

## VII. Ticaret ve Sanayi Şurası, Rifat Hisarcıklıoğlu'nun ev sahipliğinde Başbakan ve ilgili Bakanların katılımıyla Ankara'da yapıldı



DUAYEN

*Kibar Holding Yönetim Kurulu Başkanı*

*Ali Kibar:*

**EN BÜYÜK YANLIŞ SANAYİCİYİ KÜSTÜRMEK**



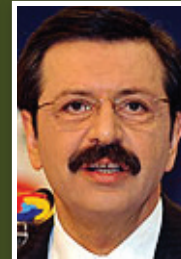
*Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Ali KOÇ:*

**TÜPRAŞ'TAKİ YENİ YATIRIMIMIZLA 1 MİLYAR DOLAR TÜRKİYE'DE KALACAK**



*Gübretaş Genel Müdürü Osman BALTA:*

**GÜBRETAŞ SEKTÖRÜNDE TOPLAM TÜKETİMİN ÜÇTE BİRİNİ KARŞILIYOR**



*TOBB Yönetim Kurulu Başkanı M. Rifat HİSARCIKLIOĞLU:*

**EKONOMİDE ATILIM YAPMAMIZI SAĞLAYAN REFORM ATEŞİ YENİDEN CANLANSIN**

**proje**

**SAKURA PROJESİ  
100 KADINI İKLİMLENDİRME  
SEKTÖRÜNE KAZANDIRACAK**

**dosya**

**MAKİNA SEKTÖRÜNE İHRACATTA  
REKABET AVANTAJI KAZANDIRMAK  
İÇİN ADIM ATILYOR**

**araştırma**

**KOCAELİ FİRMALARININ TEMMUZ AYI  
KAPASİTE KULLANIM ORANI  
YÜZDE 72.6 OLDU**



# DEVLER LİGİNDE YERİMİZİ ALDIK

Kaliteden ve çevre bilincimizden ödün vermeden çalıştık, ürettik. Girişimci ve yenilikçi anlayışımızla sektörümüzde ülkemizi başarıyla temsil ettik.

Kazancının önemli bölümünü büyük yatırımlara aktaran Yıldız Entegre, Türkiye'nin En Büyük 500 Sanayi Kuruluşu arasında 43'üncü sıraya yükseldi.

Her şey daha iyi ve güzel yarınlarınız ve güçlü bir Türkiye için!



Yıldız Entegre A.Ş. bir YILDIZLAR kuruluşudur.

HOLDİNG

EGİTİM  
%100  
DESTEK



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

YILDIZ ENTEGRE A.Ş.



**06****29**

**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

**Anadolu 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

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: 13.08.2014

## içindekiler

- 2 Başkan'dan: İhracata soluk kazandırmak için yeni kanallar gerekli
- 4 VII. Ticaret ve Sanayi Şurasına yapıldı
- 8 Kocaeli Sanayi Odası 11. Meslek Komitesi 'Tıbbi ve Zirai Kimyasal Ürünler Sanayi Grubu'
- 9 Kocaeli'nin ihracatının 4'te 3'ü kimya ve otomotiv sektörlerinden gerçekleşti
- 10 Bakan Eker: 25 milyar dolarlık tıbbi ve aromatik bitki pazarından Türkiye daha çok pay almalı
- 12 Kimya sektörü Temmuz ayında ihracatını yüzde 3,3 artırdı...
- 16 Duayen Sanayici: Ali Kibar
- 23 Sektörlerden: İklimlendirme
- 28 Meclis Toplantısı
- 30 Sanayi kuruluşlarının durumunu belirleme anketi sonuç raporu
- 32 Ülke: Avustralya
- 38 Ur-Ge: Makina sektörü ihracatta rekabet avantajı kazanacak
- 39 Sektörlerden: Makine
- 42 İşbirliği: Kocaeli Sanayi Odası, Aselsan İşbirliği Platformu" hazırlık toplantısı gerçekleşti
- 46 Şirketlerden
- 51 Gebze ve Dilovası'nda hortum sanayi kuruluşlarına zarar verdi
- 52 Duyuru
- 54 Fuarlar
- 56 Etkinlik
- 58 Sağlık
- 60 ABİGEM

## reklamlar

- 10 Özel Kocaeli Akademi Hastanesi
- 25 Form VRF Sistemleri San. ve Tic. AŞ.
- 55 TOBB Fuar Katalogları 2015 - Anadolu Basın Merkezi

- Ön Kapak içi İGSAŞ
- Arka Kapak içi GÜBRETAS
- Arka Kapak Hyundai Assan

**38****56****36**

KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu;

## İhracata soluk kazandırmak için yeni kanallar gerekli

Küresel siyasette Türkiye'nin iradesi dışındaki gelişmeler nedeniyle ihracatın tıkanma aşamasına geldiğini söyleyen Başkan Zeytinoğlu, son olarak AB'nin Rusya'ya yönelik ambargo önlemlerinin Rusya'ya Türkiye'nin ihracatını tetiklerken, AB ülkelerine yönelik ihracatı tehlikeye sokacağını söyledi. Zeytinoğlu; "Bu süreçte yeni ve alternatif pazar ve yöntemlere ihtiyaç var." dedi.

Kocaeli Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu Türkiye için olmazsa olmaz olan ihracatta yeni ve alternatif pazarlara ihtiyaç olduğunu, klasik pazarlar dışındaki yeni yönelişlerin de özel yöntem ve araçlarla desteklenmesi gerektiğini söyledi.

Özellikle Ortadoğu'daki gelişmeler nedeniyle Türkiye'nin komşuları ile ticaretinin tıkanma noktasına geldiğini söyleyen Ayhan Zeytinoğlu, en büyük dış ticaret partnerleri arasında yer alan Rusya'nın AB ile ilişkilerindeki sorunlar nedeniyle görünürde Türkiye'nin bu ülkeye ihracatının artmasının beklenmesine karşın, bu kez büyüme eğilimindeki AB pazarlarına ihracatta sorun yaşanabileceğine dikkat çekti.

AB'nin Rusya'ya yönelik ambargosunun Avrupalı firmaları vurabileceğini, bunun da yeni başlayan büyüme sürecini tersine çevirebileceğini söyleyen Ayhan Zeytinoğlu; "Ambargo kalıcı olursa, Türkiye'nin Rusya'ya gıda ürünleri ihracatı artabilir. Ama ya AB resesyona girerse ne olacak? Böylesine bir tehlikenin de hesabını yapmalıyız." şeklinde konuştu.

İŞİD sorunu nedeniyle ortaya çıkan tıkanmanın aşılması için İran'dan yeni bir güzergah yaratılmasının olumlu bir çaba olduğunu vurgulayan Zeytinoğlu, Suriye pazarının durumunun ortada olduğunu kaydederek;

"İhracat pazarlarında Türkiye'nin iradesi dışındaki nedenler yüzünden büyük bir sıkışma yaşıyoruz. Bu sıkışmanın aşılması için ABD'nin desteğine ihtiyaç var. Özellikle 'Transatlantik Anlaşması'na girebilmek için çaba göstermeliyiz." değerlendirmesini yaptı. Başkan Zeytinoğlu ekonomik gelişmelere ilişkin olarak da bir dizi değerlendirilmede bulundu.

### DIŞ TİCARET

Haziran ayı ihracatı yüzde 4.2 artışla 12,9 milyar dolar, ithalatı ise yüzde 1.1 düşüyle 20,8 milyar dolar oldu. Yıllık ihracat 156,9 milyar dolara ulaştı. Yıllık ihracat artıyor ama çok yavaş.





Haziran ayında; Irak ile olan ticaretimiz yüzde 19 ve İran ile ticaretimiz ise yüzde 39 geriledi. Irak ve İran'ın toplam dış ticaretimizde önemli bir yeri var. İki ülkenin toplam ihracatımızdan aldığı pay ilk 6 ayda geçen yıl yüzde 11 düzeyindeydi. Şimdi yüzde 9'a geriledi.

Kur artışı dış ticaret rakamlarımızı olumlu etkiliyor ama tek başına yeterli değil.

Ortadoğu'da yaşanan bu gelişmelerden en çok biz etkileniyoruz. Ülke olarak bu noktada yeni çözümler üretmemiz gerekiyor.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) kayıtlarına göre Temmuz ayı ihracat 12,5 milyar dolar olacak. Bu performans geçen yıl ile aynı düzeyde.

Bu rakamlar bize ihracatta istediğimiz artışların olmadığını gösteriyor.

#### KOCAELİ DIŞ TİCARET

Kocaeli'de temmuz ihracatı rekor seviyeye ulaşarak 1,8 milyar dolar, ithalat ise 4,2 milyar dolar oldu. İlk yedi ayda ihracatta yüzde 4,3 artış olurken, ithalat yüzde 5,3 geriledi. Bayramdan dolayı temmuz ayının kısalığına rağmen, bölgemizde 1,8 milyar dolar ihracat bugüne kadar ulaşılmış en yüksek ihracat. Türkiye bu rakamı 1976 yılında yakalamış. İhracattaki bu artış Ağustos ayı imalat durumu öncesi otomotiv sektöründen kaynaklanıyor. Bölgemizin ülkemiz ihracatına katkısı giderek artıyor

#### BÜTÇE

Haziran ayında bütçe 613 milyon TL, ilk altı ayda ise 3,4 milyar TL açık verdi. Haziran ayında bütçe gelirlerinde yüzde 10 ve harcamalarda yüzde 7,9 artış oldu. İlk beş ayda ortalama yüzde 16 artan bütçe harcamalarının Haziran'da yüzde 7,9 oldu. Harcamalardaki sadece yüzde 7,9'luk bu artış, faiz harcamalarının yüzde 2,5 olmasından kaynaklanıyor. Bütçe giderlerinde enflasyonun üzerinde bir artış istemiyoruz.

Vergi gelirlerindeki artış 2014 yılının ilk yarısında düşük düzeyde seyrediyor. İthalattaki daralma ile vergi gelirlerine katkısı azalıyor.

2014 yılının ilk 6 ayında; dahilde alınan KDV yüzde 3,7, ÖTV yüzde 1,8, ithalde alınan KDV ise yüzde 1,8 oranında arttı. Oysa; geçen yılın ilk 6 ayında; dahilde alınan KDV yüzde 23, ÖTV yüzde 27, ithalde alınan KDV ise yüzde 32 oranında artmıştı.

Buna karşılık kamu harcamalarındaki artış dikkati çekiyor. Özellikle personel harcamaları çok dikkat çekici.

Bu durumda, yılın ikinci yarısında bütçede kemerlerin biraz daha sıkılması, harcama tarafında dikkatli olunması gerektiğini düşünüyoruz.

### Başkan Zeytinoğlu'ndan uyarı!...

“Rusya ile Ukrayna arasındaki kriz ve Avrupa yaptırımları Almanya üretim rakamlarını olumsuz etkiliyor.

Almanya'nın yavaşlaması demek, Avrupa'nın yavaşlaması demek.

En büyük ihracat partnerimiz olan Avrupa'daki durgunluk, büyümemizi doğrudan etkileyecektir.

Bu durumda yıllık büyüme hedefimiz olan yüzde 4'ü yakalamakta zorlanabiliriz.”

#### ENFLASYON

Yıllık enflasyon Temmuz ayında; TÜFE'de yüzde 9,32, ÜFE'de ise yüzde 9,46 oldu. Aylık değişim; TÜFE'de yüzde 0,45, ÜFE'de yüzde 0,73 olarak gerçekleşti. Enflasyon yüksek bir yataya girdi. Üretici fiyatlarındaki ve Tüketici Fiyatlarındaki aylık artışlar beklentimiz üzerinde gerçekleşti. ÜFE'deki aylık artışta dövizdeki artışın etkili olduğunu düşünüyoruz. Önümüzdeki aylarda enflasyonda hızlı bir iniş beklemiyoruz.

Merkez Bankası, 2014 yılı ilk enflasyon tahminini yüzde 6,6 olarak açıklamıştı. İkinci raporda tahmin yüzde 7,6'ya yükseltilmişti. Üçüncü raporda ise tahminini aynı düzeyde tuttu.

Ancak, enflasyon hedefini yakalama şansımızın kalmadığını düşünmekteyiz. Yeni bir enflasyon tahmini gerekiyor. Bu arada, enflasyondaki artış sebebiyle faizlerde indirim kararı zor görünüyor.

#### İŞSİZLİK

Nisan ayında işsizlik oranı, yüzde 9'a geriledi. Beklediğimiz gibi işsizlik sezonsal olarak inişe başladı. İşsizliğin önümüzdeki aylarda gerilmeye devam edeceğini bekliyoruz.

#### KAPASİTELER

Kapasite oranları zayıf seyrini devam ettiriyor. Kapasite kullanım oranı temmuzda yüzde 74,9 olarak gerçekleşti. Bir önceki yılın aynı ayına göre 0,6 puan ve bir önceki aya göre 0,4 puan geriledi.

Temmuz ayı Kocaeli sanayi kuruluşlarının kapasite oranı ise yüzde 72,6 oldu. Kocaeli ilinde kapasiteler bir evvelki yılın aynı ayına göre 0,8 puan ve bir evvelki aya göre 1,1 puan artış gösterdi. İlimiz genelinde Ramazan ayına rağmen bu artış olumlu buluyoruz.

Kapasitelerdeki artışın mevsimsel nedenlerle ve Ağustos ayında birçok fabrikanın duruşa geçecek olmasına bağlıyoruz.

#### SANAYİ ÜRETİMİ

Sanayi Üretim Endeksi hazıranda 121,8 olarak gerçekleşti. Yıllık artış yüzde 1,4 oldu. İkinci çeyrek büyüme ilk çeyreğin gerisinde kalabilir. Bizim tahminimiz yüzde 2,5 – 3,5 arası olacaktır.

Haziran ayında ihracattaki yavaşlama sanayinin yavaşladığının bir göstergesiydi. Tabii bunun nedeni çevremizdeki ülkelerde yaşanan sıkıntılardan kaynaklanıyor.

Özellikle Rusya-Ukrayna krizi ve yaptırımları Almanya üretim rakamlarını olumsuz etkiliyor. Almanya'nın yavaşlaması demek Avrupa'nın yavaşlaması demek.





## Zeytinoğlu ve Tuğrul VII. Ticaret ve Sanayi Şurasına katıldı

**V**II. Ticaret ve Sanayi Şurası, TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu'nun ev sahipliğinde Başbakan Recep Tayyip Erdoğan ve ilgili Bakanların da katılımıyla TOBB Birlik Merkezi'nde gerçekleştirildi. 7 bölge ve 3 büyük ilin ayrı ayrı sunum yaptığı şurada Ticaret ve Sanayi Odaları Konseyi, Ticaret Odaları Konseyi, Sanayi Odaları Konseyi, Ticaret Borsaları Konseyi ile Deniz Ticaret Odaları Konseyi de kendilerine ait sorunları ve çözüm önerilerini hükümetle paylaştılar.

Kocaeli Sanayi Odası Meclis Başkanı Hasan Tahsin Tuğrul ve Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu'nun da iştirak ettiği Şura'nın açılışında konuşan TOBB Başka-

nı M. Rifat Hisarcıklioğlu iş dünyası olarak huzur ve istikrardan yana olduklarını belirterek; "Ekonomide atılım yapmamızı sağlayan reform ateşi yeniden canlansın." dedi. İcracı ve reformcu anlayışın devam ettirilmesi gerektiğini vurgulayan Hisarcıklioğlu, Türk özel sektörünün bu anlayış ile büyük başarı hikayeleri yazdığına değindi.

Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ın da katılımıyla TOBB Birlik Merkezi'nde gerçekleştirilen VII. Ticaret ve Sanayi Şurası'nda, ticaret ve sanayinin temsilcileri bütün sorunlarını ve çözüm önerilerini birinci ağızdan hükümetle paylaşma imkânı buldu. TOBB Başkanı Hisarcıklioğlu, huzur, istikrar ve reform ateşinin yeniden canlandırılmasını istedi.





**TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu: Ekonomide atılım yapmamızı sağlayan reform ateşi yeniden canlansın...**



**Başbakan Recep Tayyip Erdoğan: “2013’te büyüme yüzde 4, 2014’ün ilk çeyreğinde de yüzde 4.3 ile beklentilerin üzerinde gerçekleşti.”**

7 bölge ve 3 büyük ilin ayrı ayrı sunum yaptığı şurada Ticaret ve Sanayi Odaları Konseyi, Ticaret Odaları Konseyi, Sanayi Odaları Konseyi, Ticaret Borsaları Konseyi ile Deniz Ticaret Odaları Konseyi de kendilerine ait sorunları ve çözüm önerilerini hükümetle paylaştılar.

Başkan Zeytinoğlu yaptığı konuşmada teşvik sistemi ile ilgili stratejik yatırımlarda 50 milyon TL alt sınırının aşağıya çekilmesi ve Petro kimya yatırımlarındaki 1 milyar TL’nin 100 milyona indirilmesi talebimizi vurguladı. Ayrıca; Sendikalar Kanunu kapsamındaki iş barışı ile ilgili sıkıntılarımızı dile getirdi.

Şura’nın açılışında konuşan TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu iş dünyası olarak huzur ve istikrardan yana olduklarını belirterek, “Ekonomide atılım yapmamızı sağlayan reform ateşi yeniden canlansın” dedi. İcracı ve reformcu anlayışın devam ettirilmesi gerektiğini vurgulayan Hisarcıkloğlu, Türk özel sektörünün bu anlayış ile büyük başarı hikayeleri yazdığına değindi.

Şura için oda, borsa ve konseylerin kapsamlı bir çalışma yaptıklarını ifade eden Hisarcıkloğlu, özel sektörün mikro ve makro sorunlarının belirlendiğini sonra da çözüm önerilerinin hazırlandığını anlattı.

Başbakan Erdoğan’a da özel sektöre desteklerinden dolayı teşekkür eden Hisarcıkloğlu şöyle konuştu: “Belki de Başbakan olarak burada bizimle son defa bulunuyorsunuz. Ama bundan sonra da, hem kalben hem de fiziken, sizin bu camianın yanında olmaya devam edeceğinize, hepimiz yürekten inanıyoruz. Zira Başbakanlık görevini üstlendiğiniz andan itibaren sorunlarımızı, sıkıntılarımızı dinlediniz. Bizlerle istişare ettiniz ve çözüm aradınız. Pek çok reformu hayata geçirdiniz. Bize önderlik yaptınız. Birlikte çok sayıda yurtdışı temasta bulunduk.

Ülkemizin ticaret ve yatırım hacmini geliştirdik. Bu sayede hem tüccar ve sanayicilerimiz kazandı, hem de ülkemiz kazandı. Bugün bizleri bir araya getiren bu platform da, esasında sizin ve hükümetinizin istişareye verdiği önemin bir sonucudur. Buna 2003 yılında başlamıştık. Sonrasında Hükümetimiz ile Özel sektörümüzü buluşturan bu platform, geleneksel hale geldi. Aslında ülkemizdeki zihniyet değişiminin en güzel örneklerinden birisi de, burasıdır.”

-Kamu-özel sektör işbirliği

Eskiden, kamu ile özel sektörün birbirini hasım olarak gördüğünü ifade eden Hisarcıkloğlu, şimdi aynı masa et-





[Ticaret ve sanayi şurası ▶

VII. TÜRKİYE TİCARET ve SANAYİ ŞURASI



# VII. TÜRKİYE TİCARET ve SANAYİ ŞURASI

## 7 AĞUSTOS 2014 - ANKARA

rafında bir araya gelindiğine dikkat çekti. “Ülkemiz için birlikte çalışıyoruz” diyen TOBB Başkanı şöyle konuştu: “Yine hepimizin bizzat yaşadığı ve şahit olduğu bir gerçek daha var. Başlattığınız reform ve istikrar adımlarıyla, Türkiye ve özel sektörümüz müthiş bir atılım yaptı. Birçok sektörde küresel başarı hikâyeleri yazdık. Bu coğrafyanın en güçlü, en gelişmiş özel sektörü haline geldik. Sadece son 1 senede özel sektörümüz 700 binden fazla istihdam sağladı. 164 milyar lira makine yatırımı yaptı. Tüm bunları işte bu salonda gördüğünüz insanlar ve temsil ettikleri kitle yaptı.

Çünkü bu salondakiler, 81 il 160 ilçede Türk özel sektörünü temsil ediyorlar. Bu salondakiler, tüm Türkiye’de 1,5 milyon müteşebbisi temsil ediyorlar. İşte bu nedenle, bu salonu dolduran, Türk özel sektörünün temsilcisi olan Başkanlarımızı da kutluyor, her birine ayrı ayrı teşekkür ediyorum. Peki sıkıntılarımız yok mu? Tabii ki var. İşte bunları da arkadaşlarımız sizlere sunacaklar. Bölgeler ve Konseyler bazında öne çıkan konulara değinecekler. Bu

alanlarda da çözüm sağlayabilmek için, icracı ve reformcu anlayışı devam ettirmeliyiz. Bunun için de Cumhurbaşkanlığı seçiminden sonra, ülkemizde huzur ortamını güçlendirmeliyiz. Zira küresel risklerin hem iktisadi ve hem de coğrafi olarak yeniden artmaya başladığı bir dönemdeyiz. Böyle zamanlarda, ayakta kalabilmek için, kendimize daha sağlam bir zemin hazırlamalıyız.”

-Huzurun ve istikrarın değeri

TOBB camiasının, huzurun ve istikrarın değerini çok iyi bildiğini belirten Hisarcıklıoğlu, 90’larda yaşanan gelişmelere ve sıkıntılara değindi. Bu nedenle ülke ekonomisinde ve siyasetinde istikrarın ve huzurun devamını arzu ettiklerini açıklayan Hisarcıklıoğlu, “Huzur ve istikrar olsun ki, ekonomide atılım yapmamızı sağlayan reform ateşi yeniden canlansın. Sizin her ortamda, her platformda bizlere destek vermeniz, bizi cesaretlendiriyor. Tüm yurtdışı görüşmelerinizde Türk özel sektörünü öne çıkarmanız, moral desteği sağlıyor. Biz de, sizin bu desteğinizden güç aldık.





Gittiğimiz her ülkeye daha fazla cesaret ve özgüvenle gittik. Yaptığımız her işi, daha iddialı yaptık” diye konuştu.

Türk özel sektörü olarak, dün olduğu gibi yarın da, ülkelerini daha güçlü, milletlerini daha zengin yapmak için koşacaklarını bildiren Hisarcıklıoğlu şunları söyledi: “Sosyal sorumluluklarımızı da ihmal etmeyeceğiz. İşte en son Soma felaketinde, tüm Oda/Borsa camiamız kanalıyla özel sektörümüz, tüm Türkiye’den yardım elini uzattı. Dün de, Irak’taki Türkmen ve Gazze’deki Filistin’li kardeşlerimize yönelik yardım tırklarını yola çıkardık. AFAD kanalıyla yardımlar 25 bin mağdur aileye ulaştırılacak. Ülkemiz, milletimiz, camiamız için çalışmaya devam edeceğiz. Ve inşallah elbirliğiyle ülkemizi dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasına sokacağız. Çünkü biz inanıyoruz ki: Allah hiçbir emeği zayi etmez”



-Erdoğan’dan TOBB’a teşekkür

TOBB’un yöneticilerine ve tüm üyelerine Türkiye’nin büyümesine, demokratikleşmesine ve sorunların çözümüne yaptıkları katkılarından ötürü teşekkür eden Erdoğan, 2013’te büyümenin yüzde 4 olduğunu, 2014’ün ilk çeyreğinde de bunun yüzde 4.3 ile beklentilerin üzerinde gerçekleştiğini belirtti. Erdoğan, Türkiye’nin büyüme oranlarında sanayicinin, çiftçinin, esnafın, KOBİ’lerin emeklerinin çok büyük olduğunu ifade ederek, “Bundan ötürü de sizlere ülkem ve milletim adına şükranlarımı sunuyorum” diye konuştu.

TOBB’un sadece ekonomik büyümeye katkı yapmadığını, 81 vilayette ve yurt dışında örgütlendiğini dile getiren Erdoğan, “TOBB, ahilik geleneğini yaşatarak, toplumsal

refaha, kardeşliğe ve dayanışmaya çok önemli katkılar sağlıyor” şeklinde konuştu. TOBB’u “Türkiye’nin çimentosu” olarak değerlendiren Erdoğan, “Elbette TOBB’un Filistin ve Türkmenler konusundaki duyarlılığını da ilgiyle takdir ediyoruz. Dün, yardımcım Beşir Bey ve AFAD Başkanım ile hayırlı bir toplantı gerçekleştirdiniz. Hem Irak’taki Türkmen kardeşlerimiz hem de Gazze için 25 bin aileye toplamda 25 tır yardım paketi gönderiyorsunuz. Bu hayırlı yardımlarınızdan dolayı da sizlere teşekkür ediyor, sizleri yürekten kutluyorum” dedi.

Bir önceki Türkiye Ticaret ve Sanay Şurası’nın 2010 yılının kasım ayında yapıldığını anımsatan Erdoğan, bu Şuralara mümkün olduğunca katılmaya, dinlemeye önem verdiğini vurguladı. Bunların dışında da TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu ile sık sık bir araya geldiğinin ve sorunları ilk elden öğrendiğinin altını çizen Erdoğan, yurt dışında birçok resmi ziyarete birlikte gittiklerini, devlet adamları nezdinde iş adamlarının sorunlarını dile getirdiklerini, bu sorunları çözmeye çalıştıklarını, sektörel bazda çalışmalar yaptıklarını anlattı. Erdoğan, “12 yıllık iktidarımız döneminde hem TOBB ile hem iş dünyasında kurulan istişare ortamı, hamdolsun ekonomiye de demokrasiye de çok çok olumlu yansıdı” değerlendirmesinde bulundu.

- Cumhurbaşkanı seçimi

Cumhurbaşkanlığı seçimlerine ilişkin açıklamalar yapan Erdoğan, milletin sandığa giderek 12. Cumhurbaşkanı seçeceğini anımsattı.

Erdoğan, 2007 yılında Anayasa’yı değiştirdiklerini ve Cumhurbaşkanının halk tarafından seçilmesini “bir hak” olarak Anayasa’ya kazandırdıklarını belirterek, şunları kaydetti:

“Tarihimizde ilk kez milletimiz, doğrudan doğruya ilk elden Cumhurbaşkanını seçecek. Vekaleten değil, asaleten seçecek. Milletvekillerimiz bu önemli vazife için şahsımı aday olarak gösterdiler. Onun da öncesinde gerek partimizin mensuplarıyla gerek toplumun tüm kesimleriyle çok kapsamlı istişareler yaptık. Bu istişarelerin ardından yola çıktık. Bu istişarelerin önemli bir tanesini de TOBB’ da aynı şekilde STK’larla birlikte gerçekleştirdik.

12 yıllık Başbakanlık görevinin ardından bir görev değişikliği eğer gerçekleşecek olursa hiç kuşkusuz toplumun farklı kesimlerinden de haklı bazı sorular önümüze gelebilir. Bunun cevabını şimdiden vermekte fayda var. Türkiye’nin geleceği için son derece önemli olan çözüm sürecinin akıbeti haklı olarak merak ediliyor. Aynı şekilde ulusal güvenliğimizi tehdit eden paralel yapı ile mücadelenin de akıbeti merak ediliyor. Bu değişim sürecinde merak edilen bir başka konu da ekonominin geleceğidir.

Değerli kardeşlerim, eğer pazar günü milletimizin takdiriyle Cumhurbaşkanı seçilirsek Türkiye’nin istikametinde, Türkiye’nin değişiminde, yürüyüşünde hiçbir değişiklik olmayacaktır. Çünkü oturmuş bir yapı var ve bu oturmuş yapı kendisini aday olarak ileri süren arkadaşlarıyla sürececek bir süreçtir. Eğer farklı bir yapı olacak olsaydı, bu tür endişeler olabilirdi. Ama burada böyle bir endişenin olması söz konusu değildir. Tam aksine seçilmiş bir Cumhurbaşkanı ile seçilmiş bir hükümet el ele vermek suretiyle Türkiye’yi çok daha hızlı bir uçuşa geçirecektir. Bundan hiç kimsenin şüphesi ve endişesi olmasın.”

Erdoğan, ekonomik istikrarın korunması, çözüm süreci ve paralel yapı ile mücadele başta olmak üzere tüm önceliklerinin yine devam edeceğinin altını çizdi.



## Kocaeli Sanayi Odası 11. Meslek Komitesi Tıbbi ve Zirai Kimyasal Ürünler Sanayi Grubu

### Necdet BARLAS (Komite Başkanı)

Firma Unvanı	GÜBRE FABRİKALARI TÜRK ANONİM ŞİRKETİ-YARIMCA TESİSLERİ MÜDÜRLÜĞÜ
Adres	Atalar Mah. Hayat Sok. No: 30 Körfez / KOCAELİ
Tel/Faks	0 262 528 46 40 0 262 528 21 31
E-mail	nbarlas@gubretas.com.tr
Faaliyet	Kimyasal gübre imalatı

### Ertan ÇIPLAKLIĞIL (Komite Başkan Yardımcısı)

Firma Unvanı	ÖZEL OVAM SAĞLIK HİZM. VE ÜRÜN. AMBULANS EĞİ. VE DANIŞ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
Adres	Cumhuriyet Mah. Bağdat Cad. No: 84 Dilovası / KOCAELİ
Tel/Faks	0 262 754 84 94 0 262 754 84 93
E-mail	ertan.ciplakligil@ovam.com.tr
Faaliyet	İşyeri hekimi ve işgüvenliği uzmanlığı, sağlık, ambulans ilkyardım eğitimi

### M. Volkan ERONAT (Komite Üyesi)

Firma Unvanı	CHRYSO-KAT KATKI MALZEMELERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
Adres	GEBKİM Organize Sanayi Cad. Burak Sanca Cad. No: 3 Dilovası / KOCAELİ
Tel/Faks	0 262 653 52 53 0 262 653 78 31
E-mail	volkan.eronat@chryso.com.tr
Faaliyet	Beton ve çimento üreticileri için kimyasal ürün imalatı

### Kubilay KIRMAN (Meclis Üyesi)

Firma Unvanı	ÖZEL KOCAELİ AKADEMİ SAĞLIK HİZMETLERİ TİCARET A.Ş.
Adres	Abdurrahman Yüksel Cad. No: 28 İzmit / KOCAELİ
Tel/Faks	0 262 331 99 44 0 262 331 12 03
E-mail	kirman@akademihastanesi.com.tr
Faaliyet	Eczacılığa ilişkin tıbbi ilaç imalatı

### Hakkı YILDIZ (Meclis Üyesi)

Firma Unvanı	YILDIZ ENTEGRE AĞAÇ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.-İZMİT ŞUBESİ
Adres	Arslanbey OSB 1. Cadde No: 13 41285 Kartepe / KOCAELİ
Tel/Faks	0 262 316 61 00 0 262 316 61 96
E-mail	hakkiyildiz@yildiz.com.tr
Faaliyet	Orman ürünleri





# Kocaeli'nin ihracatının 4'te 3'ü kimya ve otomotiv sektörlerinden gerçekleşti

**Kocaeli, yılın ilk 7 ayındaki 7.2 milyar dolarlık ihracatının dörtte üçünü kimya ve otomotiv sektörlerinde gerçekleştirdi.**

**T**ürkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) verilerinden derlenen bilgiye göre, geçen yılın ocak-temmuz döneminde 7 milyar 657 milyon 343 bin dolar olan kent ihracatı, bu yılın aynı döneminde yüzde 5,2 oranında azalarak 7 milyar 254 milyon 69 bin dolara geriledi.

Sanayi kenti Kocaeli'nin yılın ilk 7 ayında gerçekleştirdiği 7.2 milyar dolarlık ihracatın yüzde 74'ünü, kimya ve otomotiv sektörleri oluşturdu. İstanbul ve Bursa'nın ardından en fazla ihracat yapan 3'üncü il olan Kocaeli, bu rakamla ülke genelindeki dışsatımın yüzde 8.2'sini karşıladı. Kent ihracatının yüzde 74'ünü 'kimyevi maddeler ve mamulleri' ile 'taşıt araçları ve yan sanayi' sektöründe faaliyet gösteren firmalar gerçekleştirirken, bu sektörlerden söz konusu dönemde 5 milyar 373 milyon 604 bin dolarlık dış gelir sağlandı.

En fazla ihracat 2 milyar 743 milyon 768 bin dolarla kimya sektöründe yapılırken, ikinci sıradaki otomotiv sektörünün ihracatı ise 2 milyar 629 milyon 836 bin dolar olarak kayıtlara geçti. Bu sektörleri, 424 milyon 773 bin dolarla demir ve demir dışı metaller, 393 milyon 484 bin dolarla elektrik-elektronik, 296 milyon 556 bin dolarla çelik, 286 milyon 641 bin dolarla iklimlendirme sektörü izledi.

Kentin ihracat yaptığı ülkeler arasında Birleşik Krallık, Almanya ve Malta ilk sıralarda yer aldı. Birleşik Krallık'a

722 milyon 253 bin dolar, Almanya'ya 533 milyon 279 bin dolar, Malta'ya 472 milyon 713 bin dolar ihracat yapıldı. Bu ülkeleri 368 milyon 715 bin dolarla Belçika, 361 milyon 795 bin dolarla Fransa, 345 milyon 23 bin dolarla Mısır, 329 milyon 426 bin dolarla İtalya, 324 milyon 82 bin dolarla Birleşik Arap Emirlikleri takip etti.







## Bakan Eker: 25 milyar dolarlık tıbbi ve aromatik bitki pazarından Türkiye daha çok pay almalı

**T**arım ve Köyişleri Bakanı Mehdi Eker, Türkiye'nin 25 milyar dolarlık tıbbi ve aromatik bitki pazarından daha çok pay alacağını ifade etti. Bakan Mehdi Eker, Aksu ilçesinde Batı Akdeniz Tarımsal Araştırma Enstitüsü (BATEM) tarafından oluşturulan, Türkiye Tıbbi ve Aromatik Bitkiler Araştırma Merkezi'nin açılışında tesisinin Türkiye açısından öneminden bahsetti.

Mehdi Eker, Tıbbi ve Aromatik Bitkiler Araştırma Merkezi'nin toplam 25 milyar dolarlık tıbbi ve aromatik bitki pazarından Türkiye'nin daha çok pay almasını sağla-

yacak bir merkez olacağını vurguladı. Eker, Türkiye'nin şu anda işlenmemiş tıbbi ve aromatik bitkiler ihraç ederek bu pazardan pay almaya çalıştığını hatırlattı.

Söz konusu tesis sayesinde bitkilerin çok daha yüksek bir değere kavuşturulacağını anlatan Tarım ve Köyişleri Bakanı Mehdi Eker; "Merkezin kurulması için 1 milyon 400 bin TL harcandı. Merkezde 364 metrekarelik alanda laboratuvar ve depolama bölümlerinin bulunuyor." dedi.

Türkiye'nin bitkisel olarak zengin bir ülke olduğuna değinen Eker, Antalya'nın bitki çeşitliliğinin tarih çeşitliliğini de sağladığını kaydetti. Bütün Avrupa kıtasındaki endemik

bitki türü sayısının 2 bin 400 olduğunu belirten Eker, Türkiye'de ise bu rakamın 3 bin 905 olduğunu söyledi.

Mehdi Eker, tıbbi ve aromatik bitkilerin, ilaç, kozmetik, kimya ve zirai mücadele sektörlerinde kullanıldığına dikkat çekti.

Dünya nüfusunun yüzde 64'ünün bitkileri tedavi amaçlı kullandığını anlatan Mehdi Eker, dünya genelinde kullanılan ilaçların yüzde 25'inin bitkilerden yapıldığını ifade etti.

Bitkilerin sadece sağlık sektöründe kullanılmadığını kaydeden Eker, dünya genelinde 24 milyar dolarlık tıbbi bitki pazarının bulunduğunu belirtti. Tarım ve Köyişleri Bakanı Mehdi Eker; "Dünyada 4 bini yaygın olarak kullanılan 20 bin civarında tıbbi bitki var. Türkiye'de de bu bitkilerin çoğu var. Biz şimdi bilimsel metotları da kullanarak bu bitkilerin insanlığın kullanımına açılmasını sağlamaya çalışıyoruz. Bu merkezin amacı budur." dedi.



Özel Kocaeli  
**AKADEMİ**  
**HASTANESİ** 12.yıl

**Özel Kocaeli Akademi Hastanesi** Temmuz ayı itibari ile yeni yerinde hasta kabulüne başlamıştır. **D-100 karayolu üzeri Yahyakaptan Işıklar karşısı No: 23 Başiskele** adresinde faaliyete geçen hastanemiz 12.500 m2 alanda hizmet vermektedir.

32 poliklinik odası; 1 adet Kardiyovasküler ve 3 adet genel olmak üzere 4 ameliyathanesi 2 adet doğumhanesi; 19 genel yoğun bakım; 18 yenidoğan yoğun bakım; 6 adet müşahede; 5 kvc yoğun bakım olmak üzere toplam 114 yatak kapasitelidir.

**Bu büyüklüğü ile günde 1100 kişiye ayaktan hizmet verebilecek, 40 ameliyat gerçekleştirebilecektir.**

**Özel Kocaeli Akademi Sağlık Hizmetleri Tic. A.Ş.**  
Tel : 0 262 300 41 41 Fax : 0 262 300 41 44 [www.akademihastanesi.com.tr](http://www.akademihastanesi.com.tr)  
Ovacık mah. D-100 Karayolu üzeri Yahyakaptan ışıklar karşısı **BAŞİSKELE / KOCAELİ**





## Akademi Hastanesi,



# Kocaeli ekonomisine katma değer sağlıyor

**2**001 yılında kurulan Akademi Hastanesinin, 12 bin 500 m2 alanda hizmet veren yeni hastanesi; 32 poliklinik odası, 1 adet kardiyovasküler ve 3 adet genel olmak üzere 4 ameliyathanesi, 2 adet doğumhanesi, 19 genel yoğun bakım, 18 yenidoğan yoğun bakım, 6 adet müşahede, 5 kvc yoğun bakım olmak üzere toplam 114 yatak kapasitesi ile hizmet veriyor. Akademi Hastanesi yeni hastane binası ile günde bin 100 kişiye ayaktan hizmet verebilecek ve 40 ameliyat gerçekleştirebilecek kapasiteye sahip.

Tüm odaların tek kişilik olduğu Akademi Hastanesinde; en küçük hasta odası 28 m2, 9 adet vip odası ise 35 m2 ve üstü olarak planlandı. Odalar hasta ve refakatçi konforu maksimize edilerek hazırlandı ve kendileri için yatan hasta katlarından direkt ulaşımın sağlanabileceği botanik bahçe terası yeni hastanemizde hizmete açılıyor.

Yine Akademi Hastanesinin 75 kişilik konferans salonu çeşitli bilgilendirme toplantıları ve eğitimler için hizmet verecek. Geniş hastane çatısında helikopter pisti ve ameliyathanelere direkt ulaşım için altyapı hazırlanmış durumda. Hasta rahatlığı için dikey yerine yatay mimari konsepti tercih edilen yeni hastanede; polikliniklerin büyük bir kısmı aynı katta yer alıyor. Çocuk hastalar için oyun alanları yeni hastane içerisinde de mevcut.

Radyoloji / laboratuvar gibi birimlere hastane içinden rahatlıkla ulaşılabilecek olup, ayrı bir binada ve ayrı bir giriş kapısına sahip konumda bulunacaklar. Tüm binayı saran pnömomatik tüp taşıma sistemleri kan örneklerinin, hastanenin her yerinden anında laboratuvara ulaşmasını sağlıyor.

Akademi Hastanesi bünyesinde 200 araçlık otoparkın yanı sıra dinlenme terasları, alışveriş ve cafe-restaurant alanları yer alıyor.

Konum olarak ana arterlerin kesişme noktasında, toplu taşıma araçları ve özel araçla kolaylıkla ulaşılabilecek bir mevkide yer alan hastane, Kocaeli'nin tüm ilçeleri ve civar iller için geçerli olan bu rahatlığın yanısıra, yerel / uluslararası havaalanlarına ulaşım kolaylığı bulunuyor. Bu sayede şehir dışından ve yurtdışından gelebilecek yerli ve yabancı hastalarada hizmet verecek hastane Kocaeli'nin ekonomisine katkıda bulunmayı amaçlıyor.

Kurumsal kimliği ve deneyimli kadrosuyla; MR, bilgisayarlı tomografi, 4 boyutlu ultrason gibi ileri tetkik ekipmanları; anjiyografi işlemleri, kalp damar cerrahi ameliyatları dahil, özellikli işlem ve ameliyatların başarıyla gerçekleştirilebileceği yeni hastane binasında Haziran 2014 itibari ile hizmet vermeye başladı. İzmit merkezde bulunan mevcut hastane ise, Akademi Tıp Merkezi olarak hizmet vermeye devam ediyor.



# Kimya sektörü Temmuz ayında ihracatını yüzde 3,3 artırdı...

## Sektör, en fazla ihracatı Almanya'ya gerçekleştirdi

**K**imya sektörü, temmuz ayında ihracatını yüzde 3,3 artışla 1 milyar 585 milyon dolara taşıyarak, en fazla ihracatı Almanya'ya gerçekleştirdi.

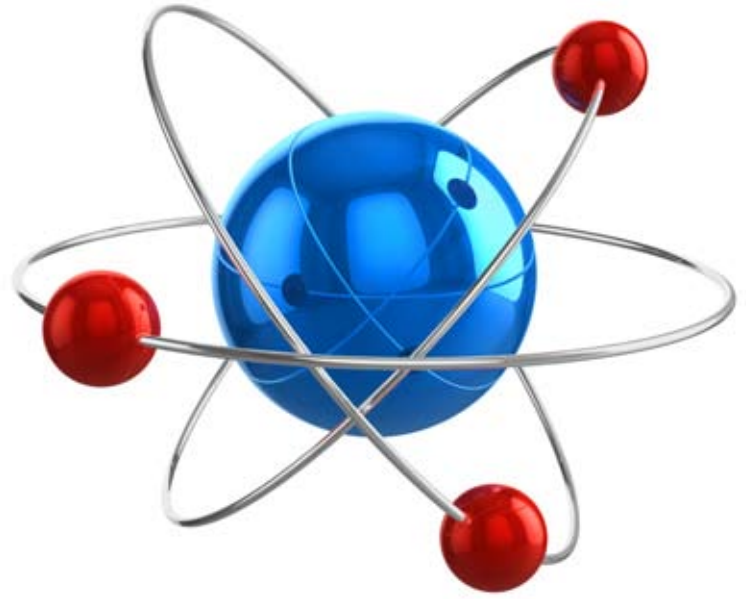
İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamülleri İhracatçıları Birliği (İKMİB)'den yapılan açıklamaya göre, otomotiv ile hazır giyim ve konfeksiyon sektörlerinin ardından en fazla ihracat yapan üçüncü sektör olan kimya, temmuz ayında 1 milyar 585 milyon dolar, ocak – temmuz döneminde ise 10 milyar 514 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi.

Temmuz ayında kimya sektörü en fazla ihracatı Almanya'ya gerçekleştirmiş oldu. Almanya'ya olan kimya ihracatı geçen yılın aynı ayına göre yüzde 21,84 artışla 83 milyon dolar olarak belirlendi. Almanya'yı Ürdün ve Malta izlerken, temmuz ayında Türkiye'nin en çok kimya ihracatı yaptığı diğer ülkeler ise İran, Rusya, Mısır, İspanya, Irak, Azerbaycan-Nahçıvan ve İtalya olarak sıralandı.

Söz konusu dönemde yüzde 181 ihracat artışıyla dik-kati çeken İspanya'ya ihracat 62 milyon dolara ulaştı. Yıl genelinde en fazla ihracat Irak, Almanya ve Mısır'a gerçekleştirildi. Malta, İtalya, Birleşik Arap Emirlikleri, Rusya, İran, Azerbaycan-Nahçıvan ve İspanya üst sıralarda yer alan diğer ülkeler oldu.

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamülleri İhracatçıları Birliği'nden yapılan açıklamada görüşlerine yer verilen İKMİB Yönetim Kurulu Başkanı Murat Akyüz, Türkiye ekonomisinin ihracat desteğiyle büyümeye devam ettiğini belirterek; "Dünya genelinde yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen kimya, ihracata en fazla katkı sağlayan sektörlerden biri olmaya devam ediyor." dedi.

Ortadoğu'da yaşanan sıkıntıların tüm bölge dinamiklerini ve ekonomilerini etkilediğini aktaran İKMİB Yönetim Kurulu Başkanı Murat Akyüz, özellikle Irak'ın, Türkiye ihracatında yerini hızla kaybettiğini ifade etti.



Murat Akyüz, bu durumun Ortadoğu'daki ihracatı da etkiler boyuta ulaştığını kaydederek şu bilgileri verdi:

"Diğer yandan Avrupa'daki toparlanma bizim için bir şans. Çift haneli artışlarla AB'ye ihracatımızı sürdürüyoruz. Alternatif pazarlar üzerine çalışmalarımız tüm hızıyla sürüyor. Sektörün yeni pazarlara ulaşması için uluslararası fuarlara ve dış alım heyet gezilerine ağırlık vereceğiz."

Ortadoğu ve komşu ülkelerdeki yaşanacak huzur ortamının en büyük temennileri olduğunu da ifade eden Murat Akyüz, Gazze'de yaşanan acı gelişmelerin bir an önce son bulmasını dilediklerini belirtti.





# Tarım alanları için 'Pars' adlı robot tasarlandı



Tarım alanlarında el değmeden zirai mücadele, gübreleme ve sulama yapmak amacıyla tasarlanan 'Pars' adlı robot tanıtıldı. Tokat'ta, tarım alanlarında el değmeden zirai mücadele, gübreleme ve sulama yapmak amacıyla Gaziosmanpaşa Üniversitesi (GÖÜ) öğrencilerince tasarlanan 'Pars' adlı robot, basın mensuplarına tanıtıldı.

GÖÜ Ziraat Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Ali Kasap ve Biyosistem Mühendisliği Bölümü yüksek lisans öğrencisi Mustafa Tan, Tarımsal Uygulama ve Araştırma Merkezi'nde basın mensuplarına robot hakkında bilgi verdi.

#### - Çalışma 5 ayda tamamlandı

Prof. Dr. Kasap, Mühendislik ve Doğa Bilimleri Fakültesi Dekan Vekili Prof. Dr. Sefa Tarhan ve Ziraat Fakültesi Biyosistem Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Mehmet Metin Özgüven'in öncülüğünde, yüksek lisans öğrencisi Mustafa Tan ile Mekatronik Mühendisliği

Bölümü öğrencileri Onuralp Sezer, Muhammed Mahbub İbiş ve Mustafa Durgun tarafından yaklaşık 5 aylık çalışma sonucunda tasarlanan robotla, Almanya'da düzenlenen "Uluslararası 12. Tarım Robot Yarışması"nda derece aldıklarını söyledi.

Tarımsal faaliyetlerde otomasyona yönelik gelişmeler yaşandığını belirten Kasap; "Tüm tarımsal işlemlerde, hasat, harman, ilaçlama ve sulama işlemlerinde insan gücü yerine bu robotlar kullanılabilir. Bu konuda çalışmalarımız var." dedi.

Yüksek lisans öğrencisi Tan da; "Robotun ekili arazide bitkilere zarar vermeden gitmesini sağladık. İlave yapacağımız ekipmanlarla zirai mücadele, gübreleme, sulama ve ürün taşıma işlemlerini el değmeden yapmasını sağlayacağız." diye konuştu.

Tan, etrafında sensörler bulunan Pars'ın tarladaki hastalıklı bitkilerin de tespitini yapabileceğini söyledi.



# GÜBRETAS, sektöründe pazar payı liderliğiyle toplam tüketimin yaklaşık üçte birini tek başına karşılıyor

**Osman Balta**  
GÜBRETAS Genel Müdürü

2013'te bir önceki yıla göre yüzde 7,3'lük artışla toplam 1 milyon 667 bin ton satış gerçekleştirdik. Böylece şirket tarihinin yeni satış rekorunu kırdık, pazar payıyla sektördeki liderliğimizi güçlendirdik. 1,67 milyon ton satış, Türkiye'nin dört bir yanına yaklaşık 80 bin kamyonla gerçekleştirilen sevkiyatla çiftçilerimize 34 milyon ton civarında gübre ulaştırdığımız anlamına gelir.

GÜBRETAS olarak özellikle son 10 yılda oluşturduğumuz sürdürülebilir büyümeyle her yıl rakamsal başarılarımızı, bir önceki yılın bir adım daha ötesine taşımaya çalışıyoruz. Bu çerçevede bu yılki satış hedefimiz 1 milyon 700 bin ton belirlendi.

2013 yılında 2 milyar 265 milyon 437 bin 409 TL konsolide ciroya ulaşarak, faaliyetlerimizden 94,7 milyon TL konsolide net kâr elde ettik. Bu yılki konsolide ciro hedefimiz de 2,5 milyar TL civarında... Net kârın ise 211 milyon TL olarak gerçekleşmesini öngörüyoruz.

Yılın ilk yarısındaki veriler de bu hedeflerimize uygun gidiyor. İklim veya başka etkenlerle önemli bir gelişme yaşanmadığı takdirde yılsonu hedeflerimize de ulaşabileceğimizi düşünüyoruz.

**-60'ıncı yıldönümümüzde yurtiçindeki en büyük tesis yatırımı kararını aldık**

Kuruluşumuzun 60'ıncı yıldönümünde şirket tarihinin yurtiçindeki en büyük tesis yatırımıyla ilgili bir karar almıştık. Yaklaşık 175 milyon TL'lik (59 milyon Euro) bu yatırımla Yarımca'daki tesislerimiz modern bir teknolojik donanımla çevreye duyarlı bir üretim imkanına kavuşacak. NPK/DAP tesislerini 2014 Eylül ayında tamamlamayı hedefliyoruz. Amonyak tankı inşa süreci de sürüyor. Kocaeli'ndeki yatırım tamamlandığında Türkiye'deki yıllık üretim kapasitemiz de yüzde 45 artarak 985 bin tona yükselecek. Bu da bize üretim maliyetleri ve ürün çeşitliliği açısından olumlu katkılar sağlayacak.

Bu yıl da Kocaeli'ndeki NPK-DAP fabrikası ve amonyak

tankı inşasına ilaveten, yurtiçinde çeşitli bölgelerde lojistik altyapımızı güçlendirmeye yönelik çalışmalarla birlikte yaklaşık 130 milyon TL'lik bir yatırım bütçesi öngördük.

Şirketimiz kuruluşundan bugüne sosyal faydayı esas alarak, tarım sektörüne katma değer sağlama çabasıyla yol alagelmıştır. 60 yılı aşan köklü şirket tecrübesini özellikle son 10 yılda oluşturduğumuz global vizyonla birleştirince, şirketin önünde sürdürülebilir şekilde büyüme ve gelişme hedefleri belirlenmeye başladı. Yönetim Kurulundan fabrikadaki çalışanımıza, bayilerimizden çiftçilerimize, ana hissedarımız Tarım Kredi Kooperatifleri'nden bu dönemde kurulan iştiraklerimize kadar tüm paydaşlarımızla aramızda güzel bir iletişim ve bu sayede de güçlü bir ekip ruhu oluşturunca, belirlediğimiz o hedeflere ulaşmamız kolaylaştı. Bunun tabii bir sonucu olarak sizin de bahsettiğiniz gibi hemen her yılı, yeni bir satış, ciro, karlılık veya pazar payı rekorlarıyla geçtik.

Başarının evrensel sırları, bizim için de geçerli diyebiliriz: Vizyoner bir bakışla daima şirketi bir adım ileriye taşımak için gayretle çalışmak, günün gerektirdiği doğruları yaparak fırsatları değerlendirmek ve açık bir iletişimle tüm paydaşlarla güzel bir sinerji oluşturabilmek...

Bu başarılarda özellikle 2006 yılında global bir vizyon hedefiyle geliştirdiğimiz hammadde kaynaklarına yakın olma stratejisinin önemli bir payı var. Bu strateji doğrultusunda, kimyevi gübre hammaddesine sahip olan ülkelerde yatırım arayışlarına başlamıştık. Bu hedefin ilk adımı 2008 yılında İran'daki Razi Petrokimya Tesisleri'ni satın alarak gerçekleştirildi. GÜBRETAS'ın liderliğindeki konsorsiyum, İran'daki bu satın almayla Türkiye'nin yurtdışındaki en büyük sanayi yatırımına imza atmış oldu. Yatırımın ardından geçen sürede, etkin yönetim anlayışımızla bu tesislerde üretim kapasitesi ve verimliliği artırarak iki ülke için de katma değerler üretmeye başladık.

Razi Petrokimya, bizim için önemli bir uluslararası millet oldu. Bu alandaki özgüvenimizi ve tecrübelerimizi artırdı. Bu doğrultuda hammadde kaynaklarına sahip farklı ülkelerde yatırım arayışlarımızı da sürdürüyoruz. Önümüzdeki yıllarda bu alanda yeni bir adım atabilirsek, son yıllardaki büyümeyi daha ilerilere taşımış olacağız.



## GÜBRET AŞ İzmir Tesisleri



### -Türkiye pazarındaki gücümüzü artırmak için de yatırımlarımız sürüyor

Uluslararası adımlarımızın paralelinde Türkiye pazarındaki gücümüzü artırmak için de yatırımlar yapıyoruz. Geçen yıl gerçekleştirdiğimiz ihaleyle Yarımca'da başlattığımız yaklaşık 175 milyon TL'lik tesis yenileme yatırımı 2014'te tamamlandığında ise şirketimizin üretim kapasitesi yüzde 45 artarak 985 bin tona yükselecek. NPK fabrikası yeniden inşa edilirken, farklı ürün segmentlerindeki üretim kabiliyetini artırmak amacıyla 25 bin tonluk Amonyum Sülfat tankı da devreye sokulacak. Yarımca'daki bu proje, şirket tarihinin en büyük tesis yenileme yatırımı olma özelliğini de taşıyor.

Ayrıca son yıllık dönemde lojistik altyapımızı güçlendirmeye yönelik önemli adımlar attık ve buna yenilerini de eklemeye devam ediyoruz. Çiftçilerimize kaliteli ürünlerimizi daha kısa sürede, daha hızlı şekilde ulaştırma çabası içindeyiz. 2000'li yılların başında 500-600 bin ton civarında olan satış miktarını şimdi 1,7 milyar tonlara veya o dönem yüzde 13 seviyesindeki pazar payımızı yüzde 30'lara çıkarmamızın arka planında attığımız bu adımların etkisi bulunuyor.

Bütün bu rakamsal göstergelerin yanı sıra GÜBRET AŞ'ın son yıllarda ağırlık verip sektörde öncülük ettiği konulardan biri de sosyal sorumluluk projeleri oldu. Bilinçli tarım eğitimleri, bilimsel çalışmalar, ziraat fakültesine burs desteği, yaptırılan okul binaları ve kültür-sanat alanındaki çeşitli etkinliklerimizle bu topraklar için sosyal katma değerler üretmeye çalıştık. Bu da marka algımıza ve paydaşlarla etkileşimimize güç kattı.

### -GÜBRET AŞ olarak, 2006 sonrasında hammadde kaynaklarına yakın olma stratejimizi geliştirdik

Sektörün temel girdileri Azot, Fosfor ve Potasyum elementleridir. Azot kaynağı olarak doğal gaz kaynakları, fosfor kaynağı olarak da fosfat kayası madenleri ön plana çıkıyor. Ülkemiz gübre hammaddesi açısından yetersiz olduğu için GÜBRET AŞ 2006 sonrasında hammadde kaynaklarına yakın olma stratejisini geliştirdi. Bunun ilk adımı olarak da 2008 yılında İran'daki Razi Petrokimya yatırımı gerçekleşti.

İran'ın ve bölgenin en büyük petrokimya tesislerinden biri olan Razi Petrokimya, 877 bin metrekarelik geniş bir alanda kurulu ve yıllık üretim kapasitesi 3,5 milyon ton...

Bünyesinde 10 farklı ünitenin faaliyette olduğu Razi, ürettiği ürünlerin yaklaşık yüzde 80'ini yurtdışına ihraç ediyor.

Yatırımla ilgili son taksitini 2013 yılında ödediğimiz Razi Petrokimya, 2010 yılı sonrasında bünyesine kattığımız iki iştirak şirketiyle birlikte büyümesini sürdürüyor. Aynı zamanda Razi Petrokimya, tarihsel açıdan en eski sınır komşumuz olan İran ile Türkiye arasındaki ticari ve dostluk köprülerinden biri olarak gurur vesilesi haline geldi.

2006'dan itibaren geliştirdiğimiz hammadde kaynağına sahip ülkelerde yatırım yapma stratejimiz doğrultusunda ilk adımı İran'da atmıştık. Oradan kazandığımız tecrübe ve özgüvenle bu stratejimiz doğrultusunda yeni yurtdışı yatırımları yapma hedefimizi sürdürüyoruz. Sektörümüzde "Türkiye'de öncü ve dünyada markalaşmış bir dev şirket olmak" vizyonuyla hareket ediyoruz.

Global oyunculuk yolunda, fosfat kaynaklarına sahip ülkelerde yatırım ve işbirliği arayışlarımız da sürüyor.

Türkiye'nin son 10 yıldaki yıllık toplam tüketimlerine baktığımızda, 5 - 5,5 milyon ton civarında kimyevi gübrenin kullandığı görülüyor. Bu açıdan bakıldığında ülkemizdeki gübre tüketiminin stabil olduğu söylenebilir. İklim ve ekonomik koşullara göre bu satış bandı içinde artma ve eksilmeler olabiliyor.

Sektörümüzde 5-6 büyük gübre firması ile sayıları 300 civarında olan küçük ölçekli ithalatçı firmalar da var. GÜBRET AŞ, sektörde pazar payı liderliğiyle toplam tüketimin yaklaşık üçte birini tek başına karşılıyor.



## GÜBRET AŞ Yarımca Tesisleri





# Küresel bir devi yöneten Ali Kibar En büyük yanlış sanayiciyi küstürmek

*Levent AKBAY*

Bu kez Kibar Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ali Kibar'la sohbet ediyoruz.

7 bin kişinin istihdam edildiği, çoğu yabancı büyüklerden oluşan ortaklıklar içeren metal ve otomotiv ağırlıklı 22 şirketin tepe yöneticisi...

Yenilikçilik ve gelişime fazlasıyla önem veren, aynı zamanda moral değerleri en az iş operasyonları kadar önemseyen Ali Kibar'ın en belirgin özelliği ne diye sorarsanız 'sakinliği'diye yanıtlarım.

Ekonomik krizleri yorumlarken, sanayicilerin kendilerinin yaratmadığı koşullar yüzünden varlıklarını yitmelerini bile tevekkülle karşıladıklarını anlatan Ali Kibar, uzun sohbetimizin sadece birkaç dakikasında bu sakinliğin sınırlarını zorladı. O da 350 milyon dolarlık Posco yatırımı sırasında yaşadıklarını anlatırken!

Aslında hiddetlenmedi, Türkiye'nin iş ikliminin giderek sanayiciyi girişimden uzaklaştırdığını, oysa sanayiciliğin ülkesine, insanına karşı bir misyonu olduğunu, bu misyonu yerine getirmekten fiilen uzaklaşıyor olmanın yarattığı, biraz da anlaşılabilir olmaktan kaynaklanan üzüntüyü paylaştı.

O nedenle "Lütfen gidin bakın, ister gece, ister gündüz. Bakın Posco'dan kaynaklanan tek bir çevre şikayeti var mı? Eğer yoksa, soruyorum; arkadaşlarımıza o zaman neden yumurta atıltılar?"

"Çok kârlı işlere asla girmeyiz", "Çok kolay para kazanılacak işlere girmeyiz", "Kurumsal ve kişisel olarak mütevazı bir yaşantımızın sınırlarını zorlamayız", "Geride bırakacağımız eserlerin gerçek sahibi çalışanlardır" değerlendirmeleri Ali Kibar'ın iş ve yaşam felsefesi bakımından fikir verebilecek değerlendirmeler.

İsterseniz bir ayağı bu ülkenin geleceğine, kültürüne basan, bir yandan

## HİÇBİR ZAMAN ÇOK KÂRLI İŞLERE GİRMEYİZ

*Ben Kayseri doğumluyum. Çocukken bizim elimize al sat diye bir şeyler verirlerdi. 6-7 yaşlarında şemşamer satardım. Anadolu'da ayçiçeğine şemşamer derler. Ama çok ciddi bir şey değildi. 10 yaşına kadar Kayseri'de kaldık. Sonra İstanbul'a geldik. Yaz tatillerinde tatile değil de babamın yanına çalışmaya giderdim. Bankalara gider para yatırır, para alırdık. Çekleri getirir, götürür tahsil ederdik.*

*Yabancı bir okulda eğitim görüyordum. 15-16 yaşlarındaydım. İstanbul'da babam iş toplantılarına özellikle de yabancılarla toplantı yaparken beni almaya başladı. Babama tercümanlık yapıyordum. Böylelikle Karaköy'de Aslanhan'da yavaş yavaş bir şeyler öğrenmeye başladım. Böyle daldan eğme tarafımız da var.*

*Ailemiz ticaret ve sanayiden geliyor. Rahmetli dedem sanayiciydi. Baba tarafından dedem halı tüccarıydı. Bir yangın yediler.*

*Babam da müteşebbisti. Aynı zamanda manifatura, tekstil üzerinde çalışırdı. Orta Anadolu Mensucat'ın yönetim kurulu başkanıydı. 4-5 yıllık bir deneyimi oldu. Halı fabrikası kurdu. İlk otomatik tezgahlarla üretim yapıyordu. Sonra plastik üzerine bir tesis kurdu. İlk o zamanlar melamin bardaklar falan üretti. İstanbul'a gelirken halı fabrikasını ortağına devretti*

*Müteşebbis aktivite içinde olan, sürekli yeniliklere, yeni fikirlere açık olan aileyiz. Ama hiçbir zaman çok kârlı işlere girmeyiz. Çünkü çok kârlı işlerin mutlaka yüksek riskleri vardır. Çoğunu da gördük. Çok kârlı dediğiniz bir iş önünde sonunda batır veya onun hırsına kapılıp boğulur gidersiniz.*



haksız rekabete karşı büyümeye çalışan, bir yandan krizlere rağmen yatırımdan vazgeçmeyen bir girişimcimizi anlatıkları ile biraz daha yakından tanımaya çalışalım.

#### KÜRESEL RİSKLERİ YÖNETMEK

20'nin üzerindeki şirketimizle değişik sanayi, üretim ve ticaret alanlarında faaliyetlerimiz var. Temel olarak bunları geliştirirken piyasalardaki trendleri, genel global trendleri, özellikle ağırlıklı aktif olduğumuz sektörlerdeki uluslararası güvenilir, itibar edilir yayınların verdiği dataları, istatistikleri çok yakinen takip ediyoruz. Sanayi ile ilgili yeni trendler, olası, hani moda diyeceğimiz trendler var.

İş yapış şekilleri gelişimine baktığınızda, gerek müşterilerimizden gelen geri dönüşler, onların beklentileri, onlara hızlı reaksiyon verilebilmesi, onların istedikleri satılabilir ürünlerin bünyelerimizde tekrar adapte edilebilmesi, bu açılardan baktığımızda ihracat pazarlarının durumlarını değerlendirmiş oluyorsunuz.

Bunun yanında Türkiye iç pazarıyla ilgili de ülkemizdeki ekonomik trendler, gelişimler, bunlarla ilgili beklentiler, Türk pazarının mevcut vergisel korunma ve korunmama alanları, nerelerde haksız rekabetle daha fazla karşılaşabilirsiniz, nasıl bir ürün segmenti ile bu haksız rekabete muhatap olmayacak, kendi niş alanlarınıza girebilirsiniz.

Bunlara ilaveten Türkiye'de yapılmayan hangi ürünler var? Bunlarla ilgili Türkiye şartlarında nelerin yapılması daha ekonomik ve randımanlı olabilir. Gibi... Bu örnekleri daha fazla açmak mümkün. Riskleri yönetmek için tüm bunların titiz olarak takip edilmesi gerekiyor.

#### MALİYETLERİN TAKİBİ

Bizim ülke şartlarımızın getirdiği bazı zaruri maliyetler var. Bunlar işçilikler, enerji maliyetleri, hammadde girdileri, hammadde girdilerinin fiyat yapıları ile ilgili bölgesel farklılıklardır. Bu bölgesel farklılıklar Türkiye açısından değil; Avrupa Bölgesi, Rusya, Ortadoğu, Asya, Amerika bölgeleri. Bunların farklı fiyat trendleri olabiliyor. Her ne kadar global bir pazar olsa da. Bölgesel fiyat hareketlerine iyi dikkat etmek gerekiyor.

#### HAKSIZ REKABET

Özellikle bazı demir çelik ve metal endeksli sanayi ürün gruplarında, dünya genel anlamda Londra Metal Piyasası fiyat endeksi ile çalışması standardına oturmuşken özellikle Çin'in burada ayrıştığını görüyorsunuz.

Çin'in Şanghay Borsası fiyatlaması, kendi iç ülke üreticilerinin ürün maliyetlerinin girdilerini dönem dönem çok avantajlı hale getirebiliyor. İç pazardaki arz talep dengesine bağlı olarak bir anda karşınıza dev kapasitelerle Çinli üreticilerin hammadde maliyetlerinin altında olabilecek seviyelerle bile mamüllerini ülkenize gönderdiğini görebiliyorsunuz. Yani bu tip haksız rekabetler dampingler, gibi unsurlar... Bunları da tabii dikkate almanız gerekiyor.

Çin özellikle bu konuda oynak bir ülke. Menşei değişimlerini bazı başka ülkeler üzerinden ufak tefek üretim ilavesiymiş gibi gösteren Çinli firmaların olduğunu söylemek mümkün. Onun için burası bizim herhangi bir yatırım işkoluna girdiğimizde bugün Çin'in etkisini gözlemlemeden girmek çok yanlış olur. Bu hangi sanayi için olursa olsun. Ki bazı iş kollarında da bunları görüyoruz.

#### GÜMRÜK BİRLİĞİ KORUMUYOR

Gümrük Birliği kesinlikle korumuyor. Tam tersine esa-

#### KİLOMETRE TAŞLARI

1972-Grup, sanayiciliğe ilk adımını Kartal Sac İşleme Ünitesi'yle attı.

1974-Assan Demir ve Sac Sanayi galvaniz üremitine başladı.

1982-Kibar Sigorta, Sigorta Acentası olarak faaliyete başladı.

1984-Kibar Holding A.Ş. kuruldu.

1985-Grubun dış ticaret faaliyetlerini yürüten Kibar Dış Ticaret A.Ş. kuruldu.

1988-Assan Alüminyum San. ve Tic. A.Ş. Tuzla Tesisleri'nde faaliyet başladı.

1989-Güney Koreli Hyundai Motor Company'nin Türkiye distribütörlüğü alındı.

1990-Assan Panel Tuzla Tesisleri faaliyetlerine başladı.

1993-Kibar Sigorta ve Aracılık Hizmeti A.Ş. kuruldu.

İSPAK devralınarak Kibar Holding iştiraki olarak faaliyetlerine başladı.

1994-Güney Koreli Hyundai Motor Company ile Kibar Holding ortaklığında Hyundai Assan Otomotiv San. ve Tic. A.Ş. kuruldu.

1995-Bareks Dış Tic. A.Ş. kuruldu.

25 Eylül 1995 tarihinde Hyundai Assan İzmit Fabrikası'nın temeli atıldı.

1996-Güney Koreli Hanil Ehwa Co. Ltd. Firması ile otomotiv yan sanayi sektöründe faaliyet gösteren Assan Hanil Otomotiv San. ve Tic. A.Ş. kuruldu.

Assan Lojistik ve Filo Kiralama A.Ş. kuruldu.

1997-Assan Hanil Otomotiv San. ve Tic. A.Ş. Şubat ayında temeli atılan tesiste üretim Eylül ayında başladı.

1998-Assan Gıda San. ve Tic. A.Ş. kuruldu.

2001-İsviçre'nin Lozan şehrinde yer alan Kibar International S.A. kuruldu.

2005-Assan Panel İskenderun Tesisi faaliyetlerine başladı.

2006-Dilovası Tesisleri devralınarak Assan Alüminyum Dilovası Tesisleri olarak faaliyete girdi.

Assan Bilişim A.Ş. kuruldu.

2007-Sicpa Assan Ürün Güvenliği Sanayi ve Ticaret A.Ş. Kibar Holding ile Sicpa S.A.'nin ortaklığıyla kuruldu.

Assan Yapı A.Ş. kuruldu.

2008-Assan Gayrimenkul Geliştirme ve Yatırım A.Ş. kuruldu.

2009-Assan Panel Balıkesir Tesisi faaliyetlerine başladı.

2010-Assan Panel Dilovası Metal Boyama Tesisi faaliyetlerine başladı.

Ege Assan Gıda Pazarlama San. ve Tic. A.Ş. kuruldu.

Türkiye'nin Akdeniz'deki 3.Konteynır Limanı olan Assan Liman İşletmeleri A.Ş. kuruldu.

2011-Posco Assan TST Çelik San. A.Ş kuruldu. İzmit Asım Kibar Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alan tesisin 28 Eylül 2011 tarihinde temeli atıldı.

Türk Hava Yolları, THY Teknik A.Ş. ve Kibar Holding iştiraklerinden Assan Hanil Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.'nin ortaklığında TSI Uçak Koltuk Üretimi San. ve Tic. A.Ş. kuruldu.

Ürdün'ün Amman şehrinde Kibar Industry Co. kuruldu.

Kibar Enerji Dağıtım San. A.Ş. kuruldu.

2012-Assan Alüminyum Dilovası Boya Tesisleri'nin temeli 26 Ocak'ta atıldı.

Nisan ayında fabrika temeli atılan Kibar Industry Ürdün Tesisleri Aralık ayında faaliyetlerine başladı.

8 Ağustos 2012 tarihinde Assan Hanil Boyahanesi'nin temeli atıldı.

2013

Assan Alüminyum Dilovası Boya Tesisleri'nde yer alan boya hattından ilk bobin sıcak testlere başlama töreni ile 3 Mayıs'ta çıkartıldı.

Assan Hanil Boyahanesi Temmuz ayında faaliyetlerine başladı. 15 Ağustos 2013 tarihinde Posco Assan TST üretime başladı.

United Investment Limited S.A. ve Galata Liman İşletmeleri A.Ş.'ye Assan Liman İşletmeleri A.Ş.'nin hisse devri yapıldı.





[bir portre ▶

## ALİ KİBAR'DAN

### Çizgiyi bozmamak...

Çizgi; etik değerleri ifade ediyor. Çalışma standartları, prensipleri, müşteri ve çevre ilişkileri, bulunduğu ortama topluma, sosyal çevre ile ilişkileri, paydaşlarına, iş ortaklarına karşı sorumlulukları...

Büyürken iş ortaklarınızla birlikte büyüyörsünüz. İlk devreye girdiğimiz dönemlerde örneğin alüminyum tesisinde, alüminyum ihtiyacı bütünüyle ithalatla karşılanıyordu. Daha sonra biz tesislerimizi yaptıkça bizim malımızın tüketicisi alt sanayiler oluşmaya başladı. Yani bir ana tedarikçi devreye girdikten sonra yan sanayiler taşınmaya başladı. Onlarla birlikte hem iç piyasa ithalatını ikame etme üniteleri devreye giriyor.

İstihdam katma değer yaratma, ülke içinde değerler bırakmak mümkün oluyor.

Yanısıra ihracat pazarlarına da sizin verdiğiniz o ürünlerin daha katma değerli ürünleri pazar bulabiliyor.

Yani siz hem iç pazardaki talebin bir boşluğunu, bir açığı tamamlamış oluyorsunuz, aynı anda sizle beraber hareket eden bir zincir silsilesi de aynı zamanda ülke ekonomisine direk, endirek farklı katkılarda bulunabilir hale geliyor.

### Eserleri kimse bir yere götüremez

Biz hepimiz neticede gelip geçici insanlarız ama yarattığımız, geride bıraktığımız değerler, birlikte çalıştığımız insanlarla, onların yaşamlarına yaptığımız katkılardır.

Hep aynı şevkle ve azimle çalışmak, kendi moralimizi bozmadan ve arkadaşlarımızın da moral ve motivasyonunu bozmadan devam etmek zorundayız. Yaşam eninde sonunda devam ediyor. Siz bir noktaya kadar gelip geçicisiniz. Herkes için bu böyle. Bu süreç içinde de elinizden gelenin en iyisini yapmaya gayret edeceksiniz.

Arkanızda bıraktığınız eserler hiç kimsenin alıp bir yere götüreceği şeyler değil. Eğer biz bir sanayi tesisi yaptıysak, o tesisler bizim değil, orda çalışan insanlarındır. O insanların ekmek kapisidir. Evlerine her gün götürdüğü ekmeğin, yaşam biçimlerinin, gelir kaynağıdır. O tesislere o insanların bizden daha fazla sahip çıkması gerekir.

Günlük yaşantıya baktığınız zaman insanların zamanın evden çok iş ortamlarında geçirdiğini unutmamak lazım. Hatta sizin eksik yaptıklarınızı da ikaz ediyor olmaları lazım. Bir ailesiniz. Biz 7 bin çalışmamızın aileleri ile birlikte bir aileyiz.

### Çok çok kolay işler var

Biz aslında iş yaparken iş yapma trendlerinin en zor sahalarında mücadele ediyoruz. Çok çok daha kolay işler var, çok çok daha kolay yapılabilir işler olduğunu görüyorum. Biz hep zor tarafını seçmişiz.

sında Türkiye için avantajmış gibi olsa da bugün özellikle otomotiv piyasasında otomotiv fiyat endeksinin Avrupa'daki aynı ürün segmenti için kendi pazarlarında 100 endeksi ile sattıkları ürünü Türkiye pazarına 85-90'la sattıklarını görüyoruz. Türkiye'deki standart farklılıkları gerekçesi ile ki temelde ana ürünün içindeki üniteler aynıdır fakat opsiyon kalemlerinde farklılıklar olabilir. Avrupalı ve Türkiyeli tüketicilerin talep ettikleri opsiyonlar farklı olabilir. Ama burada Türkiye pazarının fiyat endeksinin daha düşük bir seviyede oluştuğunu görüyoruz. Türkiye pazarına ürünlerimizi satarken yine Avrupa pazarına da ürünlerimizi satabiliyoruz. Avrupa'ya daha pahalı satıyoruz.

Başladığımızda esas demir çelik bizim için önemli bir faaliyet sahasıydı. Onun dışında Kocaeli'de alüminyum tesislerimiz var. Türkiye'de alüminyumda en büyük kapasiteyi üretimde tutan grubuz. Bu kapasitemizle Avrupa'da ilk 5-6 arasında yer alıyoruz.

### HEDGE MEKANİZMALARI

Bizim kendimize uygun bir format içinde riskleri absorbe edecek, hedge mekanizmalarımız var. Bu borsaya endekli bir üründür. Alüminyum ve en son kurmuş olduğumuz paslanmaz çelik tesisinde kullanılan nikel krom gibi hammadde girdilerinin önemli maliyet elementleri sözkonusu. Buradaki trendleri takip ederiz. Avrupa satış pazarlarımızda Euro para birimi, diğer pazarlarda dolar fiyat endeksinin daha yakın takip edilmesi, kurlardaki hedge mekanizmalarının iyi bir altyapısal kuruluşu ile bu tip dalgalanmalardan mümkün olduğunca uzak durmaya çalışırız. Biz başlangıçtan beri bunu Londra Borsası'ndaki 'trader'larla yapıyoruz. Türkiye'de bu alan yeterince kuvvetli değil.

### 40 YILDA ÇOK ŞEY DEĞİŞTİ

Babam İstanbul'da 70'li yıllarda ticarete başlamış. Ben, 1982'de başladım. Bu 40 yıllık süreçte Türkiye, bugün çok çok çok, dağlar kadar farklı olacak yerlerde. 70'li yıllardaki Türkiye'nin sanayisi, hatırlarsınız bir dönem sembol olmuştur, Sana yağına muhtaç olunan dönemler vardı. İthal için gereken dövizin bulunması bile sanayileşme sorunlu idi. 80'li yıllardan sonra Özal'ın aktive ettiği ihracatın kapı olarak açılması Türkiye'nin esasında gerçekten de vizyon olarak Türkiye'nin tamamen farklı bir dünyaya geçiş sürecinin başlangıcı oldu. Türk Parasını Koruma Kanunu ve bununla ilgili kısıtlar kaldırıldı. Bu aşamada ülkenin geçmişine baktığımızda çok fırsatlı süreçlerin yaşandığını da söylemek mümkün. Zaman zaman yaşadığımız krizler de oldu.



### ADIM ADIM YÜRÜYEN KURULUŞLAR

Bu açılım dönemlerinde bazı farklı hırs ve güdülerle hareket edip yanlışlıklar içinde olan kuruluşlar da oldu ama şöyle zaman dilimini uzattığınızda, çizgisini fazla farklılaştırılmadan, hep oturduğu temel ağırlığı ile adım adım yürümeye çalışan kuruluşların zaman içinde bunların neticelerini daha verimli aldığını görüyoruz.

### GÜVENİN ÖNEMİ

Babamın iş yaptığı dönemlerde kontrat yapmaya da gerek yoktu. Telefonla 'aldım', 'sattım' demek yeterliydi. Ağzınızdan çıkan söz bir senet, bir taahhüttü. Bugüne geldiğimizde kontratlarla gidiyor. Trendler daha dökümanteye hale geldi. Ama ne olursa olsun siz eğer güven veren bir kurumsanız, sizin verdiğiniz fiyatla, o alıcı, o malı her ne şekilde ve şartta olursa olsun tedarik ediyorsa, o kendi kontrat ve yükümlülüğünü o şartlarda realize edebiliyorsa... Bu bir zincirdir. Bunun halkalarından herhangi bir kademenin bozulması, sistemin dejenerasyonuna sebebiyet verir. Bu deformasyon içinde olan şirketlerin uzun vadeli olarak piyasada kalamadıklarını görürüz.

### KRİZLER ALIP GÖTÜRÜYOR

Biz kendi prensiplerimizden taviz vermiyoruz. O gün neyse bugün de oyu. Biz değişmedik ama tabii piyasalar büyüyor, ülke büyüyor, konjonktür farklılaşıyor. Biz bu süreç içinde zaman geliyor, maliyetsel o kadar büyük ödemelerimiz oluyor ki bunların yükünü taşıyorsunuz.

Ekonomik krizler sizin iradeniz dışında gelişen trendler ama yarattığınız değer önemli bir miktarı, bir bakıyorsunuz silinmiş. Ani yağın yağmurun getirdiği hasar gibi. Zaman zaman bu tip hadiselerle karşılaşıyorsunuz.

### KRİZLERİN YARATTIĞI FIRSAT

Daralan ve kendisini bir anda küçülmeye endekslemiş birçok rakibin olduğu yerlerde, esasında farklı formatta olduğu sektör ya da iş kollarında birçok fırsatlar ortaya çıkabiliyor.

Yahut kendi finansal yapılarını iyi değerlendirememiş, kendi mekanizmalarını tam oluşturamamış kurumların finansal zaafiyetleri sizin için belki başka pazarlarda kurum satın alma gibi veya pazar payını elde etme gibi fırsatlar verebilir. Bunları iyi takip ederseniz, yeni gelişme alanları yaratabilirsiniz.

### KRİZE RAĞMEN YATIRIM

Krize rağmen 2008'den sonra epey yatırım yaptığımız görülüyor. Zannediyorum geçtiğimiz 2-3 yıllık zaman dilimi içinde enerji ve inşaat sektörü yatırımları hariç sanayi alanında en fazla yatırım yapan kurumlardan birisiyiz. Kendi iş planlarımız var, hedeflerimiz var, gelir gider dengemiz var...

### SAVURGANLIK YAPMAYIZ

Biz kazançlarımızı farklı iş kollarında savurma anlayışımız olmadı. Onun için kendimize göre daha mütevazı bir yaşam seviyemiz var. Kendi bulunduğumuz gelir gider dengesi içinde... Aynı dengede bulunan kişi ve kurumun yaptığı savurganlığı yapmayız. Bu anlayış kişisel ve ailevi yaşantımızı da kapsar. Belirli standartlarımız ve ilkelerimiz vardır. Onların dışına da çıkmayız. İşimize odaklıyız.

Bu tarzın Kayseri kökenli olmakla, Anadolu kültürü ile yakın ilişkisi vardır. Çok şükür bir şeyimiz eksik değil.

Bizim için manevi değerler çok önemlidir, ananevi ilkeler önemlidir, saygı çok önemlidir. Bizim için önemli olan bu ilkelere, başkalarıyla olan ilişkilerimizde de aynen muhafaza etmeye önem veriyoruz.



### Kibar Holding'in ilkeleri

#### -Çalışanların katılımı.

Siz bir şey yapmak isterseniz, çalışanlar buna inanmamışsa yaptırılmaz. Ya yaptırılmaz zamanı kaybedersiniz ya yolları ayırmak zorunda kalırsınız.

#### -Değer yaratmak

Sizin makinalarınız, tesisleriniz olabilir ama bazı ürünler daha farklı üretim metodları ile daha ucuza mal edilebiliyor. Buralarda daha iyi ürün üretilabiliyor. Veya müşterinin tercih ettiği farklı, daha katma değerli ürünleri üretme imkanı veriyor. İşte organizasyon bu değerleri yaratabilmelidir.

#### -Takım odaklılık

Siz eğer tek başına hareket eder, tek başına karar verirsiniz, diğer üniteler sizin verdiğiniz karara uyum sağlamazsa sorun çıkar. Takım oyununu oynatmadığınız takdirde, aynı futbol takımı gibi, oyuncular zaafiyet içindeyse, kalecinin çabaları yeterli olmaz.

#### -Yetkilendirilmiş durumsal liderlik

Arkadaşlarımıza biz çok önemli miktarda yetkiyi delege ederiz. Kendileri karar mekanizmalarını oluşturabilirler. Bizler de kontrol, denetim mekanizmaları oluştururuz.

#### -Sürekli iyileştirme

Eğer siz bugün bir ürünü ne kadar iyi üretiyor olursanız olun, yarın gelişen teknolojiler ile sizin o ürününüzün üretim şekli, modeli, tarzı, standardı, otomasyonu, elektronikleşmesini, güncel çağa uyum sağlar şekilde getirmeniz gerekir.

#### -Bilginin yönetimi

Bilgi bugün en önemli değer. Onun iyi paylaşılabilmesi, mümkün olabildiğince sistemin içinde şeffaflık, ona insanların daha etkin bir şekilde ulaşması, onu daha verimli kullanmasının sağlanması gerekir.

#### -Sistemik yaklaşım

Eğer sizin bir sisteminiz olmazsa, darmadağın, her ayrı kurumla ayrı bir standart ilişkisi, iletişim içindeyseniz, siz bunun bir kere kapısını açtığınız zaman, herkes sizden daha fazla bu imkanları temin etmek için esastaki kurduğunuz standart kurgulamayı deforme eder.

#### -Müşteri odaklılık

Eğer müşteri yoksa siz hiçbir şeysiniz demektir





### **YENİLİKÇİLİK VE GELİŞİM ÖNEMLİ AMA...**

Yenilikçilik ve gelişim önemli ama niye otomotivde bir 'ar-ge merkezi'niz yok diye soruyorsunuz. Niye biliyor musunuz? Ben burda ar-ge merkezi adı altında devletin kaynaklarının çar çur edilmesine rıza gösterme ruh yapısı içinde değilim. Zaten neyin ar-ge'si yapılıyor! Dışarda yapılanın aynısı burada çiziliyor, ediliyorsa, herkesin yaptığını yapıp devletten para almak bize etik gelmiyor. Bu kadar basit.

Hanil tarafında bizim Ar-Ge Merkezimiz var. Orada THY ile müşterek uçak koltuğu yapıyoruz. Dünyada uçak koltuğu üretimi lisansına sahip 16 firmadan biri olduk. O tarz, Ar-Ge'ye, inovasyona 'evet'. Çünkü tamamen yepyeni bir ürün yaratıldı. Bu kadar Ar-Ge harcamasına karşın ticarileşebilir kaç projemiz var? Buna bakılması lazım.

### **BÜYÜME SÜRECEK**

Şu anda biz kurumsal olarak daha kalıcı istikrarlı yönetsel mekanizmalarımızı yaklaşık bir-birbuçuk yıldır oturtuyoruz. Herhalde bu yıl sonuna doğru kurumsal yönetimde bayağı büyük mesafe kat etmiş olacağız. Bütün risk analizleri daha sistematik, şirketin sürdürülebilir sektörlerindeki kalıcılığı ve yenilikçiliği yapacağı yatırımlar dahil olmak üzere, biz buralarda kalacağız.

### **ÇOK ÇOK KOLAY İŞLER VAR**

Biz aslında iş yaparken iş yapma trendlerinin en zor sahalarında mücadele ediyoruz. Çok çok daha kolay işler var, çok çok daha kolay yapılabilir işler olduğunu görüyorum. Biz hep zor tarafını seçmişiz.

### **SANAYİCİLER BEZDİRİLİYOR**

Sanayicilik esasında Türkiye'de çok fazla bezdirilir hale getirilmiş durumda. Müteşebbislik zor. Ama müteşebbisin şevkinin kırılması en kötü şeydir.

Eğer yenileri arkadan gelmiyorsa o zaman sizlerin emekleri bir şekilde sistem içinde eriyip gidiyorsa ve farklı sektörler hızlı ranta dönüşebilir imkanlar sağlıyorsa, o zaman sizlerin genişleme alanlarındaki yeni yatırımsal fikirleriniz daha farklı alanlara kaymaya başlar.

Eğer inşaat bu kadar kolay, bu kadar pratik, bu kadar hızlı hala büyümesini sürdürüyorsa, hala büyümenin bir parçası oluyorsa ve de bu kadar kolay bir iş... Yap, üret, sat... Mevcut araziyi bilmem neye çevir, şunu yapı, bunu yap. Bu herkesin yapacağı bir iş. Onun için de herkes yapıyor. Ama kaç tane yeni tesis kuruluyor, kaç tane yeni sanayi yatırımı yapılıyor. Niye girilmiyor? Mevcut sanayiciler neden sanayiden yavaş yavaş çıkmaya başladılar.

### **Başarmak ve başarının ölçüsü**

Herkesin yapmadığı, herkesin aktif olmadığı, yeni bir ürünün geliştirilebilmesi, yenilikçi bazı trendlerin oluşturulabilmesi, neticenin alınabilmesi bunlar hoşumuza giden bizi kamçılayan unsurlardır.

Çalıştığımız işkollarındaki arkadaşlarımızı mümkün olduğunda bizim kafa yapılarımıza getirebilmek önemli. Çünkü çalıştığınız insanlarla bile aynı lisanı konuşabilmek çok önemli.

Siz bir düşünce içindesinizdir. Karşınızdaki size "Evet efendim, anladım efendim" der. Anladın da mı 'evet' diyorsun, yapacak mısın da 'evet' diyorsun! 3-5 ay geçer, bir sonuç çıkmaz. Döner "Kardeşim ben size bunu söylememiş miydim?" demek zorunda kalırsınız.

Söylenen şeylerin icraata geçirilmesi lazım. Olumlu neticesi de olur, olumsuz neticesi de... Ama önce icraata geçirebilmek için aynı lisanı konuşmak gerekir.

### **Hibrit otomobil, elektrikli otomobil**

Türkiye'deki tüm otomotiv üretimi göbeği bir yerden yabancı ortağa bağlıdır. Türkiye'nin otomotiv sektörü bu. Dolayısıyla yabancı ortak 'yeşil ışık' yakmadan kimse bir şey yapamaz. Türkiye'de ayrıca ÖTV adı altında, dünyanın standartlarından farklı, Türkiye'ye özgü, Türkiye'deki kurum, kuruluşların kendi lobi faaliyetlerinin neticesine göre kurgulanmış bazı modellerimiz var. Dünya standartları ile uyum sağlamayan modellerimiz var. Kimisi hafif ticari araç diyor, aynı araba binek olarak kullanılıyor, birinin vergisi yüzde 15'ten başlıyor, birinin vergisi yüzde 45'ten başlıyor. Böyle kendimize göre devşirdiğimiz sistemler. Yani manipüle edilen, kimini olumlu, kimini olumsuz etkileyen, firmaların gelişimi yönlendiren bir sistem. Siz eğer dünya şirketi olması için önünü açacağınız kurumlar olmasını istiyorsanız, koruma ve kollamanın başka bir sistematığının olması, başka bir altyapısal format oluşturulması gerekir. Ama siz Türkiye'deki şirketlerin bir kısmını biraz daha kollayacağım dersiniz, burdaki mekanizmalar mevcut mekanizmalardır.

### **GÖRÜNMEYEN GİDERLER EZİYOR**

Türkiye aslında dünyanın pahalı işçilik ücretlerine sahip ülkelerinden birisi. Çok gariptir bu. Ama maalesef doğru. Biz kendi birim başı ürünlerimizdeki maliyetlerin ucuz olduğunu zannediyoruz. Değil. Amerika dünyanın en pahalı işçiliğinin olduğu yer, ondan sonra Japonya, Kore gibi destinasyon var. Daha sonraki gruba geldiğinizde, bizim işçilik ücretlerimizin Avrupa seviyesinden bile pahalı olduğunu görüyorum. Bazı iş kollarında. Ve hala bunun, buradaki gelir gider dengesinin endirekt harcama üzerindeki yüklerden dolayı yeterli olmadığı hissiyatı ile hareket edilir.

Dolayısıyla enerji maliyetimiz pahalı, işçiliğimiz pahalı, finansman maliyeti pahalı. Artı çok endirekt giderlerimiz var. Avrupa'daki bir sanayi tesisinin kapısından girdiğinizde güvenlikçileri görmezsiniz. Burda her tesiste vardır. Bu





görünmeyen maliyettir ama maliyettir, 12 ay taşırsınız. Oteller böyle, AVM'ler böyle. Bunlar hep gözle görülmeyen gizli istihdam alanları ama o aktiviteyi devam ettirenler açısından bir maliyet kapısıdır. Bölgenizde yol, su ve elektriği kapınıza kadar getirmenin maliyetini yine siz ödersiniz. Bulduğunuz bölgede yol yapılacak, onun maliyetine siz iştirak edersiniz. Bunlar gözle görülmeyen ama sanayiciliğin şevkini peyderpey kıran şeylerdir. Birilerinin keyfini gütmek için elaman almak zorunda kalırsınız. Zaten nitelikli eleman algılamasında görünen, görünmeyen birçok yükler oluyor. Artı bütün bunları bırakın, doktor buldurman gerekiyor, avukat buldurman gerekiyor. Mali müşavire her ay ödeme yapman gerekiyor. Ben malı ihraç ediyorum, bir yerlere üye olmam gerekiyor. Her ihracat üzerinden şu kadar ödeme yapmam gerekiyor. Ben malımı kendim satıyorum. Bana hiçbir katkısı yok. Alt alta koyduğunda hepsi bir maliyet kalemi. Türkiye'deki sanayiciliğin esasında rekabetini erozyona uğratan, gözle görülmeyen, 'Yahu ne olacak, şurda şu kadar şunu ödesin, burada bunu ödesin' denilen kalemler. Ama sizin maliyetiniz onların toplamı üzerinden şekilleniyor. Dolayısıyla öyle sanayiciliği kolay bir faaliyet alanı olarak görmemek lazım. Giren çıkıp, inşaata, enerjiye girmek istiyor. Onlar yürüyor çünkü.

Siz bu kadar uğraşır emek verirsiniz. Bir de 'tukaka' edilirsiniz. İnsanlar da sizi aşağılarlar. Bize Posco yatırımında edilmedik eziyet kalmadı. Buyrun tesis çalışıyor. Bugün çevre ile ilgili şikayetçi bir tek insan söyleyin. Gece gidin, gündüz gidin. Zannediyorlarki çevreye hassasiyeti olmayacak tesisler kuracağız. Ben eğer Türkiye'de bir yatırım yapıyorsam, çevrenin en iyi, en ileri seviyedeki ekipmanlarını, donanımlarını burada kurmadan çalışmam. Bu ülkede böyle bir şey yapmam.

Esasında yanlış iş yapanlarla sizi mukayese ediyorlar. Yanlış iş yapana o yanlışını düzelttirseler sorun kalmayacak. Bazı arkadaşlarımızın bu yanlışları yaptığını söylemek lazım. Adam filtreyi çalıştırması lazım, maliyet diye çalıştırmıyor, çevreyi mahvedebiliyor. Denetim mekanizmalarının görmesi lazım. Ama bakıyorsunuz otobüs kazalarından sonra ehliyetsiz sürücüler olduğu ortaya çıkabiliyor. Biz oraya 350 milyon dolarlık yatırım yapmanın heyecanı içindeyken arkadaşlarımıza yumurta atıldı. Ülkemizde bu ürün üretilsin heyecanı ile hareket ediyoruz. Gerçekten yanlış eleştirilirse doğru bulunur. Ama her şey eleştirilirse, her şeye karşı olursanız olmaz.

Üretim rekabetçiliğini kaybetmemek için giderek yüksek otomasyona, yüksek teknolojiye gidiyorsunuz. İnsanın yapacağı işi robota yaptırıyorsunuz. Başka türlü dünya ile rekabet edemezsiniz. Bu esasen kaç kişiye istihdam sahasının kapatılması demektir.

#### ALİ KİBAR VE 2014'E BAKIŞ

Küreselleşme ülkeler arasındaki ticari olanakların artması, sınırların ortadan kalkması, sosyal ve kültürel alanlarda paylaşımın daha da yoğunlaşması ile dünyamızı nihayetinde geliştirmektedir.

Sürekli güncellenen ulaşım ve iletişim araçları, internetin yaygınlaşması, konvansiyel medyanın yanında sosyal medyanın da güçleniyor olması, dünya vatandaşlarını gitgide birbirine yakınlaştırmaktadır. Bu dayanışma hem ekonomik hem de kültürel gelişimi beraberinde getirmekte fakat aynı zamanda herhangi bir kriz anında da yaşanan olumsuzluğun etkilerinin tüm dünyada görülmesine sebebiyet vermektedir. 2008 küresel krizi, günümüzde olumsuz baskı-

larını kısmen devam ettirmekte, ancak özellikle piyasadaki dengeleyici ve yaptırımcı gücü nedeniyle bir yandan da belli fırsatları beraberinde getirmektedir.

Kibar Grubu olarak günümüzdeki gelişmeleri iyi izleyip, bu değişim sürecinde kurumsal değerlerimize bağlı kalarak, birlik ve beraberliğimizden aldığımız güç ile topluluğumuzu ve ülkemizi ileriye taşımak birincil hedeflerimizdir. Grubumuz; 7.000'e yakın çalışanımızla, metal, otomotiv, paketleme, inşaat malzemeleri, gayrimenkul, lojistik ve enerji alanlarında faaliyet gösteren 22 şirketimizle bu amaca hizmet vermek için girişimci, çağdaş ve yenilikçi yatırımlarına hızla devam etmektedir.

Özellikle Avrupa ekonomilerinde ve Ortadoğu siyasi çerçevesinde yaşanan derin sıkıntılar düşünüldüğünde, ülkemizi durumu daha da önem kazanmaktadır. Bu konjonktürde güçlü yabancı ortaklıkları olan şirketlerimiz Türkiye'deki operasyonlarının gücünden ve küresel kapsamındaki tecrübelerinden yararlanarak mevcut operasyonlarını daha verimli hale getirmek ve çeşitlendirmek için çalışmaktadırlar. Diğer şirketlerimiz ise sektörlerine ilişkin potansiyel işbirliği ve satın alma fırsatlarını aktif bir şekilde takip etmektedirler.

Grubumuzun tarihsel gelişiminin ayrılmaz bir parçası olan "yenilikçilik", geleceğimize yön verecek ilkleri yaşatmaya devam edecektir. Hyundai Assan 2014 itibari ile kapasitesini 2 katına çıkararak araç üretimini yıllık 200.000 adede ulaştırmıştır ve yeni kasa Hyundai i10 için tek üretim merkezi ünvanını almıştır. Otomotiv Yan Sanayii'nin önemli oyuncularından olan Assan Hanil, bu kapasite artışını ve diğer müşterilerinden gelen talepleri karşılayabilmek adına önemli yatırımlar yapmıştır.

Sandviç Panel Sektörünün lideri Assan Panel ürün gamını genişleterek 2013 yılında polikarbonat hattı yatırımı yapmış ve üretime başlamıştır. Grubumuzun yurtdışındaki ilk yatırımı olan Kibar Industry'nin Ürdün'deki fabrikasında sandviç panel üretim yatırımı tamamlanmış ve 2013 yılında tam kapasiteye ulaşmıştır.

Türkiye Alüminyum sektörünün lideri Assan Alüminyum'un 2012 yılında başlayan ve 40 milyon \$ yatırım öngörülen yeni bobin boyama hattı yatırımı 2013 yılında tamamlanmıştır.

Aynı dönemde Posco Assan Türkiye'nin ilk soğuk hadelenmiş paslanmaz çelik üretim tesisini yıllık 200.000 ton kapasite ile faaliyete geçirmiştir. Assan Hanil ve Türk Hava Yolları işbirliği ile kurulan TSİ Uçak Koltuk Üretim A.Ş. ilk yerli tasarım uçak koltuklarının teslimatını 2014 yılı içerisinde gerçekleştirmiştir. Bunların yanı sıra değişik iş kollarında yatırımlarımız devam etmektedir.

Tüm bu gelişmeler Kibar Grubu olarak yeniliğin ve geli-





şimin DNA'mıza nasıl nüfuz ettiğinin göstergeleridir. Bu gelişim sürecinde, kurumsal yönetimin dinamik, iletişim kalitesini artıran, risklerin daha efektif yönetilmesini sağlayan, sermaye piyasaları ve markalaşma nezdinde güven ve saygınlık kazandıran özelliklerine büyük değer vermekteyiz. Bu doğrultuda, kurumsal yönetişimin temel unsurları olan sürdürülebilir, sorumlu, güvenilir, şeffaf ve adil bir yönetim anlayışı ile gelişimimize hızla devam etmekteyiz.

2014 yılı başı itibariyle, kurumsal yapımızı güçlendirmek adına Holding yönetiminde önemli bir yapılanmaya gittik.

Bu doğrultuda Otomotiv Grup Başkanımız Sayın Tamer Saka'ya, Ocak ayı itibariyle Kibar Holding CEO'luğu görevi teslim edilmiş, Metal Grup Başkanımız Sayın Haluk Kayabaşı ise Nisan 2014 itibariyle bu yeni yapıda kendisini desteklemek üzere Chief Operating Officer görevine getirilmiştir. Grup şirketlerinde Yönetim Kurulu üyeliklerinde de birçok değişikliğe gidilerek kurumsal yapılanma süreci hızla devreye alınmaktadır. Grubumuzun mevcut iş kollarında daha da gelişmesi ve yeni iş kollarında potansiyelleri kullanmak adına geleceğe dönük çalışmalar yapılmakta ve stratejik kurgu belirlenmektedir.

Kibar Grubu bugüne kadar her zaman, ülkesinde öncü

## KİBAR HOLDİNG ŞİRKETLERİ

### SANAYİ

- Assan Alüminyum
- Assan Demir
- Assan Foods
- Assan Hanil
- Assan Panel
- Ege Assan
- Hyundai Assan
- İspak
- Kibar Industry
- Posco Assan
- TSİ Uçak Koltuk Üretim

### TİCARET

- Assan Gayrimenkul
- Assan Yapı
- Bareks Dış Ticaret
- Kibar Dış Ticaret
- Kibar Enerji
- Kibar International

### HİZMET

- Assan Bilişim
- Assan Lojistik ve
- Filo Kiralama
- Assan Port
- Kibar Sigorta
- Sicpa Assan

ve örnek kuruluşlar arasında yerini almıştır. Hedefimiz amaçlarımız doğrultusunda azimli ve istikrarlı bir şekilde ilerlerken bu pozisyonumuzu ülkemiz yararına en iyi şekilde kullanmaktır. Bu yolculukta müşterilerimize, çalışanlarımıza, sektörlerimize, toplumumuza ve çevreye önümüzdeki dönemde de katma değer sağlamaya devam edeceğiz.

Değişik sosyal sorumluluk projeleri ve toplumun refahına yönelik faaliyetlerimiz sürdürülebilir gelecek için devreye alınmakta, daha çevreci, etkin ve yetkin fırsatlar üzerine çalışmalarımıza devam etmekteyiz.

Bir kez daha, Grubumuzu emek ve katkılarıyla yıllardır gururla bahsettiğimiz başarılarla taşıyan müşterilerimize, iş ortaklarımıza, yöneticilerimize, çalışanlarımıza, bizlere destek veren tüm kurum, kuruluş ve idarelerine teşekkür etmeyi borç biliriz.



### Asım Kibar Sevgi Ormanı

Kibar Holding çalışanlarının katılımıyla Ömerli barajının sırtlarını süsleyen Asım Kibar Sevgi Ormanı, 10.000 m2 üzerindeki bir alanda 1995 yılında oluşturuldu. Asım Kibar Sevgi Ormanı, Holdingin çevre bilincini gururla yansıtır.



# Sakura Projesi, 100 kadını iklimlendirme sektörüne kazandıracak

KOSGEB, KalDer ve Daikin işbirliği ile hayata geçirilen Sakura Projesi, üniversite mezunu girişimci kadınları kendi işinin patronu yapacak. Sakura Projesi ile girişimci kadınlar, önce eğitim ardından da işyeri desteği alarak iş hayatına atılacak.

Proje kapsamında 3'üncü yılın sonunda 100 girişimci kadın işyeri sahibi olarak girişimcilik kariyerine başlayacak.

KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı), KalDer (Türkiye Kalite Derneği) ve iklimlendirme sektörünün markalarından Daikin, kadın girişimcilere destek olabilmek için işbirliği yaptı.

KalDer tarafından geliştirilen, KOSGEB tarafından desteklenen Kadın Girişimci Destek Projesi'ne Daikin'in sahip çıkmasıyla hayata geçirilen Sakura Projesi, 100 girişimci kadını iklimlendirme sektörüne kazandıracak.

## -100'ü girişimci 200 kadına istihdam olanağı sunacak

İş hayatına atılmak isteyen kadın girişimcileri desteklemek amacıyla KOSGEB girişimcilik eğitimi standartları ile KalDer ve Daikin'in vereceği girişimcilik ve teknik eğitimleri kapsayan Sakura Projesi, 3 yıllık bir programda 100 kadını kucaklayacak.

Tüm üniversitelerin 2 ya da 4 yıllık bölümlerinden mezun olmuş girişimci kadın adayları; önce eğitim, ardından da işyeri desteği alacak ve ısıtma-soğutma sektöründe iş hayatına atılacak. Sakura Projesi'nin ilk yılında 14 kadın KOSGEB, Daikin ve KalDer tarafından geliştirilen eğitim programından yararlanarak, Nisan 2015 tarihinde işyerlerini açmış olacak.

Projenin ikinci yılında Sakura Projesi'nden yararlanan girişimci sayısı 50'ye, üçüncü yılın sonunda da 100'e ulaşacak.

Sakura Projesi kapsamında; kariyerine girişimci olarak başlayacak olan bu 100 kadın, işyerlerinde en az bir kadın istihdam edecek. Böylece Sakura Projesi ile 200 kadına iklimlendirme sektöründe iş olanağı sağlanacak.

## -Geri ödemesiz 30 bin TL'lik mali destek

Sakura Projesi hakkında bilgi veren KOSGEB İstanbul Anadolu Yakası Hizmet Merkez Müdürü Serhat Öztürk, ekonomik ve sosyal anlamda son derece hayati işlevleri yerine getiren girişimcilerin desteklenmesi, girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması ve girişimciliği bir kariyer fırsatı olarak sunmak amacıyla yürütülen çalışmalar kapsamında Sakura Projesi'nde KalDer ve Daikin ile işbirliği yaptıklarını belirtti.

Bu proje ile 3 yılda 100 girişimci kadının KOSGEB'in Girişimcilik Destek Programı'ndan yararlanacağına dikkat çeken Öztürk, "KalDer ve Daikin tarafından verilecek eğitimlerin sonunda, girişimcilerimiz kurumun toplam 30.000 TL'yi bulan işletme kuruluş, donanım, işletme giderleri ve sabit yatırım desteklerinden geri ödemesiz olarak yararlanacaktır" dedi.

## -120 saatlik eğitim alacaklar

Sakura Projesi'ni bir sosyal sorumluluk olarak gördüklerini belirten Daikin Türkiye CEO'su Hasan Önder ise, "Kurum felsefesinin temeline topluma değer sağlayacak çalışmaları koyan 90 yıllık köklü bir kuruluş olarak, Sakura Projesi ile Türkiye'deki kadın girişimcileri desteklemek bizim için çok değerli bir çalışma. Bu program sonucunda iklimlendirme sektörüne 100'ü

girişimci, 200 kadını kazandıracak olmayı hem sektörümüz hem de ülkemiz adına çok önemli buluyoruz" dedi.

## -KalDer ile birlikte eğitim verilecek

Sakura Projesi kapsamında KalDer ile birlikte kadın girişimcilere finans, girişimcilik, perakende ve yönetim eğitimlerinin yanı sıra teknik konularda eğitim vereceklerine de işaret eden Hasan Önder, "120 saat sürecek bir girişimcilik eğitimi programı sonucunda iklimlendirme sektörüne 100 kadın girişimci arkadaşımız, rol model olarak ekonomik ve sosyal hayata kazandırılacak. Spordan iş hayatına kadar kadını hayatın her alanında desteklemeyi kendine görev edinmiş bir kuruluş olarak, KOSGEB ve KalDer ile birlikte böyle bir projeyi hayata geçirerek bu tür işbirliklerine de örnek oluşturmayı amaçlıyoruz" diye konuştu.







Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre Temmuz ayında en fazla ihracat artışını yakalayan sektörlerden biri yüzde 7,6 ile iklimlendirme sanayi sektörü oldu.



**T**ürkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre, 2014 yılı temmuz ayında ihracat, bir önceki yılın aynı ayına göre değişmeyerek 12 milyar 538 milyon 870 bin dolar düzeyinde gerçekleşti.

İhracat, son 12 aylık dönemde ise yıllık bazda yüzde 2,2 artış kaydederek 153 milyar 21 milyon 538 bin dolardan, 156 milyar 319 milyon 884 bin dolara çıktı.

Temmuz ayında en fazla ihracatı, 1 milyar 994 milyon dolar ile otomotiv sektörü yaptı. Hazır giyim ve konfeksiyon sektörü 1 milyar 727 milyon dolar ihracat ile ikinci sırada yer alırken, bunu 1 milyar 581 milyon dolarlık ihra-

cat ile kimyevi maddeler ve mamulleri sektörü takip etti.

Söz konusu dönemde Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 84,5'ini gerçekleştiren sanayi grubunda, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 1,7 artışla 10 milyar 597 milyon 288 bin dolarlık ihracat yapıldı.

Bu dönemde ihracatın yüzde 12,2'sini oluşturan tarım grubunda, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 8,9'luk azalışla 1 milyar 535 milyon 972 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilirken, yüzde 3,2'sini oluşturan madencilik grubunda ise yüzde 8,9 azalış yaşandı ve ihracat 405 milyon 610 bin dolar oldu.

Sanayi sektörü alt başlığında, toplam ihracat içindeki yüzde 63,5 paya sahip sanayi mamulleri sektörü ilk sırada yer aldı. Sanayi mamulleri sektöründeki en büyük paya ise yüzde 15,9 ile otomotiv endüstrisi sahip oldu.

Temmuz ayında en fazla ihracat artışını yüzde 76,3 ile savunma ve havacılık sanayi, yüzde 18,4 ile fındık ve mamulleri, yüzde 7,8 ile su ürünleri ve hayvansal mamuller ve yüzde 7,6 ile iklimlendirme sanayi sektörü yakaladı.

Aynı dönemde ihracat yıllık bazda yüzde 54,6 ile en fazla zeytin ve zeytinyağı sektöründe azaldı. Bu sektörü yüzde 28,5 ile gemi ve yat sektörü takip etti.

Temmuz ayında en fazla ihracat yapılan 5 ülke sırasıyla Almanya, İngiltere, İtalya, Fransa ve Irak oldu.

Almanya'ya ihracat yüzde 13,6, İngiltere'ye ihracat yüzde 16,4, İtalya'ya ihracat yüzde 1,8, Fransa'ya ihracat yüzde 7,3 arttı. Irak'a yapılan ihracat ise bu dönemde yüzde 46,4 geriledi.

En fazla ihracat yapılan 10 ülke arasında en yüksek ihracat artışı yüzde 34 ile İspanya oldu.

Temmuz ayında AB'ye ihracat yüzde 11 artarken, Kuzey Amerika'ya yüzde 12 ve Uzak Doğu'ya yüzde 10 ihracat artışı yakalandı. Temmuz ayında Ortadoğu'ya ihracat yüzde 18, Afrika'ya yüzde 10 geriledi.

# Endüstriyel Tesislere Verimli İklimlendirme ve Enerji Çözümleri

Türkiye'nin iklimlendirme-yenilenebilir enerji uzmanı **FORM**, endüstriyel tesisler için verimli çözümler sunuyor, size sadece işinize odaklanmak kalıyor.



**DECSA**

Soğutma Kulesi



**DUNHAM-BUSH**

Vidalı-Santrifüj Soğutma Grupları



**LENNOX**

Hava Soğutmalı Paket Klima



**Sunvia**

Gün Işığı Aydınlatma



**Güneş Panelleri**

Fotovoltaik Sistemler



**roda**

Duman Tahliye ve Doğal Havalandırma Kapakları

# FORM

**İstanbul**

(0212) 286 18 38  
info@formgroup.com

**İzmir**

(0232) 459 02 70  
izmir@formgroup.com

**Antalya**

(0242) 317 11 20  
antalya@formgroup.com

**Ankara**

(0312) 220 10 30  
ankara@formgroup.com

**Bursa**

(0224) 249 95 26  
bursa@formgroup.com

**Adana**

(0322) 881 00 11  
adana@formgroup.com

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



# Suudi Arabistan güneş enerjisine 2032'ye kadar 109 milyar \$ yatırım yapacak

Suudi Arabistan toplam enerji ihtiyacının %30'una denk gelecek olan 41 gigawatts (GW) güneş enerjisi üretmek için 109 milyar \$ dolar yatırım yapacağını açıkladı.

Gelecek 20 yıl içerisinde Hükümet, 16 GW kapasiteye sahip fotovoltaik hücrelerle çalışan (PV cells) enerji üretme projeleri oluşturacak. Hükümet aynı zamanda 26 GW kapasiteli enerji kümelenmesine dayanan enerji üretimi projeleri de yürütülecek.

Diğer taraftan, elektrik, enerji üretimi, alternatif enerji, su teknolojileri ve aydınlatma alanında uluslararası ticaret fuarı olan Suudi Enerji 2014 Fuarı enerji sektöründeki en son gelişmelere ve ürünlere dikkat çekmek için gerçekleşti.

Riyad Exhibitions Company and Informa Exhibitions tarafından düzenlenen Suudi Enerji 2014, Su ve Elektrik Bakanlığı himayesinde 26-28 Mayıs 2014 tarihlerinde Riyad International Convention and Exhibition Centre'da gerçekleşti.

Riyad Exhibitions Company Genel Müdür vekili Fahad Al Athel'in açıklamalarına göre Suudi Arabistan uygulanan stratejik planlar ve artan enerji talebini karşılamak için atılan adımlar ile birlikte alternatif enerji alanında önemli gelişmelere şahit oluyor. Suudi Enerji 2014 bu değişime önemli katkılar sağlıyor ve uluslararası uzmanlara yerel oyuncular ile network geliştirebilmeleri, sanayi alanındaki en son trendleri değerlendirmeleri, iş beklentilerini ve karşılıklı işbirliği sağlayacak fırsatları konuşmaları açısından bir fırsat sunuyor. Hem fuar katılımcıları için hem de hükümet yetkilileri, müteahhitler, müşavirler, yatırımcılar mühendisler, teknisyenler vb. ziyaretçiler için yararlı olmayı vaad eden fuar her yıl Mayıs ayında gerçekleşiyor.

# FORM'dan enerji verimliliği yüksek çevreci ürünler

Form Şirketler Grubu, iklimlendirme ve yenilenebilir enerji alanında, yeşil bina oluşumunu destekleyen enerji verimliliği yüksek cihazları ile firmalarınıza değer katıyor.

# FORM

## Form Şirketler Grubu Hakkında

1965 yılında Ankara'da kurularak çalışmalarına başlayan Form Şirketler Grubu, İklimlendirme ve Yenilenebilir enerji alanında, yaşam ve imalat kalitesini arttıracak cihazların üretim ve temini ile birlikte düzenli bakımını sağlamaktadır. Form Şirketler Grubu'nun merkez ofisi Maslak İstanbul'dadır. Ankara, Antalya, İzmir, Adana ve Bursa'da da bölge müdürlükleri bulunmaktadır. Klima faaliyetlerinde Merkezi Klima sistemleri ve VRF cihazları temin eden Form Şirketler Grubu, her tür binanın, fabrikaların ve alışveriş merkezlerinin cihaz teminini sağlar, kurulum ve bakım faaliyetlerini gerçekleştirir. Yerli imalat olarak Günışığı aydınlatma ürünleri, Doğal havalandırma üniteleri, Evaporatif soğutucular imal eden Form Şirketler Grubu, ayrıca güneşten elektrik elde eden Fotovoltaik sistemlerin projelendirme ve anahtar teslim kurulumunu sağlamaktadır. Form Şirketler Grubu; İklimlendirme, İmalat ve Yenilenebilir Enerji olarak ayrılmaktadır. Form Şirketler Grubu hakkında daha fazla bilgi [www.formgroup.com](http://www.formgroup.com) internet adresinden temin edilebilir.

## Ürünlerden bazıları:



### -DECSA CTI Sertifikalı Soğutma Kulesi

Teknolojik yenilikler ve yüksek kaliteyi birlikte sunan CTI sertifikalı DECSA Soğutma Kuleleri, 10,000 kW'a kadar soğutma kapasitesi, aksiyal raydal fan seçeneği ile endüstri ve ticari klima çözümlerinde garantili performans sunar. Kapalı tip modellerde işletme anında yüksek enerji tasarrufu sağlayabilen kuru soğutma (free-cooling) teknolojisi sayesinde minimum enerji tüketimi sağlar.

**-LENNOX Hava Soğutmalı Paket Klima Üniteleri**  
Frekans kontrollü kompresör teknolojisini kullanan LENNOX yeni "ENERGY" serisi paket klima üniteleri, Eurovent A sınıfı enerji verimliliğine sahiptir. Tek bir paket cihaz ile tüm soğutma, ısıtma, havalandırma ve filtrasyon ihtiyacına çözüm sunar.



### -DUNHAM BUSH Vidalı-Santrifüj Soğutma Grupları

Tek cihazda 14,000 kW kapasiteye kadar soğutma sağlayabilen üniteler, çok düşük ses ve titreşim seviyesinde çalışırlar. Yüksek kapasitelerine oranla küçük boyutlarda olup, düşük güç tüketim seviyesi ile de verimlilikte ve güvenilirlikte öne çıkmaktadır.



### -SUNVIA Gün Işığı Aydınlatma Sistemi

Sunvia sıfır enerji tüketimiyle, ev, ofis, depo, fabrika, alışveriş merkezleri, marketler, spor salonları ve yüzme havuzları gibi mekanların iç aydınlatmasında, doğal ışığı kullanmanıza imkan veren çözümler sunuyor.



### -RODA Duman Tahliye ve Doğal Havalandırma Kapakları

Yangınlarda, dumanın yayılmasını önlemek ve binaların dumandan en hızlı şekilde arındırılmasını sağlamak için geliştirilen RODA duman tahliye kapakları, projelere uygun ürün seçenekleriyle yapılarınızı güvenli mekanlara dönüştürüyor. RODA duman tahliye ve havalandırma sistemleri; fiziksel dayanıklılık, ısı ve ses yalıtımı, rüzgar, kar yükü ve yüksek yangın dayanımı özelliklerine sahip ürünlerdir. Bu özellikleri ile mimarların, mühendislerin, müteahhitlerin ve diğer tüm müşterilerin yüksek standartlarını karşılar.



### -GÜNEŞ PANELLERİ / Fotovoltaik Sistemler

FormSolar ve çözüm ortakları, Türkiye'nin her bölgesinde güneş enerjisini elektrik enerjisine çeviren sistemleri anahtar teslim projelendiriyor. Leasing, Turseff, Kalkınma Bankası ve diğer kredilendirme opsiyonları ile halen Türkiye'nin en geniş alternatif ödeme seçeneklerini müşterilerine sunuyor.



# Kocaeli Sanayi Odası Meclisi'nin konuğu Ali Koç ve ekibiydi...

## Zeytinoğlu: 24.219 TL kişi başı ödenen vergi ile Türkiye birincisiyiz

**Kocaeli Sanayi Odası'nın (KSO) Temmuz ayı Meclis toplantısına Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Ali Koç, Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı Cenk Çimen, Koç Holding Ekonomik Araştırmalar Koordinatörü Dr. Ahmet Çimenoğlu, Koç Grubu kuruluşlarından TÜPRAŞ Genel Müdürü Yavuz Erkut ve KSO Yönetim Kurulu üyesi İbrahim Yelmenoğlu, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün katıldı.**

**K**ocaeli Sanayi Odası Meclis toplantısında, aylık faaliyetlerin görüşülmesinde Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu söz aldı. Zeytinoğlu ülke ve Kocaeli ekonomisine ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Kocaeli'nin işsizlik oranının Türkiye ortalamasının üzerinde bulunduğunu vurgulayan Zeytinoğlu; "Kocaeli'de işsizlik oranı yüzde 10,1 ile Türkiye ortalamasının üzerinde. Bunu yoğun göç ve tarımsal işletme sayısının azlığına bağlıyoruz. Uzmanlaşmış Meslek Edindirme Projesi kapsamında, istihdamda Kocaeli Türkiye birincisi. Kocaeli firmalarının net aktiflerinde yüzde 24,8, çalışan sayısında yüzde 5,4, toplam satışlarda yüzde 8,5 artış var." dedi.



### Zeytinoğlu: 87 büyük firma odamıza üye

Kocaeli'nin vergide ülke birincisi olduğunu dile getiren Zeytinoğlu şu bilgileri verdi:

"Toplanan tüm vergilerin yüzde 12,4'ü ilimizden karşılıyor. 24.219 TL kişi başı ödenen vergi ile Türkiye birincisiyiz. 2013 yılında toplanan yaklaşık 41 milyar TL verginin 21 milyarı petrol ithalatından alınan özel tüketim vergisidir. Petrolden alınan ÖTV'de, büyükşehir payı da yok. Dolayısıyla bu gelir ilimizin zenginliğine yansımaktadır. 21 milyar TL'yi söylemek kolay, ama unutulmalıdır ki Bursa'nın topladığı toplam vergi 6,8 milyar TL

iken, sadece bir işletmenin bu vergiyi ödemesi son derece çarpıcıdır. Bu ödenen vergi miktarı 61 ilimizin ödediği vergi toplamı kadardır."

### -Zeytinoğlu: 87 Büyük sanayi kuruluşu odamız üyesi

Türkiye'nin en büyük 5 sanayi kuruluşunun Kocaeli'de olduğunu hatırlatan Zeytinoğlu; "İlimizden toplanan gelir ve kurumlar vergisinin toplam vergi içerisindeki payı ise sadece yüzde 6,5'dur. Bu 350 üyemiz işletmenin merkezlerinin İstanbul'da olmasından kaynaklanmaktadır. Bu da ilimizi rekabet edebilirlik endeksinde 4'üncü sıraya oturtmaktadır. Kocaeli, Türkiye'nin en büyük 5 sanayi kuruluşunun birinin yerleşik olduğu bir il. Geçen ay açıklanan 500 büyük sanayi kuruluşu listesinde 87 işletme odamızın üyesi." diye konuştu.

Ayhan Zeytinoğlu; "İlk 10 en büyük işletme içerisinde 3 üyemiz bulunuyor. Üçü de Koç grubunun firmaları: TÜPRAŞ, Ford ve Aygaz. Türkiye'nin en büyük işletmesi TÜPRAŞ ve ikinci büyük işletmesi Ford ile birlikte onuncu sıradaki Aygaz son üç yıldır konumunu koruyan firmalarımız. Sayın Koç, bu başarıdan ötürü sizi kutluyoruz." dedi.



### Meclis toplantısına katılım oldukça yoğundu

#### -Zeytinoğlu: SANTEK'e katılım bekliyoruz

Eylül ayında yapılacak olan SANTEK Fuarı hakkında da bilgi veren Zeytinoğlu, "25-28 Eylül tarihlerinde düzenleyeceğimiz Sanayi ve Teknoloji Fuarını'nı (SANTEK) tekrar hatırlatmak isterim. Fuarda Deniz Kuvvetleri Komutanlığı da stand açacak. Biliyorsunuz bu yıl fuarı Tesis Yönetimi Konferansı ile birleştiriyoruz. Bölge ekonomisine büyük katkısı olan fuara katılımlarınızı bekliyoruz." dedi.



#### Çimenoğlu: Su dağıtımıyla ilgili konular gelecek dönemde çok daha önemli olacak

#### -Dr. Çimenoğlu: Amerika'da yaşanan ekonomik iniş ve çıkışlar Türkiye'yi etkiliyor

Dünya ekonomisi hakkında değerlendirmede bulunan Koç Holding Ekonomik Araştırmalar Koordinatörü Dr. Ahmet Çimenoğlu, Amerika'da yaşanan ekonomik iniş ve çıkışların Türkiye'yi etkilediğini söyledi. Çimenoğlu şunları kaydetti:

"Dünyada serbest piyasa ekonomisinden devlet kapitalizmine kayışlar gözleniyor. Bizim de içinde bulunduğumuz Avrupa ülkelerinde büyüme yavaşladı. Bu ülkelerin büyümesinde sorun var. Afrika ülkelerinde ise piyasa riskleri olmakla birlikte bunları göze alabilen firmalar için büyüme potansiyeli var."

Gelecekle ilgili öngörülerde de bulunan Dr. Ahmet Çimenoğlu; "Su dağıtımıyla ilgili konular gelecek dönemde çok daha önemli olacak. Bugün Irak'ta İşİD ilk olarak su kaynaklarını ele geçirdi. Gelecek dönemde su petrolden bile önemli hale gelecek." dedi.

Türk ekonomisi hakkında konuşan Çimenoğlu, "2013 yılı Türk ekonomisi için çok enteresan oldu. 2013 yılının ilk zamanlarında Türkiye'nin kredibilitesi arttı. Yılın ikinci yarısına doğru durumlar değişti." açıklamasında bulundu.

#### -Ali Koç: Kocaeli Türkiye'nin göz bebeği

Kocaeli Sanayi Odası çıkışında basın mensuplarının sorularını yanıtlayan Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Koç, "Kocaeli sadece Koç için değil tüm Türkiye için önemli bir kent. Kocaeli Türkiye'nin göz bebeği. Kocaeli'nin Türkiye 2023 hedefleri için önemli bir yeri var. Kocaeli'de TÜPRAş, Ford ve İpragaz şirketlerimiz var. TÜPRAş'ta çok ciddi yatırımlar yapıyoruz. TÜPRAş'taki yatırımımız 2015 yılı başında hayata geçecek. Bu yatırımımızla birlikte 1 milyar dolar Türkiye'de kalacak." açıklamasında bulundu.



Toplantı sonrasında konuklara günün anısına hediye takdim edildi



Toplantı sonrası Meclis Üyeleri Koç ve ekibiyle fotoğraf çektiler



Meclis toplantısına katılan Ali Koç Odavizyon dergisini incelerken



# Sanayi kuruluşlarının durumunu belirleme anketi sonuç raporu

**Bölgemizdeki sanayi sektöründeki gelişmelerin ve değişmelerin aylık olarak takip edilmesi amacıyla hazırlanan Temmuz ayı anketi çerçevesinde Odamızca bir araştırma yapıldı. Araştırmaya katılan firma sayısı 130 adet olup bu firmaların yüzde 70'i KOBİ, yüzde 30'u büyük ölçekli firma niteliğindedir.**

## Aylara göre kapasite kullanım oranlarının seyri

Yıl / Ay (%)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Yıllık
2013 (Türkiye)	72,4	72,2	72,7	73,6	74,8	75,3	75,5	75,5	75,4	76,4	75,6	76,0	74,6
2013 (Kocaeli)	69,4	68,2	70,0	70,9	71,3	71,8	71,8	70,8	72,0	71,9	71,5	72,4	71,0
2014 (Türkiye)	73,9	73,3	73,1	74,4	74,4	75,3	74,9						
2014 (Kocaeli)	70,5	71,9	70,7	70,6	71,4	71,5	72,6						

Kocaeli Sanayi Odası tarafından yapılan araştırmaya göre Temmuz ayı için Kocaeli firmalarının kapasite kullanım oranı yüzde 72,6 olarak belirlendi. Kocaeli sanayinin kapasiteleri bir evvelki aya göre 1,1 puanlık bir artış gösterdi. Kapasite kullanımlarındaki artışın mevsimsel nedenlerle ve Ağustos ayında birçok fabrikanın duruşa geçecek olmasına bağlı olarak gerçekleştiği belirtiliyor.

Merkez Bankası tarafından açıklanan Temmuz ayı kapasite kullanım oranı ise yüzde 74,9 olarak gerçekleşti. Türkiye genelinde, kapasiteler bir evvelki aya göre 0,4 puan azalış gösterdi.

## İstihdam ►

Haziran ayı anketine yanıt veren firmaların yüzde 22,8'inin istihdamlarının arttığı, yüzde 64,4'ünün ise istihdamlarında bir önceki aya göre değişim yaşanmadığı belirlendi.

Firma Bildirimleri	Temmuz (%)
Arttı	22,8
Değişmedi	64,4
Azaldı	12,8

## İç Siparişler ►

Firmaların yüzde 14,3'ünün Ağustos ayında iç siparişlerinin arttığı belirtilirken yüzde 28,6'sının siparişlerinin azaldığı belirtildi.  
Genel olarak, siparişlerdeki azalışların nedeni, sezona bağlı açıklandı.

Firma Bildirimleri (%)	Ağustos
Arttı/Artacak	14,3
Değişmedi/Değişmeyecek	57,1
Azaldı/Azalacak	28,6

## Dış Siparişler ►

Ankete katılan firmaların yüzde 28'i dış siparişlerinin Ağustos ayında arttığını belirtirken, yüzde 18,7'si ihracatlarında azalış bildirdiler.  
Firmaların yüzde 53,3'ünün ise alınan dış sipariş miktarlarında bir değişim yaşanmadı.

Firma Bildirimleri (%)	Ağustos
Arttı/Artacak	28
Değişmedi/Değişmeyecek	53,3
Azaldı/Azalacak	18,7



[ülke: Avustralya ▶

# Tüm bir kıtayı kaplayan tek ülke **AVUSTRALYA**



**Avustralya, güney yarım kürede yer alan bir ülkedir. Hint ve Büyük Okyanus arasında uzanır. Avustralya tüm bir kıtayı kaplayan tek ülkedir. Komşuları Endonezya, Doğu Timor, Papua Yeni Gine, Solomon Adaları, Vanuatu, Yeni Kaledonya ve Yeni Zelanda'dır. Avustralya'nın başkenti Canberra, en büyük şehri ise Sydney'dir. Avustralya'nın nüfusu 20,5 milyondur.**

Avustralya ismi Latince'de güneyden, güneye ait olan anlamına gelen Australis kelimesinden türetilmiştir. Roma uygarlığı zamanına dayanan, güneydeki bilinmeyen bir ülke anlamı (terra australis incognita) benzer bir yerin, ortaçağ coğrafyasında da bulunduğunu gösteriyor. Ancak bu bilgiler herhangi bilinen bir kıta bilgisi içermiyor. Latince'deki Terra Australis Incognita terimi; Güneydeki (Australis) Bilinmeyen (Incognita) Toprak parçası (Terra) anlamına geliyor. 14 Mayıs 1606'da, Vanuatu'ya ayak basan Pedro Fernandes de Queirós, Güney Kutbu'ndaki tüm kara mülkiyetinin İspanya Krallığı'na ait olduğunu iddia etmiş ve kıtayı Australis a del Esp'ritu Santo şeklinde adlandırdı. Flemenkçe Australische kelimesi, Batavia'daki Flemenkler tarafından, 1638 yılından önce, güneyde keşfedilmiş yeni yerleri adlandırmak için kullanılıyordu. 'Australia' kelimesinin İngiliz dilinde ilk kullanımı ise 1692 yılında Gabriel de Foigny'nin yazdığı Les Aventures de Jacques Sadeur dans la Découverte et le Voyage de la Terre Australe isimli Fransızca romanının, 1693 yılındaki çevirisinde görüldü.

Daha sonraları, 1765'te, Alexander Dalrymple bu keli-

meyi, Luis Váez de Torres'ın 1606'da Yeni Gine'nin güney kıyılarına yaptığı seyahati anlattığı kitabını İngilizce'ye çevirirken kullandı. Dalrymple, ayrıca Avustralya kelimesini, An Historical Collection of Voyages and Discoveries in the South Pacific Ocean (1771) isimli eserinde bütün Okyanusya bölgesini tanımlamak için kullandı. 1793'de George Shaw ve Sir James Smith içerisinde geniş ada, büyük kıta, Avustralya, Australasia ve New Holland tanımlamaların yapıldığı, Zoology and Botany of New Holland eserini yayınladı.

Avustralya ismi, kıtanın etrafını gemi ile dolaşan bilinen ilk insan, keşif Matthew Flinders'in A Voyage to Terra Australis (1814) eseri ile popüler hale geldi. Britanya Krallığı'nın bakış açısını yansıtan ismine rağmen, eserinde Flinders Avustralya ismini kullanmış ve bu isim geniş kitlelerce telaffuz edilen bir terim oldu. New South Wales valisi Lachlan Macquarie sonraları bu ismi İngiltere'ye yolladığı yazılı mesajlarda kullandı. 1817'de Macquarie bu ismin resmi olarak kabul edilmesini önerdi ve 1824'de Britanya Krallığı, kıtanın resmen Avustralya ismiyle tanınmasını onayladı.



**Başkent:** Canberra  
**En büyük şehir:** Sydney  
**Resmi dil:** İngilizce  
**Yüzölçümü • Toplam • Su (%)** 7,741,220 km2 (6.)1%  
**Para birimi** Avustralya Doları (\$) (AUD)  
**İnternet alan adı** .au  
**Telefon kodu** +61

Avustralya yerlilerinin nüfusunun, Avrupalıların kıtaya yerleşmeye başladığı sıralarda 350 bin civarı olduğu tahmin ediliyor. Bu tarihten itibaren geçen 150 yılda sayıları hızlı bir şekilde azaldı. Bunun başlıca nedeni salgın hastalıkların göçe zorlanmaları ile birleşmesi ve kültürel parçalanma.

Yerli çocukların ailelerinden alınıp devşirilmesi, bazı tarihçiler ve Avustralya yerlileri tarafından çalınmış kayıp bir nesil oluşturulması olarak adlandırılıyor. Aynı zamanda bu tarihçiler ve Avustralya yerlileri, yerli komünitelerinin dağıtılarak, parçalanarak nüfusunun azaltıldığını ve bunun bir soykırım olarak kabul edilmesi gerektiğini savunuyorlar. Huzurlu ve sorunsuz bir toplum yaratma amacıyla yapılan devşirme işlemi günümüzde insan hakları ihlali olarak tanımlanıyor.

Aborijinlerin tarihi hakkındaki bu yorumlara, bazıları karşı gelmekte ve bunların politik ve düşüncesele nedenler ile abartıldığını, uydurma olduğunu belirtiyor. Bu tartışma Avustralya'da History Wars (Türkçe: Tarih Savaşları) olarak bilinir. 1967 referandumundan sonra federal hükümet yürütme gücünü ve Aborijinler ile ilgili kanun çıkarma hakkını elde etti. Adanın yerli halkındaki mülkiyeti, Avustralya Yüksek Mahkemesinin Mabo v Queensland (No 2) davasına kadar tanınmadı. Bu davadan sonra Avustralya'daki mülkiyet kavramı değişmiş ve Avrupalıların istilası sırasında adanın kimseye ait olmadığı belirtildi.

1850'lerde Avustralya'da altına hücum başladı ve 1854'te madencilik lisans ücretlerine karşı ilk sivil ayaklanma olan Eureka Stockade ayaklanması gerçekleşti. 1855 ve 1890 yılları arasında, altı koloni bireysel olarak özerk hükümet olma hakkını kazandı ve birçok kişisel işini kendi yönetmeye başladı. Londra'daki koloni ofisi ise hâlen önemli dış ilişkilerin, savunma konularının ve uluslararası denizcilik ve ticaret konularının yönetimini elinde tutuyordu. 1 Ocak 1901'de Avustralya Koloni Federasyonu, 10 yıllık bir planın ardından, seçme ve seçilme, temsil edilme haklarını elde ettiler. Böylece Britanya Krallığı'nın yönetiminde, Avustralya Kraliyet Devleti doğmuş oldu. Canberra'nın yeni federal başkent olarak önerilmesinin ardından, 1911 yılında

New South Wales bölgesinde, Avustralya'nın başkent bölgesi olan The Australian Capital Territory (ACT) bölgesi kuruldu. (Melbourne 1901-1927 yılları arasında başkentti.) Yine 1911'de Kuzey Bölgesi (NT), Güney Avustralya (SA) hükümetinin kontrolünden Avustralya Kraliyet Devleti kontrolüne geçti. Avustralya kendi isteği ile I. Dünya Savaşı'na katıldı. Birçok Avustralyalı, Avustralya ve Yeni Zelanda Askeri Gücü'nün (ANZAC - Australian and New Zealand Army Corps) Çanakkale Savaşı sonrası mağlup olmasını, saygı ile hatırlar ve bu tarihi ulusun doğuş tarihi olarak kabul ediyor. Bu tarih aynı zamanda, ülkenin ilk önemli askeri olayı. Gelibolu Savaşı gibi, II. Dünya Savaşı sırasında meydana gelen Kokoda Track Savaşı da birçokları tarafından ulusal önem verilen bir olay. Avustralya ve Birleşik Krallık arasındaki birçok yasal bağlantı, Avustralya'nın 1942 yılında, 1931 Westminster Yasası'nı (İngilizce: Statute of Westminster 1931) kabul etmesi ile resmen son buldu. 1942'de Birleşik Krallık'ın Asya'da uğradığı şok yenilgi ve Japonya'nın Avustralya üzerindeki işgal tehdidi, Avustralya'nın yeni bir müttefik ve koruyucu olarak gördüğü Amerika Birleşik Devletleri ile yakınlaşmasına neden oldu. 1951'den beri Avustralya, ANZUS antlaşması ile ABD'nin resmi olarak askeri müttefiği. II. Dünya Savaşı sonrası, Avustralya, Avrupa'dan gelen tüm göçleri destekledi. 1970'lerde, sadece Avrupalıların göç etmesine izin veren yasanın iptali ile de, Asya ve dünyanın diğer yerlerinden gelen göçmenler desteklendi. Bunun sonucunda, Avustralya'nın nüfus bilimi, kültürü ve görüntüsü radikal bir şekilde değişti.

Avustralya ve Birleşik Krallık arasındaki son yasal bağ, 1986 Avustralya Akti ile sona erdi. Avustralya eyaletleri üzerindeki Birleşik Krallık hâkimiyeti ve Birleşik Krallık Özel Meclisine yapılan adli başvurular sonlandı. Buna rağmen Avustralyalı seçmenler 1999'daki referandumda yüzde 55 çoğunlukla cumhuriyet yönetimine geçmeyi reddetti. 1972 Whitlam Hükümeti'nden itibaren, Avustralya toplumunda giderek artan bir Pasifik-Asya aidiyeti kavramı oluştu. Bugün ülke hâlen anayasal monarşi altında parlamenter bir sistemle yönetiliyor.



## [ülke: Avustralya ▶

### Arazi Yapısı:

Genellikle yüksek ve uzun olmayan yaylalar, güneydoğuda verimli ovalar yer alıyor. Erozyonla ortaya çıkan asıl ana kara 3 milyar yıldan daha yaşlı.

### Coğrafya:

Toprak bakımından Rusya, Kanada, Çin, ABD ve Brezilya'dan sonra 6'ncı en büyük ülke. Avustralya, dünyanın en büyük adası ve en küçük kıtası. Avustralya'da bulunan Hamilton Adası Cennet Hitabı görülüyor.

### Ekonomik:

Avustralya'nın serbest piyasa ekonomisi var. Kişi başına gayri safi yurtiçi hasılası yüksek, yoksulluk oranı ise düşük. Avustralya doları; Christmas Adası, Cocos Adaları ve Norfolk Adası dahil olmak üzere tüm Avustralya'nın para birimi olmasının yanı sıra bağımsız Kiribati, Nauru ve Tuvalu adalarının para birimi. Australian Stock Exchange ile Sydney Futures Exchange'in 2006'daki birleşmelerinden sonra Australian Securities Exchange, dünyanın en büyük dokuzuncu borsası oldu.

2010 Ekonomik Özgürlük Endeksi'nde üçüncü sırayı alan Avustralya, dünyanın en büyük 13'ncü ekonomisi ve en yüksek 11'inci kişi başına GSYİH'ına sahip; bu Birleşik Krallık, Almanya, Fransa, Kanada ve Japonya'dan daha yüksek, ve Amerika Birleşik Devletleri ile aynı sırada. 2010 İnsani Gelişim Endeksi'nde ikinci, Legatum'un 2008 Refah Endeksi'nde ilk, ve The Economist'in küresel 2005 Yaşam kalitesi sıralaması'nda altıncı sırayı aldı. Avustralya'nın bütün büyük şehirleri küresel karşılaştırmalı yaşanabilirlik anketlerinde yüksek puan alır; The Economist'in 2008 Dünyanın en yaşanabilir şehirleri listesinde Melbourne 2'nci, Perth 4'üncü, Adelaide 7'inci ve Sidney 9'uncu sırayı aldı.

### Kültür:

Avustralya, İngilizlerce sömürgeleştirildi ancak bugün dünyanın her yerinden insanlar orada yaşıyor. İngilizce başlıca konuşulan dil ve bütün dinler kabul edilmesine karşın başlıca din Hıristiyanlık. Avustralya çok kültürlüdür, bu tüm insanların farklı dil, din ve yaşam yolları olduğu anlamına geliyor.

Çağdaş ünlü yazarlar arasında Peter Carey, Thomas Keneally ve Colleen McCullough vardır. 1973 yılında Patrick White, tek Nobel Edebiyat Ödülü alan Avustralyalı oldu. Patrick White, yirminci yüzyılın en büyük İngilizce yazarlarından biri olarak görülüyor.



Avustralya müziğinde birçok dünya çapında yıldız vardır. Örneğin opera şarkıcıları Nellie Melba ve Joan Sutherland, rock and roll gruplarından Bee Gees, AC/DC ve INXS, pop şarkıcısı Kylie Minogue ve Avustralya ülke müziği Slim Dusty ve John Williamson. Avustralya Aborjin müziği çok özel ve çok eskidir. Didgeridoo adlı üfleli çalgıları çok ünlü.

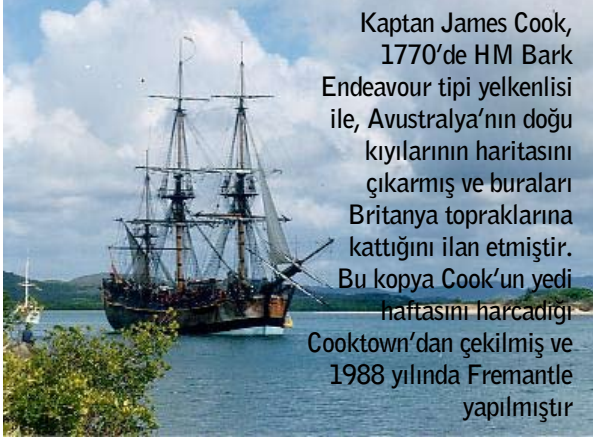


Sidney Opera Evi 1973'te açıldı.

**Port Melbourne, Victoria'da ANZAC Günü dolayısıyla Last Post seremonisi...  
Bu seremoni Avustralya'nın hemen hemen tüm banliyo ve kasabalarında her sene tekrarlanır.**



Sidney Limanı Köprüsü'nün hava karardıktan sonraki durumu...



Kaptan James Cook, 1770'de HM Bark Endeavour tipi yelkenlisi ile, Avustralya'nın doğu kıyıların haritasını çıkarmış ve buraları Britanya topraklarına kattığını ilan etmiştir. Bu kopya Cook'un yedi haftasını harcadığı Cooktown'dan çekilmiş ve 1988 yılında Fremantle yapılmıştır



Port Arthur, Tazmanya, Avustralya'nın en büyük ceza kolonisiydi.



Whitsunday Adaları'ndaki, Whitehaven Plajı; Queensland/Avustralya

### Avustralya'daki 6 Eyalet ve 2 Bölgeye göre nüfus dağılımı:

Eyalet ve Bölgeler	Nüfusu	En büyük şehri	nüfusu
New South Wales Eyaleti	7.287.600	Sidney	4.575.532
Victoria Eyaleti	5.605.600	Melburn	4.077.036
Queensland Eyaleti	4.561.700	Brisbane	2.043.185
Batı Avustralya Eyaleti	2.331.500	Perth	1.696.065
Güney Avustralya Eyaleti	1.654.200	Adelaide	1.203.186
Tazmanya Eyaleti	510.200	Hobart	214.705
Başkent Bölgesi	363,800	Kanberra	363,800
Kuzey Avustralya Bölgesi	229.200	Darwin	127.532





KSO Başkanı Zeytinoğlu Avustralya'da Bakan Zeybekçi ve TOBB Başkanı Hisarcıklioğlu ve protokol üyeleri ile birlikte görülüyor



Başkan Zeytinoğlu, Bakan Zeybekçi, TOBB Başkanı Hisarcıklioğlu'nun yer aldığı toplantıdan bir görünüş



Avustralya'daki toplantıda Başkan Zeytinoğlu da bir konuşma yaptı

## Zeytinoğlu, Zeybekçi ve Hisarcıklioğlu ile birlikte Avustralya'da temaslarda bulundu

Kocaeli Sanayi Odası Başkanlığı'nın yanısıra DEİK Başkan Yardımcısı ve Türk Avustralya İş Konseyi Başkanı olan Ayhan Zeytinoğlu G20/B20 toplantıları kapsamında Sidney'de bulunan T.C Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi ve DEİK Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu ile birlikte bir dizi temaslarda bulundu.

Türk Avustralya İş Konseyi Başkanı Zeytinoğlu ve beraberindeki heyet geçtiğimiz hafta günü Viktorya Eyalet Hükümeti İş Geliştirme Departmanı Yöneticisi Gönül Serbest'in davetlisi olarak eyalet yöneticileri ile Melburn'da bir toplantı gerçekleştirdi.

Türk Avustralya İş Konseyi Başkanı Ayhan Zeytinoğlu toplantıda yaptığı konuşmada "2015 yılında Gelibolu Savaşının 100. yıl dönümü kapsamında Türkiye'de

düzenlenecek etkinlikler vesilesi ile ülkemizi çok sayıda Avustralya turist ziyaret edecek. İki ülkenin birbirini daha yakından tanıması için bu önemli bir fırsat ve iyi değerlendirilmeli" dedi.

Toplantı iki ülke arası ilişkilerin geliştirilmesi yönünde atılabilecek olan adımlar hakkında karşılıklı görüş alışverişi ile devam etti.

Geçtiğimiz hafta DEİK /Türk-Avustralya İş Konseyi Çalışma Yemeği, G20/B20 Toplantıları vesilesi ile Sidney'de bulunan T.C Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi ve DEİK Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu ve Kocaeli Sanayi Odası Başkanı aynı zamanda Türk Avustralya İş Konseyi Başkanı Ayhan Zeytinoğlu'nun katılımları ile Sidney'de düzenlendi.

# Avustralya'daki Türk öğrenciler hem staj yaptı hem de kültür ve çalışma hayatımızı tanıdı



Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkan Yardımcısı görevini de sürdüren KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu'nun şubat ayında Avustralya'da, bölgede yerleşik Türkler ile yaptığı toplantılar sırasında Chamber of Australian Turkish Cypriot Professionals Başkanı Nevin Hüseyin ile birlikte temellerini anlattığı proje kapsamında bir grup öğrenci Kocaeli'ne gelerek çeşitlikuruluşlarda staj yaptılar.

Avustralya'da bulunan Türk öğrencilerin ülkemizde staj yapmaları konusundaki proje kapsamında Avustralya'da

yerleşik Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlığına sahip öğrenciler KSO üyesi sanayi kuruluşlarında staj yaparak iş hayatının yanısıra Türk kültürünü tanıdıkları sağlandı.

Proje dahilinde, ilk etapta 3 öğrenci, Kocaeli Üniversitesi yurtlarında ikamet ettirilerek ve bölgemizde yerleşik, Ford Otomotiv Sanayi A.Ş., Altaş Alüminyum İmalat San. Ve Tic. A.Ş. ve Aypet Ayhanlar Petrol Ürünleri Madencilik San. Tic. A.Ş., firmalarında bir ay süre ile staj yaptılar.

Staj dönemlerini başarıyla tamamlayan öğrenciler KSO'nun temmuz ayı içerisinde gerçekleştirmiş olduğu iftar yemeğine de katılım sağladılar.







## Makina sektörü ihracatta rekabet avantajı kazanacak

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Ekonomi Bakanlığı'nın Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliği (URGE) kapsamında, "Seçilmiş Makine Sektöründe Rekabetçiliğin Geliştirilmesi" projesinin Kocaeli ayağında yeni adımlar atıldı.

Makine üretiminin en yoğun olduğu 13 ili kapsayan proje için Kocaeli Sanayi Odası yaptığı çalışma sonucunda, Kocaeli'de 39 öncelikli alt sektör arasından öne çıkan 3 alt sektörü belirledi.

Bu alt sektörler; Kağıt hamuru, kağıt işleme, kağıt kesme makine ve cihazları üretimi; Metalleri dövme, işleme, kesme, şataflama presleri, makineleri üretimi; Kauçuk, plastik eşya imal ve işleme makine ve cihazları olarak sıralandı.

Şirketlerin ihracat kapasitesini daha da ileriye götür-

rebilmesi için iyi bir fırsat olarak görülen projenin tanıtım toplantısı 15 Temmuz 2014 tarihinde KSO'da yapıldı. Toplantıda TEPAV (Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı) Proje Yöneticisi Ozan Acar tarafından, KSO'ya kayıtlı makine üreticilerine proje hakkında bilgi verildi.

Söz konusu proje ile seçilmiş makine üreticilerinin, ihracat kapasitelerinin artırılması amaçlanıyor. URGE projesi ile her türlü eğitim, danışmanlık ve yurtdışı pazarlama faaliyeti kapsamında yapılan harcamaların yüzde 75'i Ekonomi Bakanlığı tarafından karşılanıyor. Seçilen firmaların rekabetçi olmak için ihtiyaçları, projenin danışman kuruluşu TEPAV tarafından belirlenecek. Projeye ilgili daha detaylı bilgiye, Kocaeli Sanayi Odası web sayfasında ([www.kosano.org.tr](http://www.kosano.org.tr)) duyurular bölümünde yer alan sunumdan ulaşılabilir. Projede yer almak isteyen firmalar KSO'ya başvuruda bulunabilirler.



**TOBB, şirketlerin ihracat kapasitesini daha ileriye götürebilmesi için fırsat sunuyor:**

# **Makine Sektöründe Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Projesi**

**tepav**

Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı

Seçilmiş Makine Sektörlerinde Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Projesi



**T**ürkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) tarafından, T.C. Ekonomi Bakanlığı'nın Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliği (URGE) kapsamında, 'Seçilmiş Makine Sektöründe Rekabetçiliğin Geliştirilmesi' isimli bir proje yürütülüyor.

Makine üretiminin en yoğun olduğu 13 ili kapsayan söz konusu proje için Kocaeli Sanayi Odası tarafından yapılan çalışma sonucunda, Kocaeli'nde 39 öncelikli alt sektör arasında öne çıkan aşağıdaki 3 alt sektör belirlendi.

23'üncü Alt Sektör - Kağıt hamuru, kağıt işleme, kağıt kesme makine ve cihazları

26'ncı Alt Sektör - Metalleri dövme, işleme, kesme, şataf-

lama presleri, makineleri

30'uncu Alt Sektör - Kauçuk, plastik eşya imal ve işleme makine ve cihazları

Söz konusu proje ile seçilmiş makine üreticilerinin, ihracat kapasitelerinin artırılması amaçlanıyor. Seçilen firmaların rekabetçi olmak için ihtiyaçları, projenin danışman kuruluşu TEPAV tarafından belirlenecek. TEPAV'ın projeye dahil olan firmaları analizi sonucunda hazırlayacağı rapor, T.C. Ekonomi Bakanlığı'nın, önümüzdeki 3 yıl boyunca firmalara vereceği desteklere temel teşkil edilecek.

URGE projesi ile, her türlü eğitim, danışmanlık ve yurtdışı pazarlama faaliyeti kapsamında yapılan harcamaların yüzde 75'i Ekonomi Bakanlığı tarafından karşılanıyor.





**1** 6-20 Eylül tarihleri arasında Almanya'nın Stuttgart kentinde düzenlenecek olan Uluslararası Metal İşleme Sergisi AMB'ye yaklaşık 90 bin ziyaretçinin gelmesi bekleniyor, bunlardan en az yüzde 12'sinin yurtdışından katılacağı tahmin ediliyor.

AMB Takım Tezgâhları Proje Müdürü Şengül Altuntaş'a göre; "Sergiye katılanlar bu yıl Türkiye'den gelecek olan ziyaretçileri dört gözle bekliyor." Zira Alman takım tezgâhi ve hassas alet üreticileri için, bu ülke ticaret ortağı olarak giderek önem kazanan bir rol oynuyor.

Alman Takım Tezgâhi Fabrikaları Derneği (Deutsche Werkzeugmaschinenfabriken e.V. - VDW) Genel Sekreteri Dr. Wilfried Schäfer şu bilgileri veriyor:

"Yaptığımız bir araştırmaya göre, Türkiye geçen yıl Alman üreticilerin en fazla talep gördüğü piyasalar arasında 5'inci sırada yer aldı. Geçen yıl Türkiye'ye yaklaşık 225 milyon avro değerinde takım tezgâhi satıldı.

Bu da bir önceki yıla kıyasla onda birlik bir artış anlamına geliyor. Özellikle torna tezgâhları, işleme merkezleri ve de taşlama, honlama, rodaj ve polisaj makinelerinden oluşan geniş bir teknoloji yelpazesi temin edildi. VDW, bundan sonraki gelişmeye de olumlu bakıyor. Hatta sipariş hacmi bile 2012 yılına kıyasla iki mislin üzerine çıktı."

#### -Türkiye'den Almanya'ya yapılan ihracat, 2013 yılında yaklaşık 60 milyon avro

Alman Ticaret ve Yatırım Ajansına göre takım tezgâhlarında 2013 yılında en son yüzde 22'lik bir paya ulaşan Almanya, Türkiye için en önemli makine ve tesis tedarikçisidir. Türk şirketlerin yaptıkları ithalatlar, Türkiye'nin takım tezgâhi ihtiyacının yaklaşık beşte dördünü karşılar. 'Alman malı', Türk sanayiciler arasında yüksek bir itibara sahiptir. Çok sayıda Türk mühendisin Almanya'da eğitim görmüş olması ve edindikleri bilgi ve deneyimleri bugün Türk şirketler yararına kullanıyor olmaları da mutlaka bir rol oynuyor. Almanya da Türk üreticiler için Rusya'dan sonra ikinci en büyük takım tezgâhi piyasasıdır. Sadece 2009 yılından bu yana Türkiye'den Almanya'ya yapılan

## Türkiye, Alman takım tezgâhlarının en önemli 5 piyasası arasında yer alıyor

ihracat rakamları beşte dördten daha fazla artarak en son 2013 yılında yaklaşık 60 milyon avroya ulaşmıştır.

AMB fuarının organizatörleri, Türkiye ile Almanya arasındaki ticari ilişkilerin günden güne artış göstermesinin, gittikçe daha fazla ziyaretçiyi Stuttgart'a çekmesini bekliyor. Düzenlenecek olan sergi, dünya çapında takım tezgâhları ve hassas aletler konusunda önde gelen 5 fuar arasında sayılır. Yaklaşık 105 bin brüt metrekarelik bir alanda, bin 300 civarında katılımcı talaşlı imalat teknolojisinin ve hassas aletler endüstrisinin en son yenilik ve gelişmelerinin yanı sıra bağlama ve tutturma elemanları, CAD, CAM, CAE ve diğer yazılımları, taşlama makineleri, iş parçası ve takım işleme teknolojisi ve de ölçüm teknolojisi ürünleri sunacaklar.





## Makine ihracatçılara göre; Sektörün ithalatı karşılama oranı hızla artıyor

**Makine sektöründe, 2014 yılı Ocak-Haziran verilerine göre ihracatın ithalatı karşılama oranı önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 16'lık bir artışla yüzde 52,3'e yükseldi.**

**M**akine sektöründe, 2014 yılı Ocak-Haziran verilerine göre ithalatı karşılama oranı önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 16'lık bir artışla yüzde 52,3'e yükseldi.

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran; "Sektörün 2014 yılı Ocak-Temmuz verilerine göre toplam makine ihracatı bir önceki yılın aynı dönemine oranla yüzde 8,5 artarak 8,7 milyar dolar seviyesine ulaştı. Makine sektörünün ihracattaki istikrarlı artışı devam edecek." dedi.

Konuyla ilgili olarak bir açıklama yapan Dalgakıran, ekonomide yaşanan bütün gelişmelere rağmen sektörün ihracatındaki artışın arttığını belirterek, 2013 yılı Ocak-Haziran döneminde yüzde 45,2 olan ihracatın ithalatı karşılama oranının artarak 2014 yılının aynı döneminde yüzde 52,3'e ulaştığını söyledi.

Makine Tanıtım Grubu faaliyetleri kapsamında hedef ülke olarak belirlenmiş olan ve yoğun lobi faaliyetlerinin

gerçekleştirildiği ülkelerden geri dönüş aldıklarını aktaran Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, "Örneğin, ülkemizin makine ihracatında yüzde 16'lık bir paya sahip olan Almanya'ya yapılan ihracatta 2014 yılı Ocak-Haziran döneminde yüzde 13,8 oranında artış sağlanmıştır.

En fazla makine ihracatı gerçekleştirilen ülke sıralamasında ikinci sırada yer alan Amerika'ya ihracatta yüzde 27,9, üçüncü sırada yer alan İngiltere'ye ihracatta ise yüzde 1,7'lik artış yaşanmıştır.

İlk üç ülkenin yanı sıra en çok ihracat gerçekleştirilen ülkelerden Fransa, İtalya, İran ve İspanya'ya yapılan ihracatımızda da artış var." dedi.

Önemli makine ithalatçıları içerisinde gerilemelerin de yaşandığını belirten Dalgakıran, Rusya'ya ihracatımızda yüzde 7,9, Irak'a ihracatımızda yüzde 10,2 ve Azerbaycan'a olan ihracatımızda ise yüzde 8,1 azalma yaşandığını sözlerine ekledi.



# “Kocaeli Sanayi Odası, Aselsan İşbirliği

## Platformu” hazırlık toplantısı gerçekleşti

**K**ocaeli Sanayi Odasının Haziran 2014 toplantısına konuk olan ASELSAN A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Canpolat ve Odamız üyelerinin görüşmeleri sonucunda alınan karar gereği işbirliği çalışmaları için ilk toplantı ASELSAN’ın Ankara Macunköy’deki tesislerinde gerçekleştirildi.

Malzeme İkmal direktörü Afşin Akkerman’ın toplantı amacını özetleyen konuşmasının ardından tedarik zinciri yönetim müdürü Ali Rıza Kılıç ASELSAN’ın yürüttüğü projeler ile bunlara ilişkin tedarikçi ihtiyaçları ve tedarikçi olma ön koşullarına ilişkin bilgi aktardı. Daha sonra ise Kocaeli Sanayi Odası Meclis Başkanı Hasan Tahsin Tuğrul tarafından KSO üye altyapısı ve Kocaeli sanayisine ilişkin bilgi verdi.

Kocaeli Sanayi Odası üye firmalarıyla ASELSAN’ın çalışmalarında ihtiyaç duyduğu malzemelerin üretimi konusunda olabilecek işbirliği fırsatları için ilki Ankara’da gerçekleştirilen toplantıda ASELSAN’ın yerleştirme ihtiyacı duyulan ürün kalemlerinin tespiti ve üyelerimize duyurulması, SANTEK’14 Fuarı kapsamında ikili görüşmeler ve toplantının ikinci bölümünün Kocaeli Sanayi Odasında gerçekleştirilmesi görüşüldü.

ASELSAN’dan Malzeme İkmal Direktörü Afşin Akkerman KSO heyetine ev sahipliği yaparken, Tedarik Zinciri Yönetimi Müdürü Ali Rıza Kılıç, REHİS Grubu Yan Sanayi Üretim Yönetim Müdürü Özlem Molla, SST Grubu Yan Sanayi Üretim Yönetim Müdürü Cenk Tunay, HBT Grubu Üretim Planlama Şef Müh. Cemil Demir ve Nural Korkut da toplantıya eşlik ettiler. Kocaeli Sanayi Odası adına Meclis Başkanı Hasan Tahsin Tuğrul, Meclis Üyeleri Hayrettin Çaycı, Sedat Açıldı, Birol Bozkurt, Tunç Atıl ve Genel Sekreter Memet B. Turabi bulundular.







## Türk savunma sanayiinin amiral gemisi: **ASELSAN**

ASELSAN, savunma elektroniği alanında Türkiye'nin en büyük kuruluşudur. 1975 yılında Türk Silahlı Kuvvetlerinin haberleşme cihaz ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla kurulan ASELSAN, günümüzde savunma elektroniğinin her alanında hizmet veriyor. ASELSAN, dünyanın en büyük savunma sanayi şirketlerinin yer aldığı 'Defense News Top 100' listesinde 67'nci sırada yer alıyor. ASELSAN'ın Vizyonu, müşteri odaklı yaklaşım ve teknolojiye yön veren güçlü kadrosu ile sürekli değer yaratarak dünyada ilk 50 savunma sanayi kuruluşundan biri olmak. ASELSAN'ın ağırlıklı hissesi (Yüzde 85) Türk Silahlı Kuvvetlerini Güçlendirme Vakfı'na aittir. Halka açık olan yüzde 15'lik hissesi de Borsa İstanbul'da işlem görüyor.

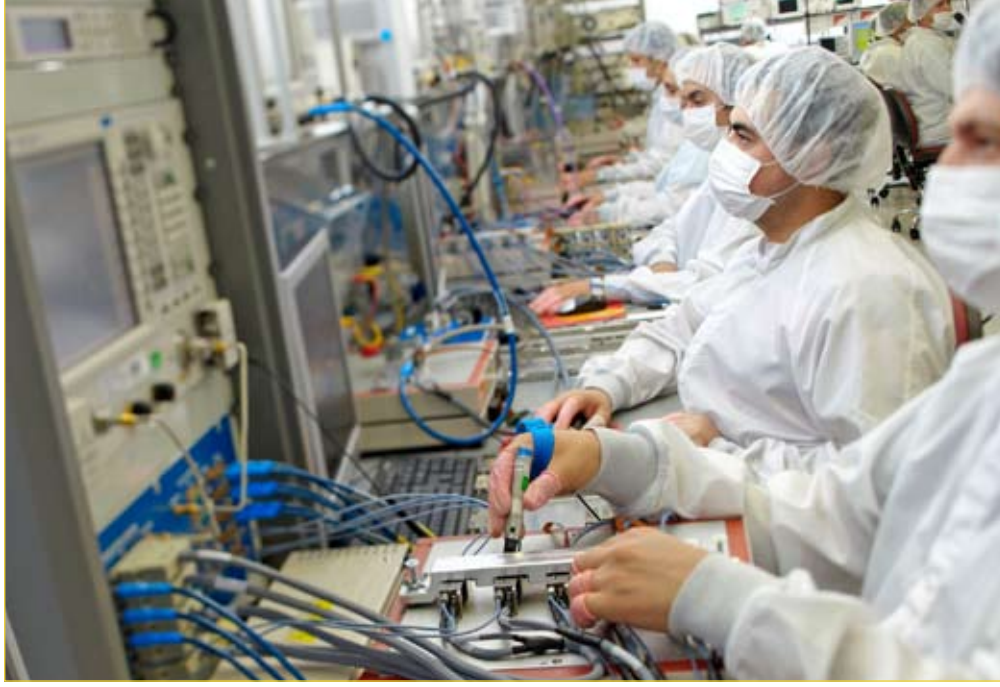
ASELSAN'ın kuruluş misyonuna uygun olarak öncelikli görevi, kara, hava, deniz, uzay uygulamaları kapsamında her nevi elektrik, elektronik, elektronik harp, radar, haberleşme, mikrodalga, elektro-optik, güdüm, aviyonik, bilgisayar, bilişim, yazılım, kriptoloji ve güvenlik konula-

rında Türk Silahlı Kuvvetleri'nin dışa bağımlılığını en aza indirmek.

Bu amaçla yürüttüğü faaliyetlerin ana başlıkları; askeri haberleşme sistemleri, radar sistemleri, elektronik harp sistemleri, elektro-optik sistemler, seyrüsefer ve güdüm sistemleri, aviyonik sistemler (Hava Elektroniği) ve silah sistemleri olarak sayılabilir. Bu alanlarda yürüttüğü teknoloji geliştirme çalışmaları sonucunda nanometre boyutlarında detayları olan malzemelerin tasarım ve üretiminden her türlü kara, hava, deniz, uzay araçlarına cihaz, sistem tasarlayıp üreten, bu cihaz ve sistemleri her türlü platforma entegre edebilen bir teknoloji firması haline geldi. Ayrıca yarattığı teknolojilerin savunma sanayi dışında kullanımı için de çalışmalar başlattı. Bu şekilde, Türkiye'nin teknolojik dışa bağımlılığını savunma sanayi dışında da en aza indirmek, katma değeri yüksek teknolojik ürünlerin ülkemizde üretilmesini de sağlayarak herkesin artık çok iyi öğrendiği cari açığımızın azaltılmasında katkı sağlamak istiyor.







#### İnsan Kaynağı ve Ar-Ge

ASELSAN'ın en önemli gücü sahip olduğu nitelikli çalışanlarıdır. Toplam 4 bin 500 personeli bulunan şirkette çalışanların yüzde 60'ını mühendisler oluşturuyor. Çalışanların yüzde 35'i de master veya doktora sahibidir.

ASELSAN için Ar-Ge faaliyetleri yaşamsal öneme sahiptir. ASELSAN bugünkü cirosuna Ar-Ge faaliyetleri sonucunda ürettiği özgün ürünlerle ulaşmıştır. ASELSAN'ın her zaman işi zor olmuştur. Ülkeler arasında teknolojinin sıkı kontrol altında tutulduğu, kimi zaman yasak, kimi zaman ise kısıtlarla izin verilen savunma sanayinde gelişmiş ülkelerin bir yüzyıl içinde yoğun çalışmalarla ulaştığı seviyeye birkaç on yıl içinde ASELSAN'ın ulaşması gerekmiştir.



ASELSAN'ın bunu başarmasının en büyük etken Türk insanının azmi ve Türkiye'nin sahip olduğu en yetenekli mühendisleri kendi bünyesine alabilmesi etkili olmuştur.

Teknoloji geliştirme çalışmaları ASELSAN'da 4 Ar-Ge Merkezinde sürdürülüyor. Bu merkezlerde çalışan toplam Ar-Ge mühendis sayısı bugün için 2124'tür. ASELSAN'ın Ar-Ge harcamaları Türkiye Ar-Ge'sinin yüzde 4'üne, sanayi Ar-Ge'sinin yüzde 9'una ve savunma sanayi Ar-Ge'sinin yüzde 39'una karşılık geliyor. Bu çalışmalar sırasında 21 üniversite ile işbirliği yapan ASELSAN, onlarla beraber 127 proje gerçekleştirmiş durumda. Ayrıca bünyesindeki Ar-Ge merkezleri dünyada kabul gören ve onların Ar-Ge kültür olgunluğunun bir çeşit göstergesi olan CMMI belgesini aldı.





#### Yerleşkeler

Macunköy Tesisleri 110 bin m<sup>2</sup>'si kapalı alan olmak üzere toplam 186.000 m<sup>2</sup>'lik alan üzerine kuruldu. Genel Müdürlük, Haberleşme Cihazları Grubu, Savunma Sistem Teknolojileri Grubu ve Radar, Elektronik Harp ve İstihbarat Sistemleri Grubu Aselsan Macunköy tesislerinde bulunuyor.

Akyurt Tesisleri 54.500 m<sup>2</sup>'si kapalı alan olmak üzere toplam 231 bin m<sup>2</sup>'lik alan üzerine kurulu. Mikroelektronik Güdüm ve Elektro-Optik Grubu Aselsan Akyurt tesislerinde bulunuyor.

ODTÜ-Teknokent yerleşkesi içinde bulunan Aselsan Teknokent tesisimiz 4 bin m<sup>2</sup>'si kapalı alan olmak üzere toplam 4 bin 500 m<sup>2</sup>'lik alan üzerine kurulmuştur. Aselsan Teknokent tesisimizde Haberleşme ve Bilgi Teknolojileri Grubunun Ar-Ge Faaliyetleri yürütülüyor.

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi 'nde bulunan İzmir tesisimiz 1375 m<sup>2</sup>'si kapalı alan olmak üzere toplam 1800 m<sup>2</sup>'lik bir alan üzerinde kurulmuştur. ASELSAN İzmir tesisimizde Savunma Sistem Teknolojileri Grubu Trafik Sistemleri Müdürlüğü trafik sistemleri alanında iş geliştirme, projelendirme ve Ar-Ge faaliyetleri yürütüyor.



Gölbasi'nda inşaat faaliyetleri devam eden yerleşkemiz 335 bin m<sup>2</sup>'lik alan üzerinde yer alıyor olup 76 bin m<sup>2</sup> kapalı alana sahip olacaktır. ASELSAN, bu yerleşke ile Türkiye'nin en büyük, Avrupa'da da ilk üç içinde yer alan Radar ve Elektronik Harp Sistemleri üretim tesisine sahip olacaktır.

ASELSAN, son yıllardaki özgün ürünlerle dayalı büyüme stratejisi içinde yalnızca kendi içinde büyüyen bir şirket görüntüsünden çıkarak yurt içinde ve yurtdışında şirket satın alan, kuran, ortak olan bir şirkete dönüşmüştür. Bu amaçla, BAE'de, Ürdün'de, Kazakistan'da yüzde 49 hissesi kendisinde olan ASELSAN ürünlerini üretilen bu ülkelerde ve yakın ülkelerde satış yapacak fabrikalar kurmuştur. Ayrıca, İstanbul'da mikroelektronik tasarım yapan bir şirketin yüzde 85 hissesini satın almıştır. Yurt dışında yer

alan uzmanlıklardan yararlanma hedefimiz doğrultusunda Güney Afrika'da bir ofis kurmuştur. Son yıllarda üniversitelerle yürüttüğü IR dedektör geliştirme, mikrodalga transis-



tör ve tümlşik devre üretme çalışmaları gibi çalışmalar bir üniversite çalışması olmaktan çıkmış seri üretime geçilebilir hale gelmiştir.

ASELSAN, orta ve uzun vadede sürdürülebilir ve tutarlı ihracat potansiyeli oluşturulabilmesini teminen; güncel uluslararası politikalar, mevcut siyasal/ekonomik koşullar, Türkiye'nin izlediği uluslararası politika ve ilişkiler, ASELSAN'ın diğer ülkelerdeki ilgili kurum/kuruluş/firmalar nezdinde mevcut işbirliği ve ilişkilerini değerlendirilerek, ihracat faaliyetleri kapsamına dahil edilmesi planlanan hedef bölgeler ve bu bölgelerde yer alan hedef ülkeleri belirlemede, ve faaliyetlerini takip eden dönem içerisinde bahse konu bölge/ülkelerde sürdürmektedir. Bu kapsamda, başta Orta Doğu olmak üzere, Latin Amerika, Sahra Altı Afrika, Hazar Bölgesi, Asya ve Pasifik ülkeleri ile olan ilişkilerimizi daha da geliştirmeye ve ASELSAN markasını dünya pazarlarına artan miktarda taşımaya kararlıyız.





**kastamonu**

ENTEĞRE AĞAÇ SANAYİ VE TİC. A.Ş. | INTEGRATED FORESTRY INDUSTRY AND TRADE INC.

# Kastamonu Entegre Rusya'daki en büyük MDF fabrikasını açtı

Rusya Federasyonu Başbakanı Birinci Yardımcısı Igor Shuvalov, Kastamonu Entegre Ağaç Sanayi'nin Mayıs ayında faaliyete başlayan Tataristan Sez Alabuga Fabrikası'nı ziyaret etti. Rusya'nın en büyük MDF üretim tesisini açan Kastamonu Entegre Ağaç Sanayi, bu fabrikadaki ilk MDF levha üretimini de Mayıs ayı sonunda gerçekleştirdi.





**H**ayat Holding çatısı altında 45 yıldır Ağaç ve Orman Ürünleri sektöründe faaliyet gösteren Kastamonu Entegre, Rusya'nın en büyük MDF fabrikası olma özelliği taşıyan Tataristan'ın Alabuga Serbest Bölgesinde kurduğu tesis ile Rusya Federasyonu Başbakanı Birinci Yardımcısı Igor Shuvalov başta olmak üzere yetkililerin büyük beğenisini topladı.

Tataristan Cumhurbaşkanı Rustem Minnihanov'un da katılım gösterdiği ve üç saat devam eden Yatırım Zirvesi Toplantısı boyunca Kastamonu Entegre ve Hayat Holding'in yatırımları dev ekranlarda gösterilerek dünya devlerinin yatırımları arasından sıyrılıp öne çıkma başarısı gösterdi. Rusya basın yayın kuruluşlarının yanı sıra uluslararası medyanın da büyük ilgi gösterdiği toplantının ardından Hayat Holding yetkilileri büyük alkış aldı.

Kastamonu Entegre'nin Rusya'da Tataristan'ın Alabuga Serbest Bölgesinde kurduğu 13'üncü fabrikası ilk

MDF levha üretimini de Mayıs ayı sonunda gerçekleştirdi. Rusya'nın en büyük MDF üretim tesisi olan Tataristan Sez Alabuga Fabrikası'nda yıllık 20 milyon m2 laminat parke üretim kapasitesi bulunuyor. Ayrıca bu tesisin devreye girmesiyle birlikte; yıllık 2 milyon m3 MDF, 2.55 milyon m3 yonga levha, 60 milyon m2 laminat parke, 19,5 milyon adet kapı paneli üretimi ile toplamda 4.55 milyon m3/yıl ağaç bazlı panel üretimi kapasitesine sahip olan şirket, Avrupa'nın 4'üncü, dünyanın 9'uncu büyük şirketi konumuna yükseldi. Kastamonu Entegre, önümüzdeki yıllarda devam edecek yatırımlarla 725 bin m3/yıl yonga levha ve 575 bin m3/yıl OSB üretimi de gerçekleştirmeyi hedefliyor. Fabrika'da üretilecek MDF panellerinin yüzde 70'inin Rusya'ya geri kalan yüzde 30'luk kısmının ise komşu ülkeler ile Asya pazarına ihraç edilmesi planlanıyor.

Tesis; yatırımlar tamamlandığında, yıllık 1.7 milyon üretim kapasitesine sahip olacak ve 500'ü doğrudan olmak üzere 2 bin 500 kişiye de istihdam sağlayacak.







## Sarten Ambalaj Sanayi Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Zeki Sarıbekir:

### 2020'den sonra bölgesel şirket olmayı hedefliyoruz

**A**mbalaj tüketiminin artmasına paralel olarak yatırımlarını sürdüren ve böylece büyümesini de artıran ambalaj sektörünün lider firmalarından Sartan Ambalaj'ın Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Zeki Sarıbekir, bölgede büyümelerinin kendileri için önemli olduğuna vurgu yaptı. 2020 yılından sonra bölgesel bir şirket olabileceklerinin altını çizen Zeki Sarıbekir, son 10 yılda 7 kat büyüme sağladıklarını kaydetti. 42 yıl önce ticaretten sanayiye geçen aile şirketi Sartan'ın 22 yıl kadar önce de Gebze'de bir fabrika kurarak farklı pazarlara ulaşma şansı yakaladığını belirten Zeki Sarıbekir, bölgenin önemine dikkat çekti.

2020'ye kadar bölgesel bir ambalaj şirketi olmayı hedeflediklerini belirten Zeki Sarıbekir; "Biz olaya hep bölge olarak bakıyoruz. Bölge olarak da eski Osmanlı İmparatorluğu sınırlarını önümüze hedef koyuyoruz. Türkiye'den 2 saatlik bir uçuş mesafesi içindeki ülkelerde büyümek istiyoruz. Çünkü lojistik olarak o kadar büyüyebiliyorsunuz. Bunun üzerinde büyümeye başladığınız zaman ve merkeziniz İstanbul'da olduğu zaman lojistik problemler çıkıyor. Ana imalatınız Türkiye'deyse bu kadar büyüyebilirsiniz." dedi.

Sartan Ambalaj'ın son 10 yılda cirosunu 50 milyon dolardan 350 milyon dolara çıkardığının altını çizen Zeki Sarıbekir, büyümelerinde en önemli faktörün müşterileri olduğunu söyledi. 1996 yılından sonra pazarlama ve müşteri konusuna odaklandıklarını belirten bilişimin de önemine dikkat çekti. Zeki Sarıbekir, "Müşteriyle beraber nasıl büyürüz, bunu araştırdık. Hızla fabrika sayımızı artırdık. O dönemde, Türkiye'de doğru dürüst yazılım yokken, önemli bir bilişim teknolojisi yatırımına imza attık. Ben hızlı büyüme için şirketin iyi bir BT altyapısı olması gerektiğine yürekten inananlardanım. Böylece kendimizi daha fazla geliştirdik" dedi.

90'lı yıllarda herkesin sanayi odaklı çalıştığına dikkat çeken Zeki Sarıbekir, firmanın farkının bu noktada daha da öne çıktığını söyleyerek; "90'lı biz diğer sanayicilerden farklı olarak daha agresif pazarlama politikalarını devreye aldık. Ailemizin genlerinde olan ticaret kültürünü sanayi ve pazarlamayla

birleştirdik. Müşteriye esnaf olduk. Müşterilerimizi sürekli destekledik. Müşterilerimiz büyüdüğü zaman biz de büyüyeceğimizi biliyorduk. Kriz dönemlerinde müşterilerimiz ödemelerini uzatmak istedi, onlara bu anlamda destek olduk. Bu destekten dolayı krizin etkileri geçtikten sonra müşterilerimizin sadakati çok daha yüksek düzeyde devam etti." dedi.

Müşteriden kısa sürede kâr etmektense müşterinin devamlılığının kendilerinin de büyümesine katkı sağladığını belirten Zeki Sarıbekir, kriz dönemlerinde de müşteriye daha pahalı ürün satmak için ürünleri depoda tutmaktansa seri üretime devam ettiklerini söyledi.

#### - Hedefimiz 1 milyar dolar

Üretimden müşteri odaklılığa, oradan da beraber esnaflığa geçen 42 yılda müşterisi ile beraber sürekli büyüdüklerini belirten Zeki Sarıbekir, "2003 yılından sonra her yıl yaklaşık yüzde 20 civarında bir büyümeye imza attık. Türkiye'nin açıldığı, çevre ülkelere ihracatın daha mümkün olduğu ve bizim ihracatımızın da arttığı bir dönem oldu bu. 5'inci 10 yılımızda ise 100 milyon dolar ihracat yapan, 350 milyon dolarlık bir şirketiz. Şimdi vizyonumuzda 1 milyar dolarlık bir ambalaj şirketi olmak var. 2020'li yılları bunun için hedef koyuyoruz." dedi.

Şu anda 15'inci fabrikalarını açacaklarını söyleyen Zeki Sarıbekir, kurumsallaşmanın da önemine inandıklarını söyledi. Daha da kurumsallaşmak için SAP sistemine geçtiklerini belirten Zeki Sarıbekir; "Biz Sartan olarak bugünden SAP'ye geçmezsek, 2020 yılında sistem olarak çökebilirdik. Bunun için bugünden bu işin maliyetine katlandık. Bu yolla 2020 yılının sistemini bünyemizde kurduk. Biz elbisemizi büyük alıyoruz. Sonra o elbiseye doğru büyüyoruz. Türkiye'nin büyümesine paralel olarak da hazırlık yapmanız gerektiğinin bilincindeyiz. Maliyetleri kontrol altında tutmak burada kritik nokta. Şirketlerin büyürken orantısız büyümesi son derece önemli. Bizim iyi yaptığımız işlerden birisi de bu. Çünkü biz çok hızlı büyüdük ancak kafa olarak da vücut olarak da aynı derecede büyümeye dikkat ettik. Büyümede denge çok önemli" dedi.

# Kliksa, Kocaeli'nin online alışveriş haritasını çıkardı



**S**abancı Topluluğu'nun yenilikçi online alışveriş platformu Kliksa, Kocaeli'nin online alışveriş haritasını açıkladı. Kliksa.com verilerine göre, Kocaelililer telefon, bilgisayar, TV ve görüntü sistemleri, elektrikli ev aletleri, anne-bebek ve oyuncak kategorilerine yoğun rağbet gösteriyor.

Ürün bazında ise akıllı telefon, televizyon, tablet bilgisayar, bebek bezi ve elektrikli süpürge en çok tercih edilen ürünler arasında yer alıyor.

Kocaeli'de online alışverişin büyük bölümü Gebze, Gölcük, Körfez, Derince, Başiskele, Kartepe ve Karamürsel ilçelerinde gerçekleşiyor.

## - Bebek bezi en çok satın alınan ürünler arasında

Kocaelili kadınlar, akıllı telefonun ardından en çok bebek bezi satın alıyor. Bebek bezini elektrikli süpürge, televizyon ve tablet bilgisayar takip etti, tüketicilerin yüzde 24'ü alışverişini tek çekimle, yüzde 76'sı ise taksitlendirerek gerçekleştiriyor.

Erkekler ise akıllı telefon, televizyon, tablet bilgisayar, USB bellek ve hafıza kartı satın alıyor. Kocaelili erkeklerin yüzde 28'i tek çekimi, yüzde 72'si taksitli alışverişini tercih ediyor.

## SEDAŞ Kocaeli'de muhtarlarla buluştu

**S**akarya Elektrik Dağıtım Şirketi (SEDAŞ) Kocaeli'de muhtarlar ile Wellborn Otel'de bir araya geldi. SEDAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Bekir Sami Güven'in ev sahipliğini yaptığı iftar programına, Kocaeli il ve İlçe Muhtarlar Dernek Başkanları ve dernek yönetim kurulu üyeleri ile mahalle muhtarları da katıldı. İftar programı sırasında, SEDAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Bekir Sami Güven, muhtarlara hitap ederken, "Hepiniz kendi mahalleniz için ciddi bir mücadelenin içindesiniz. Sizlerden gelen talep ve önerileri dikkate alıyoruz. SEDAŞ'ın görev ve sorumluluk alanında, 3,2 milyon nüfusa ve 1,5 milyon tüketiciye, 4 il ve 45 ilçe, 1441 köyü kapsayan 20 bin kilometrekarede yerel yönetim birimleri ve muhtarlarla işbirliği içinde sorunları aşmak, elektrik dağıtım hizmetlerinde en iyi hizmetin verilebilmesini sağlamak amacıyla büyük bir performans gösteriyoruz" dedi.

## - Özelleşmenin ardından büyük projeler oldu

Özelleşmeden bu yana büyük projeler gerçekleştirdiklerinin altını çizen Bekir Sami Güven, "Bunların bir kısmının yansması zaman içinde daha iyi görüldü. Hizmet kalitesi ve tüketici memnuniyeti odaklı çalışmalarımız hiç durmadan sürüyor. 7 gün 24 saat ekiplerimiz enerjinin sürekli ve güvenli olarak verilebilmesi, şebekeden talep edilen enerji ihtiyacının karşılanması için büyük bir performans göstererek çalışıyor. Dağıtım varlıklarımız her geçen gün tüketicilere hizmet vermek üzere yenileme, kapasite artışı ve ek tesis yatırımlarımız ile büyüyerek gelişiyor. SEDAŞ olarak bilişim teknolojilerini de kullanarak, görev alanında enerji altyapısını da daha modern bir hale getiriyoruz. SEDAŞ'ın gerçekleştirdiği elektrik dağıtım hizmetlerinde kalitenin artırılması için bakım ve yatırım çalışmalarımıza yoğun bir tempo içinde devam ediyoruz" şeklinde konuştu.



**SEDAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Bekir Sami Güven**





# POLİSAN, Turquality® markaları arasında yerini aldı

Polisan, Ekonomi Bakanlığı tarafından Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi amacıyla verilen, dünyanın devlet destekli ilk ve en kapsamlı marka geliştirme programı olan Turquality sertifikası almaya hak kazandı.



**P**olisan Kimya şirketi ile 50 yıl önce sanayiciliğe adım atan, Türkiye'nin öncü ve güçlü kuruluşu Polisan Holding, Ekonomi Bakanlığı tarafından Turquality sertifikası almaya hak kazandı.

Polisan, ürünün tasarımından raftaki satışına kadar kaliteyi ve özeni tanımlayan Turquality® işaretini almaya hak kazanırken, şirketin kurumsal yönetim, marka performansı, pazarlama performansı, tedarik zinciri performansı, bilgi teknolojileri gibi gerekli bütün performans kriterleri incelenerek ve uygun bulunarak destek kapsamına dahil edildi.

Polisan Holding CEO'su Erol Mizrahi, Polisan'ın TURQUALITY markaları arasında yerini almasıyla ilgili olarak, şunları söyledi:

"50 yıllık dolu dolu geçmişimizin, sağlam organizasyon ve teknolojik alt yapımızın, yoğun emek birikimimizin başarılı çıktılarını her gün görmeye başladık. Geçtiğimiz günlerde Ar-Ge merkezi olarak bugün de 'Türk' ve 'kalite'

simgesi Turquality markası olarak başarılarımızı tescillemek ve peçinlemek son derece gurur verici. Emeği geçen bütün çalışma arkadaşlarımı yürekten kutluyor, başarılarımızın artarak devamını diliyorum."

#### -Turquality desteği hakkında

Turquality programı kapsamında; firmaların patent, faydalı model, endüstriyel tasarım ve marka tesciline ilişkin harcamaları, çevre ve kalite belgesi alımına ilişkin giderleri, moda/endüstriyel ürün tasarımcısı, aşçı ve şef istihdamına ilişkin giderleri (gastronomi sektöründe faaliyet gösteren firmalar için), tanıtım, reklam ve pazarlama faaliyetleri, yurtdışı birimlere ilişkin kira ve temel kurulum giderleri, danışmanlık (strateji, operasyon, organizasyon, teknoloji) giderleri, bilişim ve bilgi yönetimi alanına yönelik harcamaları yüzde 50 oranında 5 yıl süreyle destekleniyor. İlk 5 yılın sonunda kapsamdaki markalar performans denetimine tabi tutulurken, performans düzeyi istenilen seviyenin üstündeki markalara ilave 5 yıl destek daha veriliyor.

# Gebze ve Dilovası'nda hortum sanayi kuruluşlarına zarar verdi

**K**ocaeli'nde Körfez ilçe'de Gebze ve Dilovası bölgesinde yaşanan olumsuz hava koşulları bir çok konut ve sanayi kuruluşunda zarara neden oldu.

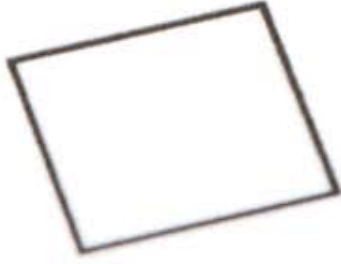
Körfez ilçesi'nde etkili olan şiddetli yağışla birlikte oluşan sel suları buradaki konteynerleri savurup, Marmara tersanesine ait yaklaşık 300 tonluk vinçi de Yüksek Hızlı Tren Hattı'na deviren hortum, Dilovası'nda da etkili oldu. Bir çok fabrikaların çatısını ve bacalarını uçurdu. Dilovası'nda oluşan hortum daha çok sahile yakın noktalardaki metalurji ve alüminyum tesislerinin çatılarına hasar verdi. Yaklaşık 5- 6 dakika boyunca etkili olan hortum daha sonra etkisi kaybetti. Meteoroloji yetkilileri olumsuz

hava koşullarının sürebileceğini belirtirken bölgede bu konuda önlem alma çalışmaları sürdürülüyor. Konu ile ilgili kısa açıklama yapan Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, bölgede hasar tespit çalışmalarının başlatıldığını vurgulayarak, "Bir çok sanayi kuruluşumuzda maddi



hasarların meydana geldiğini öğrendik. Bu konuda hasar tesbit çalışmaları sürdürülüyor. Bizi en çok sevindiren bu hasarların meydana gelişinde herhangi bir can kaybının ve yaralamanın olmamasıdır. Olumsuz hava koşullarından etkilenenlere geçmiş olsun dilekelerimizi iletiyoruz." dedi.





# 'Plastik, Lastik, Kauçuk Çalıştayı' Eylülde yapılacak

Odamız tarafından 'Plastik, Lastik ve Kauçuk' sektörü hakkında bir sektör raporu hazırlanması planlanıyor. Bu kapsamda öncelikle, sözkonusu sektörün rekabet gücünü belirlemek ve geleceğine ışık tutmak amacıyla bir anket çalışması yapılıyor.

Firmanızın da içerisinde bulunduğu sektörün sorunlarını belirlemek ve çözüm önerileri geliştirmek amacıyla hazırlanan anketlerin doğru ve zamanında doldurulması çalışmalarımızın başarısı açısından son derece önemli.

Sözkonusu anket çalışmasından sonra sektör firmalarının davet edildiği bir çalıştayın Eylül ayında düzenlenmesi de öngörülmüyor. Çalışmaların sonunda Plastik, Lastik ve Kauçuk sektörlerinin oluşturdukları vizyon ve misyon doğrultusunda orta ve uzun vadeli stratejik planları ve yol haritaları belirlenecek. Sektörünüz için bir fırsat olan bu sürece katkı vermenizi bekliyoruz ve ilginizi rica ediyoruz.

## 1. İletişim Bilgileriniz:

Ad Soyad  
Şirket  
Ünvan  
Telefon  
Fax  
E-posta

## 2. İşletmenizin hukuki yapısı nedir?

- Şahıs Şirketi
- Limited Şirket
- Kolektif Şirket
- Anonim Şirket

## 3. Sektörünüzde firmanızın tanımı nedir?

- İmalatçı
- Alım - Satım
- Hepsi
- Diğer (lütfen belirtin)

## 4. Firmanız aşağıdaki sektörlerden hangilerine daha yakındır?

- Plastik
- Kauçuk
- Lastik
- Hepsi

## 5. Firmanızda kaç kişi çalışmaktadır?

- 1-9
- 10-49
- 50-99
- 100-249
- 250 ve üstü

## 6. Firmanızdaki tüm çalışanların eğitim durumlarını yaklaşık olarak değerlendiriniz. (%)

- İlköğretim
- Düz Lise
- Meslek Lisesi
- Meslek Yüksekokulu
- Üniversite
- Yüksek Lisans

7. Firmanızın toplam satışlarının yüzde kaçını ihracattır ?

8. Firmanızın satış kanal yapısını tanımlayan seçenekleri işaretleyiniz.

- Distribütör / Bayi / Acenta / Franchise kanalı  
(yurt içi ve yurt dışı kanal ortağı ile satış)
- Organize perakende kanalı  
(hipermarket / süpermarket zincirleri)
- Kurumsal (ticari) müşteriler kanalı  
(doğrudan satış - marka üreticileri veya private label)
- Kurum perakende zinciri kanalı  
(kurumun kendisine ait mağazaları/franchise mağazaları)

9. Firmanızın yazılı misyon, vizyonunu içeren bir doküman ve yazılı bir stratejik iş planı var mıdır?

- Hayır
- Evet; misyon, vizyon yazılı doküman
- Evet; misyon, vizyon yazılı doküman ve stratejik iş planı

10. Tüm kurumu içeren detaylı organizasyon şemanız var mıdır? Varsa görev tanımları yazılı mıdır?

- Hayır
- Evet, organizasyon şeması
- Evet, organizasyon şeması ve görev tanımları

11. Firmanızda çalışanlar için oryantasyon dışında eğitimler düzenlenmekte midir?

- Evet
- Hayır

12. İşletmeniz aşağıdaki hangi sertifikalara sahiptir? Lütfen belirtiniz.

- ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi
- ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi
- ISO 18001 OHSAS İşçi Sağlığı ve Güvenliği Sistemi
- Yok

13. Firmanızın iç denetim fonksiyonu var mıdır?

- Evet
- Hayır

14. Firmanızın stratejik faaliyetlerini gerçekleştirmek için yıllık bütçe çalışmaları yapılmakta mıdır?

- Evet
- Hayır

15. Tedarik zinciri stratejinizin firmanıza göre önceliklerini 1'den 10'a kadar sıralayınız. (1 en önemli olacak şekilde)

- Ürün/ Proses yenilikçiliği
- Pazara yeni ürünü hızlı sürebilme
- Kaynak/ Hammadde bulma etkinliği
- Ürün Kalitesi
- Üretim esnekliği/ etkinliği
- Üretim verimliliği ve maliyet etkinliği
- Teslimat süresi
- Lojistik etkinliği
- Müşteri hizmeti
- Tedarik zinciri toplam maliyet yapısı

16. Ürün tasarımı ve geliştirme stratejinizin firmanıza göre önceliklerini 1'den 5'e kadar sıralayınız. (1 en önemli olacak şekilde)

- Hızlı yeni ürün sunumu
- Düşük maliyetli ürün sunumu.
- Yenilikçi ürün sunumu
- Güvenilir, kaliteli ürün sunumu
- Müşteri ihtiyaçlarını karşılamaya odaklı ürün sunumu

17. Ürün fiyatlandırmanızı neye göre yapıyorsunuz? Uygun olanları işaretleyiniz.

- Rakiplerin fiyatlarına göre
- Pazarlama bölümünün yaptığı analizlere göre
- Yönetim kurulu kararlarına göre
- Hepsi
- Diğer

18. Rakiplerinizin faaliyetlerini takip ediyor musunuz? Evet ise nasıl takip ettiğinizi lütfen belirtiniz

- Hayır
- Evet

19. Firmanızdaki bölümlerin gelişme düzeylerini 1 ile 10 puan arasında aşağıda değerlendiriniz. (En yüksek puan 1, en düşük puan 10 olacak şekilde)

- Satış
- Ürün Geliştirme
- Pazarlama
- Marka Yönetimi
- İnsan Kaynakları
- Tedarik Zinciri Yönetimi
- Bilgi Yönetimi
- Kurumsal Yönetişim
- Stratejik Planlama, Kurumsal Performans Yönetimi ve Finans
- Perakende

20. Firmanızda müşteri memnuniyetini ölçüyor musunuz; ölçüyorsanız nasıl bir yöntem kullanıyorsunuz?

- Hayır, ölçmüyoruz
- Evet, anket ile
- Evet, ziyaretler ile
- Evet, diğer





# Eylül ayı fuarları

03.09.2014 07.09.2014	25.Uluslararası Züchex, Züccaciye Ev Eşyaları, Dekoratif ve Elektrikli Ev Gereçleri Fuarı	İstanbul	Life Media Fuarcılık A.Ş.
04.09.2014 07.09.2014	Agro Sivas Gıda Tarım ve Hayvancılık Fuarı	Sivas	Shov Fuarcılık Ltd. Şti
04.09.2014 07.09.2014	PROMOTÜRK-PROMOSYON 2014	İstanbul	Fiera Milano İnterteks Uluslararası Fuarcılık A.Ş.
04.09.2014 07.09.2014	5. Van İnşaat ve İnşaat Malzemeleri, Yapı Elemanları, İnşaat ve İş Makineleri ve Ekipmanları Fuarı	Van	Ajansasya Fuarcılık Org. Ltd. Şti.
04.09.2014 07.09.2014	Belediye İhtiyaçları, Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri ve Spor Tesisleri Fuarı	Van	Ajansasya Fuarcılık Org. Ltd. Şti.
04.09.2014 07.09.2014	Worldfood İstanbul 2014 22.Uluslararası Gıda Ürünleri ve Teknolojileri Fuarı	İstanbul	E Uluslararası Fuar ve Tanıtım Hizmetleri A.Ş.
04.09.2014 07.09.2014	IPACK 2014 29.Uluslararası Ambalaj, Paketleme ve Gıda İşleme Sistemleri Fuarı	İstanbul	E Uluslararası Fuar ve Tanıtım Hizmetleri A.Ş.
11.09.2014 13.09.2014	Ankiros 2014 12.Uluslararası Demir-Çelik ve Döküm Teknolojileri, Makine ve Ürünleri	İstanbul	Hannover Messe Ankiros Fuarcılık A.Ş.
11.09.2014 13.09.2014	Annofer 2014 11.Uluslararası Demir Dışı Metaller Teknolojileri, Makine ve Ürünleri	İstanbul	Hannover Messe Ankiros Fuarcılık A.Ş.
11.09.2014 13.09.2014	TURKCAST 2014 6.Döküm Ürünleri İhtisas Fuarı	İstanbul	Hannover Messe Ankiros Fuarcılık A.Ş.
11.09.2014 14.09.2014	CeBIT Bilişim Eurasia	İstanbul	Hannover Fairs Turkey Fuarcılık A.Ş.
11.09.2014 14.09.2014	Emlak 2014 - Konut İşyeri Satınalma, Kiralama ve Finansman Fuarı	İstanbul	1.SİNE Fuarcılık A.Ş. 2.İstanbul Fuarcılık A.Ş.
11.09.2014 14.09.2014	Niğde Tarım Fuarı 2014, Niğde Tarım ve Hayvancılık Fuarı	Niğde	Atlas Uluslararası Fuarcılık Reklam Org. Ltd. Şti
12.09.2014 14.09.2014	2.LIFE STYLE EXPO in İstanbul Fuarı	İstanbul	Globus Fuar Kongre Yönetimi ve Tanıtım Hizmetleri Ltd. Şti.
14.09.2014 17.09.2014	AAPG Amerikan Petrol Jeologları Derneği Konferans ve Fuarı 2014	İstanbul	İstanbul Restate Fuar Org. A.Ş.
18.09.2014 21.09.2014	2.Van Güneş Enerjisi ve Yenilenebilir Enerji Fuarı	Van	Ajansasya Fuarcılık Org. Ltd. Şti.
18.09.2014 21.09.2014	Avrasya Ambalaj 2014 - İstanbul 20.Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı	İstanbul	Reed Tüyap Fuarcılık A.Ş.
18.09.2014 21.09.2014	İSTANBUL GIDA-TEK 2014	İstanbul	Reed Tüyap Fuarcılık A.Ş.
18.09.2014 21.09.2014	12.Bayim Olurmusun? Franchising ve Markalı Bayilik Fuarı 2014	İstanbul	Medya Fors Fuarcılık A.Ş.
18.09.2014 21.09.2014	18.Uluslararası Isaf - Security Fuarı	İstanbul	Marmara Tanıtım Fuarcılık Org. Rek. ve Tic. Ltd. Şti.
18.09.2014 21.09.2014	18.Uluslararası Isaf - Fire & Rescue Fuarı	İstanbul	Marmara Tanıtım Fuarcılık Org. Rek. ve Tic. Ltd. Şti.
18.09.2014 21.09.2014	Agrotec'2014 18.Uluslararası Tarım ve Tarım Teknolojileri Fuarı	Ankara	İnfo Uluslararası Fuar Tan. Org. A.Ş.
23.09.2014 28.09.2014	BOAT SHOW 2014 34.Uluslararası İstanbul Boat Show Fuarı	İstanbul	UBM NTSR Fuar ve Gösteri Hizmetleri A.Ş.
23.09.2014 28.09.2014	Diyarbakır 4.0to Show Fuarı 2014	Diyarbakır	Tüyap Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş.
24.09.2014 28.09.2014	Adana 8.Mobilya - Dekorasyon Fuarı 2014	Adana	Tüyap Adana Fuarcılık A.Ş.
25.09.2014 27.09.2014	9.Trakya Tarımtex Fuarı 2014	Kırklareli	Renkli Fuarcılık Ltd. Şti.
25.09.2014 27.09.2014	IDME-Afet Yönetimi Fuarı	İstanbul	Trio İstanbul Fuar Yapım A.Ş.
25.09.2014 28.09.2014	ISSA / Interclean İstanbul Endüstriyel Temizlik Teknolojileri ve Hizmetleri Fuar ve Konferansı	İstanbul	UBM NTSR Fuar ve Gösteri Hizmetleri A.Ş.
25.09.2014 28.09.2014	AIREX -İstanbul Airshow 10.Uluslararası Sivil Havacılık ve Havalimanları Fuarı	İstanbul	MİNT Fuarcılık ve Organizasyon A.Ş.
25.09.2014 28.09.2014	10.Uluslararası LED & LED Aydınlatma Fuarı	İstanbul	Marmara Tanıtım Fuarcılık Org. Rek. ve Tic. Ltd. Şti.
25.09.2014 28.09.2014	3.Elektronist Fuarı	İstanbul	Marmara Tanıtım Fuarcılık Org. Rek. ve Tic. Ltd. Şti.
25.09.2014 28.09.2014	Avrasya Asansör Fuarı	İstanbul	1.SİNE Fuarcılık A.Ş. 2.İstanbul Fuarcılık A.Ş.
25.09.2014 28.09.2014	2.SANTEK'14 Doğu Marmara Sanayi ve Teknoloji Fuarı	İzmit	Anadolu Expo Fuar Ticaret Ltd. Şti.





# TOBB TÜRKİYE FUAR REHBERİ

**4 YILDIR  
ANADOLU BASIN  
MERKEZİ TARAFINDAN  
HAZIRLANMIŞTIR.**

***YERİNİZİ ŞİMDİDEN  
AYIRTINIZ.***



[info@anadolubasinmerkezi.com](mailto:info@anadolubasinmerkezi.com)

Tel: 0312 496 01 09 - 496 01 37



## Kocaeli Sanayi Odası'nın iftarı yapıldı



KSO'nun Geleneksel iftarından genel bir görüntü.

Kocaeli Sanayi Odası'nın geleneksel iftar yemeği, kendi sosyal Tesisleri olan Clup Bithynia Restaurant'ta gerçekleştirildi.

KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu'nun ev sahipliğinde düzenlenen KSO Geleneksel İftarına Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkan Yardımcısı Zekeriya

Özak, Körfez Ticaret Odası Başkanı Mustafa Efe, KSO Meclis Başkanı Hasan Tahsin Tuğrul, İl Müftü Yardımcısı İlyas Öztel, GOSB Başkanı Vahit Yıldırım, İMES OSB Başkanı Süheyl Erboz, KSO Yönetim Kurulu üyeleri, Sanayiciler, Kadın girişimciler, Genç girişimciler ve KSO çalışanları katıldılar.



KSO'nun geleneksel iftarına Gen Girişimler Kurulu Başkanı Atalay Kaya ve sanayiciler görülüyor.



KSO'nu Geleneksel İftar yemeğine Penbe Arslan Başkanlığındaki Kadın Girişimciler Kurulu da katıldı.



KSO Başkan Yardımcısı Çınar Ulusoy, Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Böyet, Has Çelik Başkanı A.Naci Faydası çok görülüyor.





KSO İftarında İl Müftü Vekili İlyas Öztel Dua yaptı.

KSO Çalışanları Egemen Mert, Şehittin Çoker, Hüsnü Bayraktar Av. Oktay Köse, Necmettin Bayraktar, Atilla Yeldan, Aydın Kılınc ve Aytuğ Akyıldız.



Büyükşehir Belediye Başkan Yrd. Özak, KTO Başkanı Efe, KSO Meclis Başkanı Tuğrul, İl Müftüsü Y.Öztel, Sanayici Sedat Açıldı, İMES OSB'den Süheyl Erboz



KSO'daki iftar yemeğinde İl Müftü Yardımcısı İlyas Öztel, dua yaptı. KSO Başkanı Zeytinoğlu'da yaptığı kısa açıklamada geleneksel iftarlarında İl Potokol üyeleri, Oda Meclis üyeleri, Komite üyeleri, kadın ve genç girişimciler ve çalışanları ile bir araya geldiklerini vurgulayarak, "Ben buradan tüm İslam aleminin mübarek Ramazan ayını kutluyor, önümüzdeki Ramazan Bayramının ülkemize ve tüm İslam alemine hayırlara vesile olmasını diliyorum. Şu anda zor dönemlerden geçiyoruz ancak Türkiye bunun altından kalkacaktır."

## Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi'nde iftar

Kocaeli Sanayi Odası'nın Sosyal Projesi olan Bizimköy Engelliler Üretim Merkezinde Vakıf Müdürü Hüsnü Bayraktar'ın organizesi ve Metraco firmasının katkılarıyla tüm çalışanların katılımı ile iftar programı yapıldı.

Akmeşe yolu üzerinde yer alan Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi'nde düzenlenen iftar programı için Vakıf Merkezi Müdürü Bayraktar ve ekibi mükemmel bir hazırlık yapmıştı. Oldukça zengin bir menünün yer aldığı İftar tüm engelli çalışanlarla birlikte neşe içinde yapıldı.



Kocaeli Sanayi Odası, Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi çalışanları kendi tesislerinde düzenlenen iftar programına büyük ilgi gösterdiler.



Kocaeli Sanayi Odası'ndan Şehittin Çoker, Seçkin Ökte, Murat Özer, Elif Nebilir ve yeğeni Can birlikte iftar yaptılar.



Bizimköy Engelliler Üretim merkezi çalışanlarından bir grup iftar masasında görülüyor.



Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi İdari işler sorumlusu Orhan Altun, Semih Korkmaz, Havva Üçüncü, Zeynep Pınarlı, Metraco Firması temsilcisi Cesim Bildirici görülüyor.



[sağlık ▶

# SHAPE, kalbinize iyi gelecek

**Hepimizde 'damar sertliği' var. Ancak hiçbirimiz kalp damarlarımızın, yıllar içinde sertleşen tabakasında hangi bölgeden, ne zaman bir çatlama/kırılma olacağını ve damarımızı tıkayacağını bilmiyoruz. Tam da bu noktada SHAPE adlı kalp tarama programı, damar sertliğinin erken dönemde fark edilmesini ve böylece kalp krizi riskini önemli ölçüde azaltmayı hedefleyerek hayat kurtarıyor.**

Bugün dünyadaki en önemli ölüm sebeplerinden biri kalp hastalıkları. Öyle ki, dünyada yaklaşık her üç kişiden biri kalp krizi sonucu hayatını kaybediyor. Koroner kalp hastalığından ölenlerin ise yüzde 25'i hayatları boyunca bu durumdan habersiz yaşıyorlar. Tüm bunlar, kalp krizi geçirme riskini önceden öngörecektir güvenilir bir sistemin ne denli önemli olduğunu ortaya koyuyor. Bugünkü tanıya yönelik olarak kullanılan kalp krizi riski taramalarında, risk faktörleri belirlenerek uygun bir tedavi programı oluşturulurken; SHAPE kalp tarama programında ise, damar sertliğinin (ateroskleroz) belirlenmesine ve alınacak önlemlerle tedavi edilmesine odaklanan bir yaklaşım öne çıkıyor.

-SHAPE tarama yöntemiyle 'kalp krizi' riski nasıl belirlenebiliyor?

Kalp krizi, kalbi besleyen damarlardaki darlığın yıllar içindeki gelişimine paralel olarak ortaya çıkan bir durum. Zaman içinde damardaki tabakanın çatlaması ve kırılmasıyla, o bölgeye biriken kanın pıhtılaşma da-

mar yolunu tıkamaması sonucu gelen kalp krizinde, damar boyunca 'hangi bölgede' ve 'ne zaman' bir çatlama/kırılma olacağını öngörmek mümkün değil. Anadolu Sağlık Merkezi Kardiyoloji Uzmanı Prof. Dr. Nevrez Koylan, damar sertliğinin her insanda olduğuna ve asıl öldürücü olanın bu değil; belirsiz zamanda gelen çatlama/kırılma sonucu oluşan pıhtının yarattığı tıkanıklık olduğuna dik-

kat çekiyor. Bu noktada en akla yatkın sistem olan Koroner Kalsiyum Skorlaması'nın tek başına yeterli bir yaklaşım olmadığını da hatırlatarak...

Normal sağlıklı bir insanın koroner damarlarında kalsiyum birikimi (kalsiyum skoru) '0' olarak kabul ediliyor. Koroner damarlarda kalsiyum bulunması, kalp krizi ihtimali bulunacak ölçüde damar sertliği (koroner ateroskleroz) varlığının habercisi olup, bu damarlardaki kalsiyum birikiminin miktarı ne kadar fazlaysa kalp krizi riski de o kadar artıyor. Damar sertliğinin erken dönemde damar görüntüleme yöntemleriyle fark edilmesinin, risk faktörlerini



minimize ederek kalp krizi riskini önemli ölçüde azalttığını söylemek mümkün. Prof. Dr. Koylan tam da bu noktada SHAPE'in, Kroner Kalsiyum Skorlaması'nı da içine alan ileri bir kalp krizi önleme ve düzeltme programı olduğunu anlatıyor:

"SHAPE, Society for Heart Attack Prevention and Eradication (Kalp Krizini Engelleme ve Düzeltme Derneği)'in, kalp krizini önlemek için öngördüğü bir kılavuz. Dernek, bunu uygun şekilde hayata geçirebilecek merkezleri akredite ediyor. Anadolu Sağlık Merkezi de bugün, kalp krizini önleme açısından SHAPE algoritmasını çok rahat bir şekilde kullanıyor, hastaya kalp krizi geçirme riskini net bir şekilde yüzde olarak veriyor ve belirtilen bu riski azaltmak için neler yapılabileceğini bir yol haritası olarak paylaşıyor."

"SHAPE'in sonuçlarına göre; sağlıklı olduğu düşünülen her 100 kişiden 30-40'ı önlem alınması gereken düzeyde riskliken; yüzde 5-10'u ise tedavi gereken ciddi koroner kalp hastalığına sahip."

-SHAPE, yüzde yüz güvenilir sonuç veriyor mu?

SHAPE bir risk belirleme algoritması ve tüm risk belirleme algoritmalarında olduğu gibi belirli bir yanılma payına sahip. Ancak, Anadolu Sağlık Merkezi Kardiyoloji Uzmanı Dr. Gürsel Ateş, mevcut literatür bulguları ışığında halen kalp krizi riskini gerçeğe en yakın tespit eden yöntemin SHAPE algoritması olduğunu altını çiziyor. Bunu ise bir örnekle şöyle açıklıyor: "SHAPE doğru uygulandığında son derece ilginç sonuçlar veren bir tarama programı. Örneğin, kolesterolü 290 olan bir hastaya kolesterol düşürücü tedavi uygulanmayıp, kolesterolü 220 olan başka bir hastaya kolesterol düşürücü tedavi uygulanabiliyor.

Çünkü burada tedavi edilen kolesterol değil, 'risk'tir.' SHAPE yöntemiyle kalp krizi geçirme riski tespit edilip, sorumlu risk faktörleri uygun şekilde düzeltilindiğinde, kalp krizi ölümleri yarıya yakın oranda azaltılabilir.



Dr. Ateş, SHAPE'in hastalara sağladığı asıl büyük faydanın, kalp krizi riski belirlendikten sonra ortaya çıktığını söylüyor. Bu aşamadan sonra riske

Erişkinlerin yüzde 50'sinde Koroner Arter hastalığının ilk belirtisi kalp krizi, yüzde 25'inde ise ani kalp ölümüdür. Dolayısıyla insanların ancak yüzde 25'i kalp krizi geçirmeden veya ani ölümlerle karşılaşmadan koroner kalp hastası olduğunu öğrenebilir.

### Kalp krizi için kimler daha fazla risk altında?

- 60 yaş üstü kadınlar ve 50 yaş üstü erkekler
- Diyabet (şeker) hastaları
- Sigara içenler
- Kan yağları/kolesterolü yüksek olanlar
- Doğum kontrol hapı kullananlar
- Bir başka damar hastalığı olanlar

neden olan faktörlerin belirlenerek gerekli önlemlerin alındığına dikkat çeken Dr. Ateş, "Bu sayede bir yandan risk faktörleri azaltılırken; aynı zamanda koroner kalp hastası olup da bunun farkında olmayan kişilerin de belirlenmesi sağlanmaktadır" diyor.

Dr. Ateş, SHAPE'in sağladığı en önemli avantajlardan biri olarak şuna işaret ediyor: "Kalsiyum skorlaması sıfır olan bir kişinin, dört yıl içinde bir kalp krizi geçirme riski neredeyse sıfıra iniyor. Bu yüzden sıfır skorlu bir hastamızın en fazla dört yılda bir kalsiyum skorlamasını tekrar yaptırmasında fayda var. Çünkü bu dört yıl içinde kalsiyum birikmesi artmışsa, uygun tedavi planıyla daha fazla artmasının önüne geçilmeli, olası bir damar sertliği gelişimi önlenmelidir."

"SHAPE ve kalsiyum skorlamasındaki amacımız, damar sertliği dediğimiz hastalığın ilerlemesi hakkında bilgi sahibi olmak ve olası bir kalp krizi riskini düşürmek açısından gerekli tedbirlerle bir tedavi planı oluşturmaktır."

İşlem ne kadar sürüyor?

Prof. Dr. Koylan, kalp krizi riskinin belirlenmesinde en güvenilir öngörülerini sunan SHAPE'in 40 yaşından itibaren yaptırılmasını öneriyor. İşlem aslında basit bir kan testi, Kroner Kalsiyum Skorlaması ve bütün hazırlıklar dahil 15 dakika sürüyor.

Öncelikle FRAMINGHAM algoritmasıyla kalp krizi riski ön taraması yapılıyor ve hastayla ilgili pek çok parametre (yaş, cinsiyet, kolesterol, diyabet öyküsü, hipertansiyon varlığı gibi) sorgulanıyor. Çok kesitli bilgisayarlı tomografiyle koroner kalsiyum skorlaması yapılıyor. Uygulanan röntgen süresi ise sadece iki kalp atımı süresi kadar ve oldukça düşük bir dozda. Dr. Ateş ise, kalsiyum skorlamasında herhangi bir ilaç verilmediği için özellikle böbrekler açısından sakıncalı bir durum olmadığına da dikkat çekiyor.

-SHAPE kişiye özel bir tedavi planlamasına olanak sağlıyor

SHAPE'in bir tedavi programı içermediğinin altını çizen Prof. Dr. Koylan, "SHAPE programına uygun olarak risk belirlenmesi yapıldıktan sonra sonucu değerlendiriyor, kişiye özel bir korunma ve tedavi programı planlayarak hastamızla paylaşıyoruz." diyor.



## 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 ve Seda Aydın  
ykanpara@abigemdm.com.tr; saydin@abigemdm.com.tr

### Ticari ve Teknolojik İşbirliği Teklif ve Talepleri

#### BRFR20140619002 Fransız Firmanın PET Preform Üreticisi Arayışı

20 yıla yakın bir süredir faaliyet gösteren Fransız firma üretmekte olduğu 5 galonluk (18,9 lt) şişelerde kullanmak üzere pet şişe ham maddesi (PET preform) üreticileriyle temasa geçmek istemektedir. 2014 ün sonlarına doğru polikarbon şişelerin yasal olarak yasaklanacağından dolayı firma da PET şişe kullanılması söz konusu olmuştur. Fransız firma bu bağlamda ilgili partnerler le taşeronluk bağlamında iş birliğine gitmek istemektedir. Potansiyel partnerin sağlayacağı PET preform ların her bir 5 lik galon için minimum 700 gram olması gerektiği belirtilmiştir.

#### BRPL20140522002 Sigara Üreticisi Polonyalı Firmanın Tedarikçi Arayışı

1934 ten bu yana tobacco ürünleri (sigara, sigara kağıdı, sigara sarım aparatları, puro) üreten firma, ürünlerinin üretiminde kullanılabilecek materyaller aramaktadır. Bu materyallerin tedarikini ve üretimini sağlayabilecek firmalarla üretim anlaşması kapsamında işbirliğine gitmek istemektedir.

#### BRSI20140611001 Sloven Firmanın Çelik Malzeme Tedarikçisi Arayışı

Çelik bileşenler üzerine üretim yapan ve bu konuda uzmanlaşan Sloven firma ayda 50-100 ton aralığında çelik materyal temin edebilecek tedarikçiler aramaktadır. Çelik materyal ile kast edilenler; U, HEA, HEB, IPE, L profilleri, tüpler, metal levhalar şeklinde ifade edilmektedir. 22 yıllık bir deneyime sahip Sloven firma ilgili birçok sertifikaya da - ISO 3834, EN 1090 sahiptir.

**TOSE20140307001 Taşınabilir Bataryalar İçin Veri Yönetim Sistemi İle Bağlantılı, Akıllı Atık Sınıflama Sistemi**  
İsveçli KOBİ, verimli veri yönetim sistemi ile bağlantılı, atık batarya sınıflama sistemi geliştirmiştir. Nesne tanımlama sistemi ve yapay zekâ ile veri koleksiyonu kullanarak değerli raporları ve analizleri atık kimyasal malzemelere, üreticilere ve markalara göre ayırır. KOBİ, atık yönetimi ile ilgili araştırma ortaklar bulup, sistem gelişimini devam ettirmek istemektedir. Teknik destekli ticari anlaşma, teknik ortaklık, araştırma ortaklığı anlaşması veya ticaret anlaşması yapabilirler.

#### TOIT20140418001 Yenilikçi, Değişik Farklı Uygulama Alanları Bulunan Elektrikli Isıtma Tekstil

İtalyan PMI çok katmanlı tekstil geliştirmiştir. Bu tekstil, elektrik ile termal enerji üretmektedir. Malzeme, özel tekstil yapısı ve modern bitirme teknikleri kullanarak yüksek verimli ve çok amaçlı ısı üretimine izin vermektedir. Kullanıldığı uygulamalar: Sürdürülebilir yapılar, yol taşıma, endüstriyel ısıtma, sağlık ve benzeri birçok konu. Teknik ortaklık aranmaktadır.

#### 13 AT 0105 3S9Y Entegre Biokütle Yakıtlı Kurutma Prosesli Çoklu Biokütle Isıtma Tesisi

Avusturyalı KOBİ, yüksek verimli, küçük ayak izli, çoklu biokütle ısıtma tesisi ile %85'in üzerinde verime çıkmıştır ve buna entegre mekanik kurutma prosesi eklemiştir. Tesis kurulum maliyetleri konvansiyonel tesislerin maliyetlerinin %50'nin bile altına olmaktadır. Performans değişkenleri 400kW'dan 100 MW'a kadar tasarlanmıştır. Elektrik üretmek için bir modülü de vardır. Finansal ortaklar veya lisans alacak ortaklar aranmaktadır.



# Yükseklere tutkunuz!..

Son 10 yıldaki istikrarlı büyümemizle Türkiye'nin en büyük 50 şirketinden biri olduk.

Yükselişimiz yeni Genel Müdürlük binasında devam edecek...

 **GÜBRETAS**

**YENİ  
ADRESİMİZE  
TAŞINDIK**

**GÜBRE FABRİKALARI T.A.Ş.**

Nida Kule Göztepe İş Merkezi  
Merdivenköy Mah. Bora Sk.  
No: 1 Kat: 12-30-31  
34732 Kadıköy / İstanbul

Tel: (0216) 468 50 50

Faks: (0216) 407 10 11

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



**GÜBRETAS**  
Tarım Kredi Kooperatifleri  
iştirakidir.





HYUNDAI

NEW THINKING.  
NEW POSSIBILITIES.



Şehre  
duyduğun aşk  
BÜYÜKSE,  
Hyundai i10  
sana göre.



i10

Yaşadığın şehri seviyorsan, her köşesini keşfetmelisin. Hyundai i10, tüm detaylarıyla şehrin tadını doya doya çıkarman için tasarlandı. Geniş iç hacmi, ekonomik yakıt tüketimi ve şehir içi sürüş konforunu artıran donanım özellikleriyle Hyundai i10 şehre duyduğun aşkı daha da büyütecek.

hyundai.com.tr facebook.com/hyundaiturkiye twitter.com/hyundaiturkiye

Hyundai i10 modellerinin ortalama yakıt tüketimi 4.7-6.2 lt/100 km ve CO<sub>2</sub> salınımı 108-142 g/km arasında değişmektedir.

