



*"Dolar ve euro'nun eşitlenmesi şaşırtıcı olmayacak.
Olaganüstü bir dönemde olağanüstü önlemler gerekebilir" diyen*

KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu:

İhracatta selektif ve geçici teşviği gündeme almalıyız



DUAYEN SANAYİCİ AHMET ARKAN

TEMEL FELSEFEM 'HAK ETMEK' OLDU...



Aslan Çimento Genel Md. Yrd.
Ertuğrul AKDAŞ:

**ÇİMENTO SEKTÖRÜ
2015'TE YÜZDE 5
BÜYÜYECEK**



İSU Genel Müdürü
İlhan BAYRAM:

**ATIK SUDA SANAYİCİLERLE
İŞBİRLİĞİ YAPMAYA
HAZIRIZ**



Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı
Fikri IŞIK:

**2015 YEŞİL, YENİLİKÇİ VE
TEKNOLOJİK ÜRÜNLERDE
HAMLE YILI OLACAK**

ARAŞTIRMA

**SERAMİK VE CAM SEKTÖRÜ
İHRACAT VE SATINALMA
FİRSATLARI İLE BÜYÜYOR**

FORUM

**2015 BEKLENTİLERİNİ ANLATAN
SANAYİCİLERE GÖRE 2015'TEN
UMUT VAR**

YENİLİK

**TÜRKİYE'NİN İLK OTOMOBİL DÖVME
KRANK ÜRETİMİ KANCA TARAFINDAN
GERÇEKLEŞTİRİLDİ**

YÜRÜYELİM ARKADAŞLAR

YANINIZDA AKBANK VAR

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

444 23 23

www.akbank.com

AKBANK

sizin için



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 Çiğçinoğlu

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: 11.02.2015

İçindekiler

- 2 Başkanın: İhracatta selektif ve geçici teşviği gündeme almamız
- 4 KSO yine 'mükemmel oda' kategorisinde
- 6 KSO 32. Meslek Komitesi: Cam Seramik Sanayi Grubu
- 12 İnceleme: Yunanistan krizi euro krizine dönüşür mü?
- 13 Forum: 2015 Ekonomik Beklentiler
- 20 Araştırma: Limanlar
- 26 Teknoloji üretiminin yeni üsleri: Ar-Ge Merkezleri
- 34 Finans piyasalarının yeni ve riskli enstrümanı: Forex
- 37 Kocaeli Sanayi Odası Meclis Toplantısı
- 42 Yenilik: Türkiye'nin ilk otomobil dövmek üretimi, Kanca tarafından devreye alındı
- 43 Teşvik: Yerli ve yenilikçi ürünlere destekler somutlaşıyor
- 44 Haber: TOBB KOBİ Bilgi Sitesine ilgi büyük
- 45 Etkinlik: Taşıt araçları ve yan sanayi meslek komitesi, sektörün istihdam türünü belirlemek amacı ile toplandı
- 46 Toplantı: 11'inci Kocaeli Odalar Müsterek toplantısı yapıldı
- 48 Araştırma: Kocaeli'de sanayinin ocak ayı kapasite kullanımı yüzde 70,9 oldu
- 49 Etkinlik: Kimya sanayicileri, TOBB'da buluşarak sorunları tartıştı
- 50 Girişimciler: Kocaeli Genç Girişimciler Kurulu üyelerine eğitim
- 52 Marka, 2015'te 13.5 milyon liralık karşılıksız destek verecek
- 53 Yetkilendirilmiş Yükseklik Sertifikası ve Onaylanmış Kişi Statü Belgesi Eğitimi tamamlandı
- 54 Duayen Sanayici Ahmet Arkan: Herşeyin başı hak etmek
- 60 Fuar: 'Geleceğin üretim sistemleri' Win Automation Fuarında buluşacak
- 62 Etkin Finansal Yönetim Semineri'nde 'firma değerlendirme' ele alındı
- 63 Sağlık: Anadolu Sağlık Merkezi Dr. Akpınar: Doğal yaşamdan uzaklaşmak alerjiyi tetikliyor
- 64 ABİGEM

Reklamlar

- 09 Trakya Cam Sanayii AŞ.
- 25 DP World Yarımcı Liman İşletmesi
- 36 Destek Menkul Değerler
- Ön Kapak içi Akbank
- Arka Kapak İçi Win Eurasia Automation Fuarı
- Arka Kapak Aslan Çimento AŞ.



1 dolar ile 1 euro'nun eşitlenmesinin artık şaşırtıcı olmayacağını söyleyen Başkan Zeytinoğlu:

İhracatta selektif ve geçici teşviği gündeme almalıyız

Kocaeli Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu küresel güçlerin merkez bankalarının ardısıra yeni adımlar attığını belirterek Türk ekonomisinin bu adımların olası sonuçlarına göre hareket edebilecek tarzda esnek önlemlerle desteklenmesi gerektiğine dikkat çekti. Paritelerdeki gelişmelerin önemine işaret eden ve önümüzdeki süreçte 1 dolar ile 1 euro'nun eşitlenmesine şaşırmamak gerekeceğini vurgulayan Ayhan Zeytinoğlu; böyle bir durumun ihracat ve ithalatın planlanan trendlerinde değişikliklere yol açabileceğini, Türkiye'nin makro ekonomik dengelerinin de böyle bir gelişmeden fazlasıyla etkilenebileceğini söyledi.

Türkiyede yerleşik sanayinin dolarla hammadde alıp euro ile ihracat yaptığını, bunun değişmesinin yapısal olarak mümkün olmadığını vurgulayan Ayhan Zeytinoğlu "Böylesi bir gelişme bizim üretici ve ihracatçılarımız açısından sürdürülebilir olmaz. Kalıcı tahribat yaratır. Dolar euro paritesindeki bu gidişin sürekliliğini tahmin etmek de mümkün değil. Ancak bu eğilim bir süreklilik kazanırsa özellikle ihracatçılar için selektif ve geçici bir kur teşviği ihtiyacı ortaya çıkar." şeklinde konuştu.

Avrupa Merkez Bankası'nın tahvil alımlarına başlamasının yanı sıra ABD Merkez Bankası'nın da faiz artırımı için gün saymasının gelişmekte olan ekonomilere etkilerinin özellikle önümüzdeki dönemde çok yakından takip edilmesi gerektiğini kaydeden Ayhan Zeytinoğlu; "Biz aslında özellikle kurların piyasada belirlenmesi ve herhangi bir müdahalede bulunulması taraftarıyız. Ancak ortada sıradışı bir durum var. Bu nedenle genel görüşlerimizde bir değişiklik olmamasına karşın bu özel dönemlere mahsus olmak üzere gerekirse örneğin 3 aylık bir dönem için ekstra önlemler alınmalıdır." şeklinde konuştu.

Ayhan Zeytinoğlu dolar euro kurunun eşitlenmesi durumunda Türkiye'de üretilen ihraç mallarının genel fiyat seviyesinin de pahalılaşacağına işaret ederek "Bu durum euro ile girdi temininin sağlanması halinde bir avantaja dönüşebilir. Ancak bu mümkün görünmüyor." şeklinde konuştu.

Başkan Zeytinoğlu yeni yılın ilk aylarında genel ekonomik performansla ilişkin olarak da bir dizi değerlendirmede bulundu:

İŞSİZLİK

Ekim ayı işsizlik oranı yüzde 10,4 oldu. Ekim ayında işsizlik oranı bir evvelki aya göre 0,1 puan azaldı. Mevsim etkilerine bağlı olarak işgücüne katılımdaki gerilemenin etkisini görüyoruz.

BÜTÇE

Aralık'ta 11,3 milyar TL açık verdik. 2014 yılında bütçe 22,7 milyar TL açık verdi. Bütçe giderleri 448,4 milyar TL, Bütçe gelirleri 425,8 milyar TL oldu.

Bütçeyi Orta Vadeli Programla uyumlu olarak kapattık. Maastricht kriterlerinin oldukça altında olduğu için çok başarılı buluyoruz. Bu bütçe, mali disiplinden vazgeçmediğimizin bir göstergesidir.

Ancak sık sık hedefimizin denk bütçeyi yakalamak olması gerektiğini vurguluyoruz. Reel sektör olarak bizlerin faizleri düşük seviyeden kullanması bakımından Hükümetimizin açık vermemesini istiyoruz. Bütçe gider kalemlerimiz enflasyon kadar artsaydı 10 milyar TL daha eksik açık verirdik. Açık vereceksek de altyapı yatırımlarına ve Ar-Ge'ye harcayarak verelim düşüncesindeyiz.

KAPASİTE KULLANIMI

Kapasite kullanımı Türkiye ölçeğinde yüzde 73,7, Kocaeli'de yüzde 70,9 oldu. Kocaeli'nde kapasiteler geçen aya göre 0,1 puan ve geçen yılın aynı ayına göre ise 0,4 puan artış gösterdi. Türkiye genelinde ise kapasite kullanım oranları Ocak ayında 73,7 olarak belirlendi. Türkiye'de geçen aya göre 0,9 puan azalış, bir önceki yılın aynı ayına göre 0,2 puan azalış gösterdi. Türkiye'de kapasite kullanım oranları azalırken, Kocaeli'nde az da olsa bir artış gerçekleşti.

FAİZ

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, 20 Ocak'ta gerçekleştirdiği Para Politikası Kurulu (PPK) toplantısında, politika faizini yüzde 8.25 seviyesinden yüzde 7.75 seviyesine çekerek, yarım puanlık faiz indirimi yaptı.

Ancak bu indirimler piyasaya yeteri kadar yansımadiği için reel sektör bu faizleri kullanamıyor ve yatırım yapamıyor. Sanayiciler olarak kredi faizlerini etkileyecek olan gecelik borç verme faiz oranının düşürülmesi gerektiğine inanıyoruz. Faiz kaynaklı maliyetlerin yüksekliği yatırımların önüne bir engel olarak çıkıyor

DIŞ TİCARET

Aralık ayı ihracatı 13,3 milyar dolar oldu. Aralık ayında; ihracat geçen yılın aynı ayına göre yüzde 1,2 arttı, ithalat yüzde 5,6 azalış gösterdi.

Yıl geneline baktığımızda Orta Vadeli Planda (OVP) öngörülen 160,5 milyar dolar ihracat hedefinin gerisinde kalsak da 157,7 milyar dolar ihracata ulaştık. 2014 yılında ihracatımız

Kocaeli’de üretim ve Kocaeli’de vergi ödemesi bizi daha çok sevindirir

2014 yılı Kocaeli Vergi Gelirleri açıklandı. Maliye Bakanlığı’nın verilerine göre Kocaeli, 2014 yılında 39,5 milyar TL vergi ödedi. Böylece, İstanbul’dan ve İzmir’den sonra toplanan vergilerin yüzde 11,2’sini karşılayan üçüncü il oldu.

Türkiye vergi gelirlerinin yüzde 8 arttığı bir dönemde; Kocaeli’nin vergi gelirleri yüzde 2.7 düşüşle 40,6 milyar TL’den 39,5 milyar TL’ye geriledi.

İlimizde toplanan vergilerde ciddi bir erozyon olduğunu görüyoruz. Bu sene İlimizdeki Petro kimya sanayinde faaliyet gösteren üyelerimiz başka şehirlerden ithalat yaptı. Dolayısıyla İlimizde toplanan vergilerde 5 milyar TL civarında bir kayıp yaşandı.

2015 yılında TÜPRAŞ’ın yeni yatırımı ile satışlarının yükselmesini ve dolayısıyla tahakkuk eden verginin artmasını bekliyoruz.

Şunu da söylemeliyiz ki nüfusumuzun artmasına ve vergi gelirimizin düşmesine rağmen, 2014 yılında kişi başına ödediğimiz 22.991 TL ile Türkiye genelinde açık ara en fazla vergiyi yine İlimiz ödüyor.

2013 yılına göre yüzde 3,9 artış gösterirken, ithalatımız binde 4 azalış gösterdi. Dış ticaret açığı ise yüzde 15,4 düştü. Bu nedenle, 2014 yılı cari açığının 45 milyar doların altında olabileceğini öngörüyoruz.

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) verilerine göre Ocak ayında; Türkiye’nin ihracatı geçen yılın aynı ayına göre yüzde 9,8 düşüşle 10,8 milyar dolar olarak gerçekleşerek yıla ciddi bir düşüşle başladı. 2015 yılı Orta Vadeli Programda öngörülen ihracat hedefimiz 173 milyar dolar.

Çevremizdeki ülkelerin durumundan ve paritedeki düşüklükten kaynaklı ihracatımızdaki gerilemenin yıl içerisinde tekrar yükselişe geçmesini umuyoruz.

Kocaeli Gümrüklerine göre Ocak ayında; ihracat 1,4 milyar dolar, ithalat 3,1 milyar dolar oldu. Türkiye genelinin aksine ilimizde ihracat Ocak ayında yüzde 2,8 arttı. İhracattaki bu artışta otomotiv ihracatındaki yüzde 77 düzeyindeki artış etkili olmuştur. Otomotivin ihracatımızdaki payı yüzde 40-45 düzeyinde. İthalat ise 2011 yılından bu yana en düşük seviyeye geriledi. Petrol fiyatındaki düşüşün yansımalarını görüyoruz. Bu hem Kocaeli, hem Türkiye’nin cari açığına yansıyacak bir gelişme olarak önem taşıyor.

TİM’in rakamlarına göre Kocaeli ihracatı 913 milyon dolar ile sıralamada Türkiye ikincisi oldu. TİM’e göre de ilimizin ihracatı geçen yıla göre yüzde 8,2 artmış görülüyor.

ENFLASYON

Yıllık enflasyon Ocak ayında; TÜFE’de yüzde 7,24, ÜFE’de yüzde 3,28 oldu.

Aylık değişim TÜFE’de yüzde 1,10, ÜFE’de binde 33 artış şeklinde gerçekleşti. Sanayi üretimindeki yavaşlamanın etkisini ÜFE’de bir derece gördüğümüzü düşünüyoruz.

ÜFE’nin içinde özellikle petrole dayalı ciddi gerilemenin belirgin etkisi dikkati çekmektedir.

TÜFE tarafında ise özellikle çekirdek enflasyon ile ilgili H ve I endeksinde beklenen düzeyde bir iyileşmenin oluşmadığı anlaşıyor. Gıda tarafında da olumsuz seyrin sürdüğünü görüyoruz.

Yüzde 8,17 olan 2014 yılının yıllık enflasyonuna göre yüzde 7,24’e gerilemiş olması 2015 yılı beklentimizin yüzde 7’nin altı olacağına, hatta yüzde 5’lik enflasyon hedefini yakalayabileceğimize işaret ediyor.

Ancak; petrol fiyatları ve döviz artışından kaynaklı nedenlerle yüzde 5’lik hedefe ulaşmamız zorlaşabilir.

ÜFE bu kadar düşükken TÜFE’nin yüksek seyretmesi makasın oldukça yüksek kaldığı anlamına geliyor. Bu durum Merkez Bankasının özellikle tüketim yönlü sıkı para politikasını zorunlu kılabilen. Tüketim tarafında görece daraltıcı bir uygulama var iken üretim tarafında ise canlandırma politikasının gerekli olduğunu düşünüyoruz.

Merkez Bankası yaptığı ara açıklamalar ile özellikle kur yönünde dalgalanmalara yol açtığını teyit ediyoruz. Ekonominin istikrarı için bu dalgalanmaların çok olumsuz olduğunu göz ardı etmemeliyiz. Şubat ayı itibarıyla mevcut Para Politikası anlayışına istinaden ciddi bir indirim gelmesi olasılığı düştü görünüyor.

EFEKTİF DÖVİZ KURU

Reel efektif döviz kuruna bakarsak; Ocak ayında 116,85 oldu. Ocak ayı endeksine göre TL yüzde 3,28 değer kazandı. Yaptığımız hesaplamaya göre; endeksin 100 olması halinde dolar 2,70 TL oluyor.





TOBB Akreditasyon sertifika töreni...

KSO yine 'mükemmel oda' kategorisinde

Geçen yıl çalışmaları tamamlanan ve denetimleri gerçekleştirilen 10. Dönem 39 oda/borsa ile akreditasyon sertifikalarını yenileyen 1, 2, 5 ve 7. Dönemden 54 oda/borsa; TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu'nun ev sahipliğinde, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık'ın da katılımıyla 29 Ocak'ta düzenlenen törenle sertifikalarını aldı.

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu törende yaptığı konuşmada, Bakan Işık'a, OSB'lerdeki taban alanı kısıtlamasının kaldırılması ve kamu ihalelerindeki yerli ürüne getirilen avantaj için teşekkür etti.

Hisarcıklıoğlu, bugün kendileri için bir gurur günü olduğunu ifade ederek, şöyle konuştu: "191 oda ve borsamız Türkiye'de 5 yıldızlı oda ve borsa kapsamında, yani akredite oldular. 41'i de hatta girmiş durumda. İnşallah kısa sürede bu 41'ine de bu salonda ödülünü vereceğiz. Gururla övüneceğimiz bir camiamız var. 5 yıldızın manası şudur aslında. Bugün 5 yıldızlı olan oda ve borsalarımız, hizmet kalitesi anlamıyla Londra'daki, Paris'teki, Berlin'deki oda ve borsalar, üyelerine hangi standartta hizmet veriyorsa, bu oda ve borsalarla minimum aynı seviyeye gelen 191 oda ve borsamızın başkanları ve tüm çalışanlarını kutluyorum."

- Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı
Fikri Işık

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, "Faizlerin artık yatırımcımızın önünde engel olmaktan çıkması Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı olarak en önemli arzumuz. Bu noktada Merkez Bankamızın da gereken adımları daha cesaretle atacağına inanıyorum" dedi.

Törenin açılışında konuşan Fikri Işık, artık Türkiye'de sadece otellerinin değil, ülkenin geleceğine hizmet eden oda ve borsaların da 5 yıldızlı hizmet verdiğini söyledi.

- "Mevzuatımızdaki gereksiz hükümlerin
tamamını ayıklayalım"

Sanayicilerle, iş adamlarıyla her konuda istişare yapmaya devam edeceklerini anlatan Işık, oda ve borsalarla her gittikleri ilde mutlaka toplantı yaptıklarını ifade etti.

Fikri Işık, oda ve borsalardan destek de beklediklerini belirterek, şöyle devam etti:

"Bürokrasinin azaltılmasıyla ilgili çalışmamız için sizlerden görüş bekliyoruz. Sizlere bir çağrı yapmak istiyorum. Ben bakan olarak arkadaşlarıma talimat verdim. Bizim mev-



zuatımızdaki gereksiz hükümlerin tamamını ayıklayalım. Bürokrasiyi artıran, kırtasiyeciliği artıran, gereksiz zaman ve enerji kaybına neden olan tüm gereksiz mevzuatı ayıklayalım. Bu talimatı verdim. Hedefimiz mart sonuna kadar bunu yapmak. Şu anda Başbakanımızın da böyle bir talimatı var. Ancak şunu da iyi biliyoruz, bizim bürokrasi anlayışımız, kendi yetkisinde olan bazı alanları devretmek istemeyiz. O zaman bu yaptığımız çalışma belki sonuç vermeyebilir. O zaman ne yapalım? Gelin mevzuatımızı birlikte basitleştirelim ve en sade, en yalın bürokrasiye sahip bakanlık, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı olsun. Bu noktada sizlerden özellikle destek bekliyoruz.”

- “Şu ana kadar 509 tane yerli malı belgesi verildi”

Hükümet ve Bakanlık olarak üretimde 3 temel önceliklerinin bulunduğunu belirten Işık, bunların yerli, yenilikçi ve yeşil üretim olduğunu ifade etti.

Işık, bunun için önemli birçok düzenlemeyi hayata geçirdiklerini belirterek, bunlardan birinin de yerli ürüne kamu ihalelerinde fiyat avantajı uygulanması olduğunu kaydetti. Bu uygulamada yerlilik oranı hesaplama yöntemini Bakanlık olarak belirlediklerini ve bu yöntemi tüm odalara gönderdiklerini anlatan Işık, “Şimdi bu odalarımız bu yönteme göre kendisine yapılan başvuruları inceliyor ve eğer yüzde 50’nin üzerinde yerlilik oranı varsa, ‘Bu ürün yerli malıdır’ diye belgeyi veriyor. Şu ana kadar 509 tane yerli malı belgesi

verildi. İnaniyorum ki bu her geçen gün daha da artacak” diye konuştu.

- TOBB Akreditasyon Sistemi;

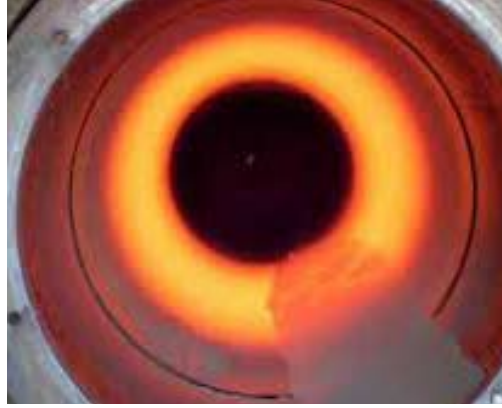
Oda Sisteminin iş dünyası nezdindeki saygınlığının artırılmasını, Odalarda sunulan hizmet türlerinin genişletilmesini, hizmet kalitesinin iyileştirilmesini ve Türk Oda Sisteminin Avrupa Oda Sistemine uyumunun sağlanmasını amaçlayan Akreditasyon Sistemi; EUROCHAMBRES ve İngiltere Odalar Birliği işbirliği ile İngiltere ve Almanya Oda sistemlerinin en iyi uygulamaları da dikkate alınarak, 2001 yılında Oda Akreditasyon Modeli olarak TOBB tarafından geliştirildi.

2005 yılına kadar İngiltere Odalar Birliği işbirliği ile desteklenen Oda Akreditasyon Sistemi 2008 yılında Borsalarımızın da sisteme dahil edilmesiyle genişleyerek Oda/Borsa Akreditasyon Sistemi haline dönüştü. Oda/Borsalarımızın üyelerine “Beş Yıldızlı Hizmet” vermesi için fırsat oluşturan Akreditasyon Sistemi; Oda/Borsalarımızın yerel, bölgesel, ulusal ve uluslararası platformlarda markalaşmasında öncü rol üstlenmektedir. Şuan Türkiye’deki 365 oda/borsanın 191 tanesi akredite oda/borsadır.

Kocaeli Sanayi Odası olarak 2002 yılında TOBB Akreditasyon Sisteminden en yüksek ikinci puanı alarak akredite olunmuştur. Denetimler 3 yıllık periyotlar halinde yapılmakta olup bu kapsamda en son denetim 24 Kasım 2014 tarihinde gerçekleştirildi. Denetim sonucunda Kocaeli Sanayi Odası “A seviye (mükemmel) Oda” konumunu korudu.

Seramik ve cam sektörü ihracat pazarlarında artan talep ve satınalma fırsatları ile büyüyor

Türkiye, vitrifiye & seramik sektöründe Avrupa'nın üretim merkezi konumunda iken; bugün Türkiye'de seramik karolarda 400 milyon metrekare, sağlık gereçlerinde 21 milyon adet ve refrakterde ise 1 milyon ton üretim yapılıyor. Bu da Avrupa'nın en büyük üretim kapasitesi anlamına geliyor. Diğer bir yandan Türkiye, karoda dünya üretiminde 9'uncu, sağlık gereçlerinde ise 4'üncü sırada yer alıyor.



Türkiye Seramik Federasyonu Başkanı Ahmet T.Yamaner sektörün başarılarının ihracat birim fiyatlarını yukarı çekeceğini ifade ederek "Türk seramik sektörü son yıllarda yaptığı yatırımlarla Avrupa'nın en yeni üretim merkezlerine kavuştu.

Ayrıca, çok şekilde iyi yetişmiş, nitelikli insan gücüne de sahip olan sektör, ülkemizde önemli ölçüde istihdam kaynağı yaratmaktadır. Markalaşmanın önemini anlamış olan sektör-

- Seramik sektörü en fazla ihracatı Avrupa'ya yapıyor

İhracat rakamlarına bakıldığında üretim ve tüketimin azalmasına rağmen, Türkiye'nin vitrifiye & seramik sektöründe Avrupa'da 1'inci, dünyada ise 4'üncü sırada yer aldığı görülüyor.

Yıllara göre değişiklik göstermekle birlikte, karo ihracatı 90 milyon metrekare ve yaklaşık 600 milyon dolar, sağlık gereçleri ihracatı 8-9 milyon adet ve yaklaşık 200 milyon dolar iken; refrakter 500 bin ton yaklaşık 260 milyon dolar değerinde.

En fazla ihracat yapılan ülkeler arasında ise, İngiltere ve Almanya gibi Avrupa ülkeleri ilk sırada yer alırken; bunu Ortadoğu'da İsrail, Irak, Gürcistan, Azerbaycan, Amerika ve Kanada takip ediyor.

- Cam sektörü 2014 yılını güçlü ciro büyümesi ile kapattı

Talepteki iyileşme ile birlikte ürün fiyatlarında yapılan artışların sonucu olarak cam sektörü 2014 yılını güçlü ciro büyümesi ve karlılıkta görünür bir iyileşme ile kapattı.

Cam ambalaj hariç, sektörün hemen hemen tüm bölümlerinde talep artışı görülürken, en fazla artış inşaatın katkısıyla düz cam tarafında gerçekleşti.

Türkiye inşaat sektörü yılın ilk dokuz ayında yüzde 5 büyüme kaydetti. Yeni binalara ek olarak, yenileme kanalında ve kentsel dönüşüm projelerinde de aynı şekilde talep çok güçlü seviyede gerçekleşti.



müzde, tasarım ve inovasyona ciddi yatırımlar yapılmaktadır.

Devletimizin bu alanda bize sunduğu destek aşikar. Hep birlikte çalışarak elde edeceğimiz başarılar ihracat birim fiyatlarını yukarı çekecektir.

2015'te seramik sektörü özellikle iç pazarda büyüyecektir. Ayrıca 2015'te; Türk seramik sektörü açısından sanayide kaynakların verimli kullanımı, sürdürülebilirlik, çevreye saygılı üretim ve haksız rekabete engel olacak dış ticarete korunma önlemleri gibi konularla ilgili çalışmalar yapılacaktır." şeklinde konuştu.

- OAİB: Türkiye cam sektörü Türkiye ekonomisinin binde 3'ünü üretiyor

Camın yapılarda enerji tasarrufu, emniyet ve güvenlik, gürültü kontrolü, dekorasyon sağladığını kaydeden Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri (OAİB) yetkilileri, Türkiye cam sektörünün, son 10 yılda üretimini yakla-

şık yüzde 140 oranında artırarak dünya cam sektöründe etkin konuma geldiğini belirtiyorlar. OAİB'ten aktarılan bilgiler şöyle:

Yurtiçi üretim kapasitesinin yüzde 50'si düzcam, yüzde 32'si cam ambalaj, yüzde 16'sı cam ev eşyası, yüzde 2'lik kısmı ise cam elyaftan oluşmaktadır. Türkiye ve çevre ülkelerdeki yatırımlarla üretim kapasitesi 4 milyon tonu aşan sektör, camın ana sahalarındaki büyüklükleri ile dünyanın

ve Avrupa'nın ilk 10'u arasında yer almayı başarmak-



tadır. Türkiye cam sektörü yaklaşık 2,3 milyar USD üretim değeri ile Türkiye ekonomisinin binde 3'ünü üretmekte ve yaklaşık 20 bin kişiye istihdam sağlamaktadır.

Türk cam sanayinin en büyük üretici firmaları, ülke gereksinimlerini karşılamadan yanı sıra "Pazarımız dünyadır" ilkesi ile dünya pazarlarında faaliyetlerini güçlü ve iddialı bir şekilde çeşitlendirerek sürdürmekte, ürünlerini 150 ülkeye ulaştırmaktadır.

Dünyadaki yeri, farklı sıralama kriterlerine göre üçüncülük ile yedincilik arasında değişen Türk cam sektörü, ulaştığı ölçek, ihtisaslaşma derecesi ve rekabet gücü yüksek faaliyetleri ile iş kolunda dünyanın en seçkin üretici ülkeleri arasında yer almaktadır. Türk cam sektörü



üretim kapasitesi olarak cam ev eşyasında dünya 3'üncüsü, cam ambalajda dünya 5'incisi, düzcamda dünya 6'ncısı ve cam elyafda dünya 12'ncisi konumundadır.

Sektörde en fazla ihracat yapılan ülkeler Almanya, İtalya, İngiltere, Irak ve Fransa.

- Üretimi en çok artan alt sektörler arasında seramik karolar ve teknik camlar da var

Yapı malzemeleri sektörünün inşaat sektöründe yurtiçi ve yurtdışında yaşanan gelişmelerden etkileniyor. Bu itibarla yurtiçinde inşaat sektöründe yavaşlama ve yakın ve komşu ülke pazarlarımızda yaşanan sıkıntılar malzeme sektörünü etkiledi.

Yapı malzemeleri iç pazarı 2014 yılı ilk dokuz ayında geçen yılın aynı dönemine göre 15,7 genişleyerek 85,5 milyar TL'ye ulaştı. Yüzde 9,5 enflasyon ile hesaplandığında reel olarak yüzde 5,6 büyüdü. Yapı malzemeleri sanayi üretimi yılın ilk dokuz ayında yüzde 4,8 büyüdü.

Geçen yılın ilk dokuz ayında büyüme yüzde 5,3 olmuştu.

Yapı malzemeleri sektörü içinde 2014 yılının dokuz

ayında üretimi en çok zayıflayan alt sektörler; soğutma ve havalandırma donanımları, profil demirler, taş ve mermerler, metal inşaat malzemeleri, musluk ve vanalar, hazır beton ve plastik inşaat malzemeleri sektörleri oldu.

Sanayi üretimi ilk dokuz ayda en çok artan alt sektörler ise; metalden kapı ve pencere, duvar kağıdı, parke-yer döşemeleri, boyalar, elektrikli aydınlatma ekipmanları ile kireç ve alçı, seramik karolar ve teknik camlar sektörleri oldu.

Kocaeli Sanayi Odası 32. Meslek Komitesi (Cam Seramik Sanayi Grubu) Yönetim Kurulu

Görevi	Yetkili	Firma Ünvanı	Firma Faaliyeti
Komite Başkanı	Ertuğrul Akdaş	Aslan Çimento AŞ.	Çimento ,kireç, kırmataş, kum, hazır beton, hafif agrega ve benzeri yapı elemanları ve yapı malzemesinin üretimi
Komite Başkan Yardımcısı	Orhan Sarısüleyman	Sar Cam San. Tic. Ltd. Şti.	Çok katlı yalıtım camları imalatı
Komite Üyesi	Hasan Fırıncı	Tursan Seramik San. ve Tic. Ltd. Şti.	Seramik, inşaat malzemesi ve seramik bordür üretimi
Komite Üyesi	Mustafa Zenginer	Olimpia Oto Camları San. ve Tic. AŞ.	Nakil araçları emniyet camları imalatı (oto camı)
Komite Üyesi	Cem Görürgöz	Eczacıbaşı Yapı Gereçleri AŞ.	Akrilik banyo küvetleri, duş tekneleri, hidromasaj ve duş sistemleri

Türkiye çimento sektörü 2015 yılında yüzde 5 büyüyecek

Aslan Çimento AŞ. Genel Müdür Yardımcısı Ertuğrul Akdaş; Türkiye çimento sektöründe 2015 yılında büyümenin yüzde 5 civarında olacağını öngördüğünü söyledi.



Aslan Çimento AŞ. Genel Müdür Yardımcısı ve Kocaeli Sanayi Odası 32. Meslek Komitesi Komite Başkanı Ertuğrul Akdaş; Türkiye çimento sektörünü değerlendirdi. 2015 yılında büyümenin yüzde 5 civarında beklendiğini belirten Ertuğrul Akdaş, genel seçimler ile alt yapı yatırımlarının

talebi daha da canlı tutacağını belirtti.

Ertuğrul Akdaş şunları kaydetti:

“Türkiye Çimento Müstahsilleri Birliği Ekim ayı sonuçlarına göre; sektörün çimento üretiminde geçen sene ile aynı tonajlara sahip olduğu, tüketiminde ise 59 milyon ton mertebesinde gerçekleştiği, geçen yılın aynı döneminin yaklaşık yüzde 1 altında olduğu görülmektedir.

İç satışlar; yine geçen yılın aynı dönemi ile kıyaslandığında yüzde 3,4 ilerde olup, yıl sonunu yüzde 6 artış ile tamamlaması tahmin edilmektedir.

Geçmişte ortalama yüzde 8,5 büyümeye yaşanan yılların aksine, çimento sektörünün doğrudan bağlı olduğu inşaat ve gayrimenkulde 2014 yılı göstergelerinin normalin altında kalması, son dönemde birçok büyük grubun yatırım yaptığı çimento sektörünü olumsuz etkilemiştir.

-İhracat artışı düşük kaldı

İhracat ise geçen yıl aynı döneme göre yüzde 26 geride gitmektedir. İhracat rakamının gerilemesindeki ana etken Irak, Libya ve Rusya ihracat pazarlarındaki daralmadır. Suriye ve İsrail pazarlarındaki artış bu kaybın telafisinde önemli bir etkenidir.

Önümüzdeki dönemde ise Ortadoğu Barış Planı ve bu çerçevede yeniden yapılandırma çalışmaları ile 2018 Rusya Dünya Kupası'nın talebi artıracığı beklenmektedir.

2015 yılında büyümenin yüzde 5 civarında olacağı, genel seçimler ile alt yapı yatırımlarının talebi canlı tutacağı değerlendirilmektedir.

Markalı konutlar, kentsel dönüşüm, mütekabiliyet yasaasının olumlu etkisi ile konut satışlarının artacağı düşünülmektedir. Avrasya Tüneli, Akkuyu Nükleer Santrali, Körfez Geçiş Projesi İzmir-İstanbul Otoyolu, Çukurova Havaalanı, Melen, Deriner ve Artvin barajları, başta Ankara olmak üzere Türkiye genelinde yapılacak şehir hastaneleri ile OVİT Tüneli, Nükleer santral inşaatları, sektörümüzü kısa ve uzun vadede canlandıracak projelerdir.

OYAK

Asırlık çınar:

ASLAN
ÇİMENTO

Türk Çimento Endüstrisi'nin ilk fabrikası ASLAN ÇİMENTO A.Ş. 100 yılı aşkın süredir sektörde faaliyetlerine devam etmektedir. 1978 yılından bugüne dek süren modernizasyon çalışmaları sonucu fabrikanın klinker kapasitesi 1.25 milyon ton/yıl, çimento kapasitesi 2 milyon ton/yıl seviyesine ulaşmıştır.

Aslan Çimento A.Ş., Ocak 1998'de Türk çimento sektöründe A Tipi Emisyon İzin Belgesi alan ilk fabrika olarak çevreye verdiği önemi ortaya koymuştur. Fabrika, İş Sağlığı ve Güvenliği alanında uyguladığı uluslararası yüksek standartlarının yanında, OHSAS belgelendirmesi gibi sistem çalışmaları ile de çimento sektöründe örnek olmuştur.

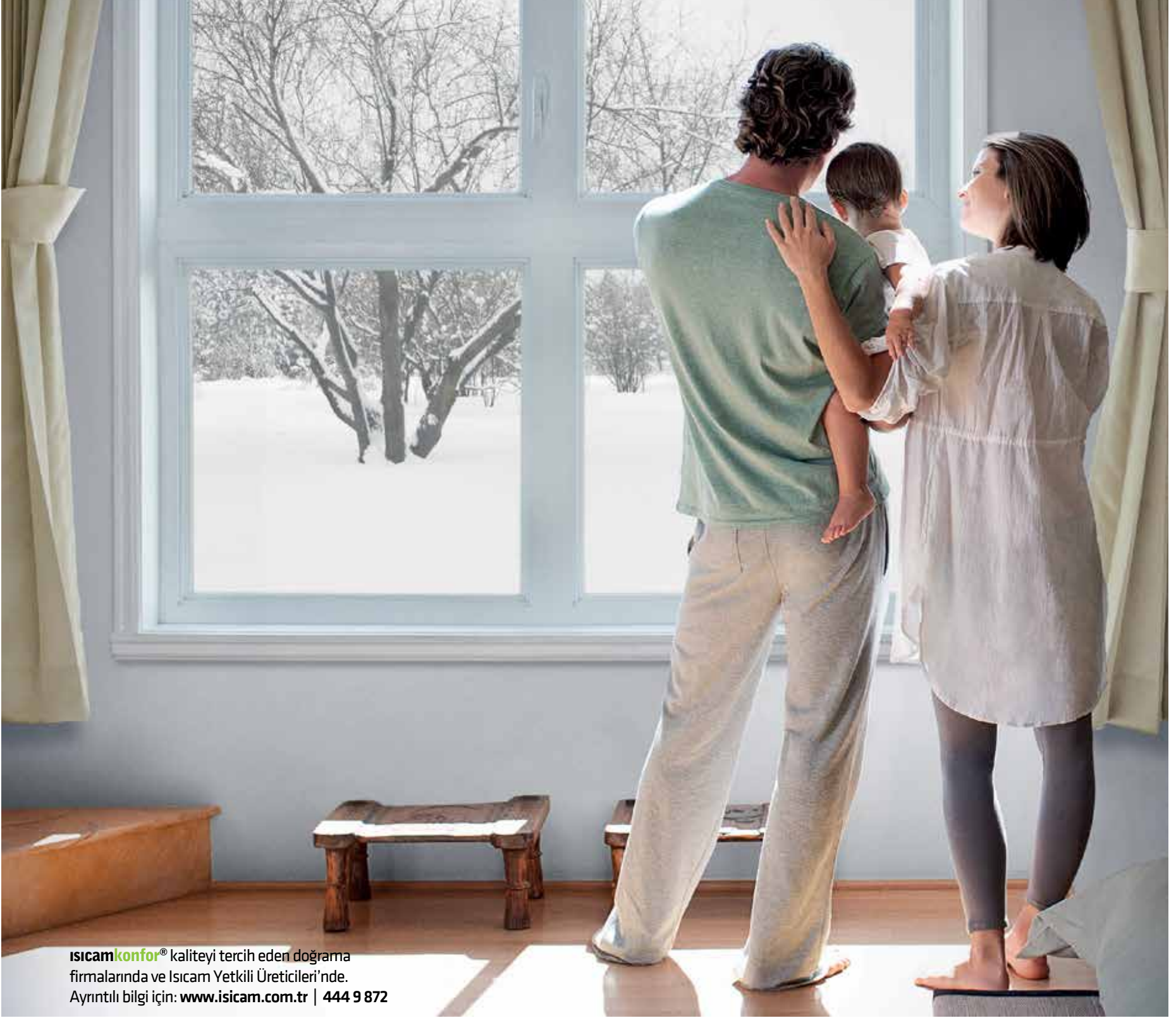
Aslan Çimento'nun, müşterilerin ihtiyaç ve beklentilerine uygun, özel ürün ve çözümler geliştirmek şeklinde özetlenen “Müşteri Odaklılık” yaklaşımıyla, Türk Çimento Sektörü'nün ilk markalı ürünleri de piyasaya çıkarmıştır. Sıva ve duvar örme uygulamaları için geliştirilen ilk markalı torbalı çimento olan KARAT ile hazır beton ve diğer endüstriyel uygulamalar için geliştirilen ilk markalı dökme çimento olan CEMENTUM ve akabinde lansmanı yapılan POWERCEM ile Aslan Çimento, sektörde “kullanım amacına uygun markalı çimento” devrini de başlatmıştır.

30 Aralık 2009 tarihi itibarıyla OYAK iştiraki olan Şirketin dahil olduğu OYAK Çimento Grubu, 2014 yılının ilk 9 ayında iç pazara 6.8 milyon ton, dış pazara ise 0.8 milyon Ton satış gerçekleştirmiştir. Denizli Çimento'nun gruba katılması ile 2014 yılı sonunda satış rakamı 10 Milyon Ton'u aşacaktır.

Kamuoyuna açıklanan 9 aylık neticelerine göre net cirosunu yüzde 40 artırarak 180 milyon TL'ye, net kârını yüzde 132 artış ile 48 milyon TL'ye çıkaran Aslan Çimento, net kar marjı sıralamasında çimento sektörünün halka açık 15 şirketi arasında 4. sırada yer almayı başarmış, yüzde 26'nın üzerinde net kar marjı ve yüzde 34'ün üzerinde FAVÖK oranı ile sektörünün liderleri arasında faaliyetlerini sürdürecektir. Aslan Çimento, devreye aldığı “Atıktan Türetilmiş Yakıt Tesisi” ile 2014 yılında 46.500 ton alternatif yakıt kullanımıyla petrol türevli fosil yakıtları yüzde 26,4 daha az tüketmiş ve yaklaşık 23.000 ton petrokok tasarruf etmiş olacaktır. Bunun yanısıra Atık Isı Yatırımı ile 7,5 MW brüt (7 MW net) elektrik enerjisi üretme kapasitesi ile toplam elektrik ihtiyacının yüzde 26'sını karşılayacak hale gelecektir.

ISICAM'LA KIŞI SICAK KARŞILAYIN

Evinizin camlarını Isıcam Konfor'la değiştirin,
kışı sıcak geçirin.



Isıcamkonfor® kaliteyi tercih eden doğrama
firmalarında ve Isıcam Yetkili Üreticileri'nde.
Ayrıntılı bilgi için: www.isicam.com.tr | 444 9 872

Isıcamkonfor®
Isıcam Konfor kullananlar, yaz-kış tasarruf sağlar

40.YILI
Isıcam


Trakya Cam Sanayii A.Ş.
ŞİŞECAM Kuruluşudur.

Kocaeli, 'Isıcam Konfor' ile doğalgaz ve elektrik faturalarını düşürüyor

"Isıcam Konfor" Isıcam Sinerji'nin ısı yalıtım özelliğine ek olarak, yazın güneş ısı girişi yüzde 40 azaltarak, klima kullanımından doğan elektrik faturasının düşmesine katkı sağlıyor. "Isıcam Sinerji" bünyesindeki Low-E kaplamalı cam sayesinde ise Isıcam'a göre ısı kayıplarını yüzde 50 azaltarak, yakıt faturalarının düşmesini sağlayabiliyor.

İnsanlık tarihinin başlangıcından bugüne kadar insanoğlunun ihtiyaçları çok da fazla değişmemiştir. Tehlikelerden, soğuktan, sıcaktan korunmak için yapılar inşa edilmiş, tarih boyunca da yapı elemanlarını maksimum oranda koruma sağlamaya odaklanarak geliştirmeye çalışılmıştır.

Cam da bu tarihsel gelişimde, sadece iç mekân ile dış mekânı ayıran bir yapı malzemesi olmaktan çıkmış, bugün geldiği noktada

- Enerji tasarrufu (ısı yalıtımı + güneş kontrolü)
- Emniyet ve güvenlik
- Gürültü kontrolü

gibi çok önemli fonksiyonları da sağlayabilen en önemli yapı malzemelerinden biri olmuştur.

Sağladığı bu özellikler sayesinde yapılarda kullanım alanları gün geçtikçe artmaya başlamış, bu sayede de bizleri doğadan koparmadan ve insanoğlunun en önemli ihtiyaçlarından birisi olan doğal ışıktan maksimum düzeyde yararlanmamızı sağlamıştır.

Günümüzde tüm dünyada enerji kaynaklarının hızla tükeniyor olması ve bilindiği gibi doğal gaz, kömür vb yakıtların kullanımının doğaya CO2 salınımı yaratarak küresel ısınma ve iklim değişikliğinin en önemli nedenini oluşturması; doğanın korunması ve gelecek nesillere temiz bir dünya bırakabilmek için mevcut enerjinin verimli kullanılması büyük önem taşımaktadır.

Bu kapsamda, enerjisinin yaklaşık yüzde 71'ini ithal etmek zorunda olan ülkemizde, enerjinin verimli kullanılması konusu daha da önemli bir olgu haline gelmiştir. Ayrıca ithal edilen enerjinin 1/3'ünü binaların tükettiği düşünüldüğünde, enerjinin verimli kullanılması hem bireysel ekonomi, hem ülke ekonomisi hem de gelecek nesillere daha temiz bir dünya bırakabilmek için herkesin görevi olmuştur.

Duvarlar, çatı, cam yüzeyler gibi temel unsurlardan

oluşan binalarda enerji kayıplarının yüzde 30 gibi ciddi bir oranı camlama alanlarından kaynaklanmaktadır. Geliştirme faaliyetleriyle camın sağladığı yalıtımın gün geçtikçe artıyor olmasıyla, hem çevreye ve tasarrufa katkıda ciddi aşama kaydedilmiş hem de cam alanlarının daha fazla genişlemesiyle doğal ışıktan maksimum yararlanma imkânı doğmuştur.

Bu bağlamda kuruluşundan itibaren enerji tasarrufu ve enerjinin verimli kullanılmasını ilke edinen Trakya Cam, 40 yıl önce tek cama göre yüzde 50 ısı yalıtımı sağlayan çift camlarını "Isıcam" markası ile pazara sunmuş, ancak bu günden itibaren geliştirme faaliyetlerini hiç durdurmamış standart çift camın şeffaflığına sahip olan Low-E kaplamalı camlar üreterek yüksek performanslı yalıtım camları "Isıcam Sinerji" ve "Isıcam Konfor"u geliştirmiştir.

Bugün "Isıcam Sinerji" bünyesindeki Low-E kaplamalı cam sayesinde Isıcam'a göre ısı kayıplarını yüzde 50 azaltarak, yakıt faturasını düşürmektedir.

Ayrıca Türkiye'de hem kış hem de yaz koşullarının geçerli olduğu birçok bölgemizde bu ihtiyaca yönelik olan "Isıcam Konfor" Isıcam Sinerji'nin ısı yalıtım özelliğine ek olarak, yazın da güneş ısı girişi yüzde 40 azaltarak, klima kullanımından doğan elektrik faturasını düşürmektedir.

Isıcam Sinerji ve Isıcam Konfor'un üçlü Isıcam versiyonları "Isıcam Sinerji 3+ ve Isıcam Konfor 3+" ile standart çift camlara göre yaklaşık 4 kat, Isıcam Sinerji ve Isıcam Konfor'a göre ise yaklaşık 2 kat daha iyi ısı yalıtımı sağlamaktadır. Isıcam Konfor 3+ ayrıca güneş ısı girişi standart çift cama göre yüzde 48 azaltmaktadır.

Ülkemizdeki mevcut konut stokunun yüzde 50'sinin pencerelerinde çift cam ve yaklaşık yüzde 47'sinde de tek cam kullanıldığı bilinmektedir.

• Oysaki Türkiye'de mevcut konutların camlarının tamamının Isıcam Sinerji veya Isıcam Konfor'a dönüşmesi durumunda yılda 2,5 milyar dolar enerji tasarrufu sağla-



tekcam

ısı kontrol kaplamalı yalıtım ünitesi

ısıcam sinerji

ısıcam konfor

2 Meşe Ağacı



2 meşe ağacının CO2 emisyonunu azaltmasına eşit fayda sağlamaktadır.

nabilecektir. Tek cam veya standart çift cam kullanımı nedeni ile meydana gelen enerji kaybıyla, her yıl 900 okul, 300 hastane, 550 yurt veya 75.000 konut yapabileceğimiz para havaya uçmaktadır.

- Bununla birlikte tek cam veya standart çift cam kullanımı nedeni ile her yıl doğaya 27,5 milyon ağaç borçlanılmaktadır. Başka bir deyişle tek cam veya standart çift camın neden olduğu CO2 salınımını 27,5 milyon adet ağaç filtrelemek için çalışmaktadır.

Mevcut bir konutta tek cam yerine ısı kontrol kaplamalı yalıtım ünitesi kullanılması durumunda;

- 2 meşe ağacının görevini üstlenmekte ve
- 2 meşe ağacının CO2 emisyonunu azaltmasına eşit fayda sağlamaktadır.

Yeni veya mevcut bir konutta çift cam yerine ısı kontrol kaplamalı yalıtım ünitesi kullanılması durumunda;

- 1 meşe ağacının görevini üstlenmekte ve
- 1 meşe ağacının CO2 emisyonunu azaltmasına eşit fayda sağlamaktadır.

ürünlerinin kullanımıyla da duvar kadar yalıtım sağlanabilmektedir.

Bununla birlikte, önümüzdeki dönemde, inşaat sektörüne ivme kazandıracak yasal düzenlemelerden biri olan Kentsel dönüşüm yasası ile 20 yıl içerisinde 6,5 milyon konut üretilmesi planlanmaktadır. Bu projeler, önümüzdeki dönemde inşaat sektörü için gerek inşaat malzemeleri üretimi, gerek mühendislik ve yapım işleri açısından büyük bir potansiyel taşımaktadır. Kentsel dönüşüm projelerinde inşaat malzemelerinin yerel kaynaklardan sağlanması, enerji verimliliği sağlayan ürünlerin kullanılması cari açığın düşürülmesine olumlu etkileri olacaktır.

Bu kapsamda, Kentsel dönüşüm projelerinde de "TS 825 Isı Yalıtım Kuralları" Standardı gereği zorunlu tutulan Low-E kaplamalı çift camların (Isıcam Sinerji ve Isıcam Konfor) kullanılması, ülkemiz cari açığının en önemli kalemlerinden biri olan ve her yıl ortalama 60 milyar \$'a ulaşan enerji ithalatının azaltılmasına katkı sağlanmış olacaktır.



çiftcam

➔



ısı kontrol kaplamalı yalıtım ünitesi

1 Meşe Ağacı






1 meşe ağacının CO2 emisyonunu azaltmasına eşit fayda sağlamaktadır.

- Nitelikli cam kullanın; 'doğaya borçlanmayın'

Isı kayıplarının yaklaşık yüzde 30'u yalıtımsız pencerelerden kaynaklanmaktadır. Pencerelerdeki cam alanlarının, pencerenin yüzde 80-85'ini oluşturduğu düşünüldüğünde, camla yalıtımın önemi ortaya çıkmaktadır.

Ülkemizde, binalarda ısı yalıtımı denilince ilk olarak akla duvar alanlarının mantolanması gelmektedir. Oysa ki mantolama ile birlikte binada ve bireysel olarak konutumuzda tam bir yalıtım sağlamak ve daha iyi bir sonuç elde edebilmek için yalıtımsız pencerelerin ve camların da değiştirilmesi kaçınılmazdır. Geleceğinizi ve paranızı camlardan kaçırmamak için camlarınızın ısı ve/veya güneş kontrolü sağlayan nitelikli camlarla değiştirilmesi gerektiği unutulmamalıdır.

Ayrıca gelişen mimari trendler ile yeni binalarda cam kullanımına daha fazla yer verilmekte, cephelerde camlama alanları artmaktadır. Bu nedenle bu konseptteki projelerde sadece duvar, çatı vb. alanlarda yalıtım ile binanın ısı yalıtımı yetersiz kalmakta, özellikle pencerelerde kullanılan camların ısı kontrol özelliğinin olması bu tip projelerde büyük önem arz etmektedir.

Artık ülkemizde yapılan yeni bina projelerinde de ısı yalıtımı konusunda pencere camları da en az duvar yalıtımında kullanılan mantolama kadar önemli olup, cam cephe binalarda "Isıcam Sinerji 3+ ve Isıcam Konfor 3+"

- Trakya Cam, 'Kent Konut İnşaat'ta

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi'nin iş ortağı

Kocaeli Büyükşehir Belediye'sinin iştiraki Kent Konut İnşaat A.Ş., ülkemizde enerji verimliliğinde cam konusunun ciddiyetini kavrayan ve uygulamaya çalışan kurumlardan biridir. Trakya Cam, Kent Konut ile sürdürdüğü işbirliği çerçevesinde, Kocaeli'nde Kent Konut tarafından yapılan farklı projelerde standart çiftcamlara göre yüzde 50 daha fazla ısı yalıtımı sağlayan Isıcam Sinerji ürünümüz, Tuana Evleri projesinde ise standart çift camlara göre yüzde 50 daha fazla ısı yalıtımı sağlayan ve güneş enerjisini yüzde 40 azaltarak soğutma maliyetlerini düşüren Isıcam Konfor ürünümüz kullanılmıştır.

Trakya Cam, ülkemizde özellikle yüksek yalıtım ve enerji tasarrufu sağlayan Low-E kaplamalı camlar Isıcam Sinerji ve Isıcam Konfor konusunda toplumsal bilinci artırmak ve özellikle kentsel dönüşüm projelerinde de kullanılmasını sağlamak amacıyla; tüm sektör ilgililerine enerji tasarrufu sağlayan ürünler ve kullanım yerleri hakkında eğitim ve bilgilendirme çalışmalarını hızla devam etmekte, ayrıca, enerji tasarrufu sağlayan kaplamalı camların kullanımını artırmak amacıyla yazılı ve görsel mecraları içine alan kapsamlı tanıtım faaliyetleri gerçekleştirmektedir.

Trakya Cam'ın ürünlerini kullanarak kendi cebinizi, ülke ekonomisini ve doğayı korumak sizlerin elinde...

Yunanistan krizi euro krizine dönüşür mü?

Yunanistan Troyka ile görüşmelere yeniden başlayacak. Bu da yeni bir euro krizinin yaşanması ihtimalini güçlendirecek. Bu sürecin sonunda Yunanistan'ın euro'dan çıkması bile gündeme gelebilir. Peki Yunanistan gerçekten euro birliğinden çıkabilir mi? Çıkarsa euro ekonomisi ve Yunanistan açısından neler yaşanabilir?

Küresel ekonomideki büyüme endişeleri, petrol fiyatlarındaki gerileme ve Euro ekonomilerinin karşılaştığı deflasyon ve resesyon riski ile geçirdiğimiz 2014 yılının son aylarında, bir dönem piyasaları oldukça meşgul eden Yunanistan ve Euro krizi tekrardan patlak verdi.

Talep yetersizliği sonrası yaşanan büyümeme endişeleri ile boğuşan Avrupa'da, özellikle deflasyon riskinden çıkmak adına attığı parasal genişleme adımları piyasalarda yoğun bir şekilde tartışılırken, Yunanistan'da yaşanan siyasi kriz finansal piyasalarda yine endişe kaynağı olmayı başardı.

Mecliste yapılan oylamada Cumhurbaşkanı seçtiremeyen mevcut hükümet genel seçimlere giderek, İMF ve AMB'nin yardım ve kemer sıkma politikalarına karşı çıkan Radikal Sol Ana Muhalefet partisi Syriza yeni dönemde iktidara geldi.

Yeni bir euro krizi yaşanır mı?

Seçimlerin bu şekilde sonuçlanması ile birlikte İMF tarafından kurtarma paketi olarak Yunanistan'a dayatılan kemer sıkma politikaları tekrardan masaya yatırılacak. Her ne kadar yeni iktidar partisi tarafından yapılan son açıklamalar pek anti-euro yaklaşımlı olmasa da, uzun bir süre sonra Yunanistan tekrardan manşetleri süslemeye başladı. Belli ki Troyka ile görüşmeler yine yapılacak. Bu da yeni bir Euro krizinin yaşanması ihtimalini güçlendiriyor ki sürecin sonunda Yunanistan Euro'dan çıkması dahi gündeme gelebilir.

Peki Yunanistan gerçekten Euro birliğinden çıkabilir mi? Çıkarsa Euro ekonomisi ve Yunanistan açısından neler yaşanabilir?

AB'liğinde para birliğinin sürdürebilir olabilmesi için öncelikle birliği oluşturan tüm ülkelerde gelişmişlik düzeyinin farklı olmaması gerekmektedir. Farklı olursa birlikte bulunan daha az gelişmiş ülke ürettiği mala alıcı bulmakta zorlanır. Örneğin AB üyesi Fransa, bir saatte 2 mal üretirken, Yunanistan'daki işçi aynı saatte 1 mal üretip aynı ücreti alırsa, Yunanistan'da üretilen mal daha pahalı üretilmiş olacak ve malına alıcı bulamayacak.

Yunanistan rekabet gücünü artırmak için, şuanda küresel piyasalarda çokça kullanılan bir yöntem olan para birimi devalüasyonunu yapamıyor, yani kullandığı para biriminin değerini düşüremiyor çünkü Fransa ile aynı para birimini, Euro'yu kullanmakta. Bu sebepten dolayı Yunanlı bir çok ekonomist Euro'dan çıkmanın en azından ihracat odaklı büyüme potasına girmek adına,doğru bir adım olacağını savunuyor. Ancak bu durumda akla şu soru geliyor. Peki Yunanistan şuanda AB'nin en borçlu ülkesi ve işsizlikte de %25 ile birinci sırada bulunan ülke, kendi para birimi olan Drahmi'ye geçerse bu borçlarını nasıl ödeyecek?

Drahmi'ye geçilmesi sancılı olur..

Öncelikle bir Euro/Drahmi kuru belirlenir ve Yunanistan

Merkez Bankası bağımsız para politikası uygulama alanına kavuşur. Yunan halkı da hemen bir devalüasyon beklentisine girer ve bu nedenle ellerindeki Euro'yu tutarlar. Bu da Drahmi Euro/Drahmi kurunda ciddi bir yükseliş ile sonuçlanır. Kurun yükselmesine bağlı olarak enflasyon körüklenir ve ekonomide muhtemelen bir daralma yaşanır ve İşsizlik ülkede sorun olmaya devam eder. Ülkede Euro'ya olan talep artacağından, bankalarda bulunan Euro mevduatları çekilmeye başlanır ki o zaman ciddi bir sermaye çıkışı süreci yaşanır. Bankacılık sektörü de ciddi anlamda zarar görür. Zaten kemer sıkma politikaları ile bunalmış yunan halkı, sermaye çıkışı sonrası yaşanan iflaslar ile sancılı sürecin bir başka boyutuna tanık olur.

Peki ya borçlar?

Yunanistan 2008 Küresel Krizi sonrası Euro ekonomisine sığrayan borç krizinin ilk patlak verdiği ülke. Borçların GSYH oranı yüzde 174.9 seviyesinde ve Eurozonedeki en borçlu ülke. Ayrıca yüzde 25 işsizlik oranına sahip. Bu kuldarda da birinci sırada. Muhtemel bir para birimine geçiş sonrası ülkenin kamu iç borç ödemesinde bilindiği üzere kendi para birimi yani drahmi kullanılacak ve kamu-özel sektör borçları ödenmeye başlanacak. Fakat Dış borçları ya Dolar ya da Euro cinsinden ödenecek. Devalüasyon sonrası para biriminin düşmesinden dolayı dış borcunda ikiye katlanacak. İşte Yunanistan'ın çıkmazı burada diyebiliriz. Bu sebeple ülkenin bu sürece rahatça girebilmesi için borçların bir çoğunun silinmesi gerekiyor.

Finansal Risk,Politik Riske Dönüşür..

Aslında finansal piyasaları asıl korkutan Yunanistan'ın Euro'dan çıkması değil,diğer ülkelerinde çıkmak için sıraya girmeleri. Son dönemde birlikte Syriza partisi gibi anti-euro partilerin sesi oldukça yükselmiş durumda. Fransa ve Danimarka'da partiler kendi seçmenlerine olası bir Euro çıkışına karşı hazırlıklı olunması gerektiğini konusunda uyarılarda bulunuyorlar.

2017 yılında hem Fransa hem de Almanya'da genel seçimler var. Avrupa Merkez Bankası'nın Bundesbank yapısına göre kurulduğu ve Panzerlerin birlikteki payı düşünüldüğünde, Almanya'nın Euro'dan çıkması şuan ihtimal dışı gibi gözüküyor.

Ancak Yunanistan'daki Syriza partisi gibi Euro karşıtlığıyla bilinen Fransız Front National partisinin yapılacak ilk seçimlerde iktidara gelme ihtimali oldukça yüksek. Ayrıca Yunanistan'ın olası bir Euro kararı, ıspanya ve İtalya gibi diğer sorunlu ülkelere de sığrayabilir. Bu da zaten borç krizi ile boğuşan AB ülkelerinin Euro'yu terk etmesi ve birliğin dağılması ile sonuçlanır.

(Destek Menkul Değerler Araştırma Birimi)

Dünya Bankası'na göre 'mali tampon'lar yeniden inşa edilmeli

Dünya Bankası'nın 'Küresel Ekonomik Beklentiler 2015' raporu açıklandı.

Dünya Bankası Grubu, "Küresel Ekonomik Beklentiler 2015" raporuna göre, düşen petrol fiyatları mali tamponların yeniden inşası için uygun bir fırsat sunuyor.

Yüksek iç borcu veya enflasyonu olan ülkelerin, büyümede yaşanabilecek bir yavaşlamayla başa çıkmak için kullanabileceği para politikası seçenekleri sınırlı olurken, bu ülkelerin gelecekte büyümeyi destekleyecek mali teşvik tedbirleri uygulamasının gerekebileceği belirtilen raporda, şöyle denildi: "Ancak gelişmekte olan ülkelerin çoğunun küresel ekonomik kriz esnasında mali teşvik tedbirleri uyguladığı düşünülürse, 2008 öncesine göre daha kısıtlı bir mali hareket alanına sahip olduğu görülüyor. Ayrıca bazı gelişmekte olan ülkelerde özel sektör borcu son yıllarda önemli oranda artış gösterdi."

Petrol fiyatlarının düşüşüyle ilgili analize göre, düşen petrol fiyatları, daha güçlü bir küresel büyümeyle desteklenmesi halinde, gelişmekte olan ithalatçı ülkeler için önemli bir kazanım sağlayabilecek. Petrol fiyatlarındaki düşüş, birkaç yıl boyunca sürpriz şekilde artan petrol arzı, talepte aşağı yönlü bir sürprizin yaşanması, dünyanın belirli noktalarındaki jeopolitik risklerde azalış, Petrol İhraç eden Ülkeler Örgütü'nün (OPEC) politika hedeflerinde dikkate değer değişikliklerin olması ve doların değer kazanması gibi birçok faktörün birleşme noktasını oluşturuyor.

İlımlı petrol fiyatlarının, petrol ihraç eden ülkelere ithal eden ülkelere doğru gelir kaymasına eşlik edecek şekilde 2015'te de devamlılık göstermesi bekleniyor.

Petrol ithal eden birçok ülkede düşük petrol fiyatları büyümeye katkı sunarken, enflasyondan kaynaklı, dışsal ve mali baskıların azaltılmasını sağlıyor.

Öte yandan düşük seyreden petrol fiyatları petrol ihraç eden ülkeler için dikkate değer riskler oluşturuyor. Analize göre petrol gelirlerindeki azalış, bu ülkelerin büyüme görünümlerini ve mali pozisyonlarını olumsuz etkileyecek.

Petrol fiyatlarının düşük seyretmeye devam etmesi halinde, yeni petrol sahalarında arama ve geliştirilme faaliyetleri için gerekli yatırımların zayıflamasının söz konusu

olabileceği belirtilen raporda, "Bu durum özellikle bazı düşük gelirli ülkelere ve şist (kaya) petrolü, katranlı kum ve derin deniz petrol sahaları gibi klasik olmayan kaynaklara yapılan yatırıma riske sokabilir" ifadeleri kullanıldı.

Raporla ilgili değerlendirmelerde bulunan Dünya Bankası Başkan Yardımcısı ve Baş Ekonomisti Kaushik Basu, "Petrol büyük olasılıkla bir süre ucuz kalacağından, petrol ithalatçısı ülkeler akaryakıtta sağladıkları desteği düşürmeli veya kaldırmalı ve gelecekteki teşvik çabaları için ihtiyaç duyulan mali alanı yeniden inşa etmeli" dedi.

Politika cephesinde, mali açığın hem niteliği hem de niceliğinin yanı sıra harcama kararlarının da önem arz ettiğini belirten Basu, gelişmekte olan piyasa ekonomilerinin altyapıya yatırım yapmaları ve yoksulluğu azaltacak sosyal programları desteklemelerinde fayda olduğunu dile getirdi. Bu tür politikaların gelecekte verimliliği artırma ve uzun vadede mali açıkları azaltma imkanı sağlayabileceğini aktaran Basu, "Bu yılki küresel ekonomik beklentiler öngörünün ötesine geçiyor ve küresel ekonomimizin durumunu daha derinlemesine anlamamıza imkan veriyor" dedi.

Dünya Bankası Kalkınma Beklentileri Direktörü Ayhan Köse ise mali tamponların yeniden inşa edilmesinin ekonomik zorluk dönemlerinde ekonomik faaliyetin desteklenmesi için gerekli alanın oluşturulmasına imkan vereceğini bildirdi. Belirsiz büyüme görünümünün, kısıtlı politika seçenekleri ve muhtemelen daha da sıkılaştırılacak küresel mali koşulların ilave mali tampon ihtiyacını şimdi daha belirgin hale getirdiğini anlatan Köse, şunları kaydetti: "Petrol fiyatlarındaki düşüş, petrol ithalatı yapan ülkelerdeki politika yapıcılarının sosyal programları finanse etmenin yanında mali politikaya ve yapısal reformlara başlamak için bir fırsat penceresi sunuyor. Petrol fiyatlarındaki sert düşüş, petrol ihraç eden ülkeler için, yüksek seviyede yoğunlaşmış ekonomik faaliyetin özünde bulunan ciddi kırılma noktaları hatırlatıyor ve orta, uzun vadede ekonominin çeşitlendirilmesine yönelik çabaları güçlendirme ihtiyacına işaret ediyor."

Kocaeli'ye göre 2015 yılı 2014'ten daha iyi değil ama yine de bir umut var...

Kocaelili sanayiciler 2014 yılını değerlendirirken 2015 yılına ilişkin beklentilerini de paylaştılar. Özellikle ihracatçıların tüm dünyada yaşanan gelişmelerden dolayı büyük sıkıntı çektiği ve bu sıkıntının devam edeceğini belirten sanayiciler, 2015 yılının bir 'belirsizlik' yılı olacağı endişesini de taşıyorlar.

Kriz dönemlerinden kazanarak çıkan Türkiye için orta ve uzun vadede olumlu sinyaller alınsa da 2015'te yapılacak olan seçim düşündürüyor. Petrol fiyatlarındaki düşüş, euro-dolar dengesi ve Türk Lirası'nın değeri, Ortadoğu'da yaşananlar Kocaelili sanayiciler için endişe yaratırken istikrarın süreceği yönünde bir beklenti, bir umut da var...

2015'in en büyük sıkıntısı ihracat hedeflerini yakalamakta olacak



Hayrettin ÇAYCI
Sarkuysan AŞ. Yönetim Kurulu Başkanı

Bana göre 2015 yılı için en büyük sıkıntı ihracat hedeflerini yakalamakta yaşanacak; hedefleri tutturmak oldukça zor olacak. Bunun en büyük nedeni ise birim fiyatların aşağı doğru gidiyor olması.

Öbür taraftan Avrupa'ya ihracatımız pariteden dolayı çok etkilenecek. Parite şu an için ihracatın parasal olarak değerini aşağı düşürecek; çünkü Avrupa'daki mahalli üretici bizle rekabet edebilir bir hale geldi. Çünkü geçen sene ile bu sene arasında paritede yüzde 12,5 bir fark var. Bu fark oradaki enflasyonun üzerinde bir fark olduğu için; Avrupa'daki rakiplerimizle şu an için zor rekabet ediyoruz. Bunlar da ihracattaki hedeflerimizi tutturamamızı zorlaştırıyor.

Dünyadaki her tür dalgalanmadan olumlu - olumsuz biz de etkileniyoruz

Yunus ÇİFTÇİ
TOSB Yönetim Kurulu Başkanı
Çiftel Elektro Mekanik San. ve Tic. Ltd. Şti.
Yönetim Kurulu Başkanı

2015 yılını değerlendirecek olursak hem içimizdeki hem dışardaki etkenleri gözönünde bulundurmanız gerekiyor. Bizim sanayimiz dünya ticareti ile çok sıkı entegre olmuş durumda. Böyle bir zamanda dünyadaki her türlü dalgalanmadan olumlu ya da olumsuz biz de mutlaka etkileniyoruz. Bunlardan en önemlileri bizim ithalatımızın büyük bir çoğunluğunun dolarla, ihracatımızın yüzde 60'ının üzerinde bir rakamla büyük bir çoğunluğunun ise euro ile olması. Euro'nun dolara karşı hızla değer kaybetmesi daha da değer kaybediyor olması, ciddi bir şekilde bizim ihracatımızı hedeflerin altında bırakacak endişesindeyiz. Bu aynı miktarda ihracat yaparsanız bile daha az dolar alacaksınız anlamına geliyor.

Diğer taraftan dolarla aldığımız malı Euro ile sattığımız için rekabet gücümüz ve kârlılığımız azalıyor. Tüm bu gelişmeler birçok yönden biz sanayiciler için sıkıntı yaratıyor. Ayrıca bizim ülke olarak; geliri petrole dayalı komşularımız ve müşterilerimiz var. Bunlarda büyük çalkantılar ve sıkıntılar olursa o pazarlarda da oldukça kaybımız olacaktır korkusu içerisindeyim.



Türkiye orta ve uzun vadede olumlu sinyaller veriyor



Naci FAYDASIÇOK
Has Çelik San. ve Tic. AŞ.
Yönetim Kurulu Başkanı

2014 yılı bence iyi geçti. 2014'ü negatif olarak değerlendiren firma sayısının çok az olduğunu görüyorum.

2015 yılındaki beklentiler de iyi yönde. Birkaç tehlike var sadece. Birincisi Euro-Dolar paritesi; Türkiye'nin ihracatının birçoğu Avrupa Birliği ülkelerine olduğu için; Euro-Dolar'ın da 1,10'lara düşme söylentileri olduğu için bu noktada bir tedirginlik var Türkiye genelinde. Ama onun haricinde Türkiye orta ve uzun vadede olumlu sinyaller veriyor. Şöyle ki; Suriye, Irak, İran, Mısır, Rusya gibi hemen hemen tüm komşularımızda sıkıntılar var. Bunlar zamanla açılacak pazarlar. Zamanla açıldıkça da burada oluşacak yeni pazarlarda Türk firmalarının boy gösterdiğini göreceğiz. Bunu sabırsızlıkla bekliyoruz. Bizim de tüm yatırımlarımız öncelikle iç piyasaya olmakla beraber gelecek olan sözkonusu yeni piyasalara yönelik.

Amerika'nın gelişiyor olması iyi. Çünkü Amerika birçok üründe ithalat yapıyor. Türk ürünleri de Amerika pazarına yavaş yavaş girmeye başladı. Biz kendi sektörümüzde mesela Kuzey ve Güney olmak üzere Amerika pazarında gelişmeler sağladık. 2015 yılında oradaki payımızı katlayarak artırmayı hedefliyoruz.

Euro'nun dolara karşı değer kaybı sanayicinin en büyük sıkıntısı olacak gibi

Ahmet BAYRAKTAR
Bayraktarlar Holding AŞ.
Başkan Vekili

2015 yılındaki en büyük tehlike kurlardaki ve global ve ülkemizdeki ekonomik gelişmeler. Euro'nun dolar karşısındaki değer kaybı özellikle ihracatın ve maliyetlerin artışı bakımından çok önemli bir etken olacak gibi gözüküyor. Tüm bunlardan dolayı biraz fazla belirsizlik var. Sanki ekonomik anlamda; petrol fiyatlarındaki düşüş, hammadde fiyatlarındaki değişiklikler, Çin gibi gelişmekte olan ülkelerdeki ekonominin biraz yavaş gidiyor olmasından kaynaklı ekonomilerindeki düşmeler; belirsizlikleri ve istikrarsızlıkları doğuruyor. Bunun nerede duracağını ise bilemiyoruz. İstikrarsızlık ise risk demek.

Yani sıra ihracatımız büyük bir tehdit altında; sanayici büyük bir tehdit altında. İhracatın euro ağırlıklı olması, euro'nun değer kaybı, Türk parasının güçlenmesi en büyük riskleri oluşturuyor bence.



2015 makro ekonomik dengeler açısından enteresan, tekrar değerlendirilmeli



Hayri KAYA
Kaya Oto Radyatör İcra Kurulu Üyesi

Bir taraftan düşen petrol fiyatları diğer taraftan döviz kurları ile ilgili çok dalgalanmalar yaşıyoruz; özellikle de Euro kurunun düşmesi ülkemizin ihracatını menfi yönde etkileyecek gibi görünüyor. Çünkü ihracatımızın yüzde 60'ı Avrupa ülkelerine yapılıyor ve bu ülkelerdeki Euro değerinin düşmesi ve Türkiye'deki maliyetlerin aynı oranda düşmemesinden dolayı sanayicimiz sıkıntı yaşayacak diye düşünüyorum. Bunun mutlaka dikkate alınması lazım.

Türkiye kendi başına ne yapabilir? Türkiye'nin tek başına pozisyon alması biraz zor açıkçası. Ama 2015'te sanayicilerimizi, ihracatçılarımızı bekleyen zorlu bir dönem var diye düşünüyorum.

Diğer taraftan petrol fiyatları tabii ki olumlu katkı sağlayacaktır; özellikle doğalgaz fiyatlarının ve akaryakıtı bağlı olarak yapılan faaliyetlerin maliyetlerini düşürecektir. Ama bunun tek başına bütün sanayinin maliyetlerini aşağı çekmesi beklenemez, bu mümkün olmayacaktır. Dolayısı ile 2015 yılı makro ekonomik dengeler açısından biraz enteresan görünüyor. Senenin ortasına doğru tekrar bir değerlendirmede bulunmak lazım.

- Kaynak artışı bizim gibi ülkeler üzerinde kaynak baskısı yaratır. Bu sene faiz oranlarının da artırılması gündemde. Özellikle Amerika Merkez Bankası FED'in öngörmüş olduğu bir faiz artışı var. Bu da bizim gibi ülkeler üzerinde biraz kaynak baskısı yaratacaktır. Bunu da dikkate almak gerekiyor.

Türkiye 2015'te daha istikrarlı büyüyecek

Abubekir YAĞIZ
Ergaz Sanayi ve Ticaret AŞ.
Yönetim Kurulu Başkanı

Türkiye 2015 yılında büyük bir şansa sahip dünya konjonktürüne bakarak. Türkiye 2015 yılında daha istikrarlı bir büyüme sağlayacaktır. Biz kendimizde enerji sektöründe faaliyet gösteren bir firma olarak istikrarlı büyümenin yaşanacağına inanıyoruz. Enerji sektörü her yıl yüzde 6 ila 7 büyüyen bir sektör. Dolayısı ile sektörümüz açısından da oldukça umutluyuz.



Umarım 2015 beklentilerin ve öngörülerin aksine olumlu bir yıl olur



Mihriban BİLEN
MUB Yemek Ltd. Şti. Genel Müdürü

2014 sanayiciler ve üreticiler için çok zor geçti. 2015'in Mart ayı ve sonrasında daha da sorunlu geçeceğine inanıyorum.

Gerek faizlerle ilgili tartışmalar, gerek döviz kurlarındaki gelişmeler... Sektörel bazda da çok büyük sıkıntılarımız var. Bunların giderilmesi hususunda da gerek bakanlıklar gerek diğer merciler ile yazışmalarımızı yapıyoruz. Tabii yaşanan sıkıntılar sadece bizim sektörümüz açısından değil, diğer tüm üretici firmalar açısından da geçerli.

Ciddi bir kriz öngörülüyor ülkemizde, Avrupa Birliği yani tüm dünyada. Sanıyorum bu hem bizim sektörümüzü hem diğer sanayicilerimizi de derinden etkileyecektir. Hepimiz bu bağlamda ayağımızı yorganına göre uzatmalıyız diye düşünüyorum.

Umarım 2015 yılı beklentiler ve öngörülen tablolar gibi olumsuz geçmez, hepimize hayırlı uğurlu olur...

2015'te de yabancı firmalar sektörü rekabette zorlayacak görünüyor

Korkut ÖZ
Öz Asansör İnşaat Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. Genel Müdürü

2014 bizim için birçok anlamda zor bir yıl oldu. Özellikle bizim sektörümüzde birçok firma var. Pazar anlamında bizi çok zor durumda bırakıyor bu durum. Dolayısı ile yabancı firmalarla rekabette oldukça zorlanıyoruz.

Biz firma olarak asansör imalatı, asansör montajı yapıyoruz. Aynı zamanda inşaat işlerimiz var. Yani genel olarak firma faaliyetimiz inşaat sektörü diyebiliriz ancak uzmanlık alanımız asansör.

Türkiye'de de ekonomik durum olarak beklentilerimiz olumlu yönde ancak sektör olarak baktığımız zaman, yabancı firmaların Türkiye'de daha çok iş yapabilme kapasitesi oluyor. Sonuçta dünya genelinde temsilcilikleri olan yani daha geniş çapta hizmet veren firmalar var. Bu da Türk asansör firmalarını çok etkiliyor. Bu bizi zor bir durumda bırakıyor.



Önümüzde büyük bir belirsizlik var



İsmail ARAÇ
Trans Can Trafo İzolasyon San. ve Tic. Ltd. Şti.
Şirket Müdürü

2014 yılı her anlamda zor bir yıl oldu. 2015'e de biraz zor başladık. Özellikle pariteyle ilgili sorunumuz var; ihracatla ilgili problemler yaşanacak. Bir de Uzak Doğu'dan getirilip Avrupa'ya satılan ürünler ya da işlenerek satılan ürünlerde dolar ve euro paritesindeki fark nedeniyle kârlılık oldukça azalacak. Euro bazında sattıklarımızı belki de dolar bazında satmayı teklif edeceğiz ama Avrupalı buna ne diyecek bilemiyoruz. Her anlamda önümüzde bir belirsizlik var.

2015 geçen yıla göre daha iyi olacak



Atalay KAYA
Kocaeli Kaya Otomotiv
San. ve Tic. AŞ. Genel Müdürü

2014 yılına genel anlamda baktığımız zaman ihracat hedeflerini yakaladık gibi görünüyor. İhracatta başarılı geçen bir yıl oldu 2014. İthalatı düşürmeye yönelik çalışmalar yapmamıza rağmen hammaddenin yoğunlukla dışarıdan gelmesinden dolayı kayıplar yaşandı. Bunu önümüzdeki günlerde daha net göreceğiz. 2015 yılının 2014'e göre daha iyi olacağını düşünüyorum. Bu yıl bir seçim de var, bundan dolayı insanlarda kaygılar da oluşuyor ancak sözkonusu kaygılar ülke olarak doğru yönetilebilirse; kaygısız bir ortam ve pazar oluşturulabilirse herşey daha iyi olacaktır.

2015 şefkat isteyen bir yıl

Oktay KABASAKAL
Apel Orman Ürünleri San. AŞ.
Genel Müdürü

Kurların düşmekte olması bizlerin ihracatı açısından olumsuzluk yaratıyor. Üretim yapmak her geçen gün daha da zorlaşıyor. Herşeye rağmen her ne kadar rekabet kızılsa da biz sanayiciler bu tür mazeretlerin altında saklanmadan üretimimizi en güzel şekilde yapmak zorundayız. 2015 yılı içinde gerek sektörümüz gerekse firmamız adına umutluyum. Eğer işimizle ilgilenirsek, yaptığımız işi ciddiye alırsak 2015'in kötü geçmeyeceğine inanıyorum. Eğer herşeyi kendi haline bırakırsak yılı kaybederiz. 2015 biraz şefkat istiyor.



2015'te belirsizlik var



Sinan BACANAK
Maskom AŞ. Genel Müdürü

2014 yılı kendi firmamız ve sektörümüz açısından başarılı geçti diyebilirim. 2015 yılında ise petrol fiyatlarının gerilemesinden dolayı sıkıntılarımız başladı. Şöyle ki; hammadde fiyatları sürekli geriliyor. Dövizin de geri gelmesi bizi yurtdışı pazarlarda rekabetçi olamayışımızın ön plana çıkmasına neden oluyor. Ne olup bitecek, hep beraber göreceğiz...

2015'te 2014 gibi zor olacak



Osman SOYBAŞ
Sami Soybaş Demir San. ve Tic.
AŞ. Genel Müdürü

2014 yılı iş hacmi olarak beklentilerimiz dahilinde geçti ama zor bir yıldır. Kârlılıkların çok sınırlı olduğu bir yıldır. 2015 yılının da ne yazık ki benzer bir yıl olacağını öngörüyoruz.

Petroldeki düşüş Türkiye için şans olabilir



Tekin URHAN
Cryocan Basınçlı Kaplar End.
Tesisler San. ve Tic. Ltd. Şti.

2014 yılı biraz zor bir seneydi herkes için. 2015'in esasında dünya için yine zor bir sene olacağını düşünüyorum. Ancak Türkiye eğer petroldeki düşüşü değerlendirip ona göre pozisyon alabilirse belki de son 30-40 yılın en parlak yılını yaşayabilir. Bu anlamda firma bizler de özellikle ihracat anlamında çok ciddi anlamda hazırlık yapıyoruz.

İhracatçının desteğe ihtiyacı var...



Ahmet KALELİ
Paksan Mühendislik Genel Müdürü

Ben ihracat yapan bir firmayım. Ortadoğu dahil 58 ülkeye ihracat yapıyorum. Petrol fiyatlarının düşmesi ihracat yaptığımız firmaların para kaynaklarının da azaldığı anlamına geliyor ki bizi oldukça olumsuz etkiledi. Onun dışında biz ihracatçıların önüne birçok engel çıkıyor. Biz bunları bir türlü halledemiyoruz. Burada birilerinin bize daha fazla yardımcı olması lazım; bir bakıma 'abilik' yapması lazım. Firmalar kolay kurulmuyor.



2015 limanların yılı olacak

Türkiye yeni yılda dev liman yatırımlarında önemli yol almaya hazırlanıyor. Türkiye'nin en büyük limanlarından olan Çandarlı için üst yapı ihalesine çıkılacak. II. Abdülhamid'in hayali olan Filyos'ta ise çalışmalar hızlanacak.

Denizcilik sektöründe kritik yatırımlara imza atan Türkiye, sektöre ilişkin 2015 yılı hedeflerini belirledi. Denizcilik sektörüne son 10 yılda 4.2 milyar liralık yakıt desteği sağlanırken, yeni liman yatırımlarının da artarak devam etmesi bekleniyor.

Uzmanlara göre, 2015 yılında taşımacılığın geliştirilmesini hızlandıracak önemli yatırımlara imza atılacak. 2015 yılında önemli limanların yapımına devam edilecek. Türkiye'nin en büyük limanlarından biri olan Çandarlı Kuzey Ege Limanı'nda alt yapı biterken çalışmalar devam ediyor ve 2015 yılında üst yapı ihalesine çıkılması planlanıyor. Uzun süredir planlanan Filyos Limanı için de çalışmalar başlamış durumda.

-180 uluslararası liman var

Türkiye'de 180 adet uluslararası liman, 53 adet yat limanı, 73 adet tersane, bin 489 adetlik (30,4 Milyon DWT) deniz filosu, 384 adet de balıkçı barınağı bulunuyor. Türkiye'de 134 denizcilik eğitimi veren kurum/kuruluşu, 179 bin 828 kayıtlı gemi adamı sektörde yer alıyor. Ayrıca dış ticaret taşımacılığında yüzde 80 denizyolu payı, 385 milyon ton toplam yük elleçlemesi bulunuyor.

Dünya ticaretinin yüzde 90'ı, Türkiye ticaretinin de yüzde 88'i denizyolu ile yapılıyor. 8 bin 333 kilometre kıyı şeridine sahip Türkiye'de 180 adet liman ve iskele bulunuyor. TÜİK tarafından yayımlanan verilere göre, 2009 yılında Türkiye'nin uluslararası ticaret hacminin yaklaşık yüzde 85'ini deniz taşımacılığı oluşturuyor. Önümüzdeki 5 ila 10 yıllık dönem boyunca, kargo trafiğinin en hızlı büyüyen

segmentinin konteyner kargo segmenti olması bekleniyor. Drewry Raporu, Türkiye'nin GSYİH'si önümüzdeki 17 yıl içinde BYBO yüzde 4.2 oranında büyümesi koşuluyla, konteyner trafiğinin 2025 yılında 15 milyon TEU'yu aşacağını öngörüyor.

1997 tarihinden itibaren TDİ Limanları'nda başlatılan özelleştirme kapsamında, özellikle Türkiye'nin konteyner taşımacılığında önemli rolü oynayan ve limanlarından gelir sağlanmasına rağmen, gelirlerin limanların modernizasyonu ve geliştirilmesi için kullanılmaması sonucu artan taşımacılık hızına ve ihtiyaçlarına cevap veremez hale gelen TCDD Limanları özellikle 2004 yılından itibaren özelleştirme kapsamına alındı.

Liman Özelleştirmelerinin amaçları

- Kamu sektörünün payını ve bürokrasiyi azaltmak,
- Liman hizmetlerinin etkinliğini ve verimliliğini artırmak,
- Liman kolaylıkları ve kaynaklarının azami kapasite kullanımını sağlamak,
- Ulusal ve bölgesel rekabeti artırmak,
- Finansal bağımsızlık sağlamak,
- Limanları modern işletme teknikleri ve uygulamaları ile yönetmek,
- Limanların teknolojik gelişmelere ayak uydurmasını sağlamak.

İhracatın 500 milyar dolara çıkarılmasında en büyük kozlardan biri olacak

Kocaeli limanları Anadolu'yu dünyaya taşıyacak

Kocaeli ekonomisinin yarattığı katma değer ve ülke dış ticaretindeki payının değişmemesi varsayımında bile bölgeye ait konteyner yükünün 2023'te 4 milyon TEU olacağı ve bu yükün bölge limanlarında elleçleneceği tahmin ediliyor. Bu beklentinin gerçekleşmesi ulaştırma ağı ve özellikle limanların altyapı durumu ile Kocaeli'nin uğrak liman olması ve bölge limanları arasındaki rekabetin yönetilebilmesine bağlı.

Kocaeli mevcut limanlarını iyi değerlendirebilir ve geliştirebilirse İstanbul'a kayan ekonomik aktivitesini geri alabileceği gibi, ülke ekonomisi içindeki ağırlığını artıracak, aynı zamanda 2023 hedefi olan 500 milyar dolarlık ihracatın sağlanmasına da büyük katkılar sağlayacak.

Kocaeli Sanayi Odası tarafından hazırlanan Kocaeli Denizyolu Taşımacılığı Fizibilite Raporu'na göre bu hedefin gerçekleşmesi; ulaştırma ağının ve özellikle limanların altyapı durumuna, bölgede uğrak liman oluşumuna ve bölge limanları arası muhtemel rekabetin planlı ve öngörülebilir şekilde yönetimi konularıyla doğrudan ilişkili.

-Dış ticarete limanların payı yüksek

Türkiye'nin dış ticaret hacmi gelişimi ve 2023 dış ticaret hedefleri bağlamında bakıldığında ülke dış ticaretinde ciddi artış bekleniyor. Farklı senaryolar altında dış ticaret hacmi incelendiğinde, elleçlenecek yük miktarının da buna paralel seyir göstermesi bekleniyor. Halihazırda ülke dış ticaret taşımacılıklarının son on yıllık ortalamasının yüzde 87,6 oranında denizyolu ile yapılmış olması da limanların önemini giderek artırıyor.

-180-270 milyar dolarlık elleçleme altyapısı gerekli

Gayri safi hasılanın değişimine paralel olarak beklenen dış ticaret hacmi senaryoları, 1-3 trilyon dolar arasında dış ticaret hacmi beklentisi yaratıyor. Bu yaklaşıma göre minimum 1 trilyon dolar, ortalamada 1,5 trilyon dolar dış ticaret hacminde Kocaeli'nin yaklaşık yüzde 18'lik dış ticaret payı sabit kalırsa 180-270 milyar dolarlık dış ticaret hacmini el-

leçleyecek altyapı yatırımlarına gereksinim duyulacağı tahmin ediliyor.

-Yük 3.5 kat artacak

Parasal büyüklük olarak gerçekleşen bu büyüme hızları liman operasyonlarına eş yansımayabilecek. Bu nedenle dış ticarete taşınan yükün miktar cinsinden büyüme hızının öngörülmesi gerekecek. Bu yaklaşıma göre oluşturulan "miktar endeksi", dış ticarete miktar cinsinden büyümenin yaklaşık 3,5 katına çıkacağını öngörüyor.

Türkiye limanları, 2010 yıl sonu verileri itibarıyla yaklaşık 380 milyar dolarlık dış ticarete karşılık 5,7 milyon TEU konteyner yükü ve 115 milyon tona yakın genel kargo, katı ve sıvı dökme yük elleçlemiştir. 2023 dış ticaret hedefine ortalama ulaşılmaması halinde, limanların 18-20 milyon TEU konteyner ve 300-350 milyon ton genel kargo, katı ve sıvı dökme yük elleçleme kapasitesine sahip olması gerekecek.

-Yük miktarı asgari 4 milyon TEU olacak

Kocaeli ekonomisinin yarattığı katma değer ve ulaştığı dış ticaret hacminin ülke genelindeki oranının 2023'e değin değişmediği, şu anda hinterlandındaki şehirlere kaptırdığı dış ticaret hareketlerini geri kazandığı ve hatta aktarma merkezi niteliği kazanacak liman(lar)ı vasıtasıyla dış ticaret için çekim merkezi olarak yüklerin bölge yönlendirileceği varsayılırsa 1,2 milyon TEU olarak hesaplanan bölgeye ait konteyner yükünün 2023'e kadar muhafazakar yaklaşımla ve "asgari" olarak 4 milyon TEU'ya ulaşması ve bu yükün bölge limanlarında elleçleneceği beklenebilir.

-Kocaeli'nin ekonomik aktivitesi artacak

Bunun dışında, liman hizmetleriyle çekim merkezi oluşturan bölgelerin /şehirlerin yarattığı katma değer payını dış ticarete daha yüksek verimlilikle yönlendirmesi beklenir. Bu anlamda Kocaeli ilinin mevcut durumdaki olumsuz durumu, ticaret ve taşımacılık anlamında özellikle İstanbul'a kayan ekonomik aktivitesini geri kazanması ve hatta artırması halinde tersine çevirmesi beklenebilir. Bunun gerçekleşmesinin; ulaştırma ağının ve özellikle limanların altyapı durumuna, bölgede uğrak liman oluşumuna ve bölge limanları arası muhtemel rekabetin planlı ve öngörülebilir şekilde yönetimi konularıyla doğrudan ilişkili olduğu unutulmamalıdır.





Körfez ve İzmit hattında yoğunlaşmasının bir sonucu olarak kulusal ve uluslararası deniz taşımacılığında önemli bir merkez haline geldi. Mevcut altyapı ve kullanım kapasitesi itibari ile Türkiye’de limancılık faaliyetlerinde büyük pay sahibi olan İzmit Körfezi Liman Bölgesi’nin lojistik önemini koruması ve güçlendirmesi için; limanların ihtisaslaşması ve limanlar arası organizasyonun güçlendirilmesi gerekli.

2011 yılı itibariyle Türkiye’de gerçekleşen toplam elleçlemenin yüzde 15,14’ü 55.001.840 ton/yıl ile İzmit Körfezi limanlarından yapıldı. Toplam kapasitesi 80.107.000 ton/yıl olan İzmit Körfezi Limanlarının tank kapasitesi 3.895.832 metreküp, elleçlenen toplam ro-ro / araç sayısı ise 815.790 adet olarak belirlendi.

Bu rakamlar, İzmit Körfezi limanlarının Türkiye deniz taşımacılığında önemli bir yere sahip olduğunu gösteriyor.

Raporu göre Kocaeli il sınırları dâhilinde İzmit Körfezi Liman Bölgesini oluşturan hâlihazırda 34 tesis bulunuyor. Mülga Bayındırlık ve İskân Bakanlığı’nca onaylanan ancak herhangi bir yapılaşma faaliyeti olmayan firmalar olan Yenport, Dönüşüm, Far Turizm Liman Tesisleri de eklendiğinde bu sayı 37’ye ulaşıyor. Bu tesislere ilave olarak 2 tesisin yapım ve ruhsat süreci devam ediyor.

İzmit Körfezi Liman tesislerinden 14 tanesinin ana faaliyet konusu doğrudan liman işletmeciliği olup kalan 20 tesis sanayi işletmelerinin kendi tesislerine hizmet vermesi şeklinde kullanılıyor. Bu 20 liman tesisi içinde 12 tanesi ise kendi tesislerinin yanı sıra üçüncü şahıslara hizmet veriyor.

Özellikle konteynır taşımacılığına yönelik olarak Belde, Dubai Port ve Limaş limanlarının ve TCDD Derince Limanı kapasite artışı gibi yatırımların söz konusu olduğu İzmit

Körfezi Limanlarında, yüzde 43 kullanım oranıyla çalışan 1.205.000 TEU/yıl olan kapasitenin bu yatırımlar neticesinde 3.585.000 TEU/yıl’a ulaşması bekleniyor.

İntermodal taşımacılık açısından bakıldığında ise demiryolu-denizyolu entegre altyapısına sahip sadece 6 adet liman tesisi bulunuyor.

Buna karşın bölgedeki sanayi üretimindeki artışa paralel olarak limancılık hizmetlerine duyulan ihtiyaç da artmaktadır. Mevcut 34 limandan 18’i genişleme için başvuru yapmış olup, bunlardan da 7’si onay aşamasında bulunuyor.

İzmit Körfezi Liman Bölgesi’nde, yeterli kıyı alanı bulunmasında yaşanan sıkıntılar, liman tesislerinin depolama alanlarının yetersiz kalması, ulaşım ağları ile entegrasyonda verimliliğin düşük olması, liman tesislerinin genişleme taleplerinin komşu liman tesislerini ve bazı tesislerde yavaşlama ve kalkma manevralarında deniz trafiğini ve seyir emniyetini olumsuz etkilemesi gibi nedenlerden ötürü tesislerde ihtisaslaşma, birleşme ve organize faaliyet gösterilmesi gereksinimleri ortaya çıkıyor.

İzmit Körfezi Limanları toplamda elleçlenen yük miktarı bazında bakıldığında dünyanın en büyük 10 limanı arasında yer alıyor. Ancak, limancılık hizmeti veren tesislerin ayrı ayrı değerlendirilmesi; tek bir İzmit Körfezi Limanları veya

Poliport Kimya Sanayi A.Ş.	Liman İşletmesi
Çolakoğlu Metalürji A.Ş.	Metal İşletmesi
Yılport Konteyner Terminali ve Lim. İşl. A.Ş.	Liman İşletmesi
Altıntel Liman ve Terminal İşl. A.Ş.	Sıvı Kimya Deposu
Solventaş Teknik Depolama A.Ş.	Liman İşletmesi
Efsanport (İstanbul Demir Çelik Fab. A.Ş.)	Liman İşletmesi
Total Oil (Samsun Akaryakıt Depolama A.Ş.)	Akaryakıt Deposu
Belde Liman İşletmeleri ve Depoculuk A.Ş.	Liman İşletmesi

Kocaeli Limanı yerine İzmit Körfezi’nde yer alan irili ufaklı limanlar algısını oluşturuyor. İşletmeler arasındaki kopukluk, verimliliğin düşmesi, komşu işletmeler arasındaki sorunlar; imaj zedelenmesi, bütüncül planlama yapılamaması, kıyı şeridinin etkin kullanılamaması gibi sıkıntıları beraberinde getiriyor. Öte yandan, 103 km’lik kıyı şeridine yayılmış olan 34 adet liman tesisinin tek bir liman şeklinde çalışmasını beklemek de gerçekçi görülüyor.

Bu nedenle, konum ve yük türleri bazında ortak olan liman işletmelerinin alt bölgeler ve bireysel tesisler olarak ele alınması yararlı görülüyor. İzmit Körfezindeki Liman tesisleri 5 ayrı alt bölgede yoğunlaşmaktadır:

Kroman Çelik San. A.Ş.	Liman İşletmesi
Diler Gemi Kiralama ve İşletmeciliği A.Ş.	Liman İşletmesi
Nuh Çimento A.Ş. Liman Tesisleri	Liman İşletmesi

- Dilovası Alt Bölgesi (8 işletme)
- Hereke Alt Bölgesi (3 işletme)
- Yarımca Alt Bölgesi (5 işletme)
- Körfez Alt Bölgesi (8 işletme)
- Derince Alt Bölgesi (5 işletme)
- Gölcük - Başiskele Alt Bölgesi (3 işletme)

Bu alt bölgelerde toplam 32 liman tesisi faaliyet göstermektedir. Kalan 3 liman tesisi ise alt bölgeleme yapılamayacak şekilde farklı bölgelerde faaliyet göstermektedir. Bu liman tesislerinden 14 tanesinin asli faaliyet alanı liman işletmeciliğidir.



Dilovası Alt Bölgesi

Dilovası kıyılarında yer alan ve birbirine komşu olan 8 adet liman tesisi bulunmaktadır. Bu tesislerden 5'inin asli faaliyet konusu liman işletmeciliği olup alt bölgede ağırlıklı olarak genel kargo ve sıvı yük (LPG, LNG hariç petrol ve kimyasal madde) elleçlenmektedir. Dilovası alt bölgesi Demiryolu bağlantısının olması ve Körfez geçişi ile yeni ulaşım planlamasının yapılması açısından avantajlı bir konumdadır. Özellikle Körfez Geçişi bağlantılarının kurgu-

Evyap Deniz İşletmeciliği Loj. ve İnş. A.Ş.	Liman İşletmesi
Gübre Fabrikaları T.A.Ş. Yarımca Tesisleri	Üretim (Gübre vb)
Türkuaz İzgin Liman İşletmesi	Sıvı Yük Depocu
Marmara Transport	Tersane
Rota Liman Hizmetleri San. A.Ş.	Liman İşletmesi

lanmasında liman bağlantılarının alt bölge temelli yapılması yararlı olacaktır.

Hereke Alt Bölgesi

Hereke Alt Bölgesi'nde tamamının asli faaliyet konusu limancılık olan 3 tesis yer almakta ve hepsi de genel kargo ve dökme yük elleçlemesi yapmaktadırlar. Bu ortak özellikleri ve birbirine bitişik komşu liman tesisi olmaları bakımından ve sahil şeridinde oldukça geniş bir alana yayılmaları açıs-

Petline Petrol Ürünleri Tic. A.Ş.	Akaryakıt Deposu
Opay Akaryakıt Ticaret Ltd. Şti.	Akaryakıt Deposu
Milangaz LPG Dağıtım Tic. ve San. A.Ş.	LPG Deposu
Habaş Petrol Ürünleri San. ve Tic. A.Ş.	LPG Deposu
Aygaz A.Ş.	LPG Deposu
Tüpraş İzmit Rafinerisi	Liman Tesis Rafineri
İgşaş Liman Tesisleri Üretim	(Gübre vb) .
Dubai Port	Liman İşletmesi

sından birleşmeye veya ortak altyapı kullanmaya ve ortak faaliyet göstermeye çok uygun konumdadırlar

Liman tesislerinin yanında demiryolu bağlantısının ve otoyol gişesinin bulunması tesisler açısından yararlıdır. Özellikle demiryolu kullanımının ortak bir istasyon ile maksimize edilmesi önem arz etmektedir. Bununla birlikte her üç tesis

TCDD Derince Limanı İşletme Müdürlüğü	Liman İşletmesi
Shell & Turcas Petrol A.Ş. Derince Tes.	Akaryakıt Deposu
OMV Petrol Ofisi Derince Terminali	Akaryakıt Deposu
Koruma Klor Alkal A.Ş. Liman Tesisleri	Üretim (Kim. Madde)
Aktaş Dış Ticaret A.Ş.	Liman İşletmesi

tarafından kullanılacak ortak bir tır park alanı ihtiyacı bulunmaktadır.

Yarımca Alt Bölgesi

Yarımca Alt Bölgesi'nde 2'sinin asli faaliyet alanı limancılık ve birinin tersane olmak üzere toplam 5 tesis faaliyet göstermektedir. Alt bölgede ağırlıklı olarak genel kargo ve dökme yük ile sıvı yük (kimyasal madde) elleçlenmektedir.

Evyap Port ağırlıklı olarak konteyner elleçlemesi yapması bakımından diğer tesislerden ayrılmaktadır. Yine de, kendi içinde düşük oran teşkil eden sıvı yük elleçlemesi bakımından

Limaş Liman İşletmeleri A.Ş.	Liman İşletmesi
Autoport Liman İşletmeleri	Liman İşletmesi
Ford Otomotiv San A.Ş.	Araç Üretim

diğer tüm tesislerden fazla faaliyeti bulunmaktadır. Ayrıca araç (otomobil) tahmil tahliyesi de yapılmaktadır.

Körfez Alt Bölgesi

Tüpraş ve Tüpraş yakınında faaliyet gösteren liman tesislerinden müteşekkil olan alt bölgede 8 adet tesis faaliyet göstermektedir. Alt bölgede elleçlenen yük İgşaş haricinde tamamen sıvı yük olup LPG/LNG ve petrol ile türevlerinden oluşmaktadır.

Derince Alt Bölgesi

Derince Alt Bölgesi, T.C.D.D. Derince Liman tesisi ile sıvı yük elleçlenen 4 liman tesisinden oluşmaktadır. T.C.D.D'ye ait Derince'deki Liman tesisi haricindeki işletmelerde petrol ve türevleri ile kimyasal madde elleçlenmektedir. Bu alt bölgede Derince Limanı konumsal olarak diğerlerinden ayrı olması ve elleçlenen yüklerin farklı olması açısından bölge dışında bir odak olarak değerlendirilebilir.

Gölcük-Başıskele Alt Bölgesi

Gölcük Alt Bölgesi'nde 3 adet liman tesisi yer almakta olup Limaş'ta sıvı, dökme kuru yük, genel kargo ve konteyner elleçlemesi yapılmaktadır. Ford Otosan liman tesisinde ise yalnızca Ro-Ro yüklemesi yapılmaktadır. Autoport liman tesisi otomotiv sektörüne yönelik kurulmuş olmasına rağmen halihazırda ağırlıklı olarak genel kargo elleçlenmektedir.

Mevcut Liman Yatırımları

İzmit Körfezi Liman Bölgesinde proje ve inşaa aşamasında olan 2 adet liman tesisi bulunmaktadır.

Bunlar, Dubai Port ve Belde Liman tesisleridir. Ayrıca, Derince Liman Tesisinde kapasite artırımına yönelik çalışmalar gerçekleştirilmektedir.

Mevcut ve Proje Aşamasındaki Lojistik Bağlantılar Karayolu Bağlantıları ve Odakları

Kocaeli liman sahasında Kocaeli Liman Başkanlığı idari sorumluluğunda ikisi inşaat aşamasında olan toplam 37 liman işletmesi bulunmaktadır. Ancak bunlardan 3'ü onaylı imar planı olmasınarağmen inşaa edildikleri için 34 aktif liman tesisi varlığı kabul edilmiştir.

Şekilde Kocaeli liman sahasında yer alan tüm liman işletmelerinin yerleri belirtilmektedir. Kocaeli' de bir liman işletmesi günlük ortalama 394 yük aracı seyahati yaratmaktadır. Limanlarda yük taşınması yapan araçların tiplerine göre dağılımları aşağıdaki şekilde verilmiştir. Römorklül çekicilerin araç tipleri arasında en çok kullanılan tip olduğu görülmektedir

Limanlardan taşınan yüklerin dağıldıkları odak türleri incelendiğinde aşağıdaki şekildeki gibi bir dağılım ortaya çıkmıştır. Buna göre yüklerin yarısından fazlasının sanayi ve üretim alanlarına dağıldıkları görülmektedir. Çıkan araçların yaklaşık %30'u lojistik depolara giderken %14,76'sı herhangi bir lojistik odak olmayan noktaya dağılmaktadır. Bu başlığa giren arazi kullanım türleri; ticaret, tarım alanı, konut veya aracın park edeceği bir alan olabilmektedir. İzmit Körfezi Liman Bölgesi'nde yer alan önemli Liman tesis-



hedeflerine yönelik artış göstermektedir. Özellikle karayolu yük trafiği yoğunluğu olan liman tesislerinin aşağıdaki stratejiler dikkate alınarak karayolu bağlantılarının yeniden değerlendirilmesi ve tüm kurumlarca gerekli çalışmaların yapılması gerekmektedir.



nım söz konusudur. Bu kullanımlar birleştirilmemiş bile olsa alt yapısının mevcudiyeti bölgenin güçlü yönüdür.

Zayıf yönler 1. Araçların liman tesislerinin giriş-çıkışında yaşadığı sıkışıklık. Liman tesislerinin büyük kısmı Dilovası OSB önünde yer almakta diğer liman tesisleri de D-100 karayolunun hemen kıyısında çalışmaktadır. OSB içinde büyük bir yük hareketi olmasına ilave olarak liman tesislerinin yarattığı karayolu trafik yükü nedeniyle trafikte yoğunlaşmalara yol açılmaktadır. Transit taşımanın da TEM üzerinden yapılması ile D-100'den TEM'e çıkmak isteyen araçlar hem bağlantı yollarında hem de TEM üzerinde sıkışıklığa neden olmakta ve karayolu trafiğini aksatmaktadır.



leri değerlendirilmiş, özellikle Dilovası bölgesindeki liman tesislerinin karayolu bağlantılarının yetersiz olduğu ve geliştirilmesi için Karayolları 1. Bölge Müdürlüğü tarafından geliştirilen Ulusal projelerin hayata geçirilmesi gerektiği dikkate alınmalıdır.

Bu kapsamda bölgedeki liman tesislerinin önemi her geçen gün artmakta ve Türkiye lojistik alanda hızla gelişmekte iken liman kapasiteleri 2023 Türkiye

SWOT Analizi çalışmasında belirlenen; Güçlü yönler

1. Bölgenin Demiryolu, Karayolu ve Denizyolu intermodal taşımacıya uygun olması. Deniz kıyısında olan, içinden demiryolu geçen ve TEM, D-100 gibi iki adet ana kara taşıma hattına sahip bölgede intermodal taşıma için potansiyel mevcuttur. Her üç taşıma modu için ayrı ayrı kulla-

2. TEM Otoyolu ve D-100 Karayolunun yetersiz seviyede olması ve genişletme imkanının olmaması, Kocaeli sınırları dahilindeki TEM ve D-100 Karayolunun 2X2 şeritli olması ve topoğrafya ve yerleşimler liman tesislerinin karayolu bağlantılarının yeterli seviyede yapılamamasına neden olmaktadır.

3. D-130 Karayolunda yaşanan ulaşım problemleri

ri, İzmit Körfezinin güneyindeki çok sayıda yerleşim alanı içerisinden geçen bu karayolumuzun yetersiz kapasiteye sahip olması nedeniyle, bölgedeki liman tesislerinin gelişimi de olumsuz etkilenmektedir.

Fırsatlar

1. Kuzey Marmara Otoyolunun ihale edilecek olması TEM üzerindeki yük trafiğini azaltacak,transit kamyon taşımalarının yükünü alacak, 3. Boğaz köprüsü ile TEM ve D-100 üzerindeki TIR ve kamyon trafiğinde bir azalma sağlanabilecek ve nakliye hızları artarak maliyetleri düşecektir.

2. Gebze-İzmir Otoyolunun yapılıyor olması, transit taşımacılık yükünün körfez bölgesindeki yolları rahatlatması ve mevcut yolların kent lojistiği için kullanım kapasitesinin artmasına neden olacaktır.

3. Köprü ile Karasu arasına, Kuzey Marmara Otoyolunu desteklemek amacıyla 2X3 şeritli ve yüksek kapasiteli yapılacak olan devlet karayolları ile sanayileşmenin Kocaeli geneline yayılması ve Karadeniz kıyılarına yeni limanların yapılması olanağı sağlayacaktır.

4. OSB ve Sanayi alanlarının liman bağlantılarının planlanıyor olması, İstanbul'un Kocaeli sınırında yer alan OSB ve Sanayi alanları ile Gebze ve Dilovası İlçeleri dahilindeki OSB ve sanayi alanlarının doğrudan liman tesisleri ile bağlantılarının sağlanması, bölgedeki sanayi ve liman tesisleri arasındaki hareketliliği artırması beklenmektedir.

5. Yeni Yalova-İzmit yolunun yapılacak olması, İzmit Körfezi'nin güneyindeki D_130 Karayolunun yerini alacak olan bu yolun yapılması halinde, bu kesimdeki liman tesislerinin gelişimi ve bağlantılarının da güçlenmesine olanak sağlayacaktır.

Tehditler

1. Karayolu taşımacılık firmalarının giderek daha da zor koşullar altında çalışıyor olması. Kara taşıma kuruluşlarının ilgili Bakanlığa kayıtları ile ilgili Kara Taşıma Belgesi ücretlerinin ağırlığı, denetimlerin yeteri sıklıkta yapılmaması, kurumsal ve büyük ölçekli firmaları da zorlamaktadır. Bu durum ileiride maliyetlerin de şişmesine neden olacaktır.

2.3.2. Demiryolu Bağlantıları ve Odakları

Dünyada yük trafiğinde Asya-Avrupa ve Asya -Avrupa arasındaki toplam yük hacmi 75 Milyar \$ dolardır. Gelecekte ise en büyük potansiyeli Çin Pazarı oluşturacaktır. Tüp geçit projesi ile Avrupa'ya, Kars-Tiflis-Bakü Projesi Orta Asya'ya ve Çin'e bağlantı kurulmuş olacaktır.

"Ankara-İstanbul yüksek hızlı Tren Projesi Gebze-Köseköy bölümü Rehabilitasyon ve yenileme Projesi" kapsamında mevcut 2 hatta ilave olarak 3.hat yapılması ve 3 hattın bölgede bulunan sanayi tesisleri ve liman tesislerine iltisak hattı ile demiryolu bağlantılarının sağlanarak yük taşımacılığı artırılması amacıyla ilgili kuruluş ve tesislerle görüşülmüş iltisak hattı ile bağlanması talep edilmiştir.

Bölgede TCDD Derince, Tüpraş, Petrol Ofisi, Rota, Gübretaş, Evyaport Liman Tesisleri'nde iltisak hattı aracılığıyla taşıma yapılmaktadır.

Kocaeli bölgesinden yük taşımalarında, Tavşancıl, Derince ve Körfez'den 719.947 ton yükleme, 173.678 ton da boşalan yük ile elleçlemesi yapılmıştır. TCDD Lojistik Merkezlerinin artırılması amacıyla Muallimköy-Tavşancıl yakınlarında iki adet Lojistik Merkezi planlanmış ve çalışmaları devam etmektedir. Ayrıca mevcut demiryolu bağlantısına ilaveten 3.yol hattına bağlanmak için talep eden firmalara ve iltisak hatları ile bağlanacaktır. Bu merkezler ile yük hac-

minde artış sağlanması beklenmektedir.

TCDD 1. Bölge Müdürlüğüne yapılan inceleme görüşmelerde:

- Dilovası ilçe sınırları içinde (Dilovası Organize Sanayi Bölgesi) demiryoluna komşu 10 adet , Körfez ilçesi sınırlarında 14 adet, Derince ilçesi sınırlarında 4 adet olmak üzere toplam 28 adet irili ufaklı liman tesisi yer almaktadır.

- 28 adet olan bu tesislerden sadece 6 adedinde (TCDD Derince, Tüpraş, Petrol Ofisi, Rota, Gübretaş, Evyapport Liman Tesisleri) demiryolu iltisak hattı bağlantısı vardır.

- 2011 yılında Tavşancıl, Derince ve Körfez istasyonlarında 719.947 ton dolan, 173.678 ton boşalan yük elleçlenmiştir.

- TCDD heyetince demiryoluna komşu tüm liman tesisleri ziyaret edilmiş, burada bulunan firmalarla görüşülmüş ve TCDD'den iltisak hattı talebinde bulunulmuş talepleri ise Ek-1'deki şematik planda gösterilmiştir.

- Bu plan çalışması, 3. Hat proje çalışmalarına dahil edilmesi için, TCDD Genel Müdürlüğüne gönderilmiştir.

- Ayrıca bölgede bulunan TCDD lojistik merkezlerinin artırılması amacıyla Muallimköy ve Tavşancıl civarında yeni iki adet lojistik merkezi kurulması planlanmış, bu merkezlere izin almak için Milli Emlak Müdürlüğüne müracaat edilmiştir.

Sonuç

- Kocaeli ili liman tesislerinin, demiryolu hattına iltisak hatları ile bağlanması halinde bölgede bulunan yük hacminin artacağı, TCDD'ye ve bölgeye katma değer yaratacağı, gelirlerin ve istihdamın artacağı öngörülmektedir. Ayrıca bu artışlar ülkemizin ihracatına direk katkısı olacağından projede gösterilen 3. Hat ve iltisak hatları ile lojistik merkezlerin oluşturulması önemli görülmektedir.

-Limanlar ve Lojistik Komisyonu

Öte yandan Kocaeli Sanayi Odası, limanlar konusundaki gelişmelerle ilgili olarak Oda bünyesinde bir komisyon oluşturdu. Mustafa R. Türker Başkanlığındaki Lojistik ve Limanlar Komisyonu bu konudaki gelişmeleri takip ederek aktif olarak girişimlerde bulundu.

Bu kapsamda Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Altyapı Yatırımları Genel Müdürlüğü tarafından yürütülen 'Limanlar Geri Saha Yolu ve Demiryolu Bağlantıları Master Plan Çalışması' kapsamında Dolsar Mühendislik-Dolfen Mühendislik Ortak Girişimi tarafından hazırlanan Ara Raporu'nu değerlendirdi ve hazırlanan Oda Görüşü master planı yapan yetkililere iletili.

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından 2 Ekim 2014 tarihinde onaylanan ve 13 Ekim tarihinde askıya çıkarılan İzmit Körfezi (Kocaeli-Yalova) Bütünleşik Kıyı Alanları Planı ile ilgili olarak oluşturulan itiraz dilekçesi Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü'ne iletili.

Bu kapsamda ilk sorunlu alanın 'otayol bağlantıları' olduğu üzerinde durularak bir dizi öneri oluşturuldu. Bunlar arasında

-İzmit Körfez Geçişi ile Kuzey Marmara Otoyolu'nun Dilovası OSB'de yer alan mevcut

kurulu işletmelere zarar vermeden bu bölgedeki OSB'lere ve yeni kavşak yolları ile TEM Otoyoluna bağlanması gerektiği,

-Güney Otoyolu'na paralel Ankara'dan gelen mevcut otoyolun İzmir Otoyolu'na Altınova'nın güneyinden bağlanacak şekilde planlanması, planlanan bu yolun yeni kavşak bağlantıları ile Kocaeli Serbest Bölgesi ve Ford Otosan bağlantı yollarının planlanarak tamamlanması yer aldı.

Bir başka sorunlu alanın demiryolları olduğuna dikkat çekilerek şehrin güneyinde planlanan otoyola paralel ve tüm bağlantı yolları planlanmış, Köseköy Gölçük Gemlik hattında bir demiryolu hattı yapılması önerildi.

Bu arada KSO'nun önerisi olan Üçüncü Demiryolu hattının planlara dahil edilmesine karşın Köseköy-Körfez arasının yer darlığı nedeniyle tamamlanamadığı, tamamlansa bile taşınabilecek yük tonajını karşılayamayacağı, bu nedenle yeni bir dördüncü hattın planlanmasının gerektiği vurgulandı.

Diğer öneriler de şöyle sıralandı:

Hızlı tren kuzeye taşınmalı ve mevcut hızlı tren hattı yük ve banliyö taşımacılığında kullanılmalıdır.

Kocaeli Serbest Bölgesi demiryolu hattı ile Köseköy Lojistik Merkezi'ne bağlanmalı, Köseköy Lojistik Merkezi Yalova üzerinden Gemlik ve Bursa'ya demiryolu ile bağlanmalıdır. Ayrıca Bursa'dan İzmir ve Ankara bağlantıları yapılmalıdır.

Bir başka sorunlu alan olarak da İzmit Körfezi Bütünleşik Kıyı Alanları Planı'nda yer alan Limanlar ve Lojistik Komisyonu'nun bu konudaki görüşleri de şöyle;

Plan'ın 'hükümleri' bölümünün 'tanımlar' kısmında tarif edilen Kıyı Danışma Birimi ve Kıyı Yapıları Şeması sektörü sıkıntıya sokacak uygulamalar içermektedir. Eğer bu birim olacaksa OSB'ler ve özel sektör temsilcileri de içinde yer almalıdır.

Plan hükümlerinde getirilen Liman Toplulaştırması kavramı içeriği ve hedeflenen amaçlar göz önünde bulundurulduğunda bir fayda sağlamayacaktır. Talebimiz liman toplulaştırması kavramının iptal edilmesidir.

Türkiye'de son 3 yıldır yeni liman yatırımına izin verilmiyor. Tek nedeni de devlet özel sektörün liman yapmasına müsaade etmeyecek olması ve yap-işlet-devret modeli ile ihale edecek olması.



LİMAN TERCİHİNİZ YÜKSELİYOR

DP World Yarımca Liman İşletmesi, müşterilerinin küresel pazarlara erişiminde liman tercihi olmak için, İzmit Körfezi'nde, Türkiye'nin en büyük sanayi bölgesinin kalbinde inşa ediliyor. Çevre dostu ve en yeni teknolojilerle donatılan derin-deniz konteyner terminalimiz, 2015 yılının son çeyreğinde hizmet vermeye başlayacak ve yaratacağı tedarik zinciri verimliliği sayesinde bölge ve ülke ekonomisine önemli ölçüde katkı sağlayacaktır.



Teknoloji üretiminin yeni üsleri; Ar-Ge Merkezleri

AR-GE TEŞVİK MEVZUATI

Ar-Ge teşvikleri ayrı ayrı yasal düzenlemelerle uygulanıyor. Bunlar arasında; 4691 sayılı "Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu", 5520 sayılı "Kurumlar Vergisi Kanunu" 5746 sayılı "Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun" ile araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) faaliyetlerinde bulunan kurumlara teşvik ve destekler sağlanıyor. Özetle münhasıran Ar-Ge amaçlı kurulan merkezlerin dışında kalan kimi üretim birim ve faaliyetlerine de farklı şekiller ve oranlarda da olsa ar-ge teşviki uygulanıyor.

AR-GE MERKEZLERİ

5746 sayılı kanun ile kurulmasına olanak sağlanan Ar-Ge Merkezleri, Dar mükellef kurumların Türkiye'deki işyerleri dâhil, kanunî veya iş merkezi Türkiye'de bulunan sermaye şirketlerinin; organizasyon yapısı içinde ayrı bir birim şeklinde örgütlenmiş, münhasıran yurt içinde araştırma ve geliştirme faaliyetlerinde bulunan ve en az 30 tam zaman eşdeğer Ar-Ge personeli istihdam eden, yeterli Ar-Ge birikimi ve yeteneği olan organizasyonlar olarak tanımlanıyor.



AMAÇ

31 Aralık 2023 tarihine kadar uygulanmak üzere 1 Nisan 2008 tarihinde yürürlüğe giren yasa ile Ar-Ge ve yenilik yoluyla ülke ekonomisinin uluslararası düzeyde rekabet edebilir bir yapıya kavuşturulması için teknolojik bilgi üretilmesi, üründe ve üretim süreçlerinde yenilik yapılması, ürün kalitesi ve standardının yükseltilmesi, verimliliğin artırılması, üretim maliyetlerinin düşürülmesi, teknolojik bilginin ticarileştirilmesi, rekabet öncesi işbirliklerinin geliştirilmesi, teknoloji yoğun üretim, girişimcilik ve bu alanlara yönelik yatırımlar ile Ar-Ge'ye ve yeniliğe yönelik doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ülkeye girişinin hızlandırılması, Ar-Ge personeli ve nitelikli işgücü istihdamının artırılması gibi bir dizi hedefe ulaşılması öngörülmüyor.

Türkiye son yıllarda Ar-Ge harcamalarına hız verdi. Her ne kadar harcamaların Gayri Safi Yurtiçi Hasıla içindeki payı hedeflenen yüzde 3'e ulaşmasa da artış belirgin. Türkiye'nin milli gelirinin 2023 yılında 2 trilyon dolar olması hedeflenirken, Ar-Ge harcamalarının 60 milyar USD'ye ve milli gelire oranının yüzde 3'e çıkarılması amaçlandı.

Son olarak TÜİK tarafından açıklanan 2013 yılı Araştırma-Geliştirme Faaliyetleri Araştırması sonuçlarına göre Türkiye'de Gayri Safi Yurtiçi Ar-Ge Harcaması 2013 yılında bir önceki yıla göre yüzde 13,4 artarak 14 milyar 807 milyon TL olarak hesaplandı.

Ar-Ge harcamaları 2000 yılında 798 milyon lira, 2005'te 3.8 milyar lira, 2009'da 8 milyar lira olarak gerçekleşmişti.

-GSYH'ye oranı yüzde 0.95

Bir önceki yıl yüzde 0,92 olan Gayri Safi Yurtiçi Ar-Ge harcamasının Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) içindeki payı 2013 yılında yüzde 0,95'e yükseldi. Türkiye'de de Ar-Ge harcamalarının GSYH'ye oranı 1996'da yüzde 0,45, 2010'da yüzde 0,80 olarak gerçekleşmişti.

-Toplam Ar-Ge harcamasında ticari kesimin payı arttı

Gayri Safi Yurtiçi Ar-Ge harcamalarında ticari kesim yüzde 47,5 ile en büyük paya sahipken bunu yüzde 42,1 ile yükseköğretim kesimi ve yüzde 10,4 ile kamu kesimi takip etti. Bir önceki yıl ticari kesim yüzde 45,1 ile yine ilk sırada yer alırken, bunu yüzde 43,9 ile yükseköğretim, yüzde 11 ile kamu kesimi takip etti.

-Finansmanda ticari kesim yüzde 48,9 ile ilk sırada

Ar-Ge harcamalarının 2013 yılında yüzde 48,9'u ticari kesim tarafından finanse edilirken bunu yüzde 26,6 ile kamu kesimi, yüzde 20,4 ile yükseköğretim kesimi, yüzde 3,3 ile yurtiçi diğer kaynaklar ve yüzde 0,8 ile yurtdışı kaynaklar takip etti.

-Ar-Ge personeli sayısı yüzde 7,5 arttı

Tam Zaman Eşdeğeri (TZE) cinsinden 2013 yılında toplam 112 969 kişi Ar-Ge personeli olarak çalıştı. Bir önceki yıla göre TZE cinsinden Ar-Ge personeli sayısındaki artış yüzde 7,5 oldu. Ar-Ge personelinin sektörler itibarı ile dağılımına bakıldığında ise, TZE cinsinden toplam Ar-Ge personelinin 2013 yılında yüzde 51,7'si ticari kesimde, yüzde 37,7'si yükseköğretim kesiminde ve yüzde 10,6'sı kamu kesiminde yer aldı.

-Kadın Ar-Ge personelinin oranı yüzde 30,3 oldu

Tam Zaman Eşdeğeri (TZE) cinsinden kadın Ar-Ge personel sayısı, 34 246 ile toplam Ar-Ge personel sayısının yüzde 30,3'ünü oluşturdu. TZE cinsinden kadın Ar-Ge personel oranı ticari kesimde yüzde 23,1, kamu kesiminde yüzde 25,2, yükseköğretim kesiminde ise yüzde 41,7 oldu.

Türkiye'nin Tam Zaman Eşdeğeri cinsinden toplam personel sayısı 2000'de 27 bin, 2005'te 49.2 bin, 2009'da 73.5 bin kişi olmuştu.

-En fazla Ar-Ge personeli İstanbul (TR1) Bölgesinde

İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflaması (İBBS) 1.Düzeye göre 2013 yılında Ar-Ge harcamalarının en yüksek olduğu bölge yüzde 27,5 ile Ankara, Konya ve Karaman'ın dahil olduğu Batı Anadolu Bölgesi (TR5) iken, bunu yüzde 21,3 ile Doğu Marmara (TR4) ve yüzde 20,3 ile İstanbul (TR1) Bölgesi takip etti.

Ar-Ge personel sayısına göre ise yüzde 22,7 ile İstanbul (TR1) ilk sırada yer almakta olup, bu bölgeyi yüzde 22,2 ile Batı Anadolu Bölgesi (TR5) ve yüzde 15,5 ile Doğu Marmara (TR4) Bölgeleri izledi.

DESTEKLER

Ar-Ge İndirimi: Ar-Ge merkezlerinde, gerçekleştirilen Ar-Ge ve yenilik harcamalarının tamamı, 13/6/2006 tarihli ve 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanununun 10 uncu maddesine göre kurum kazancının ve 31/12/1960 tarihli ve 193 sayılı Gelir Vergisi Kanununun 89 uncu maddesi uyarınca ticari kazancın tespitinde indirim konusu yapılıyor.

Gelir Vergisi Stopajı Teşviki : Ar-Ge merkezlerinde, yürütülen Ar-Ge ve yenilik projelerinde, çalışan Ar-Ge ve destek personelinin; bu çalışmaları karşılığında elde ettikleri ücretlerinin doktorali olanlar için %90, diğerleri için %80'i gelir vergisinden istisna tutuluyor. Ar-Ge merkezinde çalışan mühendis ve teknikerlerin yanında teknik bölüm yöneticileri destek personeli olarak Ar-Ge çalışanlarının yüzde 10'unu geçmemek kaydıyla bu sayı içerisinde yer alabiliyor.

Sigorta Primi Desteği: Ar-Ge merkezlerinde, çalışan Ar-Ge ve destek personeli ile 26/6/2001 tarihli ve 4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanununun geçici 2 nci maddesi uyarınca ücreti gelir vergisinden istisna olan personelin; bu çalışmaları karşılığında elde ettikleri ücretleri üzerinden hesaplanan sigorta primi işveren hissesinin yarısı, her bir çalışan için beş yıl süreyle Maliye Bakanlığı bütçesinden karşılanıyor.

Damga Vergisi İstisnası: Bu Kanun kapsamındaki her türlü Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri ile ilgili olarak düzenlenen kağıtlardan damga vergisi alınmıyor.

AR-GE VE YENİLİK FAALİYETİ OLARAK DEĞERLENDİRİLEN HARCAMALAR

-İlk madde ve malzeme giderleri

Her türlü doğrudan ilk madde, yardımcı madde, işletme malzemesi, ara mamul, yedek parça, prototip ve benzeri giderler ile Vergi Usul Kanunu'na göre amortisman tabi tutulması mümkün olmayan maddi kıymetlerin iktisabına ilişkin giderleri yer alıyor.

Hammadde ve diğer malzeme stoklarından Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerinde fiilen kullanılan kısma ilişkin maliyetler Ar-Ge ve yenilik harcaması kapsamında tutulurken, henüz Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerinde kullanılmamış olan hammadde ve diğer malzemelere ilişkin maliyet tutarlarının stok hesaplarında; kullanılan, satılan ya da elden çıkarılanların da stok hesaplarından mahsup edilmek suretiyle izlenmesi gerekiyor.

-Amortismanlar

Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerinin yürütülmesi amacıyla iktisap edilen amortisman tabi iktisadi kıymetler için ayrılan amortismanlar kapsamındaki harcamalar arasında.

Ar-Ge ve yenilik faaliyeti dışında başka faaliyetlerde de kullanılan makine ve teçhizata ilişkin amortismanlar, bunların Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerinde kullanıldığı gün sayısına göre hesaplanıyor.

-Personel giderleri

Kanun kapsamında gerçekleştirilen Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerinin yürütülmesi amacıyla oluşturulan Ar-Ge personeliyle ilgili olarak tahakkuk ettirilen ücretler ile bu mahiyetteki giderler de kapsamındaki harcamalar arasında yer alıyor.

Tam zamanlı Ar-Ge personeli sayısının yüzde 10'unu aşmamak üzere, Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerine katılan ve bu faaliyetlerle doğrudan ilişkili destek personelinin ücretleri ile bu mahiyetteki giderler de personel gideri kapsamında kabul ediliyor.



ASLAN PAYI CARİ HARCAMALARA GİTTİ

Türkiye 2013 yılında Ar-Ge için cari fiyatlarla 14.8 milyar dolar, satın alma paritesine göre 13.4 milyar dolar cari fiyatlarla 7.7 milyar dolarlık harcama yaptı.

Bu harcamanın 7.9 milyar lirası personel, 4.8 milyar lirası diğer cari olmak üzere toplam 12.8 milyar lirası cari harcamalardan oluştu. 2013'te 1.4 milyar lirası makina ve teçhizat, 503 milyon lirası sabit yatırım olmak üzere toplam 1.9 milyar liralık yatırım harcaması yapıldı.

Böylelikle Ar-Ge harcamalarından personel harcamaları yüzde 54, diğer cari harcamalar yüzde 32.9, yatırım harcamaları ise yüzde 13.1 pay almış oldu.

TAM ZAMAN EŞDEĞER PERSONEL

Ar-Ge merkezinde çalışan tam zaman eşdeğer Ar-Ge personeli sayısı; fiilen çalışan personelin, çalışma sürelerine göre üçer aylık dönemler itibarıyla toplam çalışma süresinin, bir kişinin üç aylık tam zamanlı çalışma süresine bölünmesi yoluyla hesaplanıyor. Bir günde 8, haftada 45 saatin üzerindeki ve ek çalışma süreleri bu hesaplamada dikkate alınmıyor.

AR-GE MERKEZİ ONAYI ALABİLMEK İÇİN

Proje Fikri Oluşturma ve Projelendirme Yeterneği olmalıdır.

- İşletmenin Sonuçlandırılan, Yürütülen Ve Planlanan Ar-Ge Ve Yenilik Projeleri olmalıdır.
- Proje İzleme, Değerlendirme Ve Bilgilendirme Sistematiği mevcut olmalıdır.
- Fikri ve Sinaî Mülkiyet Hakları ile İlgili Strateji ve Faaliyetleri olmalıdır.
- İşletme Tarafından Alınan ve Ticarileştirilen Patentlerin olması büyük avantajlar getirir.
- AR-GE faaliyetlerinin, kalite sistemine entegrasyonu yapılmalı ve belirtilen periyotlarda takip edilmesi sağlanmalı.
- AR-GE faaliyetlerinin en genel hatlarıyla hedeflenen zaman ve maliyet hedeflerine uyumu aylık, altı aylık ve yıllık periyotlarda ilgili birimlerce raporlanmalıdır.
- Ar-Ge Merkezi Cihaz ve Ekipman Kapasitesi uygun olmalı. Kullanılma Yetkinliği mevcut olmalı.
- Bilgi Kaynakları Yönetimi sağlanmalı. Patent veri tabanları büyük önem taşımakta olup Bilgi ve Deneyim Birikimi Oluşturma,
- İzleme, Geliştirme oturmuş olmalıdır.

AR-GE VE YENİLİK KABUL EDİLMEYEN FAALİYETLER

- Pazarlama faaliyetleri, piyasa taramaları, pazar araştırması ya da satış promosyonu,
- Kalite kontrol,
- Sosyal bilimlerdeki araştırmalar,
- Petrol, doğalgaz, maden rezervleri arama ve sondaj faaliyetleri
- İlaç üretim izni öncesinde en az 2 aşaması yurt içinde gerçekleştirilmeyen klinik çalışmalar ile üretim izni sonrasında gerçekleştirilen klinik çalışmalar,
- Bir Ar-Ge projesi kapsamında olmaksızın icat edilmiş ya da mevcut geliştirilmiş süreçlerin kullanımı,
- Ar-Ge ve yenilik faaliyeti amaçlarına yönelik olmayan şekil, renk, dekorasyon ve benzeri estetik ve görsel değişiklikleri içeren biçimsel değişiklikler,
- Programlama dilleri ile işletim sistemleri hariç olmak üzere internet sitelerinin ve benzerlerinin hazırlanmasına yardımcı mevcut yazılımların kullanılması suretiyle yapılan yazılım geliştirme faaliyetleri,
- Yazılımlara ilişkin, bilimsel ve/veya teknolojik ilerlemeler veya teknolojik belirsizliklerin çözülmesini içermeyen olağan ve tekrarlanan faaliyetler,
- İlk kuruluş aşamasında kuruluş ve örgütlenmeyle ilgili araştırma giderleri,
- Ar-Ge ve yenilik faaliyetleriyle geliştirilen ürüne veya sürece ilişkin fikri mülkiyet haklarının edinimi dışında bu hakların korunmasına yönelik çalışmalar,
- Numune verilmek amacıyla prototiplerden kopyalar çıkarılıp dağıtılması ve reklam amaçlı tüketici testleri,
- Üretim ve üretim altyapısına yönelik yapılan yatırım faaliyetleri, ticari üretimin planlanması ve seri üretim sürecine ilişkin harcamalar,
- Bir Ar-Ge projesi kapsamında olmaksızın yeni süreç, sistem veya ürün ortaya konulmasına hizmet etmeyen doğrudan veya gömülü teknoloji transferi.

Özel Sektör Sanayi Kuruluşlarının
Ekim 2014 İtibariyle Ar-Ge Merkezi İstatistikleri:

Ar-Ge Merkezi başvuru sayısı	209
Ar-Ge Merkezi Belgesi verilen işletme sayısı	186
Belgesi iptal edilen Ar-Ge Merkezi sayısı	21
Faaliyetli olan Ar-Ge Merkezi sayısı	165
Değerlendirme süreci devam eden Ar-Ge Merkezi sayısı	7
Belge verilmeyen işletme sayısı	16

Yıllara Göre Ar-Ge Merkezi Belgesi Alan Özel Sektör
Sanayi Kuruluşlarının İstatistikleri:

2008 Yılı 20	2012 Yılı 30
2009 Yılı 42	2013 Yılı 23
2010 Yılı 22	2014 Yılı 20
2011 Yılı 29	TOPLAM 186

Kısmi çalışma halinde, personelin Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerine ayırdığı zamanın toplam çalışma zamanına oranı dikkate alınmak suretiyle bulunan ücret tutarları, Ar-Ge ve yenilik harcaması olarak dikkate alınıyor.

-Genel giderler

Ar-Ge merkezlerinin elektrik, su, gaz, bakım-onarım, haberleşme, nakliye giderleri ile bu merkezlerde kullanılan makine ve teçhizata ilişkin bakım ve onarım giderleri gibi bu merkezlerde yürütülen faaliyetin devamlılığını sağlamak için yapılan giderleri kapsıyor.

Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerine ilişkin sigorta giderleri, kitap, dergi ve benzeri bilimsel yayınlara ait giderler de bu kapsamdadır. Ancak, büro ve kırtasiye gibi sarf malzemelerine ilişkin giderler bu kapsamda değerlendirilmiyor.

Bu giderlerin, Ar-Ge ve yenilik harcaması olarak değerlendirilebilmesi için Ar-Ge merkezinde fiilen kullanıldığının saptanması ve evrağa bağlanması gerekiyor.

-Dışarıdan sağlanan fayda ve hizmetler

Normal bakım ve onarım giderleri hariç olmak üzere, Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri ile ilgili olarak işletme dışında yerli veya yabancı diğer kurum ve kuruluşlardan mesleki veya teknik destek alınması veya bunlara yaptırılan analizlerle ilgili olarak yapılan ödemelerle benzeri diğer ödemeler kabul edilen harcamalar kapsamında yer alıyor.



-Vergi, resim ve harçlar

Doğrudan Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerine ilişkin olan ve Gelir Vergisi Kanunu ile Kurumlar Vergisi Kanunu'na göre gelir veya kurumlar vergisi matrahının tespitinde gider olarak dikkate alınabilen vergi, resim ve harçları kapsıyor.

Doğrudan Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerinin yürütüldüğü taşınmazlar için ödenen vergiler, Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerinde kullanılmak üzere ithal edilen mallarla ilgili gümrük vergileri ile benzeri vergi, resim ve harçlar bu kapsamda kabul ediliyor.

-Sınır yok

Dışarıdan sağlanan fayda ve hizmetler hariç olmak üzere, Kanun ve Yönetmelik hükümlerine uygun olan Ar-Ge harcamaları itibariyle tutar sınırlaması bulunmuyor.

Dışarıdan sağlanan fayda ve hizmetler için toplam Ar-Ge ve yenilik harcamalarının % 20'sine kadar sınırlama uygulanıyor. Bu sınırın, her bir proje bazında ayrı olarak ve projenin toplam süresi içindeki toplam harcama üzerinden dikkate alınması gerekiyor.

AR-GE MERKEZİ KURMAK İÇİN ARANAN ŞARTLAR

a) Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanununa göre kurulan teknoloji geliştirme bölgelerinde fiilen çalışan personel sayısı dikkate alınmaksızın, Ar-Ge merkezlerinde en az 30 tam zaman eşdeğer Ar-Ge personeli istihdam edilmesi,

b) Ar-Ge merkezlerinin Kanun kapsamındaki Ar-Ge faaliyetlerinin yurt içinde gerçekleştirilmesi,

c) Başvuru yapan işletmenin; yeterli Ar-Ge yönetimi ile teknolojik varlıklar, Ar-Ge insan kaynakları, fikrî haklar, proje ve

bilgi kaynakları yönetim yeteneği ve kapasitesinin bulunması,

ç) Ar-Ge merkezlerinin, Ar-Ge ve destek personelinin Ar-Ge merkezinde çalıştığı fiziki kontrolünü yapacak mekanizmalara sahip olması,

d) Ar-Ge merkezlerinin konusu, süresi, bütçesi ve personel ihtiyacı tanımlanmış Ar-Ge ve yenilik program ve projelerinin bulunması,

e) Ar-Ge merkezlerinin ayrı bir birim şeklinde örgütlenmiş ve tek bir yerleşke veya fiziki mekân içinde yer alması,

f) Ar-Ge merkezlerinin, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanununa göre kurulan teknoloji geliştirme bölgeleri dışında yer alması,

(2) İşletmelerin, organizasyon yapısı içinde ayrı bir birim şeklinde örgütlenmiş birden fazla Ar-Ge merkezinin bulunması durumunda, her Ar-Ge merkezi için ayrı başvuru yapılır.

(3) Münhasıran Ar-Ge faaliyetinde bulunmak üzere Ar-Ge merkezi kuracak işletmeler için Türkiye’de ayrıca üretim ya da ticaretle iştigal eden bir işyerinin olması şartı aranmaz.

(4) Destek ve teşviklerden yararlanmak isteyen işletmeler, başvuru dosyasını Sanayi ve Ticaret Bakanlığına elden ya da posta yoluyla teslim eder.

(5) Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Maliye Bakanlığının uygun görüşünü alarak başvuruda aranılacak belgeler, bunların şekil ve içeriği ile başvuruda izlenecek yöntemler ve diğer hususlarla ilgili olarak düzenleme yapmaya yetkilidir.

(6) Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, başvuru dosyasının şekil ve içeriği açısından ön incelemesini yapar, eksik bilgi ve evrak bulunması hâlinde, tespit edilen eksiklikleri en geç 15 gün içinde tamamlar ve başvuru dosyasının bir örneğini Değerlendirme ve Denetim Komisyonu üyelerine iletir.

(7) Başvuru, Değerlendirme ve Denetim Komisyonu tarafından en geç 2 ay içinde değerlendirilip karara bağlanır. Kararın olumlu olması hâlinde sonuç, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından Gelir İdaresi Başkanlığı, Sosyal Güvenlik Kurumu Başkanlığı ve başvuru sahibi işletmeye 7 gün içinde bildirilir.

(8) Değerlendirme ve Denetim Komisyonu kararının olumsuz olması hâlinde ise sonuç Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından işletmeye yazılı olarak bildirilir.

(9) Değerlendirme ve Denetim Komisyonu tarafından Ar-Ge merkezi başvurusu olumlu olarak değerlendirilen işletmenin Ar-Ge Merkezi Belgesi Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından verilir.

(10) Başvurusu uygun bulunarak Ar-Ge Merkezi Belgesi alan işletme, belgenin düzenlendiği tarihten itibaren Kanunda belirtilen şartlarla Kanunla sağlanan destek ve teşviklerden yararlanır

AR-GE İNDİRİMİ UYGULAMA ESASLARI

MADDE 8 – (1) Teknoloji merkezi işletmelerinde, Ar-Ge merkezlerinde, kamu kurum ve kuruluşları ile kanunla kurulan vakıflar tarafından veya uluslararası fonlarca desteklenen Ar-Ge ve yenilik projeleri ile rekabet öncesi işbirliği projelerinde ve teknogirişim sermaye desteklerinden yararlanan işletmelerce gerçekleştirilen Ar-Ge ve yenilik harcamalarının tamamı 31/12/2023 tarihine kadar Kurumlar Vergisi Kanununun 10 uncu maddesine göre kurum kazancının ve Gelir Vergisi Kanununun 89 uncu maddesi uyarınca ticari kazancın tespitinde indirim konusu yapılır.

(2) 500 ve üzerinde tam zaman eşdeğer Ar-Ge personeli istihdam eden Ar-Ge merkezlerinde o yıl yapılan Ar-Ge ve yenilik harcamasının bir önceki yıla göre artışının yarısı kurum kazancı veya ticari kazancın tespitinde ayrıca indirim konusu yapılır. Bir işletmenin ayrı yerleşkelerde kurulmuş birden çok Ar-Ge merkezi bulunması hâlinde, işletmenin toplam Ar-Ge personeli sayısı, bu merkezlerde çalışan Ar-Ge personelinin toplamı olarak dikkate alınır.

(3) Kanun kapsamında Ar-Ge indiriminden yararlananlar, Gelir Vergisi Kanununun 89 uncu maddesinin (9) numaralı bendi ile Kurumlar Vergisi Kanununun 10 uncu maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi hükmünden ayrıca yararlanamazlar.

FAAL OLAN AR-GE MERKEZLERİNİN İLLERE GÖRE DAĞILIMI

İL	SAYI	%
İstanbul	47	28,48%
Bursa	23	13,94%
Kocaeli	22	13,33%
Ankara	18	10,91%
İzmir	11	6,67%
Manisa	9	5,45%
Eskişehir	5	3,03%
Tekirdağ	8	4,85%
Sakarya	3	1,82%
Bilecik	2	1,21%
Düzce	2	1,21%
Adana	2	1,21%
Aydın	1	0,61%
Balıkesir	1	0,61%
Bolu	1	0,61%
Çanakkale	1	0,61%
Kırklareli	1	0,61%
Kayseri	1	0,61%
Konya	1	0,61%
Kütahya	1	0,61%
Malatya	1	0,61%
Samsun	1	0,61%
Sivas	1	0,61%
Yalova	1	0,61%
Zonguldak	1	0,61%
TOPLAM	165	100

FAAL OLAN AR-GE MERKEZLERİNİN SEKTÖREL DAĞILIMI

SEKTÖR	SAYI	%
Otomotiv Yan Sanayi	41	24,85%
Savunma Sanayi	13	7,88%
Yazılım	12	7,27%
Kimya	11	6,67%
Makine ve Teçhizat İmalatı	11	6,67%
Dayanıklı Tüketim Malları	10	6,06%
İlaç	10	6,06%
Otomotiv	9	5,45%
Elektrik Elektronik	9	5,45%
Tekstil	7	4,24%
Bilişim, Bilgi ve İletişim Teknolojileri	7	4,24%
Gıda Sanayi	4	2,42%
Cam ve Seramik Ürünleri	3	1,82%
Havacılık	3	1,82%
İklimlendirme	3	1,82%
Enerji	2	1,21%
Bankacılık ve Finans	2	1,21%
Demir ve Demir Dışı Metaller	2	1,21%
Otomotiv Tasarımı ve Mühendislik	1	0,61%
Kozmetik	1	0,61%
Petrol ve Petrol Ürünleri	1	0,61%
Perakendecilik	1	0,61%
Lojistik	1	0,61%
Deri Teknolojileri	1	0,61%
TOPLAM	165	100%



(4) Hesaplanan Ar-Ge indirimi, yıllık gelir ya da kurumlar vergisi beyannameleri ile geçici vergi beyannamelerinin ilgili satırına yazılır.

(5) İlgili dönemde kazancın yetersizliği nedeniyle indirim konusu yapılamayan Ar-Ge indirimi tutarı sonraki hesap dönemlerine devredilir. Devredilen tutarlardan Kanunun yürürlüğe girdiği tarihten sonraki dönemlere ait olanlar, takip eden yıllarda Vergi Usul Kanununa göre her yıl belirlenen yeniden değerlendirme oranında artırılarak dikkate alınır.

(6) Ar-Ge ve yenilik faaliyeti kapsamındaki harcamalar ayrıca, Vergi Usul Kanununa göre aktifleştirilmek suretiyle amortisman yoluyla itfa edilir.

(7) Projelerin tamamlanmasına zorunlu nedenlerle imkân kalmaması veya projenin başarısızlıkla sonuçlanması nedeniyle iktisadi kıymet oluşmaması hâllerinde, Ar-Ge ve yenilik faaliyeti kapsamında yapılan ve önceki yıllarda aktifleştirilmiş olan tutarlar doğrudan gider yazılır.

(8) Tamamlanmamış Ar-Ge ve yenilik projesinin devredilmesi hâlinde, devri gerçekleştiren işletmelerce aktifleştirilen tutarlar kazanç tutarının tespitinde maliyet unsuru olarak dikkate alınır. Ar-Ge ve yenilik projesini devralan işletmelerce devir tarihinden sonra proje kapsamında yapılan harcamalar Ar-Ge indirimine konu olur. Projenin devri için ayrıca bir bedel ödenmişse, bu bedel Ar-Ge indirimine konu edilemez.

(9) Tamamlanmış bir Ar-Ge ve yenilik projesinin devredilmesi durumunda, Ar-Ge ve yenilik projesini devralan işletme Ar-Ge indiriminden yararlanamaz.

(10) Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerine ilişkin olarak kamu kurum ve kuruluşları, kanunla kurulan vakıflar ile uluslararası fonlardan alınan destekler özel bir fon hesabında tutulur. Bu fonda yer alan tutarlar, Gelir Vergisi Kanunu ve Kurumlar Vergisi Kanununa göre vergiye tabi kazancın tespitinde gelir, Ar-Ge indirimi tutarının tespitinde Ar-Ge harcaması olarak dikkate alınmaz. Bu şekilde sağlanan karşılıksız fonlardan yapılan harcamalar, yapıldığı yere göre doğrudan gider ya da amortisman tabi iktisadi kıymet olarak muhasebeleştirilir.

(11) Ar-Ge ve yenilik harcamalarının, işletmelerin diğer faaliyetlerine ilişkin harcamalarından ayrılarak, Ar-Ge indiriminin doğru hesaplanmasına imkân verecek şekilde muhasebeleştirilmesi zorunludur.

GELİR VERGİSİ STOPAJİ TEŞVİKİ VE SİGORTA PRİMİ DESTEĞİ UYGULAMASI

Gelir vergisi stopajı teşviki uygulaması

MADDE 10 – (1) Teknoloji merkezi işletmelerinde, Ar-Ge merkezlerinde, kamu kurum ve kuruluşları ile kanunla kurulan vakıflar tarafından veya uluslararası fonlarca desteklenen ya da TÜBİTAK tarafından yürütülen Ar-Ge ve yenilik projeleri ile rekabet öncesi işbirliği projelerinde ve teknogirişim sermaye desteklerinden yararlanan işletmelerde çalışan Ar-Ge ve destek personelinin; bu çalışmalarını karşılığında elde ettikleri ücretlerinin doktorali olanlar için yüzde 90'ı, diğerleri için yüzde 80'i gelir vergisinden müstesnadır. Bu istisnanın hesaplanmasında, bu kapsamdaki personelin fiilen Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerine ayırdıkları zamanın toplam çalışma zamanına oranı dikkate alınır.

(2) Gelir vergisi istisnasından yararlanacak olan destek personelinin tam zaman eşdeğeri sayısı, toplam tam zamanlı Ar-Ge personeli sayısının yüzde 10'unu aşamaz. Kısırlı sayı-

lar tama iblağ edilir. Destek personelinin toplam tam zamanlı Ar-Ge personeli sayısının yüzde 10'unu aşması hâlinde, brüt ücreti en az olan destek personelinin ücretinden başlamak üzere istisna uygulanır. Brüt ücretlerin aynı olması hâlinde, ücretine gelir vergisi istisnası uygulanacak destek personeli işverence belirlenir.

(3) Birinci fıkra kapsamında belirtilen projelerde görev alan ve/veya işletmelerde çalışan kamu personeli belirtilen istisnadan yararlanamaz.

(4) Teşvik uygulamasında, istisna, Ar-Ge ve yenilik faaliyeti kapsamında çalışmaya ilişkin ücret matrahına uygulanır ve sadece vergiye tabi ücret üzerinden tevkif edilen tutar muhtasar beyannameye yansıtılır. Muhtasar beyanname ekinde, istisnadan yararlandırılan ücretlilere ilişkin olarak içeriği Maliye Bakanlığına belirlenecek olan bildirim işverenlerce doldurulur ve bağlı bulunulan vergi dairesine verilir.

(5) Kanun kapsamında gelir vergisi istisnasından yararlanan personel için 29/1/2004 tarihli ve 5084 sayılı Yatırımların ve İstihdamın Teşviki ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanunun aynı mahiyetteki hükümlerinden aynı vergilendirme dönemi içinde ayrıca yararlanılamaz. Ancak, Ar-Ge ve destek personeli dışında kalan personel ile tam zamanlı Ar-Ge personeli sayısının yüzde 10'unu aşan tam zaman eşdeğer destek personeli için gerekli şartların taşınması hâlinde, 5084 sayılı Kanunda öngörülen destek ve teşvik unsurlarından yararlanılabilir.



Sigorta primi desteği uygulaması

MADDE 11 – (1) Kamu personeli hariç olmak üzere, teknoloji merkezi işletmelerinde, Ar-Ge merkezlerinde, kamu kurum ve kuruluşları ile kanunla kurulan vakıflar tarafından veya uluslararası fonlarca desteklenen ya da TÜBİTAK tarafından yürütülen Ar-Ge ve yenilik projeleri ile rekabet öncesi işbirliği projelerinde ve teknogirişim sermaye desteklerinden yararlanan işletmelerde çalışan Ar-Ge personeli ile destek personelinin, 5 inci madde kapsamındaki çalışmalarını nedeniyle elde ettikleri ücretleri üzerinden hesaplanan sigorta primi işveren hissesinin yarısı; 26/6/2001 tarihli ve 4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanununun geçici ikinci maddesi uyarınca ücreti gelir vergisinden istisna tutulmuş fiilen çalışan personelin gelir vergisi istisnasının uygulandığı süreçte gelir vergisinden istisna tutulan ücretleri üzerinden hesaplanan sigorta primi işveren hissesinin yarısı, beş yılı aşmamak üzere Maliye Bakanlığı bütçesine konulacak ödenekten karşılanır.

(2) İşveren hissesi sigorta primi desteğinden yararlanacak olan destek personelinin tam zaman eşdeğeri sayısı toplam tam zamanlı Ar-Ge personeli sayısının yüzde 10'unu aşamaz. Kısırlı sayılar tama iblağ edilir. Destek personelinin toplam tam zamanlı Ar-Ge personeli sayısının yüzde 10'unu aşması hâlinde, brüt ücreti en az olan destek personelinin ücretinden başlamak üzere sigorta primi işveren hissesi teşviki uygulanır. Brüt ücretlerin aynı olması hâlinde, sigorta primi işveren hissesi teşviki uygulanacak destek personeli işverence belirlenir.

(3) Sigorta primi işveren hissesi desteğinden yararlanılabilmesi için teknoloji merkezi işletmelerinin TEKMER müdürlüğünden, kamu kurum ve kuruluşları ile kanunla kurulan vakıflar tarafından desteklenen Ar-Ge ve yenilik projelerinde desteği veren kamu kurum/kuruluşu veya kanunla kurulan vakıftan, uluslararası fonlarca desteklenen ya da TÜBİTAK tarafından yürütülen Ar-Ge ve yenilik projeleri için TÜBİTAK'tan, Ar-Ge merkezleri ile rekabet öncesi işbirliği projeleri için Sanayi ve

Ticaret Bakanlığından, teknogirişim sermaye desteği alan işletmeler için merkezđi yönetim kapsamındaki kamu idarelerinden, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu kapsamında creti gelir vergisinden istisna tutulan personel çalıştıran işverenlerin, sigortalının bölgede fiilen çalışıp çalışmadığını denetlemekle yükümlü yönetici şirketten alacakları belgeyle işyerinin bağlı bulunduğu Sosyal Güvenlik (Devredilen SSK) İl Sigorta Müdürlüğüne yazılı olarak müracaat etmeleri şarttır.

(4) İşveren hissesi sigorta prim desteğinden, Kanunda aranan şartların taşındığına ve bu Yönetmeliğin ilgili maddeleri gereğince destekten yararlanmaya hak kazanıldığına ilişkin ilgili kurum, kuruluş veya denetimle görevli şirket tarafından düzenlenen belgenin alındığı tarihten itibaren yararlanır.

(5) İşverenlerin, işveren hissesi sigorta prim desteğinden yararlanabilmeleri için kapsama giren sigortalıların çalışmalarına ilişkin aylık prim ve hizmet belgelerini yasal süresi içinde Sosyal Güvenlik (Devredilen SSK) İl Sigorta Müdürlüğüne vermeleri zorunludur. Söz konusu belgenin yasal süresi dışında verilmesi hâlinde, Kanunda belirtilen sigorta primi işveren hissesi desteğinden yararlanılamaz ve bu belgelerdeki sigorta primlerinin sigortalı ve işveren hisselerinin tümü işverenlerden tahsil edilir.

(6) Kapsama giren sigortalılara ilişkin aylık prim ve hizmet belgelerinin yasal süresi içinde verilmesi hâlinde, tahakkuk eden sigorta primi işveren hissesinin yarısı ile sigortalı hissesinin işverenlerce ödenip ödenmediğine bakılmaksızın, sigorta primi işveren hissesinin diğer yarısı Maliye Bakanlığı bütçesine konulacak ödenekten karşılanır.

(7) Sigorta primi işveren hissesi desteğinin hesaplanmasında, bu kapsamdaki personelin fiilen Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerine ayırdıkları zamanın, toplam çalışma zamanına oranı dikkate alınır.

(8) Kapsama giren personelin ay içindeki çalışmalarının tamamının Ar-Ge ve yenilik faaliyetleriyle ilgili olması hâlinde hak kazanılmış hafta tatili ve yıllık ücretli izin süreleri de bu kapsamda değerlendirilir. Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerinde kısmi zamanlı olarak çalışan personelin hak kazanılmış hafta tatili ve yıllık ücretli izin süreleri sigorta primi işveren hissesi desteği uygulamasında dikkate alınmaz.

(9) İşveren hissesi sigorta prim desteği, kapsama giren her bir personel için Kanunda sayılan şartları taşımaları kaydıyla, Kanuna göre Sosyal Güvenlik Kurumuna ilk defa bildirilmeye başlanılan tarihten itibaren beş yılı aşmamak üzere uygulanır. Destekten yararlanılmaya başlanıldıktan sonra herhangi bir sebeple çalışmaya ara verilmesi veya destekten yararlanılmaya başlanıldıktan sonra işten ayrılıp aynı işe tekrar başlanılması ya da Kanun kapsamına giren başka bir işyerinde çalışmaya başlanılması bu süreyi uzatmaz.

(10) Kanun kapsamında sigorta primi işveren hissesi desteğinden yararlanılan sigortalılardan dolayı ayrıca, 5084 sayılı Kanunun değişik 4 üncü maddesi ve 22/5/2003 tarihli ve 4857 sayılı İş Kanununun 30 uncu maddesinde öngörülen sigorta primi işveren hissesi desteğinden yararlanılamaz. Ancak, Ar-Ge ve destek personeli dışında kalan personel ile tam zamanlı Ar-Ge personeli sayısının yüzde 10'unu aşan tam zaman eşdeğer destek personeli için gerekli şartların taşınması hâlinde, 5084 ve 4857 sayılı kanunlarda öngörülen sigorta primi işveren hissesi desteğinden yararlanılabilir.

(11) İşveren hissesi sigorta prim desteğinden yararlanan işyerlerinin, Sosyal Güvenlik Kurumunun denetim ve kontrolle görevli memurlarınca veya Kanunun 4 üncü maddesi gereğince yapılacak denetimler sonucunda ya da TEKMER müdürlüğünden, yönetici şirketlerden veya resmđi kurum ve kuruluşlardan alınacak belgelerden işveren hissesi sigorta prim desteğinden

yararlanabilmek için gerekli şartları taşımadıklarının anlaşılması hâlinde, daha önce Maliye Bakanlığınca karşılanmış olan işveren hissesi sigorta prim tutarları, ödeme vadesinin bittiği tarihi takip eden aydan başlanarak sosyal güvenlik mevzuatının ilgili hükümleri gereğince hesaplanacak gecikme cezası ve gecikme zammıyla birlikte işverenlerden tahsil edilir.

(12) Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanununun geçici 2 nci maddesi uyarınca creti gelir vergisinden istisna tutulmuş ve bölgede fiilen çalışan personelin ücretleri üzerinden hesaplanan sigorta primi işveren hissesi desteği uygulamasında, Yönetmeliğin bu maddesi dışındaki diğer şartlar aranmaz. Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu kapsamındaki yönetici şirketler bu destekten yararlanan işverenlerin ilgili mevzuata göre gerekli şartları taşıyıp taşımadığını denetlemek, şartların taşınmadığının tespiti hâlinde durumu işyerinin bağlı bulunduğu Sosyal Güvenlik (Devredilen SSK) İl Sigorta Müdürlüğüne 10 gün içinde bildirmekle yükümlüdür.

(13) Birinci fıkra kapsamına giren işverenlerin Ar-Ge ve yenilik faaliyetleriyle ilgili birden fazla işyerinin olması durumunda, kapsama giren her bir işyeri için ayrı başvuru yapılır ve her bir işyeri ayrı ayrı değerlendirilir. İşyerlerinin, aynı organizasyon yapısı içinde ayrı bir birim şeklinde örgütlenmiş birden fazla Ar-Ge merkezinin bulunması durumunda, her bir Ar-Ge merkezi için yeni işyeri dosyası tescil edilmek suretiyle ayrı başvuru yapılır.

(14) Tamamlanmamış bir Ar-Ge ve yenilik projesinin devredilmesi durumunda, Ar-Ge ve yenilik projesini devralan işletme, gerekli şartları taşıması hâlinde işveren hissesi sigorta primi desteğinden yararlanır. Buna karşın, tamamlanmış bir Ar-Ge ve yenilik projesinin devredilmesi durumunda, Ar-Ge ve yenilik projesini devralan işletme, işveren hissesi sigorta primi desteğinden yararlanamaz.

(15) Hizmetleri ve ücretleri daha önce Kanuna göre bildirilmış olan sigortalılara, işverenlerince, toplu iş sözleşmelerine istinaden ücret farkı ödenmesine karar verilmesi ve Ar-Ge yenilik faaliyetleriyle ilgili çalışmalara ait ücret farklarına ilişkin ek nitelikteki aylık prim ve hizmet belgelerinin toplu iş sözleşmesinin imzalandığı ayı takip eden ayın sonuna kadar Kuruma verilmesi hâlinde, işveren hissesi sigorta primi desteğinden yararlanılabilir.

(16) Birinci fıkra kapsamında belirtilen projelerde görev alan veya işletmelerde çalışan kamu personeli, aylık sosyal güvenlik destek primine tabi olanlar, 5/6/1986 tarihli ve 3308 sayılı Mesleki Eğitim Kanununda belirtilen aday ıracak, ıracak ve işletmelerde mesleki eğitim gören öğrenciler ile topluluk sigortasına tabi olanlar için, işveren hissesi sigorta primi desteğinden yararlanılamaz.

(17) Kanun kapsamına giren sigortalılara ücret dışında yapılan demeler, Kanun kapsamında düzenlenen aylık prim ve hizmet belgesinde yer alan prime esas kazanca dâhil edilmez. Bu demeler, destek kapsamına girmeyen aylık prim ve hizmet belgesiyle Sosyal Güvenlik Kurumuna bildirilir.

(18) Kanun kapsamında düzenlenen aylık prim ve hizmet belgelerinden dolayı tahakkuk eden işsizlik sigortası primleri hakkında işveren hissesi sigorta primi desteği uygulanmaz.

(19) Kanun kapsamına giren sigortalılar için düzenlenecek aylık prim ve hizmet belgeleri için damga vergisi alınmaz.

(20) Yukarıdaki hükümler çerçevesinde doğan sigorta prim desteği tutarları, bu Yönetmeliğin yürürlüğü girdiği tarihten itibaren takvim yılının üçer aylık dönemleri itibarıyla Sosyal Güvenlik Kurumu tarafından Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğüne bildirilir.



SIRA	SEKTÖRÜ	İLİ	BELGE TARİHİ
NO AR-GE MERKEZİNİN ADI	İlaç	İstanbul	7.11.2008
1 Abdi İbrahim İlaç Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Bilişim, Bilgi ve İletişim Teknolojileri	İstanbul	6.02.2009
2 Airties Kablosuz İletişim Sanayi ve Dış Ticaret A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Bursa	10.07.2012
3 Aka Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Kimya	İzmir	24.11.2011
4 Akdeniz Kimya Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Yazılım	Ankara	26.12.2011
5 Akgün Bilgisayar Prog. ve Tic.Hiz.Ltd.Şti.	Makine ve Teçhizat İmalatı	İstanbul	17.10.2011
6 Akım Metal Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Kimya	Yalova	25.10.2013
7 Akkim Kimya San. ve Tic. A.Ş.	İklimlendirme	Kocaeli	21.04.2012
8 Alarko Carrier Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Bilişim, Bilgi ve İletişim Teknolojileri	İstanbul	08.12.2009
9 Alcatel Lucent Teletaş Telekomünikasyon A.Ş.	Havacılık	Eskişehir	14.11.2013
10 Alp Havacılık San.ve Tic.A.Ş.	Otomotiv	Kocaeli	03.06.2009
11 Anadolu Isuzu Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Dayanıklı Tüketim Malları	İstanbul	21.10.2008
12 Arçelik A.Ş. Ar-Ge Direktörlüğü	Dayanıklı Tüketim Malları	Ankara	21.10.2008
13 Arçelik A.Ş. -Bulaşık Makinası İşletmesi	Dayanıklı Tüketim Malları	Eskişehir	21.10.2008
14 Arçelik A.Ş. Buzdolabı ve Kompresör İşletmesi	Dayanıklı Tüketim Malları	İstanbul	21.10.2008
15 Arçelik A.Ş. Çamaşır Makinası İşletmesi	Elektronik	İstanbul	17.09.2009
16 Arçelik A.Ş. Elektronik İşletmesi	Dayanıklı Tüketim Malları	Tekirdağ	21.10.2008
17 Arçelik A.Ş. Kurutma Makinası ve Elektrik Motorları İşletmesi	Dayanıklı Tüketim Malları	Bolu	21.10.2008
18 Arçelik A.Ş. Pişirici Cihazlar İşletmesi	İklimlendirme	Kocaeli	15.07.2011
19 Arçelik-LG Klima San. ve Tic. A.Ş.	Gıda Sanayi	Kocaeli	25.03.2013
20 Aromsa Besin Aroma ve Katkı Maddeleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Savunma Sanayi	Ankara	13.03.2009
21 Aselsan A.Ş. -Haberleşme Cihazları Grup Bşk.	Savunma Sanayi	Ankara	27.02.2009
22 Aselsan A.Ş. -Mikroelektronik Güdüm ve Elektro-Optik Grup Başk.	Savunma Sanayi	Ankara	06.02.2009
23 Aselsan A.Ş. -Radar Elektronik Harp ve İstihbarat Grup Bşk.	Savunma Sanayi	Ankara	06.02.2009
24 Aselsan A.Ş. -SST Grup Başkanlığı	Otomotiv Yan Sanayi	Kocaeli	21.12.2010
25 Assan Hanıl Oto San.veTic. A.Ş.	Bilişim, Bilgi ve İletişim Teknolojileri	İstanbul	25.05.2010
26 Avea İletişim Hizmetleri A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Konya	04.05.2012
27 Aydınlar Yedek Parça Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Enerji	Balıkesir	01.11.2010
28 Balıkesir Elektromekanik Sanayi Tesisleri A.Ş.	Makine ve Teçhizat İmalatı	Bursa	16.10.2014
29 Baykal Makine Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Savunma Sanayi	İstanbul	15.08.2014
30 Baykar Makine San. ve Tic. A.Ş.	Kimya	Kocaeli	23.12.2013
31 Betek Boya ve Kimya A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Bursa	24.12.2009
32 Beyçelik Gestamp Kalıp ve Oto Yan Sanayi A.Ş.	İlaç	Kocaeli	17.02.2009
33 Bilim İlaç Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Yazılım	İstanbul	13.11.2012
34 Bis Çözüm ve Entegrasyon Hizmetleri Ticaret Ltd. Şti.	Otomotiv Yan Sanayi	Bursa	26.05.2009
35 Bosch Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Makine ve Teçhizat İmalatı	Manisa	29.12.2010
36 Bosch Termo Teknik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Bursa	12.12.2011
37 B-Plas Bursa Plastik, Metal, inşaat, Enerji, Madencilik A.Ş.	Dayanıklı Tüketim Malları	Tekirdağ	07.10.2008
38 BSH (Bosch/Siemens) Ev Aletleri San. ve Tic. A.Ş.	Yazılım	İstanbul	16.09.2009
39 C/S Enformasyon Teknolojileri Ltd. Şti.	Otomotiv Yan Sanayi	İzmir	20.11.2009
40 CMS Jant ve Makine Sanayi A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Bursa	07.07.2010
41 Coşkunöz Metal Form Makina Endüstri ve Ticaret A.Ş.	Makine ve Teçhizat İmalatı	Kocaeli	15.03.2013
42 CVS Makina İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Cam ve Seramik Ürünleri	Çanakkale	20.04.2012
43 Çanakkale Kalebodur Seramik San. A.Ş.	Yazılım	İstanbul	18.09.2013
44 Detaysoft A.Ş.	İlaç	Tekirdağ	17.05.2010
45 Deva Holding A.Ş.	Bilişim, Bilgi ve İletişim Teknolojileri	İstanbul	20.02.2009
46 Digital Platform İletişim Hizmetleri A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Bursa	18.08.2014
47 Diniz Johnson Controls Oto Donanım San. ve Tic. A.Ş.	Makine ve Teçhizat İmalatı	Bursa	21.01.2010
48 Durmazlar Makine Sanayi ve Tic. A.Ş.	Kimya	İzmir	14.05.2009
49 DYO Boya San.Tic.A.Ş.	Cam ve Seramik Ürünleri	Bilecik	04.05.2011
50 Eczacıbaşı Yapı Gereçleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	İzmir	01.03.2011
51 Ege Endüstri ve Ticaret A.Ş.	Ulaştırma ve Lojistik	İstanbul	13.06.2012
52 Ekol Lojistik A.Ş.	Gıda Sanayi	İstanbul	25.09.2012
53 Elvan Gıda Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Enerji	İstanbul	02.03.2012
54 Enel Enerji Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Demir ve Demir Dışı Metaller	Zonguldak	26.08.2014
55 Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları A.Ş.	Makine ve Teçhizat İmalatı	Bursa	22.01.2014
56 Ermaksan Makine Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Bursa	21.11.2011
57 Ermetal Otomotiv ve Eşya Sanayi Tic.A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Sivas	11.08.2011
58 Estaş Eksantirik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Makine ve Teçhizat İmalatı	Eskişehir	07.12.2012
59 Eti Makine Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Kozmetik	İstanbul	01.10.2014
60 Evyap Sabun, Yağ Gliserin Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Bursa	07.02.2012
61 Farba Oto Yedek Parçaları İmalatı İthalatı ve İhracatı A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Kocaeli	27.04.2009
62 Farplas Oto Yedek Parçaları İmalatı, İthalatı A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Bursa	04.05.2012
63 Feka Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Savunma Sanayi	Ankara	07.09.2009
64 FNSS Savunma Sistemleri Anonim Şirketi	Otomotiv	Kocaeli	14.01.2009
65 Ford Otomotiv Sanayi (Gölcük) A.Ş.	Tekstil	Malatya	13.10.2011
66 GAP Güneydoğu Tekstil Sanayi Ticaret A.Ş.	Savunma Sanayi	Ankara	27.01.2009
67 Gate Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Bursa	29.11.2010
68 Grammer Koltuk Sistemleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Demir ve Demir Dışı Metaller	Adana	17.10.2014
69 Güney Çelik Hasır ve Demir Mamülleri San. Tic. A.Ş.	Savunma Sanayi	Ankara	12.12.2008
70 Havelan Hava Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Ankara)	Savunma Sanayi	İstanbul	20.09.2010
71 Havelan Hava Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş. (İstanbul)	Kimya	Kocaeli	13.01.2013
72 Hayat Kimya Sanayi A.Ş.	Otomotiv Tasarımı ve Mühendislik	Kocaeli	26.04.2011
73 Heksagon Mühendislik ve Tasarım A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Tekirdağ	17.08.2009
74 Hema Endüstri A.Ş.	Makine ve Teçhizat İmalatı	Ankara	04.04.2014
75 HİDROMEK- Hidrolik ve Mekanik Mak. İmalat San. A.Ş.	Makine ve Teçhizat İmalatı	Eskişehir	29.03.2012
76 Hisarlar Makina Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Bilişim, Bilgi ve İletişim Teknolojileri	İstanbul	23.07.2010
77 Huawei Telekomünikasyon Dış Ticaret Ltd.	Yazılım	İstanbul	13.01.2014
78 İdea Teknoloji Çözümleri Bil.San.Tic.A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Manisa	14.09.2009
79 İnci Akü Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Dayanıklı Tüketim Malları	Manisa	01.02.2011
80 İndesit Company Beyaz Eşya Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Makine ve Teçhizat İmalatı	İzmir	16.09.2011
81 İzeltaş İzmir El Aletleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.			

82 Kale Oto Radyatör Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Kocaeli	15.12.2011
83 Kanca El Aletleri Dövme Çelik ve Makine Sanayi A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Kocaeli	9.08.2010
84 Kansai Boya San. ve Tic. A.Ş.	Kimya	İzmir	05.06.2013
85 Kariyer.net Elektronik Yayın ve İletişim Hizmetleri A.Ş.	Yazılım	İstanbul	25.03.2014
86 Kayalar Kimya A.Ş.	Kimya	İstanbul	15.01.2012
87 Kayseri Şeker Fabrikaları	Gıda Sanayi	Kayseri	31.10.2014
88 Kazlı Çeşme Deri San.Tic. A.Ş.	Deri Teknolojileri	İstanbul	28.06.2013
89 Kent Kart Ege Elektronik San. ve Tic. A.Ş.	Elektronik	İzmir	03.12.2012
90 Klimasan Klima San. ve Tic. A.Ş.	Dayanıklı Tüketim Malları	Manisa	27.08.2014
91 Koçak Farma İlaç ve Kimya Sanayi A.Ş.	İlaç	Tekirdağ	01.11.2013
92 Koçsistem Bilgi ve İletişim Hizmetleri A.Ş.	Yazılım	İstanbul	26.12.2008
93 Kordsa Global Endüstriyel İplik ve Kord Bezi San ve Tic. A.Ş.	Tekstil	Kocaeli	24.04.2009
94 Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş.	Bankacılık ve Finans	İstanbul	01.11.2010
95 Makel Elektrik Malzemeleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Elektronik	İstanbul	04.01.2013
96 Mako (Magnetik Marelli) Elektrik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Bursa	17.09.2009
97 Man Türkiye A.Ş.	Otomotiv	Ankara	17.06.2010
98 Martur Sünger ve Koltuk Tesisleri Tic.ve San. A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Bursa	17.12.2010
99 Maysan Mando Otomotiv Parçaları Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Bursa	07.05.2012
100 Mecaplast Otomotiv Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Kocaeli	24.02.2012
101 Mercedes Benz Türk A.Ş.	Otomotiv	İstanbul	03.02.2009
102 Merkezi Kayıt Kuruluşu A.Ş.	Bankacılık ve Finans	İstanbul	08.11.2013
103 Migros Ticaret A.Ş.	Perakendecilik	İstanbul	13.09.2013
104 Mikes - Mikrodalga Elektronik Sistemler Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Savunma Sanayi	Ankara	24.03.2009
105 Mustafa Nevzat İlaç Sanayi A.Ş.	İlaç	İstanbul	19.06.2012
106 Netaş Telekomünikasyon A.Ş.	Elektronik	İstanbul	24.11.2008
107 Nobel İlaç A.Ş.	İlaç	Düzce	22.01.2014
108 Norm Civata Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Makine ve Teçhizat İmalatı	İzmir	11.05.2011
109 Nursan Oto Donanımları Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Kütahya	11.12.2012
110 OBASE Bilgisayar ve Danışmanlık Hizmetleri Ticaret A.Ş.	Yazılım	İstanbul	16.11.2012
111 Olgun Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Manisa	18.06.2010
112 ORAU-Örhan Otomotiv Kontrol Sistemleri Sanayi A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Bursa	30.09.2014
113 Organik Kimya A.Ş.	Kimya	İstanbul	19.08.2009
114 ORS-Orta Doğu Rulman Sanayi A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Ankara	16.02.2009
115 Otokar Otomotiv ve Savunma Sanayi A.Ş.	Otomotiv	Sakarya	20.02.2009
116 Oyak-Renault Otomobil Fabrikaları A.Ş.	Otomotiv	Bursa	22.04.2010
117 Pharmactive İlaç A.Ş.	İlaç	Tekirdağ	03.06.2014
118 Polisan Boya Sanayi Ticaret A.Ş.	Kimya	Kocaeli	04.06.2014
119 Proline Bilişim Sistemleri ve Ticaret A.Ş.	Bilişim, Bilgi ve İletişim Teknolojileri	İstanbul	27.10.2011
120 Provus Bilişim Hizmetleri A.Ş.	Yazılım	İstanbul	18.01.2012
121 Pulver Kimya San. ve Tic. A.Ş.	Kimya	Kocaeli	28.02.2014
122 Roketsan Roket San. ve Tic. A.Ş. (1)	Savunma Sanayi	Ankara	16.04.2009
123 Roketsan Roket San. ve Tic. A.Ş. (2)	Savunma Sanayi	Ankara	16.04.2009
124 Rollmech Automotive San. ve Tic. A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Bursa	29.08.2012
125 Samet Kalıp ve Madeni Eşya San. ve Tic. A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	İstanbul	14.01.2011
126 Sampa Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Samsun	08.10.2013
127 Sanko Tekstil İşletmeleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Tekstil	Bursa	22.04.2009
128 Sanovel İlaç San. ve Tic. A.Ş.	İlaç	İstanbul	12.12.2013
129 Setaş Kimya San. ve Tic. A.Ş.	Kimya	Tekirdağ	06.03.2012
130 Siemens Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Elektronik	Kocaeli	20.10.2011
131 Softtech Yazılım Teknolojileri Araştırma Geliştirme ve Paz.Tic. A.Ş.	Yazılım	İstanbul	13.12.2013
132 Söktaş Tekstil Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Tekstil	Aydın	01.03.2012
133 Sun Tekstil Sanayi A.Ş.	Tekstil	İzmir	09.05.2013
134 Teklas Kauçuk Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Kocaeli	27.01.2009
135 Teknorot Otomotiv Ürünleri San. ve Tic. A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Düzce	20.04.2011
136 Temsa Global Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Otomotiv	Adana	07.10.2008
137 THY Teknik A.Ş.	Havacılık	İstanbul	07.11.2012
138 Tırsan Treyler Sanayi Ticaret ve Nakliyat A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Sakarya	12.02.2009
139 Tofaş Türk Otomobil Fabrikası A.Ş.	Otomotiv	Bursa	05.11.2008
140 Toksan Yedek Parça İmalat Tic. ve San. A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Bursa	16.06.2011
141 Totomak Makina ve Yedek Parça San. ve Tic. A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	İzmir	18.08.2011
142 Toyota Boshoku Türkiye Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Sakarya	07.02.2014
143 TOYOTETSU Otomotiv Parçaları San ve Tic. A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Kocaeli	28.12.2012
144 Triodor Araştırma Geliştirme Yazılım ve Bilişim Tic. Ltd. Şti.	Yazılım	İstanbul	24.12.2010
145 Turckell Teknoloji Araştırma ve Geliştirme A.Ş.	Bilişim, Bilgi ve İletişim Teknolojileri	İstanbul	08.11.2013
146 Tusaş Motor Sanayii A.Ş.(TEİ)	Havacılık	Eskişehir	19.01.2009
147 Tusaş Türk Havacılık ve Uzay Sanayii A.Ş. (TAİ)	Savunma Sanayi	Ankara	12.02.2008
148 Tüpraş-Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş.	Petrol ve Petrol Ürünleri	Kocaeli	02.08.2010
149 Türk Demirdöküm Fabrikaları A.Ş.	İklimlendirme	Bilecik	01.03.2013
150 Türk Traktör ve Ziraat Makineleri A.Ş.	Otomotiv	Ankara	02.07.2009
151 Türkiye Şişe ve Cam Fabrikaları A.Ş.	Cam ve Seramik Ürünleri	İstanbul	14.07.2009
152 Ünilever Sanayi ve Ticaret Türk A.Ş.	Gıda Sanayi-Kimya	İstanbul	14.01.2013
153 Üniteks Gıda Tekstil Motorlu Araçlar San. ve Tic. A.Ş.	Tekstil	İzmir	26.01.2011
154 Universal Bilgi Teknolojileri Ltd.Şti.	Yazılım	İstanbul	01.10.2014
155 Valeo Otomotiv Sistemleri Endüstrisi A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Bursa	16.06.2011
156 Vestel Beyaz Eşya Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Dayanıklı Tüketim Malları	Manisa	17.10.2008
157 Vestel Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş.(1)	Elektronik	Manisa	13.10.2008
158 Vestel Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş.(2)	Elektronik	Manisa	27.02.2009
159 Vestel Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş.(3)	Elektronik	Manisa	18.03.2013
160 Viko Elektrik ve Elektronik Endüstrisi San. ve Tic. A.Ş.	Elektronik	İstanbul	09.02.2012
161 VSY Biyoteknoloji ve İlaç Sanayi A.Ş.	İlaç	İstanbul	20.08.2014
162 Yıldız Kalıp San. ve Tic. A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	İstanbul	25.07.2013
163 Yiğit Akü Malzemeleri Nakliyat Turizm İnşaat San. ve Tic. A.Ş.	Otomotiv Yan Sanayi	Ankara	03.05.2011
164 Yünsa Yünlü Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Tekstil	Tekirdağ	25.10.2010
165 Zentiva Sağlık Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.	İlaç	Kırklareli	25.06.2009

Finans piyasalarının yeni ve riskli enstrümanı: Forex



Forex kısaltılmış hali olan FX İngilizce Foreign Exchange sözcüklerinden oluşur ve finans piyasalarının önemli enstrümanları arasındadır. Esas itibarıyla forex, bir ülkenin para birimi karşılığında başka bir ülke parasının alımı ya da satımı olarak tanımlanmaktadır. Forex, yani döviz alım satım işlemleri ticari, yatırım, riskten korunma ya da spekülasyon amaçlarıyla dövizde duyulan ihtiyaçtan dolayı yıllardır uluslararası kambiyo piyasalarında gerçekleştirilmektedir. En basit ifadesiyle, 1 ABD Doları=1.50 TL kurundan 150 TL karşılığı 100 ABD Doları alınması bir forex işlemidir.

Son yıllarda geleneksel kullanımından farklı bir şekilde yatırım amaçlı yapılan döviz işlemleri tüm dünyaya yayılmış ve yatırımcılar tarafından büyük rağbet görmüştür. Forex olarak adlandırılan bu işlemlerde iki ülke parasının birbirine ya da petrol, altın gibi emtia ve kıymetli madenlerin bir ülke parasına göre değeri alım satımına konu olmakta ve yatırımcılara yatırdıkları teminatın belirli bir katına kadar işlem yapma olanağı verilmektedir.

Kaldıraç oranı olarak adlandırılan bu oran, bazen 1'e 50, 1'e 100 ve hatta 1'e 400'lere kadar ulaşabilmektedir.

Peki kaldıraç oranı yatırımcılara ne sağlar?

Bunu bir örnekle açıklamak gerekirse;

Kaldıraçın söz konusu olmadığı bir forex işleminde 1 ABD Doları=1,50 TL ise, elinizdeki 100 TL yaklaşık olarak 67 dolar alırsınız. Dolardan kar elde etme düşüncesiyle bu işlemi yaparsanız, beklentiniz doların TL karşısında değer kazanmasıdır. Dolar 1.70 olursa, o zaman elinizdeki 67 dolarla $67 \times 1.70 = 114$ TL almanız mümkün hale gelir.

Yani 14 TL kar elde etmiş olursunuz.

Kaldıraçın varlığı halinde ise; 1'e 100 kaldıraç oranıyla forex işlemi yaptıran kuruluş yatırımcısına şöyle bir teklifte bulunur:

1.000 TL karşılığında ben sana 100.000 TL'lik işlem yaptıracağım ve döviz satacağım. Ama döviz banknot olarak vermeyeceğim. İşlemi yaptığın kur üzerinde meydana gelen değişiklikler neticesinde bir kar oluşursa onu ödeyeceğim. Yani 100.000 TL'yi vermiş ve karşılığında 1 ABD Doları=1.50

TL den 66.667 dolar almış gibi olacaksın. Kur 1,60 olursa o zaman, 66.667 Dolar karşılığında 106.667 TL alacaksınız.

Yani, 1.000 TL'lik teminatla 6.667 TL kar elde etmiş olacaksınız.

Forex işlemlerini tüm dünyada cazip kılan da, yukarıda açıklandığı üzere, az miktardaki yatırımla yüksek kar elde etme umududur. Birçok yatırımcı, sürekli kar elde edildiği gibi gerçeğe aykırı reklam, ilan ve duyurulardan etkilenerek, ellerindeki sınırlı tasarrufları bu alana yönlendirmekte, ancak kar elde edemedikleri gibi, tasarruflarını tümüyle kaybedebilmektedirler.

Çünkü kurların, yatırımcıların beklentilerinin aksine hareket etmesi durumunda, büyük zararlarla karşılaşılması kaçınılmazdır.

Yukarıda yer verdiğimiz örnekten hareket edersek, 1.000 TL teminat yatırarak, 1'e 100 kaldıraç oranıyla, 1 ABD Doları =1.50 TL'den yapılan 100.000 TL'lik bir dolar alım işleminde, fiyatın 1.40 seviyesine düşmesi durumunda, 6.667 TL zararla karşılaşılacaktır. Kurdaki düşüşün birden değil de, kademe kademe olduğunu göz önünde bulundurursak, yatırımcının pozisyonu fiyat 1.40'a dahi ulaşmadan 1.000 TL'lik teminatının tükendiği seviyede kapatılacak, yatırımcı yatırımının tümünü kaybedecektir.

Döviz piyasasının, dünya üzerindeki birçok gelişmeden etkilendiği ve fiyatların değişkenliğinin oldukça yüksek olduğu göz önüne alındığında, fiyatların yatırımcıların beklentilerinin aksi yönde değişmesi ve yatırımcıların bu piyasalarda para kaybetmesi sıklıkla yaşanmaktadır.

Bu nedenle, tasarruflarını kaldıraçlı alım satım işlemlerine yönlendirmeyi düşünen yatırımcıların, bu işlemlerin yüksek oranda risk içerdiğini, döviz piyasaları ile ilgili bilgi ve tecrübe sahibi olmayı gerektirdiğini ve yatırımlarının tümünü kaybetme olasılığı ile karşı karşıya kalabileceklerini dikkate alarak karar vermeleri gereklidir.

Yetkisiz Kuruluşlar

Forex piyasasında ortaya çıkan tek risk fiyatların bek-

lentilerin aksine değişmesi sebebiyle zarar etme riski değildir. Bu işlemlerin yetkilendirilmemiş, hiçbir denetim ve gözetime tabi olmayan kurumların sağladığı platformlar üzerinden yapılması durumunda, bu işlemler aslında yurt dışında yerleşik ve kim olduğu dahi bilinmeyen kişilerle yapılmakta ve yatırımcılar kar elde et-seler dahi, çeşitli gerekçelerle karları ödenmeyebilmektedir.

Bu nedenle, yatırımcı işlemlerinin, söz konusu hizmeti sunmak üzere yetkilendirilmiş, gözetim ve denetime tabi olan kurumlar nezdinde gerçekleştirilmesi en önemli hususlardan biri olarak karşımıza çıkmaktadır.

Forex Piyasasının Gözetim ve Denetimi

Forex işlemleri son yıllarda Türkiye’de ciddi bir işlem hacmine ve yatırımcı sayısına ulaşmıştır. Ancak bu işlemler, herhangi bir gözetim ve denetime tabi olmadan piyasanın kendi belirlediği kurallar çerçevesinde yürümüşür.

6111 sayılı Kanun ile kaldıraçlı alım satım işlemlerini düzenleme yetkisi Sermaye Piyasası Kuruluna verilmiştir.

Forex piyasasının işleyişinin düzene sokulması ve yatırımcı mağduriyetlerinin önüne geçilebilmesi için SPK tarafından kapsamlı ve titiz bir çalışma yürütülmüş ve bu çalışmalar sonucunda bir düzenleme taslağı hazırlanarak düzenlemeler 31.08.2011 tarihi itibarıyla yürürlüğe konulmuştur.

Bu ilk düzenleme ile kaldıraçlı alım satım işlemleri yalnızca Kurul tarafından bu faaliyette bulunmak üzere yetkilendirilmiş olan aracı kurumlar ve vadeli işlem aracılık şirketleri tarafından yerine getirilebilecektir.

Kaldıraçlı alım satım işlemlerine ilişkin 3 farklı faaliyet türü mevcuttur:

- Piyasa yapıcılığı
- İşlem aracılığı
- Tanıtım aracılığı

Her bir aracının asgari faaliyet ve sermaye koşulları ile müşterilerine karşı sahip oldukları hak ve yükümlülükleri ayrıntılı bir biçimde belirlenmiştir. Piyasa yapıcılığı (market maker) ve işlem aracılığı faaliyeti (white label) sadece aracı kurumlar tarafından, tanıtım aracılığı (IB) faaliyeti ise aracı kurum ve vadeli işlemler aracılık şirketleri tarafından gerçekleştirilebilecektir. Ancak Tebliğin yürürlüğünden itibaren, bu faaliyetlerin yurtdışındaki bir kuruluşun aracısı olarak yürütülmesi mümkün olmayacaktır.

Bu faaliyeti yapmak isteyen aracı kurum veya vadeli işlemler aracılık şirketleri yurtiçinde yerleşik bir aracı kurumun temsilcisi veya aracısı olabilecektir. Bu düzenlemenin en önemli amacı, müşterilerin işlem yapmak üzere yatırdıkları teminatların Türkiye’deki kuruluş üzerinden yurtdışına gönderilmesinin engellenmesi, bu şekilde ülke tasarruflarının yine ülke içinde kalmasının sağlanmasıdır. Teminatların Türkiye’de kalması, yurt dışında yerleşik kurumun iflası durumunda teminatların korunmasına da imkan sağlayacaktır. Yurt dışında faaliyet gösterilmesine ilişkin esaslar Kurulumuzca belirleninceye kadar yurtdışında yerleşik kuruluşların temsilcisi veya aracısı olarak faaliyet göstermek mümkün olmayacaktır.

Tebliğin yürürlüğe girdiği 31.08.2011 tarihi itibarıyla, Sermaye Piyasası Kurulu’nun yetkilendirmediği kurum ve kuruluşlar üzerinden forex işlemleri gerçekleştirilmesi Sermaye Piyasası Kanunu’na aykırılık anlamına gelecektir.

SPK bu aşamadan sonra Forex piyasasında işlem yapacak lisanslı kuruluşları belirleyerek bunları ardisıra ilan etti. Bugün 30 kuruluş SPK gözetim ve denetimi altında ve mevzuata uygun olarak faaliyet gösteriyor.

Bu nedenle bu piyasada işlem yapmak isteyenler öncelikle Türkiye’de SPK denetimine tabi olan şirketlerin hangileri olduğunu öğrenmek durumundalar.

Sermaye Piyasası Kurulunun internet adresinden konu ile ilgili tüm aracı kurum ve bankaların listelerine ulaşılabilir. Bu şirketlerin birbirlerinden olan farkları (avantajları ve dezavantajları) kapsamlı bir şekilde araştırıldıktan sonra gerekli hesap açılma işlemleri gerçekleştirilebilir.

Öte yandan bu ilk düzenlemelerin ardından SPK’nın çalışmaları devam etti. Gerek piyasadaki gelen talepler gerek müşteri şikayetlerine ilişkin incelemelerde tespit edilen hususlar üzerinden yeni düzenlemeler yapmak amacıyla SPK’nın çalışmaları sürdürüldü.

Piyasadaki hızlı büyüme çerçevesinde gözetim ve denetim faaliyetlerine önümüzdeki dönemde ağırlık verilmesi planlandı. Bunlara ilave olarak; bu dönemde kaldıraçlı alım satım işlemlerinde hesap açılması sırasında alt limit belirlenmesinin veya kaldıraç oranının daha düşük belirlenmesinin gerekip gerekmediği hususlarına yönelik çalışmalar da halen sürdürülüyor.

FOREX PİYASASI

Günlük 4-5 trilyon dolar işlem hacmiyle dünyanın en büyük ve en hızlı gelişen finansal bir piyasa olması kişilerin forex piyasasına yaklaştırmada önemli bir rol üstlenmiştir. Farklı ülkelerin paralarının birbiriyle değiştirildiği bir döviz piyasasıdır.

Bu yönüyle Forex, ülke para birimlerinin birbirlerine karşı alınıp satıldığı tezgahüstü interbank piyasasıdır. Forex’te kaldıraçlı alım-satım imkanının da olması, düşük miktarlı portföyler için de ilgi çekici bir piyasa haline gelmesine sebep olmaktadır.

ABD, Avustralya ve Kanada Doları, Euro, İngiliz Sterlini, Japon yeni, İsviçre Frangı gibi majör para birimlerinin yanı sıra, Türk Lirası, Güney Afrika Randı gibi gelişmekte olan para birimlerinin de alınıp satılmasına olanak sağlayan bu piyasa, haftanın 5 günü 24 saat işlem yapma olanağı sağlamaktadır.

Forex piyasalarında dövizler arasında değişim temel alınsa da bu piyasanın beklenenden daha fazla ilgi görmesi sonucunda altın, gümüş gibi değerli metallerin yanı sıra petrol ve farklı borsalara ilişkin endekslerde de işlem yapılabilir.

Forex piyasasının katılımcıları arasında, ticari bankalar, merkez bankaları, portföy yönetim firmaları, sigorta şirketleri, büyük şirketler, hedge fonları ve bireysel yatırımcılar yer alır.

Forex piyasasında emirlerin işlendiği bir merkez yoktur. Çünkü dünyanın farklı yerlerinde coğrafi ticari merkezler vardır. Bu merkezler önem sıralarına göre Londra, New York, Tokyo, Singapur, Frankfurt, Zürih, Paris ve Hong Kong’tur. İşlemler; bankalar, kurumlar ve bireysel yatırımcılar arasındaki elektronik ağ üzerinden yapıldığından

24 saat boyunca işlem yapılabilir. Forex, günümüzde her ölçekte yatırımcının yalnızca bir internet bağlantısıyla günün her saatinde erişebildiği çok aktif bir piyasadır.

Destek Menkul Değerler hizmetini ödüllerle taçlandırmayı sürdürüyor

Finans sektöründeki 25 yıla yakın başarısıyla adından sıkça söz ettiren Destek Menkul Değerler, gerek düzenlediği eğitimleri gerekse uzman kadrosu ile forex piyasasında ilklere imza atmaya devam ediyor. Müşteri memnuniyetini esas ilkesi olarak benimseyen Destek Menkul Değerler, Türkiye’de forex piyasasında hizmet veren en iyi aracı kuruluşlar arasında yer almaktadır. Forex’te sunduğu ürün çeşitliliği ve yatırımcı dostu kampanyalarıyla her geçen gün başarısına bir yenisini daha ekleyen Destek Menkul Değerler, 2014 yılında Fx World İstanbul’da düzenlenen ödül töreninde “En Hızlı Emir İletimi” ve “En Etkin Müşteri Destek Hizmeti” ödüllerine layık görülürken, Global Banking ve Finance Review Dergisi



tarafından “2014’ün En İyi Forex Şirketi” seçilerek başarısını bir kez daha kanıtlamış oldu.

Bugüne kadar aldığı ödüller ve yatırımcılara sunduğu hizmetler ile forex piyasasında ilklere imza atan Destek Menkul Değerler, bundan sonra da düzenleyeceği etkinlikler ve sunacağı hizmetler ile yatırımcı memnuniyetini daha da artırmayı hedeflemektedir.

Sunmuş olduğu ücretsiz eğitim olanakları, hızlı işlem platformu, yatırımcı dostu kampanyaları ve alanında uzman kadrosu ile yatırımcılara güvenle hizmet veren kurumumuz sizlerden aldığı destek ve güvenle bundan sonraki süreçte de hizmetlerine devam edecektir.

Forex’te işlemlerinizi destekliyoruz!

**3 GÜN
BOYUNCA**

**250\$’a kadar
zararınızı karşılıyoruz.**



Hemen yandaki QR kodu kullanarak deneme hesabı oluşturun, ücretsiz eğitimlerle Forex’i kolayca öğrenin!
Yaptığınız yatırımlarda 3 gün boyunca 250\$’a kadar zararınızı biz karşılayalım.



**DESTEK
MENKUL DEĞERLER**

“Forex’te destek şart”

İşgücüne katılım oranı gelişmiş ülkelere yaklaştı

Kocaeli Sanayi Odası(KSO) Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Ocak ayı Meclis Toplantısı'nda ekonomik değerlendirmelerde bulunarak, işsizlik oranlarına değindi. Sözlerine, ithalat, ihracat, bütçe, ÜFE ve TÜFE oranları ile devam etti.

Ocak ayı Meclis Toplantısı'nda konuşan Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu; ekonomik değerlendirmelerde bulunarak şunları söyledi:

Eylül ayı işsizlik oranı yüzde 10,5 oldu. Normalde Eylül ayından itibaren işsizlik oranlarında sezonsal artışlar olur. Ama bir evvelki aya göre 0,4 puanlık artışın, normalin biraz üzerinde olduğunu düşünüyoruz. İstihdam artışı, işgücüne katılımdaki büyümeye yetişmekte zorlanıyor.

Mevsim etkisinden arındırılmış verilere göre son bir yılda;

*1.385.000 kişi çalışabilir nüfusa katılmış (15 yaş ve üzeri)

*1.766.000 kişi işgücüne katılmış

*1.232.000 kişi istihdam edilmiş

*537.000 kişi işsizlere ilave olmuş

İşgücüne katılım oranının yüzde 51,1 seviyesinde olması güzel bir gelişme ki; bu oran gelişmiş ülkelerde yüzde 60. Büyüme için gerekli olan insan kaynağının artıyor olmasını sevindirici buluyoruz. Bu artışın arkasındaki temel neden, kadınların işgücüne katılımından kaynaklanıyor.

İşsizlik oranını düşürebilmek; iyi bir eğitim alt yapısı ile yapısal sorunları çözmek ve ekonomik büyümeyi sağlamakla mümkün.

- Bütçe giderlerinde 3,6 milyar TL fazla verdik

Kasım ayında bütçe giderlerinde yüzde 16,8 artış olmasına rağmen 3,6 milyar TL fazla verdik. Giderler enflasyon kadar artsaydı 2,2 milyar TL daha fazla verebilirdik. Hep söylüyoruz; açık vereceksek altyapı yatırımlarına ve Ar-Ge'ye harcayarak verelim.

- Politika faizi yüzde 8,25'te sabit tutuldu

24 Aralık'ta Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, yılın son Para Politikası Kurulu (PPK) toplantısını gerçekleştirdi. Kurul, faiz oranlarında değişikliğe gitmeyerek politika faizini yüzde 8,25'te sabit tuttu.

Bildiğiniz gibi, ABD üçüncü çeyrekte yüzde 5 büyüdüğünü açıkladı. Bu gelişmenin de etkisiyle, 2015'in ikinci çeyreğinde ABD'nin faiz artırımına gideceğini bekliyoruz. Bu durum, önümüzdeki süreçte ülkemizde faizlerin yukarı çıkması yönünde bir baskıya neden olabilir. Dolayısıyla, Merkez Bankası'nın verdiği kararın bu cepheden bakıldığında uygun olduğunu düşünüyoruz.

Ama petrol ve hammadde fiyatlarının gerilemesi ile enflasyon hızlı bir düşüşe girdi. Önümüzdeki toplantıda Merkez Bankasının artık faiz oranlarında bir düşüşe gitmesini bekliyoruz. Ayrıca bu yılın başında da, Merkez Bankası bankaların yabancı para cinsinde zorunlu karşılık oranlarını yükseltti. Bu hamle ile Merkez Bankası döviz rezervlerine 3,2 milyar dolar katkı bekleniyor. Değişiklikler 13 Şubat'tan itibaren geçerli olacak.

Merkez Bankası'nın kısa vadeli zorunlu karşılığı artırıp 5 yıldan uzun vadede değişiklik yapmaması bankaların kısa vadeli borçlanmalarına yönelik önlem olarak görülüyor. Bildiğiniz gibi, daha önce Fitch gibi uluslararası kurumlar Türkiye'de bankalara kısa vadeli borç uyarısı yapmıştı.

- Enflasyon oranlarında ciddi bir düşüş var

Yıllık enflasyon Aralık ayında; TÜFE'de yüzde 8,17; ÜFE'de yüzde 6,36 oldu. Petrol fiyatlarındaki gerilemenin de etkisiyle, hammadde fiyatlarındaki düşüşler enflasyon oranlarında ciddi bir düşüşe neden oldu. Baz etkisinden dolayı Ocak ayında enflasyonda önemli bir azalma bekliyoruz. Bu azalmanın yaz aylarına kadar devam edeceğini düşünüyoruz.

Diğer yandan sanayi üretimindeki yavaş seyir devam ediyor. Sanayi Üretim Endeksi (Kasım) ayında 124,7 olurken sanayi üretimindeki bu daralma son çeyrekte zayıf bir büyümeye de işaret ediyor.

Kasım ayı cari açığı 5,6 milyar dolar olarak gerçekleşti. Kasım ayında turizm gelirlerinin doğal olarak azalması nedeniyle yıllık cari açığımız 47,1 milyar dolara yükseldi.

Bizimköy'de seralar fırtınadan zarar gördü

Kocaeli Sanayi Odası'nın Sosyal Sorumluluk Projesi olan Akmeşe yolu üzerindeki Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi'nde bulunan seralar Kocaeli'de olan fırtınadan önemli oranda zarar gördü.

Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi Vakfı Genel Müdürü Hüsnü Bayraktar, naylon örtüyle kaplı 5 sera ve çiçek yetiştiriciliğinde kullanılan camekanlı seranın da çatısının parçalandığını açıkladı. Bayraktar, sera-



ların mevsim nedeniyle boş olduğunu vurgulayarak, bu nedenle başka zarar bulunmadığını söyledi. Bayraktar; kısa süre içerisinde seraların onarımlarının yapılması gerektiğinin altını çizdi.

İSU Genel Müdürü İlhan Bayram çağrıda bulundu:

Atık suda işbirliği yapalım

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi İSU Genel Müdürü İlhan Bayram: "Sanayicilere proses suyu ya da soğutma suyu olarak biyolojik arıtmadan geçmiş su kullanmalarını öneriyoruz. Fiyatları da oldukça düşürdük. Sanayicilerin öngördükleri spesifikasyonları sağlayabiliyoruz. Bu tasarruf ve çevre için çok önemli bir proje." dedi.

İSU Genel Müdürü İlhan Bayram, KSO Meclis toplantısında yaptığı konuşmada arıtma tesislerinden sanayicilere su verilmesine ilişkin projeler ürettiklerini dile getirerek bu yolla su kullanım maliyetinin üçte bir oranında düşürülebileceğini söyledi.

Dünyada da benzer uygulamalar olduğunu, bu uygulamaları yerlerinde gördüklerini ifade eden İlhan Bayram, bu amaçla Tüpraş ile 40 milyon liralık bir tesis kurulmasını gerektiren işbirliği geliştirdiklerini hatırlattı.

2014 yılında Kocaeli'de 50 yıldır görülmeyen bir kuraklığın yaşandığını, bu nedenle Namazgah Barajı başta olmak üzere yeni yatırımlara girildiğini, yeni isale hatları yapıldığını, yeni yerel kaynakların devreye sokulduğunu, yer altı kuyuları açıldığını söyleyen ve benzer sorunların yaşanmaması 2 yeni barajın yapılmasının erkene çekildiğini anlatan İlhan Bayram tüm bunların yaşanmasının tasarrufu da ayrıca gündeme getirdiğini belirterek şöyle konuştu:

"Özellikle şebekeden su kullanan sanayicimizin bizim arıtma tesislerinden şehre verdiğimiz suyun üzerindeki baskısını kaldırabilmek için, su kaynaklarını daha optimum kullanmamız gerekiyor. Yaşanan sıkıntılar kişi ve kurumları değişik çözümler bulmaya zorluyor. Dünyanın başka yerlerinde bunları örneklerini gördük.

-Atık su değerlendirilemez mi?

Şehre aylık ortalama 12 milyon metreküp civarında su veriyoruz. Şehre verilen suyun yüzde 99'unu köyler de dahil olmak üzere atık su arıtma tesislerinden, ileri biyolojik arıtma tesislerinden geçiriyoruz. Ve bu suyu, o kadar masraf edip arıttıktan sonra alıcı ortamlara denize, dereye veriyoruz. Bu kadar su sıkıntısı varken 'Bu suyu değerlendiremez miyiz?' diye düşündük." şeklinde konuştu.

Bu amaçla bir ön araştırma yaptıklarını atık suyun sanayicinin bazı ihtiyaçlarını karşılamak üzere kullanılıp kullanılmayacağını araştırdıklarını söyleyen İlhan Bayram:

"Bir ön araştırma yaptık. Prosesle, soğutma suyu olarak veya başka türlü sanayicinin işine yarar mı, kullanabilir mi?" diye. İlk tespit bu Köseköy bölgesinde ve Plajyolu bölgesinde 20 sanayicimiz 'Sürekli aynı standartta verirseniz biz kullanırız bunu.' dediler. Onun üzerine biz Kullar'daki ve Plajyolu'ndaki atık su arıtma tesisine günlük 10'ar bin



metreküplük tesisler kurduk." dedi.

Bu aşamadan sonra hazırlıkları yoğunlaştırdıklarını işaret eden İlhan Bayram şöyle konuştu:

"Daha önceden bunun denemelerini yapmıştık. Gebze atık su tesisinde 1200 metreküplük bir kapasite kurmuştuk. Kandıra ve Cebeci atık su arıtma tesislerindeki bütün kapasiteyi geri dönüşüm suyu alınabilecek şekle getirdik.

Toplam şu anda 81 bin metreküpün üzerinde sanayide veya ziraatte yeşil alanda kullanılabilecek geri dönüşüm suyu haline getirdiğimiz su kapasitemiz var. Bunun sanayiciler tarafından dikkate alınmasını istiyoruz. Bire bir de görüşebiliriz. Bazen olabilir, sizin sanayinizin, sizin kullanacağınız suyun değişik özellikleri istenebilir. Biz onu da yani bu standartların dışında da istediğiniz şekle getirebilir miyiz onun üzerinde de çalışırız.

Nedir bu geri dönüşüm suyundan kasıt? Atık su arıtma tesisinden çıkan suyu çıkış, deşarj suyunu, zaten bir biyolojik arıtmadan geçiriyor. Ondan sonra çıkan suyu biz hızlı kum filtresinden geçiriyoruz. İçindeki askıdaki katı maddeleri belirli bir orana kadar indiriyoruz. Buradan çıkan suyu tabi biyolojik arıtmadan geçtiği için bakterilere, biyolojik canlılara biz arıtma işlemini yaptırıyoruz. O bakterilerin, size gelen suyun içinde olmaması lazım. Onun için ultraviyoleten geçiriyoruz. Ve son olarak da içinde hiçbir bakteri kalmıyor ama son olarak sizin tesisinize gidene kadar yolda hattın içinde ilave bir bakteri ürememesi için klorluyoruz. Şu anda bu şekilde elimizde yedek kapasitemiz var. Sanayiden gelecek talebe göre bunu geliştirebiliriz. Bu, Kocaeli için önemli bir kaynak olacak diye düşünüyoruz. Türkiye genelinde de İstanbul İSKİ yaptı ama sanayide ilk kullanan kurum biziz."

-Tüpraş örneği

İlhan Bayram atıksuyun sanayide kullanılması ile ilgili olarak Tüpraş örneğini vererek, örnek bir proje oluşturduklarını belirterek Tüpraş ile ilişkilerini de şöyle özetledi:

"Geçen sene, 'Sapanca Gölü'nden su alınıyor, Tüpraş suyu kuruttu...' gibi değişik sansasyonel açıklamalar oldu.

Tüpraş'a o zaman biz şunu önerdik: "Hakikaten Sapanca Gölü bu bölge için önemli bir değerdir. Bu değer için içme suyu amaçlı, insani amaçlı kullanılması lazım. Sanayi için az önce söyledik değişik alternatifler var. Çok mecbur kalırsanız denizden su aratabilirsiniz. Bunu değişik ülkelerde uygulamaları var. Biz de bunun proje çalışmalarına başlıyoruz. Ama tuzlu suyu arıtmak, deniz suyunu arıtmak en pahalısı. Bu geri dönüşüm suyu ondan daha ekonomik.

Tüpraş'a dedik ki "Yanınızda bizim Körfez Atıksu Arıtma Tesisi'miz var. Maliyetini isterseniz siz karşılayın, isterseniz biz karşılayalım. Ama birlikte böyle bir proje yapalım. Sizin işinize yarayacak suyu buradan size sürekli verebiliriz.

Üzerinde çalıştılar. Dediler ki "Siz suyu şu kaliteye kadar getirin, ondan sonra tesisi biz kuracağız. Bu suyu kullanabiliriz. 40 milyon liralık bir tesis. Şu anda ilk aşamasını bitirdiler. Şu anda TÜPRAŞ, günlük 11-12 bin metreküp su alıyor bizim atık su arıtma tesisimizden. Mayıs ayı sonunda tesis tamamen bitecek ve günlük 45 bin metreküplük suyu Tüpraş olduğu gibi alacak. Biz bu çalışmayı yapınca Gübre Fabrikaları da talepte bulundular. Onlara da vereceğiz.

-Talep giderek yükseliyor

Kocaeli bölgesinde talebin giderek yükseldiğini buna karşın ilave su kaynakları oluşturmanın zorlaştığını vurgulayan İlhan Bayram, geleceğe yönelik projeksiyonlar ile su fiyatları ile ilgili şu bilgileri sanayicilerle paylaştı.

"Bundan sonra ilave su kaynağı oluşturmak çok zor. Artık sınırlarımızın içinde kalmadı bu Kandıra, Karamürsel Barajlarını da yaptıktan sonra. İstanbul 170 kilometreden Melen'den su götürüyor. Artık sınırın içinde bir şey kalmadı dışarıdan alıyor. Geçen sene Sakarya Irmağı'ndan Karasu'dan su aldılar. Eğer Sakarya'dan su almasaydı İstanbul seneyi çeviremezdi. Bölgede böyle bir stres var. Biz ilave kaynaklar oluşturmak durumundayız. O kaynakları da bu şekilde oluşturacağız. Ve günlük 45 bin metreküplük suyun aynı anda kullanılması çok büyük bir çevre projesidir. Bu anlamda ben TÜPRAŞ'a da onların yetkililerine de bizimle ortak bir çalışmaya girdikleri için teşekkür ediyorum. Sapanca'da dolayısıyla bu kadar su az kullanılmış olacak. Sapanca'da insani amaçlı kullanımlar için bundan sonra hizmet verecek. Evet geri kazanım suyu aboneliği açtıran endüstri kuruluşları şu anda görüyorsunuz 6-7 tane var. Ve bunlar sürekli bizden su alıyorlar.

-2014'te büyük kuraklık yaşandı

Hakikaten bölgemiz 2014'te çok ağır bir kuraklık yaşadı. Türkiye'nin bir çok yeri yaşadı ama bizim bölgemiz Marmara Bölgesi kuraklığı çok şiddetli bir şekilde hissetti.

2014 yılında başladığımızda Yuvacık Barajı bizim ana su kaynağımız, Yuvacık Barajı'nda 5 milyon metreküp su vardı. Bir 5 milyon metreküp su da Sapanca Gölü'nden su alıyorduk. Orada herhangi bir arıza anında 'şehri susuz bırakmayalım' diye yedekte tuttuğumuz bir suydur. Şehrin ortalama aylık su kullanımının 11-12 milyon metreküp olduğunu düşünürseniz, kış ayının ortası yağış yok ve barajınızda size 10 gün yetebilecek bir su var. Böyle bir stresle biz 2014'e başladık.

Biz geçen sene bütün yaz aylarında kurumayan, değerlendirebilir bütün yerel kaynakları mesela Gölcük Avidere gibi, Körfez Yeşilçay suyu gibi. Daha başka kaynaklar da var. Hepsini devreye alacak şekilde yatırımlara girdik. Kandıra'da yaptığımız Namazgah Barajı'ndan 90 kilometredir, Körfez İlimatepe'ye o suyu aktarmayı planladık ve 3 buçuk ay içinde de onu gerçekleştirdik.

2012 sonundan itibaren Sapanca Gölü'nden sürekli su alıyorduk. Ama Sapanca Gölü'nden aldığımız su şehrimizin bütün

ihtiyacını günlük karşılayabilecek bir su değildir. Şehir ortalama şu an da mesela 350 bin metreküp su kullanır, Sapanca Gölü'nün Sapanca hattının maksimum kapasitesi günlük 200 bin metreküptür.

100 bin metreküpün üzerinde yer altı suyu alacak şekilde İzmit Ovasına 86 tane derin kuyu açıldı. Bu kaynakları birbirine ekleyerek kritik zamana yetiştirdik. Yaklaşık 100 milyon lira civarında hiç hesapta olmayan, kuraklık dolayısıyla bir masraf yapmak durumunda kaldık. Şehrimizi susuz bırakmadık.

Şu günlerde barajda yeterli su var. Yukarıda, barajın üst kesiminde yaklaşık 25 milyon metreküp suya eşdeğer kar yükü var. Hızlı erimeye karşı kapakları açtık. Yedek hacim oluşturduk. Şu anda 50 milyon metreküplük barajın hacmi vardır. 38 milyon metreküpte tutuyoruz barajı, hızlı erimeye karşı bir su baskını olmasın diye. Su problemimiz yok Kandıra'daki Namazgah Barajı'nda 15 milyon metreküp civarında tutuyoruz. Aynı şekilde orada da 25 milyon metreküp hacmi vardır barajın. 25 milyonu Nisan ayında nasip olursa dolu gireceğiz.

-Geri dönüşüm suyu 3 TL

Bakın indirimli su dahi 6 liranın üzerindeydi. Geri dönüşüm suyunu 3 liradan veriyoruz. Geri dönüşüm suyunu bu fiyatın konulmasındaki neden şudur. Kuyudan dahi su alsa, hiç bizden hizmet almasa dahi kanun gereği biz atık su bedeli alıyoruz. Atık su bedeli 3 liranın üzerinde şu anda. Bakın sadece atık su bedeline endeksledik bunu. Yüzde yüz fiyat aşağı inmiş oldu. Sizin yapacağınız, tabi her sanayi kuruluşuna diyemiyoruz gıda veya başka türlü sanayilere diyemiyoruz. Sizin yapacağınız sadece tesisinizin içinde suyu sarfettiğiniz noktaya kadar ayrı bir hat çekeceksiniz. Tabi insani kullanım la bunu ayrı hatlardan götürmek lazım. Biz Posco'ya kadar bunu projelendirdik. Yani Köseköy hattını tamamen projelendirdik. Geçen Hayat Kimya'dan bir yetkiliyle görüşmüştük. Ona da teklif ettik Gölcük Arıtma'dan verebiliriz diye.

Bu, Büyükşehir Belediye Başkanımızın bize verdiği bir talimattır. Maliyetleri indirmeye zorlayacaksınız. Sanayiciyle sürekli ortak çalışma noktaları tespit edeceksiniz, bulacaksınız. Biz zorluyoruz kendimizi. Sizden de destek bekliyoruz. Bu proje hakikaten geliştirilebilir. Arkadaşlar Gebze bölgesinde de bunun üzerine çalışmaya başladılar. Tabi talebe göre bunu geliştirmek istiyoruz. Yoksa harcamayı yapalım, atıl bir halde kalsın o da doğru değil. Bu konularda çalışılabilir, ilave projeler yapılabilir diye düşünüyoruz.

"Bu sene özel bir projeye başlıyoruz. Yani sadece boru değiştirmekle, alt yapı yapımıyla o noktalara gelemiyorsunuz. Teknolojiyi kullanacaksınız. Elinizin altında gibi o şebekeyi bir noktadan idare edeceksiniz. Vanalarınız uzaktan kumandalı olacak. Basınç yönetim sistemi var. Özel bir konudur. Teferruata girmeyeyim. Onların hepsini İSU yapacak."

Su fiyatları hep geliyor maliyete, sanayinin bizim tarifemizdeki su fiyatı aslında 8,9 lira metreküpü. Atık su, KDV hepsi dahil. Ortak arıtması bulunan OSB'lerde 7,12. Ancak sanayiye toplu su kullanıyor diye yıllık 120 bin metreküp üzerinde su kullanan sanayicimize daha önceden biz indirim yapıyorduk. Artık bundan sonra bu indirimleri yavaş yavaş azaltacağız. Yüzde 25'i yüzde 15'e çekmek durumunda kaldık. Bireysel sanayiye yüzde 7,57 şu anda metreküp ücreti. Eğer OSB ise ortak arıtması da varsa ona da 6,05 liradan su veriyoruz.

Peki çevremizdeki su kanal idareleriyle maliyetlerimiz veya su fiyatlarımız nasıl? Tarifelerimiz nasıl? BUSKİ'nin 10,78, İSKİ'nin 9,69, ASKİ'nin 11,6, İzmir İSU'nun 8,85. Buradaki 8,9 indirimsiz su fiyatıdır. Bizim sanayiye verdiğimiz şu anda 7,57 yüzde 15 indirimli bu sene için.

Sanayiye daha iyi hizmet verebilmek için, aylık 400-500 tonun üzerinde su kullanan sanayicilerimize yaptığımız yüksek tüketim projesi diye bir projemiz var. Sanayicimizde bizim web portalımızdan kendilerine bir kod ile giriş verilebiliyor. Kullanımlarını kendileri de izleyebiliyorlar.

Kocaeli Çevre ve Şehircilik İl Müdürü Mehmet Ersan Aytaç anlattı...

Yönetmelik değişikliği ÇED sürecini hızlandırdı

Kocaeli Çevre ve Şehircilik İl Müdürü Mehmet Ersan Aytaç ÇED Yönetmeliği'nde yapılan değişikliğin yatırımcılar açısından yeni avantajlar sağladığına işaret ederek daha önce Bakanlık kararıyla tamamlanan bir çok sürecin yönetmelik değişikliği sonrasında Valiliklere yönlendirildiğini söyledi.

Konuşmasında süreçlerin kısaltıldığını, yatırımcılara kolaylıklar sağlandığını vurgulayan Mehmet Ersan Aytaç:

"Bizde ÇED Yönetmeliğinin en önemli yeniliği artık sistem üzerinden müracaat edilmesi. Dosyalarınızı ve başvurularınızı artık sistem üzerinden alıyoruz. Sistem üzerinden değerlendiriyoruz." şeklinde konuşarak bunun avantajlarını ise "İş gücü ve zaman kaybını önlemiş oluyoruz. Bize müracaatınızı dosyalar üzerinde yapıyorsunuz. Biz dosyalarınızı inceliyoruz. Eksiklik varsa sistem üzerinden size geri dönüyoruz. Siz tekrar sistem üzerinden bize geri bildirim yaptıktan sonra işlem böyle sistem üzerinden karşılıklı yenileme şeklinde geçiyor. Eleştiri, görüş, ilave benzeri önerilerin, sürecin her safhasında bilgilenmesine ve müdahalesine imkan tanınması sonucu değerlendirme etkinliği, sürati geçmiş uygulamalarla kıyaslanmayacak biçimde artmıştır." dedi.

Mehmet Ersan Aytaç yönetmelikle yapılan değişiklikler ve getirilen yenilikleri şöyle özetledi:

"Yeni yönetmelikte ÇED görüşü bulunan yani 'ÇED olumlu' görüşü veya 'ÇED gerekli değildir' kararı verilen bütün projeler eğer faaliyetlerinde yapılacak bir kapasite artışı varsa bunlarla ilgili müracaat artık Bakanlığımıza yapılacak. Bu şu anlama geliyor. Sizin daha önce almış olduğunuz bakanlıkça verilen 'ÇED olumlu' kararları vardı, bazılarında bizim valilik tarafından verilen 'ÇED gerekli değildir' kararı vardı. Siz eğer faaliyetinizde tekrar kapasite artışına gidekseniz önce bakanlıktan görüş almanız gerekiyor. Bakanlık burada ne yapabilir onu söyleyeyim. Bakanlık daha önce almış olduğunuz ÇED'den dolayı, daha ilave bir ÇED yapmanıza gerek yoktur siz projenize kapasitenizi arttırabilirsiniz deyip, size ÇED olmadan kapasitenizi onaylama şansı veriyor. Önceki uygulamada böyle bir imkan yoktu. Bu da önemli bir ayrıntı.

İlimizde de çok yaşadığımız halkın katılım toplantıları var. Daha önce ifade şöyleydi, '10 gün önceden yayınlanır.' Şimdi ifade 10 takvim günü olarak. Buna da halk şöyle diyordu 'Ya biz 10 günde bilgilenmedik. İş günü olması gerekiyor.' Şu anda 10 takvim günü olarak bu değişti. Artık ilan sadece takvim günü olarak geçiyor. Tatil veya herhangi bir şey değerlendirme olmuyor.

-Format belirleme

Bunu bakanlık belirliyor. Eğer siz faaliyet bakımından bakanlığımıza müracaat ettiğiniz zaman önce bu süre 6 aydı. Yani bakanlık size bir format belirliyordu. Şu kurumların görüşünü getirmeniz gerekir. Şunları, bunları yapmanız gerekir diye format belirliyordu ve bunun da belirleme süresi 6 aydı. Şu anda bu yeni yönetmelik gereği 6 aydan 3 ay gibi bir zamana indi. Maksimumdur üç ay.



İkinci bir husus proje yerini görüp inceleme zorunluluğu olması. Siz projeye bize müracaat ettiğiniz zaman bizim önce gelip yeri görme durumumuz vardı. Bu da tabi bazen yetişme imkanında biraz sıkıntı yaşıyorduk. Artık bu zorunluluk kalktı. Bize müracaat ettiğinizde proje yerini görme diye bir şey söz konusu değil artık. Proje üzerinden direk işleme başlama şeyi getirdi.

-Taahhüt değişikliği

İhlalin tespiti halinde, ortadan kaldırılması için bir defaya mahsus olmak üzere önceki yönetmelikte 90 gün süre öngörü-lüyordu. Ama şu an ki yeni uygulamada makul süre. Bu ne demek? Bu şu demek. Önceden kısıtlıydı 90 gün harici süre veremiyorduk. Şu anda bir defaya mahsus bir yıldan fazla olmamak kaydıyla da bunu bir yıla kadar verebiliyoruz. Bu da şu anlama geliyor mesela siz projelerinizde herhangi bir taahhüt etmiş olabilirsiniz. Filtre takma taahhüdü, biz buna geldik baktık filtrelerde taahhüt ihlali gördük. Önceden bunu yenilemeniz veya değiştirmeniz için size sadece 90 günlük süre verilip kapatılıyordu. Şimdi artık kapatma yok. Bir yıla yakın en fazla bir yıl olabilir süre verebiliyoruz. Ve tesis kapatılmıyor. Sadece taahhüt ihlalinin cezası kesiliyor. Ama tesis kapatılmıyor.

-Valiliğin yetkilerinde artış

Yeni yönetmelikte bazı işletmeler bakanlık listesinden çıkartılarak, valilik üzerinden yani bizim üzerimizden yürüyecek listeler içine dahil edildi. Bunlar nelerdir şöyle; 100 metre küp üzerindeki havuz hacmine sahip metal veya plastik maddelerin yüzeylerinin metalle kaplandığı projeler. Bunların tamamı bakanlık projesiydi. Şu anda bizim kapsamımıza alındı. Ve limiti de 5 metre küpten 10 metre küpe yükseltilmiştir.

Bir diğer konu, sanayicilerimiz bunları bilirler dip tarama projeleri. Önceden bakanlığımız 3 milyon metre küp ve üzeri bakanlığımızdaydı. Bizdeki ise 300 bin metre küp ve üstüydü. Şu anda bu kapsamdan yani Ek-1 kapsamından tamamen çıkarılmış oldu. Ek-2 kapsamına alındı ve limiti de 50 bin metre küpün altındakiler ÇED'den muaf oldu. 50 bin ve üzerindeki EK-2 yani bizim valilik kapsamına dahil olmuştur. 50 bin ve üzeri dip

tarama yapacaksanız projenizde artık bakanlığa gitmiyorsunuz. Tamamen valiliğimizden bu işlemler yürüyor. Ayrıca 2 bin adet toplu konut projeleri vardı. Bunlar tamamen EK-1 kapsamından çıkarıldı.

500 konut ve üzerindeki tüm projeleri sadece EK-2 olarak bizim valiliklerce yapılması sağlandı. 50 hektar üzeri golf tesisleri EK-1 kapsamından çıkarıldı. Alan limiti olmaksızın yine valilik kapsamına alındı.

50 bin metrekare kapalı alana sahip alışveriş merkezleri EK-1 listesinden çıkartıldı yine EK-2 olan valilik kapsamına alınmıştır. Burada ayrıca tamamen kapsam dışı olan faaliyetler de var. Hepsini saymayacağım. Bunlardan önemli olanları hastaneler ve okullar. Bu faaliyetlerin hepsi artık ÇED kapsamından çıkarılmıştır.

-ÇED Lisansları

Bir de bizim ÇED aşamasından sonra tesisin faaliyete başlaması için izin lisans almanız gerekiyor. Bunda da yine yeni yönetmelik yayımlandı. Bu yönetmelik kapsamında da bazı yenilikler getirildi. Bu yönetmelik geçtiğimiz yılın Eylül ayında yayımlandı ama yürürlüğe Kasım ayı itibarıyla girdi. Çevre izin lisans yönetmeliğimiz de sistem üzerinden yapılmakta. Çevreyi kirlletici etkisi olan tüm sanayi tesisleri çevre izin lisans uygulamalarını internet üzerinden hızlı, doğru, akıcı, şeffaf ve kolay bir şekilde yapılabilmesi için tasarlanmış yeni bir izin sistemidir.

-Belge sayısı azaltıldı

Bu yönetmelik de tabi bazı avantajlar getirdi. Öncelikle uygulama ve şimdiki yönetmelik uygulamasında neler getirmiş onlara bir bakalım. Önceki uygulamada ön lisans izin almanız için 199 adet belgeye ihtiyaç vardı. Sizden 199 adet belge talep ediyorduk. Bu yeni yönetmelikte toplam 4 belge. Bunlar da ÇED belgesi, ticaret sicil gazetesi, proses özeti ve kapasite raporu. Artık izne başvururken bunlarla geliyorsunuz ve bunları kurumumuza bir defa vermeniz yeterli oluyor.

Tabi bu izin lisans yönetmeliğinde, prosesinize göre bazı izinler talep ediyorduk. Bazılarınız hava emisyonu oluyordu, bazılarınız çevresel gürültü oluyordu, bazıları atık su oluyordu veya hepsi beraber. Bu tabi tesisin, işletmenin özelliğine göre oluyordu.

İzin lisansa tabi işletmeler ve faaliyetler. Bunlar bizim listede on ana başlık altında toplanmıştır. Bunlar EK-1 dediğimiz bakanlığımızın faaliyetlerde çevreyi kirlletici etkisi yüksek olan 58 faaliyet. EK-2 dediğimiz yani valilikçe izin verdiğimiz faaliyetler ise 145. Toplam 203 faaliyet izin lisansa tabidir. Bunlarda çevreyi kirlletici etkisi yüksek olan tesislerdir.

-Süreçler kısaltıldı

Bu süreçlerden biraz bahsedeyim. Birinci aşamada geçici faaliyet belgesinin verilmesi gerekiyor. İkinci aşamada bunun çevresel izine dönüştürülmesi gerekiyor. Bunlar için yetkili mercilerimiz tabi EK-1 faaliyetleri biraz önce söylediğim gibi bakanlık tarafından yürütülmekte. EK-2 faaliyetleri de tamamen valiliğimiz Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü tarafından yürütülmektedir.

Birinci aşamada geçici faaliyet belgesinin verilmesi. Bunun verilmesi için önce sistem üzerinden dosya hazırlanıyor. Yetkili mercie. Bakanlık bakanlığa, bize bize başvuru sağlanıyor. Daha sonra 30 gün inceleme, değerlendirme süreci vardı. Eğer başvurunuz uygun görülüyorsa size geçici faaliyet belgesi veriliyordu. Eğer eksiklik varsa eksikler size sistem üzerinden geri bildiriliyor. Siz bu eksiklikleri 60 gün içerisinde tamamlıyorsunuz. Bize sunuyordunuz. Biz de eğer başvurunuz uygun görülüyorsa tekrar 1 yıl süreyle geçici faaliyet belgesi veriliyordu.

Bu yeni yönetmelikte bazı yine süreler de yenilikler getirdi. Yetkili merci yani bu bakanlık veya biz eski yönetmelikte 30 gün, yeni yönetmelikte yine 30 gün inceleme, değerlendirme süreleri. Başvurunun uygun bulunmaması durumunda başvuru önceki yö-

netmelikte iptal ediliyordu. Bu yönetmelikte iptal edilmeyerek en önemli özelliklerinden biri bu. İptal edilince çok çeşitli sıkıntılar oluyordu. Başvuru iptal edilmiyor artık. Eksikli geri bildirim yapıldıktan sonra işlem devam ediyor.

-İade kaldırıldı

Üçüncü aşama eskiden tamamlama sürecinde önceden bir süre belirlenmemişti. Bizde veya bakanlıkta süresiz kalabiliyordu. İncelememizi süresiz yapabiliyorduk. Şu anki yeni yönetmelikte bunun kısıtlaması geldi. Bizim ya da bakanlığın bunları inceleme süresi toplam 60 gündür. Eğer bunlarda da tekrar bir eksiklik olursa, düzeltilme olursa başvurunun yeniden değerlendirilmesi için eski yönetmelikte 30 gündü. Şuan ki yeni yönetmelikte 20 gün olarak bunlar değişti. Geçici faaliyet belgesi sürecinde eksiklik bildirim eklenmesiyle kabul edilen dosyaların tekrar sisteme yüklenmesinin önüne geçilmiş olup inceleme süresi kısaltılmıştır. Eksikliklerin giderilmesi amacıyla süre konulması firmaların başvuru sürecini tamamlamasını hızlandırmıştır. Çünkü önceden iade ediliyordu. Geçici faaliyet başvurularının sınırlandırılmasıyla kabul edilecek başvuruların veya boş evrak yüklenerek yapılan başvuruların önüne geçilmesi sağlanmış oldu.

Daha önce ilimizde de bayağı bir sıkıntı yaşadığımız yapı kullanma izin belgeleri vardı. Bunların bazı yerde imardan sıkıntıları olduğu için çoğu firma bunu alamıyordu ve biz bundan dolayı izin veremiyorduk. Yeni yönetmelikte bunlar kaldırıldı. Çıkarılan belgeler nelerdi. Yapı kullanma izin belgesinin istenmesi artık yok. Taahhütname yok. İşletme belgesi veya işletme belgesinden muaf olduğuna dair belge yok.

Hangi belgelerimiz var. ÇED belgesi var. Ticaret Sicil Gazetemiz var. Kapasite raporumuz var. İş akım şeması proses özeti var. Bu belgelerle beraber eğer bize müracaat ederseniz biz gerekli işlemleri yapıp sizlere bu izin belgelerini veriyoruz.

İkinci aşamada da birinci aşamanın yani geçici faaliyet belgesi verdikten sonra 1 yıl içinde siz çevre izin lisans almanız gerekmektedir. Bunun ikinci aşaması da yine EK-1 faaliyetler bakanlık tarafından, EK-2 faaliyetler yine valiliğimiz tarafından verilmekte. Yine geçici faaliyet belgesi almış olan tesis 6 ay içerisinde başvuruda bulunmak zorunluluğu var. Yetkili mercinin yani bizlerin ya da bakanlığın bunu değerlendirme süreci 60 gün. Başvuru eğer bizler ve bakanlık tarafından uygun bulunursa, çevre iznine bu dönüştürülüyor. Eğer, uygun değil bazı eksiklikler varsa yine sistem üzerinden geri bildirim yapılmak üzere eksiklikler bildiriliyor. Eksikliklerin firma tarafından tamamlanarak bizlere gönderilmesi 90 gün. Bizim tekrar değerlendirmemiz 30 gün. Bunun sonucunda uygunda çevre izni veriliyor. Uygun değilse geçici faaliyet belgesi iptal ediliyor.

Bu izin günlerinde de yönetmelikte bazı değişiklikler oldu. Yetkili mercilerin değerlendirme süreci eski yönetmelikte 80 gündü. Yeni yönetmelikte 60 gün. Eksiklerin tamamlanma süresi önceki yönetmelikte 80 gündü. Bunda 90 güne çıkartıldı. Sizler için bir 10 gün daha ek süre anlamına geliyor. Başvurunun yeniden değerlendirilmesi önceki yönetmelikte 20 gündü. Şu anki yeni yönetmelikte 30 gün olarak değiştirildi. İzin ve lisans ilk inceleme süresinin kısaltılmasıyla inceleme süreci hızlandırılmış ve firmalara eksikliklerini gidermesi için daha fazla zaman ayrılmıştır. İzin ve lisans ikinci inceleme süresinin uzatılmasıyla da ek belgeyle istenen eksiklerin giderilebilmesi için firmalara daha fazla zaman kazandırılmış olmaktadır. Yönetmeliğin getirdiği bir diğer yenilik, biz izin sürecinde valilik tespit raporu istiyorduk. Şu anki yayınlanan yönetmelikle artık valilik tespit raporu ortadan kaldırıldı. Böyle bir raporu artık valilikler bizler vermiyoruz. Sadece siz dosyanın üzerinde mevcut olan emisyon ölçüm raporlarıyla bize müracaat edildiği takdirde süreç tamamlanmış oluyor. Yani valilik tespit raporu artık yönetmelikten kaldırıldı.



Türkiye'nin ilk otomobil dövme krank üretimi, Kanca tarafından devreye alındı

Şu sıralar 5 milyonuncu aracını üretmeye hazırlanan Oyak Renault, bünyesinde 2008 yılında üretimine başlanılan 1,5 dci dizel motorların yerlilik oranının yükseltilme hamlesine devam ediyor. Bu kapsamda motorun en önemli parçalarından biri olan krank milinin Türkiye'de üretilebilmesi için krank işleme yatırımına 2013 yılında başladı ve 2014 yılında seri üretime geçti.

Bu süreçte Kanca ve Oyak Renault ekiplerinin ortak çalışmaları ile Türkiye'nin ilk otomobil dövme krank üretimi de, tam otomatik robotlu hatlarda Kanca tarafından devreye alındı. Ülkemizdeki cari açığın azaltılması için son yıllarda verilen önemli teşviklerini bir ürünü olan bu proje ile yıllık yaklaşık 20.000.000 euro ithalatın önüne geçilmiş oldu.

Oyak-Renault, Türk otomotiv sektöründe, otomobil ile birlikte motor, vites kutusu, ön/arka takım, motor beşiği ve yürüyen aksamların üretimini gerçekleştiren tek kuruluştur. 1969'da kurulan ve iki yıl sonrasında faaliyete geçen Oyak-Renault Otomobil Fabrikaları, bugün Renault firmasının Batı Avrupa dışındaki en büyük iştiraki konumunda bulunuyor. Karoseri-montaj ve mekanik-şasi fabrikaları ile

bir uluslararası lojistik merkezinden oluşan Oyak Renault, Renault Grubu'nun dünya çapındaki 38 üretim merkezinden biri. Yıllık 360 bin otomobil ve 450 bin motor üretim kapasitesine sahip. Oyak-Renault, Yeni Clio, Fluence ve Mégane HB modelleriyle bu otomobillerin motor ve mekanik aksamalarını üreterek, üretimin yüzde 80'ini ihraç ediyor.

Oyak Renault Otomobil Fabrikaları, 1999 yılında yeni nesil çevreci K motorların üretimi için yeni bir motor üretim hattı devreye alarak Türkiye'nin ilk çevreci motorlarını üretmeye başlamıştı. 10 yılda bu hatlardan çıkan 8 supaplı 1.4 ve 1.6, 16 supaplı 1.4 ve 1.6 yeni nesil benzinli motorlar Oyak Renault'nun ürettiği Renault 19, Megane, Symbol, Clio ve Yeni Renault Symbol'lerin yanı sıra Fransa, İspanya, Slovenya, Kolombiya, Arjantin, Malezya'da üretilen Kangoo, Clio, Mégane'ları ya da Romanya ve İran'da üretilen Logan'ları donatarak dünya yollarına çıktı.

2008 yılında Türkiye'nin ilk dizel otomobil motoru 1.5 dci dizel motor üretiminin devreye alınmasıyla birlikte Oyak Renault Otomobil Fabrikaları bugün 1 milyondan fazla çevreci motor üretimine imza atmış durumda.

Motor tipi tanım	K9K / 1.5 dci dizel motor
Kullanıldığı modeller	Clio4, Megane, Fluence ve Romanya Dacia
Yıllık Üretim	TR üretimi 250.000 Adet - İspanya ve Hindistanda da üretimi var.
Satıldığı Ülkeler	Avrupa ülkeleri, Afrika, Güney Amerika

Yerli ve yenilikçi ürünlere destekler somutlaşıyor

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, "2015 yılı bizim açımızdan yapılan düzenlemelerin hayata geçeceği, yerli, yenilikçi, yeşil ve özellikle teknolojik üretimde hamle yapacağımız bir yıl olacak" dedi.

Yerli ve yenilikçi ürünlere yönelik desteklerin artacağını söyleyen Fikri Işık Bakanlığı tarafından yapılan düzenlemelere değinerek kamu ihalelerinde yerli ve yenilikçi ürünlerin desteklenmesine yönelik hazırlıkları anlattı.

Bakan Fikri Işık: "Bunlardan bir tanesi özellikle yerli ve yenilikçi üretime kamu ihalelerinde ciddi avantajlar sağlayan yüzde 15 fiyat farkı olsa dahi yerli ve yenilikçi ürünü satın almayı zorunlu hale getiren düzenleme.

Söz konusu düzenleme, Türkiye'de yerli ve yenilikçi üretimin yerleşmesi açısından son derece önemli.

İkinci önemli düzenleme, 'Ben bir yerli ve yenilikçi ürün geliştirdim ama kamu ihalelerine girmek için iş bitirme belgesi gerekiyor, bu iş bitirme belgesi olmadan kamu ihalelerine girme şansım yok' diyenler için yüzde 15 fiyat farkı anlayışı pratikte bir işe yaramayabilir düşüncesinden hareketle, teknolojik ürün deneyim belgesini verdik.

Kamuda iş bitirme belgesi yerine geçecek olan Teknolojik Ürün Deneyim Belgesi'ni Şubat ayında çıkan kanunun ikincil mevzuatı olarak düzenledik. Şu anda 'Benim yerli bir ürünüm var ama kamu ihalelerine giremiyorum bu benim açımdan ciddi bir sorun' denecek durumu ortadan kaldırdık." şeklinde konuştu.

Ar-Ge ve yenilik projelerinde, rekabet öncesi işbirliği projelerinde ve teknogirişim sermaye desteklerinden yararlanan şirketler, ürettikleri ürünler için TOBB ve TESK'ten yerli malı belgesi aldıktan sonra Kamu İhale Kurumu'na başvurup 'teknolojik ürün deneyim belgesi' alıyor. Bu belge ihale şartnamelerinde özellikle yerli firmaların girmesini engelleyen, "x birim üretim yapıp teslim etmiş olmak" hükümlerini de geçersiz kılacak.

Kamu ihalelerinde yüzde 15 fiyat avantajı sağlanacak 2 bin 139 kalem ürünün açıklanmasının ardından "yerliler" için bir adım daha atıldı. Bu adımın özellikle kamu ihalelerinde hazırlanan şartnameler sebebiyle yerli sanayicinin şikayetçi olduğu 'adrese teslim ihale' uygulamasını sona erdireceği öngörülüyor.

Sorun, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın hayata geçirdiği Teknolojik Ürün Deneyim Belgesi ile aşılabilecek. Bu belgeyi alan şirketler, artık kamu ihale şartnamelerinde yer alan, "x birim üretilip teslim etmiş olma", "parasal tutarı y birim olan iş teslim etmiş olma" gibi şartlardan muaf olacaklar.

Belgeyi özellikle Ar-Ge konusunda kamu tarafından desteklenmiş şirketler alabilecek. Bunlar, "Teknoloji merkezi işletmelerinde, Ar-Ge merkezlerinde, kamu kurum ve kuruluşları ile kanunla kurulan vakıflar tarafından veya uluslararası fonlarca desteklenen Ar-Ge ve yenilik projelerinde, rekabet



öncesi iş birliği projelerinde ve teknogirişim sermaye desteklerinden yararlananlar" şeklinde sıralanıyor.

Bu destekler sonucu yürüttükleri projelerde ortaya çıkan mal ve hizmetlerle ilgili yerli malı belgesine sahip olanlar, Kamu İhale Kurumu tarafından düzenlenecek ve piyasaya arz tarihinden itibaren 5 yıl süreyle kullanılabilecek Teknolojik Ürün Deneyim belgesi alabilecekler. Bu işleme ilişkin esasları oluşturacak online başvuru alınmasını sağlayacak yazılım tamamlandı.

Öte yandan otomotiv sanayinde orjinal parça zorunluluğu da Haziran'da kalkacak. Buna göre sektörde 'eşdeğer parça' uygulamasıyla hem yerli yan sanayi gelişecek hem de tüketicilerin bakım onarımında sigortayla yaşadığı sıkıntı bitecek.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, otomotiv yan sanayine ve tüketicilere 'orijinal yerine eşdeğer parça' müjdesi verirken, sanayicinin de bankadan kredi kullanırken makinelerini teminat kullanabilmesi için çalışma yaptıklarını söyledi. Işık, otomotiv sektöründe haziran ayından itibaren illa orijinal değil, yerli sanayinin ürettiği eşdeğer parçaların da kullanılacağını söyledi. Otomotiv üreticisi ya da ithalatçıların kutusu dışında eşdeğer yerli parçalar da kullanılmasıyla hem yerli otomotiv yan sanayi gelişecek hem de tüketicilerin özellikle bakım ve onarımında sigorta şirketleriyle yaşadığı sıkıntılar ortadan kalkacak.

Fikri Işık "Otomotiv sektörü Türkiye'nin en önemli sektörlerinden biridir. İhracatta, hazır giyim ve tekstili birleştirirsek ikinci, birleştirmesek en fazla ihracat yaptığımız sektör. Bu sektörde yerli otomotiv yan sanayini desteklemek için eşdeğer parça çalışmasını bitirdik. Hazine Müsteşarlığı'mız da 13 Ocak'ta tebliğ yayımladı, 1 Haziran 2015 tarihinde eşdeğer parça uygulaması devreye girecek.

Artık illa orijinal parça değil, yerli sanayinin ürettiği eşdeğer parça da araçlarda kullanılacak. İlk 2 yıl TSE olmak üzere daha sonra akredite edilmiş belgelendirme kurumlarınca onaylanacak muadil ürünler orijinal parça yerine kullanılabilir. Böylece otomotiv yan sanayinde yerli üretimi artırmış olacağız." dedi.

TOBB KOBİ Bilgi Sitesine ilgi büyük

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıkılıoğlu 2005 yılında Başbakanlık Genelgesi ile kurulan ve TOBB tarafından yürütülen KOBİ Bilgi Sitesi'nin Ocak-Aralık 2014 döneminde 412 bin kişi tarafından ziyaret edildiğini açıkladı.

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıkılıoğlu, 2005 yılında Başbakanlık Genelgesi ile kurulan ve TOBB tarafından yürütülen KOBİ Bilgi Sitesi'ni (www.kobi.tobb.org.tr) Ocak-Aralık 2014 döneminde toplam 412 bin 52 kişinin ziyaret ettiğini açıkladı.

KOBİ Bilgi Sitesi, 5 Şubat 2005 tarihli ve 25718 sayılı Resmi Gazete' de yayınlanan Başbakanlık (2005/2) genelgesine istinaden "Yatırım Ortamının İyileştirilmesi Reform Programı" çerçevesinde, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerce (KOBİ),kurulum ve işletme faaliyetlerine ilişkin olarak ihtiyaç duyulacak tüm bilgilere hızlı ve etkin bir şekilde ulaşılabilmesi amacıyla hazırlanmıştır.

TOBB Başkanı Hisarcıkılıoğlu, KOBİ'lerin kuruluş aşamasından başlayarak, ürün-hizmet üretmesi ve rekabet seviyesini güçlendirmesi aşamalarında ihtiyaç duydukları bilgilerin tek elden sunulmasını amaçlayan KOBİ Bilgi Sitesi'nde 14 ana başlık ve 97 alt başlıkta bilgiler sunulduğunu hatırlattı.

Hisarcıkılıoğlu şu bilgileri verdi: "33 kamu ve özel sektör kurum/kuruluşunun destek verdiği KOBİ Bilgi Sitesi, 2014 yılında 412 bin 52 ziyaretçi tarafından ziyaret edildi. Birliğimiz tarafından yürütülen KOBİ Bilgi Sitesi, anılan dönemde 6 Milyon 300 bine yakın tıklanma sayısına ulaştı.

KOBİ'lerin en çok tıkladıkları başlıklar ise; Vergiler, Destek ve

Teşvikler ve Finans Erişim oldu."

Hisarcıkılıoğlu yaptıkları tüm çalışmaların KOBİ'lerin rakipleriyle aynı şartlarda rekabet edebilmesine yönelik olduğunu belirtirken, bu misyon doğrultusunda çalışmaya devam edeceklerini sözlerine ekledi.

KOBİ Bilgi Sitesi (<http://kobi.tobb.org.tr>), 5 Şubat 2005 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan 2005/2 sayılı Başbakanlık Genelgesi kapsamında, KOBİ'lerin ihtiyaç duydukları bilgileri tek elden sunmak amacıyla kuruldu.

KOBİ Bilgi Sitesi, TOBB tarafından yürütülmekte olup, 14 ana başlık ve 97 alt başlıkta KOBİ'lere faydalı bilgiler sunuluyor.

KOBİ'lerin ihtiyaç duyduğu bilgiler 14 ana başlık altında verilmiştir. Bunlar "KOBİ Tanımı", "Şirket İşlemleri", "İzinler", "Vergiler", "Çalışma ve Sosyal Güvenlik", "Destek ve Teşvikler", "Finansa Erişim", "Kalite ve Belgelendirme", "Dış Ticaret Bilgileri", "İş Geliştirme", "KOBİ'lere Yönelik AB Bilgileri", "Ar - Ge ve İnovasyon", "KOBİ'lere Yararlı Bilgiler" ve "Bilgi Bankası" ana başlıklarıdır. Bu başlıklar ve alt başlıklar sitenin sol tarafında yer almaktadır.

14 ana başlığın altında ise 100'ye yakın alt başlığa yer verilmektedir. Alt başlıklarda yer alan bilgiler 40'dan fazla kurum/kuruluş tarafından desteklenecektir.



Ağaç Ürünleri ve Mobilya İmalatı komiteleri ortak bir yemekle biraraya geldi



Kocaeli Sanayi Odası Ağaç Ürünleri ve Mobilya İmalatı Komiteleri üyeleri, 13 Ocak 2015 Salı günü öğlen yemeğinde buluştu. Yemeğe; İzmit Orman İşletme Müdürü Abdullah Duman ve Yıldız Entegre Yönetim Kurulu Üyesi İsmail Hakkı Yıldız da katılırlarken, yemekte, Ağaç Ürünleri Komitesi'nden; Mesut Sancaklı, Oktay Kabasakal, Ömer Yavuz, Recai Barış, Mobilya İmalatı Komitesi'nden ise Mustafa Çoban, Yaşar Ateş ve 2 komitenin Kocaeli Sanayi Odası temsilcisi Uluslararası İlişkiler Uzmanı Esra Kanpara yer aldılar. Yemekte; ağaç ve mobilya sektörlerinin durumu ve sorunları görüldü.

Esra KANPARA

Taşıt Araçları ve Yan Sanayi Meslek Komitesi, sektörün istihdam türünü belirlemek amacı ile toplandı

Taşıt Araçları ve Yan Sanayi Meslek Komitesi, 2 Şubat günü bölgenin iş talebinin karşılığının öğrenilmesi ve özellikle otomotiv gibi stratejik sektörlerin istihdam türlerini belirlemek amacı ile toplandı. Kocaeli Sanayi Odası'nın iş programına alınan ve proje çalışması başlatılan çalışmanın finansmanı MARKA'nın Doğrudan Faaliyet Desteğinden faydalanılarak sağlanacak.



Taşıt Araçları ve Yan Sanayi Meslek Komitesi Yunus Çiftçi, Yusuf Ziya Kasım, Alper Kanca, Yrd. Doç. Dr. Bil-sen Bilgili, Bülent Ateş, Elif Bilgisu ve Tufan Katırcı'nın katılımları ile 2 Şubat günü toplandı. Toplantı ile özellikle otomotiv gibi stratejik sektörlerin istihdam türlerini belirlemek amaçlandı.

Toplantıda; Türkiye genelinde yapısal sorunların belirlenmesi gerekliliğine dikkat çekilerek; Müfredat iyileştirmeleri, Okul teknik alt yapısı, Öğretmen kalitesi, Staj problemi ve Okul terk oranı yani meslek liselerinde sürdürülebilirliğin olmaması tartışıldı.

Kocaeli özelinde tespitler yapılması gerekliliği dile getirilerek şu noktalara dikkat çekildi:

- Sanayi hızı (Kocaeli'deki istihdam nasıl gelişecek? Buradaki Mesleki eğitim kurumlarının sayısı ve mezunlar sayısı nereye gelecek?)

- Okulların yetersizliği

- Sanayicinin yanlışları

Mevcut durumun tespit edilmesi noktasında ise;

- Sanayide ne tür istihdamlar var?

- İşe uygun kaç eleman var? Kaçı istihdam ediliyor?

- Hangi meslekler istihdam ediliyor?

- Farklı iş kollarındaki mezunların istihdamının işverene maliyeti nedir?

- İhtiyaç ne?

- Mezun olan kişilerin kaçısı sanayide çalışmak istiyor?
- İşin psikolojik boyutu ile ilgili engellerin doğru tespit edilip, bu engeller nasıl aşılanır?
- Sanayiciler olarak olması gereken istihdam oranını ve yanlış istihdamın maliyeti nedir?
- Öğrencinin mezun olduğu mesleki alan ile çalıştığı iş alanını gösteren oran nedir? (kaçı kendi alanında istihdam ediliyor?) konuları tartışıldı.

Çalışmanın sonunda amaçlanan ise; kamu kurumlarına yönlendirici olmak, meslek sahibi olmanın uzun vadede öneminin farkındalığını artırmak, toplumu bilinçlendirmek, meslek sahibi olmanın özendirilmesi konusunda öneri vermek ve mesleki eğitime ilgiyi artırmak idi. Ayrıca ulusal ve uluslararası grafikler mesleki eğitimde Avrupa ülkelerine yaklaştığımızı görülürken; bu çalışma ile gerçeği yansıtacak tespitlerin belirlenmesi beklentiler arasında yer aldı.



[toplantı ▶



11.KOCAELİ ODALAR MÜŞTEREK TOPLANTI 22 OCAK



11'inci Kocaeli Odalar Müşterek Toplantısı yapıldı

Kocaeli Sanayi Odası, Kocaeli Ticaret Odası, Gebze Ticaret Odası ve Körfez Ticaret Odası'nın ortaklaşa düzenlediği 11'inci Kocaeli Odalar Müşterek Toplantısı KOTO hizmet binası içinde bulunan Beytül Kebab Restoran'da gerçekleşti.

KOTO Başkanı Murat Özdağ'ın Başkanlık yaptığı toplantıya; Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Başkan yardımcısı Ahmet Başaran, Kocaeli Sanayi Odası Meclis Başkanı H.Tahsin Tuğrul, Genel Sekreter Memet Barış Turabi, Kocaeli Ticaret Odası Meclis Başkanı Bülent Karagöz, Gebze Ticaret Odası Başkanı Nail Çiller, Gebze Ticaret Odası Meclis Başkanı Nejat Hasan Karaağaç, Körfez Ticaret Odası Başkanı Mustafa Efe, Körfez Ticaret Odası Meclis Başkanı Güngör Ayhan ve yönetim kurulu üyeleri katıldı.

Toplam 5 gündem maddesinin görüldüğü toplantıda; Kartepe Zirvesi, UMEM Beceri 10 Projesi'nin verimliliğinin artırılması, İstanbul Metrosu'nun Gebze sonrasında İzmit'e kadar uzatılması, Kuzey Anadolu Otoyolu'na Körfez'den çıkış ve Kentsel Dönüşüm konuları hakkında fikir alışverişinde bulunuldu. Toplantıda açılış konuşmasını KOTO Başkanı Murat Özdağ yaptı. Toplantının amacı hakkında bilgi veren Özdağ, "İlimizde faaliyet gösteren odaların sorunlarının çözümlerine yönelik karşılıklı fikir alışverişinde bulunuyoruz." dedi.

-Kartepe ekonomi zirvesi

Kocaeli Ticaret Odası ev sahipliğinde düzenlenen 11'inci Kocaeli Odalar Müşterek Toplantısı'nda konuşan KOTO Başkanı Murat Özdağ bu yıl Kartepe'de Ekonomi Zirvesi yapılacağını söyledi. KOTO Başkanı Özdağ Kartepe Zirvesi hakkında da ayrıntılı bilgi vererek, "Kartepe ülkemizin en yüksek yeri olması nedeniyle dünyada artık adını duyulma-

ya başlandı. Bu yıl en çok kar yağan bölge Kartepe oldu. Bundan dolayı da Kartepe'yi tercih ettik. Ekonomi Bakanı ile yaptığımız görüşmede de ekonomi zirvesinin nasıl olması gerektiği ile ilgili fikir alışverişinde bulunduk. Enerji, lojistik, turizm, bilişim, ticaret, otomotiv gibi sektörlerde çalışmalar yapacağız. Bakanımız da bu zirvede dünya ekonomik kalkınma konularının işlenmesini tavsiye etti. Çalışmalarımız devam ediyor. Ekonomi Zirvesi'nin ilkini ücretsiz yapmayı, bütçelemesini kendi içimizde halletmeyi düşünüyoruz. Ekonomi Bakanımız 6 Şubat Kocaeli Ekonomi Zirvesi isimli programa katılacak. Kartepe Zirvesi ile ilgili de daha ayrıntılı bir şekilde konuşma imkanımız olacak." ifadelerini kullandı.

-Kursiyer bulmakta zorlanıyoruz

UMEM Projesi hakkında bilgi veren KSO Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, "Meslek Eğitim programlarını Avusturya ve Almanya'da odalar yapıyor. Bu konuda bize görev düşü-





yor. İşsizlik oranı yarımızdan az. Başarılı bir program. Hükümetimizde de meslek liselerini meslek odalarına devretme noktasında görüş oluştu.

Kocaeli de 2 meslek programı var. Temelde kursiyer bulmakta sıkıntı çekiyoruz. Asgari ücret tarzında ücretlendirme yapılsın istiyoruz. Erkeklerde de yaş sınırının 35'e çıkarılmasını istiyoruz. KOBİ'lerin projeye dahil edilmesinde sıkıntı var. Hükümetimizde meslek odalarına devretme noktasında görüş oluştu. UMEM'de 20 binlere ulaştırmamız lazım. Hedefin altında gidiyor." dedi.

-İstanbul Metrosu İzmit'e uzansın

Kocaeli Ticaret Odası, Kocaeli Sanayi Odası Gebze Ticaret Odası ve Körfez Ticaret Odası'nın ortaklaşa düzenlediği 11'inci Kocaeli Odalar Müşterek Toplantısı'nda konuşan Gebze Ticaret Odası Başkanı Nail Çiler İstanbul Metrosu'nun Gebze sonrasında İzmit'e kadar uzatılmasını talep etti.

Çiler ilimizde günlük 10 binden fazla aracın seyir halinde olduğunu söyleyerek, "Trafikte seyreden araçlardan çevreye zehirli karbonmonoksit yayılmaktadır. Ekonomik kayıplar da çok önemli. Durum gerçekten çok vahim. Metro, dünyanın belli başlı şehirlerinde ana ulaşım aracı olarak kullanılmaktadır. Var olan mevcut metro çalışmasının Gebze Dilovası ve sonrasında İzmit'e bağlanmasını talep etmekteyiz" ifadelerini kullandı.

Metronun ekonomik ve sağlık açısından da önemli katkıları sağlayacağını söyleyen GTO Başkanı Nail Çiler "Bu proje enerji ve ekonomik açıdan kazanç getirmiş olacaktır. Kocaeli iş dünyası adına süper ligde oynuyor. Bu nedenle farklı düşünerek fark yaratmalıyız. Metronun çok kısa zamanda Sakarya ve hatta Düzce'ye kadar gitmesinden yanayım. Gelişmiş ülkelerde toplu taşıma araçlarında metro çok etkindir. Bu konuda sanayici ve oda başkanlarından katkı istiyorum. 3 yıl sonra yaşanmaz bir hal alacaktır." diye konuştu.

Metronun katkıları hakkında bilgi veren KOTO Başkanı Özdağ, "Ulaşım medeniyettir. Böyle bir hat bir seferde 500 kişi taşıyor. Toplamda 50 bin kişi taşıyarak minimum olarak 2 bin araç trafikten men edilmiş oluyor. Çalışanların günlük 100 aylık 36 saat tasarrufuna katkı sağlıyor.

Bizim de arzumuz bu hattın buraya kadar uzanmasıdır. Biz öncelikle Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı ile görüşerek bir adım atmış olalım. Metro'yu sadece biz değil tüm Kocaeli istiyor." dedi.



Kocaeli’de sanayinin ocak ayı kapasite kullanımı yüzde 70,9 oldu

Kocaeli Sanayi Odası tarafından yapılan araştırmaya göre Ocak ayı Kocaeli sanayi kuruluşlarının kapasite oranı yüzde 70,9 oldu. Kocaeli’nde kapasiteler geçen aya göre 0,1 puan ve geçen yılın aynı ayına göre ise 0,4 puan artış gösterdi. Türkiye genelinde ise kapasite kullanım oranları Ocak ayında 73,7 olarak belirlendi. Geçen aya göre 0,9 puan azalış, bir önceki yılın aynı ayına göre 0,2 puan azalış gösterdi.

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	74,7	74,4	74,9	74,5	74,6	74,4
2014 (Kocaeli)	70,5	71,9	70,7	70,6	71,4	71,5	72,6	70,6	70,7	71,7	71,9	70,8	71,2
2015 (Türkiye)	73,7												
2015 (Kocaeli)	70,9												

İstihdam

Ocak ayı anketine yanıt veren firmaların yüzde 14,43’ünün istihdamlarının arttığı, yüzde 71,13’ünün ise istihdamlarında bir önceki aya göre değişim yaşanmadığı belirlendi.

Firma Bildirimleri	Ocak (%)
Arttı	14,43
Değişmedi	71,13
Azaldı	14,44

İç Siparişler

Firmaların yüzde 18,48’inin Şubat ayında iç siparişlerinin arttığı belirtilirken yüzde 16,30’unun siparişlerinin azaldığı belirtildi. Genel olarak, siparişlerdeki azalışların nedeni, sezona bağlı açıklandı.

Firma Bildirimleri	Şubat (%)
Arttı / Artacak	18,48
Değişmedi / Değişmeyecek	62,22
Azaldı / Azalacak	16,30

Dış Siparişler

Ankete katılan firmaların yüzde 22,06’sı dış siparişlerinin Şubat ayında arttığını belirtirken, yüzde 13,23’ü ihracatlarında azalış bildirdiler. Firmaların yüzde 64,71’inin ise alınan dış sipariş miktarlarında bir değişim yaşanmadı.

Firma Bildirimleri	Şubat (%)
Arttı / Artacak	22,06
Değişmedi / Değişmeyecek	64,71
Azaldı / Azalacak	13,23

Bölgemizdeki sanayi sektöründeki gelişmelerin ve değişmelerin aylık olarak takip edilmesi amacıyla hazırlanan Ocak ayı anketi çerçevesinde KSO tarafından yapılan araştırmaya 75’i KOBİ, 25’i büyük ölçekli olmak üzere toplam 112 firma katıldı.

Kimya sanayicileri, TOBB'da buluşarak sorunları tartıştı



TOBB'un ev sahipliğinde düzenlenen 'Kimya Sanayi TOBB'da buluşuyor' toplantısı Ankara'da gerçekleştirildi.

TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ender Yorgancılar başkanlığında gerçekleşen toplantıda, Chemport Kimya İhtisas Endüstri Bölgesi Projesi'nin yanında sektördeki yatırım olanakları, Ar-Ge kültürü, inovasyon, gümrüklerde yaşanan sorunlar ile dahilde işleme rejimi konuları ele alındı.

Toplantıya KSO'yu temsilen 9. Meslek Komitesi Başkanı Hasan Şerefhan, Komite Başkan Yardımcısı Selçuk Denizligil ve Kalite ve Çevre Uzmanı Aynur Hacifettahoğlu iştirak etti.

Toplantıya; Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Ekonomi Bakanlığı, Kalkınma Bakanlığı, Maliye Bakanlığı, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Rekabet Kurumu Başkanlığı, TSE ve TÜBİTAK Mam Kimya Enstitüsünün üst düzey yetkilileri ve Sanayi Odalarının ilgili Meslek Komitesi Üyeleri katıldı.

Toplantıda;

- Sektörde Ar-Ge Kültürü ve İnovasyonun önemi ile Ar-Ge araştırmalarında yaşanan sorunlar,
- Sektörde yatırım yeri olanakları ve Chemport Projesi,
- Gümrüklerde yaşanan sorunlar ve Dahilde İşleme Rejimi,
- 25/11/2014 tarihli ve 29186 sayılı Resmi gazete'de yayınlanan "ÇED Yönetmeliği'nin sektörde yarattığı etki,
- 24/08/2011 tarihli ve 28035 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan "Ambalaj Atıklarının Kontrolü Yönetmeliği'nde "bedelsiz şartı aranmaksızın" ibaresinin iptali,
- Kimya ve boya sanayisinin girdilerinin başında olan solvent ithalatında teminat mektubu çözümleri ile ETÇS ve ÖTV uygulamalarında yaşanan problemler ve çözüm yolları,
- İşyeri denetimlerinde uygulanacak yenilikler ve sektörün denetimlere hazırlanması için alınması gereken tedbirler, konuları ilgili Bakanlık yetkilileri ile tartışılarak, çözüm

önerileri arandı.

TOBB Kimya Sanayi Meclisi Başkanı Timur Erk toplantıda yaptığı konuşmada Chemport Kimya İhtisas Endüstri Bölgesi Projesi'nin dış ticaret açığının düşürülmesinde aktif rol üstleneceğini belirtti.

Timur Erk, TOBB Kimya Sanayi Meclisi toplantısında yaptığı konuşmada, Güney Marmara'da yapılması planlanan projenin Türkiye ekonomisine önemli ticari değer katacağına işaret etti. Sektör olarak ihracatta geçen yılı ikincilikle kapattıklarını bildiren Timur Erk, "Gelişmekte olan Türkiye'nin hızla gelişen bir kimya sanayisinin olduğunu bilelim. Gelişmişlik açısından kimya sanayisi önemli bir gösterge. Bir ülke gelişmişse mutlaka kimya sanayisi de gelişmiştir" ifadesini kullandı.

Timur Erk, Chemport Kimya İhtisas Endüstri Bölgesi Projesi'nin dış ticaret açığının düşürülmesinde aktif rol üstleneceğini vurguladı.

Chemport Kimya Sanayicileri ve Hizmetleri Derneği Başkanı Haluk Erceber de söz konusu projenin istihdamı ve doğrudan yabancı yatırım girişini artıracığını belirtti.

Kimya sektöründen kaynaklanan dış ticaret açığının 2023'te yaklaşık 90 milyar dolar olacağına dikkati çeken Erceber, şunları kaydetti:

"Chemport Projesi'nin, 2023 yılı kimya sektörü dış ticaret açığını yarıya kadar azaltma potansiyeli bulunmaktadır. 2013 yılında Türkiye'nin dış ticaret açığının yüzde 25'i kimya sektöründen kaynaklandı. Ülkenin artan kimyasal ithalat bağımlılığı dünyadaki yerel üretim yeterliliğinin artması trendine ters düşmektedir. Küresel kimya kümelenmesindeki artışa karşın Türkiye'de henüz limanları olan bir kimya kümelenmesi bulunmamaktadır. Chemport, Doğu Akdeniz ve Karadeniz bölgelerindeki ilk kimya kümesi olarak önemli pazar payına sahip olacaktır."

Aynur HACIFETTAHOĞLU

Kocaeli Genç Girişimciler Kurulu üyelerine eğitim



Kocaeli Genç Girişimler Kurulu üyeleri eğitime büyük önem veriyorlar

Kocaeli Genç Girişimciler Kurulu üyelerine yönelik “Stratejik Uluslararası Pazarlama Yönetimi Sertifika Programı” eğitimi başlatıldı.

19-20 Ocak 2015 tarihinde, Kocaeli Sanayi Odası’nda düzenlenen eğitimde Kurul Üyeleri Etkili İletişim ve Müzakere, Liderlik ve Koçluk, Satış ve Pazarlama ve Finansal Yönetim konularında eğitimi aldılar.

MİDA Yönetim Danışmanlık Hizmetleri Ltd. Şti. ve BÜYEM’den (Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi) İrem Rona İnan tarafından verilen eğitime 20 Genç Girişimciler Kurulu üyesi katıldı.



**Kocaeli Genç Girişimcilere ilk eğitim
BÜYEM’den İrem Rona İnan tarafından verildi**



Kocaeli Sanayi Odası’nda düzenlenen eğitime 20 kişi katıldı

Kocaeli Kadın Girişimciler İcra Kurulu seçimden sonraki ilk toplantısını 29 ocak 2015 tarihinde Kocaeli Sanayi Odası'nda gerçekleştirdi

5 Ocak 2015 tarihinde yapılan seçimlerde Kurul Başkanlığı'na Bahar Baykal, Başkan Yardımcılıklarına B. Öznur Başaran ve Mukadder Doğanay seçilmişti. İlk İcra Kurulu toplantısında ise Etkinlik, Üye ilişkileri, İletişim ve Sosyal Medya, Girişimcilik ve Meslek Edindirme Komite üyeleri belirlendi.



Kocaeli Genç Girişimcilerin "Çalışma Grupları" belirlendi



Kocaeli Genç Girişimciler İcra Kurulu seçimden sonraki ilk toplantısını Kocaeli Sanayi Odası'nda gerçekleştirdi.

7 Ocak 2015 tarihinde yapılan seçimlerde Kurul Başkanlığı'na Birol Bozkurt, Başkan Yardımcılıklarına Fatih Haldız ve Tufan Şahinkesen seçilmişti. İlk İcra Kurulu toplantısında ise Çalışma Grupları belirlendi.

Sosyal İlişkiler Çalışma Grubu Başkanlığına Tolga Aysel, grup üyeliklerine Sait Ertuğ, Fatih Fidan Mustafa Uğur Mican; Eğitim Çalışma Grubu Başkanlığına Fikret Yıldım grup üyeliklerine Gizem Doğa Alkan, İlker Can Dönmez, Kadir Çetin; İş Geliştirme Çalışma Grubu Başkanlığına Bahadır Yusuf Azizoğlu grup üyeliklerine ise Atalay Kaya, Erdem Kodal ve Ahmet Hakan Hoccoğlu seçildi.

Marka, 2015'te 13.5 milyon liralık karşılıksız destek verecek

Doğu Marmara Kalkınma Ajansı 2015 yılı proje teklif çağrıları kapsamında bölgedeki kar amacı güden ve gütmeyen kuruluşların bölgesel gelişmeye ivme kazandıracak projeleri için toplamda 13.5 milyon TL karşılıksız destek verecek.

Bahse konu mali destek programlarına ilişkin olarak; Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu ve Yalova "Bilgilendirme Toplantıları" düzenlendi.

Destek kapsamındaki programlara başvurular 15 Ocak 2015 tarihinden itibaren alınmaya başlanılacak olup, başvuruların sistemde tamamlanması için son tarih 27 Mart 2015 saat 23.59 ve proje başvuru dosyalarının teslim edilmesi için son tarih 3 Nisan 2015 saat 17.00 olarak belirlendi.

Desteklenecek proje türleri:

Temiz Üretim Mali Destek Programı:

Temiz Üretim Mali Destek Programı'nın genel amacı KOBİ tanımını sağlayan mevcut ve yeni girişimlerin, kar amacı güden kooperatiflerin üretim süreçlerinin gözden geçirilerek çevresel sürdürülebilirliğin artırılması ve bu doğrultuda TR42 Düzey 2 Bölgesi'nin ulusal ve uluslararası düzeyde rekabet gücünün artırılmasıdır. Program bütçesi 3 milyon TL olup proje başına 400 bin TL'ye kadar destek verilecektir.

'Temiz üretim, bütünsel ve önleyici bir çevre stratejisinin ürün ve süreçlere sürekli olarak uygulanması ile insanlar ve çevre üzerindeki risklerin azaltılması olarak tanımlanmaktadır. Temiz üretim, doğal kaynakların daha verimli bir şekilde kullanılmasını, bu sırada oluşan atıkların ve kirliliğin ve bunların insan sağlığına olan olası risklerinin azaltılmasını sağlar. Çevresel problemleri üretim sürecinin sonunda değil üretim sürecinin kaynağında çözmeye çalışır.' şeklinde tanımlanırken 'Öncelikler'i de şöyle sıralandı.

Atıkların kaynağında azaltılması, Ürün özelliklerinin değiştirilerek çevreye dost ürünlerin tasarlanması, Yenilenebilir enerji kaynaklarının üretimde kullanılması, Atıklardan yüksek katma değerli ürün ve/veya enerji üretimi, Endüstriyel Simbiyoz uygulamaları.

KOBİ statüsündeki işletmeler ve kar amacı güden kooperatifler/birlikler bu programa başvurabilecekler.

Makina İmalat Sektörünün Geliştirilmesi

Mali Destek Programı:

Makina İmalat Sektörünün Geliştirilmesi Mali Destek Programı'nın genel amacı makina imalat sektöründe ithal edilen ve yüksek katma değerli ürünlerin bölgede üretilerek, bölgede yaratılan katma değer artırılması ve ithalata olan



Doğu Marmara Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Fatih Akbulut

bağımlılığın azaltılmasının sağlanması olarak belirlendi. Program bütçesi 3.5 milyon TL olup proje başına 400 bin TL'ye kadar destek verilecek.

Programın öncelikleri ise 1. AR-GE, yenilikçilik ve ileri teknoloji kullanımının yaygınlaştırılması, İthal ikame veya ihraç potansiyeli yüksek makina imalatın desteklenmesi, Makina imalatında kullanılan ve ithal bağımlılığı olan yüksek teknoloji ara mamullerin üretilmesi, İnsan kaynakları kapasitesinin geliştirilmesi ve nitelikli istihdamın sağlanması olarak belirlendi. Programa KOBİ statüsündeki işletmeler ile kar amacı güden kooperatifler/birlikler katılabilecek.

Kültür Ve Turizm Küçük Ölçekli Altyapı Mali Destek Programı:

Kar amacı gütmeyen kuruluşlara yönelik hazırlanan Kültür ve Turizm Küçük Ölçekli Altyapı Mali Destek Programı'nın amacı, turizm sektöründe yüksek katma değerli hizmetlerin geliştirilmesine katkı sağlayarak bölgenin turizm gelirinden aldığı payın artırılmasıdır. Program bütçesi 3.5 milyon TL olup proje başına 700 bin TL'ye kadar destek verilecek.

Programın öncelikleri Tarihi, doğal ve kültürel mirasın korunmasına yönelik faaliyetlerin desteklenmesi ve bu mirasın değerlendirilmesini sağlayacak şekilde altyapının geliştirilmesi, Turizm Çeşitliliğinin Arttırılması ve Turizm Tesis ve Hizmet Altyapısının İyileştirilmesi, Yenilikçi Turizm Yönetiminin Sağlanması olarak belirlendi. TR42 Bölgesinde bulunan; Valilikler, İl Kültür ve Turizm Müdürlükleri,Belediyeler, İl Özel İdareleri, Birlikler ve Odalar başvurabilecek.

Turizm Mali Destek Programı:

Turizm Mali Destek Programı'nın amacı, turist başına elde edilen gelirin artırılarak bölgenin turizm gelirlerinden aldığı payın artırılmasıdır. Program bütçesi 3.5 milyon TL olup proje başına 300 bin TL'ye kadar destek verilecek.

Programın öncelikleri; Turizm işletmelerinin ulusal ve uluslararası akreditasyonun sağlanması, Turizm işletmelerinde yenilikçi hizmet sunumu ve tanıtımında teknoloji yoğun çözümlerin yaygınlaştırılması, Turizm işletmelerinde dinlenme, kültür, sanat ve spor faaliyetlerinin çeşitlendirilmesi, Turizm işletmelerinde insan kaynaklarının kalitesinin yükseltilmesi olarak belirlendi. Programa Mikro işletme veya küçük işletme vasıflarını haiz olan işletmeler başvurabilecek.



Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası ve Onaylanmış Kişi Statü Belgesi Eğitimi tamamlandı



KSO ve ÜNSPED Gümrük Müşavirliği ve Lojistik Hizmetler A.Ş. işbirliği ile düzenlenen "Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası ve Onaylanmış Kişi Statü Belgesi Eğitimi", 29 Ocak 2015 Perşembe günü, Çayırova'da TOSB Bölge Müdürlüğü Binası Konferans Salonu'nda yapıldı.

Eğitimde Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası ve Onaylanmış Kişi Statü Belgesi başlığı altında;

- Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası
- Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü Nedir?
- Sağladığı Kolaylıklar Nelerdir?
- Alımı için Gerekli Koşullar Nelerdir?
- Başvuru Sırasında Gerekli Belgeler Nelerdir?
- Sertifika Kapsamı ve Uygulamalar
- Beyanın Kontrol Türüne İlişkin Kolaylaştırmalar
- Emniyet ve Güvenlik Kontrollerine İlişkin Kolaylaştırmalar

- Sertifika Sahibinin Yükümlülükleri
- Sertifikanın Askıya Alınması konuları ele alındı. Ayrıca Sertifikanın İptali başlığı altında;
- Onaylanmış Kişi Statü Belgesi
- Eksik Beyan Usulü
- Kısmi Teminat Uygulaması
- Götürü Teminat Uygulaması
- Mavi Hat Uygulaması
- Onaylanmış İhracatçı Yetkisi
- Tam Beyanlı Yaygın Basitleştirilmiş Usul
- OKSB Askıya Alma,-Geri Alma-İptali konuları ele alındı. Özellikle Gebze ve Çayırova bölgesindeki KSO üyelerinin ilgi gösterdiği eğitimi ÜNSPED Gümrük Müşavirliği ve Lojistik Hizmetler A.Ş. Gümrük Müşaviri Edip Güngördü verdi.

Mahmut TATLI



Fotoğrafçı bir çocuk, sanat enstitüsü mezunu bir genç, kalıpcı bir işçi'den, küresel şirketlerin yönetimine evrilen bir hayat...

Ahmet Arkan

Herşeyin başı hak etmek

Levent AKBAY

Duayan sanayici Ahmet Arkan'ın öyküsünden aldığım hisse "Gönülden istersen, tutkuyla istersen başarısın!" oldu.

O'nun Tokat'ta 5 yaşında babasız kalmışken kendini erkenden büyütme ve geliştirmeye çabalaması ile başlayan öyküsünde Kafkas ve Anadolu kültürü ile yoğrulmuş bir dede ve 'okumuş' bir annenin de rolü büyük.

Bu güven ve disiplin şemsiyesi altında hedefe ulaşmak için para kazanmanın gerektiğini keşfeden, 7 yaşında para kazanmaya başlayıp, sorumlulukla onlarca yıl sistematik olarak tasarruf yaparak önce harçlık, sonra para biriktiren Ahmet Arkan, bir yandan da beceri ve disiplin biriktiriyor.

Demek ki gönülden, tutkuyla istemek de yetmiyor.

Çocukluk günlerinde kazandıkları ile ilgili olarak "Benim kazandıklarım evin elektrik parasına giderdi" derken iş hayatında çok para kazanmaya yönelmediğine de dikkat çeken Ahmet Arkan; yaşamını "hak etmek" üzerine oturttuğunu söyleyince aslında yaşam felsefesi ile birlikte hemen herşeyi de özetlemiş oluyor.

"Hak etmediğim hiçbir şeyi istemedim" diyerek 'hak etmenin' aslında yozlaşmanın, çürümenin önüne geçen bir anlayış olduğunun da altını çizmiş oluyor.

Fotoğrafçı bir çocuk, sanat enstitüsü mezunu bir genç, 'kalıpcı bir işçi, ...

Kendini geliştirip bugün küresel olarak söz sahibi iki markayı yaratmayı başarmışsa, anlatacak çok şeyi olmalı.

Bir yandan harçlıklarınızla evin elektriğini ödeyecek, bir yandan para kazanma imkanını yakalamışken çok paraya tamah etmeyeceksiniz. Bu anlayışın da bir tılsımı olmalı.

Çocukluğundan söz ederken "hayallerim vardı" diyen Ahmet Arkan, bugün de "Kendimi genç bir girişimci gibi hissediyorum" diyor.

İster misiniz, bir dönem Ankara'da vekil olarak siyaset de yapan, 'hak' için 'kavga verme'yi bir yaşam üslubu olarak benimseyen, 'sosyal adaleti çocukluğumda benimsedim', 'o kadar kendimi işe verdim ki çocuklarımla hangi sınıfta okuduğunu bile unuttum' diyen Ahmet Arkan'dan bir şeyler öğrenmeye çalışalım.

Arfesan ve Arpek Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Arkan

Hayat beni 7 yaşında çıraklıkla tanıştırdı...

"Ben 5 yaşında babamı kaybettim. Bir de kızkardeşim vardı. Annem genç bir kadın.

Aile eski ve köklü bir aile olmasına rağmen, Anadolu'da 'mal bölünmez, şu olmaz, bu olmaz' derken babamın kaybı sonrasında sıkıntılar artmış, annem bir taraftan dikiş nakış yapar aileyi geçindirmeye çalışırdı. 7 yaşında da hayat beni çıraklıkla tanıştırdı.

İlk bir yıl marangoz çıraklığı, sonraki yıllarda fotoğraf çeken, fotoğraf

malzemesi satan annemin babasının yanına verildim. Baba tarafından dedem de ölmüştü. Ben anne tarafımdan dedemin yanında esnaflığı öğrendim. Çok prensip sahibi, disiplini bir adamdı.

Dede tarafım, annemler Kafkas'tı. Baba tarafım vakıflar kaydına göre 800 yıldır Tokatlıydı. Dedem benim yaşamımda önemli izler bıraktı, yaşamıma damga vurdu. Hiç taviz vermeden, enteresan adamdı...

Benim başka bir şansım daha vardı, evde annem ve anneannem de okumuş insanlardı. Onlar o dönemde Anadolu'da belki çok az aileye nasip olan, bir Yunus, bir Mevlana kültürünü evde işleyen insanlardı. Evimizde dedikodu vb şeyler olmazdı. Bu tarz konular konuşulurdu. Onlar bir şanstı. Ama asıl hayata hazırlayan onların telkinleri paralelinde dedemin bana verdiği şeylerdi, iş disipliniydi.

Çoğu yerde ifade ediyorum. Biz 'hak etmeyi' öğrenerek yetişen bir kültür olduk. Biz hak etme kültüründe yetiştik. Hak etmediğimiz hiçbir şeye heveslenmedik. Ve ezilmek bizi utandırmadı. Yamalı pantolon da giydim, madende oğlunu kaybeden Recep Amca'nın kara lastiğinden de giydim. Bunlar bizi yerindiren şeyler değildi. Aksine bileyen, daha çok hak edip, daha çok kazanmaya yönlendiren şeylerdi.

-Haftalığımı yumurta sahanında biriktirdim

O terbiye içinde içinde yetişirken 8 yaşında haftada 1 lira haftalık alıyordum. Bir disiplin içinde yaşıyordum. Annem benim için bir yumurta sahanı ayırmıştı, haftalıklarımı onun içine koyardım. Bir başka ifade ile evin bütçesi yapılırdı. Kaç para gelir gelecek, bu nasıl harcanacak? Sosyal sorumluluğu orda işlediler, öğrendik. Çünkü benim biriktirdiğim



haftalıklar evin elektrik parasına harcanırdı. Kalanı da bana harçlık olarak verilirdi. Çoğu kez bu elektrik parası 335 kuruş gelirdi, 3.5 lira gelirdi.

Tokat'ta bir sinema vardı. Gider kapısında durur, sinemaya mı gideyim, kitap mı alayım?" diye düşünürdüm. Ben o harçlıklarımı eski kitap satan Ali Emmi'ye giderdim. Pazarlığı sıkı yaparsam 3 kitap alırdım. Yaşamda bir yerlere varabilmeniz için önce hayal ettiğiniz yerlere ulaşmayı hak etmeniz lazım. Hiçbir zaman kolaycı olmadım. Hayatımın hiçbir döneminde ne tavassut ettim, ne tavassut bekledim. Hak edilmemiş hiçbir olayın savunucusu olmadım.

Bugün en çok organize sanayi bölgesinin olduğu bu ilde bu organize sanayi bölgeleri, teknokentler kanunlarının çıkmasına çalışırken de bu kültürden destek aldım. Biz mutfak olarak KSO ve GOSB'ü çok sıkı çalışmalarla devreye soktuk.

-Yaşamın iki yolu vardı; ya tesadüfler, ya planlama

Yaşam uzun soluklu bir olay. Hayatı yaşamın iki yolu olduğunu daha çocuk yaşlarda gördüm. Bir tanesi herşeyi tesadüflere bırakıp kaderci olmak. Diğer bir tanesi de tam tersi hiçbir şeyi tesadüflere bırakmamak, disiplin içinde olmak.

Çocukluğumu da yaşadım. Çarşamba ve Cumartesi günleri okul öğleden sonraları tatil olur, önlüğü çıkarır, çalışmaya giderdim. O bir lira haftalığı okul döneminde de kazanabilmek için Çarşamba ve cumartesi öğleden sonraları ve pazar günleri dükkana giderdim. Ama giderken sokakta top oynayanların arasına katılır, topa da iki tekme atardım. Aklim topta kalmazdı. Çünkü hedeflerim ve hayallerim vardı. Hayatım planlanıyordu öyle ya da böyle.

-Dede, benden başka torunun var mı?

Okul döneminde sanat enstitüsündeyken ben profesyonel bir fotoğrafçıydım. Yazın köylere gider, tütün teskeresi için fotoğraf çekerdim. O zamanlar tütün ekenler Tekel'e tütün verebilmek için bir teskere doldururlardı. O şeylerini doldurur, fotoğrafını çeker, imza atmaya bilmiyorlarsa mühürlerini kazır ve karşılığında bir para alırdım. Çok iyi paralar kazandım. Dedem gibi bu işlere hazırlanmıştım.

Dedemin bana tek bir gün, tek bir lira himmet edip verdiği yoktur. Kazan, hak et, al demiştir. Bir gün beni birisi dolduruşa getirdi. Dede dedim "Benden başka torunun var mı?" Hiç unutmuyorum çapulayı çıkardı, "Eşşek sıpası sana bu akılları kim veriyor? Akıl verenler her zaman ekmek vermez." dedi. "Benim olan herşey sizin ama..." dedi. "Sen adam olmazsan bunların hiçbirini elde tutamazsın, adam olursan da bunlara ihtiyacın olmaz." dedi.

-İş bulmam lazımdı, Otosan'a girdim

Bugün gençler çeşitli platformlarda sohbet ederken soruyorlar; Efendim okulu bitirince iş bulabilecek miyiz? Benim de öyle bir tasam vardı. Sanat enstitüsünü bitirince iş bulmam lazım... Ve peşinde de üniversiteye gideceğim. Sanat enstitüsünü bitirdim, kısa bir süre Almus Barajı'nda çalıştım. Askere gittim. Çünkü askere gitmeden doğru dürüst bir iş bulma şansı yoktu. O zaman da öyleydi.

İstanbul'a geldim 1966'da Otosan'a girdim. O zaman Otosan 150 kişiydi. İstanbul Hadımköy'de. Orda bir başka dünya açıldı önüme. O dünyada ordaki eğitimlerle kalıpcılığı öğrendik. Gece mühendislik mektebine kayıt yaptırıldı. Hızla iyi bir kalıpcı imajı doğdu. Bir dönem sonra "İstanbul'da şu kadar iyi kalıpcı varsa, biri de odur" imajı doğdu. Onlarda moral verdi. İlk Anadol'un şasi kalıbını Otosan'da yapan benim. Orda sanayi ile içiçe oldum.

-Kimse benim elimden tutmayacaktı

Zaman zaman insanlarda bezginlik görüyorum. 'Ezildik biz' gibi bir yakınma... Goethe'nin çok güzel bir lafı vardır: Ezilmemiş insanları eğitemezsiniz. Ben hiç o aşırı yorgunluklardan müşteki olmadım, şikayetçi olmadım.

En yorgun zamanımda okumaktan kopmadım. Birilerinin benim elimden tutması gibi bir beklenti içinde değildim. Ben kendimi yetiştirip, bir şeyleri hak ettiğimde zaten kendimi bir yerlere taşıyacaktım.

İlk mektepteydim, odamın duvarlarında inşaat mühendisi olacağım yazardı. Ne olacaksın, inşaat mühendisi, hayallerim vardı. Bir ara yazmaya merak sardım, şiir yazdım, gazetelere köşe yazıları yazdım. Ama sürekli bir arayışım vardı, kabıma sığmıyordum.

Benim tür yaşamı olan, belli dayanakları olmayan, belli dallara tutunma imkanı olmayan insanların bazen meslek seçme şansı da olmaz. Kader onları bir yerlere götürür. İnşaat mühendisliği benim için o kadar önemliydi ki kalıpcılığın önüne geçerdi. Giderdim inşaatlara hayran hayran bakardım. Bir gün yapabilecek miyim diye hayal kurardım.

-45 metrekaire dükkanda girişim

Bir gün bir baktım 45 metrekaire bir dükkânım olmuş, bir ortağım bir de çırağım var. 1969 yılında, Otosan'da fabrika müdürüyle bir anlaşmazlığım olmuş, ayrılmışım. 3 yıl çalıştıktan sonra ayrıldım.

Otosan'da çalıştığım dönemlerde herkesin örnek gösterdiği bir işçiydim. Bugün ben 1966 yılında Otosan'ın genel müdürlüğünü yapmış, o fabrikada benim bulunduğum bölümün müdürlüğünü yapmış, çeşitli bölümlerde yöneticilik yapmış dostlarımla her ay yemek yiyorum. Bu insanların benim yaşamımda öyle büyük izleri var ki!

Otosan'dan kapıyı vurup çıktım ama benim kalıphaneme ilk işi Otosan verdi. Tabular yıkıldı. Koç Grubu kendinden ayrılana iş vermezdi. Verdi çünkü oradaki performansım demek ki güven vermiş.



-Ceketle başlayan ortaklık

Ben tüm yaşamımda dikkatli oldum. Eğilmeyen bir tipim ben. Değişmem de... Ama herkesin hakkına saygılı, kendi hakkıma saygı bekleyen bir çizgim oldu. Sonuçta atölyemi kurdum. Daha doğrusu bir arkadaşımın bir atölyesi vardı. Yürütmekte zorlanıyordu. Ona ben ceketimle ortak oldum. "Benim kimsenin parasında malında gözüm yok." dedim. "Ben kazandıkça sermayenin yarısını öderim." dedim. Kimsenin himmetini de beklemiyorum yani.

Nitekim o atölye 45 metrekaireden 170'e, 270'e, 5 sene sonra bin metrekaire kendi mülkünde parça üreten bir tesis haline geldi. İlk 3 atölye Maltepe Cevizli'deydi. Daha sonra Yakacık'ın altında 1000 metrekaire bir arsa aldık ve büyük

bir heyecanla tesisimizi yaptık.

Şimdi iki tesisimizin toplam metrekaresi 40 bin metrekaire. Onun dışında da ortak olduğum işletmeler var, onlar ayrı. Bunlar bütünüyle kendimize ait.

Çocuklarımızı iyi eğitmeye çalıştım. Onlara hep bir şeyi söyledim. Benim çocuklarım küçüklüklerinde babalarının işyeri olduğunu bilmezlerdi. Çünkü babaları sabahın köründe işe giderdi, gecenin bilmem kaçında geri dönerdi.

Bazen çocuklarımın kaçınıcı sınıfta olduğunu unutturdum. Böylesine kendimi işe adanmıştım. Böyle bir yapım vardı. Onlar bilahere büyüdüler, işletmeye gelmeye başladılar.

O arada ben sadece kendi işimin ötesinde başka kavgalara girdim. O kavgalar neydi? Sektörle ilgili sorunlar. Taysad'ın uzun yıllar yönetim kurulu üyeliği ve başkanlığını yaptım. TOBB'da otomotiv sektör kurulunu temsil ettim. İstanbul Sanayi Odası'nda uzun yıllar meslek komitesi üyeliği yaptım, meclis üyeliği yaptım, yönetim kurulu üyeliği yaptım. Şunu iftiharla söyleyebilirim ki otomotiv sektörünü İstanbul Sanayi Odası yönetim kuruluna taşıyan kişiyim.

Bir sektörün ne kadar önemli olduğu bazen bu tür kurumlarda dikkate alınmaz. Oy sayısı hesabı yapılır. Bunların hepsinin kavgasını verdim. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı'nda yıllarca yönetim kurulu üyeliği yaptım.

MAM'da Uluslararası Metroloji Enstitüsü'nde yönetim kurulu üyeliği yaptım. Bütün bunlarda bence başarılı oldu isem bir kısım insanların emeği büyüktür. Nur içinde yatsın bir Atilla Karaosmanoğlu, nur içinde yatsın, öyle emekler verir, bana öyle raporlar hazırlardı ki!

Evde eşimin büyüktür. Ekonomi dergilerini okur oralarından bana notlar çıkarırdı. Çocuklarımın daha ortaokul sınırlarından itibaren fuarlarda çalışırdı. Oğlumun ifadesi ile "Baba, fuar hamallarına bir sertifika veriliyorsa alabilir miyiz?" dediği dönemleri yaşadık.

-Parlamentoda görev

Bir mücadele verdik, geldiğimiz noktada artık, son çizgi sivil inisiyatiflerdeki çabalarda Sayın Ecevit'in parlamento'ya davetiydi. Hangi ilden istediğimi sordu. Kocaeli benim tercihim oldu. Kocaeli benim indimde Türkiye için bir yüzük taşıdır. Başka bir boyuttur. Kocaeli'ni seçtim. Bütün dostlarım destekledi. Farklı partilerin önde gelenlerinin bile desteğini gördüm. Bugün bu ile gelirken alını açık, başı dik bir kişi olarak geliyorum.

Yaşam bir süreç, kimi bir şeyleri el ederek bir değer ortaya çıkarır, kimi hak ederek. Benim çizgim hak ederek çıkarmaktı, bunu başardım. Ama bir başka şeyi hak ederek çıkarmak çok zordur. Geçtiğimiz yıl İSO 'Yaşam Boyu Onur Ödülleri' verdi. Buna layık görmüş olmaları beni tabi onurlandırır. Benim torunlarıma bırakacağım en büyük servet de bu işletmeler değil o ödüldür. Bu ödül bütün çalışanlarımla beraber kazandığım bir ödüldür. Onların özverili çalışmaları bana zaman verdi, gittim İSO'ya da hizmet ettim.

-Çalışanlarla aile olmayı başarmak

Bizim bir yaklaşımımız vardır, biz tümüyle çalışanlarımızla bir aileyiz. Kızımın geçenlerde bir dergi bir röportaj yapıyorlar. Siz bir aile şirketiniz diyorlar, orda 'yetki etki nedir' diye sorduklarında; "Biz bir aile şirketiyiz ama biz fabrika kapısına geldiğimiz zaman soyadlarımızı kapıya bırakırız, içerde performansımıza göre bir onur alırız. Ha, dışarı çıkarken de soyadlarımızı alır çıkarız." diye yanıtıyor. Ondan sonra babamızdır, ailemizdir. Ben bunu çok önemsiyorum. Herkes kurumsallaşma diyor, o diyor, bu diyor.

Bunlar için önce ailenizi terbiye edeceksiniz. İşletmenizi aile içi kavgalardan, hasetten, fesattan, kinden koruyacaksınız. Olan işletme başarıları bir yana ben işletmelerimizde çalışanlarımızla ...

Bizim iki fabrikamızda genel müdür yoktur. İcra kurulları üst yöneticilerden oluşur. Bu çocukların hepsi pırıl pırıl yetişmiş çocuklardır. İki fabrikadaki yöneticilerin 18 tanesine liderlik eğitimi aldirdim. Böyle bir karakterimiz var, böyle bir yapımız var.

-İşletmeler dünya markası oldu

Peki işletmeler olarak nereye geldik? Bugün belki çok büyük olmayabiliriz ama cirolarımız çok büyük olmayabilir. Ama Arfesan bugün bir dünya markasıdır. Bugün Almanya'da Daimler Mercedes'in çözüm ortağı bir tedarikçisidir. Scania'nın aynı şekildi. BPW'nin aynı şekilde. Amerika'dan Çin'e kadar ihracat yapıyoruz ve unutmayın fren elemanları üretiyoruz.

Ben inandığım için başarılı olduğum düşüncesindeyim. Bu inancın özünde yine vurguluyorum 'hak ederek bir yere



ARFESAN

Arfesan, 1969 yılında, Ahmet Arkan tarafından orjinal ekipman için kalıp ve yedek parça üretmek üzere kuruldu. Bu ilk kurulan üretim tesisinin toplam kapalı alanı 45 metrekareydi. Arfesan tarihinde önemli dönüm noktası olan 1984 yılında, şahıs şirketi yapısından anonim şirket yapısına geçti. Tamamen profesyonel bir ekipten oluşan yeni yönetim, önlerindeki yeni hedefi Arfesan'ı bir dünya markası yapmak olarak belirledi. Bu anlayışla yola çıkan Arfesan, büyüme hedefleri doğrultusunda 1993 yılında GOSB'daki inşaatına başladı. Yatırımın tam ortasında 1994 krizini gören firma, inşaatın bir bölümünü bitirerek, krizi aştıktan sonra kalanına devam etme kararı aldı. 1995 yılında inşaatın bir bölümü tamamlanmış, 1997 yılında ise 2. etap inşaatına başlayarak geri kalan kısımları bitirmişti.

Faaliyet alanı havalı fren sistemleri üretimi olan Arfesan, dünya standartlarının üzerinde en üst düzey emniyet seviyesine sahip, alıcısına kalite ve rekabet gücü sağlayan fren elemanları ve otomotiv parçaları üretme misyonunu sürdürmektedir.

Arfesan, yönetimin yenilikçi ve mükemmeliyetçi yaklaşımının bir sonucu olarak, 1993 yılında Alman TÜV sertifikasını almıştır. Arfesan'ın kalite anlayışı, bağımsız bir kuruluş olan Dansk Standard tarafından 1996 yılında verilen ISO 9001 belgesiyle bir kez daha onaylanmıştır. Yine bağımsız bir kuruluş olan Det Norske Veritas (DNV) tarafından verilen ISO/TS 16949:2002 ve ISO 14001 sertifikaları ile kaliteye ve çevreye verdiği önemi bir kez daha kanıtlamıştır.

Bugün, Arfesan 15,000 metrekaresi kapalı olmak üzere 18,000 metrekare üzerine kurulu modern tesislerinde her biri konusunda uzman 175 personeliyle iç ve dış piyasalarda en üst kalitede hizmet vermeyi sürdürüyor.

44 yıllık bir sanayicilik geçmişi olan, aslında 7 yaşından itibaren ticaretin ve sanayinin içinde yer alan Arfesan Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Arkan, kendi kulvarında marka olarak nitelendirdiği şirketinin farklı öyküsünü şöyle aktardı:

"1990'lı yıllarda konumuzda iddialı bir firma olma eğilimi içindeydik. O günkü konjonktür de kendi kulvarında marka olmaya çalışan, ihracatta payını artırmayı hedefleyen bir anlayış içinde, modern bir tesis oluşturma ve olgunlaştırma gayreti içinde olduk. Büyüme hedeflerimiz doğrultusunda ve çeşitli firmaların ortaklık teklifleri ile 1993'de GOSB'da ki alanımızda inşaatı başladık. 1994 krizinin en fırtınalı döneminde biz inşaatın ortasında iddik. İnşaatın bir bölümünü bitirerek, krizi aştıktan sonra kalanına devam etme kararı aldık. 01.01.1995 yılında inşaatın bir bölümünü tamamladık. GOSB'a ilk geldiğimiz zaman sayımız 70- 80 kişiydi. 1997 yılında 2. etap inşaatı başlayarak geri kalan kısımları bitirdik. Bu arada da üretim miktarımız 200-250 binlerden giderek artan bir ivme kazandı. 2009 itibarıyla 1 milyon 150 bin miktarında üretim kapasitesiyle, dünyada ilk beş firmanın içinde yer aldık. Üretimimizin % 92'sini ihraç ediyoruz. Teknoloji üreten bir firma olarak, çok önemli model tescillerimiz ve patentlerimiz var. Kendi içinde her yönden disipline olmaya çalışan, kurumsal yönetim çabası içinde olan bir firmayız. Değişen dünyamızda sanayi de kendi payına düşenleri yaşıyor. Arfesan bütün kadroları ile değişen dünyamızda iç dinamiklerini en iyi şekilde değerlendirerek, uzun süreli rekabetçi üstünlüğünü bu anlayış içinde sağlamak kararlılığındadır. Böylece sektördeki ulaştığı ve hak ettiği yeri koruyacak ve yükseltecektir."



gelmek' var. Birileri zorluklar çıkarabilir, zorluklar olur, o olur, bu olur... Olabilir dünya hali böyle. Fuarlara gittiğimde millet bana gülüyordu ama bugün fuarlara gittiğimde Avrupa'nın dev firmaları 'hoş geldiniz'e, 'hayırlı olsun'a geliyorlar. Bunlar adım adım oldu.

Arfesan'a 1983'te başladı. Ortaklarım ayrılmıştı. Bir ortağım para koymuştu, diğeri işin içindeydi. Çekildiler ve ben Arfesan'ı kurdum. Huzurlukla filan gibi değil, çalışmak istemediler. 69'da kuruldu 83'te Arfesan'a döndü. Kalıpla başladı, Arfesan'la ihtisaslaştı. Doğrudan fren körükleri üzerine çalıştık.

Çeşitli ödüller aldık en büyük ödül kulvarımızda dünyanın saygın bir firması olmayı başarmak oldu. Bugün hiçbir rakibimiz bizden bahsederken kötü bir söz kullanmaz, takdirle bahseder. Bu Türkiye için önemli bir hadise çünkü biz herhangi bir lisansla çalışmıyoruz. Tamamen Türk mühendisleri-

nin bizim çocuklarımızın yarattığı dizaynlar ve teknolojilerle çalışıyoruz.

-Çalışmaya devam ediyorum

Ben halen çalışıyorum. Çocuklarımın ikisi benimle çalışıyor. Burda ben aile şirketlerine bazı tavsiyelerde bulunmak isterim. Şirket anayasası siz yazılı ne kural koyarsanız koyun, özüne bir şeyler işleyemiyorsanız, onların ruhuna yerleştiremiyorsanız, sizden sonra yazılı kurallar hepsi kaldırılır, atılır. Bunun başında hak etmek gerekiyor. Ötesinde özveri geliyor.

-Hayat da rol veriyor

Hiçbir çocuğuma şunu okuyun telkininde bulunmadım. Benim tercih etme şansım olmadı. Ama ne okursam okuyayım, ne yaparsam yapayım, en iyisini yapmayı prensip edindim. Yapım bu benim. Bizim çocukluk dönemimizde okullarda sınıf mümessilliği vardı. Sanat enstitüsünü bitirene kadar sınıf mümessilliği yaptım. Sanki ödölmüş gibi sınıf birincilerini



sınıf mümessilli yaparlardı. Ufak tefek de bir adamdım oysa. Ancak bütün bunlar size vasıflar kazandırıyor. Diyalog yeteneğiniz geliyor, sorumluluk anlayışınız geliyor. Bunlara yaşayarak öğrendik. Hayat boyu özentimiz olmadı. Sosyal sorumluluk bilinci içinde olduk. Eşim de çocuklarım da önce ülkemiz dedik. Bir ömrü böyle geçirdik.

-Aşırı ihtirasla para peşinde koşmadım

Ben Otosan'dan çıktığımda bankada 1400 liram vardı. Çok para değildi ama beni 1 ay idare ederdi. 680 lira maaşla başladım. Her ay 50 lira tasarruf ettim. Ben yaşamımda hep bu tarz disiplinleri kurdum. Hiçbir kriz bizi geri götürmedi. Bugün Arfesan'ı 94 krizinde inşaatını bitirip 95 ocağında içine girdim.

Birçok sanayici arkadaşım panikleydi. Hep hesap kitap içinde oldum. İş hayatımda aşırı bir hırs, aşırı bir ihtirasla para peşinde koşmadım. Asgari kazanayım, sürekli ve kalıcı kazanayım kavgası içinde oldum.

-Özal döneminin etkisi vardır

Özal döneminde Taysad içinde etkin kavgalar verdiğimiz bir dönemdi ve hatta Rahmetli Özal zaman zaman çağırırdı. Işın Çelebi halen sağ ve hatırlar. Bunlarda bir temel vardı. Türkiye kapalı bir ekonomiydi ve yenilenmiyordu. 15 yıl öncesinin modeliyle araçlar üretiliyordu. Özal Türkiye'nin ufkunu açtı.

Sivil insiyatifler de görevini yapmaya çalışıyordu. Taysad büyük bir farkındalık ile hareket etti. Derhal kalite olayını ön plana çekti. Kosgeb ile önemli işbirlikleri yaptık. 1986'da Özal, bize "Fuara gideceksiniz" dedi. Fuar pahalı bir olay. 13 Ocak 1986 tarihini unutmuyorum. Frankfurt Başkonsolosu'nu bağlattılar. "Yan Sanayi Derneği Başkanı yanımda" dedi. "Onlara yer bul" dedi. Telefonlarımı aldı. Arkadaşlar "Yapma neyle, nasıl gideceğiz?" diyorlar. Birkaç tür üretim var. Onlar da lisanslı. Sonra İgeme'yi aradı. Nedim İbrahimhakkıoğlu'nu aradı. "Fuar projesi var, yarı parasını vereceksiniz" dedi. Arkadaşlar 'unutur' dediler. 'Unutmaz' dedim.

Frankfurt Fuarı'nda 22 firmanın ürününü biz 6 kişi böyle sergiledik. Arkadaşların bazıları lisanslı üretim yapıyor, ana firmanın gelmesinden korkuyorlar. Onlar ürün verdi ama gelmediler. Bir kısmı nur içinde yatsın aramızda yoklar. Bizim standımızda Taysad Association yazıyor. Adamlar bizi holding zannettiler. "Neler de yapıyorlarmış bunlar!" diyorlardı. Türk otomotiv yan sanayinin ihracatı o fuarda başladı. Ben de ilk ihraç ürünü o fuarda yakaladım. Bir anda gelinmiyor. O süreç kalite, lojistik ve kültür olayını getirdi.

Bir Taysad, bir TOSB başarısı varsa bizim çok iyi takım olmamızdan kaynaklanıyor. Yunus Çiftçi, Bayraktar, Abdullah Kanca ve diğer arkadaşlarımız birlikte yürüdük. Onlara müteşekkirim. Odalarımızla da son derece barışık yürüdük. Hiçbir sıkıntımız olmadı. Bizde bu birliktelik bir türlü sağlayamıyoruz.

-Kritik bir süreçte geçiyoruz

Bugün kritik bir süreçten geçiyoruz. Doğu'da emek bizden çok daha ucuz. Rekabet mümkün değil. Batı'nın teknolojisini yakalamak mümkün değil. Onu geliştirme gücünüz de sınırlı. Bütün sivil toplum örgütlerinden, ülkeyi yönetenlerden hassasiyetle rica ediyorum. Biz bir kısım didişmeler yerine, toplumu özellikle rekabet gücünü yüceltecek biçimde bilinçlendirecek, teknolojiyi geliştirecek bir şekilde çabalara girmeliyiz. Yoksa Türkiye çok ciddi sorunlarla karşılaşacak. Son iki yılda Türkiye'den kaçan 25 milyar dolar kaçmış. Bundan sonra gelecek kriz önceki krizlerden çok daha ağır olur. Altından kalkamayız.

-Yerli oto, elektrikli oto, hibrit oto

Elektrikli oto bütün dünyanın gündeminde. En azından bir 20 senesi var. Yeni teknolojidir fırsat olabilir de, olamaz da.

1973'e kadar İspanya ve Güney Kore ile paralel gittik. Bugün biz 1 milyon üretmeye çalışırken İspanya ve Güney Kore 3 milyonu yakaladı.

Dünya otomotiv sanayinde markalar azalmıyor, sermaye grupları birleşiyor. Dünyada 6 ayda model değişiyor. 100 bin araç yaparsın ama yılda bir model değiştirebilir misin? Kime satarsın?

Yerli otomobil istiyorsak öncelikle yerli otomobili devlet kapısından içeri sokmamız lazım. Satamayacağımız bir ürünü niye yapalım? Siz hiçbir yabancı sermayeden, küresel yabancı sermayeden herşeyi ile sizin ulusal çıkarlarınıza uygun

sonuçlar bekleyemezsiniz. O buraya kazanmak için gelmiştir. Siz koyacağınız kurallar ile ondan katma değer yaratmasını, ülkeye hizmet etmesini beklersiniz. Ama bu kolay değil.

Türkiye bugün küçük ticaride başarılı gidiyor. Ama dış ticaret dengesine bakın. Artı değer yaratıyor mu zannediyorsunuz?

Daha erken yıllarda bu işe girebilseydik... 70'li yıllarda gerçekten ekonomi politikaları sanayiye odaklı olabilseydi ve akıllıca yönetilebilseydi belki yapılırdı. Anadolu niye öldürüldü?

Siz ilk otomobilin, ilk kamyonun 1929'da Salıpazarı'nda yapıldığını biliyor musunuz? Ford yaptı. Günde 55 otomobil, 15 kamyon. Willys Tuzla Jeep, 1946'da kuruldu, askeri araçlar için 1950'de Verdi niye perişan edildi. "Nasıl ABD verecek, sipariş vermiyoruz" dediler. 1950'de Türkiye'de greyder üretildiğini biliyor musunuz? Önce "Bu ülke bizim" demek lazım.

Dünyanın en pahalı enerjisi ile sanayi yapmaya çalışıyoruz. Hammadde bağımlılığı var. Dönün Atatürk Seka'yı niye İzmit'te kurmuş. Araştırın altından akıl çıkar. 33 Sanayi Planı'nda yanına not düşmüş.

-Bundan sonra ne yaparım

Bundan sonra 72 yaşındayım ne yapacağım? Bizim işlerimiz ulaşmaya çalıştığımız kurumsal yapılarla inşallah yüzyılları aşarak yaşayacaktır. Onun temellerini atmaya çalışıyoruz.

Ben hala genç bir yatırımcıyım. O heyecanı hissediyorum. Yeni projeler arasında tarıma dönük çalışmalarım var. Önümüzdeki yıllarda ülkemiz için çok daha önemli olacak. Tohumluk konusunu düşünüyorum.

-İçimde ukde kaldı

İçimdeki bir ukdeyi söyleyeyim. O dönemde bu odanın büyük çabalarla hazırladığı bizim nitelikli sanayi bölgeleri konusunda bir çalışmamız olmuştu. Kocaman bir dosya hazırlanmıştı. Kocaeli bir pilot bölge olacaktı. İsrail, ABD ve Türkiye üçgeninde. Gemi İnşa Sanayicileri Derneği de işin içindeydi. Bu bölgede gemi inşa sanayi var, otomotiv var, yan sanayi var, kimya var, herşey var. Bunu anlatamadık. Tekstil tercihi filan işin içine girdi. Savunma sanayi dışlandı. Adamlar geldi, tekstil talebi olursa Kongre'de red edilecek dediler. Bugün savunma sanayi ve tohumluk çok önemli. Bunlar eksikse öncelikle sömürülür, ikincisinden perişan olursunuz, yok olursunuz. Nüfusun yüzde 24'ü tarımda ama GSMH'deki payı yüzde 7. Bu olmaz.

İkinci husus Türkiye'nin gerçek anlamda sıçrayabilmesi için politik hesaplar dışında bölgesel kalkınma sistemlerinin oluşturulması lazım. Her bölgede sivil inisiyatiflerin katılımıyla bir yönetim oluşturulmalı, atananlarla değil. Adapazarı'nın ötesinde otomobil yapmak mümkün değil. Altyapısı ve yan sanayisi lazım. Türkiye'nin doğru planlamalarla önüne bakması lazım. Ankara gerçekten eli taşın altında olan insanların nöbetleşe siyaset yaptığı bir yer olmalı. Siyaset bir mesleğe dönüşmemeli. Politika yapmak çirkin bir şey değil. Bir kısım insanlar mutfağında hizmet vermeli. O ya da bu parti için söylemiyorum. Hepsinde aynı hastalık var. O benim, bu benim olmaz. Bugün acı bir gerçek var. Devletin eli herkesin cebinde. Bunu tüm sivil inisiyatifler açık yüreklilikle söylemeli. Kayıt dışı asla desteklenmemeli. Ankara birilerinin taşeron aramasıyla yürümemeli. Bunları aşmak lazım.



VERGİLER ÇOK YÜKSEK

1997-2000 yıllarının verilerine baktığınız zaman ithalatın ihracatı karşılama oranı yüzde 74. Şimdi ise gerçek rakam yüzde 55-56. Yüzde 60 diye deklare ediliyor ama altın da ihracattan sayılıyor. Ne ihracatı bu? Türkiye'de 11 yılda 90 milyar dolar hayali ihracat, 40 milyar dolar da hayali ithalattan bahsediliyor, sadece altın değil yani. Tüm bunları iyi analiz etmek iyi okumak lazım.

Devlet, kolaya odaklandığı zaman sizi korumazlar. Bugün ÖTV için alınan bedeller dudak uçuklatacak cinsten. Bunu ithalatın üzerindeki ÖTV için değil, üretim için söylüyorum. Otomotiv üretiminde devlet yüzde 50 ortağımızdır. Hiçbir yatırımı yok yüzde 50 ortak. Direk ya da endirekt yüzde 50 devlete gidiyorsa, sanayi gelişmez.

1980'li yıllara geldiğimiz zaman koruma duvarlarının kalktığını, yan sanayinin kalite ve rekabet açısından geliştiğini görüyoruz. 1986 yılında Türk Otomotiv Yan Sanayisi'nin Frankfurt Auto Mechanica Fuarı'na katılımı ile ilk ihracat hareketi de başlamış oldu. 1990'lı yıllarda ise dış ticarete otomotivin ön plana çıkması yüksek yerli katma değer ve dış ticaret fazlasına şahit oluyoruz. Sektör ihracat şampiyonu ancak, dış ticaret dengesi giderek bozuluyor. Türkiye'de enerji fiyatları, para politikalarındaki dengesizlikler nedeniyle bu durum ne yazık ki yabancı yatırımcıyı korkutuyor.

Otomotiv sektöründe hareketin sisteme bağlandığı birinci jenerasyonuz biz. 1960'lı yıllardan bahsediyorum. İthalat sınırlıydı. Türkiye'de otomotiv yan sanayinin, 1964 yılında çıkarılan Montaj Sanayi Talimatı'nda 'ana sanayide yerli yüzde oranının artırılması mecburiyeti' vardı. Ne oluyordu üretim yapabilecek sanayiciler teşvik ediliyordu. Bir koruma vardı. Belki çok ucuz maliyetler olmuyordu ama zaten siz 2000 araç üretip ucuz maliyeti nasıl yakalayacaksınız. Bu süreçte üretim öğreniliyordu. Eğitilmiş oluyordunuz. Ticari araç üretiminde Yan sanayimizin gelişmişliği ile bugün gurur duymak gerekiyor.

Özellikle küçük ticarilerde Türkiye'nin yetenekleri var. Onu dışarıda pazarlama açısından kendilerine bir şans yaratıyorlar. Ama temel hedefleri iç pazar. Sizde geliştiriyor ama sizde geliştirdiğini sizde üretmiyor. Otomotiv sektörü tümüyle dışarıya bağımlı. Ana üreticilerin yabancı ortakları, teknolojinin de pazarın da sahibi konumunda. Her şeyden önce onlar için, Türkiye'nin iç pazarı ve bazı ürünlerde de Türkiye'de ürettiklerinin dış pazarı önem taşıyor. Ana üreticiler, Türkiye içinde çözüm ortağı tedarikçi yaratmakta çok arzulu görünmüyor. En ucuza bulduğu yerden ithalatı tercih ediyor. Kimse onları dış ticaret dengesi ya da katma değer açısından sorgulamıyor.

Dünyada hiçbir üretim merkezinde yüzde 100 yerli araç olmaz. Bugün Almanya'da bu oran yüzde 80'lerde görülüyor. Türkiye'de tedarikçi kalitesi ve çeşitliliği yeterli ancak, ana firmaların motor, aktarma organları gibi önemli parçaları üretmeleri gerekiyor. Türkiye'de devletin yerli araç kullanma destekleme politikası yok. Bugün binek araç dünyada 6 ayda bir model değiştiriyor. Gülerler buna... Sen hala kamuya yabancı araç alıyorsan nasıl olacak bu iş?

'Geleceğin üretim sistemleri'

WIN Automation Fuarında buluşacak

Hannover Messe Bileşim A.Ş. tarafından organize edilen WIN Automation fuarı sektör profesyonellerini 19-22 Mart tarihleri arasında Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde buluşturacak. Otomasyon, elektrik-elektronik, hidrolik pnömatik ve istifleme-depolama konularını kapsayacak olan fuarın, sektörün ticari hacmini artırmada büyük rol oynaması amaçlanıyor.

Geleceğin üretim sistemlerini tek bir çatı altında toplayen WIN Automation Fuarı; bu yıl da sektörün nabzını tutacak. Geçtiğimiz yıl, 23 ülkeden 1950 firmanın yeni ürünlerini sergileyip, iş bağlantıları kurduğu fuar, 77 bin 204 profesyonel tarafından ziyaret edilmişti. Bu yıl da sektörün profesyonel aktörlerini bir araya getirecek olan fuar; Otomasyon, Electrotech, Hydraulic & Pneumatic ve Materials Handling bölümlerini kapsayacak.



Hannover Messe Bileşim Genel Müdürü Alexander Kühnel; Türkiye'nin 500 milyar dolarlık 2023 yılı ihracat hedefi içinde makine imalat sektörünün 100 milyar dolara ulaşması için bu tarz fuarların çok büyük önem taşıdığını vurguladı.

Kühnel şunları söyledi: "Özellikle makine sektöründe araştırma geliştirme, inovasyon gibi konular şirketler için altın değerindedir. Günümüzün hızla gelişen

sanayilerin hedefi verimliliği artırmak, masrafları minimuma düşürmektir. Bu bağlamda WIN Automation fuarı sektör profesyonellerine yol gösterecek bir fuardır. Değerli iş bağlantıları kurmak isteyen herkese bu önemli organizasyona katılmalarını tavsiye ediyorum. Lider firmaları tek çatı altında bulmak ve iş hacmini yükseltmek isteyenler için WIN Automation fuarı mükemmel bir platform sunuyor."

- Fuar 4 ana konuya odaklanıyor
Hannover Messe Bileşim A.Ş. tarafından organize edilen WIN

Automation fuarı; 4 ana bölümde, Otomasyon (Endüstriyel Otomasyon), Electrotech (Enerji, Elektrik ve Elektronik), Hydraulic & Pneumatic (Akışkan Gücü Teknolojileri) ve Materials Handling (Taşıma, Depolama, İstifleme ve Lojistik) fuarlarını kapsayacak:

- Gelişmiş otomasyon süreçleri bu fuarda

2023 yılına kadar enerji yoğunluğunun en az yüzde 20 düşürülmesi ve yenilenebilir enerji kaynaklarının payının yüzde 30'a çıkarılmasının hedeflendiği ülkemizde fabrikalar için; enerji verimliliği ve üretkenlik büyük önem kazanıyor. Ağ tabanlı, komponentlerin birbiriyle iletişim kurduğu fabrika sistemleri bu verimliliği artırmak için önemli rol oynuyor. M2M-Makinalar arası iletişim otomasyon sistemi ile makinaları uzaktan izleyerek ve yöneterek süreçler daha verimli hale getirilip enerji tasarrufu sağlanabiliyor. Bu sebeplerle yola çıkan katılımcı firmalar; fabrika süreçlerinde önem taşıyan otomasyonla ilgili ürünlerini Otomasyon fuarında ziyaretçilerin beğenisine sunacak.

- İstifleme ve depolama sektörü ürün grupları da yer alıyor

Günümüzde endüstriyel topluluğun artan ihtiyaçları taşıma, istifleme ve depolama konularındaki çözüm ihtiyacını da arttırıyor. İmalat sanayinin tamamlayıcısı olan istifleme ve depolama sektörünü kapsayan fuarın Materials Handling bölümünde, forklift grubu gibi çeşitli ürünleri ziyaretçisiyle buluşturacak.





Fuarı'nın önemi de her geçen yıl artıyor.

- Endüstriyel Etkinlik Zirvesi sektöre ışık tutacak

Fuar kapsamında her yıl düzenlenen Endüstriyel Etkinlikler Zirvesi bu yıl da sektörün sorun ve fırsatlarını çok sayıda konferans, panel, kurumsal etkinlik ve çözüm gösterisiyle ele alacak. Zirve; bilgi paylaşım ve aktarımında da büyük rol oynuyor. Inovatif paylaşımlar, yeni iş ortakları arayan firmalar ve yeni işbirliklerine imza atmak isteyenler için etkili bir platform oluşturacak.

- Hidrolik Pnömatik sektörünün gelişmiş ürünleri sergilenecek

Fuarın bir diğer bölümünde yer alan Hidrolik ve Pnömatik sistemler ise sağladıkları çok sayıda avantaj nedeniyle birçok sektörde dünyada yaygın olarak tercih ediliyor. Günümüzde dışçılıkten otomotive, ağır iş makinelerinden yarı iletken üretimine vb. her sektörde yer alan hidrolik pnömatik sistemleri, sundukları avantajlar ve her geçen gün gelişen ürün yelpazeleriyle, mühendislerin vazgeçilmez enstrümanları olarak endüstride yer alıyor. Türkiye'de Hidrolik ve Pnömatik Endüstrisi makine üretim endüstrisi ile paralel bir gelişim gösterirken bu gelişimler Hidrolik Pnömatik fuarında sektör profesyonellerine sunulacak.

- Elektrik enerjisi sistemleri fuarın önemli bir parçası

WIN Fuarları'nın önemli bir parçası olan ve elektrikle ilgili tüm alt dalları kapsayan Electrotech Fuarı da bu yıl yeniden ziyaretçilerini ağırlayacak.

Türkiye'nin elektrik enerjisi talebi 2012 yılında yüzde 5.1 artış göstermiş; 2023 yılına kadar bu sektörde yılda ortalama yüzde 7-8 artış öngörülmekte. Elektrik Enerjisi talebi artışında Avrupa'da birinci, dünya'da Çin'den sonra ikinci büyük ülke konumunda olan Türkiye; 2023 yılına kadar enerji talebini karşılamak için, son on yılda gerçekleştirilen toplam yatırım miktarının iki katını aşarak yaklaşık 120 milyar ABD doları olması beklenmekte. Enerji, elektrik ve elektronik sektörüne ilişkin yatırımları her geçen gün yoğunluk kazanan Türkiye'de; elektrik enerjisi üretim sistemleri, tedariki ve dağıtım konularına odaklanan Electrotech

WIN Metal Working Fuarı başladı

Bu yıl 20'nci kez kapılarını açan WIN Eurasia Metal Working; Metal Working, Surface Treatment ve Welding başlıkları altındaki 3 ayrı uluslararası ticaret fuarını tek bir çatı altında birleştiriyor.

Hannover Messe Bileşim Fuarcılık A.Ş. tarafından düzenlenen WIN Eurasia Metal Working 12-15 Şubat 2015 tarihleri arasında İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleşiyor. Fuardaki bazı özel bölümler ise şöyle:

- Robot Zirvesi

İmalat sanayinde robot kullanımını ele alan ve 5. salon içerisindeki Robot Forum Alanı'nda gerçekleştirilecek etkinliklerde robot teknolojilerinde geline nokta, robot kullanımının imalat sanayine kazandırdıkları, tesislerde robot kullanım uygulamaları gibi konular masaya yatırılacak.

Zirvenin ilk paneli 13 Şubat Cuma günü, bir sonraki paneli ise 15 Şubat Pazar günü gerçekleştirilecek.

- İş sağlığı ve güvenliği özel bölümü:

SAFE@WORK

Her sene makina işleme, kaynak ve yüzey işleme konularında en yeni ürün ve teknolojilerinin bir arada sunulduğu fuar, bu yıl "Safe@Work" (İşyerinde Güvenlik) başlıklı yeni bir sunum alanını da ziyaretçilerle buluşturacak. Hannover Fairs International GmbH ve Hinte GmbH işbirliğinin bir sonucu olarak bu yıl ilk kez iş güvenliği konusu fuarda ayrı bir bölüm olarak ön plana çıkarılacak. "Safe@Work" konulu bu özel bölüm, konuşmacı oturumları ile de desteklenecek.



Etkin Finansal Yönetim Semineri'nde 'firma değerleme' ele alındı



Odamız ve Doğu Marmara Bağımsız Denetim Danışmanlık Şirketi işbirliği ile 20 Ocak 2015 Salı günü "Etkin Finansal Yönetim" konulu bilgilendirme toplantısı, Çayırova 'da, TOSB Otomotiv Yan Sanayi İhtisas Organize Sanayi Bölgesi, Bölge Müdürlüğü Binası, Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi.

Söz konusu eğitimde katılımcılara, globalleşen dünyada sosyal, siyasi ve ekonomik yapılar çok hızlı değişmekte, gelişmekte ve büyümekte olduklarına vurgu yapılarak; bu hızlı değişim içerisinde işletmelerin varlıklarını sürdürebilmeleri, finansal yapılarını sağlam bir şekilde oluşturmalarına, bu yapıyı koruma ve güçlendirmelerine bağlı olduklarına dikkat çekildi.

Bu kapsamda, global mali hizmetler hakkında farkındalık yaratmak, finansal tabloların değerlendirilmesi konusunda uluslararası bir bakış açısı oluşturmak, markaların firma değerleme sürecine katılması ve devlet desteklerinin muhasebeleştirilmesi hususundaki yaklaşımlar hakkında bilgi vermek amacıyla düzenlenen "Etkin Finansal Yönetim" eğitimi SPK/KGK Lisanslı Bağımsız Denetçi Savaş Yıldız tarafından verildi. Eğitimde, Firma Değerleme Yaklaşımları, Değerleme uzmanlarının veri kaynakları, Faaliyet Raporları, Mali Sistemlerin Yeniden Yapılandırılması, Değerleme Sürecinde Marka, Devlet Desteklerinin Muhasebeleştirilmesi hususundaki yaklaşımlar ele alındı.

Yiğit KALAYCIOĞLU





Anadolu Sağlık Merkezi Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları Uzmanı
Dr. N. Kemal Akpınar:

Doğal yaşamdan uzaklaşmak alerjiyi tetikliyor

Doğal yaşamdan giderek uzaklaştığımız çağımızda, çocuklarda alerji görülme sıklığı da giderek artıyor. Doğal yaşamdan uzak büyüyen çocuklarda alerjinin daha sık görüldüğünü belirten Anadolu Sağlık Merkezi Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları Uzmanı Dr. N. Kemal Akpınar, hazır gıdalarla beslenen çocuklarda da riskin arttığını söyledi.

Alerjik hastalıklar alerjen etkene bağlı olarak tüm yıl boyunca görülebileceği gibi özellikle mevsim değişkenlerinden dolayı belli mevsimlerde daha sık görülebiliyor. Alerjiyi görülme dönemlerine göre değerlendiren Anadolu Sağlık Merkezi Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları Uzmanı Dr. N. Kemal Akpınar, ev tozuna yani akarlar alerjisi olan kişilerde alerjinin temasa bağlı olarak yıl boyunca ortaya çıkabileceğini söyledi. Mevsimsel alerjinin ise mevsim değişkenlerine bağlı olarak ortaya çıktığına dikkat çeken Dr. Akpınar, kişinin turuncgillere alerjisi varsa kış mevsiminde, polenlere alerjisi varsa ilkbahar aylarında astım ve rinit şikâyetlerinin artacağını belirtti.

-Ailesinde alerji olan çocuklar risk altında

Ailesinde alerjik hastalık olan bir çocukta alerji görülme riskinin daha yüksek olduğunu söyleyen Dr. Akpınar, alerjide genetik yatkınlığa dikkat çekti. Çocuğun genetik yatkınlığı olsa bile alerjik etkenle hiç temas kurmazsa alerji belirtilerini göstermeyeceğini anlatan Dr. Akpınar, "Ama alerji, ailede hiç alerjik hasta olmasa da bireysel yatkınlıkla da ortaya çıkabilir." dedi.

-Hazır gıdalar alerji nedeni

Son zamanlarda yapılan çalışmalarda şehirlerde yaşayan bireylerde kırsal alanda yaşayan bireylere göre alerjik

hastalıkların daha sık görüldüğüne değinen Dr. Akpınar "Mikrobik ve alerjik etkenlere erken dönemde temas eden çocukların savunma sistemi alerjene karşı önlem alır. Geç temas olması durumunda savunma sistemi aşırı duyarlılık gösterip alerjik hastalıklar ortaya çıkabilir." diye konuştu. Dr. Akpınar, doğal ortamlardan uzak, daha çok yapay ortamlarda yaşayan çocuklarda daha sık alerji görüldüğünü belirterek, "Özellikle kapalı-katkılı besinlerle beslenen çocuklarda alerjik hastalıklarla ilgili risk artıyor." dedi.

-Alerjinizi onunla savaşıarak değil, anlaşılarak uzaklaştırın

Alerjinin genetik yatkınlığı olan hastalar dışında önlenemez bir hastalık olduğuna dikkat çeken Dr. Akpınar, "Alerjik hastalıkların nedenleri çeşitli tetkiklerle belirlenebilir. Tanımlı bir alerjen var ise o etkenle temastan korunmak için önlemler alınmalıdır." dedi. Hastanın alerjisine göre önlem alması gerektiğini belirten Dr. Akpınar, "Ev tozu-akar alerjisi ve küf-mantar alerjisi olanlarda ev uygun şekilde temizlenip havalandırılmalı, peluşlu-polarlı giysi, oyuncak ve battaniyelerden uzak durulmalı, yüksek havlı halılar olmamalı. Tanımlı bir gıda alerjisi olanlarda o gıda alımından korunmalıdır. Cilt alerjisi olanlarda cilt nemlendirilmelidir." dedi.

AVRUPA İŞLETMELER AĞI DOĞU MARMARA ABİGEM TİCARİ ve TEKNOLOJİK İŞBİRLİĞİ PLATFORMU



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 Burak Çakır
ykanpara@abigemdm.com.tr; bcakir@abigemdm.com.tr

Ticari ve Teknolojik İşbirliği Teklif ve Talepleri

BOIT20141219024 Mobilya üretiminde uzmanlaşmış İtalyan firmanın distribütör arayışı

İtalyan firma ev mobilyası ve banyo dizayn ve üretiminde uzmanlaşmıştır. Firma özellikle banyo mobilyalarında özel referanslara sahiptir. Firma ürünlerinin dağıtımını yapacak distribütörler aramaktadır.

BOIT20141219005 Metal sac damgalama konusunda uzmanlaşmış olan İtalyan firmanın taşeronluk teklifi

İtalyan firma metal sac damgalama, küçük ve orta boy damga üretiminde uzmanlaşmıştır. Firma taşeronluk hizmeti vermek üzere partnerler arıyor.

BRUK20141007003 İngiliz firmanın ürünlerini üretebilecek üzere kimyasal üretici arayışı

İngiliz bir firma yüzey dezenfeksiyonu ile ilgili yenilikçi bir ürün geliştirmiştir. Firma gerekli karışımları hazırlayıp paketleyebilecek kimyasal ürün üreticisi partnerler aramaktadır. Ürün, sıcak suya atılınca eriyen minik paketler halinde üretilmektedir.

BOGR20140901001 İnşaat sektörü için boya ve yalıtım mantolama ürünleri üreten Yunan firmanın acente ve distribütör arayışı

İnşaat sektöründe kullanılan kimyasal ürünlerin (boyalar, yalıtım mantolama ürünleri) üretilmesi konusunda uzmanlaşmış bir Yunan firma ürünlerini acentelere ve dağıtıcılara sunmaktadır.

BOUK20140319001 Son teknoloji takım tezgahlarında kullanmak üzere yenilikçi bir kesme yağ üreten İngiliz firmanın distribütör arayışı

Otomobil yağları, metal işleme sıvıları, endüstriyel yağlar ve kesme yağları temini konusunda uzman olan İngiliz firma, distribütör ve ticari araçlar aramaktadır.

BOHU20140529001 Emniyet duvarları ve kapı üretiminde uzmanlaşmış olan Macar firmanın distribütör arayışı

Sanayi tipi emniyet duvarları ve kapılar imal eden Macar firma, sanayi ve inşaat sektöründe kullanılmak üzere ürünleri için distribütör ve ticari aracı firmalar arıyor.

BOPL20140211006 Elektrikli güç ekipmanları, sistemleri ve network tasarımı, hazırlanması ve montajı alanlarında uzmanlaşmış olan Polonyalı firmanın partner arayışı

Elektrikli güç ekipmanları, sistemleri ve network tasarımı, hazırlanması ve montajı alanlarında uzman Batı Polonyalı firma, ticari aracı ve temsilci firmalar aramakta ve büyük projeler için taşeronluk hizmeti vermektedir.

BRDE20141014001 Alman firmanın elastometrik ürün imalatçıları arayışı

Otomotiv parçaları geliştirme, üretim ve dağıtım alanında uzmanlaşmış bir Alman firması elastomer tedariği gerçekleştirmek için elastometrik ürün imalatçıları aramaktadır. Tedarikçilerin ISO 9001 sertifikası sahibi olması gerekmektedir. TS 16949 sertifikası tercih sebebidir.

WIN EURASIA Automation

WIN FUARLARI KAZANDIRIR! WIN FAIRS MAKE YOU WIN



OTOMASYON

Uluslararası Endüstriyel Otomasyon Fuarı /
International Industrial Automation Fair



HYDRAULIC&PNEUMATIC

Uluslararası Akışkan Gücü Teknolojileri Fuarı /
International Fluid Power Technologies Fair



ELECTROTECH

Uluslararası Enerji, Elektrik ve Elektronik Fuarı /
International Energy, Electric and Electronic Technologies Fair



MATERIALS HANDLING

Uluslararası Taşıma, Depolama, İstifleme ve Lojistik Fuarı /
International Materials Handling and Logistics Fair

19-22 Mart / March 2015

**Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi,
Tüyap Fair Convention and Congress Centre
İstanbul • Türkiye**

win-fair.com



Deutsche Messe

WIN
EURASIA

Hannover-Messe Bileşim Fuarçılık A.Ş.

Tel : 0212 334 69 00

0212 324 44 43

Email : info@hf-turkey.com

info@bilesim.com.tr

Destekleyenler / Supporters



Türkiye Cumhuriyeti
Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı



TÜRKİYE CUMHURİYETİ
EKONOMİ BAKANLIĞI



INDUSTRIAL
ACTIVITIES SUMMIT

Konferanslar / Conferences | Paneller / Panels | Kurumsal Etkinlikler / Corporate Activities

ENDÜSTRİYEL
ETKİNLİKLER ZİRVESİ

Endüstriyel Etkinlikler / Industrial Activities

Resmi Seyahat Acentası /
Official Travel Agency

casali four



/winfairs



/winfairs

**BU FUARLAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.
THIS FAIR IS ORGANIZED WITH THE INSPECTION OF THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY IN
ACCORDANCE WITH THE LAW NUMBER 5174.**



Doğa dostu çimento

Aslan Çimento'nun **yenilikçi ürünü POWERCEM** çimento sektöründe yepyeni bir sayfa açıyor.

Tüm beton sınıflarında kullanılabilen, **yüksek dayanım ve kolay uygulanma** özelliğine sahip bu yeni ürün, betonun ömrüne ömür katarak uzun yıllar kalıcılık sağlıyor.

Üretim aşamasında **%30'a varan daha az sera gazı** salımına olanak sağlayan '**çevre dostu' POWERCEM; açık renk özelliğiyle de kolay renklendirebilme** imkânı sunuyor, mimari hayallerin gerçeğe dönüşebilmesi için eşsiz bir zemin hazırlıyor.

