012 yılında 34,5 milyar dolarlık dış ticaret hacmine ulaşmış ve sektörün ihracatının toplam ihracattan aldığı pay yüzde 7'ye yaklaşmış durumda. Türkiye'de ihracatı en hızlı artan sektörlerden biridir. 2012 yılında 9,7



### Kocaeli Sanayi Odası ve Makine İhracatçı Birliği'nin ortaklaşa düzenlediği toplantı büyük ilgi gördü

milyar dolar ihracat yapıldı. İhracat yapılan ülkelerde Almanya başı çekerken, Almanya'yı ABD, Rusya, Irak ve İran takip ediyor. İthalatta da ilk sıra Almanya olup Almanya'yı Çin izliyor. Teşvik sistemi ile ithalat miktarımızın giderek azalıyor olması memnuniyet vericidir."

Konuşmasında makine sektörümüzün rekabet gücünün ve ihracatının artması için Eximbank kredilerinin çok etkisi olduğunu düşündüğünü kaydeden KSO Başkanı Zeytinoğlu, "Ancak burada firmalarımız vade ve teminat sorunu yaşıyor. Almanya-Hermes gibi daha uygun koşullarda kredi sağlayan diğer ülkelerin uyguladıkları yapıya dönmemiz gerekiyor. Bu kapsamda, Eximbank'ın uzun vadeli ve düşük faizli sistemleri geliştirmesi önemli. Türkiye'nin ihracatı en hızlı artan sektörü olarak makine ve aksamları sektörünün bu yönde girişimlere ihtiyacı var." dedi.

"Devletimizin sektörü destekleyecek teşviklerini olumlu karşılıyoruz" diyen KSO Başkanı Zeytinoğlu; "Bununla birlikte, Odamıza yapılan müracaatlardan özellikle makine üretimi yapan ihracatçı firmalarımıza finansman desteği olacak, dahilde işlem izinleri ile ilgili konular hakkında, firmalarımızın tam bilgi sahibi olmadıklarını tespit ettik. Özellikle gümrük kontrolünde işletmelerin, dahilde işleme izinlerinin kendilerine finansman desteği sağlayacağından, yeteri kadar farkında olmadıklarını görüyoruz. Devletimizce ihracat teşviği olarak uygulanmakta

olan dahilde işleme rejiminin, pratikte daha fazla kullanılıyor olmasının, uluslararası piyasada maliyetler bakımından makine üreticilerimizin rekabet şansını arttıracacağı aşikardır. Bu konuda; Oda olarak firmalarımıza bilgilendirme ve uygulamada karşılaşılabilecekleri sorunlarla ilgili her türlü desteği vermeye hazır olduğumuzu bildirmek isterim." açıklamasında bulundu.

Daha sonra sektör sunumları, sektöre yönelik destekler ve dünya ekonomisi hakkında sunumlarla devam eden toplantıda konuşmacı olarak sektöre yönelik destekler hakkında Eximbank Pazarlama ve Ürün Geliştirme Müdürü Metin Çelik, TÜBİTAK Bilimsel Programlar Baş Uzmanı Taylan Mete Aksoy, KOSGEB Kocaeli Hizmet Merkezi Müdürü Ertuğrul Çetinkaya ve Halk Bankası Kobi Pazarlama Bölüm Müdürü Tuba Tunç Yeter katıldılar.







## Diğerleri elinden geleni yaptı, Euro NCAP'ten 5 yıldızı sadece Transit Custom aldı.

Ford ticari ailesinin yeni üyeleri, Euro NCAP güvenlik testlerinde sağlamlığını ispatladı. Hem Yeni Transit Custom hem de Tourneo Custom testlerden 5 yıldız alırken Yeni Transit Custom, sınıfında bu başarıya ulaşan ilk ve tek araç oldu.

**YENİ FORD TRANSIT CUSTOM**



**Go Further**  
ford.com.tr





KOSGEB'in ilimizden çıkan 5 Finalist Firmanın temsilcileri ve Oda Başkanları birlikte görülüyor

# 'KOBİ ve Girişimcilik Ödülleri' yarışmasında Kocaeli'den 5 işletmeci finalist oldu...

**K**OSGEB Kocaeli Hizmet Merkezi, KOSGEB tarafından ülke genelinde düzenlenen KOBİ ve Girişimcilik Ödülleri kapsamında 40 firma arasında 5 işletmeci finalist oldu ve tanıtım toplantısı tertip etti. KOSGEB Kocaeli Hizmet Merkezi'nde düzenlenen toplantıya Organize Sanayi Bölgeleri Hizmet Merkezi Müdürü Atacan Yücel, KOSGEB Kocaeli Hizmet Merkezi Müdürü Ertuğrul Çetinkaya, Kocaeli Sanayi Odası (KS0)Başkan Yardımcısı Çınar Ulusoy, KOTO Başkanı Murat Özdağ,KTO Başkanı Mustafa Efe, Kocaeli Esnaf Sanatkarlar Odaları Birliği Başkanı Kemal Kaya, Gebze Ticaret Odası Başkan Vekili Mustafa Sinan Sungur,Kocaeli Sanayi Odası Genel Sekreteri Mehmet Barış Turabi Kocaeli Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Penbe Arslan ve çok sayıda girişimci katıldı.



KOSGEB Kocaeli Hizmet Binasında düzenlenen törene tüm Oda Başkanları ve temsilcileri ile girişimciler katıldılar.





**Ertuğrul Çetinkaya**  
KOSGEB Kocaeli Merkezi Hizmet Müdürü

Toplantının açış konuşmasını yapan KOSGEB Kocaeli Hizmet Merkezi Müdürü Ertuğrul Çetinkaya, ilimizden çıkan 5 finalist ile gurur duyduklarını vurgulayarak, sırasıyla Oda Başkanlarına söz verdi. Toplantıda ilk sözü alan Organize Sanayi Bölgeleri Hizmet Merkezi Müdürü Atacan Yücel "Belki bu sayı beş ama önümüzdeki seneler bu sayının artacağını düşünüyoruz. Ülke ekonomisinin lokomotifi olan Kocaelililerin ülkemizi temsil etmesini istiyoruz" dedi. KOTO Başkanı Murat Özdağ, "İlimiz olması gereken noktaya emin adımlarla gidiyor. Kocaeli Ticaret Merkezi olmaya doğru giden bir yol haritası çiziyor. Böyle girişimcilerin olması bizi mutlu ediyor" dedi. Toplantıda daha sonra Gebze Ticaret Odası Başkan Vekili Mustafa Sinan Sungur, Körfez Ticaret Odası başkanı Mustafa Efe ve Kocaeli Esnaf Odaları Birliği Başkanı Kemal Kaya düşüncelerini aktardılar.



**Çınar Ulusoy**  
KSO Başkan Yardımcısı

Kocaeli Sanayi Odası Başkan Yardımcısı Çınar Ulusoy, "Kentimiz kişi başına en çok vergi veren il ama yeterli desteği alamıyor diyoruz ama bunun için biraz daha çaba sarf etmemiz gerekiyor" dedi. Toplantıda son olarak sözü alan Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Penbe Arslan, "Bir milyon 300 bin erkek girişimciye karşı sadece 80 bin kadın girişimci var. Ama aradaki farka rağmen ödül alan beş girişimciden beşinin kadın olması gurur vericidir" şeklinde konuştu.



**Kocaeli'den çıkan 5 Finalist Firmanın temsilcileri birlikte KOSGEB yöneticileri ile görüşüyor.**

Konuşmaların ardından KOSGEB Kocaeli Hizmet Merkezi Müdürü Çetinkaya 40 finalist arasına giren 5 işletmenin temsilcileri çalışmalarını ilgili bilgi vererek, tek tek temsilcilerinin görüşlerini aldı.

KOSGEB KOBİ ve Girişimcilik Ödülleri; Yılın Başarılı KOBİ Büyük Ödülü, Yılın Başarılı KOBİ Ödülleri ve Yılın Başarılı Girişimci Ödülleri olmak üzere üç ana ve yedi alt kategoride verilmektedir. Öte yandan projeleri ile 40 finalist arasına girerek büyük bir başarıya imza atan işletmeler şu şekilde: Teknodrom Robotik ve Otm. San. Tic. A. Ş. adına Turgay Yıldırım, TMS Tüfekçioğlu Müh. San. Tic. A. Ş. adına Kubilay Tüfekçioğlu, Tamsan Bağ. Elm. Yed. Par. Mak. Ekp. Tur. İnş. San. Tic. A.Ş. adına Bahri Deniz San, Mapsis Metal San. Ltd. Şti adına Filiz Akkaş ve RezisturkElk. Tic. San. Ltd. Şti adına Salim Doğramacı.



# TEB, 10 ayda 3 bin girişimciye destek sağladı



Geçen Ocak ayında Türkiye'nin en kapsamlı Girişim Bankacılığı'nı başlatan Türk Ekonomi Bankası (TEB), sağladığı desteklerle girişim fikirlerini ekonomiye kazandırırken, ulaştığı girişimci sayısıyla da yıllık hedefinin önüne geçti.

TEB Genel Müdürü Ümit Leblebici, "Türkiye'nin en kapsamlı Girişim Bankacılığı'nı biz sunuyoruz. Finansal ve finansal olmayan ürün ve hizmetlerimizle girişimcileri destekliyoruz. Böylece parlak iş fikirlerini ekonomiye kazandırırken, TEB olarak Girişim Bankacılığı ile yeni başarılarla imza atıyoruz. Amacımız geleceğin KOBİ'lerini yaratmak. Bir şirketin başlangıcından büyümesine kadar her evresinde onların yanında olmak istiyoruz" dedi.

## - Bankacılığı girişimciler için kurguladık

KOBİ'lere sundukları finansal ve finansal olmayan ürün ve hizmetleri girişimcilere özel olarak sil baştan kurguladıklarını söyleyen Leblebici, "Müşteri temsilcilerimize girişiminin dilinden anlayacak şekilde eğitimler veriyoruz. Yine girişiminin dinamiklerini göz önünde bulunduran özel bir kredilendirme mekanizması kurduk. Kurumsal, KOBİ, esnaf ölçeğindeki firmaları analiz etmekte kullandığımız yöntemler, girişimciyi kredilendirmekte yetersiz kalacaktı. Bu nedenle, kredilendirmede karar verme sürecine girişiminin projesini de dahil ettik. Yani kredilendirme de, girişiminin iş fikrinin potansiyeli de kredi değerlendirme sürecine önemli hale geldi" diye konuştu. Leblebici, girişiminin ödeme gücü ve vadesini de dikkate alarak özel finansman seçenekleri, masrafsız bankacılık işlemleri sunduklarını da söyledi.

'Danışman banka' anlayışıyla, elde ettikleri finansmanla fikirlerini nasıl 'iş'e dönüştürebileceklerinden projelerini nasıl pazarlayacaklarına kadara her konuda girişimcilere yol gös-

terdiklerini söyleyen Leblebici, "Yılda ortalama 260 bin işletmenin kurulduğunu, 140 bininin ise kapandığını düşün- düğümüzde, böyle bir desteğin ne kadar önemli olduğu ortaya çıkıyor. Bu nedenle gerek fikir aşamasında gerekse fikirlerini hayata geçirilme aşamasında danışman banka olarak girişimcilerin yanında duruyoruz" dedi.

TEB Girişim Bankacılığı kapsamında girişimcilere özel olarak bir de Girişim Evi ağtıklarını hatırlatan Ümit Leblebici şunları kaydetti:

"Girişim Bankacılığı ile 10 ayda yaklaşık 3 bin girişimciye 800 saat eğitim verdik. Yine 200 girişimci yaklaşık 400 saat danışmanlık hizmeti

aldı. İstanbul'da hayata geçirdiğimiz TEB Girişim Evi'nin kapılarını 'İş fikrim var' diyen herkese ücretsiz olarak ağtıktık. Bu çatı altında onlara sadece eğitim ve danışmanlık hizmeti vermekle kalmadık; 273 projeyi dinledik. 31 projeye Girişim Evi'nde bulunan Kuluçka Merkezi'mizin olanaklarını seferber ettik. Proje sahiplerine ihtiyaç duydukları fiziki çalışma ortamını sunduk. Onlara projelerini tanıtmaları için imkanlar yarattık."

## - Teknogirişimcilere ayrı bir önem veriyoruz

Ümit Leblebici, çabalarının sonuçlarını da almaya başladıklarını söyleyerek, "Haziran ayında Girişim Evi olarak ev sahipliği yaptığımız, indirimli yemek ve etkinlik kulübü GastroClub, BIC Angel Investments'tan yatırım aldı. İki girişiminin de yabancı yatırımcılarla görüşmeleri sürüyor. "Temiz teknoloji" konusunda projesi olan bir girişimcimiz de IBM SmartCamp bölgesel finalini kazanarak ölkemizi Silikon Vadisi'nde dünya finalinde temsil etmeye hak kazandı. Bu örnekleri daha da artıracadığımıza inanıyoruz" diye konuştu.

"Girişimcilerle birlikte başarı hikayeleri yazmaya devam ederken, bankacılık anlamında da önemli bir ivme kat ettik" diyen Leblebici, "TEB Girişim Bankacılığı ile her yıl 13 bin girişimciye ulaşma hedefiyle 5 yıllık bir yol haritası çıkarmıştıktık. Bugün bu hedeflerimizin önüne geçtik. Henüz bir yıl olmadan yaklaşık 17 bin yeni projeye sahip girişimciye ulaştıktık" dedi. Ümit Leblebici, "Hedef kitlemiz girişimci olmak isteyen herkes. Ancak yüksek katma değer üreten projelere daha fazla önem veriyoruz. Bu anlamda teknogirişimciler bizim için öncelikli. Ancak mevcut bir ürün veya hizmete farklı bir bakış açısı, yönetim ya da satış modeli getiren girişimcileri de bekliyoruz. Önemli olan rekabet gücü daha da yüksek bir Türkiye'nin oluşumuna katkı sağlayacak projeleri bulup desteklemek" dedi.



# KOSBAŞ

Kocaeli Free Zone  
Founder & Operator Inc.

Başarıyı yarınlar taşımak için  
isabetli yatırımın doğru adresi,

## Kocaeli Serbest Bölgesi



### HİZMETLER

- Hazır Altyapı
- Catering Hizmeti
- Restaurant Hizmeti
- Ortak Sağlık ve Güvenlik Birimi ( OSGB ) Hizmeti
- Kiralık Yatırım Arazileri ve Açık, Kapalı Ticari Alanlar
- Hızlı Gümrük İşlemleri
- Otopark Hizmeti
- Yükleme ve Boşaltma v.b. Hizmetler

### TEŞVİKLER

- Gelir, Kurumlar Vergisi Muafiyeti
- Personel Gelir Vergisi Muafiyeti
- Damga Vergisi ve Harç Muafiyeti
- Gümrük Vergisi Muafiyeti
- KDV Muafiyeti

### AVANTAJLAR

- Serbest Kar ve Sermaye Transferi
- Kolay Dış Ticaret
- Sınırsız Süre Stoklama
- Döviz Kullanım Kolaylığı
- Uzun Süreli Üretim ve Ticari Faaliyet
- Coğrafi Konum Avantajı



**Kocaeli Serbest Bölgesi Kurucu ve İşleticisi A.Ş.**

Kocaeli Serbest Bölgesi Seperlipınar SB Mah. 107. Cad. No:10 Başiskele/KOCAELİ

Tel: 0262 341 38 41(Pbx) Faks: 0262 341 38 80

<http://www.kosbas.com.tr> [info@kosbas.com.tr](mailto:info@kosbas.com.tr)



## Ticaret ve sanayici dünya lojistikçileriyle buluşuyor

Bir Türk Alman ortaklığı olan EKO MMI Fuarçılık tarafından düzenlenen logitrans Transport Lojistik Fuarı, 7. kez kapılarını açıyor. 21-23 Kasım 2013 tarihleri arasında İFM Yeşilköy'de yapılacak fuarın 200 dolayındaki katılımcılarının yarısı yabancılardan oluşuyor.

Logitrans Transport Lojistik Fuarı Müdürü Altınay Bekar, "Türkiye'nin ekonomik politikaları ve GSMH ile dış ticaretindeki beklentilerine yönelik çalışan logitrans, bu yıl özellikle organize sanayi bölgeleri ve serbest bölgelere odaklandı," dedi.

"Türkiye'nin ticaret ve sanayisinin yoğunlaştığı kentlerde ve bölgelerde özel çalışmalar yaptık. Fuara katılan firmaları da bu yönde bilgilendirdik," değerlendirmesini yapan Altınay Bekar şöyle konuştu:

"Logitrans ekibi olarak, Türkiye'nin ekonomik hedeflerine ulaşması için lojistik sektörünün işbirliğinin şart olduğuna inanıyoruz. Tamamı profesyonellerden oluşan 15 bin kadar ziyaretçi 3 gün boyunca dünyanın lojistik endüstrisinde en ileri gitmiş şirketlerinin en üst düzey yöneticileri ile doğrudan iletişim kurarak, kendi işletmelerine yönelik en avantajlı seçenekleri bulacaktır.

İç ve dış ticaret şirketlerinin taşımacılık, depolama, toplama ve dağıtım hizmetleriyle ilgili görevlileri, bunlara yönelik ekipmanları kullanan, kiralaayan, satın alan endüstriyel kuruluşlar, ticarethaneler ve bu işletmelerdeki profesyonel karar

alıcıların fuarımızı ziyaret etmesinde büyük yarar bulunmaktadır.

Firmaların lojistik müdürleri, taşıma ve depolama yöneticileri, lojistik şirketlerinin ürün ve sistem geliştirme yöneticileri ile bu fuarda buluşmaktadır."

Altınay Bekar, "Ülkeler kendi lojistik altyapıları, coğrafi özellikleri ve endüstriyel ihtiyaçları doğrultusunda ulaştırma ve lojistik politikaları üretmektedirler. Türkiye de bu alandaki trendlerin takibini logitrans ortamında yapmaktadır," diyerek tamamladı.

16 ülkeden firmanın katıldığı fuar, dünyada 2013 yılında gerçekleşen lojistik etkinlikler arasında üçüncü sırada yer alıyor. 50'yi aşkın ülkeden 15 bin dolayında ziyaretçisi bulunan logitrans, TOBB tarafından 'uluslararası' fuar olarak tanımlandı. Taşımacılık, depolama, her türlü yük hareketinin gerçekleştirilmesi ve genel olarak lojistik etkinliklerin tümüne yönelik global çözümlerin sergilendiği fuarda, Türkiye'nin dış ticaretinde en büyük yeri tutan Almanya, İtalya, Avusturya gibi ülkeler özel pavilyonlarla katılım sağlıyor.

Türkiye'den ve dünyadan çok sayıda dev lojistik firmasının da katılımcıları arasında bulunduğu logitrans; limanlar, demiryolları, havaalanları gibi katılımcılarını Türkiye'nin yanı sıra çevre ülkelerden de gelen sanayiciler, dış ticaret şirketleri ve tüccarlarla buluşturuyor. Taşımacılık ve lojistiğin tüm alanlarında yeni seçenekler, bu fuar ile ortaya çıkıyor.



Messe München  
International

**EKO**  
FUARCILIK TIC. LTD. ŞTİ.



Uluslararası İhtisas Fuarı

# logi trans

Transport Lojistik Fuarı

**21-23 Kasım 2013**  
İstanbul

[www.logitrans.com.tr](http://www.logitrans.com.tr)

Organizasyon EKO MMI Fuarcılık Ltd. Şti.



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

**Bölgede sanayi sektöründeki gelişmelerin ve değişmelerin aylık olarak takip edilmesi amacıyla hazırlanan Ekim ayı anketi çerçevesinde Kocaeli Sanayi Odası tarafından bir araştırma yapıldı.**

**Araştırmaya katılan firma sayısı 116 adet olup bu firmaların yüzde 78'i KOBİ, yüzde 22'si ise büyük ölçekli firma niteliğindedir.**

### Aylara göre kapasite kullanım oranlarının seyri

Yıl / Ay (%)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2008 (Türkiye)	77,9	78	76,9	78,6	79,2	80,3	79,8	80	77,3	75,8	71,8	64,9
2008 (Kocaeli)			71			69			65	59	58	53
2009 (Türkiye)	61,6	60,9	58,7	59,7	64	67,5	67,9	68,9	68	68,2	69,8	67,7
2009 (Kocaeli)	46	47	50	55	57	61	60	65	63	63	64	64
2010 (Türkiye)	68,6	67,8	67,3	72,7	73,3	73,3	74,4	73	73,5	75,3	75,9	75,6
2010 (Kocaeli)	63	63,1	63,9	68,9	68,6	69,1	68,9	66,7	67,9	70,7	67,4	72,2
2011 (Türkiye)	74,6	73,0	73,2	74,9	75,2	76,7	75,4	76,1	76,2	77	76,9	75,5
2011 (Kocaeli)	70,1	68,6	70,5	73,4	73,5	73,9	72,9	73,2	72,2	72,7	72,3	71,1
2012 (Türkiye)	74,7	72,9	73,1	74,7	74,7	74,6	74,8	74,3	74,0	74,9	74,0	73,6
2012 (Kocaeli)	71,2	70,6	71,4	72,3	71,5	70,6	71,4	70,3	70,1	71,1	70,7	70,3
2013 (Türkiye)	72,4	72,2	72,7	73,6	74,8	75,3	75,5	75,5	75,4	76,4		
2013 (Kocaeli)	69,4	68,2	70,0	70,9	71,3	71,8	71,8	70,8	72,0	71,9		

Kocaeli Sanayi Odası'nca Kocaeli için yapılan araştırmaya göre, Kocaeli firmalarının kapasite kullanım oranı Ekim ayında 71,9 olarak belirlendi. Bir önceki yılın aynı ayına göre 0,8 puanlık artış gerçekleşti. Araştırmamıza göre ise geçen aya göre ise 0,1 puanlık bir düşüş görülüyor. Kurban Bayramının Ekim ayına denk gelmesi sebebiyle, bu küçük düşüşün azımsanacak bir seviyede olduğunu söyleyebiliriz.

Merkez Bankası tarafından ise, Ekim ayı kapasite kullanım oranı Türkiye genelinde 76,4 olarak açıklandı. Bir önceki aya göre, 1 puanlık bir artış görülüyor.



## İSTİHDAM

Ekim ayı anketine yanıt veren firmaların yüzde 13,21'inin istihdamlarının arttığı, yüzde 80'inin ise istihdamlarında bir önceki aya göre değişim yaşanmadığı belirlendi.

Firma Bildirimleri	Ekim (%)
Arttı	13,21
Değişmedi	80,19
Azaldı	6,60

## SİPARİŞLER

### İÇ SİPARİŞLER

Firma Bildirimleri (%)	Kasım
Arttı/Artacak	18,27
Değişmedi/Değişmeyecek	73,08
Azaldı/Azalacak	8,65

Firmaların yüzde 18,27'sinin Kasım ayında iç siparişlerinin arttığı belirtilirken yüzde 8'inin siparişlerinin azaldığı belirtildi.

Genel olarak, siparişlerdeki azalışların nedeni, sezona bağlı açıklandı.

Ankete katılan firmaların yüzde 16,25'i dış siparişlerinin Kasım ayında arttığını belirtirken, yüzde 15'i ihracatlarında azalış bildirdiler.

Firmaların yüzde 68'inin ise Kasım ayında alınan dış sipariş miktarlarında bir değişim yaşanmadı.

### DIŞ SİPARİŞLER

Firma Bildirimleri (%)	Kasım
Arttı/Artacak	16,25
Değişmedi/Değişmeyecek	68,75
Azaldı/Azalacak	15,00



## Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu: Kocaeli ihracatta iyi performans gösteriyor

**K**ocaeli Sanayi Odası (KSO) Meclisi'nde konuşan Başkan Ayhan Zeytinoğlu, yurt geneline göre Kocaeli'nin ihracatta daha iyi performans gösterdiğini vurgulayarak, "Sanayicilerimizi kutluyorum. Dönemsel olarak, ilk 9 aylık verilere göre; ihracat yüzde 14,3, ithalat yüzde 6,5 arttı." dedi.

KSO'nun meclis toplantısı, KOSBAŞ Kocaeli Serbest Bölgesi Kurucu ve İşleticisi A.Ş. İdari binası Konferans salonunda gerçekleştirildi. Meclis Toplantısı sonrası konuk konuşmacı olarak Serbest Bölgeler Eski Genel Müdürü Tuğrul Yalçınler katıldı. KSO'nun meclis toplantısında özelleştirme çalışmaları başlatılan Derince Limanı ve Cengiz Topel Hava alanı için sembolikte olsa KSO'nun ortak olması konusunda yönetime oy birliğiyle yetki verildi.

KSO'nun meclis toplantısında ekonomik değerlendirmelerde bulunan KSO Başkanı Zeytinoğlu, sanayi üretimi ve kapasitelerin ekonomide canlanma sinyali vermediğini vurgulayarak şunları ifade etti:

"Ağustos ayı Sanayi Üretim Endeksi yüzde -102 olarak bir önceki yıla ve aya göre geriledi. Bu durum sürpriz değil. Göster-

geler bu gerilemeyi doğruluyor. Rahatlıkla sezonsal olarak açıklayabiliriz. Eylül ayından itibaren tekrar artış bekliyoruz. Sanayinin büyümedeki katkısının giderek azalması bizleri üzüyor. İlk yarıda GSYH'deki payı yüzde 15,9. Bu koşullarda sürdürülebilir büyüme pek mümkün olmayabilir. Büyümemizin ayrıntılarını daha iyi ele alıp ihracat ile büyüme modelini başarmalıyız.

Kapasitelerde son dört aydır durağanlık olduğunu belirten KSO Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, enflasyonun gerilemeye devam ettiğini kaydederek, "Bir sonraki ayda TÜFE'de baz etkisi azalacağından yıllık enflasyonda gerileme olacağını tahmin ediyoruz. ÜFE'nin ise baz etkisinden dolayı yükseleceğini tahmin ediyoruz." dedi.

**-Zeytinoğlu: Yıllık cari açık Aralık ayından bu yana yükseliyor**

İthalattaki yavaşlama ve Avrupa ekonomilerindeki iyileşmenin etkisiyle, önümüzdeki dönemde cari açığın gerilemesini beklediklerini kaydeden Zeytinoğlu; cari açığın bir taraftanda büyümeye olan katkısına dikkat çekti.



Haziran ayında işsizlik oranının yüzde 8,8 olarak açıklandığını belirten Başkan Zeytinoğlu, "Bu oran tahminlerimizin üzerinde gerçekleşti. Önümüzdeki dönemde işsizlikte gerileme olmayabilir. Endişe duyuyoruz. Oysa sanayinin gerek vasıflı, gerekse vasıfsız eleman talebi var. Yapısal sorunlara bağlıyoruz." açıklamasında bulundu.

#### -Zeytinoğlu: Aralıkta Sektörel Performans Değerlendirme organizasyonumuz var

SANTEK'13 fuarına 10 binin üzerinde ziyaretçi geldiğini kaydeden Zeytinoğlu; eşleştirme etkinliklerinde yabancı firmaların Türk firmalarla görüşmeler yaptığını ifade ederek; "16 farklı ülkeden 60 firma 90 Türk firması ile bir araya geldi. 300'ün üzerinde ikili iş görüşmelerine katıldılar. Bölgede bu kapsamda ilk kez böyle büyük bir etkinlik yapıldı. Bundan sonraki amacımız SANTEK Fuarını Match4Industry etkinliğini birer markaya dönüştürmek ve sürdürülebilir olmalarını sağlamaktır." dedi.

Önümüzdeki dönem önemli bir etkinlikleri olduğunu açıklayan KSO Başkanı Zeytinoğlu, "Aralık ayında sektörel performans değerlendirme organizasyonumuzu düzenleyeceğiz. Arkadaşlarımız gerekli duyuruları yaptılar. Doğu Marmara bölgesindeki sanayi kuruluşlarımızın katılımı ile gerçekleşecek organizasyona katılımlarınızı bekliyoruz." dedi.



#### Serbest Bölgeler Eski Genel Müdürü Tuğrul Yalçın

#### -Yalçın: Kocaeli Serbest Bölgesi 2014 yılında 1 milyar dolarlık ihracat hedefliyor

KSO Meclis toplantısına konuk konuşmacı olarak katılan Serbest Bölgeler Eski Genel Müdürü Tuğrul Yalçın, genel olarak serbest bölgeler ve özelde Kocaeli Serbest Bölgesi hakkında görüşlerini aktardı. 2012 yılı itibarıyla ülkemizde 19 adet Serbest Bölge bulunduğunu vurgulayan Yalçın, "Bu serbest bölgelerden sadece ikisi, Mersin ve Kocaeli Serbest Bölgeleri iyi durumdadır. Verimlilik oranı Mersin Serbest Bölgesinde yüzde 42, Kocaeli Serbest Bölgesinde ise yüzde 34'tür. Kocaeli Serbest Bölgesi bu yıl sonu itibarıyla 800 milyon dolar ihracat rakamını yakalayacaktır. 2014 yılında ise bu ihracat rakamının 1 milyar doları aşması beklenmektedir." dedi.



# Libya İşadamları Kocaeli Sanayi Odası'nı ziyaret etti

Libya'dan Türkiye'yi ziyaret eden ve 9 kişiden oluşan işadamları grubu Kocaeli Sanayi Odası'nı (KSO) ziyaret ederek, bölge hakkında bilgi aldılar.



9 kişilik Libya İş Heyeti Kocaeli Sanayi Odası'nı ziyaret ederek bölge hakkında bilgi aldılar. KSO'ya gerçekleştirilen ziyarette, heyeti KSO Meclis Başkanı Hasan Tahsin Tuğrul, Başkan Yardımcısı Çınar Ulusoy, Genel sekreter Memet Barış Turabi ve Genel Sekreter Yardımcısı Egemen Mert karşıladılar.

Libya Sanayi Bölgeleri Direktörü Mr.Hisham El-burki Başkanlığındaki konuk heyette ise Bingazi Yerel Konsey Yönetim Kurulu üyesi ve Libya-Türk Komitesi Başkanı Abdulmenem Bendardf, Bingazi Yerel Konsey Yönetim Kurulu Üyeleri Adil Raghi , Jamal Elfitouri ve Baderedin Tagouri, Libya İş adamları Derneği üyeleri Taher Sasi, Ömer El.aribi ve İbrahim Gedairi hazır bulundular.

KSO Yönetim Kurulu Odasında konuk edilen Libya İşadamlarına Kocaeli Sanayi Odası ve bölgeyi tanıtan sunum yapıldı. Ardından karşılıklı olarak çeşitli iş alanlarında görüşmeler gerçekleştirildi.

KSO Yönetim Kurulu Odasında konuk edilen Libya İşadamlarına Kocaeli Sanayi Odası ve bölgeyi tanıtan sunum yapıldı. Ardından karşılıklı olarak çeşitli iş alanlarında görüşmeler gerçekleştirildi.



**Libya İşadamları KSO'da Meclis Başkanı Tuğrul, Başkan Yardımcısı Ulusoy, Genel sekreter Turabi ve Genel Sekreter Yardımcısı Mert ile birlikte görülüyor.**

**KSO Meclis Başkanı Hasan Tahsin Tuğrul, Libya Heyeti Başkanı Mr.Hisham El-burki'ye günün anısına bir plaket verdi.**



**KSO Meclis Başkanı Tuğrul ve KSO Başkan yardımcısı Ulusoy, Libya işadamları heyeti ile çeşitli iş konularında görüştüler.**



**Libyalı işadamları ziyareti verimli geçti.**

## **Başkan'a ziyaretler**



**Kocaeli Defterdarı Süleyman Dal, görev yeri değişikliği nedeniyle Zeytinoğlu'na veda ziyaretinde bulundu.**

# Güvenli ticaretin yolu 'alacak sigortası'ndan geçiyor



KSO Genel Sekreter Yardımcısı  
Egemen Mert



Euler Hermes Türkiye Genel Müdürü  
Özlem Özüner

**D**ünyanın lider alacak sigortası kuruluşlarından biri olan Euler Hermes yetkilileri, Kocaeli Sanayi Odası ve yetkili acentesi Ertuğral Sigorta işbirliğiyle Kocaeli işadamlarıyla bir araya geldi. Düzenlenen panelde finansal risk yönetimi kapsamında alacak sigortalarının hakkında bilgi alışverişinde bulunuldu.

Euler Hermes Türkiye, Kocaeli Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde ve yetkili acentesi Ertuğral Sigorta işbirliğiyle 'Firmaların Yurt İçi ve Yurt Dışı Vadeli Ticari Alacaklarının Sigortalanması ve Finansal Risk Yönetimi' başlıklı bir panel düzenledi.

Kocaeli Sanayi Odası'nın İzmit Merkez Binası'nda gerçekleşen panele KSO Genel Sekreter Yardımcısı Egemen Mert, Euler Hermes Kocaeli yetkilisi Nazmi Ertuğral, Kocaelili iş adamları katıldılar. Panelin açış konuşmasını gerçekleştiren KSO Genel Sekreter Yardımcısı Egemen Mert, Kocaeli sanayi hakkında kısa bir sunum ve bilgilendirme yaparak, günümüzde alacak sigortasının öneminden söz etti.

Panele konuşmacı olarak Euler Hermes Türkiye Genel Müdürü Özlem Özüner ve Euler Hermes Türkiye Satış Müdürü Ayşe Nur Sancak yer aldı.

Ticari Alacak Sigortasının şirketlerin adeta 'hayat sigortası' olduğunu belirten Euler Hermes Türkiye Genel Müdürü Özlem Özüner, ticari alacakların bir şirketin bilançosu içindeki büyüklüğünün yaklaşık yüzde 40 olduğunu, sigortalanarak güvenceye alınmalarının en büyük risklerden biri olduğunu söyledi. Özlem Özüner, güvenli ticaret için alacak sigortasının öneminin yanı sıra 2013 yılındaki ekonomik durumu, 2014'e yönelik ve sektör bazlı beklentileri ile Kocaeli sanayi ortamını değerlendirdi.

Zorlu bir dönemden geçen Avrupa'da önemli miktarda düzelme olmasına rağmen nominal GSYİH büyümesi-

nin sağlanması gerektiğine değinen Özlem Özüner, Türkiye için önem kazanan Afrika ve Asya pazarlarını da şu şekilde değerlendirdi: "Afrika ve Orta Doğu bölgesinde 2013 yılı büyüme beklentileri sınırlı olmasına rağmen (yüzde 3,4), 2014 yılında yüzde 4,3'lük artış bekleniyor. Asya Pasifik bölgesinde ise 2013 yılında yüzde 6,4'lük büyüme beklentisinin ardından 2014 yılında yüzde 6,7'lik bir büyüme öngörülmüyor. Her iki bölgede politik gerilimler nedeniyle risk devam ederken, özellikle Asya-Pasifik bölgesinin Batı'dan gelen kuvvetli taleple canlı kaldığını, 2012 yılındaki Çin ve Hindistan kaynaklı yavaşlamadan sıyrılarak 2013-2014 yıllarında canlandığını görüyoruz."

Türkiye ekonomisini değerlendiren Özlem Özüner, Çek kanunu ve yeni Türk Ticaret Kanunu gibi gelişmeler sayesinde iç ticarete ödeme sisteminin Avrupa'da olduğu gibi fatura esaslı açık hesap yöntemine yaklaşacağını belirtti.

Özlem Özüner, Türkiye'de ihracatın hala yükselişte olduğunu vurgulayarak, katma değeri yüksek olan sektörlerin ihracat pazar paylarını artırmaya devam ettiğini belirtti. Özlem Özüner, Türkiye ihracatını; "Türkiye, Avrupa ile Orta Doğu arasında bölgesel bir bağlantı noktası olma rolünü üstlendi. AB'nin ihracat pazar payı 2011'de yüzde 46,2 iken, 2012'de yüzde 38,8'lik büyük bir düşüşle yüzde 27,8'lik pazar payına ulaşan MENA'yı (Orta Doğu ve Kuzey Afrika) destekledi. Bugün makine, elektrikli aletler ve kimya ürünleri ihracatımız tekstil ve hazır giyim sektörlerinin başlattığı lokomotif sektör rolünü üstleniyor. Türk makine sektörünün büyümesi, yüksek rekabete sahip ve ülkedeki sektörel üretimin büyük kısmını gerçekleştiren KOBİ'ler tarafından destekleniyor.

Euler Hermes olarak makine, gıda ve içecek ile ilaç ve dağıtım sektörlerinin 2013-2014 temel göstergelerini ve beklentilerini pozitif olarak görüyoruz" şeklinde değerlendirdi.



### -Kocaeli, Ağustos ayında Türkiye’de en çok ihracat yapan 2’nci il oldu

Özlem Özüner, Kocaeli’nin Türkiye’nin en gelişmiş ikinci büyük sanayi kenti olduğunu vurgulayarak, ülkemizin imalat sanayideki payının yüzde 13 olduğunu söyledi.

TİM verilerine göre Kocaeli’nin geçtiğimiz Ağustos ayında en çok ihracat yapan 2’nci il olduğunu söyleyen Özlem Özüner, sözlerine şöyle devam etti: “2012 verile-

rine göre, Kocaeli’nin dış ticareti 64,6 milyar dolar olarak gerçekleşti. Bu, Türkiye dış ticaretinin yüzde 17’sini oluşturuyor. Türkiye’nin 500 büyük firmasından 92’sinin Kocaeli’nde faaliyet gösterdiğini düşünürsek, ilin Ağustos ayında Türkiye’nin en çok ihracat yapan ikinci ili konumuna gelmesi, kimya ve otomotiv sektörleri başta olmak üzere Türkiye’nin ticari ortamında kilit bir bölge olduğunu gösteriyor.” dedi.

Alacak sigortasının özellikle yeni pazarlara giren firmalar için vadeli satışlarda alıcıların iflas etmesi, acze düşmesi ve benzeri nedenlerle vade tarihinde ödemelerini yapmaması riskini teminat altına alan bir sigorta şekli olduğunu anlatan Özlem Özüner, “Alacak Sigortası, ticari alacakları garanti altına aldığından bilançoya duyulan güveni de artıran bir enstrüman. Euler Hermes olarak 40 milyon müşteriden oluşan küresel veri tabanımız sayesinde firmalar dünya çapında alıcılar hakkında sistematik bilgiye erişme imkanına sahip oluyor.

Aynı zamanda doğru alıcıyı seçmelerine yardımcı oluyoruz ve yeni pazarlarda, yeni alıcılarla güvenli ticaret yapabiliyorlar. Kocaeli, ülkemizin ekonomisinde önemli ve istikrarlı bir konuma sahip. Dolayısıyla rekabetin arttığı mevcut ticaret ortamında alacak risklerini azaltıp daha hızlı ve güvenli yol alınabilmesi için sigortanın oldukça yararlı olacağını düşünüyoruz” dedi.

## ‘Doğru ve etkili konuşma’ etkinliği TOSB’ta gerçekleştirildi



Kocaeli Sanayi Odası ve TOSB Organize Sanayi Bölgesi işbirliği ile 10 Ekim 2013 tarihinde ‘Doğru ve etkili konuşma’ konulu bilgilendirme toplantısı, Çayırova’da, TOSB Otomotiv Yan Sanayi İhtisas Organize Sanayi Bölgesi, Bölge Müdürlüğü Binası konferans salonunda gerçekleştirildi.

Katılımın ücretsiz olduğu toplantıda, OGC Eğitim Danışmanlık Sosyoloji Uzmanı Okan Gümüş, doğru ve etkili iletişim becerileri, diksiyon, vurgu, tonlama gibi konular ve insan ilişkileri kavramları ile bunların müşteri ilişkilerini geliştirmek amaçlı; nasıl uygulanıp, ilgili süreçlerinin yürütülmesi gerektiği konularında bilgi verildi.

# Sertifikalı dış ticaret eğitimleri düzenlendi



Kocaeli, Sakarya, Yalova, Düzce ve Bolu illerinin uluslararası pazarlarda rekabet gücünün giderek arttığı gözleniyor. Bu çerçevede birçok KOBİ de yurtdışında uygun pazarlar bulmaya dönük çalışmalar ve planlamalar yapıyor.

KOBİ'lerdeki bu değişim talebine karşılık olarak, Doğu Marmara Kalkınma Ajansı (MARKA), görev kapsamına giren 5 ildeki (Kocaeli, Sakarya, Bolu, Düzce ve Yalova) ihracat yapma isteğinde olan firmaların veya halihazırda ihracat yapan ancak ihracat payını arttırmak isteyen firmaların dış ticarete ilişkin bilgilerini geliştirmek üzere, toplam 3 gün sürecek "Ücretsiz Sertifikalı Dış Ticaret Eğitimleri" bölge odalarıyla işbirliği yaparak düzenleniyor.

20-22 Kasım tarihlerinde KSO Konferans salonunda düzenlenen sözkonusu eğitimlerde, Dış Pazarlarda Müşteri Bulma Yöntemleri - Uluslararası Ticaret ve Pazarlama, Dış ticarete Yazışma Teknikleri ve Uygulamaları, Dış Ticaret Sözleşmeleri ve uyulması gereken kurallar, Örneklerle Akreditif Açılma Süreci; Akreditif Okuma ve Uygulama, Uluslararası Ticari Belgeler, Kullanış Biçimleri ve Uygulamaları, İhracat Mevzuatı ve İhracatın Uygulamaları ile smülasyonu, Eximbank Kredilerinin Kullanılması, İhracatta Teklif Hazırlama, Fiyatlandırma // İhracatta Fiyatlandırma Stratejileri, Uluslararası Ticaretin Finansmanı, Dahilde ve Hariçte İşleme Rejimleri (Genel Olarak) vb. konuları işleniyor.

İL	EĞİTİM TARİHLERİ	EĞİTİM YERİ	Son Başvuru Tarihi
KOCAELİ GEBZE	27-28-29 Kasım 2013 (toplam 3 gün)	Gebze Ticaret Odası	24 Kasım 2013
KOCAELİ KÖRFEZ	09-10-11 Aralık 2013 (toplam 3 gün)	Körfez Ticaret Odası	04 Aralık 2013



Eğitim için başvuruları en geç son başvuru tarihine kadar online olarak [www.marka.org.tr](http://www.marka.org.tr) sitesinden veya <http://disticaret.marka.org.tr/disticaretbasvuru.asp> linkinden yapılabilir.







## Kocaeli Sanayi Odası'nda "Reach Kimyasallar Projesi" bilgilendirme semineri yapıldı

Kocaeli Sanayi Odası (KSO) ve Çevre ve Şehircilik Bakanlığı işbirliği ile "Reach Kimyasallar Projesi Bilgilendirme Semineri" gerçekleştirildi.

Kocaeli Sanayi Odası Meclis salonunda düzenlenen Eğitim Seminerine Sanayi kuruluşları temsilcileri yoğun ilgi gösterdiler. Eğitim Seminerinin açılış konuşmasını yapan KSO Genel Sekreter Yardımcısı Elif Bilgisu, Türkiye imalat sanayinin yüzde 13'ünü üreten Kocaeli için çevre konusunun diğer illere göre çok daha öncelikli bir mesele olduğunu vurgulayarak, "Bölgemizdeki sanayi kuruluşları, uluslararası ticari ilişkileri nedeniyle, çevre konusunda üzerine düşen yatırımları yapmışlar ve yapmaya devam etmektedirler" dedi.

Kocaeli Sanayi Odası olarak çevre konusunda sanayi kuruluşlarının bilinçlendirilmesi ve farkındalıklarının artırılmasına çok önem verdiklerini vurgulayan KSO Genel sekreter yardımcısı Bilgisu, "Üyelere bu konuda daha fazla yardımcı olabilmek adına İlimizdeki kamu kurum ve kuruluşları, yerel



KSO Genel Sekreter Yardımcısı  
Elif Bilgisu

idareler, OSB Müdürlükleri ve özel sektör temsilcileri katılımı ile Çevre Platformu'nu ve Meclis üyelerimizden oluşan Çevre İhtisas Komisyonu'nu bu sene ilk defa oluşturduk. Ayrıca çevreye olan duyarlılığın bir göstergesi olduğunu düşündüğümüz "Şahabettin Bilgisu Çevre Ödülleri" organizasyonumuz ile her yıl firmalarımızı ödüllendiriyoruz. Bu sene organizasyonumuzun 19.'sunu Haziran ayı içerisinde Çevre ve Şehircilik Bakanlığımızın katılımı ile gerçekleştirdik"

Toplantıda konuşan Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Kimyasallar Yönetimi Daire Başkanı Yahya Kesimal, seminerin öneminden söz etti.

Proje Yürütücüsü Karl-Heinz Cohr projenin tanıtımını yaptı ve proje çıktıları hakkında bilgilendirme yaptı. Karl-Heinz; açıklamasında projenin genel hedefini anlatarak, "Kimyasallara ilişkin AB Mevzuatının Türkiye'de uygulamaya girmesiyle insan sağlığı ve çevre korunmasının iyileştirilmesi"dir. Projenin özel amacı ise, "Kimyasalların yönetimine ilişkin mevzuatın uygulanması ile ilgili kamu kurumlarının mevcut kapasitelerinin güçlendirilmesi ve gereksinim duyulan sistemin, kurumsal yapının ve yasal çerçevenin oluşturulması ve REACH Tüzüğü'nün Türkiye'de uygulanmasına yönelik kurumsal kapasitenin artırılması" olduğunu anlattı.

Proje kapsamında, REACH Tüzüğü'nün ülkemizde uygulanabilmesi için gerekli sistemlerin ve kurumsal yapının belirlenmesine, kapasitenin güçlendirilmesine, taslak mevzuatın hazırlanmasına ve ülkemizde üretilen ve ithal edilen kimyasallar için bir kayıt sistemi oluşturulmasına yönelik çalışmalar yapıldığı Proje Yürütücüleri tarafından aktarıldı. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'ndan Uzman Işıl Orhan ve Uzman Yardımcısı Dilek Erkan REACH Tüzüğü'nü Uyumlaştıran Taslak Yönetmelik hakkında sunumlarını yaptılar. Proje Uzmanlarından Selda Düzgünoğlu ise Kimyasal Kayıt Sistemi ve Yardım Masası Tanıtımını yaptı.



Proje Yürütücüsü  
Karl-Heinz Cohr



## KSO'da 'Çevre Mevzuatı Kapsamında Farkındalığın Arttırılması Semineri' yapıldı

**K**ocaeli Sanayi Odası ve Çevre ve Şehircilik Bakanlığı işbirliği ile 'Çevre Mevzuatı Kapsamında Farkındalığın Arttırılması Semineri' gerçekleştirildi. Kocaeli Sanayi Odası Meclis salonunda düzenlenen Eğitim Seminerine Sanayi kuruluşları temsilcileri yoğun ilgi gösterdiler. Eğitim Seminerinin açılış konuşmasını yapan KSO Genel Sekreteri Memet B. Turabi, Türkiye imalat sanayinin yüzde 13'ünü üreten ilimiz için çevre konusunun diğer illere göre çok daha öncelikli bir mesele olduğunu vurgulayarak, "Bölgemizdeki sanayi kuruluşları, uluslararası ticari ilişkileri nedeniyle, çevre konusunda üzerine düşen yatırımları yaptılar ve yapmaya devam ediyorlar.

Kocaeli Sanayi Odası olarak; çevre konusunda sanayi kuruluşlarının bilinçlendirilmesi ve farkındalıklarının arttırılmasına çok önem verdiklerini beyan etti. Üyelere bu konuda daha fazla yardımcı olabilmek adına İlimizdeki kamu kurum ve kuruluşları, yerel idareler, OSB Müdürlükleri ve özel sektör temsilcileri katılımı ile Çevre Platformu'nu ve Meclis üyelerimizden oluşan Çevre İhtisas Komisyonu'nu bu sene ilk defa oluşturduk.

Ayrıca çevreye olan duyarlılığın bir göstergesi olduğunu

düşündüğümüz 'Şahabettin Bilgisu Çevre Ödülleri' organizasyonumuz ile her yıl firmalarımızı ödüllendiriyoruz. Bu sene organizasyonumuzun 19'uncusunu Haziran ayı içerisinde Çevre ve Şehircilik Bakanımızın katılımı ile gerçekleştirdik" dedi.

Toplantıda Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'ndan ÇED, İzin Denetim Genel Müdür Yrd. Halit Yılmaz bir konuşma yaptı.

Kocaeli Çevre ve Şehircilik İl Müdürü Mehmet Ersan Aytaç Kocaeli ilindeki çevre konusunda yapılan çalışmalar hakkında bilgilendirmede bulundu. ÇED İzleme ve Denetim Şube Müdürü Barış Ecevit Akgün; Çevre Kanunu, Türk Çevre Hukukunda İdari ve Adli Yaptırımlar konulu sunumunu yaptı. Hava ve Gürültü İzinleri Şube Müdürü Erhan Sarıoğlu Çevre Kanunu'nca Alınması Gereken İzin ve Lisanslar Hakkında Yönetmelik konusunda bilgilendirme yaptı.

Belgelendirme Şube Müdürlüğü'nden Çevre ve Şehircilik Uzmanı Suat Hacıhasanoğlu; Çevre Görevlileri ve Çevre Danışmanlık Firmaları hakkında sunumlarını yaparak bu konudaki uygulamaları anlattı. Veri Değerlendirme Şube Müdürü Arzu Nuray; Denetimde Atık Yönetimi Uygulamaları konulu sunumu yaptı.



## İşçi işveren ilişkilerinin davalar yönünden analizi semineri Çayırova temsilciliğimizde yapıldı



“İşçi - İşveren İlişkisinin Davalar Yönünden Analizi ve Davalarda Neticeye Etkili Pratik Bilgiler” konulu eğitim konuşması İstanbul Barosu’na kayıtlı Av. Neslihan Akay ve Av. Hüsnü Özkarayel tarafından Kocaeli Sanayi Odası Çayırova Temsilciliği’nde gerçekleştirildi.

İşveren yöneticilerine yönelik olarak düzenlenen seminerde ağırlıklı olarak uygulamaya yönelik pratik bilgi ve tecrübeler aktarıldı. Konuşmacıların geçmiş ve mevcut davalardaki tecrübelerini akılda kalacak üslup ve basit örneklerle aktarıldı.

TOSB Otomotiv Yan Sanayi İhtisas Organize Sanayi Bölgesi, Bölge Müdürlüğü Binasındaki eğitim katılımcılar tarafından ilgiyle takip edildi.



Grup Ofis Marka & Patent Marka uzmanı Hüseyin Can ve Patent Uzmanı Gizem Teke

## Marka ve Patentin önemi, taklitle mücadele semineri odamızda düzenlendi

Odamız ve Grup Ofis Marka & Patent işbirliği ile "Marka ve Patentin Önemi, Taklitle Mücadele" semineri, düzenlendi.

"Marka, patent, faydalı model tescili, korunması ve taklitle mücadele" konularında bilgilerin aktarıldı.

Seminerde ayrıca, Türkiye'de ilk kez Grup Ofis Marka & Patent tarafından düzenlenen "Taklit Ürünler Sergisi" de organize edildi.

Marka oluşturmada işletmelerin dikkat etmesi gereken hususlar, Marka, patent ve faydalı model tescilinin önemi ve

işletmelere sağladığı haklar, Markanın korunması ve taklitle mücadele, Marka, patent ve faydalı model başvurularında dikkat edilmesi gereken hususlar, Marka, patent ve faydalı model ihlali cezaları, Patentlenebilirlik kriterleri, Patent teşvik sistemleri, Yurtdışında patent başvuruları ve korunması konuları toplantıda ele alınan konular arasında yer aldı.

Seminerde verdikleri bilgilerle Grup Ofis Marka & Patent Marka uzmanı Hüseyin Can ve Patent Uzmanı Gizem Teke'nin yaptığı sunumlar katılımcılar tarafından büyük ilgi gördü.

## Ticari Uyuşmazlıklarda

# Arabuluculuk toplantılarının ilki Kahramanmaraş'ta yapıldı...



**TOBB, Adalet Bakanlığı  
ve UNDP işbirliğinde  
Arabuluculuk  
tanıtımlarına başlıyor...**

**H**ukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu'nun tanıtımının yapılarak farkındalık oluşturulması ve ticaret hayatına etkilerinin tartışılması amacıyla, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Adalet Bakanlığı ve UNDP işbirliğinde 'Ticari Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Konulu Farkındalık Artırma Toplantıları' düzenlenecek. Kasım ve Aralık aylarında 10 ilde yapılacak ve 2014 yılında da devam edecek toplantılarda, avukat, arabulucu ve Westminster Üniversitesi öğretim görevlisi Baria Ahmed, konuya ilişkin sunum yapacak. 18 Kasım 2013 tarihinde İstanbul'da ve 19 Aralık 2013 tarihinde Ankara'da yapılacak toplantılar için TOBB web sitesi (www.tobb.org.tr) üzerinden online kayıt sistemi başlatıldı. Toplantının yapılacağı diğer iller ve tarihleri şöyle: 07 Kasım 2013 Kahramanmaraş, 12 Kasım 2013 Elazığ, 27 Kasım 2013 Hatay, 04 Aralık 2013 Antalya, 11 Aralık 2013 İzmir, 12 Aralık 2013 Denizli, 17 Aralık 2013 Kayseri, 18 Aralık 2013 Konya.

### - Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu

22 Haziran 2012 tarihli ve 28331 sayılı Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren 6325 sayılı 'Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu' taraflar arasında çıkacak hukuk uyuşmazlıklarının adli yargı veya tahkimle gidilmeden, adına arabulucu denilen bağımsız bir kişi önünde tarafların uzlaşmasının nasıl ve ne şekilde olacağını düzenliyor. Arabuluculuk mekanizması bir yargılama olmayıp, arabulucu tarafından tarafların bir karar üzerinde anlaşmalarının yolunun gösterildiği bir uyuşmazlık çözümü mekanizmasıdır. Bu nedenle, bu çözüm yönteminde, adli yargı ve tahkimde olduğu gibi bir kazanan veya kaybeden olmayıp, her iki tarafın da arabuluculuk sonucunda varılan anlaşma sonucunda kazançlı çıkabileceği bir süreç olarak kabul ediliyor.

**T**ürkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Adalet Bakanlığı ve Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı Türkiye Ofisi (UNDP) tarafından yürütülen 'Türkiye'de Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Uygulamasının Geliştirilmesine Destek Projesi' kapsamında organize edilen 'Ticari Uyuşmazlıklarda Arabuluculuk Konulu Farkındalık Artırma Toplantısı'nın ilki Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası işbirliğinde, Kahramanmaraş'ta gerçekleştirildi.

Toplantının açılış konuşmasını yapan KMTSO Yönetim Kurulu Üyesi Adnan Toprak, ticaretteki uyuşmazlıklara değindi. Ticarete rekabetin yaygınlaşması dolayısıyla son 10 yılda dava dosyalarında artış olduğunu ifade eden Adnan Toprak; "Dünyada ve ülkemizde giderek artan rekabet; iş hayatında hukuki uyuşmazlıkları artırmış, Türkiye'de ticaret mahkemelerinin son on yılda dava sayısının 96 binden 130 bine yükselerek yüzde 35 artış göstermesi bunun en önemli kanıtı olmuştur. Diğer taraftan, iş mahkemelerine baktığımızda; yine son on yıllık süreçte dava sayısının 152 binden 355 bine yükselmesi, işçi-işveren uyuşmazlıklarının ciddi şekilde arttığını gösteriyor. Tüm hukuk mahkemeleri itibarıyla 2012 yılında alacak davaları 146 bin dava ile en çok açılan davalarda ilk üçe girmektedir. İcra davalarının sayısı ise son on yılda 10 milyondan 21 milyona yükseldi" dedi. İş dünyasındaki hukuki uyuşmazlıkların Türkiye'nin önemli sorunları arasında yer aldığını ve mahkemelerin iş yoğunluğu bakımından ciddi şekilde olumsuz etkilendiğini vurgulayan Adnan Toprak; "Son 20 yılda hâkim başına düşen dava sayısının 577'den 1057'ye yükselmesi bunun bir kanıtı oluyor. Bu nedenle, Arabuluculuk Kurumu'nu çok önemseyeceğimizi, bugünkü toplantımızın arabuluculuk konusundaki bilinmeyen kavramların ve sürecin nasıl işlediğine dair uygulamalı bilgilerin kamuoyuna anlatılması açısından çok yararlı olacağı inancımı özellikle ifade etmek istiyorum" şeklinde konuştu.

Toplantıya, Adalet Bakanlığı Hukuk İşleri Genel Müdürlüğü Arabuluculuk Daire Başkanı Hakan Öztatar, Kahramanmaraş Cumhuriyet Başsavcısı Mustafa Küçük, Kahramanmaraş Baro Başkanı Metin Doğan, KMTSO Yönetim Kurulu Üyesi Adnan Toprak, Adalet Başmüfettişi Muhammed Murat Ülkü, Hakimler Savcılar Yüksek Kurulu Başmüfettişleri Arif Sami Kaya, Mehmet Çabuk, Müfettiş Kerim Duman, Afşin TSO Yönetim Kurulu Başkanı Bekir Sıtkı Can ve TOBB Reel Sektör Araştırma Geliştirme ve Uygulama Daire Başkanı Fatih Soysal, sanayiciler ve avukatlar katıldı.



## **GYTE Climb Projesi paydaş toplantısı Kocaeli Sanayi Odası'nda gerçekleştirildi**

Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü Çevre Mühendisliği Bölümü'nde yürütülmekte olan AB 7. Çerçeve Programı kapsamındaki 244151 numaralı "Akdeniz Havzalarının Hidrolojisi üzerinde İklim Bağılı Değişiklikler-Entegre İzleme ve Modelleme Sistemi ile Risklerin Belirlenmesi ve Belirsizliğin Azaltılması-CLIMB" başlıklı projenin paydaş toplantısı Kocaeli Sanayi Odası'nda gerçekleştirildi.

Toplantıda proje çalışanlarından Doç Dr. Salim Öncel ve Arş Gör. Ercan Gürbulak projeyi tanıtıcı ve bilgilendirme amaçlı sunumlarını yaptılar.



## **Kocaeli Genç Girişimciler Kurulu KOÜ'de girişimcilik tecrübelerini paylaştı**

Kocaeli Genç Girişimciler Kurulu Başkanı Atalay Kaya ve İcra Kurulu Üyesi Erdem Kodal, 1 Kasım 2013 tarihinde Kocaeli Üniversitesi Metalurji ve Malzeme Mühendisliği Bölümü 3.sınıf öğrencilerinin girişimcilik derslerine katılarak deneyimlerini paylaştılar.

Ayrıca Kocaeli Genç Girişimciler Kurulu aylık olağan toplantısını gerçekleştirerek önümüzdeki haftalarda yapacakları faaliyetleri görüştüler.

[meslek komiteleri ▶

## Meslek Komite Toplantıları gerçekleşti



Odamız 18. Meslek Komitesi Toplantısı



Odamız 12., 13., 31. ve 34. Komitelerinin Pimtaş firmasını ziyareti ve toplantısı

## Meslek komiteleri firma ziyaretleri yaptı



23. Meslek Komitesi  
Uzmanlar Platform ziyareti.  
Atilla YELDAN, Nihat BALTA, Ahmet SAKIZLI,  
Firma Yetkilisi Yusuf TURSUN, A.Tunç ATIL

### 23'üncü Meslek Komite ziyaretleri



23. Meslek Komitesi Valftek firma ziyareti.  
Atilla YELDAN, Ahmet SAKIZLI,  
Firma Yetkilisi Ünsal GÖKALP,  
A.Tunç ATIL, Nihat BALTA



3. Mes. Kom. Mavi Köşe ziyareti.  
Murat CAN, firma yetkilisi Sertan KULAÇ,  
Mihriban BİLEN, Seçkin ÖKTE

### 3'üncü Meslek Komitesi ziyaretleri



3. Meslek Komitesi Kartepe Yemek Ziyareti.  
Mehmet BAŞOL, Murat CAN, Fatih BAŞOL,  
Mihriban BİLEN, Çiğdem AKBAŞ



# Focus ve Fiesta en çok satan ilk beş model arasında yer aldı

**F**ord, 2013 yılının ilk yarısında global araştırma şirketi Polk tarafından yapılan Küresel Pazar Araştırması sonucuna göre, en çok satan ilk beş otomobil listesine Focus ve Fiesta modelleriyle yer aldı. Dünyanın en çok satılan otomobili Focus olurken, ilk beş de iki modeli ile Ford yer alıyor.

Polk'un listesinde 2012 yılında olduğu gibi bu yıl da birinci sırada Ford Focus yer alırken, Fiesta listeye dördüncü olarak girdi. Aynı zamanda Fiesta kendi segmentinde en çok satan araç unvanını da elde etti. Focus ve Fiesta ile toplam 946.143 adetlik satış hacmine ulaşan Ford, yılın ilk yarısında geçen seneye kıyasla yüzde 8 oranında artış elde etmiş oldu.

Geçtiğimiz bir yıllık süre içerisinde Ford Focus'un satışları bir önceki döneme göre yüzde 20 oranında artarken, satılan araç sayısı da 589.709 adete ulaştı.

Etkileyici tasarımı ve sahip olduğu ileri teknoloji ile tüketicilerin tercihi olan Ford Focus, yol tutuşundaki eşsiz performansı ve 1.0 litre EcoBoost motoru ile yakıt tüketiminde sağladığı değerler ile hızla büyüyor.

Kullanıcılarına ileri teknolojiyi sunan Ford Focus'un öne çıkan teknolojileri ise virajlarda çok daha iyi yol tutuş sağlayan

Dinamik Tork Kontrolü, Otomatik Park Sistemi ve Aktif Şehiriçi Güvenlik Sistemi.

## -Fiesta segmentinin dünyada en çok satılan aracı oldu

Fiesta, Polk araştırmasına göre 2013 yılının ilk yarısında 356.434 adet dünyada en çok satan modeller arasında dördüncü sırada yer aldı. Bu satış rakamı ile kendi segmentinde ilk yarıda global olarak en çok satan küçük araç unvanını kazandı.

Yeni tasarımıyla daha da sportif bir görünüme kavuşan Fiesta, kullanıcılarına uyumlu ve ergonomik bir iç mekan sunmasının yanı sıra, üst sınıf araçlarda bulunan teknolojileri de kullanıcılarıyla buluşturuyor.

Fiesta modelinde sunulan ve Ford'un araç içi sesli etkileşim sistemi Ford SYNC bir kaza durumunda, araç içindekileri, o bölgede konuşulan dili kullanarak acil durum hizmeti sağlayan operatörlere bağlayan Fiesta, "Acil Durum Yardımı" özelliğini de içeriyor. "Aktif Şehiriçi Güvenlik Sistemi" ve maksimum hız ve müzik düzeyi limitlerinin önceden belirlenmesini sağlayan "MyKey" Fiesta'da sunulan diğer güncel teknolojiler arasında yer alıyor.





## **Borusan Otomotiv, Microsoft Dynamics CRM çözümüyle müşterisini daha iyi tanıyacak...**



**B**MW, MINI ve Land Rover araçlarının Türkiye'deki distribütörü olan Borusan Otomotiv, müşteri ilişkileri yönetimi çözümünde Microsoft Dynamics CRM'i tercih etti.

1984 yılından beri Türkiye'de faaliyet gösteren, yılda ortalama 20 bin araç satışı gerçekleştiren ve bugün 300 binden fazla müşteriye hizmet veren Borusan Otomotiv, müşterisini daha iyi tanımak ve onlara daha iyi hizmet vermek için Microsoft Dynamics CRM'den faydalanıyor.

Müşteriyi tanımanın otomotiv sektöründe çok önemli bir konu olduğuna dikkat çeken Borusan Otomotiv CRM Müdürü Gürkan Erol; "Otomobil satın almak önemli bir karar. Çünkü yalnızca bir araç değil, kişiliğinizi ve yaşam tarzınızı yansıtan bir simge satın alıyorsunuz. Bu yüzden müşterinizin ihtiyaçlarını anlamanız ve potansiyel müşterinizi tanımanız çok önemli. Microsoft Dynamics müşterilerimizi daha iyi tanımamızı sağlayan, müşterilerimiz hakkında kaybetmememiz veya unutmamız gereken her şeyi aklımızda tutmamıza yardımcı olan bir bellek gibi" dedi.

- Erol: En büyük getirisi müşteriyi tanımak

Microsoft Dynamics, bugün Borusan Otomotiv'de müşteriye dokunan herkes tarafından kullanılıyor. Microsoft Dynamics'in sunduğu avantajların yeni pazarlama olanaklarını gündeme getirerek ve operasyonel süreçleri kolaylaştı-

tırarak büyük başarılar imza atmalarına yardımcı olduğunun altını çizen Gürkan Erol; "Bizim işimizde müşteriyi iyi tanımak ve ihtiyaçlarını doğru anlamak çok önemli. Bu nedenle müşterilerimizle güçlü ve kalıcı ilişkiler geliştirmeyi kendimiz için bir öncelik olarak görüyoruz. İşimizin önemli bir kısmını yeni insanlarla tanışmak oluşturuyor. Onlara daha iyi hizmet sunabilmek için onlarla neler konuştuğumuzu ve bizden taleplerini en küçük detaylarına kadar hatırlamamız gerekiyor. Müşterinizi ve potansiyel müşterinizi iyi tanımalı, onlara ilgi duyacakları servis ve ürünleri sunmalısınız. Microsoft Dynamics CRM'in bize en büyük getirisi müşterimizi daha iyi tanımamızı sağlaması. Müşterimizi daha iyi tanımamız, müşteri ihtiyaçlarına yönelik süreçleri daha verimli hale getirmemizi sağlıyor. Ayrıca müşteriyle olan ilişkilerimizi geniş bir ölçekte özelleştirebildiğimiz için, pazarlama aktivitelerinde ve maliyet kontrolünde daha büyük başarılar elde edebiliyoruz" açıklamasında bulundu.

Microsoft Dynamics CRM Ürün Müdürü Barış Taptık, "Borusan Otomotiv, müşteri odaklı yaklaşımı ve bayideki satış yöneticisinden çağrı merkezindeki müşteri hizmetleri danışmanına kadar Dynamics CRM'i özümsemesiyle müşterilerine eşsiz bir deneyim sunuyor. Aynı zamanda Dynamics CRM'in kullanıcı dostu arayüzü, operasyonel sistemlerle olan uyumu ve süreç fonksiyonları müşteri yönetiminde verimliliğini en üst seviyeye çıkarıyor" diye konuştu.

### **Borusan Otomotiv**



*BMW, MINI ve Land Rover araçlarının Türkiye'deki distribütörü Borusan Otomotiv, Microsoft Dynamics CRM çözümüyle müşterilerinin tüm detaylarına hakim olarak kişiye özel hizmet sunuyor.*





# Otomotiv pazarı son 10 yıllık ortalamalara göre yüzde 28,6 büyüdü

Otomotiv Sanayiciler Derneği'nden derlenen verilere göre; 2013 yılı Ocak-Ekim döneminde toplam pazar, 2012 yılı aynı dönemine göre yüzde 9 oranında artarak 674 bin adet düzeyinde gerçekleşti. Aynı dönemde otomobil pazarındaki artış yüzde 18 düzeyinde gerçekleşti ve pazar 499 bin adede yükseldi.

2013 yılı Ocak-Ekim döneminde hafif ticari araç pazarı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 13 oranında azaldı ve pazar 145 bin adet düzeyine geriledi.

2013 yılı Ocak-Ekim döneminde bir önceki yıla göre ağır ticari araç pazarı yüzde 2 oranında azaldı ve 30 bin adet düze-

yinde gerçekleşti. 2013 yılında 2012 yılı dönemine göre kamyon pazarı yüzde 11 oranında azalarak 24 bin adet düzeyine gerilerken, otobüs pazarı ise özellikle kent içi yolcu taşımacılığı talebindeki olumlu gelişmeler nedeni ile yüzde 88 gibi önemli oranda arttı ve 3 bin 676 adet oldu.

Son 10 yıllık ortalamalara göre toplam pazar yüzde 28,6; otomobil pazarı yüzde 55,6 artarken, hafif ticari araçlar (HTA) pazarı yüzde 16,8 oranında azaldı. Kamyon pazarında 10 yıllık ortalamalara göre yüzde 6,7 azalırken otobüs pazarı ise yerel yönetim alımları ile yüzde 159,8 oranında artış gösterdi.

KONULAR	EKİM			OCAK-EKİM		
	2012	2013	%	2012	2013	%
ÜRETİM	90.676	88.279	-3	884.649	928.674	5
	51.226	51.684	1	479.420	516.466	8
İHRACAT	60.242	65.535	9	596.272	683.675	15
	37.293	40.041	7	337.619	394.399	17
PAZAR	62.677	60.406	-4	621.462	674.440	9
	43.440	46.985	8	423.057	499.339	18

Pazar (x 1.000)	10 Yıllık Ortalama	2013	Değişim %
Toplam	524,6	674,4	28,6
Otomobil	320,9	499,3	55,6
HTA	174,3	145	-16,8
Kamyon	25,3	23,6	-6,7
Otobüs	1,415	3,676	159,8

Otomobil pazarında 2012 yılının ikinci yarısından sonra ithalatın pazar payı artmaya başladı ve 2013 Ekim ayında yüzde 78 düzeyinde gerçekleşti.

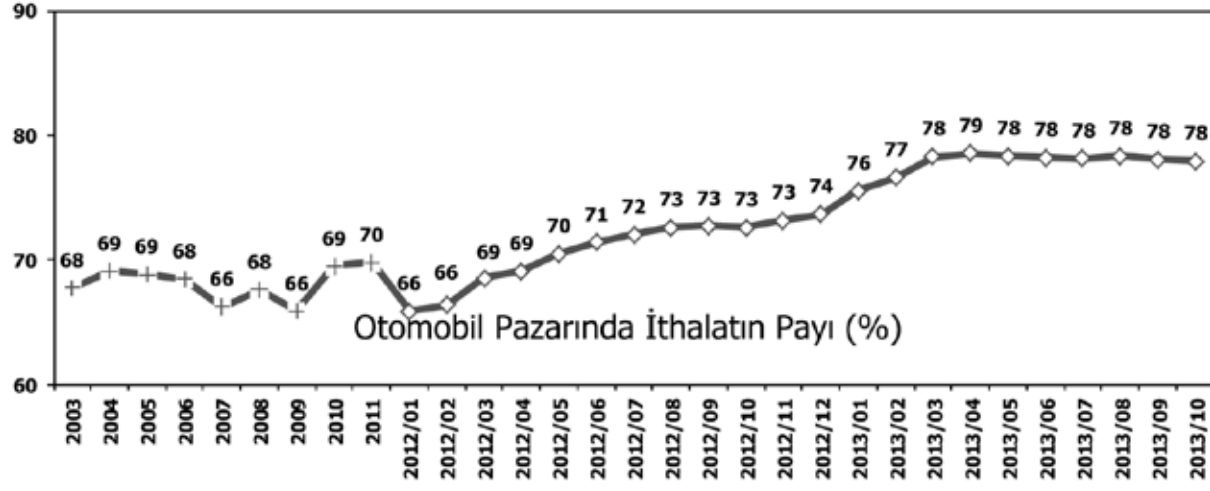
## İHRACAT

2013 yılı Ocak-Ekim döneminde bir önceki yıla göre, toplam otomotiv ihracatı yüzde 15, otomobil ihracatı ise yüzde 17 oranında arttı. 2013 yılı Ocak-Ekim döneminde toplam ihracat 684 bin adet, otomobil ihracatı ise 394 bin adet düzeyinde ger-

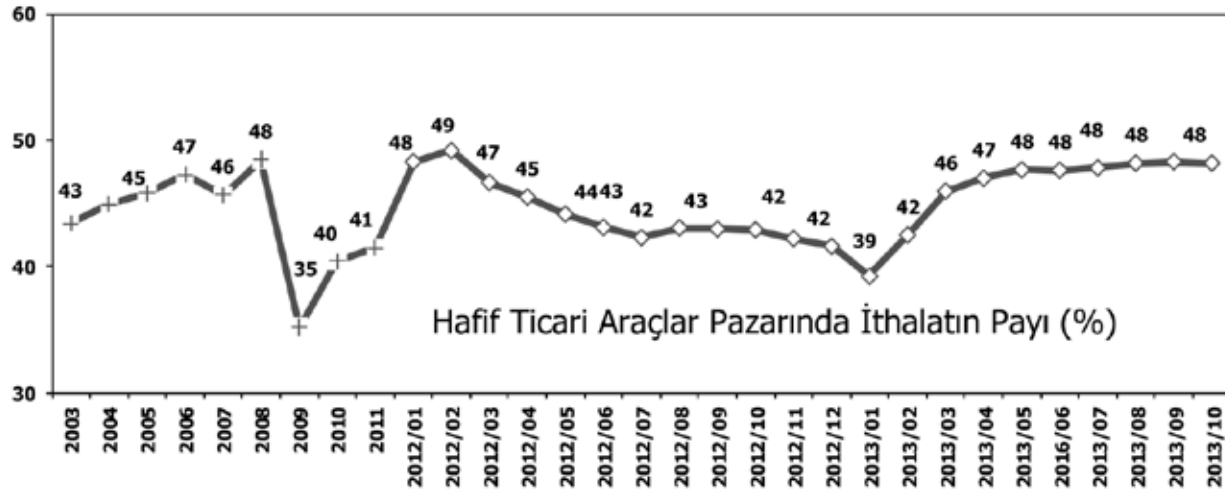
çekleşti.

Bu dönemde, ticari araç ihracatı ise yüzde 12 artış ile 289 bin adet düzeyinde gerçekleşti. Traktör ihracatı ise yüzde 6 oranında azaldı ve 12 adet düzeyine geriledi.

Otomobil pazarında 2012 yılının ikinci yarısından sonra ithalatın pazar payı artmaya başladı ve 2013 Ekim ayında yüzde 78 düzeyinde gerçekleşti.



Öte yandan bu ay da yerli hafif ticari araçların pazar payı gerilemeye devam etti.



## ÜRETİM

2013 Ocak-Ekim döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre toplam üretim yüzde 5, otomobil üretimi ise yüzde 8 oranında arttı. Bu dönemde, toplam üretim 929 bin adet, otomobil üretimi ise 516 bin adet düzeyinde gerçekleşti.

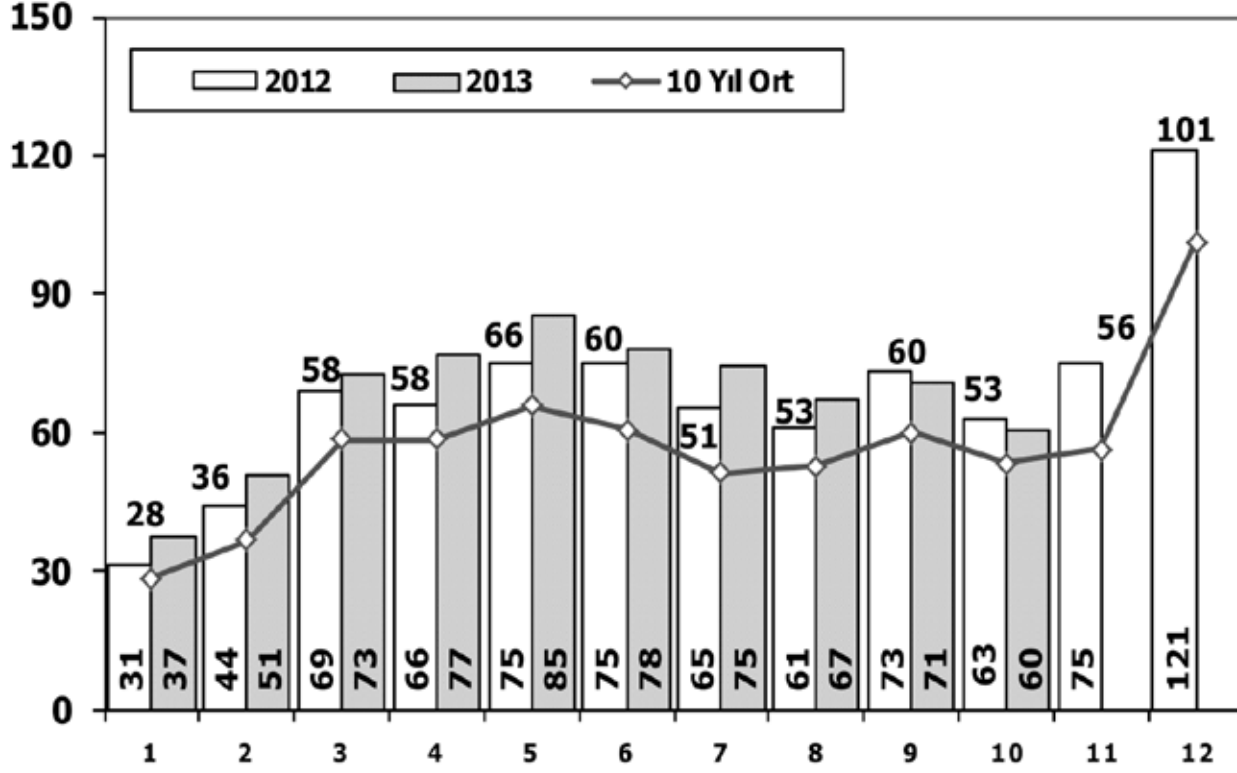
2013 yılı Ocak-Ekim döneminde üretim küçük kamyonunda

yüzde 50, minibüste yüzde 40, otobüste yüzde 34, midibüste yüzde 25 oranında arttı, büyük kamyonunda yüzde 9, kamyonette ise yüzde 1 oranında azaldı.

Bu dönemde, traktör üretimi yüzde 11 oranında azalarak 33.451 adet oldu.

## Otomotiv Sanayii 2013 yılı Ocak - Ekim dönemi sonuçları

## 10 Yıllık Ortalama ve 2013/2012 Toplam Satışlar (x1000)



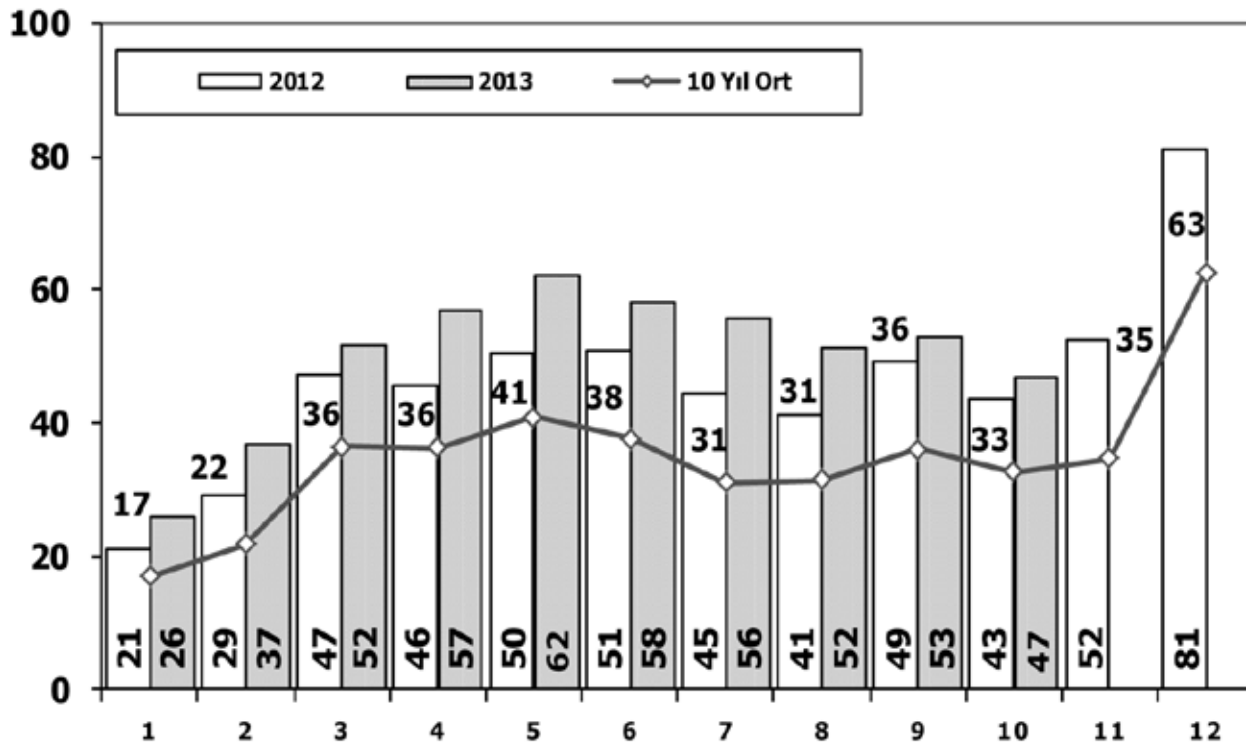
2013 yılı Ocak-Ekim döneminde toplam üretim, 2012 yılı aynı dönemine göre yüzde 5 oranında arttı. Bu dönemde, üretimin yüzde 74 ünü oluşturan 684 bin taşıt aracı ihracatı gerçekleştirildi. 2013 yılı Ocak-Ekim döneminde otomobil üretimi, 2012 yılı aynı dönemine göre yüzde 8 oranında artarak 516 bin adet düzeyinde gerçekleşti.

2013 yılı Ocak-Ekim döneminde traktör üretimi yüzde 11 oranında azalarak 33.451 bin adet oldu.

2013 yılı Ocak-Ekim döneminde 394 bin adedi otomobil olmak üzere, toplam 684 bin adet taşıt ihracat edildi. 2013 yılı Ocak-Ekim döneminde gerçekleşen taşıt aracı ihracatı, 2012 yılı aynı dönemine göre yüzde 15 oranında arttı.

Uludağ ve Orta Anadolu İhracatçıları Birlikleri verilerine göre, 2013 yılı Ocak-Ekim döneminde toplam ihracat, 2012 yılı aynı dönemine göre yüzde 11 oranında arttı ve 17,6 milyar \$ oldu.

## 10 Yıllık Ortalama ve 2013/2012 Otomobil Satışları (x1000)



# Türkiye Girişim Sermayesi Meclisi sektörün güncel konularını ele aldı

TOBB Türkiye Girişim Sermayesi Meclisi, Meclis Başkanı Göktekin Dinçerler'in başkanlığında TOBB İstanbul Hizmet Binası'nda, girişim sermayesi fon yöneticileri, ilgili kamu ve sivil toplum kuruluşlarının üst düzey temsilcileri ve meclis üyelerinin katılımıyla bir araya geldi.

Toplantıda, sektör için önem arz eden Fonların Fonu Kanunu'nun uygulamasıyla ilgili çalışmaların son aşamaya geldiği, tamamlandığında Hazine Müsteşarlığına uygulamaya başlanacağına değinildi.

Sektörde takip ettiği en önemli konular arasında TÜBİTAK'ın bin 514 programının da olduğunu belirten Meclis Başkanı Göktekin Dinçerler, programın lansmanının yapıldığını, bunun erken aşama fonlarının kurulması ve çoğalmasında önemli bir çalışma olduğunu bildirdi.

Ayrıca Kalkınma Bakanlığı bünyesinde yürütülen Onunca Kalkınma Planı çalışmaları çerçevesinde girişimcilikle ilgili de bir komisyon kurulduğunu da hatırlatan Göktekin Dinçerler, sektör temsilcilerinin bu komisyonda temsil edildiğini anlattı. Dinçerler, bu konu kapsamında Plana giren girişimcilik ile ilgili maddelerin takibinin sağlanmasının elde edilecek sonuçlarda



büyük önem teşkil ettiği vurguladı.

Sektördeki tarafların bir araya gelip, sektörün ne noktada bulunduğu ve ne yapılması gerektiğinin istişare etmesi gerektiğine değinen meclis üyeleri de, yeni gelişen bu piyasanın yükselebilemesi için herkesin çaba sarf etmesi gerektiğine dikkat çektiler.

Toplantıda ayrıca, Meclis üyeleri tarafından Meclisin 2013-2014 dönemi çalışma programı tespit edilip, ele alınması gereken gündem maddeleri karara bağlandı.



## Kimya Meclisi sektörün sorunlarını görüşmek üzere toplandı

TOBB Türkiye Kimya Meclisi Ankara'da toplandı. TOBB Türkiye Kimya Meclisi Başkanı Timur Erk, meclis toplantısında yaptığı konuşmada ABD Merkez Bankası Başkanı'nın piyasalardan dolar çekileceğine yönelik açıklamasını değerlendirdi. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde kur artışı şeklinde ekonomik dalgalanmalar olduğunu belirten Erk, Temmuz 2014'e kadar da bu etkinin sürmesinin beklendiğine işaret etti.

Bu gelişmeler ışığında dış kaynak girişinin de yavaşlayabileceğini ifade eden Timur Erk, ilave kaynak temin edilememesi durumunda artmış cari açığı nedeniyle bu gelişmelerden en çok etkilenen ülkenin Türkiye olacağını öngörülüğünü söyledi.

Toplantıda, Petkim Yönetim Kurulu Üyesi Hayati Öztürk, ithalattaki artış nedeniyle gelişmekte olan ülkelerde yavaşlamanın kaçınılmaz olduğunu ve Türkiye pazarının da serbest ticaret anlaşmaları ve Gümrük Birliği nedeniyle ithalatın en kolay yapıldığı en cazip pazarlardan birisi olarak görüldüğünü belirtti.

KİPLAS Yönetim Kurulu Başkanı Refik Baydur ise yatırım

taleplerinin her geçen gün azaldığına dikkat çekerek "Bunda siyasetin, iktidarın kusurunu aramak yanlış, dünya bozuk. Şimdi toparlamaya çalışacağız ama benim tek ümidim Türk sanayicisinin eğilse de, kırılmayacağıdır.

O bakımdan ben hepsinin bir tarafa ayrılacağını ve geleceğimiz de mutlaka 500 milyar ihracatı sırtlayacağımıza inanıyorum." dedi.

Dalan Kimya Başkanışmanı Füsun Zeybek firmalarının 2013 için koyulan yüzde 8'lik büyüme ve ihracat hedefinin yüzde 90'ının yakaladığını belirtirken, Akkim Genel Müdür Vekili Taç Kılavuz Öktem de temel kimyasallarda rekabetin çok fazla olduğuna değindi.

Şişecam Kimyasallar Grubu Üretim Başkan Yardımcısı Hidayet Özdemir'in Avrupa ve Kuzey Afrika hedef pazarında yaşanan kaotik durumu değerlendirdiği toplantıda, Pharmavision temsilcisi Murat Atakan ise ilaç sanayinin mevcut durumu hakkında değerlendirmede bulundu.



Alışveriş Merkezi Yatırımcıları Derneği  
Başkanı Hakan Kodal ve  
Kiğılı Yönetim Kurulu Başkanı  
Abdullah Kiğılı

[şirketlerden ►

# En çok tercih edilen marka ödülü Kiğılı'nın oldu...

Erkek hazır giyimin öncüsü olan Kiğılı, başarılarına yenisini ekledi. Sektördeki prestijli ödüllerden biri olan AYD Marka Ödüllerinden bir ödül de Kiğılı'ya geldi. Tüketicilerin en beğendiği ve tercih ettiği markalar tarafından Kiğılı 'Erkek Giyim' kategorisinde ipi göğüsleyen marka oldu.

6 Kasım 2013 Çarşamba günü gerçekleştirilen AYD (Alışveriş Merkezi Yatırımcıları Derneği) Marka Ödülleri Sakıp Sabancı Müzesi'nde sahiplerini buldu. Bu yıl 5'incisi düzenlenen 'AYD-GFK işbirliği ile gerçekleştirilen 2013 Yılında AVM'lerde Tüketicinin Seçtiği 1 Numaralı Markalar' araştırmasının sonuçları açıklandı. Görkemli gecede Kiğılı, rakiplerin arasından sıyrılarak 'Erkek Giyim' kategorisinde tüketicinin en beğendiği ve tercih ettiği marka ödülünün sahibi oldu.

Kiğılı'nın ödül aldığı gece, CEFIC ana sponsorluğunda gerçekleştirildi. Kokteyl ve Açılış konuşmalarıyla başlayan gecede araştırma rasyoneli ve metodolojisi anlatılarak ödül törenine geçildi. 11 kategori arasından 'Erkek Giyim' kategorisinde iddialı olan Kiğılı, tüketicilerin inisiyatifinde de en tercih edilen ve en beğenilen marka oldu.

Kaliteli çizgisinden ödün vermeyen Kiğılı'ya bu ödülün tamamen nihai tüketiciler tarafından gelmesi, Kiğılı'nın başarısını da gözler önüne serdi. 2011 yılında da tüketiciler tarafından en beğenilen marka ödülünü alan Kiğılı en çok tercih edilen marka olmaya 2013 te de devam etti.



# Ülker, 2013'ün 9 ayında satışlarını yüzde 16, faaliyet kârını yüzde 26 artırdı



Türkiye'nin en büyük gıda şirketlerinden olan Ülker, 2013 yılının 9 ayında satış gelirlerini yüzde 16 artırarak 2 milyar liraya ulaştırdı. Şirket geçen yılın aynı döneminde 1,7 milyar lira satış geliri elde etmişti. 2012 yılının 9 ayında 165 milyon lira faaliyet karı elde eden şirketin bu yılın aynı dönemindeki faaliyet karı ise 208 milyon lira olarak gerçekleşti.

Ülker CEO'su Mehmet Tütüncü, "2013 yılının 9 aylık sonuçlarının beklentilerimiz doğrultusunda sonuçlanmasından tüm ekip olarak mutluluk duyuyoruz. Çok başarılı olarak gerçekleşen bir blok hisse satışının ardından bu çeyrekte açıkladığımız güçlü sonuçlar, sürdürülebilir ve karlı büyüme için mali ve operasyonel olarak sağlam bir zemin oluşturduğunu gösteriyor" dedi.

Ülker, 2013 yılı 9 aylık konsolide mali tablolarını açıkladı. Kamuyu Aydınlatma Platformu'na (KAP) gönderilen mali tablolara göre şirket, 2013 yılı 9 aylık konsolide cirosunu 2 milyar liraya ulaştırdı. 2012'nin aynı döneminde 1,7 milyar lira ciro elde eden şirket, cirosunu yüzde 16 artırmış oldu.

## -Faaliyetlerden elde edilen karında yüksek artış

Ülker'in 2013 yılı 9 ayındaki faaliyet karı yüzde 26 gibi önemli bir artış göstererek 165 milyon liradan 208 milyon liraya yükseldi. Şirketin bu dönemdeki net karı ise 152 milyon lira olarak gerçekleşti. Şirket, geçen yılın aynı döneminde de 163 milyon lira kar etmişti.

Ülker CEO'su Mehmet Tütüncü, şirketin performansı ile ilgili,

"2013 yılı 3'üncü çeyreği, hem satış hem de karlılık açısından uzun yıllardır tecrübe ettiğimiz en iyi 3'üncü çeyrek oldu. Çok başarılı olarak gerçekleşen bir blok hisse satışının ardından bu çeyrekte açıkladığımız güçlü sonuçlar, sürdürülebilir ve karlı büyüme için mali ve operasyonel olarak sağlam bir zemin oluşturduğunu gösteriyor. Blok hisse satışına gelen 3 katı yüksek talep, yatırımcılarımızın Ülker'e olan güvenini ve geleceğe olan inancını göstermiştir." dedi. Ülker 4 Ekim 2013 günü tamamlanan satış sürecinde blok olarak yüzde 20'lik hisse satışı gerçekleştirdi. Böylece şirketin halka açıklık oranı yüzde 40'a çıktı. Uluslararası yatırımcılar tarafından bu blok hisse satışına 3 katı fazla olmak üzere toplamda 1,3 milyar ABD Doları talep geldi.

Ülker CEO'su Mehmet Tütüncü, blok hisse satışı ile ilgili yaptığı açıklamada, "Blok hisse satışı ile günlük işlem hacmini 10 milyon ABD Doları üzerine çıkarmayı hedeflemiştik. Bir aylık dönemde ortalama günlük işlem hacminin 15 milyon ABD Doları düzeyinde gerçekleştiğini görüyoruz. Bu da blok hisse satışının hedefine başarıyla ulaştığını gösteriyor. Şimdiki hedefimiz ise hissemizin MSCI (gelişmekte olan piyasalar) endeksine girmesi. Bunun da bir sonraki MSCI değerlendirme döneminde gerçekleşeceğini düşünüyoruz.

Müşteri odaklı, daha rekabetçi, daha verimli ve daha yenilikçi olma azmimizin, tüm müşterilerimize ve paydaşlarımıza değer yaratmaya devam edeceğine inanıyoruz. Elde edilen sonuçlar, 2013 yılı bütçe hedeflerimize ve orta ve uzun vadeli stratejimize ulaşma konusundaki motivasyonumuzu da yükseltiyor" dedi.

# Goodyear, kış lastiğinde maksimum güvenlik için 'UltraGrip Coach'u üretti



1 Aralık'tan itibaren kış lastiği yasaı devreye giriyor. Goodyear'ın, otobüsler için özel olarak geliştirdiği kış lastiği UltraGrip Coach, üstün güvenlik ve konfor özellikleriyle sürücülerin kış lastiği tercihi olmayı hedefliyor.

**D**ünyanın en büyük lastik üreticilerinden biri olan Goodyear, Avrupa'da ve Türkiye'de otobüslere özel geliştirip satışa sunduğu, Goodyear Ultra Grip Coach ile 'Araçların Yüklenmesine İlişkin Ölçü ve Usuller İle Tartı ve Boyut Ölçüm Toleransları Hakkında Yönetmelik' e uymanın mümkün olabirliğini hedefliyor.

Türkiye gibi sert kış koşullarına sahip coğrafyada önlem almadan yola çıkan sürücüler, üstün tutunma sağlayan özel bir çeker aks lastiği UltraGrip Coach ile güvenle yolculuk yapması hedeflenirken, UltraGrip Coach, buzlu yolların olduğu ve ani kar yağışlarının ciddi gecikmelere sebep olduğu hatlarda ulaşım sağlayan otobüslerin olası kazalarını önlemesinin yanı sıra, araçların yolları kapatmasına ve gecikmesine de engel olma noktasında çalışmalarına hız verdi.

-Goodyear, 'Ultra Grip Coach' ile etkileyici lastik etiket derecelerine sahip olmayı hedefliyor

Goodyear UltraGrip Coach geniş diş tasarımı ve taban genişliği kış koşullarında yalnızca daha yüksek kilometre performansıyla üstün çekiş ve yol tutuş sağlamakla kalmayıp, aynı zamanda düşük gürültü seviyesi ile konforlu ve sessiz bir yolculuk yapma imkanı sunma hedefinde. Yarı açık omuz yapısı ve yüksek kanat yoğunluğu sayesinde karlı ve buzlu yollarda üstün tutuş performansı sağlarken, yeni nesil petek kanatlar ile yüksek taşıma performansı ve düzenli aşınma özelliğiyle uzun süreli kullanım olanağı sunmaya çalışırken, bilgisayarda tasarlanan kanal şekli ile blokların ayrıştırılması, yüksek oranda çekiş sağlarken gürültü ve taş girme oranını da düşürecek.

Lastikte kullanılan yenidesen ve TravelMax teknolojisi, modern otobüslerin tasarımlarına ve karmaşık bağımsız süspansiyon sistemlerine uyumlu olarak piyasaya sunuluyor. Bu teknolojiler Sileflex dış birleşimine, asimetrik tasarıma ve en yeni karkastasarımlarına sahip. Bu lastiğin sunduğu başka bir avantaj da, 295/80R22.5 ebadında artırılmış yük taşıma kapasitesi sunması; bu da, 3750 kilograma kadar gelecek şekilde yük endeksinin 154 olmasını sağlıyor.

UltraGrip Coach lastikleri, 295/80R22.5 ve 315/80R22.5 ebatlarıyla Türkiye pazarında tüketicilere sunuluyor. UltraGrip Coach otobüs lastikleri ayrıca, ıslak yolda tutuş sınıfında C derecesi ile 72 ve 73 dBA tek dalgagürültü düzeylerinde etiket değerine sahip.

-Sarıoğlu: UltraGrip Coach lastiklerimiz pazarda olumlu geri dönüşler alıyor

Goodyear Türkiye Ticari Lastikler Direktörü Mahmut Sarıoğlu, "UltraGrip Coach lastiklerimiz, geçen seneden bu yana pazarda yer alıyor ve olumlu geri bildirim alıyoruz. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı tarafından geliştirilen ve geçtiğimiz yıl uygulanmaya başlanan yönetmelik dahilinde, ticari araçların 1 Aralık 2013 tarihinden itibaren kış lastiğine geçme zorunluluğu bulunuyor.

UltraGrip Coach lastiğimizin performans kriterleri, kış koşullarında seyahat eden otobüs kullanıcılarının ihtiyaçlarını, beklentilerin üzerinde karşılayarak, kazaların yaşanmasına ya da yolların kapanmasına engel oluyor. Bu bağlamda kışlastiğinin öneminin altını bir defa daha çizmek istiyoruz." dedi.

UltraGrip Coach, otobüsler için özel olarak üretiliyor.



# Görme engelliler, 'koku kontrolü' için istihdam edilecek



Doğu Marmara Kalkınma Ajansı'nın (MARKA) Sosyal Kalkınma Küçük Ölçekli Altyapı Mali Destek Programı kapsamında Kocaeli Üniversitesi'nin (KOÜ) hazırladığı "Dezavantajlı Gruplar Sürekli Eğitim Birimi" projesi faaliyete geçiyor. Toplam bütçesi 611 bin lira olan ve Doğu Marmara Kalkınma Ajansı'nın 458 bin lirasını hibe olarak karşıladığı projede kurulacak laboratuvarında istihdam edilecek görme engelliler, kokuya sebep olan emisyonları kontrol ederek aile bütçesine katkı sağlayacak. Ayrıca proje kapsamında dezavantajlı gruplara yönelik farklı istihdam alanları oluşturulması amaçlanıyor.

Kocaeli Üniversitesi Aslanbey Kampüsünü" ziyaret eden ve konuyla ilgili bir açıklama yapan Doğu Marmara Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Dr. Fatih Akbulut; "Türkiye'de 4.882.841, Kocaeli'nde ise 70.162 engelli bulunmaktadır. Ülkemizde ve bölgemizde engelli vatandaşlarımızın sayısı oldukça önemli boyutlardadır. Ajans olarak engelli vatandaşlarımızın istihdamı ve engelliler ile ilgili hazırlanan projelere önemli destekler sağlıyoruz. Engellilerin en büyük sorunu eğitim ve istihdamdır. Bu nedenle bu projemizde görme engelli vatandaşlarımızın topluma uyumunu kolaylaştırmayı ve onlara farklı istihdam alanları oluşturmaya amaçlamaktayız. Bu kapsamda Kocaeli Üniversitesiyle yürüttüğümüz bu projenin hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

Proje Koordinatörü Yrd. Doç. Dr. Erhan Gengeç yaptığı açıklamada 611 bin lira bütçeye sahip projede, ayrıca bir sempozyum yapılması ve üniversite bünyesinde "Dezavantajlı Gruplar Sürekli Eğitim Birimi" kurulmasının da hedeflendiğini ifade etti. KOÜ Koku Ölçüm Laboratuvarını kurmak için çalışmalara başladıklarını aktaran Yrd. Doç. Dr. Erhan Gengeç, şöyle devam etti: "Geçen yıl, Çevre ve Orman Bakanlığınca çıkarılan Kokuya Sebep Olan Emisyonların Kontrolü" Yönetmeliği dış ortamdaki koku sınır değerlerini belirlemiş ve işletmelerin bu sınır değerlere uymasını zorunlu hale getirmiştir. Yönetmeliğin işletmeler açısından getirdiği bu zorunluluk, daha önce ülkemizde olmayan bir iş alanını da oluşturmuş olacak. Ülkemizde çeşitli nedenlerle geliştirilemeyen engelli istihdam alanlarının yenilikçi yaklaşımlarla çeşitlendirilmesi gerekmektedir. Kısıtlı ve eski usullerle yapılmaya çalışılan engelli istihdamının mevcut halinden ileri gitmesi mümkün değildir."

## -Ülkemizde olmayan bir iş alanı oluşacak

Proje Koordinatörü Yrd. Doç. Dr. Erhan Gengeç yaptığı açıklamada 611 bin lira bütçeye sahip projede, ayrıca bir sempozyum yapılması ve üniversite bünyesinde "Dezavantajlı Gruplar Sürekli Eğitim Birimi" kurulmasının da hedeflendiğini ifade etti. KOÜ Koku Ölçüm Laboratuvarını kurmak için çalışmalara başladıklarını aktaran Yrd. Doç. Dr. Erhan Gengeç, şöyle devam etti: "Geçen yıl, Çevre ve Orman Bakanlığınca çıkarılan Kokuya Sebep Olan Emisyonların Kontrolü" Yönetmeliği dış ortamdaki koku sınır değerlerini belirlemiş ve işletmelerin bu sınır değerlere uymasını zorunlu hale getirmiştir. Yönetmeliğin işletmeler açısından getirdiği bu zorunluluk, daha önce ülkemizde olmayan bir iş alanını da oluşturmuş olacak. Ülkemizde çeşitli nedenlerle geliştirilemeyen engelli istihdam alanlarının yenilikçi yaklaşımlarla çeşitlendirilmesi gerekmektedir. Kısıtlı ve eski usullerle yapılmaya çalışılan engelli istihdamının mevcut halinden ileri gitmesi mümkün değildir."

# **Kocaeli Büyükşehir Belediyesi, Kocaeli'de film platosu kuracak**

**K**ocaeli Büyükşehir Belediyesi kendi ilinde farklı bir yatırıma geçmeye hazırlanıyor. Belediye yatırımların kuvvetlenmesi ve turizm konusunda da faydalı olabilecek projeyi hayata geçirecek.

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi, İzmit'i film platosuna dönüştürmek için harekete geçerek sözkonusu projenin gerçekleştirilmesine yönelik bir ihale düzenledi. Buna göre Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanlığına, İzmit'te 170 bin 235 metrekarelik alan, 'Film- TV Platoculuğu ve Osmanlı Temalı Kültür Sanat Parkı' yapılabilmesi için, 29 yıllık üst hakkı kullanım başlangıç bedeli 21 milyon 262 bin 800 lira+KDV ve müteahhidin elde ettiği gelirlerin vergi, sigor-

ta, işletme ve tüm gider maliyetleri düşürülmeden elde edilen brüt gelirlerinin tamamının ciro bedeli olarak kabulüyle ciro bedeli yüzdesi (minimum yüzde 1 + KDV) üzerinden kapalı teklif usulü ile ihale edilmesi kararlaştırıldı.

İhaleye katılacak şirketlerde film-tv yapımıcılığına dair uzmanlıklara sahip olması şartı gereğince, ihale ilan tarihinden 1 yıl önce ticaret sicil gazetelerinde yayınlanan faaliyet konuları içinde 'sinema filmi veya TV dizisi veya TV programı veya film yapım şirketi' ibareleri mevcut olacak.

İbarelerin bulunmadığı hallerde, ihale tarihinden en az 1 yıl önce alınmak kaydıyla Kültür ve Turizm Bakanlığının dan 'sinema ve tv içerikleri için yapımcı belgesi' şartı aranacak.



# Lale satışları 18 Kasım'da başlıyor...



Kocaeli Büyükşehir Belediyesi, 18 Kasım Pazartesi günü kentin 15 ayrı noktasında 9 renk lale satışına başlayacak.

150 bin adet siyah, kırmızı, sarı, beyaz, pembe, mor ve tonları ile karışık olmak üzere 9 ayrı renkte olacak lalelerin satışı 18 Kasım Pazartesi günü start alacak. 30 bin paket olarak hazırlanan 150 bin lale soğanının bir paketi 2 TL'den satılacak. Vatandaşlar yetiştirdikleri lalelerle Nisan ayının ilk haftasında yapılacak olan 'En Güzel Laleyi Siz Yetiştirin' yarışmasına katılabilecek. Kocaeli'ne rengarenk görünüm katmayı hedefleyen Büyükşehir Belediyesi, kenti baştan aşağı süsleyecek laleleri satmaya başlayacak. Lalenin anavatanı olan ülkemizde özellikle Kocaeli'de insanımıza bu bitkiyi benimsetmeyi amaçlayan Büyükşehir, lale soğanlarını piyasanın altında maliyetine veriyor. İçerisinde 5 adet soğan bulunan paketler tanesi 2 liradan satılacak. Yapılan bu çalışmayla yol kenarlarında ve parklarda görmeye alıştığımız laleler artık bahçelerde, balkonlarda ve saksılarda da açacak. Lale soğanları İzmit'te Anıtpark, Belsa, Cumhuriyet parki önünde satılacak. Ayrıca Kocaeli'nin tamamı-

na yayılması amaçlanan proje kapsamında, Dilovası, Çayırova, Darıca, Gebze, Başiskele, Karamürsel, Gölçük, Kandıra, Kartepe, Derince ve Körfez'de belediye hizmet binalarının önünden satışlar yapılacak.

Nisan ayında yapılacak olan 'En Güzel Laleyi Siz Yetiştirin' yarışmasına katılmak isteyenlerin lalelerini alıp ekerek, aldıkları laleler ve yanında verilen satış fişi ile Nisan'ın ilk haftası Sekapark'a başvuruda bulunmaları gerekiyor. Yarışmaya katılmak isteyenler, lale satış noktalarından detaylı bilgi alabilecek.

Yarışmacılar, geleneksel 7'nci Lale Festivali'nin bir parçası olan yarışma için festival günü Sekapark'a, saksıda yetiştirdikleri laleler ile beraber katılacak. Yarışma günü saksıya sonradan dikildikleri tespit edilen laleler diskalifiye edilecek. Birinciye 2.000 lira, ikinciye 1.500 lira, üçüncüye 1.000 lira, dördüncüye 750 lira, beşinciye 500 lira, 150 mansiyona da 100'er lira para ödülü verilecek. Ödül töreni Sekapark'ta aynı gün yapılacak.

# Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 şirketi açıklandı

**A**IIWorld Network ile TOBB'un öncülüğünde ve TEPAV'ın desteğiyle Türkiye'nin en hızlı büyüyen şirketlerine küresel ölçekte dikkat çekmek için yürütülen 'Türkiye 100 Projesi'nin kazananları açıklandı. Yarışmada birinciliği Reysaş Teknoloji aldı. Onu Alco İçecek ve Cici Çikolata takip etti.

2010-2012 döneminde satış gelirlerini yüzde 7 bin 400'ün üzerinde artırmayı başaran Reysaş Teknoloji Depolama ve Taşımacılık A.Ş birinci, yüzde 2242 artıran Alco İçecek ve Tük. Mal. San. Tic. Ltd. Şti. ikinci, yüzde 1856 artıran Cici Çikolata A.Ş. ise üçüncü oldu.

İlk ondaki diğer şirketler sırasıyla şöyle: İntermeç, Sakarya Vagon, Teknokon Makina, Elma Sepeti, Mensace Mermer, Nürmet Çelik, Elginsan Narenciye...Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 şirketinin bilançoları üzerinde yapılan analizlere ve yöneticileriyle gerçekleştirilen görüşme sonuçlarına göre ortaya çıkan veriler şöyle:

Türkiye 100 şirketleri, satış gelirlerini, 2010-2012 döneminde ortalama yüzde 371 artırdı. Listedeki 100 şirketin toplam cirosu, 2010 yılında 2,2 milyar TL'den, 2012 yılında 6,1 milyar TL'ye ulaştı.

Türkiye 100 şirketlerinin yüzde 41'i makine üretimi, bulut

bilişim ve elektronik ticaret gibi teknoloji yoğun sektörlerde, diğerleri tarım, inşaat ve geleneksel sayılabilecek imalat sanayi alt sektörlerindedir.

Türkiye 100 listesi girişimciliğin "bulaşıcı olduğunu" da gösteriyor. Türkiye 100 şirketlerinde çalışanların girişimci olmaya başladıkları görülmektedir. Hızlı büyüyen şirketlerde çalışanların girişimci olma eğilimi oldukça yüksek. Türkiye 100 şirketlerinde çalışanlar şu ana kadar 116 yeni şirket kurdular.

Türkiye 100 girişimcilerinin yüzde 45'i şirketlerinin daha da büyümesinin önündeki en büyük engelin nitelikli işgücü bulmakta yaşanan sıkıntılar olduğunu söylüyor.

## - 'En hızlı 100'ün 8'i Kocaeli'den

Türkiye 100'ün il bazında dağılımına bakıldığında durum şöyle: İstanbul (yüzde 29), Ankara (yüzde 17), İzmir (yüzde 9), Kocaeli (yüzde 8), Gaziantep (yüzde 4), Adana (yüzde 4), Mersin (yüzde 3), Manisa (yüzde 3), Bursa (yüzde 3), Hatay (yüzde 2), Eskişehir (yüzde 2), Kahramanmaraş (yüzde 2) ve diğer iller (yüzde 14). Birer firma çıkaran diğer iller Uşak, Balıkesir, Çanakkale, Sivas, Çorum, Erzincan, Yozgat, Kayseri, Sakarya, Samsun, Karaman, Batman, Osmaniye ve Antalya'dan oluşuyor.

En Hızlı büyüyen 100 şirket içerisinde Kocaeli'den listeye giren şirketler şöyle:

FİRMA ADI	Büyüme Oranı (2010-2012)	Şehir
Teknokon Makina İmalat ve Montaj A.Ş.	yüzde 1372	Kocaeli
Cvs Makina İnşaat San.ve Tic. A.Ş.	yüzde 386	Kocaeli
Es Endüstriyel Yapı Malz. ve İnş. Tur. Mad. San. ve Tic. Ltd. Şti.	yüzde 265	Kocaeli
Ardıç Ar-Ge Bilgi ve Tekn. Çözüm. Yazılım Bilg. San. Tic. A.Ş.	yüzde 209	Kocaeli
Galva Metal San. ve Tic. A.Ş.	yüzde 177	Kocaeli
Denizatı Petrokimya	yüzde 101	Kocaeli
Polin Su Parkları ve Havuz Sistemleri A.Ş.	yüzde 84	Kocaeli
Hürmak Plastik Otomotiv Makina İmalat Sanayi ve Ticaret A.Ş.	yüzde 84	Kocaeli

# Dünya Bankası'ndan finansal tüketiciyi korumaya yönelik 39 kurallı reçete

Dünya Bankası çeşitli ülkelerde uygulanan finansal tüketicileri korumaya yönelik iyi uygulamaları kitaplaştırdı. Buna göre tüm kesimler tarafından ortak olarak kabul edilen 39 kural ile finansal tüketicilerin korunabileceği ortaya konuldu.

Yeni Tüketici Yasası ile bir kez daha gündeme gelen finans kuruluşları ile tüketiciler arasındaki ilişkinin nasıl olması gerektiği Dünya Bankası'nın araştırma ve uygulamalarına konu oldu.

8 yıldır bu konu üzerinde çalışan, ortaya çıkardığı uygulamaları çeşitli ülkelerde deneyen Dünya Bankası'nın hazırladığı rapor Bankalar Birliği tarafından tercüme edildi.

Finansal Tüketici Koruması İçin İyi Uygulamalar raporu, üç bölüm halinde sunuluyor.

Bölüm 1'de İyi Uygulamaların geliştirilmesine zemin hazırlayan uluslararası ortam ve bunların geliştirilmesinde kullanılan metodoloji özetleniyor.

Bölüm 2'de, tüketici finansal hizmetleri spektrumunun tamamına uygulanan 39 ortak İyi Uygulama öneriliyor. Bu uygulamaların finansal tüketici koruması için uluslararası prensiplerin daha da geliştirilmesi konusunda faydalı girdi ve katkılar sağlayabileceği vurgulanıyor.

Bölüm 3'te ise finansal hizmetlerin dört ana tipi olan bankacılık, menkul kıymetler, sigorta ve banka-dışı kredi alanlarının her biri için bir dizi İyi Uygulamalar sunuluyor.

Aynı şekilde raporda erken geliştirme aşamalarında olan Bireysel Emeklilik Fonları İçin ve Kredi Raporlaması İçin İyi Uygulamaları sunuluyor.

Raporda tüm ülkelerin finansal düzenleme gündemlerinde tüketici korumasının giderek artan önemini altında yatan ortam ve bağlam; herhangi bir ülke bağlamında tüketici koruma çerçevelerinin tasarlanmasının gerekçesi ve bu amaçla uygulanan temel prensipler, İyi Uygulamaların tasarlanmasına ilişkin sorunları ve uluslararası toplumun finansal tüketici koruması alanında gelecekte yapabileceği çalışmaları kapsayan bir artıran açıklaması yer alıyor.

Rapora göre İyi Uygulamalar, tefecilik gibi gayri resmi finans hizmetlerine değil, sadece bir ülkenin düzenlenmiş finans sistemine uygulanıyor.

İyi Uygulamaların hepsinin dünyanın tüm ülkelerinde tam ve eksiksiz uygulanması beklenmediği gibi İyi Uygulamalar uygulamasının, ilgili ülkeye özgü gereksinimlere ve hedeflere mutlaka uyarlanması gerektiğine dikkat çekiliyor.

İyi Uygulamalar, finansal ürün ve hizmetlerin tam kapsamlı bir listesini içermediği gibi sadece en yaygın kullanılan finansal ürün ve hizmetler hakkında tüketici korumasına ilişkin öneriler içeriyor.

İyi Uygulamaların zaman içerisinde hem sivil toplum örgütleri de dahil uluslararası ve ulusal örgütlerin prensipleri, uygulamaları, politika raporları ve seminerleri temelinde hem de gelecekte yapılacak ülke tanıtım incelemeleri bazında daha da geliştirilmesi bekleniyor.



İyi Uygulamalar, çok çeşitli ve farklı teşkilatların geliştirdikleri mevcut uluslararası temel ölçütlerden ve genel kabul gören diğer İyi Uygulamalardan gelen girdi ve katkılarla formüle edilmiş.

Bu kuruluşlar arasında Birleşmiş Milletler, OECD, Avrupa Komisyonu, Asya-Pasifik Ekonomik İşbirliği Forumu, Uluslararası Ödemeler Bankası, Uluslararası Sigorta Denetçileri Birliği, Uluslararası Emeklilik Sigortası Denetçileri Örgütü, Uluslararası Menkul Kıymet Komiteleri Örgütü ve G20 Yaratıcı Finansal Taban Yayılma Prensipleri Birimi de yer alıyor.

İyi Uygulamalar, hem gelişmiş ülkelerin yaklaşımlarını hem de yeniden şekillenen gelişmekte olan ülkelerin deneyimlerini kapsıyor. Son 30 yıl içerisinde, sanayileşmiş ülkelerde pek çok finansal tüketici koruması programı uygulamaya konulmuş. Bununla birlikte, son yıllarda, başka Brezilya, Çin, Kolombiya, Hindistan, Malezya, Meksika, Peru, Rusya ve Güney Afrika olmak üzere gelişmekte olan pazarlar ve ülkelerde çok değerli çalışmalar da yapılmıştır.

Rapora göre; "İyi çalışan ve işleyen bir tüketici koruma rejimi, bir yandan tüketicileri kanuni haklarını kullanmaları ve kanuni yükümlülüklerini yerine getirmeleri konusunda yetkilendirirken, bir yandan da, finans hizmetlerinin tüketicileri için etkin ve etkili koruyucu duvarlar inşa eder."

Bu çerçevede iyi işleyen bir finansal tüketici koruma rejiminde bulunan 39 temel İyi Uygulama şu şekilde özetleniyor:

## Tüketici Koruma Kuruluşları

1. Kanun, finansal ürünler ve hizmetler alanında açık ve net tüketici koruma kuralları öngörür. Kuralların tamamıyla, objektif, zamanında ve adil uygulanmasını (ve icra edilmesini) sağlamak için gereken kurumsal düzenlemeler mevcuttur.

2. Sektöre özgü finans kuruluşları için davranış kuralları, sektör meslek birliği tarafından (mümkünse, finansal denetleme kurumlarıyla ve tüketici dernekleriyle konsültasyon yoluyla) geliştirilir ve belirlenir. Tüm sektör kuruluşları, yasal kurumların ya da etkin özdenetim kuruluşlarının izledikleri ve denetledikleri tüm davranış kurallarına uyarlar. Bu davranış kuralları, münferit finans kuruluşlarının kendi faaliyetleri ve işleri için hazırladıkları gönüllü davranış kurallarıyla genişletilebilir. Davranış kuralları, geniş bir kesime duyurulur ve açıklanır.

3. Basiretli ve ihtiyatlı denetim ve tüketici koruması denetimi, ayrı kurumlara verilebileceği gibi, tek bir kuruma da verilebilir. Bununla birlikte, kurumsal yapıya bakılmaksızın, kaynakların basiretli ve ihtiyatlı denetim ile tüketici koruması arasında tahsis ve dağılımı, tüketici koruması kurallarının etkin uygulanmasını sağlamak için yeterli olmalıdır.



4. Tüketicilere finans hizmetleri sunan tüm tüzel kişiler, uygun finansal denetim otoritesi nezdinde ruhsatlıdır (veya tescil edilmişlerdir) ve piyasa davranışları (yani, perakende müşterilerine ilişkin iş uygulamaları) uygun finansal denetim otoritesi tarafından denetlenir.

5. Adli sistem, bir finansal ürün veya hizmetle ilgili tüketici koruması ihtilâflarının kesin olarak çözülmesi sürecinin maliyetinin uygun ve makul olmasını, bu hizmetin zamanında verilmesini ve profesyonel bir tarzda uygulanmasını garanti etmektedir.

6. Hem medya hem de tüketici dernekleri, finansal tüketici korumasını aktif bir şekilde teşvik etmekte ve desteklemektedirler.

#### **İfşa ve Satış Uygulamaları**

7. Bir finans kuruluşu, bir tüketiciye belirli bir finansal ürün veya hizmet hakkında bir tavsiyede bulunmadan önce, ürünün veya hizmetin o tüketicinin gereksinimlerini karşıladığından ve onun kapasitesine uygun olduğundan emin olmak için tüketiciye yeterince bilgi toplar.

8. Tüm finansal ürün veya hizmetler için, tüketicilere, o finansal ürün veya hizmetle ilgili rücu mekanizmaları da dahil temel işlem şartları ve koşullarını basit bir dille açıklayan ve okunaklı fontla kaleme alınmış, bir veya iki sayfalık kısa bir özet açıklama (ya da onun elektronik eşdeğeri) gönderilir. Bu özetler, her finansal ürün veya hizmet tipi için yayımlanacak asgari bilgi tipleri için sektör çapında kabul gören standartlara dayanır ve finansal hizmet sağlayıcıları arasında kolay karşılaştırma yapılmasına olanak sağlarlar. Özetler, finans kuruluşları tarafından dağıtılır.

9. Bir tüketici bir finansal ürün veya hizmeti satın almadan önce, finans kuruluşu, hem kendisinin genel şart ve koşullarının hem de o spesifik ürün veya hizmetle ilgili özel şart ve koşullarının yazılı birer kopyasını tüketiciye verir.

10. Kanun, finansal ürün ve hizmetlerin pazarlanmasında, yanıltıcı reklamlar gibi aldatıcı satış uygulamalarının kullanılmasını özellikle yasaklar.

11. Menkul kıymetler ve türev enstrümanlar hariç, uzunvadeli bir tasarruf unsuru içeren finansal ürün veya hizmetlerin - ya da yüksek-basıncılı satış uygulamalarına tâbi olan finansal ürün veya hizmetlerin - bir "soğuma" dönemleri vardır ve bu dönem içinde, tüketici, sözleşmeyi cezasız iptal edebilir. Ancak finans kuruluşunun o tarihe kadar tahakkuk etmiş işlem ücretlerini tüketiciden almasını engelleyen hiçbir hüküm de yoktur.

12. Bir finans kuruluşu, bir bireysel borçluyu, bir ürün veya hizmeti almanın bir ön koşulu olarak başka bir ürün veya hizmet satın almaya zorladığı takdirde, o borçlu, ürün veya hizmet için istediği sağlayıcıyı seçmekte serbest olacaktır.

13. Finans kuruluşları, reklamlarında, kendilerinin düzenlenmiş kuruluşlar olduklarını ve reklam materyallerinin ilgili düzenleme veya denetleme otoritesini tanımladığını ifşa ederler.

14. Finans kuruluşlarının tüketicilerle doğrudan ilişkisi ve teması bulunan personeli, sattıkları ürün veya hizmetlerin karmaşıklık seviyesine uygun ve yeterli bir eğitim alırlar. Özellikle, finansal aracı kurumların sattıkları finansal ürün veya hizmetlerin karmaşıklık seviyesine uygun kalifikasyonda olmaları gerekir.

#### **Müşteri Hesaplarının Tutulması ve Kayıtlar**

15. Finans kuruluşları, hem her müşteri hesabı için müşteri finansal işlemlerinin temel detaylarını içeren düzenli hesap özetleri, hem de her işlemin koşullarına dair yazılı (veya elektronik) teyitler hazırlarlar. Yatırım ürünleri için, müşterilere, hesaplarındaki varlıkların değerini gösteren periyodik hesap özetleri gönderilir.

16. Finansal ürünleri veya hizmetlerinin faiz oranlarında, ücret ve masraflarında ya da diğer temel şart ve koşullarında meydana gelen değişiklikler, müşterilere, mümkün olduğu kadar erken, yazılı olarak (veya elektronik araçlarla) ve bireysel olarak bildirilir.

17. Finans kuruluşları, güncel müşteri kayıtları tutarlar ve müşterilerinin kendilerine ilişkin kayıtlara ücretsiz veya makul bir ücret karşılığında kolayca erişmelerine olanak sağlarlar.

18. Perakende ödemelerin takas ve tasfiyesi, açık kanuni ve düzenleyici kurallara dayanır ya da etkin ödenetim düzenlemelerine tâbidir.

19. Finans kuruluşlarının müşterilerine karşı usulsüz ve yolsuz tahsilat veya borç kurtarma uygulamaları kullanmaları yasaktır.

#### **Mahremiyet ve Veri Koruma**

20. Kredi sicilleri için, kanun, müşteri bilgilerinin güncellenmesinin kapsamını ve zamanlamasını düzenler ve müşterilere kredi sicillerindeki kredi raporlarına (en azından yılda bir kere) kolay ve serbest erişme olanağını sunar ve kredi raporlarındaki hataların düzeltilmesi için uygun prosedürler getirir.

21. Finans kuruluşlarının müşteri verilerinin gizliliğini ve teknik güvenliğini sağlamaları ve korumaları gerekir. Kanun, müşteri kayıtlarının resmi makam ve otoritelere ifşa edilmesine ilişkin spesifik kurallar ve prosedürler öngörür.

22. Kanun, bilgilerin paylaşımı konusunda, bilgilere erişim ve hataların ve artık geçerliliği kalmamış kişisel bilgilerin düzeltilmesi, blokajı ve silinmesi de dahil belirli tüketici hakları öngörür. Kanun, ayrıca, kredi sicilleri, raporlama kuruluşları ve kredi raporları kullanıcıları da dahil, kredi raporlama sisteminin katılımcıları arasında bilgi paylaşımı için temel kurallar da getirir.

23. Her finans kuruluşu, müşterinin kişisel bilgilerinin kullanılmasına ve paylaşılmasına ilişkin politikalarını müşterilerinin her birine bildirir.

24. Kredi büroları, ilgili devlet otoritesinin (veya devlet-dışı kurumların) gözetimi ve denetimine tâbidirler.

#### **İhtilâf Çözümleme Mekanizmaları**

25. Her finans kuruluşunun, sözlü olarak iletilen şikayetler de dahil müşteri şikayetlerinin çözülmesi konusunda açık prosedürleri ve bu amaçla tayin ettiği bir irtibat yetkilisi bulunur. Finans kuruluşları, aldıkları tüm şikayetlerin güncel kayıtlarını da tutarlar ve süre sınırlamalarına uyum, şikayetlerin cevaplandırılması ve müşteri erişimi konuları da dahil dahili ihtilâf çözümleme politikaları ve uygulamaları geliştirirler.

26. Tüketiciler; bir bağımsız finansal ombudsman ya da etkin icra yetkisi bulunan eşdeğeri bir kurum gibi, ihtilâfların çözülmesi için kullanılan, maliyeti etkin ve makul olan, etkin ve etkili, saygı duyulan, mesleki kalifikasyonu tam ve yeterli kaynaklarla donatılmış bir mekanizmaya erişim olanağına sahip olmalıdırlar. Finans kuruluşu, kendisini tayin eden otoriteden, sektörden, şikayetin yapıldığı kuruluştan, tüketiciden ve tüketici derneklerinden bağımsız ve tarafsız davranır. Finansal ombudsmanın veya eşdeğeri kurumun aldığı kararlar, finans kuruluşunu bağlayıcıdır.

27. Davranış kurallarının ihlalleriyle ilgili olanlar da dahil müşteri şikayetleri istatistikleri, ombudsman veya finansal denetim otoritesi tarafından periyodik olarak derlenir ve yayımlanır. Hizmetin geliştirilmesi ve iyileştirilmesi yolları ve fırsatlarının tespitini kolaylaştırmak için, şikayetler ürün tiplerine göre derlenir.

28. Düzenleyici otoriteler, tüketici korumasına ilişkin faaliyetleri hakkında toplu istatistikler ve analizler yayımlamakla

ve sistemik tüketici şikayetlerine kaynaklık eden sorunlardan kaçınmak için gereken mevzuat değişikliklerini veya finansal eğitim tedbirlerini önermekle kanunen yükümlüdürler. Şikayet istatistiklerinin analiz edilmesinde ve sistemik müşteri şikayetlerinin tekrarlanmasına engel olmak amacıyla yönelik tedbirler önerilmesinde sektör dernekleri de bir rol oynarlar.

#### **Teminat ve Tazminat Planları**

29. Kanun, düzenleyici otoritenin bir finans kuruluşunun mali açıdan sıkıntıya düşmesi halinde tüketicileri korumak için uygun tedbirler alabileceğini öngörür.

30. Finansal sigorta veya garanti/teminat fonları hakkında bir kanun; sigortacı, sigortalı olan mudi grupları ve sınıfları, sigorta kuvertürünün kapsamı, fona katkıda bulunan(lar), bir tazminat ödemesini tetikleyebilecek olaylar ve tüm sigortalılara tazminat ödemelerinin zamanında yapılmasını sağlayacak mekanizmalar konusunda açıktır.

31. Mudiler, hayat sigortası poliçe sahipleri, menkul kıymetler ve türev enstrümanlar hesap sahipleri ve emeklilik fonu üyeleri, ilgili finans kuruluşunun tasfiyesi sürecinde diğer teminatsız alacaklılardan daha yüksek bir öncelik hakkından istifade ederler.

#### **Finansal Okuryazarlık & Tüketici Yetkilendirme**

32. Nüfusun finansal okuryazarlığını artırmak amacıyla, geniş tabanlı bir finansal eğitim ve bilgilendirme programı geliştirilir.

33. Finansal okuryazarlık programının geliştirilmesinde ve uygulanmasında (hükümet, devlet kurumları ve sivil toplum örgütleri de dahil) çok çeşitli örgüt ve kurumlar rol oynarlar. Hükümet, programı geliştirme ve uygulama sürecini yönetmesi ve koordine etmesi için bir bakanı (örneğin, Maliye Bakanı), merkez bankasını veya bir finansal düzenleyici organı tayin eder.

34. Her yaştan tüketicilerin finansal okuryazarlığını geliştirmek amacıyla yönelik inisiyatifler düzenlenir. Bu, finansal hizmetlerde tüketici koruması da dahil, tüketici finansmanına ilişkin sorunların irdelenmesi ve ele alınması konusunda kitle iletişim araçlarının teşvik edilmesini de içerir.

35. Hükümet ve devlet kurumları, tüketicilerin gereksinim ve beklentilerine uygun öneriler geliştirmek amacıyla tüketicilere, sektör derneklerine ve finans kuruluşlarına danışır. Sözleşme öncesi tüketicilerin bilgilendirilmesine ve ihtilâfların çözülmesine ilişkin olanlar da dahil, önerilen inisiyatiflerin amaçlarına ulaşmasını sağlamak amacıyla tüketici testleri de yaparlar.

36. Tüketicilerin finansal okuryazarlığı ve tüketici yetkilendirme tedbirlerinin etkileri, cari politikaların finans piyasasında istenen etkileri yapıp yapmadıklarını görmek amacıyla zaman zaman tekrarlanan geniş-tabanlı hanehalkı anketleriyle ölçülürler.

#### **Rekabet**

37. Finansal düzenleyici otoriteler ve rekabet otoriteleri birbirlerine danışır.

38. Finans hizmetlerinde rekabet politikası, rekabet sorunlarının tüketici refahı üzerindeki etkilerini ve özellikle, planlanan veya mevcut seçim sınırlamalarını ve limitlerini dikkate alır.

39. Rekabet otoriteleri, perakende finans kuruluşları arasındaki rekabet hakkında periyodik değerlendirmeler yapar ve bu değerlendirmelerin sonuçlarını yayımlar ve perakende finans kuruluşları arasında rekabetin nasıl optimize edilebileceği hakkında tavsiyelerde bulunurlar.

[ülke: Lüksemburg ▶



# LÜKSEMBURG



## Lüksemburg Lükse

Lüksemburg ya da resmî adıyla Lüksemburg Büyük, Batı Avrupa'da denize kıyısı olmayan küçük bir devlettir. Toprakları Belçika, Fransa ve Almanya ile çevrelenmiştir. Başkenti, ülkeyle aynı adı taşıyan Lüksemburg'tur. Lüksemburg'un nüfusu yarım milyonun biraz altında ve yüzölçümü yaklaşık 2 bin 586 kilometrekaredir.

Ülkede parlamenter temsilî demokrasi ile birlikte anayasal krallık sistemi vardır. Grandük unvanını taşıyan bir kral tarafından yönetilir. Eski dönemlerden, günümüzde ayakta olan en büyük dükalıktır. Ülke son derece gelişmiş bir ekonomiye sahiptir ve kişi başına düşen millî gelir ortlamasında IMF ve Dünya Bankası verilerine göre birinci sırada yer alır. Tarihî ve stratejik önemi kurulduğu Roma dönemine dek uzanır.

Lüksemburg, Avrupa Birliği'nin, NATO'nun, OECD'nin, Birleşmiş Milletler'in, Benelüks Topluluğu'nun ve Batı Avru-

pa Birliği'nin kurucu üyelerindedir. Ülkenin başkenti ve aynı zamanda en büyük yerleşim birimi olan Lüksemburg, Avrupa Birliği ile ilgili pek çok sayıda kurum, kuruluş ve dairenin genel merkezliğine ev sahipliği yapar.

Lüksemburg, Roma ve Cermen kültürlerinin kesiştiği bir noktada yer alır ve bu iki uygarlığın da ülkenin kültürel yapılanmasında büyük payı vardır. Lüksemburgça, Almanca ve Fransızca olmak üzere üç resmî dilin bulunduğu ülke laik bir devlet yapılanmasına sahip olsa da Lüksemburg halkının büyük çoğunluğu Roman Katolik Kilisesi'ne bağlıdır.

Lüksemburg, 3 ile bölünmüştür. Bu üç il kendi içinde toplam 12 kantona ve bu kantonlar da 16 komüne ayrılmıştır. Ülkedeki komünlerden 12'si şehir statüsüne sahiptir ve bunlar içinde en büyüğü başkent Lüksemburg'dur. Ülkedeki iller; Diekirch, Grevenmacher ve Lüksemburg şeklindedir.





# mburg Lüksemburg

Lüksemburg'da, Lüksemburgca, Fransızca ve Almanca olmak üzere üç resmî dil vardır. Lüksemburgca resmî dillerden biri olmasının yanı sıra dükaliğin ulusal dili olarak kabul görmekte ve hemen hemen tüm Lüksemburglular tarafından bilinmektedir. Lüksemburgca, Almanya sınırında, Almanların konuştuğu lehçeye yakın bir dildir ancak Fransızcadan yoğun biçimde etkilenmiştir.

Ülkedeki resmî dillerin üçü de çeşitli alanlarda birinci dil olarak kullanılmaktadır. Lüksemburgca günlük hayatta konuşulan dil olma özelliğine sahiptir ancak yazılı dilde pek kullanılmamaktadır.

Resmî yazışmaların büyük bölümü Fransızca yapılır ancak okullarda en çok öğretilen dil ise Almancadır. Basın-yayın or-

ganlarının büyük çoğunluğunun ve ülkedeki Katolik Kilisesi'nin de dili Almancadır.

Lüksemburg'da eğitim de üç-dillidir. İlköğretimin ilk yılları Lüksemburgca yapılır. Daha sonra kullanılan dil Almanca olarak değişir. Ortaöğretimde ise öğretim dili Fransızcaya döner. Ancak ülkede ortaöğretimden mezun olabilmek için ülkenin üç resmî dilinde de yeterlilik belgesi gerektiğinden ülkede okul bitirme diploması almadan eğitim kurumlarını terk edenlerin sayısı oldukça yüksektir. Özellikle göçmen ailelerin çocukları bu konuda büyük güçlüklerle karşılaşmaktadırlar.

Notre-Dame Katedrali, Lüksemburg resmi dillerinin yanı sıra, İngilizce de eğitim süresince öğretilmektedir. Bunun dışında, Portekizce ve İtalyanca ülkedeki en büyük azınlık dilleridir.



## Çağlayan: Türk firmalarının tek başına yatırım yapması yeterli olmaz...

**Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, Türkiye'nin üçüncü ülkelerle birlikte işbirliği yapma kültürünü gerçekleştirmesi gerektiğini ifade ederek, 'Tek başına Belçikalı Lüksemburglu firmaların ülkemize yatırım yapması beni yeterince tatmin etmez. Türk firmalarının tek başına yatırım yapması tek başına yeterli olmaz' dedi.**

Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, toplantıların amacının birlikte karşılıklı görüş alışverişinde bulunmak olduğunu ifade ederken, Türkiye'nin üçüncü ülkelerle birlikte işbirliği yapma kültürünü gerçekleştirmesi gerektiğini söyledi. Çağlayan; "Tek başına Lüksemburglu firmaların ülkemize yatırım yapması beni yeterince tatmin etmez. Türk firmalarının tek başına yatırım yapması tek başına yeterli olmaz" dedi.

İlişkilerin mutlaka attırılması gerektiğini söyleyen Çağlayan, "Aslında gidebileceğimiz çok ciddi mesafe olduğunu belirtmek istiyorum. Lüksemburg şu anda dünyada kişi başına milli gelirin en fazla olduğu ülke. Bu anlamda Türkiye- Lüksemburg iş dünyasının birlikte yapabilecekleri iş birlikleri olduğunu biliyorum inanıyorum. Ve bunun bilhassa karşılıklı yapacağımız ziyaretler iş dünyasının bir araya gelmesiyle birlikte önemli bir birliğe sahip olacağına inanıyorum.

Firmalarımızı gerek Lüksemburg'ta gerek yatırım yapımları konusunda teşvik ediyoruz, destekliyoruz. Nitekim

Lüksemburg'ta 734 milyon dolar civarında yatırım yapılmış durumda.

"Lüksemburgluların Türkiye'ye turist olarak gelmelerinden de mutluyum." diyen Çağlayan, "14 bin Lüksemburgluların ülkemizi turist olarak seyahat etmesi bizi son derece mutlu ediyor. Ben ticaretimizin ve turizmimizin daha da artacağına, geçmiş tecrübelerime dayanarak inanıyorum." dedi.

Bakan Çağlayan, Türkiye'nin üçüncü ülkelerle birlikte işbirliği yapma kültürünü gerçekleştirmesi gerektiğini de söyledi. Çağlayan, "Tek başına Lüksemburglu firmaların ülkemize yatırım yapması beni yeterince tatmin etmez.

Türk firmalarının tek başına yatırım yapması tek başına yeterli olmaz. Geçtiğimiz 10 yıldaki gibi ekonomimizi 3 katlamayı hedefliyoruz. Geçen yıl Avrupa'nın en hızlı büyüyen 3 ekonomisinden biri olduk. 786. 3 milyar dolar bir milli gelire sahip olduk. Hedefimiz 2023'te 2 trilyon dolarlık bir milli gelire ulaşmak şeklinde konuştu.

# Suzan Sabancı Dinçer:

## Lüksemburg ile ilişkilerin artması gerekiyor

Özellikle İstanbul Finans Merkezi projesi kapsamında, bir finans merkezi olan Lüksemburg ile Türkiye'nin bazı işbirliklerine gidebilmesi çok mümkün.

Lüksemburg Ankara Büyükelçisi Arlette Conzemius Türkiye ve Lüksemburg arasındaki ticari ilişkilerin daha da gelişebilecek potansiyele sahip olduğunu, finans alanında çok iyi olan Lüksemburg ile dinamik pazar olan Türkiye arasında iş ortaklıkları yapılabileceğini vurguluyor. Türk firmalarının Avrupa açılımında Lüksemburg'un kilit rol oynayabileceğini vurgulayan Conzemius, Türk şirketlerin Lüksemburg üzerinden diğer Avrupa ülkeleri pazarına ulaşabileceklerini vurguluyor.

"Türkiye'nin AB sürecini destekliyoruz ve yerinin AB olduğuna inanıyoruz" diyen Arlette Conzemius, "AB'de gerçekten çok uzun bir tarihimiz var. Burada gördüğümüz faydaların diğer ülkelere de yaygınlaşmasını arzu ediyoruz. Türkiye'nin AB sürecini destekliyoruz ve yerinin AB olduğuna inanıyoruz." dedi.

-Suzan Sabancı Dinçer: Türkiye ile

Lüksemburg arasında ilişkilerin artması gerek Lüksemburg İstanbul Fahri Konsolosu Suzan Sabancı Dinçer ise çok yüksek GSYH'ya sahip ve çok gelişmiş ekonomisi bulunan Lüksemburg'da ciddi anlamda iş fırsatları bulunduğunu, bu kapsamda Türk iş dünyası temsilcilerinin bu alternatifleri ve fırsatları değerlendirebileceğini söylüyor. Suzan Sabancı Dinçer, aynı zamanda Lüksemburgluların da Türkiye'deki fırsatlara bakabileceğini ifade ediyor.



**CEYHANLAR®**  
PLASTİK

- PE Borular
- Geri Dönüşüm Siyah ve Koyu Mavi Kangal Borular
- Lavabo ve Sifon Hortumları
- Klima ve Terazi Hortumları
- Sert PVC Spiral Hortumlar
- PVC Bahçe Sulama Hortumları
- PE Naylon Branda



Kirazlıyalı Mahallesi Gazi Mustafa Kemal Cad. No: 175 Körfez-Kocaeli

Tel: 0(262) 528 16-72 - 528 16 73 Fax: 0(262) 528 65 44

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

# Türkiye'yi daha yakından tanımak isteyen Lüksemburg, Kasım ayında Türkiye'de

Türkiye'nin Lüksemburg ile olan ticari ilişkilerinin geliştirilmesi, işbirliklerinin artırılması amacıyla, ülkenin önemli kuruluşlarından Lüksemburg Ticaret Odası Heyet üyeleri 20 Kasım 2013 Çarşamba günü Kocaeli Sanayi Odası'nı ziyaret edecek. Heyet üyeleri Kocaeli Sanayi Odası üyeleri ile 20 Kasım

günü saat 11:00 – 14:00 arasında Kocaeli Sanayi Odası 5. Kat Fuaye alanında ikili görüşmeler yapacaklar. Heyet üyeleri ile ikili görüşmelere katılmak isteyen üyelerin ise en geç 15 Kasım 2013 Cuma günü saat 11:00'e kadar KSO Fuarlar ve Dış İlişkiler Şube'sine bilgi vermesi gerekiyor.

Firma Adı	Firma websitesi	İlgilendiği Sektör	İlgilenilen Profil
Arcelor Mittal FCE Celik A.S	www.arcelormittal.com	Otomotiv Sanayi, Çelik Sanayi	Nihai tüketiciler, endsüstriyel ortak veya işbirlikleri, ticari araçlar
Arendt&Medernach	www.arendt.com	Bankacılık ve Finans	Finans Kurumları
Banque Privée Edmond de Rothschild Europe	www.grouedr.eu	Bankacılık ve Finans	Bankacılık sektörü ortak ve işbirlikleri
Bonn Steichen & Partners	www.bsp.lu	Bankacılık, Finans, Hukuk	
Capita Fiduciary S.A.	www.capitafiduciary.com	Bankacılık ve Finans	Büyük Dört(big four), Muhasebeci, Ruhsatlı Acentalar
CFL Cargo	www.cflcargo.eu	Lojistik, Otomotiv Sanayi	Yeni Lojistik partneri ve projeleri
CFL Multimodal	www.cfl-mm.lu	Lojistik, Otomotiv Sanayi	Yeni Lojistik partneri ve projeleri
Champ Cargosystems S.A.	www.champ.aero	Lojistik	Nihai Tüketiciler
CLdN CARGO	www.cldn.com	Lojistik, Otomotiv Sanayi	
Codipro	www.codipro.net		Sıcak Dövme, Haddelenmiş dişli sıcak dövme vidalar
CTI Systems S.A.	www.ctisystems.com	Lojistik, Otomotiv Sanayi, Havacılık	Nihai Tüketiciler
Edison Capital Partners S.A.	www.edison.lu	Bankacılık ve Finans	Portföy Yöneticileri, Aracı Kurumlar, Özel sermaye yatırımcıları
Excellia Consult	www.excellia-consult.com	Bankacılık ve Finans	Nihai Tüketiciler
FELTEN & Associés	www.feltenlawyers.com	Finans, Lojistik, Enerji, Gayrimenkul	Ofis açmak istiyor
Geopartner S.à.r.l	www.geopartner.lu	Yenilenebilir Enerji	Nihai Tüketiciler, ortak teşebbüs partnerleri
ING Luxembourg S.A.	www.ing.lu	Bankacılık ve Finans	Finans sektöründe yeni ortaklar, Ticari akış finansmanı, Türkiye'de lüks yatırım finansmanı, Lüksemburda yatırım finansmanı
IMMO Luxembourg	www.immo-Luxembourg.lu	Lojistik, Turizm, Pazarlama, Mobilya, İnşaat Modelleri ve Mimari 3D uygulamaları	Ticari araçlar, Pazarlama, Mobilya, İnşaat Modelleri ve Mimari 3D
Jost	www.jostgroup.com	Lojistik	Endüstriyel ortak ve işbirlikçiler
KPMG Luxembourg S.à r.l.	www.kpmg.lu	Bankacılık ve Finans	Lüksemburda finansal yapı kurmak isteyen Türk firmalar (danışmanlık hizmeti talep eden firmalar)
Luxcontrol S.A.	www.luxcontrol.com	Otomotiv Sanayi	Endüstriyel ortak ve işbirlikçiler
Luxinnovation	www.luxinnovation.com	Yenilenebilir Enerji, Otomotiv Sanayi	
Menuiserie Kraemer S.à R.L.	www.menuiseriekraemer.lu	Yüksek Kalite Mobilya	Yüksek kalite ve özel dizayn mobilya araçları (Türkiye'ye ihraç edecek firmalar)
Meynioglu Law	www.mlaw.lu	Bankacılık ve Finans	
Ministry of Sustainable Development & Infrastructures	http://www.developpement-durable-infrastructures-public.lu	Lojistik	Nihai tüketiciler, Devlet yetkilileri
No-Nail Boxes	www.no-nailboxes.lu	Lojistik, TSK'dan alıcılara buluşmak istiyor	Türk Silahlı Kuvvetleri ile görüşmek istiyor
Nordparts	www.nordparts.lu	Endüstriyel Tedarikçiler	Endüstriyel partnerler ve işbirlikçiler, üretim anlaşmaları, teknoloji transferi için partnerler
Sales-Lentz	www.sales-lentz.lu	Turizm, Türk Hava Yolları	Türk Hava Yolları ile görüşmek ister
Schiltz Architectes/Ingénieurs S.A.		Yenilenebilir Enerji, Mimarlık	Kalkınma planlamacısı yerel ve şehir yönetimi, yöneticileri
Solicom S.A.	www.solicom-verisafe.com		Nihai tüketiciler, ticari araçlar, endüstriyel ortak ve işbirlikçileri, joint venture partnerleri, teknoloji transferi için ortaklar
Transalliance	www.transalliance.fr	Lojistik, Otomotiv Sanayi	Nihai tüketiciler, ticari araçlar, endüstriyel ortak ve işbirlikçileri
Trustconsult S.A.	www.trustconsultgroup.com	Bankacılık ve Finans	Nihai tüketiciler, üretim Anlaşmaları, (Lisans, patent)
United Trust	www.united-itrust.lu	Bankacılık ve Finans	Uluslararası ve yerel hukuk ve vergi firmaları
Drees & Sommers	www.dreso.com	Lojistik ve İnşaat Sektörü Sanayi	İnşaat ve Gayrimenkul Yatırımcıları

# Heyet 21 Kasım'da da İstanbul'da...

T.C. Ekonomi Bakanlığı tarafından DEİK koordinasyonunda, Lüksemburg Grand Dükü Henri ve beraberindeki geniş işadamları heyetinin Türkiye ziyareti vesilesiyle, 21 Kasım 2013 tarihinde Çırağan Palace Kempinski İstanbul'da "Türk-Lüksemburg İş Forumu" düzenlenecek. Söz konusu Forumu, T.C. Ekonomi Bakanı Sayın Zafer Çağlayan, T.C. Başbakan Yardımcısı Sayın Ali Babacan, Lüksemburg Ekonomi ve Dış Ticaret Bakanı Etienne Schneider ve Finans Bakanı Luc Frieden ve TOBB-DEİK Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun katılımları da bekleniyor.

Küresel finans merkezi olarak öne çıkan Lüksemburg, 84 bin 700 dolarlık kişi başına düşen GSMH'si ile dünyada üçüncü, Avrupa Birliği ülkeleri arasında ise ilk sırada yer alıyor. Avrupa'nın kalbinde yer alan konumu, Fransa ve Almanya gibi ülkelere yakınlığı, düşük enflasyon ve istikrarlı büyüme oranlarıyla Lüksemburg, Avrupa'nın en büyük marketlerine açılan, güçlü ve yüksek gelirli bir ekonomiye sahip. Lüksemburg'da yönetilen fonların büyüklüğü (2.5 trilyon Euro), ülkenin milli gelirininin 55 katı büyüklüğünde. Lüksemburg düşük vergilendirme

politikası, iş kurma kolaylığı gibi özellikleriyle doğrudan yabancı yatırımlar için de elverişli bir ortam sağlamakta olup, Microsoft, Amazon.com, Skype, Arcelor Mittal, Goodyear gibi önde gelen çok uluslu firmaların Avrupa bölgesel merkezleri Lüksemburg'da yer alıyor. Lüksemburg ayrıca, Avrupa'nın merkezindeki coğrafi konumu, gelişmiş ulaşım ağı, piyasalarla kolay ve hızlı bağlantı sağlayabilmesi, dünya genelinde 90 noktaya ulaşan havayolu taşımacılığı, hızlı yer hizmetleri ve gümrük idareleri ile kolay ve verimli iletişim gibi özellikleriyle Avrupa piyasasına açılmak için ideal bir kapı niteliğinde bulunuyor. Lüksemburg ayrıca yenilenebilir enerji ve inşaat gibi sektörlerde güçlü bir altyapıya sahip olup, anılan sektörlerde Türk işadamlarına 3. pazarlarda işbirliği hususunda çeşitli fırsatlar sunuyor. THY'nin Lüksemburg'a 25 Haziran 2013'te gerçekleştirdiği ilk direk uçuşu ve bu uçuşu takiben haftada 4 gün gerçekleştirdiği direk uçuşların da ikili ilişkileri olumlu yönde etkileyeceği düşünülüyor.

Forum kapsamında planlanan finans ve fon yönetimi oturumunda Lüksemburg'un sunduğu teknik imkan ve hizmetlerin tanıtılması öngörülmüyor.



## AVRUPA İŞLETMELER AĞI DOĞU MARMARA ABİGEM TİCARİ ve TEKNOLOJİK İŞBİRLİĞİ PLATFORMU



CIP - Rekabetçilik ve Yenilikçilik Programı Avrupa Komisyonu'nun Lizbon Stratejisi çerçevesinde geliştirdiği KOBİ Destek Programı'dır. Avrupa İşletmeler Ağı, Avrupa Birliği ile ilgili konularda, özellikle KOBİ ölçeğindeki kurumlar için önemli başvuru noktalarından biridir. Bu ağ, belirgin sorulara ana dilde ve pratik yanıtlar sunmak üzere organize olmuştur. Yapı içinde yaklaşık 600 adet yerel organizasyon bulunmakta, bu organizasyonlar yaklaşık 4 bin çalışanı ile girişimcilere rekabetçi güçlerini desteklemek amacıyla hizmet vermektedir. Yaklaşık 4 bin çalışanın birbiri arasında iletişim kurmak için yapılandırılan ağ üzerinde iletişime geçtiğimiz KOBİ'lerin bilgileri potansiyel işbirliği fırsatları için yayınlanmaktadır. Projenin amacı projeye dahil olan tüm ülkeler arasındaki ekonomik faaliyetleri geliştirmek ve genişletmektir.

Bu bağlamda, Avrupa İşletmeler Ağı Doğu Marmara Konsorsiyumu'nun bir parçası olan Doğu Marmara ABİGEM yayınlanan yabancı KOBİ profillerini Türk firmalar ile paylaşmakta ve Türk firmaların bilgilerini ticari işbirliği profil formu oluşturarak sistemde yayınlamaktadır. Ticari yada teknolojik işbirliği fırsatı arayan, dışa açılmak ve pazar payını genişletmek isteyen firmalar ücretsiz olarak bu hizmetimizden faydalanabilirler.



Yayınlanan profiller hakkında bilgi almak yada firmanıza uygun profili aramak için Doğu Marmara ABİGEM ile iletişime geçebilirsiniz.

Doğu Marmara ABİGEM  
Kocaeli Merkez Ofisi  
0 262 323 08 56  
Yelda Kanpara  
ykanpara@abigemdm.com.tr

### Ticari ve Teknolojik İşbirliği Teklif ve Talepleri

#### BRES20130903001 Biyoaktif Bileşen Üretimi

Pazarda bulunan sütlerin veya çocuk takviye gıdaların kalitesini artırmak için araştırma ve geliştirme faaliyetlerinde uzmanlaşmış İspanyol firma, biyoaktif bileşen üretim firmalar aramaktadır.

#### BRSE20130808001 İsveçli Firmadan Çocuklar İçin Uyarı Yeleği Üreticisi Arayışı

İsveçli bir firma, uyarı yeleği (reflekt vest) üretimi yapabilecek üreticiler aramaktadır. Firma, yıllık muhtemel üretim talebini 50.000 veya üzeri olarak öngörmektedir. Üretilen yeleklerin EN1150 sertifikalı olması gerekmektedir. Yıllık verilecek tek siparişin 10.000 adet olacağı belirtilmiştir. İsveçli firma, 3 farklı modelde ve 4 farklı renkte çocuklar için üretim yapabilecek ve bahsi geçen şartları sağlayabilecek üreticiler aramaktadır.

#### BOUK20130722002 İngiliz Mobilya Üreticisinin Distribütör Arayışı

Geleneksel İngiliz meşe mobilya üretimi yapan firma, uygun firmalara distribütörlük vermek istemektedir. Kırk yılı aşkın bir süredir üretim yapan İngiliz firmaların ürünleri el yapımıdır. Firmanın kataloğunda 500 ü aşkın özel tasarlanmış yatak odası, yemek odası, oturma odası, çalışma/kütüphane odası ve aksesuarları bulunmaktadır.

#### BOIT20130730003 İtalyan Firmanın Hava İşleme Tesisi Sektöründe Aracı Firma Arayışı

Hava İşleme tesisleri üreten ve kuran İtalyan firma, gaz azaltıcı (Kimyasal temizleyici, aktifleştirilmiş karbonlar, biyofiltreleme) ve toz filtreleri ile iklimlendirme sistemleri kadar iyi çözümler sunmaktadır. Firmanın çözümleri patentli biyolojik sistemlere dayanmaktadır. Firma ürünleri ile yeni pazarlara girmek istemektedir. Firma taşeron hizmetleri sunabileceğini belirtmiş ve bunun yanı sıra ürünlerinin satışı için ticari partnerler aramaktadır.

#### 12 FR 36L8 3R75 Gıda Ürünleri İçin Yüksek Yoğunluklu ve Vizkoziteli Merkezkaç Separator (Ayrıştırıcı)

Fransız bir firma, yüksek yoğunluklu ve vizkoziteli ürünler üzerinde çalışmak üzere, merkezkaç ile ayrıştırılmaya tabi tutulmuş endüstriyel çözümler aramaktadır. Aranan merkezkaç separator makinası, gıda standartlarına uygun olmalıdır. Şimdiki uygulama alanı, fazla miktarda tatlı bileşiklerinden oluşan, reçel gibi, gıda sıvılarının işlenmesinde, artırımında kullanılmaktadır.

#### 13 ES 252K 3ROT Köpük Üretimi ve İçeceklerde Köpük Dengesi

Gıda sektöründe çalışan İspanyol firma, değişik sıcaklıklarda ve belli bir periyod içerisinde içeceklerde köpük üretimi teknoloji yada proses tekliflerine açıktır. Şirket, lisans anlaşması veya teknik ortaklık için endüstriyel ortaklar veya araştırma merkezleri aramaktadır.

#### 12 RO 662C 3RIT Yaşlıları ve Engelli İnsanları Görüntüleme İçin ICT Çözümleri

Romanya'dan bir teknik üniversite ICT alanında araştırma ortakları aramaktadır. Araştırma amacı iki yön için yaşlı ve engelli insanları görüntülemedir. Bir yönü; kendini konfigüre edebilen sensör ağı ve diğer yön ise; iletişim ve görsel jestleri anlamlandırıp becerileri öğrenim için insana benzer kişisel robot etkileşim sistemidir. Aranılan ortaklıklar inovatif KOBİ'ler ve ICT alanındaki AR-GE merkezleridir.

#### 13 IT 532W 3RVG Güneş Enerjisini Yoğunlaştırmak İçin Eğimli Solar Aynalar

Yenilenebilir enerji alanında çalışan İtalyan bir KOBİ endüstriyel partner veya eğimli solar aynalar üretimi için "slumping metod" gibi özel teknik ihtiyaçları yapabilecek KOBİ aramaktadır. Aynalar pilot olarak yapılacak bir tesiste kullanılacaktır. Üretim anlaşması yapılmak istenmektedir.



# TOBB TÜRKİYE FUAR REHBERİ 2014



**YURT İÇİ VE YURT DIŞINDA  
ETKİN TANITIM FIRSATI  
(Türkçe ve İngilizce  
iki kitap tıpkıbasım CD)**



**Rezervasyonlar için kısıtlı süreyi kaçırmayın.**

fuarrhberi@anadolubasinmerkezi.com  
Tel: 0312 496 01 09 - 496 01 37

Premium Kiralama

Premium Kiralama  
İletişim Merkezi  
0850 252 4444



# UZUN SÜRELİ KİRALAMA. KISA SÜRELİ FIRSAT.

Premium Kiralama şimdi sınırlı sayıdaki BMW 316i, 320i ED, 320d ve BMW X1 sDrive16i modellerinde kaçırılmaz avantajlar sunuyor. 39 aylık kiralamalara ilk 12 ay %15 avantajlı aylık ödemeler Premium Kiralama'da sizi bekliyor. Daha fazla bilgi için: [premiumkiralama.com](http://premiumkiralama.com)

**599\* EURO'DAN BAŞLAYAN KİRA BEDELLERİ.**

**PREMIUM KİRALAMA**  
SEÇKİN OTOMOBİLLER AYRICALIKLI HİZMET

**Borusan Otomotiv**  
İnce zevkler, yüksek standartlar.

\*Belirtilen fiyat anahtar teslim fiyatı 40.834 Euro olan BMW 316i modeli için, 39 ay yıllık 15.000 km kullanım opsiyonlu kiralamalarda, ilk 12 ay için geçerli olan aylık KDV hariç kira bedelidir. Donanımına göre farklılık gösterebilir.