



D20 Türkiye
Yolsuzlukla
Mücadele Çalışma
Grubu Başkanı
Ayhan Zeytinoğlu
Cumhurbaşkanı
Erdoğan'a sunum
yaptı

*Bilim, Teknoloji ve Sanayi
Bakanı Fikri Işık:*

'Ufuk 2020'den
en az 1 milyar euro
bekliyoruz



Duayen Sanayici Ahmet Bayraktar
'küresel oyunculuk' formülünü anlattı:

**"Vizyon, teknoloji, risk yönetimi,
takım oyunu ve sürdürülebilirlik"**



TOBB Yönetim Kurulu Başkanı
Rifat Hisarcıkloğlu

**DÜNYADA STANDARTLARI
BELİRLEYEN KURUMLAR ARASINDA
TSE'Yİ DE GÖRMEK İSTİYORUZ**



Çevre ve Şehircilik Bakanlığı
Müsteşarı Prof. Dr. Mustafa Öztürk

**ÇEVRE, SANAYİCİ İÇİN
FANTEZİ BİR KONU OLMAKTAN
ÇIKMALI**



EPDK Denetim Daire Başkanı
Mehmet İbiş

**PETROL PİYASASINDA 2005'TEN
BU YANA 2.5 MİLYAR LİRA
CEZA UYGULADI**

MODEL

**BİZİMKÖY TORİNO'DA YAPILACAK
DÜNYA ODALARARASI PROJE
YARIŞMASINDA FİNALE KALDI**

ARAŞTIRMA

**KOCAELİ'DE NİSAN AYINDA
KAPASİTE KULLANIMI YÜZDE 71,8
OLARAK GERÇEKLEŞTİ**

ÖDÜL

**'SEA HORSE', İMMİB'DE YARIŞAN
'İHRACATIN YILDIZLARI' ARASINDA
MADENİ YAĞ BİRİNCİSİ OLDU**

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



05



12



06

KOCAELİ SANAYİ ODASI
Adına İmtiyaz Sahibi
Memet Barış Turabi

Yayın Kurulu
Ayhan Zeytinoğlu,
Memet Barış Turabi

Reklam ve
Haber Koordinasyonu:
Elif Bilgisu

Fotoğraf:
Murat Özer

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

A **nadolu Basın Merkezi**

Yayına hazırlık:
Genel Yönetmen
Levent Akbay

Editörler Yayın Koordinatörü Görsel Yönetmen
Belma Özgen Umutcan Akbay Melis Çinçinoğlu

Yayın Şefi:
Esra Özgen

Görsel Destek
Anadolu Basın Merkezi

İletişim:
Adres: Birlik Mahallesi 413. Sokak
18/B Çankaya/ANKARA
Tel: 0312 496 01 09
www.anadolubasinmerkezi.com

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

Yayın Tarihi: 13.05.2015

içindekiler

- | | | | |
|----|--------------------------|----|-------------------|
| 2 | Başkandan Mektup | 33 | Dış Ticaret |
| 4 | Proje | 34 | Girişimciler |
| 5 | Başkandan | 38 | Duayen Sanayici |
| 6 | Toplantı | 47 | Başarı Öyküsü |
| 10 | Gümrük | 48 | Girişimciler |
| 12 | Çevre | 49 | Etkinlikler |
| 14 | İş Sağlığı ve Güvenliği | 54 | Fuar |
| 16 | Kapasite Kullanım Raporu | 56 | Firma Ziyaretleri |
| 17 | Üretim | 59 | Sergi |
| 18 | Oda Meclisi | 60 | Sosyal Sorumluluk |
| 24 | Ödül | 62 | Sağlık |
| 25 | Şirketlerden | 63 | Etkinlik |
| 30 | Sektörel | 64 | Abigem |

reklamlar

- | | |
|----------------|---------------------|
| Ön Kapak içi | Akbank |
| Arka Kapak | Denizati Petrokimya |
| Arka Kapak İçi | YSM |



15



36



24

Proje üretimine ağırlık vereceklerini söyleyen
KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu;

HORIZON 2020'de üniversite sanayi işbirliği ile aktif olacağız

Türkiye'nin proje üretimindeki yetersizlik nedeniyle AB ile yürütülen Çerçeve Programları'ndan katkısının karşılığı olan finansman desteğini alamadığını söyleyen KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, AB'nin önümüzdeki döneme ilişkin yeni araştırma ve yenilik çerçeve programı projesi olan HORIZON 2020'de üniversite sanayi işbirliği kampanyası başlatarak aktif olacaklarını, Türkiye'nin katkı payı karşılığı finansmanı sağlamasına da yardımcı olacaklarını açıkladı.

Ayhan Zeytinoğlu sanayicilerin proje üretimine aktif olarak katılmalarını isteyerek; "HORIZON 2020 yani UFUK 2020, 80 Milyar Euro'luk bir AB ARGE destekleme programıdır. Türkiye olarak bu projeye; 451 Milyon Euro'luk katkıda bulunduk. Sanayi Bakanımız; AB Çerçeve Programlarına ülkemizin katılımının hala çok yetersiz olduğunu ve sanayicilerimizin bu destek programlarına mutlaka başvurmalarını istediğini belirtti.

KSO ve ABİGEM olarak bu kapsamda bir çalışma başlatacağız. Sanayicilerimizi en iyi şekilde bilgilendirip, üniversite işbirliğini de sağlayarak 1milyar euro olarak belirlenen destek limitinin alınarak kullanılması konusunda yardımcı olacağız." şeklinde konuştu.

Ayhan Zeytinoğlu'nun verdiği bilgilere göre programdan yararlanmak isteyen sanayi kuruluşları, KOBİ'ler, bireysel araştırmacılar, üniversiteler, araştırma merkezleri, kamu kurumları, sivil toplum kuruluşları ve uluslararası organizasyonlar doğrudan Avrupa Komisyonu'na başvuruda bulunabilecekler. Çevre, enerji, gıda, sağlık, güvenlik, sosyal bilimler, ulaşım, nanoteknoloji, ileri malzemeler, imalat, uzay, üretim, biyoteknoloji, bilgi ve iletişim teknolojilerini kapsayan projeler destek görecek. Enerji verimli binalar, robot bilim, fotonik, 5G gibi alanlarda gerçekleştirilecek kamu-özel ortak programlarına da katkı sağlanabilecek.

GÜMRÜK BİRLİĞİ GÜNCELLEMESİ

Türkiye'nin Gümrük Birliği ile ilgili yeni pazarlık görüşmelerini de değerlendiren Ayhan Zeytinoğlu; Gümrük Birliği güncellemesi için görüşmelerin 11 Mayıs'ta başlatılacağına dikkat çekerek şunları söyledi:

"ABD ile AB arasında dünyanın en büyük serbest ticaret anlaşması olan Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı'na Türkiye'nin katılımı söz konusu olacak. AB'nin imzaladığı "Serbest Ticaret Anlaşmalarına" direkt taraf olacağız.

Bu güncelleme ile Türkiye'nin AB'nin Gümrük Birliği'ni doğrudan ilgilendiren karar mekanizmalarına katılımını müzakere edeceğiz. Ve güncelleme, Avrupa'ya yük taşıyan Türk kamyonlarına uygulanan kotaların kaldırılması gibi düzenlemeleri içerecek. Türkiye, 1995'te Gümrük Birliği imzalandığında Avrupa'ya ihracatının yüzde 65'ini karayoluyla yapıyordu. Bu oran antlaşma sonrası yüzde 40'lara düştü. Bu yönde atılacak bir adım hem

bu maliyeti bitirecek, hem de Bulgaristan ve Romanyalı nakliyecilere karşı rekabet avantajını artıracak."

Türkiye ekonomisine ilişkin son makro ekonomik yorumlayan Ayhan Zeytinoğlu şu değerlendirmeleri yaptı:

İŞSİZLİK

Tahmin ettiğimiz gibi işsizlik oranında bu dönem önemli bir artış gerçekleşti ve yılın ilk ayında işsizlik oranı yüzde 11,3 olarak açıklandı. İşsizlik oranı 2011 yılının Şubat ayından bu yana en yüksek seviyeye ulaşmış oldu. Reel sektörün temsilcileri olarak ara eleman ihtiyacımız var. Büyümeye paralel olarak bu talep devamlı artacaktır.

BÜTÇE

Bütçe mart ayında 6,8 milyar TL , ilk üç ayda ise 5,4 milyar TL açık verdi. Bu açık geçen yılın aynı dönemine göre 3,9 milyar lira daha yüksek.Yılın ilk çeyreğindeki bütçe açığının faiz harcamalarından kaynaklandığını görüyoruz. Çünkü 2014'ün aynı döneminde yüzde 14,2 olan faiz harcamaları artışı 2015'in aynı döneminde yüzde 29,5 oldu. Sadece faiz harcamaları 2014 kadar artsaydı, bütçe açığı ilk çeyrekte 1,5 milyar TL'de kalırdı.

Gelirler tarafına baktığımızda ise; ilk çeyrekteki yüzde 8,5'luk artışa rağmen, geçen yılın gerisindeyiz. 2014 yılının ilk çeyreğinde gelirler yüzde 10,8 artmıştı. İthalattaki azalmanın vergilere olumsuz etkisini görüyoruz.

KAPASİTE KULLANIMI

Türkiye genelinde de, ilimizde de sanayinin kapasite kullanımı arttı. Nisan ayında ülke ölçeğinde kapasite kullanımı yüzde 74,1 olurken, Kocaeli'de de yüzde 71,8 olarak gerçekleşti. Kocaeli'de bir evvelki aya göre 1,5 puan, geçen yılın aynı ayına göre ise 1,2 puan artış, Türkiye'de bir evvelki aya göre 1,7 puan, geçen yılın aynı ayına göre ise 0,3 puan azalış yaşandı.

Ayrıntılı bakıldığında Türkiye genelinde petrol ürünleri imalatı sektöründeki artış 16,7 puan olarak dikkat çekicidir. Petrol fiyatları çok düşünce bu sektörde ciddi kapasite artışının doğal bir süreç olduğunu düşünüyoruz.

Girdi maliyeti çok düşen sektörler kapasitesini daha yüksek kullanıyor ve ürünlerini stoklayarak bunu kendileri açısından avantaja çeviriyorlar. Malumunuz petrolden elde edilen ürünlerin de kullanıcısı her zaman var. Dolayısıyla söz konusu sektörün kapasitelerindeki bu artış olmasaydı, bu kadar yükselme beklemiyorduk.

DIŞ TİCARET

Gümrük Bakanlığı verilerine göre nisan ayında ihracat yüzde 0,9 artışla 13,3 milyar dolar, ithalat ise yüzde 12., azalışla 18,1 milyar dolar oldu. Dış ticaret açığı ise yüzde 35,9 azalarak 4,8

milyar dolara geriledi. Bunda 2015 yılında altın ihracatının büyük katkısı var. Aynı dönem ile karşılaştırsak; geçen yılın hemen hemen iki katı altın ihraç etmişiz. Bunu taşıt araçları izliyor.

Kocaeli'nin ihracatı yüzde 8,2 azalarak 1,6 milyar dolara, ithalatı ise yüzde 13,1 azalarak 3,8 milyar dolara geriledi. İlk dört ayda ihracatta yüzde 6,8, ithalatta ise yüzde 7 gerileme oldu.

ENFLASYON – FAİZ – DÖVİZ KURU

Yıllık TÜFE enflasyonu yüzde 7,91, ÜFE enflasyonu ise yüzde 4,8 olarak gerçekleşti. Aylık değişim ise TÜFE'de yüzde 1,63, ÜFE'de yüzde 1,43 olarak gerçekleşti. Açıklanan son rakam 2013'ten bu yana en yüksek enflasyon rakamı oldu. Enflasyon üç aydır aralıksız yükseliyor. Nisan'da da bu eğilim sürdü. Bu sefer enflasyonda gıda fiyatlarının etkisinin dışında bir faktör oluştu. Yani enflasyonu artık sadece gıdaya bağlayamıyoruz. Sadece gıdadan dolayı fiyatlar gerileyecek diye bir algılamamızın da doğru olmadığını gördük.

Bununla birlikte, petrol fiyatlarında genel bir yanlış algılama yaratıp, petrol fiyatlarının düşeceği söylentisine karşın, yukarı yönlü seyretmiş olması beklenen etkiyi de yaratmamıştır.

Önümüzdeki aylarda nasıl seyredeceğini değerlendirirsek; seçim atmosferinde harcamaların iç talep yönlü bir etki yaratması kaçınılmazdır diye bekliyoruz. Özellikle mayıs ve haziran aylarında dışarıda olmasa da içeride talep yönlü bir fiyat baskısı yaratacağını bekliyoruz.

FAİZLER

Merkez Bankası'nın özellikle seçime doğru faizi indirmeme yönünde bir temenni içinde olduğunu zannediyorum. Bunun da alt yapısını oluşturuyor. Bu nedenle enflasyon beklentisini aniden yukarı çekerek yüzde 5,5'den 6,8'e çıkardı.

Yıllık enflasyon beklentisini yukarı çekmesinin, biraz acele edilmiş bir karar olduğu kanaatindeyim. Böyle yapınca MB faizleri indirmemek için elinde güçlü bir gerekçe oluşturduğunu düşünüyor. Kurdaki yüksek diye kabul edilen seviyenin ise enflasyon üzerinde birincil etki olduğunu şu anda düşünmüyorum. Ki bu seviyeler aslında uzun süreli enflasyon gelişimine bakılırsa, aslında yadırganacak da bir seviyede değildir.

Doları yukarı çeken unsur; temelde ihracatımızda yaşanan sorundur. Döviz girmiş olsa dolar bu denli yukarıda olmayabilirdi.

Biliyorsunuz; Dolar kurunun 2.80 ve euro/dolar paritesinin 1 olacağı konusunda tahminde bulunmuştuk. Bu konuda yanıldık. Euro/dolar paritesinin 1.10 düzeyinde olması ihracatımızı olumlu etkileyecektir diye düşünüyorum. Önümüzdeki süreç için yorum yapabilmek her şeye rağmen seçim atmosferine bağlı. Yani yazı tura gibi bir durum.

Olayın siyasi boyutunu değerlendirmek bizlere pek düşmüyor. Ancak siyasi noktanın da ne olduğunu tanımlamadan, bugünlerde bu ekonomik faktörleri değerlendirmekte zorluk çekebiliyoruz. Ama Türkiye ekonomisinin bu tür dalgalanmaları absorbe edebilecek bir yeteneği olduğuna inanıyorum.

Ancak her ciddi seçim atmosferinden sonra, malumunuz ister aynısı devam etsin, ister farklısı devam etsin; sermayenin el değiş-tirme süreçleri bir takım sendromlara da yol açabilmektedir. Bu yüzden iş adamlarımız her zaman basiretli davranmaktan ödün vermemek durumundadır.

SANAYİ ÜRETİMİ

Sanayi Üretim Endeksi mart ayında 126,5'e çıkmış ve yıllık artış yüzde 4,7 olmuştur. Toplam sanayideki yüzde 4,7 artış bizleri umutlandırmıştır. Mart ayında en büyük katkı imalat sanayiden gelmiştir. İmalat sanayi yüzde 5 büyümüştür. Kapasitelerde de olduğu gibi petrol ürünleri imalatında yüzde 25,6 artış gerçekleşmiştir. Ayrıca taşıt araçları imalatında da yüzde 21,8 artış dikkat çekicidir.

YABANCI SERMAYE

Ülkemizde doğrudan yabancı sermaye yatırımı 2005 yılından itibaren yükselmesinin nedenlerin birisi de AB ile yaptığımız ortaklık antlaşmasıdır. 1995 ile 2004 yılları arasında geçen 10 yılda yabancı yatırım tutarı 14 milyar dolar iken; 2005-2014 arası (son on yılda) on katı artarak 144,2 milyar dolara ulaşmıştır.

Ülkemizde 2010 yılında tekrar ivmelenen yabancı sermaye yatırımının ne yazık ki son iki yılda gerilediğini görmekteyiz.

Biliyorsunuz; Hükümetimizin açıkladığı 25 adımdan oluşan öncelikli dönüşüm programının adımlarından biri olan "iş ve yatırım ortamının geliştirilmesi programı" ile daha fazla doğrudan yabancı yatırım çekmeyi ve gayrimenkul hariç doğrudan yabancı sermaye yatırım tutarının 92,8 milyar dolara ulaşması hedeflenmektedir. Bu kapsamda iyileştirme süreçleri; Bürokratik Süreçlerin İyileştirilmesi, Hukuki süreçlerin iyileştirilmesi, Yatırım yeri temininin kolaylaştırılması, İş ve Yatırım Ortamıyla İlgili Yönetişimin Bölgesel Düzeyde Geliştirilmesi olarak belirlenmiştir. Cari açığın finansmanında yabancı sermaye yatırım tutarının büyük önemi vardır. Ekonominin canlanması ancak bu yatırımlarla mümkündür.

Biliyorsunuz 2012 yılında çıkan teşviklerde; *Bölgesel destekli yatırımlar, *Öncelikli yatırımlar, *Ar-Ge yatırımları, *Büyük ölçekli yatırımlar, *Stratejik yatırımlar desteklendi.

Bu tebliğ verdiği destekler bakımından o zamana kadar yürürlüğe giren kapsamlı bir çalışmadır.

Birinci bölgede olmamız sebebiyle İlimizi yakından ilgilendiren; stratejik yatırım teşvikleridir. Bu kapsamda Türkiye genelinde bu güne kadar düzenlenen 15 yatırım için belgelerin; 2'si 2012'de, 10'u 2013'te, ve 3'ü 2014'te düzenlenmiştir.

İlimizde ise sadece iki firmamız stratejik yatırım teşviği alabilmiştir. Dolayısı ile umduğumuz gibi stratejik teşviklerin uzun vadeye yayılmasını başarılı bulmuyoruz.

Başbakanımızın açıkladığı 11 adımdan ve üç başlıktan oluşan "İstihdam, sanayi yatırımı ve üretimi destekleme paketi"ni olumlu buluyoruz.

Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu (KKDF) oranı sıfıra indirilmesini memnuniyetle karşılıyoruz.

Üretime destek verecek olan bu talebimizi yıllardır dile getirdik.

Yalnız sadece nihai ürün ithalatında yüzde 6 oranındaki KKDF'nin devam etmesini istiyoruz.

Büyük ölçekli ve stratejik yatırımlarda asgari yatırım tutarlarında indirim yapılmasını ve 10 milyon TL ile tanımlanması taraftarıyız.





Bilim Teknoloji ve Sanayi Bakanı Fikri Işık: **Ufuk 2020’de hedefimiz 1 milyar euro**

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık “AB’nin 80 milyar euro’luk yeni araştırma ve yenilikçilik çerçeve programı UFUK 2020’den en az 1 milyar euro almak istiyoruz.” dedi.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, 80 milyar avro bütçeli AB’nin yeni araştırma ve yenilik çerçeve programı Ufuk 2020’ye Türkiye’nin katılım payının 451 milyon avro olduğunu belirterek, “Hedefimiz bu süreçte katkı payından en az 1 milyar avroyu geri almak” dedi.

Işık, AB Çerçeve Programı “Ufuk 2020”ye ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

AB’nin 6. çerçeve programına 231 milyon avro, 7. çerçeve programına 356 milyon avro katkı sağladıklarını anımsatan Bakan Işık, 2014-2020 yıllarını kapsayacak Ufuk 2020 Programı’nda katkı payını 451 milyon avroya çıkardıklarını söyledi.

Söz konusu programın sanayiciler için önemine değinen Bakan Işık, “80 milyar avro bütçeli AB’nin yeni araştırma ve yenilik çerçeve programı Ufuk 2020’ye, Türkiye’nin katılım payı 451 milyon avro oldu. Hedefimiz bu süreçte katkı payından en az 1 milyar avroyu geri almak. 2020 yılına kadar 80 milyar avroluk bütçenin Avrupa’dan gelecek konsorsiyumlu ya da bireysel projelere dağıtılması öngörülüyor. Türk sanayisine benzersiz fırsatlar sunan Ufuk 2020 Programı ile daha büyük başarılarla imza atacağımıza inanıyoruz” diye konuştu.

Işık, programdan yararlanmak isteyen sanayi kuruluşları, KOBİ’ler, bireysel araştırmacılar, üniversiteler, araştırma merkezleri, kamu kurumları, sivil toplum kuruluşları ve uluslararası organizasyonların doğrudan Avrupa Komisyonuna başvuruda bulunabileceklerini ifade etti. Çevre, enerji, gıda, sağlık, güvenlik, sosyal bilimler, ulaşım, nanoteknoloji, ileri malzemeler, imalat, uzay, üretim, biyoteknoloji, bilgi ve

iletişim teknolojilerini kapsayan projelerin destekleneceğine dikkati çeken Işık, enerji verimli binalar, robot bilim, fotonik, 5G gibi alanlarda gerçekleştirilecek kamu-özel ortak programlarına da katkı sağlanacağını kaydetti.

Sanayicilerin bu programa daha fazla ilgi göstereceğini ümit ettiğini dile getiren Işık, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Ufuk 2020’ye katılımı ve başarıyı arttırmak amacıyla proje fikrinden ürün geliştirmeye kadar her adımda destek sağlıyoruz. Seyahat, koordinatörlük, ön değerlendirme gibi 7 farklı destek programı bulunuyor ve başarılı projeler de ayrıca ödüllendiriliyor. Ufuk 2020 kapsamında proje koordinatör adayına 30 bin avro ayrıca yılda 4 defa olmak üzere bin 500 avroya kadar seyahat desteği veriliyor”

AB çerçeve programları

Avrupa’nın bilim, teknoloji ve politika uygulamalarının uyumlaştırılması amacıyla 1984 yılında başlatılan AB çerçeve programları, dünyanın en yüksek bütçeli sivil araştırma etkinliği olarak kabul ediliyor. Çerçeve programlar; Avrupa’nın araştırma ve teknoloji geliştirme kapasitesini güçlendirmek, üniversite-sanayi işbirliğini teşvik etmek, AB ülkeleri, AB aday ülkeleri ve AB’nin işbirliği yaptığı ülkelerle AB politikalarına ilişkin farklı alanlarda işbirliğini geliştirmek amacıyla yürütülüyor.

Türkiye, ilk kez 2002-2006 yılları arasında yürütülen AB 6. Çerçeve Programına, ardından 2007-2013 yıllarında yürütülen AB 7. Çerçeve Programına dahil olmuştu. Yeni dönem araştırma ve yenilik çerçeve programı “Ufuk 2020” ise 2014-2020 yılları arasında Avrupa Komisyonu tarafından yürütülecek.



Cumhurbaşkanı Erdoğan KSO Başkanı

Ayhan Zeytinoğlu'na 'Hizmet Şeref Belgesi' verdi

Ankara'da Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin 71'nci Genel Kurulu öncesi TOBB'da düzenlenen törende Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu'na 20'nci yıl 'Hizmet Şeref Belgesi' verildi.

Türkiye'deki Sanayi Odaları içerisinde tek kişi olarak 20'nci yıl 'Hizmet Şeref Belgesi'ni hakeden KSO Başkanı Zeytinoğlu'na plaketini Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan verdi.

TOBB bünyesinde 10, 20, 30 ve 40 yılını dolduranlara Hizmet Şeref Belgesi verildi. TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun ev sahipliğindeki törene Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan da katıldı. 20'nci Hizmet Yılı Şeref Belgesi'ni Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın elinden alan Zeytinoğlu, 20. yıl Hizmet Şeref Belgesini alan tek kişi oldu.

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu törende yaptığı konuşmada, Hizmet Şeref Belgesi'ne layık görülen üyelere ilişkin, "Kazanırken kazandırmanın, insanlara iş ve aş sağlamanın değerini öğretiler, dürüst tüccarın ne olduğunu gösterdiler." diyerek Türkiye'de üretimin ve ticaretin adı yokken üretim ve ticaret yaptıklarının altını çizdi.



B20 Liderleri Cumhurbaşkanı Erdoğan ile buluştu



Türkiye'nin dönem başkanlığını yürüttüğü G-20'nin iş dünyası ayağı B-20 İstanbul'da toplandı.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın ve Başbakan Yardımcısı Ali Babacan'ın katılımı ile 'B-20 Türkiye İş Dünyası Liderleri Forumu' Lütfi Kırdar Kongre Merkezi'nde gerçekleştirildi.

Toplantıya Güler Sabancı, Ali Koç, Ayhan Zeytinolu, Ferit Şahenk, Hüsnü Özyeğin ve TOBB Başkanı Rıfat Hisarcıkıoğlu'nda aralarında bulunduğu yüze yakın işadama katıldı.

B20 6 Görev Gücü Başkanları, Cumhurbaşkanı Erdoğan'a öğle yemeğinde çalışmalarını hakkında bilgi verdi.

manda B20 Yolsuzlukla Mücadele Başkanı Ayhan Zeytinolu:

"Yolsuzlukla Mücadele Görev Gücü olarak 5 ana konuda çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Çalışma konularımız;

- Küresel bazda gümrüklerde yolsuzlukla mücadele,
- Kamu alımları ve ihalelerinde şeffaflığın sağlanması,
- KOBİ'lerin yolsuzlukla mücadele konusunda bilinçlendirilmesi için eğitim programlarının hazırlanması,
- OECD ve BM yolsuzlukla mücadele sözleşmelerinin küresel boyutta uygulanması ve şirket mülkiyetinde şeffaflığın sağlanması" açıklamasını yaptı.



-“Yolsuzluk yıllık küresel ekonomik boyutu 2.6 trilyon dolardır”

Toplantıda yaptığı sunumda yolsuzluğun yıllık küresel ekonomik boyutunun 2.6 trilyon dolar olduğunu ifade eden Kocaeli Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı ve aynı za-

-“İş dünyasını çok güçlü bir şekilde temsil eden B-20 ekibine güveniyorum”

İş dünyasını çok güçlü bir şekilde temsil eden B-20 ekibine olan güveni ifade eden Cumhurbaşkanı Erdoğan: “Bilhassa, farklı coğrafyalarda iş dünyasının görünürlüğünü artırmak



ve etkinliklere katılım oranını yükseltmek için yürütülen çalışmaları yakından takip ediyorum. Bu çerçevede yapılan B-20 Bölgesel Danışma Forumu toplantılarını da isabetli buluyor ve destekliyorum.

Bugüne kadar yaptığımız gibi, bundan sonra da çalışmalarımızda istişareyi ön planda tutmaya devam edeceğiz. B-20'den ve iş dünyamızdan beklentimiz, G-20 ile bugüne kadar sürdürülen olumlu çalışma ve iletişim iklimini devam ettirmenizdir. Bu süreçte attığımız adımları güçlü şekilde destekleyerek, Antalya Zirvesi sonuçlarına katkı sağlamanızı arzu ediyorum.

Sizlerin desteği, kamu ve özel sektör iş birliğiyle G-20 Dönem Başkanlığımızın sağlıklı bir şekilde yürütüleceğine ve Antalya Zirvesi'nde çok önemli sonuçlar elde edeceğimize inanıyorum."

-“B20 bizim için çok önemli”

Başbakan Yardımcısı Babacan, B20'nin kendileri için son

derece önemli olduğunu ifade ederek, şöyle konuştu:

“Çünkü büyüme, istihdam özel sektör eliyle oluyor. G20 masası etrafında biz ne karar alırsak alalım eğer o kararlara güven yoksa, o kararlar iş dünyası tarafında sahiplenilmiyorsa, o kararlar uygulansa dahi sonuç vermediğini tecrübelerle yaşadık. G20 ülkeleri, hükümetler doğru kararlar alıyor mu, almıyor mu? Bu kararlar gerçekten dünya için faydalı mı, değil mi? Bu konuda iş dünyası, bunların doğruluğuna inanıyor mu, bu kararları sahipleniyor mu? Bu işin temeli. Eğer bir güven problemi varsa, bir kredibilite açığı varsa, o zaman ne yaparsanız yapın büyümeyi elde etmek mümkün değil. Kaldı ki şu anda G20 üyelerinin çoğunda problem, güven problemidir. Eğer bir ülkenin iş dünyası ‘Bizimkiler bunları bunları söylüyor ama bunlar kolay kolay yapılacak işler değil’ diyorsa ya da şu anda özellikle Avrupa’da yaşadığımız gibi ‘Bugün bu hükümet var ama bir sene sonra, iki sene sonra hangi hükümet olacak?’ gibi bir güvensizlik varsa, bu da ciddi bir problemi beraberinde getiriyor.”



[toplantı ▶



Hisarcıkılıoğlu: Dünyada standartları belirleyen kurumlar arasında TSE'yi de görmek istiyoruz

Türk Standartları Enstitüsü (TSE) Genel Kurulu'nda konuşan TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıkılıoğlu, ticaret yapmak için standart gerektiğini belirtirken, "Nasıl namaz için abdest farz ise, güçlü sanayi için kalite ve standardın güçlü olması da farz oldu. Şimdi yeni bir küresel kural daha belirliyor. Güçlü ülke, standardı olan, standartları da belirleyen ülkedir. Standardı belirleyen, ticaretin kuralını da yazar. İşte TSE bu noktada çok önemli bir vazife üstlenmek durumunda. Dünyada standartları belirleyen kurumlar arasında TSE'yi de görmek istiyoruz." diye konuştu.

Hisarcıkılıoğlu konuşmasında, dünya ekonomisinin çalkantılı bir dönemden geçtiğine işaret ederek, küresel ticaret hacminin eskisi kadar canlı olmadığını söyledi. Buna karşılık özellikle gelişmiş ülkelerdeki korumacılık önlemlerinde artış olduğunu anlatan TOBB Başkanı, "Öte yandan artık öyle bir dünyada yaşıyoruz ki, sınırlar yok, dünya düz ama kurallar ortak. Eskiden üretim azdı. Ne üretsen satılırdı. Şimdi öyle değil. Üstelik tüketici de araştırıyor, görüyor. Bu kadar çok üretim arasında, tüketici, belli standarda sahip olanı arıyor. Sadece vatandaşlar değil, sanayiciler de belli standartta ara malı arıyor. Demek ki ticaret

yapacaksan, standardın olacak. Kural bu." dedi.

-TSE önemli marka değeri haline gelmeli

Güçlü bir ekonomi, güçlü bir sanayi için, güçlü bir TSE olmasını beklediklerinden söz eden Hisarcıkılıoğlu şöyle konuştu:

"Bugün herkesin zihninde yer eden TSE ambleminin, hem yurt içinde, hem de yurt dışında, çok daha bilinen ve önemli bir marka değeri haline geleceğine inanıyoruz. Zira küresel ticarete, uluslararası geçerliliğe sahip belgeler, sanayi ürünleri için adeta bir yeşil pasaport işlevi görüyor. Gümrük kapılarında harcanan zaman ve maddi kayıpların önüne geçilmiş olunuyor. Yine yurtiçinde bir ürünü alırken, benim devletim bu ürünle ilgili gerekli incelemeyi yapmıştır ve bana doğru bilgileri sunmuştur diye güvenerek alıyoruz.

Yani hem iç piyasa daha canlı oluyor, hem de toplumda güvenilir bir devlet algısı oluşması sağlanıyor. Dolayısıyla ülkemizin sanayicileri olarak TSE'nin kurumsal kapasitesinin artırılmasını ve özel sektör odaklı olarak çalışmasını her zaman destekledik ve destekliyoruz. Bu konuda, bugün burada da aramızda bulunan Sanayi Bakanımızın, bizler

için önemli bir şans olduğuna inanıyoruz.

Sayın bakanımız, her ortamda bizleri yalnız bırakmıyor, dertlerimizi dinliyor, bizimle birlikte çözüm arıyor. Bizim yıllardır vurguladığımız ama bir türlü hayata geçmeyen yerli üretime destek konusunda devrim niteliğinde bir adım attı. Kamu alımlarında milli sanayimize yüzde 15 fiyat avantajı tanıyan kanuni bir düzenlemeyi hayata geçirdi. OSB'lerde hep sıkıntı yaşadığımız taban alanı kısıtlamasını kaldırdı.

Sanayimizin ileri teknolojiye geçiş sürecine yeni bir ivme kazandırmak üzere, yüksek teknoloji üretime dönük yatırımlara, ülke genelinde 5. bölge teşviklerin verilmesini sağladı. Son olarak da, doğalgaz olmadığı için üretimde sıkıntı yaşayan birçok ildeki OSB'leri doğalgazla buluşturacak yeni bir kamu yatırımı girişimi başlatılmasına öncülük etti.

Sanayimizi geliştirmeye ve güçlendirmeye odaklı vizyona sahip bir sanayi Bakanımız olmasından büyük memnuniyet duyuyor ve gerçekleştirdiği çalışmalardan dolayı sayın Bakanımızı bir defa daha tebrik ediyorum. İnşallah sayın Bakanımızın liderliğinde TSE önümüzdeki dönemde daha fazla özel sektör odaklı yönetilecek ve çalışacak. İllerdeki Odalarımızla daha fazla işbirlikleri geliştirecek.

Sanayicilerimizin önemli bir sıkıntısı, TSE hizmet ücretleri konusunda. Bu konuda TSE'nin 2015 için laboratuvar ve belgelendirme hizmetlerinde ücret artışına gitmeyeceği beyanı önemli bir adım oldu. Bu adımın kapsamının da genişletilmesini arzu ediyoruz."

-TSE'nin düzenlediği belge ve raporların kabulünün artırılması gerekiyor

TSE'nin düzenlediği belge ve raporların uluslararası arenada kabul edilirliliğinin artırılması konusunun da özellikle odaklanılması gereken bir alan olduğunu belirten Hisarcıkloğlu, bu konuda da TSE'nin çok daha aktif olması gerektiğini bildirdi.

Bu yıl TSE, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ve TOBB olarak, inşaatlara güvenli iskele kurulması konusunda, illerde ortak bilgilendirme çalışmaları başlattıklarını ifade eden Hisarcıkloğlu, "Bu tür işbirliklerimizi de önümüzdeki yeni dönemde güçlendirmeyi hedefliyoruz. Biz TSE'nin, yaptığı çalışmalarla Türk Sanayicisine yol gösteren, yönlendiren bir kuruluş olmasını arzu ediyoruz. İnanıyorum ki atılacak yeni adımlarla, bundan sonra sadece Türk sanayicisine değil, Türkiye'nin bölgesinde üstlendiği role paralel olarak, birikim ve tecrübelerini bölge ülkelerinde etkinliğini daha da artıracak bir yapıya kavuşacak, alanında lider kuruluşlardan biri olacaktır." dedi.

-Işık: TSE'nin önemi ve etkisi giderek artıyor

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık ise konuşmasında, "Bu seçim sürecinde projelerin, toplumsal refah ve kalkınmayı artırıcı politika ve söylemlerin yarışmasını arzu ederdik ama maalesef ülkedeki muhalefet sorunundan dolayı bunu göremiyoruz." ifadesini kullandı.

Işık, dünya "tek belge, tek standart" anlayışına doğru giderken, standardizasyon, belgelendirme, test ve muayene işlemleriyle TSE'nin önemi ve etkisinin giderek arttığını söyledi.

Standardizasyon ve belgelendirmenin bugün küresel düzeydeki rekabeti, kaliteyi, pazar gücünü ve etkinliği belirleyen temel unsurlardan

biri olduğuna işaret eden Işık, "Ülke olarak dünyanın her yerinde kaliteli ve güvenilir ürünlerimizin sayısının artırmak istiyoruz. Bunun yolu da küresel standartlara uygun mal ve hizmet üretmekten geçiyor." diye konuştu.

Küresel düzeydeki büyük ekonomilerin standardizasyon ve belgelendirmede de büyük oyuncular olduğunu anlatan Işık, standartların ülke ekonomilerinin gelişmesinde önemli bir paya sahip olduğuna işaret etti.

Bakan Işık, TSE'nin Türkiye'de etkinliğini ve gücünü geliştirmek, dünyanın her yerinde olmasını sağlamak ve uluslararası rekabet gücünü artırmak istediklerini vurguladı.

Son 4 yılda TSE'nin altyapı yatırımlarına 70 milyon lira harcadıklarını anlatan Işık, sanayicilerin ürettiği ürünlerin test ve laboratuvar ihtiyaçlarına yönelik toplam 400 milyon lira tutarında 10 laboratuvar yatırımı çalışmalarının ise devam ettiğini söyledi. Fikri Işık, şöyle devam etti:

"2018 yılında hizmete girmesi planlanan Ankara Temelli Test ve Eğitim Merkezi, sanayimizin ihtiyaç duyduğu laboratuvar hizmetlerini karşılayarak yerli, yenilikçi ve yeşil üretim çabamıza güç katacaktır. Aynı şekilde, Bursa'da inşa edeceğimiz Otomotiv Test Merkezi de stratejik yatırımlarımız arasında yer almaktadır.

Bursa'da kuracağımız dünyanın en iddialı merkez ile test işlemleri dolayısıyla yurtdışına giden yüksek orandaki dövizin ülkemizde kalmasını sağlayacağız. Bu merkez, küresel düzeyde iddialı olduğumuz otomotiv sektörünün gelişimine ve yerli otomobil üretimine de ciddi katkı sunacak. Şu anda kamulaştırma işlemlerimizi tamamladık, inşallah bu yıl içerisinde projelerimizi hızlı bir şekilde tamamlayıp, inşa aşamasına geçmek istiyoruz. Hazar Gazi'nin Avrupa'ya taşınmasını öngören TANAP projesinde Çin'de üretilecek olan boruların fabrika imalat kontrolleri TSE tarafından yapılacaktır."

TSE'nin uluslararası faaliyetleri hakkında da bilgi veren Işık, TSE'nin uluslararası uygunluk değerlendirme pazarında rekabet gücünü artırmak ve 200 milyar doları bulan bu pazardan daha fazla pay almasını sağlamak için Uluslararası Uygunluk Değerlendirme Servisi (ICAS) şirketini kurduklarını hatırlattı.

Özellikle 'Helal Belgelendirme' ile uygunluk değerlendirme alanında İslam dünyasındaki etkinliği artırma faaliyetlerine de devam ettiklerini anlatan Işık, "Amacımız yaklaşık 20 milyar dolar olan İslam ülkeleri uygunluk değerlendirme pazarından daha fazla pay almak." dedi.



Gümrüklerden nakit geçiş ile ilgili genelge çelişkili olduğu için değiştirildi

Gümrüklerden nakit geçiş ile ilgili genelgenin neden değiştirildiğine ilişkin açıklamalarda bulunan Gümrük ve Ticaret Bakanı Nurettin Canikli, 2013 yılında Bakanlık tarafından çıkartılan genelgenin çelişkili olduğuna dikkat çekti. İhracat gelirleri ve insanların yurtdışından sağladıkları birikimlerini Türkiye'ye getirmelerinin tamamen serbest olduğuna işaret eden Canikli, bu konuda hiç bir sınırlamanın söz konusu olmadığını kaydetti. Bu durumun uzun yıllardır uygulanan bir kural olduğuna dikkat çeken Nurettin Canikli şu bilgileri verdi:

"Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında Kanun ve ona dayanılarak çıkartılan meşru 32 sayılı karar var, bu çerçevede yürütülüyor. Şimdi bu girişi serbest olan, girişine hiçbir şekilde müdahale edilmemesi gereken paralarla ilgili 2013 yılında çıkarılan bu genelgeyle ilgili ifade nedeniyle müdahale söz konusu. Çünkü öyle bir ifade kullanılmış ki bunlarda mutlaka beyana tabi getirilir bir ifade var. Bir de başka bir yerinde 'bunların beyanı serbesttir' diyor. Aynı genelgede yani iki tane çelişkili hüküm var. Tabii gümrük idareleri doğal olarak oradaki memurlar kendilerini güvenceye almak için ihtiyatlı davranarak birinciye uyguluyorlar. Yani tüm serbest olan para girişlerinde beyana tabi hale getiriyorlar zorunlu yapıyorlar ve onlarla ilgili ciddi müeyyideler uygulanıyor, cezalar uygulanıyor.

Kanuna ve 32 sayılı karara aykırı bir şekilde bunlar sorgulanıyor, sorgulanmaması gerekir. Bu işin ticari kısmı ihracatçıya zarar verme kısmı başka bir şey ama şu andaki uygulama tamamen kanuna mevzuata kesinlikle aykırı. Biz o aykırılığı ortadan kaldırdık nedeni de 2013 de çıkarılan genelgedeki kullanılan ifade çok keskin ifade, çok çelişkili ifade. Bir tarafta yasaklıyor bir tarafta serbest bırakıyor."

Nurettin Canikli kaynağı kara para olan ya da illegal faaliyetlerden elde edilen paraya derhal el konulduğunu,

müşadere edildiğini ve Cumhuriyet Savcılığı'na suç duyurusunda bulunulduğunu ifade etti. Söz konusu hüküm nedeniyle ihracatçıların çok yoğun sıkıntıyla karşı karşıya kaldığını defalarca tespit ettiklerini belirten Nurettin Canikli, "Sadece ve sadece girişi serbest olan paraların zorlaştırılmasını engellemek; bu kadar. Yaptığımız budur başka bir şey değil." dedi.

"Kaynağına bakılarak illegal faaliyetlerden elde edilmiş paraysa kara para aklamaysa ya da terör faaliyeti ya da buna benzer bir şey ise illegal kuruluşları finansmanı amacıyla bunlar el konuluyor. Onun dışında ihracat geliriye dışarıdan elde edilmiş kazanç ise ya da kendi birikimi ise o zaman el konulmuyor, iade ediliyor bu kadar basit. Şu anda da geçerli o kurallar yani biz kuralları kesinlikle değiştirmedik, 32 sayılı karar değişmedi ayne duruyor hiçbir şekilde hiçbir kimse kara paradan kaynaklanan bir para girişine müsaade edebilir mi? Suçtur." değerlendirmesinde bulunan Gümrük ve Ticaret Bakanı Nurettin Canikli; Umut Oran'ın soru önergesinde "Bu genelge değişikliği Avrupa birliği ve Dış Ticaret Genel Müdürlüğü'nün 10 bin avro veya fazlası nakit para taşıyan yolcuların AB üyesi ülkelere giriş çıkışta beyan şartı uygulamasıyla çelişiyor mu diye soruyor?" ifadelerine ilişkin yanıtında ise; "Türkiye AB üyesi değil, 10 bin avro ya da 10 bin dolarlık herhangi bir limit bulunmuyor." dedi.

Açıklanan enflasyon rakamlarının neden beklentinin üzerinde çıktığına ilişkin değerlendirilmelerde bulunan Canikli, temel nedenin son aylarda kurdaki hareketlenme olduğunu, gıda fiyatlarının da bir yansıması söz konusu olduğunu ifade etti. Bunların geçici olduğunu belirten Canikli, "Bu trend bu şekilde devam etmeyecek ve zaten Merkez Bankasının tahminleri de bu yönde. Yıl sonu itibarıyla 6,8 olarak bekleniyor. Orta vadeli planda öngörülen büyüme oranında herhangi bir değişiklik söz konusu değil; 5,5 ve 5 olarak öngörülüyor. Bu tür dalgalanmalar normal." dedi.

Gümrük Birliği anlaşması güncelleniyor

1 Ocak 1996'da yürürlüğe giren ve o tarihten günümüze Türkiye'nin aleyhine işlediği eleştirilerine hedef olan Gümrük Birliği anlaşmasının güncellenmesi için mutabakat zaptı 12 Mayıs tarihinde Brüksel'de imzalandı. Gümrük Birliği anlaşmasının güncellenmesi için ilk adım Brüksel'de atıldı. Tarım, hizmetler ve kamu alımları sektörleri anlaşmaya dahil edilirken, Türkiye karar alma mekanizmalarında yer aldı. Güncelleme sonrası AB ile ticaret hacminin 300 milyar dolara çıkması beklenirken, AB'nin üçüncü ülkelerle imzalayacağı serbest ticaret anlaşmalarının, Türkiye'nin de taraf olmasını sağlaması bekleniyor.

Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci ve AB'nin Ticaretten Sorumlu Komiseri Cecilia Malmström, Brüksel'de, Avrupa Birliği'nin üçüncü taraflarla serbest ticaret anlaşması imzalaması durumunda, anlaşma nedeniyle yaşayacağı ekonomik kayıpların önüne geçmek ve yıllardır anlaşma nedeniyle elde ettiği dezavantajları yok etmek için güncelleme çalışmalarına start vermiş oldular. Edinilen bilgiye göre, bir buçuk yıldır süren güncelleme görüşmeleri sonrasında, Gümrük Birliği anlaşmasının güncellenmesinde hedeflenen sonuçlar şu şekilde:

- Gümrük Birliği anlaşmasına şu ana kadar dahil olmayan tarım, hizmetler ve kamu alımları sektörleri dahil edilecek.
- AB'nin üçüncü ülkelerle imzaladığı ve imzalayacağı Serbest Ticaret Anlaşmaları'na Türkiye'nin otomatik olarak taraf olması sağlanacak.
- Türkiye'nin karar alma mekanizmalarında yer alması

sağlanacak.

- Türk mallarının taşınmasıyla ilgili tam bir liberasyona gidilmesi sağlanacak. Karayolu taşımacılığı izinleri, Gümrük Birliği kapsamındaki mallar için serbestleştirilmesi hedeflenecek.

- Avrupa Birliği'ne yılda yaklaşık 14 bin 800 kalem mal ihraç eden Türkiye'nin AB ile ticaret hacminin 150 milyar dolardan 300 milyar dolara yükselmesi öngörülüyor.

- Avrupa Birliği ile güncelleme çalışmalarına Ocak 2016'da başlanması planlanıyor.

Avrupa Birliği ve ABD arasındaki serbest ticaret ve yatırım ortaklığı anlaşmasının (TTIP), Gümrük Birliği ülkelerine uygulanacağı maddesinin anlaşmaya dahil edilmesi masadaki en kritik konulardan biri oldu ve üç başlıkta mutabakat gerçekleştirildi:

- Gümrük Birliği'ne tarım, hizmetler ve kamu alımlarının dahil edilmesinde anlaşıldı. Ayrıca Türkiye karar mekanizmalarında yer almak istiyor.

- 3'üncü ülkelerle yapılacak Serbest Ticaret Anlaşmaları'na Türkiye'nin otomatikman taraf olarak muafiyet ve kota avantajları elde etmesi.

- Karayolu taşımacılığının Gümrük Birliği mallarında serbestleştirilmesi ve kesintilerin ortadan kaldırılmasıyla maliyetlerin düşürülmesi.

Avrupa'ya karayoluyla ihracat 20 yılda yüzde 40'a gerilerken, kamyon başına ortalama 250 dolarlık kesinti yapılıyor. Mutabakat zaptı sonrası başlayan müzakerelerde bu kesintinin kaldırılması da gündeme geliyor.



Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Müsteşarı Prof. Dr. Mustafa Öztürk 'Çevre fantezi olmaktan çıkmalı' çağrısı yaptı

Kocaeli'de düzenlenen 'çevre' toplantısında konuşan Çevre Bakanlığı Müsteşarı Prof. Dr. Mustafa Öztürk gelişmiş ülkelerde artık atıkların depolanarak bertaraf edilmesinin en son çare, ilkel bir yöntem olarak kabul edildiğini belirterek, değerlendirilebilir atıkların geri kazanılması gerektiğini söyledi.



Kocaeli Sanayi Odası tarafından düzenlenen 'Çevre Sorunları ve Çözüm Önerileri İstişare Toplantısı'nda konuşan Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Müsteşarı Prof. Dr. Mustafa Öztürk: "Çevre konuları Türkiye'de fantezi olmaktan çıkmalı ve bir sanayi sektörü olmalı." dedi. Prof. Dr. Mustafa Öztürk gelişmiş ülkelerde artık atıkların depolanarak bertaraf edilmesinin ilkel bir yöntem olarak kabul edildiğini belirterek değerlendirilebilir atıkların geri kazanılması gerektiğine dikkat çekti. Bazı sektörler için 'sıfır atık modeli'ni önerdi. Prof. Dr. Mustafa Öztürk atıksu arıtma tesisi işleten firmalara müjde vererek, arıtma tesisinin işletilmesindeki elektrik giderinin yüzde 50'sinin Bakanlık'tan geri alınabileceğini belirtti. Tabi ki hukuki şartlar sağlanmak kaydıyla.

Kocaeli Sanayi Odası Meclis Başkanı Hasan Tahsin Tuğrul'un yönettiği, Çevre Yönetimi Genel Müdürü Muhammet Ecel ve Çevresel Etki Değerlendirme Genel Müdürü Mustafa Satılmış ile Çevre ve Şehircilik İl Müdürü Mehmet Ersan Aytaç, Müdür Yrd. Cengiz Öztürk, KSO Yönetim Kurulu Üyeleri, Meclis ve Meslek Üyelerinin de katıldığı toplantıda, ambalaj atıklarının yönetimi, özel atıkların yönetimi, çevre izin ve lisansları, ÇED, SEVESO II Direktifi, kimyasalların kaydı, değerlendirilmesi, izni ve kısıtlanması, kimyasalların depolanması tahliyesi ve taşınması, atıkların karayolunda taşınması, danışmanlık ve müşavirlik firmaları,

atıksu arıtma tesislerinin işletilmesi ile ilgili konular görüşüldü.

-Gelişmiş ülkelerde her atık depolanmıyor

Müsteşar Prof. Dr. Mustafa Öztürk; "Gelişmiş ülkelerde artık atıkların depolanarak bertaraf edilmesi gibi yöntemler tercih edilmiyor. Yakılarak bertaraf yönteminin de pahalı olması nedeni ile özellikle çimento fabrikaları gibi enerji yoğun sanayilerde bu tür atıkların alternatif yakıt olarak kullanılmasını Bakanlık olarak tercih ediyoruz. Çimento fabrikaları ve benzerlerinin önemli bir atık bertarafçısı olmasından yanayız. Fosil yakıttan alternatif yakıtı geçişi önemsendiğimizi belirterek böylece sera gazı karbondioksit salınımını azaltmayı amaçlıyoruz. Kocaeli'de inert atık* depolama tesisine de ihtiyaç var." dedi.

-Ambalaj atıkları ile üretim firelerini karıştırmayın

Müsteşar Prof. Dr. Mustafa Öztürk; ambalaj atığı ile üretim firesi, kırıntı, tanımlarının doğru yapılması gerektiğini vurguladı. Atıklarla alakalı olarak yeni bir sektör oluşturma çabasında olduklarını ve bu atıkların toplanması konusunda kaynağa inilmediği müddetçe bu yapının sağlıklı oluşturmamayacağını belirtti. Daha sağlıklı bir toplama sistemini amaçladıklarını belirten Mustafa Öztürk; "İstanbul'da kağıt atıklarının yüzde 17-22'si çöpe gidiyor ve biz kağıt it-

hal ediyoruz. Bunun yerine niye kağıtların geri dönüşüm oranını arttırmayalım. Bu sebeple kaynakta ayrıştırma ve toplama sistemini önemsiyoruz. Atık sanayi sektörü oluşturmaya çalışıyoruz.” dedi.

Arıtma tesisinin işletilmesindeki elektrik giderinin yüzde 50’sinin Bakanlıktan geri alınabileceğini belirten Öztürk, geri alımın şartların sağlanması kaydı ile gerçekleşebileceğini kaydetti.

-Değerlendirilebilir atıklar ekonomiye geri kazandırılmalı

Mustafa Öztürk; “Türkiye’de tahmini 2 milyon ton tehlikeli atık var. ‘Hangi sektörde ne kadar tehlikeli atık oluşuyor? Bunun araştırmasını yapıyoruz. Firmaları sektör bazında atık beyanları üzerinden birbirleriyle kıyaslayarak bir çalışma hazırlıyoruz.” dedi. Değerlendirilebilir atıkların ekonomiye geri kazandırılmasının önemini vurgulayan Öztürk, “Önümüzdeki günlerde bununla ilgili bir kılavuz kitapçık yayınlayacağız. Mesela demir çelik sanayinde oluşan cürufları artık bertaraf etmek yerine değerlendiriyoruz. Bu cüruflardan bordür taşı, kilit taşı ve kanalizasyon boruları üretiriyoruz. Demir çelik sektöründe ‘sıfır atık’ modelinin devreye girmesini istiyoruz. Çünkü bu tür atıkları depolama çağ dışı bir yöntemdir.” dedi. Demir çelik sektörünü örnek olarak veren Öztürk, diğer sektörlerden kaynaklanan değerlendirilebilir atıkların da tekrar ekonomiye kazandırılmasının gerektiğini söyledi.

-Çevre danışmanlık ve müşavirlik firmaları sadece evrak toplayan oluşumlar olmamalı

Mustafa Öztürk; “Çevre Danışmanlık ve Müşavirlik Firmalarının oluşturulmasındaki amacımız konuya hakim kişilerin bu işi yapmasıydı. Ama maalesef bu oluşum amacına tam olarak ulaşamadı. Bazı çevre danışmanlık firmalarındaki mühendisler sanayiciler için kurumlardan evrak toplayan kişiler haline geldi. Bazı çevre firmaların danışmanlık yapmanın tesisin prosesleri hakkında bir şey bilmeden danışman-



lık yapmaya çalışıyorlar. Bu fevkalade yanlış, bunu birlikte düzelteceğiz.” dedi.

Ayrıca ÇED sürecindeki toplantılara firma yetkilisi olarak muhakkak katılım sağlanması konusunun önemini belirten Öztürk, “Böylece eksiklikleri birebir takip ederek süreci daha kısaltabilirsiniz.” açıklamasında bulundu.

Çevre izni ve lisansı belgesinin uluslararası bir tanınırlığı ve prestiji olması gerektiğini vurgulayan Öztürk, yapacakları çalışma ile bu yeni belge, ISO 14001 Belgesinin denginde veya üzerinde olacağını söyledi.

Kimyasalların kaydı, değerlendirilmesi, izni ve kısıtlanması taslak yönetmeliği konusunda 07 Mayıs’ta bir toplantı yapılacağı, toplantıda da ilgili kişiler bir araya getirilerek görüşlerini alacaklarını belirtti.

-Aktif karbon üretecek firmalara ihtiyaç var

Öztürk; “Aktif karbonu arıtma teknolojilerinde çok fazla kullanılıyor. Fakat halen yurt dışından ithal ediyoruz. Oysaki Türkiye’de bu konuda çok fazla kaynak var. Aktif karbon üretimi yapacak, kullanılmış aktif karbonları rejenere edip tekrar kullanılması konusunda çalışacak ve uçucu organik bileşiklerin arıtılması ile ilgili teknolojiler geliştirecek sanayi kollarına ihtiyaç var.” dedi.



**İnert atık: Fiziksel, kimyasal veya biyolojik olarak önemli derecede herhangi bir değişime uğramayan, çözünmeyen, yanmayan, fiziksel veya kimyasal olarak reaksiyona girmeyen, biyolojik bozulmaya uğramayan veya temas ettiği maddeleri çevreye veya insan hayatına zarar verecek şekilde etkilemeyen ve toplam sızıntı kabiliyeti ve ekotoksitesi önemsiz miktarda olan, özellikle yüzey ve yeraltı suyu kirliliği tehlikesi oluşturmayan atıklardır.*

İş güvenliği zorunluluk değil kültür olmalı

28 Nisan Dünya İş Sağlığı ve Güvenliği Günü'nde çalışanların farkındalığının artırılması amacıyla KSO'da düzenlenen toplantıda AB sosyal politikalarının bir unsuru olarak işyerinde sağlık ve güvenlik konusu ele alındı



Programın açılış konuşmasını Kocaeli Sanayi Odası Genel Sekreteri Memet B. Turabi yaptı

28 Nisan Dünya İş Sağlığı ve Güvenliği Günü'nde çalışanlar üzerinde bu konudaki farkındalığın artırılması amacıyla "İş güvenliği 'Zorunluluk' değil 'Kültür' olmalıdır" temasıyla, Kocaeli Sanayi Odası Konferans Salonu'nda İş Sağlığı ve Güvenliği Semineri düzenlendi.

Programın açılış konuşmasını Kocaeli Sanayi Odası (KSO) Genel Sekreteri Memet B. Turabi yaptı. Konuşmasında AB'de İş Sağlığı ve Güvenliği sürecine değinen Turabi; "AB sosyal politikasının temel bir unsuru olan 'İşyerinde Sağlık ve Güvenlik' alanında, AB'nin geniş kapsamlı bir mevzuatı bulunmaktadır. AB politikaları, bir yandan iş kazalarını ve hastalıklarını önlerken, diğer yandan da iş kalite-



Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı İŞGÜM Kocaeli Bölge Şefi Hüseyin Sezek, Türkiye'de İSG Uygulamalarını anlattı

tesinin iyileştirilmesini amaçlamaktadır. İşyerinde Sağlık ve Güvenlik, AB'nin -azami sayıda riski asgari sayıda yönetme-likle düzenleyen güçlü bir hukuki çerçeve ile- önemli bir fark yarattığı alanlardan birisini oluşturmaktadır." dedi. Ayrıca 2011 yılından bu yana KSO bünyesinde bulunan Kocaeli AB Bilgi Merkezi hakkında bilgi verdi.

Açılış konuşmasının ardından seminer, iş sağlığı ve güvenliğinde taraflar ve sorumluluklara hızlı bir bakışla başladı. Ancak kanunun getirdiği yükümlülöklere değil iş sağ-



Anadolu Grubu İnsan Kaynakları Koordinatör Yardımcısı Mert Aksu, firmalarda İSG Uygulamaları üzerine konuştu

lığı ve güvenliği kültürü oluşturma ihtiyacına odaklanıldı. Bu kültürü inşa etme yolunda uzun yıllardır edinilen tecrübe devletin, özel sektörde çalışan üst düzey yöneticilerin ve iş güvenliği uzmanlarının gözüyle değerlendirildi; karşılaşılan zorluklar ve bu zorluklarla başa çıkma yollarıyla ilgili deneyimler katılımcılar ile paylaşıldı.

İlk sunumu Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı İSGÜM Kocaeli Bölge Şefi Hüseyin Sezek, 'Türkiye'de İş Sağlığı ve Güvenliği' konusunda yaptı. Hüseyin Sezek Sunumunda mevzuattan ziyade, Türkiye'nin 10 yıllık İSG macerasını katılımcılara aktardı.

Ardından Anadolu Grubu İnsan Kaynakları Koordinatör Yardımcısı Mert Aksu, Firmalarda İş Sağlığı Güvenliği Uygulamalarını paylaştı.

CEBİR Şirketler Grubu Genel Müdürü Şafak Aydın ise, Sağlık ve İş Güvenliğinde doğru bilinen yanlışlara değindi.

Sendikaların İş Sağlığı Güvenliği'ne bakışını Türk Metal Sendikası Genel Sekreteri Yücel Yücel sundu. Yücel Yücel ile birlikte, sendikanın Kocaeli Şubesi'nden bir çok kişi seminere katılım sağladı.



CEBİR Şirketler Grubu Genel Müdürü Şafak Aydın Sağlık ve İş Güvenliğinde Doğru Bilinen Yanırlara değindi



Türk Metal Sendikası Genel Sekreteri Yücel Yücel çalışanların iş sağlığı güvenliğine bakış açısını anlattı



A Sınıfı İSG Uzmanı Fatma Alış 'İş güvenliği zorunluluk değil kültür olmalıdır' dedi



Dr. Muhsin Güneşlik, CEBİR Şirketler Grubu Genel Koordinatörü alt işveren modeliyle iş sağlığı ve güvenliği hakkında bilgilendirme yaptı

'İş Güvenliği Zorunluluk Değil Kültür Olmalıdır'' diyen A Sınıfı İş Güvenliği Uzmanı Fatma Alış'ın ardından, CEBİR Şirketler Grubu Genel Koordinatörü Dr. Muhsin Güneşlik'in 'Alt İşveren Modeliyle İş Sağlığı ve Güvenliği' sunumuyla seminer sonlandı.

Avrupa Birliği Bilgi Merkezleri bu ay içinde Türkiye genelinde düzenlenen 20 etkinlik ile iş sağlığı ve güvenliği alanında hem Türkiye'deki duruma hem de bu konudaki AB perspektifine ve değerlerine dikkat çektiler. Bu çerçevede Ankara, Antalya, Bursa, Denizli, Edirne, Erzurum, Eskişehir, Gaziantep, İstanbul Bahçeşehir Üniversitesi, İstanbul Marmara Üniversitesi, İzmir, Kayseri, Kocaeli, Konya, Mersin, Samsun, Sivas, Şanlıurfa, Trabzon ve Van'da konferans ve münazara gibi etkinlikler gerçekleştirildi.

Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) girişimi ile kabul edilen 28 Nisan Dünya İş Sağlığı ve Güvenliği Günü'nde her yıl çalışanların duyarlılığı arttırılıyor ve daha iyi çalışma koşulları için sarf ettikleri çabalar destekleniyor. Bununla bağlantılı olarak öncülüğünü Uluslararası Sendikalar Konfederasyonu'nun (ITUC) yaptığı 'İşçi Anma ve Yas Günü'nde' ise dünya çapında iş esnasında hayatını kaybeden ya da ağır yaralanan işçiler anılıyor.

AB Türkiye Delegasyonu Maslahatgüzarı Béla Szombati konuyla ilgili şu açıklamayı yaptı: "İş kalitesinin temel bir unsuru olmanın yanı sıra güvenli ve sağlıklı bir çalışma ortamı AB üyeliği için de bir koşul oluşturmaktadır."

Söz konusu özel gün münasebetiyle 20-21-22 Nisan tarihlerinde İstanbul'da Türkiye'nin 20 farklı ilinden 126 çalışan ve işveren, akademisyenler ve gazetecilerin katılımı ile AB İş Sağlığı ve Güvenliği Forumu gerçekleştirildi. Kocaeli AB Bilgi Merkezi de Kocaeli'den 13 işçi ve işveren ile foruma katılım sağladı.

Bu kapsamda Avrupa genelinde de çeşitli etkinlikler düzenlendi. Bunlardan ilki 27 Nisan'da Letonya'nın Riga kentinde AB Konseyi'nin Letonya Dönem Başkanlığı himayesinde gerçekleştirilen Sağlıklı İşyerleri İyi Uygulama Ödülleri etkinliği idi. Bu etkinlik kapsamında Avrupa genelinde işyerlerinde stres ve psikolojik risk yönetimi konusunda öne çıkan iyi uygulama örneklerine ödüller verildi. Tören, 27-28 Nisan tarihlerinde AB Dönem Başkanlığı tarafından düzenlenen kapsamlı bir iş sağlığı ve güvenliği konferansının bir parçasını oluşturdu.

AB'nin güvenli işyerlerine desteğine ilişkin daha fazla bilgi için; <https://osha.europa.eu/en/teaser/oshwiki-article-towards-an-occupational-safety-and-health-culture> linkine bakabilirsiniz.



Kocaeli’de sanayinin kapasite kullanımı yüzde 71,8 oldu

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	72,8	72,4	74,1									
2015 (Kocaeli)	70,9	70,6	70,3	71,8									

Kocaeli Sanayi Odası tarafından yapılan tespitlerde Kocaeli Sanayi kuruluşlarının Nisan ayı kapasite kullanım oranı yüzde 71,8 olarak belirlendi. Kapasite kullanım oranı bir evvelki aya göre 1,5 puan ve geçen yılın aynı ayına göre ise 1,2 puan artış gösterdi. Merkez Bankası tarafından Nisan ayı için açıklanan kapasite kullanım oranı ise bir önceki yıla göre 0,3 puan ve bir önceki aya göre 1,7 puan artış göstererek yüzde 74,1 olarak belirlendi. İlimizdeki firmalardan gelen bildirimlere göre kapasite kullanım oranlarının yılın ilk 3 ayında aralıksız düşüşünden sonra tekrar yükselişe geçtiği gözlemlendi. Bu olumlu gelişmede firmalarımızın sezona bağlı sipariş artışlarının ve özellikle inşaat sektöründe mevsimsel canlanmanın etkisi olduğu belirtildi.

İstihdam

Nisan ayı anketine yanıt veren firmaların yüzde 21,7’sinin istihdamlarının arttığı, yüzde 66,1’inin ise istihdamlarında bir önceki aya göre değişim yaşanmadığı belirlendi.

Firma Bildirimleri	Nisan (%)
Arttı	21,7
Değişmedi	66,1
Azaldı	12,2

İç Siparişler

Firmaların yüzde 25,2’sinin Mayıs ayında iç siparişlerinin arttığı belirtilirken yüzde 13,1’inin siparişlerinin azaldığı belirtildi.

Firma Bildirimleri	Mayıs
Arttı / Artacak	25,2
Değişmedi / Değişmeyecek	61,7
Azaldı / Azalacak	13,1

Dış Siparişler

Ankete katılan firmaların yüzde 24,7’si dış siparişlerinin Mayıs ayında arttığını belirtirken, yüzde 16’sı ihracatlarında azalış bildirdiler. Firmaların yüzde 59,3’ünün ise alınan dış sipariş miktarlarında bir değişim yaşanmadı.

Firma Bildirimleri	Mayıs
Arttı / Artacak	24,7
Değişmedi / Değişmeyecek	59,3
Azaldı / Azalacak	16,0



Türkiye İstatistik Kurumu Mart ayı sanayi üretim endeksini açıkladı. Mart ayında takvim etkisinden arındırılmış endeks 126,5 olarak gerçekleşti, yıllık bazda takvim etkisinden arındırılmış sanayi üretimi ise yüzde 4,7 arttı.

Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, "Ara-

Zeytinoğlu: Sanayi üretimindeki sürpriz artışı petrol ürünleri ve otomotiv tetikledi

lık ayından bu yana görülen sanayideki bu büyüme sevindirici bir gelişme. Toplam sanayiye baktığımızda yüzde 4,7'lük artış bizleri ileriye dönük umutlandırdı." dedi.

Mart ayında imalat sanayinin yüzde 5 büyüyerek sanayi üretimine en büyük katkısı sağladığını belirten Zeytinoğlu, "İmalat sanayindeki artışta ise petrol ürünleri imalatındaki yüzde 25,6 artışın etkili olduğunu gördük.

Ayrıca taşıt araçları imalatında da yüzde 21,8 artış dikkat çekicidir. Beklentimiz; Nisan ayında görülen kapasite kullanım oranlarındaki artış etkisinin sanayi üretimi verilerine de olumlu yansıtacağı ve artışın devam edeceği yönündedir." dedi.

Yılın ilk dört ayında gerçekleşen enflasyon yüzde 4.71 oldu

İntegral Menkul Değerler Araştırma Direktörü Tuncay Turşucu:
Yılın ilk dört ayında gerçekleşen enflasyon yüzde 4.71 oldu. Merkez Bankası'nın 2015 yılı hedefi yüzde 6.8 seviyesinde. Hedefin yüzde 70'e yakını şimdiden gerçekleşti.

TÜFE Nisan ayında yüzde 1.63 artışla beklentilerin üzerinde gerçekleşti. Yıllık TÜFE verisi ise yüzde 7.61'den yüzde 7.91 seviyesine yükselmiş oldu. Böylece yıllık baz etkisine umut bağladığımız Mart ve Nisan aylarını daha yüksek enflasyonla geride bırakmış olduk. Gelecek aylarda enflasyon verisinde baz etkisi ortadan kayboluyor. Çünkü daha düşük veriler mevcut. Yılın ilk dört ayında gerçekleşen enflasyon yüzde 4.71 oldu. Merkez Bankası'nın 2015 yılı hedefi yüzde 6.8 seviyesinde. Hedefin yüzde 70'e yakını şimdiden gerçekleşti bile. Başka deyişle kalan sekiz ayda yüzde 2.09 oranında TÜFE gerçekleşmesi lazım ki hedef tutsun. Bunun olması için özellikle yaz aylarında negatif enflasyonları görmemiz gerekiyor. Ayrıca gıda fiyatları konusunda hükümetin ne gibi önlemler alacağı da önemli olacak. Ancak enflasyonun bu şekilde devam etmesi durumunda gelecek enflasyon raporunda yeni revizyonlar görebiliriz.

Mevcut veri zaten azalan faiz indirimi beklentilerini iyi-

ce geri plana itecek. Ancak çekirdek enflasyondaki yükseliş faiz artırımı yapamayan MB'nin elini zorlaştıracaktır. Verinin ardından TL'de ciddi bir değişiklik oluşmadı. Faiz indirimi olasılığının zaten iyice azalmış olması TL'de etki oluşturmadı. Endeks'te satışların etkili olduğu ve kritik seviye olan 83800 seviyesinin altına gerilediği görülüyor. Gösterge faizde ise yüzde 10 seviyesine yükselişler izleniyor. Piyasalar açısından olumlu veri değil.

- Çekirdekteki yükseliş olumsuz

Enflasyon verisine detaylı baktığımızda en yüksek katkının yüzde 12.30 artan giyim ve ayakkabı grubundan geldiği görülüyor. Söz konusu grup Nisan ayında 0.90 puan enflasyona katkı yapmış durumda. Bunun yanında Gıda fiyatlarındaki yüksek seyir Nisan ayında da devam etti. Gıda grubu yüzde 1.63'lük artışla enflasyona 0.39 puan katkı sağlamlı görülüyor. Geçen ayın fiyatı düşen tek sektörü Haberleşme grubunda gerçekleşmiş görülüyor.

İstihdam, Sanayi Yatırımı ve Üretimi Destekleme Paketi'ni uzun zamandır beklediklerini söyleyen KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu;

Tüm adımlara katılıyor uygulama bekliyoruz

Kocaeli Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu Oda Meclisi Toplantısı'nda yaptığı konuşmada Başbakan Ahmet Davutoğlu tarafından açıklanan "İstihdam, Sanayi Yatırımı ve Üretimi Destekleme Paketi"nin yatırımlar açısından uzun zamandır beklenen önlemleri içerdiğine dikkat çekerek "Paketin tüm adımlarına katılıyoruz." değerlendirmesini yaptı.

Türkiye imalat sanayi üretiminin yüzde 13'ünü tek başına gerçekleştiren Kocaeli sanayicisi Başbakan Ahmet Davutoğlu tarafından açıklanan "İstihdam, Sanayi Yatırımı ve Üretimi Destekleme Paketi"ne tam destek verdi.

KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, aylık Oda Meclisi toplantısında yaptığı konuşmada yatırımlar açısından uzun zamandır beklenen önlemleri içerdiğine dikkat çekerek "Paketin tüm adımlarına katılıyoruz." değerlendirmesini yaptı.

Teşvik paketinde yer alan önlemlerin yerindeliğine vurgu yapan Ayhan Zeytinoğlu, önlemlerin bir bölümünün kısa vadede devreye gireceğini, bu yönüyle ekonomik büyümeye de kısa vadede katkıda bulunacağına dikkat çekti.

Ayhan Zeytinoğlu alınan önlemlerin etkili olabilmesi için siyasi istikrarın önemine de işaret ederek "Bu adımları yatırımların artması noktasında olumlu bir eylem adımı olarak değerlendiriyoruz. Biliyoruz ki son üç yıldır yatırımlar durma noktasına gelmişti. Artık ekonominin durağanlıktan, yeni yatırımlarla çıkabileceği gerçeği herkes tarafından kabul ediliyor.

Bu arada unutulmaması gereken bir konu olarak asıl olan yatırımların sadece verilen teşviklerle değil siyasi huzur ve istikrarla da ivmelendiği gerçeğinin altını çizmeliz." Dedi.

-EKONOMİNİN CİDDİ BİR DESTEĞE İHTİYACI VARDI

"Ekonominin tam da ciddi bir desteğe ihtiyacı olduğu bir dönemde açıklanan yeni paketin; istihdamdan yatırımcıya verilen desteklere, girdi maliyetlerinden, finansmana erişime ve özellikle sık sık vurguladığımız Ar-Ge desteklerine kadar tüm unsurlarıyla ekonominin canlanmasına ışık tutacağını düşünüyoruz." şeklinde konuşan Ayhan Zeytinoğlu, pakette yer alan önlemlerin çoğunluğunun kısa vadede etkide bulunacağını vurgulayarak "Paketin tüm adımlarına katılıyoruz. Adımların çoğunluğunun kısa vadede etkisini görebileceğiz. Bir kısmı ise orta ve uzun vadede etkileyecektir. Özellikle birinci bölgeye yönelik desteklerin artırılması memnuniyet vericidir." şeklinde konuştu.

Başkan Zeytinoğlu pakette yer alan önlemlerle ilgili olarak şu değerlendirmeleri yaptı.



-EĞİTİME DESTEK

11 adımdan oluşan önlemlerin toplam maliyeti 7,5 milyar lira. Bunlar arasında istihdam ile ilgili atılacak adımlar var. Yeni istihdamda, 6 aylık iş başı eğitim programı esnasında, asgari ücretleri İŞKUR ödeyecek. İş başı eğitim programlarında daha önce günlük 25 TL verilen cep harçlığı, böylece net asgari ücrete tamamlanacak. Bu uygulama; mesleki eğitimi teşvik edecek ve mesleki eğitime katılımı artıracak, kursiyerlerin yaşam standartlarını biraz daha iyileştirecektir.

Reel sektör olarak 2008 ve 2014 arasında 4.194 kişiye sıfırdan iş verdik.

Bu çok büyük bir başarıdır. Yeni pakette açıklanan istihdam teşvikinin istihdam artışına büyük katkı sağlayacağını düşünüyoruz. Bu arada ağaç dikimi gibi çevre düzenlemeye ilişkin toplum yararına işler kapsamında ilave 120 bin istihdam sağlanacak.

-YATIRIMCI DESTEKLERİ

2015-2016 yatırım harcamaları için daha yüksek vergi indirim uygulanacak. Buna göre daha önce yüzde sıfır olan 1. bölge yatırımlarında vergi indirimi yüzde 50 olacak. İkinci bölgede indirim yüzde 10'dan yüzde 55'e, üçüncü bölgede yüzde 20'den yüzde 60'a, dördüncü bölgede yüzde 30'dan yüzde 65'e, beşinci bölgede yüzde 50'den yüzde 70'e çıkarılacak. Altıncı bölgede indirim yüzde 80 olarak aynen korunacak. Mevcut durumda birinci bölgede yatırım döneminde vergi indirimi yoktu. Bu adımı önemli bir gelişme olarak değerlendiriyoruz.

Yeni pakete göre yüksek teknoloji yatırımlar nerede olursa olsun beşinci bölge desteklerinden yararlanılacak.

Bu bizim bölgemizi çok yakından ilgilendiren destek. Sürdürülebilir büyümenin ileri teknoloji yatırım ile olabileceğini biliyoruz.

İlimiz birinci bölge olması sebebiyle teşviklerden sınırlı yararlanıyordu. Oysa Kocaeli ileri teknoloji yatırımlarına hazır bir bölge. Bu önlemin de kısa - orta vadede yansımalarını görebiliriz diye düşünüyorum.

Yeni yatırımcıya daha fazla vergi indirimi sağlanacak. Her bölgede yapılacak yeni yatırımlarda yüzde 10'dan 5'er puan artışla yüzde 35'e kadar çıkan vergi indirimi ilk 4 bölge için 5'er puan düşüşle yüzde 15-30 arasında uygulanacak. İndirim beşinci bölge için yüzde 30'dan yüzde 40'a, altıncı bölge için de yüzde 35'den yüzde 50'ye çıkarılarak uygulanacak.

Büyük ölçekli yatırımlarda ise vergi indirimi ilk 4 bölge için 5'er puan artırılarak yüzde 25-40 arasında, beşinci bölge için 10 puan artırılarak yüzde 50, altıncı bölge için 15 puan artırılarak yüzde 60 olarak uygulanacak.

KSO Oda Meclisi konuğu EPDK Denetim Daire Başkanı Mehmet İbiş

Petrol piyasasında 2005'ten bu yana 10,5 bin fiil için 2.5 milyar lira para cezası uyguladık

. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu 2001 yılında, önce elektrik piyasası olarak kurulmuştu. Daha sonra doğalgaz piyasasıyla beraber ismi, Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu olarak değiştirildi. 2003 yılının sonunda, Aralık ayında petrol piyasası kurumumuzla ilişkilendirildi. Daha sonra LPG piyasası kanunu kurumumuzla ilişkilendirildi. 2005 yılından bu tarafa elektrik, doğalgaz, petrol ve LPG piyasasına ilişkin faaliyetleri kurumumuz yürütüyor.

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'nun esas itibarıyla dört fonksiyonu var. Bu fonksiyonlardan birincisi, lisanslandırma yani sektörü kayıt altına alma. Daha sonra düzenleme faaliyetleri. Tarifelendirme ve denetim. Bu dört fonksiyondan denetim fonksiyonunu dairemiz yürütüyor.

Elektrik, doğalgaz, petrol ve LPG piyasalarının denetiminin tamamını Denetim Dairesi Başkanlığı olarak biz yürütüyoruz. Burada daha çok petrol ve LPG piyasası özelinde ama elektrik ve doğalgazla ilgili olarak da soru cevap şeklinde de sorular alabiliriz sunumun devamında. Bilgi aktarmaya çalışacağım.

Petrol ve LPG piyasalarında idari yaptırımlar ve kayıt dışılık olarak başlığı belirledik. Öncelikli olarak idari yaptırım ne ona kısaca değinelim. İdari yaptırım, hukuk kuralının ihlal edilmesinde, hukuk düzenince öngörülen bir tepki. İdari yaptırımları idari para cezaları ve idari tedbirler olmak üzere iki başlık altında toplayabiliriz. İdari para cezaları genel olarak idari organlarca, Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'nda da kurul tarafından araya herhangi bir yargı kararı girmeden idari ihlaller karşılığında yasanın verdiği açık yetkiyle uygulanan ve kişinin mal varlığında azaltıcı etkisi olan cezalardır. İdari para cezalarının maktu, nispi, alt ve üst sınırları belirlenecek şekilde kabahatler kanunu bu şekilde öngörüyor. Belirlenebiliyor. Bizim idari para cezalarının önemli bir kısmı maktu şekilde belirlenmiş durumda. Maktu şekilde belirlendiği için çoğunlukla kurumun takdir hakkı kalmıyor. Fiil var ya da yok. Varsa fiili uygulanacak yaptırım da belli durumda. Alt ve üst sınıra ilişkin sadece 5015 sayılı petrol piyasası kanununun 7. maddesinde bir yetki verilmiş durumda. Orada belirli fiillere 1500 liradan 70 bin liraya kadar kurula bir yetki verilmiş

durumda. Nisbi para cezaları genel olarak bizim mevzuatımızda yok ama bir tek istisnası elektrik ve doğalgazda lisans iptali aşamasında bir önceki yılın gayrisafi satışlarının yüzde 10'unu aşması durumunda idari para cezası tutarı lisans iptali öngörülüyor. Burada görebiliyoruz. İdari para cezaları genel olarak kanunda ilk yayınlandığında rakamlar belirlenmiş durumda ama Kabahatler Kanunu uyarınca her yıl



yeniden değerlendirme oranı kapsamında Maliye Bakanlığı'na belirlenen yeniden değerlendirme kapsamında çıkardığımız tebliğlerle arttırılıyor.

Bu tebliğler kapsamında idari para cezalarına baktığımızda 5015 sayılı petrol piyasası kanununda en yüksek para cezası 1.144'ten başlıyor. Yine LPG piyasasında 838 bin 412 TL'den başlıyor. Petrol piyasasında geçmişten bu tarafa yapmış olduğumuz denetimler kapsamında aşağı yukarı ellinin üzerindeki fiile ilişkin yaptırım uyguladık. Bu fiiller genel olarak yansıda görüldüğü üzere bayiler ve dağıtıcılar ve diğer lisans sahipleri bazında görülüyor. Yine LPG piyasasında da uyguladığımız cezalara ilişkin fiil türleri yansıda görüldüğü üzere.

Petrol piyasasında 2005 yılından bugüne kadarki uyguladığımız idari para cezası sayısına baktığımızda 10 bin 567 adet fiil için 2 milyar 588 milyon TL idari para cezası uygulamış durumdayız. LPG piyasasına ilişkin verilere baktığımızda ise bin 647 adet fiil için 452 milyon TL idari para cezası uygulamış durumdayız. İdari para cezaları şahsi

Anayasa hükmü gereği. Ancak bazı fiiller var ki 5015'de 2013 yılında düzenleme gündeme geldi. Özellikle akaryakıt istasyonlarını kiraya veren mülk sahipleri açısından kiracının fiili sebebiyle mülk mühürlendiğinde dava kesinleşene kadar mühürlü kalıyor. Ve idari para cezası ödenmeden de başka birine lisans verilmiyor. Böylece aslında tesis cezalandırılmış oluyor. Mal sahibi fiile iştirak etmediği halde cezayla karşı karşıya kalıyor. Bu, anayasa hükmüyle çelişir gibi gözükse de kaçakçılığı önleme kapsamında çıkartılmış bir düzenleme. Ve anayasaya aykırılık iddiası da gündeme geldi. Anayasa Mahkemesi bu hükmü ilişkin red kararını vermiş durumda.

İdari para cezaları gerçek kişilere uygulandığında, gerçek kişi ölümü halinde eğer ceza tahsil edilmediyse mirasçılara geçmiyor. Ama tüzel kişiliğe idari para cezası uygulandığında tüzel kişiliğin kapatılması durumunda eğer miras reddedilmemişse mirasçılara idari para cezaları geçiyor. İdari para cezalarına baktığımızda petrol ve LPG piyasasında belli dönemlerde para cezaları tutarlarında lehe ve aleyhe düzenlemeler yapıldı. Ancak Kabahatler Kanunu uyarınca idari para cezalarının aleyhteki kanun hükmü geçmişe uygulanmıyor. Lehe kanun hükmü de hangisiyse fail lehine bu lehe olan uygulanıyor. Biz idari para cezalarını uyguladığımız kişilere tebliğat yaparken özellikle yargı organları da bu unsurlara tebliğ yazılarında bahsedilsin istiyorlar. Cezanın ödeme süresi, ödeme yeri, idari yaptırım kararlarına karşı yargı yolunun neresi olduğu, indirimli ödeme hakkı, taksitlendirme talep hakkı ve ödeme yapılmaması halinde uygulanacak yaptırımlar bu tebliğ yazılarımızda belirtiliyor. Petrol ve LPG Piyasası Kanunu'na göre idari yaptırım kararlarına karşı yetkili merci 2012 yılına kadar da Danıştay idi. 2012 yılında yapılan değişiklikle idari para cezalarına karşı yargı merci İdare Mahkemesi, düzenlemelerine ilişkin yargı merci de Danıştay olarak gözüküyor.

İdari para cezasının yerine getirilebilmesi için kesinleşmesi gerekiyor. Kesinleşme hangi hallerde oluyor. İdari para cezası tesis edildikten sonra bu ceza ilgili kişiye tebliğ edildikten sonra 60 gün içerisinde dava açılmazsa kesinleşmiş oluyor. Ve bu kapsamda kesinleşen idari para cezalarının tahsil yoluna gidiliyor. Süresinde dava açılmamış ise idari işlem kesinleşmiş oluyor. Yine birinci derece mahkeme kararından sonra temyiz yoluna süresinde gidilmezse de kesinleşmiş oluyor. Dava açma süresi geçildiğinde dava açma işlemi gerçekleşmemişse kesinleşmiş kabul edilerek tahsil yoluna gidiliyor. Türk ceza kanununda genelde kasıt veya ihmâl söz konusuysen kabahatler kanununda idari para cezalarında taksir veya ihmâl de ceza uygulanıyor. Kasıt unsuru aranmıyor idari para cezaları boyutu itibarıyla.

İdari tedbirlere bu petrol ve LPG piyasasında baktığımızda faaliyetin nihai ve uzun süreli durdurulması, geçici engelleme, lisansın geri alınması, el koyma ve tasfiye, müsadere ve faaliyetin askıya alınması olarak başlıklar altında toplayabiliriz. 5015 ve 5307 sayılı kanunlara baktığımızda uzun süreli durdurmayla ilgili lisanssız piyasa faaliyetinde bulunan tesisler lisans alınca veya lisans kapsamı dışına

çıkartılınca kadar mühürleme suretiyle durdurulabiliyor. Bunlar nihai ve uzun süreli durdurmadır. Ancak lisans almakla bu mühürleme işlemi açılıyor. Geçici engellemeye ilişkin olarak da kanunda farklı öngörüler var. bunlardan birisi mevzuata aykırılık tespit edildiğinde ön araştırma ve soruşturma başlatılıyor. Ve 15 gün içerisinde aykırılıkların giderilmesi ihbar ediliyor. Aykırılık giderilmezse 30 günden az 180 günden çok olmamak üzere faaliyet geçici olarak durduruluyor. Geçici durdurma esnasında faaliyet yapılamıyor. Bu süre içerisinde de aykırılık giderilmezse lisans iptali yoluna gidiliyor. Özellikle akaryakıtla ilgili olarak, saha denetimlerinde ulusal marker testi geçersiz çıktığında referans sonucu gelene kadar geçici olarak mühürleme suretiyle durduruluyor. Referans sonucu geçerli gelirse mühür açılıyor. Geçersiz gelirse bu kez dava kesinleşene kadar mühür olarak durduruluyor.

Lisansların geri alınması başlığına baktığımızda kaçak veya menşei belli olmayan ürün ikmal edenlerin lisansı iptal ediliyor. Hem petrol hem LPG piyasasında. Yine kanuna karşı ve gerçek dışı beyanda bulunanların lisansı iptal ediliyor. Ayrıca 5015 sayılı kanuna dayalı olarak çıkarılan petrol piyasasına ilişkin denetim yönetmeliği yine sıvılaştırılmış petrol piyasası gazları kanununa dayalı olarak çıkarılan denetim yönetmeliği kapsamında da denetim sonucuna göre lisanslar iptal edilebiliyor.

Bir de lisansların geri alınması yöntemi var. Burada da daha çok lisans sahibinin itirazı tüzel kişiliğin sona ermesi, ölüm hallerinde, sözleşmesinin sona ermesinde ve dağıtıcının lisansının iptal edilmesi durumunda da lisanslar geri alınabiliyor. Veya lisans alma koşullarının sonradan kaybedilmesi durumunda da lisans geri alınabiliyor. 5015 sayılı petrol piyasası kanununun aslında Kaçakçılıkla Mücadele kanunuyla da ilgisi var.

Kaçakçılık Kanunu'nun üçüncü maddesinin on bir ve on dördüncü fıkraları arasında kaçak akaryakıtla ilişkin tanımlar getirilmiş durumda. Bu kaçak akaryakıtla ilgili olarak da, kaçakçılıkta kullanılan araç ve gereçlere el koyma veya kaçak petrolün tasfiyesi de bu 5607 sayılı kanun uyarınca yapılıyor. Yine 5307 sayılı petrol ve LPG piyasası kanununda teknik düzenlemelere uygun olmayan LPG mahkeme kararıyla müsadere edilir şeklinde bir hüküm var. Burada kaçak kapsamına girmemekle birlikte, eğer LPG teknik düzenlemeye aykırı ise kurum tarafından adli mahkemelere dava açılmak suretiyle ürünün tasfiyesine yönelik mahkemede dava açılıyor. Mahkeme kararıyla da bu ürün tasfiye ediliyor. Askıya alma olarak bunu düzenledik. Özellikle özel tüketim vergisi satışlarda, jet yakıtı, denizcilik yakıtlarında temin ve satışı arasında mutabakat tespiti halinde satışın mevzuata uygun olarak gerçekleştiği belirleninceye kadar lisans sahibinin ÖTV'siz akaryakıt temini kurum tarafından geçici olarak durduruluyor. Bu mutabakatsızlık ancak giderildiğinde veya soruşturma sonucunda lisans iptal edilene kadar faaliyetin yapılması önleniyor ki kamu zararı oluşmasın.

Evet petrol ve LPG piyasasında kayıt dışılığı baktığımızda özellikle petrol piyasasında özel tüketim vergisiz akarya-



kıtın amaç dışı kullanımıyla kayıt dışılığın olduğu görülüyor. Ticari deniz vasıtalarına özel tüketim vergisiz akaryakıtın ticari deniz vasıtalarına verilmeyip piyasaya arzı suretiyle bir haksız kazanç yolu olarak kullanılıyor. Yine özel tüketim vergisiz jet yakıtının hava taşımacılığı yerine piyasa arzına ilişkin yöntemle de kayıt dışılık ve vergi kaybına sebebiyet olunuyor.

Yine akaryakıt harici ürünlerden akaryakıtı dönüştürme amacıyla kullanım, bu özellikle akaryakıt dışı ürünlerin ÖTV'sinin düşük olması sebebiyle akaryakıtı ikame mal olarak kullanıldığı görüldü. 10 numara yağ olarak bilinen bu akaryakıt dışı ürünler ancak 2009 yılında ÖTV tutarları bir miktar yükseltilerek bu önlenmişti. Sonra 2012 yılına kadar tekrar ÖTV farklarının açılması sebebiyle bunun yoğun olarak kullanıldığı görüldü. 2012 yılından sonra akaryakıt dışı ürünlerde hem ÖTV tutarlarının arttırılması hem de vergi iadesi sistemine geçilmesiyle beraber burada kayıt dışılık ve vergi kaybının önüne geçildi.

Teminat karşılığı verginin ötelenmesi özellikle akaryakıt ithalatında, ithal eden dağıtım şirketleri gümrük idaresine ithalatın karşılığı bir teminat veriyorlardı. O teminat karşılığında vergiyi öteleyorlardı. Ancak burada da su istimler olduğu görüldü. Örneğin bir dağıtım şirketi 10 milyon TL'lik teminat karşılığında 100 milyon TL ithalat yaptı. Sonra maliye idaresi vergi istediğinde dağıtım şirketinin ortada bulunmadığı, ürünlerin de piyasaya arz edildiği görüldü. Rafineri fiyatının altındaki satış olduğu görüldü. Nereden geliyor diye bilinen kısım buradan görülüyordu. Maliye Bakanlığı şimdi ithal edilen ürünle teminatı bire bir hale getirdi. Buradaki kayıp da önlenmiş oldu.

Bir diğer yöntem ise özellikle şantiyelere ilişkin faturalar kesiliyor. Ürün ikmali şantiyelere değil, akaryakıt istasyonlarına yapılıyor. Burada bir yerde fatura ticareti yapılıyor. Yani şantiyeci, fabrika sahibi faturayı gider olarak yazıyor ama kullanılan yer farklı yerler olduğu için birisi gider olarak yazıp kamu kaynağından vergi kaybına sebep oluyor. Diğer de vergi kadar düşük fiyatta piyasaya arz ettiği için ürünlerin daha ucuz olarak piyasaya arz edilmesine sebep oluyor. Gümrükte beyan edilen miktarla ithal edilen miktarın farklılık arz etmesine ilişkin burada Gümrük İdaresi son düzenlemeyle sayıca ithalat noktalarında ürünün miktarının tespitine yönelik sayıca ölçüm yoluna geçiyor. Ürünler tek boru hattından geçecek. Ve ithal edilen miktarlarla beyan edilen miktarın önüne geçilmiş olacak.

Gümrüğe beyan edilen malla ithal edilen malın farklılık arz etmesi, aslında gümrüğe beyan edilen ürünün GTİP numarası ile ithal edilen ürünün GTİP numaralarının tutmadığı halde ÖTV'si düşük olandan beyan ediliyor. Fakat ÖTV'si yüksek olan ürün geçirilmesi suretiyle bir vergi kaybı ve kayıt dışılığa yol açıldığı gözüküyor petrol piyasasına ilişkin.

LPG piyasasına baktığımızda ise dökme ve LPG'nin amaç dışı kullanımı. Aslında LPG piyasasında dökme ve tüplü LPG ile otogaz arasında vergi farkı başlangıçta vardı. Bu giderilmişti. Sonra makas tekrar açılmaya başladı. Şu anda ne yazık ki dökme ve tüplü LPG ile otogaz arasında ÖTV farkı olduğu için rafineriden tüplü gaz diye alınıyor.

Tüplü fatura kesiliyor. Ama hiçbir şekilde tüplüye gitmiyor. Otogaz olarak piyasaya arz ediliyor. Bu da bir vergi kaybına sebebiyet oluyor. Burada da maliyenin dökme ve tüplü LPG'nin ÖTV tutarlarının yükseltilmesi veya otogazın vergisinin düşürülmesi suretiyle segmentler arası geçişin önlenmesi gerekiyor. Aksi halde bir kayıt dışılık ve vergi kaybına sebep oluyor.

Yine aerosol imalatında kullanmak amacıyla özel tüketim vergisiz LPG'nin üretimde kullanılmayıp, otogaz olarak piyasaya verilmesine ilişkin olarak da saha tespitlerimiz oldu. Orada da bir ÖTV'si sıfır olan aerosol imalatında kullanacağını diye ithal edilen LPG'nin gerçekte bu imalatla kullanılmadığı, piyasaya LPG olarak verilmesi sebebiyle bir kayıt dışılığa ve vergi kaybına sebebiyet olduğu görülüyor.

Yine LPG piyasasında da fatura ticaretine rastlıyoruz. Gümrükte beyan edilen miktarla ithal edilen miktar arasında fark oluşması da yine görülebiliyor. Gümrüğe beyan edilen malla ithal edilen malın farklı ÖTV tutarları sebebiyle de vergi kaybının olduğu ve kayıt dışılığa yol açtığı görülebiliyor. Esas itibarıyla petrol ve LPG piyasasında bu kayıt dışılığı önlemek için ekonomik suçlarda ancak ekonomik yöntemlerle mücadele edilebileceğini söyleyebiliriz. Adli ve idari

tedbirler kayıt dışılığa ancak belirli bir noktaya kadar düşürülebiliyor. Bu cazip olduğu sürece ne yazık ki bu piyasada faaliyette buluna kişiler bir şekilde bu cazibeden yararlanmak isteyecekler.

Kayıt dışılığı önlemek için sıralanacak tedbirleri de şu şekilde sayabiliriz. Vergi oranı ve miktarlarının düşürülmesi. Burada tabi Maliye Bakanlığı toplanan gelirlerin önemli bir kısmını, neredeyse vergi gelirlerinin beşte

birini akaryakıt sektörlerinden elde ettiği için vergi oranının düşürülmesine pek yanaşmak istemiyor. Oran düşürülmeyi en azından ikame edilebilir ürünlerden alınan vergi farklılığının giderilmesi yoluna gidilmesi gerekiyor ki akaryakıt dışı ürünlerin veya aerosol imalatında kullanılan LPG'nin amaç dışı kullanımının da önlenmesi gerekiyor.

Yine tedbir olarak biliyorsunuz 2007 yılından beri petrol piyasasında ulusal marker uygulaması başlatıldı. Ulusal marker rafineri çıkışında ve gümrük girişinde akaryakıtı katılan bir işaretleyici eses itibarıyla. Bu ürünün yasal yollardan ülkeye girdiği ve piyasaya arz edildiğinin göstergesi olarak kullanılıyor. Ulusal marker denetimlerini biz İçişleri Bakanlığı, Gümrük Ticaret Bakanlığı ve Bilim Sanayi Teknoloji Bakanlığı'yla yapmış olduğumuz protokol kapsamında bu kurumların taşra teşkilatlarındaki personelin TUBİTAK'ta eğitimden geçirilmesinin akabinde hem numune alma eğitimi hem de mevzuat eğitiminden geçirildikten sonra yetki belgesi veriliyor. Bu yetki belgesi kapsamında merkezi olarak veya yerel bazla saha denetimlerin sonucunda yapılıyor. Bir de akaryakıtla ilgili olarak kaçakçılığı, kayıt dışılığı önlemeye yönelik olarak otomasyon uygulaması başlatıldı. 2011 yılından beri akaryakıt istasyonlarında satılan akaryakıtın otomasyonu anlık olarak dağıtım şirketlerine veriler düşüyor. Ve dağıtım şirketlerinin verileri de kurumumuza ve



kurumumuz vasıtasıyla diğer kamu kurum ve kuruluşlarıyla da paylaştırılıyor.

Kayıt dışılığı veya kaçakçılığı önlemenin yollarından birisi de ağırlaştırıcı ekonomik cezalar. Esas itibarıyla 2013 yılında yapılan petrol piyasasındaki düzenleme bu amaçla yapıldı. Hem idare para cezaları arttırıldı hem de kaçakçılığın kaynağı olan tesisler adli davalar sonuçlanıncaya kadar mühürlü tutuluyor ki bu tesislerin kaçakçılığın kaynağı olmasından çıksın. Böylece hukuk kurallarına uygun çalışan lisans sahipleri aleyhine haksız uygulamalardan bir şekilde uzaklaşsın ve rekabet edebilir hale gelsin hukuk kurallarına uyanlar. Aksi halde hukuk kurallarına uyanlar aleyhine bir haksız rekabet oluşturulduğunu görebiliyoruz.

Yine kayıt dışılığı önlemek amacıyla yoğun saha denetimlerinin de yapılması gerekiyor. 2014 yılı içerisinde petrol piyasasında aşağı yukarı 110 bin saha denetimi yapıldı. Hemen hemen tüm lisans sahipleri veya lisanssız piyasada bulunan tesislere ilişkin saha denetimleri yoğun şekilde yapıldı. Yine LPG piyasasına ilişkin olarak da hemen hemen bütün tesisler yılda birkaç kez denetlenir hale geldi. Denetimler yoğun şekilde halen devam ediyor. Beni sabırla dinlediğinizi için hepinize teşekkür ediyorum. Özellikle petrol, LPG, elektrik ve doğalgaz piyasasına ilişkin sorularınız varsa elimden geldiği kadar cevaplamaya çalışayım.

Meclis Üyesi Adnan Naci FAYDASIÇOK:

Sunumunuz için teşekkür ederim. Sizi dinledikçe ne kadar çok kaçakçılık yöntemi varmış. Allah başımızdan eksik etmesin sizi. Şimdi efendim benim sorum elektrik piyasasıyla ilgili ve bu özellikle güneş enerjisiyle ilgili dağıtılan lisanslar ve lisanssız durumuyla ilgili olacak. Ve bir yorumda bulunup sizin fikirlerinizi ve desteğinizi isteyeceğim. Bildiğiniz üzere lisansta gerek güneşte gerek rüzgar enerjisinde başvurular yapılıyor. Daha sonra çok başvuru olduğu için yarış yapılıyor. Yarışta da yüksek fiyatlara çıkmak zorunda kalıyor yatırımcılar. Ve belli bedellerle katkı payları ödenerek lisanslar elde ediliyor. Şimdi güneş lisansları şu anda yapılıyor. Talep 7 bin megavat. Rüzgar bu ay sonunda başvurular olacak. O da benzer 3 bine karşı tahmine diyoruz 4 bin gibi 40 bin gibi talep olacak. Şimdi yatırımcı yatırım yapmak istiyor. EPDK'ya talepte bulunuyor. EPDK hakikaten bir çok şeyi çok güzel yapıyor. Öncelikle onu söylemek gerekiyor. Yalnız geçen hafta yapılan konferansta EPDK Daire Başkanlarımızdan öğrendiğimiz kadarıyla lisanssızlar da bildiğiniz gibi 1 megavat 1 megavat güneşte her yerde lisanssız var. Hiçbir katkı payı falan ödemedi veriliyor. Lisanssız güneş enerjilerinde 10 yıla kadar devletin garantisi var. Her ikisinde de bildiğiniz gibi. 10 yıldan sonra ne olacağı muamma. Yalnız öğrendiğimiz kadarıyla 10 yıldan sonra, şimdi bir düzenleme geliyormuş EPDK bir düzenleme yapacmış ve lisanssızlara da lisanslı gibi üçüncü şahıslara satış yetkisi verilecekmış. Bir yerde lisans verilecekmış. Şimdi böyle bir hak verilecekse lisanslılardan neden para alınıyor? Lisanslı yatırımcı neden ikinci sınıf vatandaş gibi bu kadar yüksek katkı payları ödüyor? Artı bunun şöyle de bir yansıması var. Mesela bu güneş enerjisiyle ilgili Amerika 600 megavat yani bizim 1 yılda, 3-4 senede bir dağıttığımızı bir santralde yapıyor. Lisanslı bir santralde yapıyor. Biz bunu yüzlerce parçaya bölüyoruz. Bırakın lisanssızda dört bir yana 1 megavat dağıtmış. Bu karar sizce Türkiye'yi lisanssız çöplüğüne döndürmez mi? Lisanslıda büyük projeler yapılması gerekirken projelerin önünü kapatmaz mı? Lisanslı yatırımcıyı küstürmez mi? Çok teşekkür ederim. Uzun

olduğu için de özür dilerim.

EPDK Denetim Daire Başkanı Mehmet İBİŞ:

1 megavat ve altı biliyorsunuz lisanssız. Bunlar dağıtım bağılılar. Dağıtım bağılı oldukları için de bağlantı görüşleri dağıtım şirketleri üzerinden yapılıyor. Halbuki 1 megavat ve üzeri alım garantili ve Yektem'den yararlanıyorlar bunlar. 1 megavatın altındakiler kendi ihtiyacı için aslında kurulmuş durumda. Ama kendi ihtiyacının üzerindeki elektriği de sisteme satmaları söz konusu. Ama bunların Yektem'den yararlanması mümkün değil. Lisanssızların. Yasal düzenleme çıkarsa onu bilemiyorum da mevcut durum itibarıyla diyorum.

Ömer YAĞIZ:

Hoş geldiniz Kocaeli'mize. Ben Ömer YAĞIZ. Ergaz A.Ş. Birincisi petrol ve LPG sektöründe idari para cezalarıyla ilgili. Diğeri de kayıt dışılıkla ilgili. En sondan başlayıp kurumunuzun 2013-2014 yılı içerisinde, gerek 5015 sayılı gerek 5307 sayılı kanun kapsamındaki sektörlerde tespit etmiş olduğu kayıt dışı miktar ve parasal olarak onu sormak istiyorum.

İkincisi de hem petrol sektöründe hem de LPG sektöründeki idari yaptırımlarınızın çok olduğunu zaten kamuoyu da biliyor. Siz de bunu biliyorsunuz. Bunu diğer sektörlerle örneğin gıda sektörüyle karşılaştırdığımız zaman, gıda sektöründe bir maddenin tahrişi yani kimyasalın değiştirilmesiyle direk insanın sağlığını etkiliyor. Öldürüyor. Orada 13 bin 500 TL iken sizin vermiş olduğunuz rakamlarda 800 bin TL'ye kadar idari para yaptırımları çıkıyor. Bu anayasa hukukumuzda bir de rekabet kurumunda dengesizlik değil midir? Bu iki soruyu cevaplandırmanızı istiyorum. Rica ederim.

EPDK Denetim Daire Başkanı Mehmet İBİŞ:

Doğru söylüyorsunuz. Aslında gıda da insan sağlığıyla ilgili olduğu için daha yoğun denetim olması lazım. Yaptırımlarının daha ağır olması lazım. Çünkü risk altında olan insan sağlığı sonuçta. En fazla dediğim gibi aracınız yolda kalır. Ekonomik zarara uğrarsınız. İnsan sağlığıyla ilgili olan yaptırımların daha ağır olması lazım ki caydırıcı olabilsin.

Saha denetimlerine baktığımızda biz bu Dış Ticaret Müsteşarlığı şimdi Ekonomi Bakanlığı oldu. Oradan piyasa gözetim ve denetimine ilişkin toplantılara da iştirak ediyoruz. Ne yazık ki bizim akaryakıt sektöründe veya LPG sektöründe yaptığımız denetimin onda biri bile diğer sektörlerde yok. Aslında bu piyasa gözetimi ve denetimine ilişkin toplantılarda gündeme geliyor. İlaç sektörü olsun, gıda sektörü olsun. Buralarda daha yoğun denetimin yapılması lazım. Ve caydırıcı olabilmesi için yaptırımın daha da ağırlaştırıcı olması gerekiyor.

Şimdi kayıt dışısına ilişkin, tasfiye işlemlerin esas itibarıyla TASIŞ Genel Müdürlüğü tarafından yapılması lazım. Kaçak eşya, akaryakıtta onun kapsamında olan bir iş. Ancak önce 2007 yılında tasfiye işlemleri TASIŞ'ın depolarının yetersizliği sebebiyle özel idarelere devredildi. Son, 2013 yılında yapılan değişiklikle büyükşehir olan yerlerde Defterdarlıklar tarafından yürütülüyor. Büyükşehir olmayan yerlerde ise Özel İdareler tarafından yürütülüyor. Özel İdareler tarafından yürütüldüğü için bu rakamların verilerini toplama şansımız olmadı. İç İşleri Bakanlığı Kaçakçılık komisyonuna ara ara verileri topluyor. Ama bunlar kopuk kopuk ne yazık ki. Jandarmanın, emniyetin verilerinin toplanması suretiyle. Ve bunların ne kadarının tasfiye edildiği, ne kadarının tekrar piyasaya arz edildiğine ilişkin veriler şu anda elimde yok. Ama bu kurumlar kaçakçılık komisyonuna bildiriyorlar.

Rapora giriyor.

Şimdi şöyle kamuoyunda aslında akaryakıt kaçakçılığı miktarı şudur, işte 10 milyar dolarlık kayıt dışılık var falan gibi böyle basına açıklama yapıyorlar. Bu doğru bir yaklaşım değil. O zaman karşı taraf der ki bu kadar rakam olduğunu biliyorsan devlet olarak git, yaptırımı uygula. Yani bu rakamlar genelde farazi olarak söylenen rakamlar. Ama kayıt dışılık var mıdır ülkede vardır. Ama bu rakamlara ulaştığını söylemek çok da mümkün değil.

Meclis Üyesi Abubekir YAĞIZ:

Evet Mehmet Bey, Abubekir YAĞIZ. Hoş geldiniz diyorum. Ergaz Genel Müdürü. Gerçekten Türkiye’de EPDK önemli bir görev ifa ediyor. Türkiye’nin en önemli sektöründe hem düzenleme, hem denetleme görevi yapıyor. Bu arada sizi davet ettikleri için bizim Yönetim Kurulu’na teşekkür ediyorum. Biraz evvel dediniz ki diğer sektörler çok önemli denetim yapmıyor ama Televizyonlarda spotlarda geçiyor. Devamlı halkı bilinçlendiriyorlar. Çimleri çiğnemeyin diye dahi reklam veriyorlar. EPDK’nın bu konuda halkı bilinçlendirmeye yönelik bir faaliyet yapmasını bekliyoruz. Biz enerji sektöründe faaliyet gösteren bir şirketiz. Ve hukuk çerçevesinde faaliyetlerimizi devam ettirmek istiyoruz. Ama bizim en büyük rakibimiz hukuk dışı faaliyetler. Biz burada çok mağduru. Bunun altını bir çizeyim. Bir de biraz önce dediniz 10 milyar dolar bir kaçaktan söz ediliyor. Bu herhalde, Türkiye Büyük Millet Meclisinin raporunda da ben okudum. Orada da öyle bir tespit var. 10 milyar dolar kaçak var. Burada biliyorsunuz bizim vergimiz yüzde 60 civarında bir kaçak, 6 milyar dolar bir vergi kaçağı var. Şimdi Türkiye büyük bir devlet. Her imkanı var. Bu konuda neden bir sonuca gidemiyoruz. Gerçekten biz bu konuda da biraz sitem etmek istiyoruz. Şimdi bizim bir kamuoyu oluşturmamız lazım. EPDK’nın bir inisiyatif alması lazım. Sivil toplum kuruluşlarıyla, Ticaret Odalarıyla, Sanayi Odalarıyla beraber bir şuurlandırma inisiyatifini oluştursa sonuca yönelik iyi adımlar atılacağını zannediyorum. EPDK’nın buna gücü yeter. Hem maddi yönden yeter. Hem eleman ve teknik yönden yeter. İş adamları olarak size gereken desteği vereceğimize inanırım. Ama gerçekten biraz önce avukat bey dedi ki Kodak iflas etti. Ayak uydurmadı. Bizim millet olarak çağa ayak uydurmamız lazım. Biz de bunların üstesinden geleceğiz. Teşekkür ediyorum.

EPDK Denetim Daire Başkanı Mehmet İBİŞ:

Şimdi Türkiye Büyük Millet Meclisi Kaçakçılık Komisyonunun raporunu hazırladığı dönem 2004 yılı dönemi. Yani şuanda 2004 yılından bu tarafa köprünün altından çok su aktı. 2007’de ulusal marker uygulaması geldi. Otomasyon geldi. Yoğun denetimler var. Saha denetimleri yoğunlaştı. Artık eskisi gibi 2004 yılındaki verilerin söylenmesi mümkün değil bugün itibarıyla.

Meclis Üyesi Abubekir YAĞIZ:

2004 yılında araç sayımız 10 milyon civarındaydı. Araç başına düşen yakıt 1700. Bugün 1 tona bile düşmüştü.

EPDK Denetim Daire Başkanı Mehmet İBİŞ:

Şimdi orada şu gerçeği de görün. Önceki yıllarda üretilen araçların kilometre tüketimiyle yeni nesil üretilen araçların kilometre tüketimini de karşılaştırınız. Araç sayısından giderseniz yanılırsınız. Önceden belki bir araç 100 kilometreyi 10 litreyle giderken artık yeni model araçlarda 5 kilometreyle gidiyor. Yani o rakamın sadece sayısal verilerle gitmek lazım. Karayollarında dolaşan araçlar da artık çoğu da yeni modeller. Eskisi gibi 15 yılın altında fazla araç gözüküyor piyasada.

Meclis Üyesi İbrahim YELMENOĞLU:

Teşekkür ediyorum öncelikle konuşmanız için. Dediğiniz gibi kayıt dışılık ne kadardır tespit etmek mümkün değil. Kayıt dışı ekonomi için de yüzde 20’den başlayıp yüzde 200’e kadar hatta kayıt dışı ekonomi rakamlarından bahsediliyor. Aynı şey tabi ki akaryakıt için de mümkün ama ben daha çok konsept olarak görüşünüzü sormak istiyorum. Kayıt dışılık var. kaçak var. Kayıt dışılığı vergi ya da segmentler arası kayma diye adlandıralım. Basite indirgeyelim. Kaçağı da, fiilen Türkiye’ye kaçak yollarla giren, hiç kayıt altına alınmayan açıktan alınıp, açıktan satılan olarak sınıflandırsak, sizce kayıt dışılık mı daha ağırlıklı sektörde yoksa kaçak mı?

EPDK Denetim Daire Başkanı Mehmet İBİŞ:

Şuanda aslında kayıt dışılık daha fazla gözüküyor. Denetimlerin çoğu da oraya yönelmiş durumda. Şimdi kaçakçılıkla ilgili olarak daha çok Suriye örneğinde görüldü. Sınır güvenliği yeterince tesis edilemediği için boru hatları da döşendi. Araçlarla da girişler oldu. Özellikle Hatay, Kilis, Urfa o bölgelerde 2014 yılı içerisinde yoğun denetim yapıldı. Sınırdaki bulunan Kara kuvvetlerinin, Jandarmanın ekipleri tarafından yoğun denetimler yapıldı. Ama kayıt dışılığa daha fazla meyil edildiği görülüyor. Neden? Onların satışı daha

kolay. Şöyle kolay özellikle denizcilik yakıtlarında Ulusal Marker’da olduğu için gemiye fatura kesiyor. O Marker’lı ürünü gemiye ermiyor. İçeriye verdiğinde onun tespitini yapmak da zor. Saha denetimlerimizde gördük ki dağıtım şirketinin satış verilerini aldık. Nereye sattın A-B-C gemilere sattım dediler. Gittik gemilere bu akaryakıtı aldınız mı? Kayıtlarında yok. Artı ürünün teslim edildiği tarihlerde o gemiler kara sularında da değil. Yine jet yakıtında yaşıyoruz. TÜPRAŞ da bunun yakın şahidi. Havayoluyla teslim edildiği gözüküyor. Akaryakıt rafineriden jet yakıtı teslim ediliyor tankere. Biz o yakıtın nereye gitmesini bekliyoruz. Hava alanına gidecek. Uçaklara dolum yapacak. Ama tankerin birini, en son işte kurban bayramında oldu geçen yıl. Kırıkkale rafinerisinden alınan tankerin birisi jet yakıtını havaalanına götürmesi gerekirken Ağrı Doğu Beyazıt’ta bir akaryakıt istasyonuna boşaltırken, bir diğeri Manisa’ya boşaltırken suçüstü tespitler yapıldı. Burada sıkıntı tabi ÖTV’siz olduğu için bu ürünler, ÖTV’siz ürünü muafiyetinden yararlanılan bir ürünü başka amaçlar için kullandığında bir vergi kaybı ve kayıt dışılık söz konusu oluyor. Eskisi gibi böyle deniz yoluyla tankerlerden ürünü getirseniz bile onun piyasaya arzı o kadar kolay değil. Çünkü sahalar denetimler esnasında bir şekilde Marker testine tabi tutulduğunda tespit edilme şansınız fazlasıyla var.



Bizimköy'e vergi plaketı verıldı...

Kocaeli Sanayi Odası'nın sosyal sorumluluk projelerinden biri olan 'Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi'ne devlet bütçesine sağladığı vergi ve katma değer nedeniyle Kocaeli Vergi Dairesi Başkanı Erhan Coşkun tarafından 'Teşekkür Plaketı' verıldı.

Kocaeli Vergi Dairesi Başkanı Erhan Coşkun, Vergi Dairesi Müdürü Abdullah Cesar ve Grup Müdürü Kadir Koşucu 'Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi'ni ziyaret ettiler. Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu'nun da bulunduğú ziyarette Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi Vakfı Genel Müdürü Hüsnü Bayraktar'ın nezaretinde tüm bölümler gezıldı. Genel Müdür Bayraktar, tesislerde konfeksiyon, mantar, seracılık, açık arazi sebze ve meyve yetiştiriciliğı, arıcılık bölümlerinin var olduğunu ve 68 engelli vatandaşımızın çalıştığını vurguladı.

Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi tesislerinin gezilmesi sonrası Vergi Dairesi Başkanı Erhan Coşkun, Vakıf Genel Müdürü ve KSO Başkanı Zeytinoğlu'na vergi katkılarında dolayı 'Teşekkür Plaketı' verdi. Vergi Dairesi Başkanı Coşkun, "İlimizde, engellilerin üretim sürecine katılımlarını sağlayarak kendi ekonomik ihtiyaçlarını karşılar duruma gelmelerini ve aynı zamanda ülke ekonomisine de katkıda bulunmalarını teminen yaratmış olduğunuz katma değer ve buna bağılı olarak Vergi Mükellefiyetinizi tam ve zamanında yerine getirmenizden dolayı teşekkür eder, başarılarınızın devamını dilerim." dedi.



Vergi Dairesi Başkanı Coşkun ,Plaketı KSO Başkanı Zeytinoğlu ve Vakıf Genel Müdürü Bayraktar'a verdi



Vergi Dairesi Başkanı ve müdürleri Bizimköy Tesislerini gezdiler



Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi Vakfı Genel Müdürü Bayraktar, tesisleri gezdirerek bilgi verdi



Grup Müdürü Koşucu, Vergi Dairesi Müdürü Cesar, KSO Başkanı Zeytinoğlu, Vakıf Genel Müdürü Bayraktar ve Vergi Dairesi Başkanı Coşkun plaket töreninde görülüyor

[şirketlerden ►

Ergaz Genel Müdürü Abubekir Yağız: 2015 hedefimiz, Bluepet'te 100 istasyona ulaşmak...



Ergaz; 'Bluepet' markası ile Erzurum, Sivas, Eskişehir, Adapazarı, Tekirdağ, İzmir, Konya, Adana'da akaryakıt istasyonları kurarak bayi ağını hızla genişletiyor.

Ana faaliyet alanı, LPG dağıtım ve satış olan Ergaz; 1975 yılında Erzurum'da kuruldu. Erzurum dolum tesisinden sonra İzmit, Konya, Bursa, İzmir, İstanbul ve Osmaniye dolum tesislerini kuran Ergaz, başarı ve istikrarıyla kısa zamanda Türkiye'nin ilk 500 büyük kuruluşu arasında yer aldı.

Türkiye ekonomisine katkı sağlamak amacıyla; insana, çevreye ve toplumsal değerlere saygılı, hizmet ve çözüm odaklı, bir anlayışla yeni teknolojileri yakından takip eden, Ar-Ge ve inovasyon yatırımlarıyla, yüksek kalite ve güvenlik standartlarını ön planda tutan Ergaz, Türkiye'de her zaman milli sermayenin gururu oldu.

Türkiye genelinde 480 bayisiyle LPG dolum tesisleri bulunan Ergaz; tüpgaz hizmeti ve dökme LPG hizmeti veriyor. Türkiye'ye bir milli marka daha kazandırmak amacıyla Ergaz, yarım asırlık LPG alanındaki deneyiminden ve altyapısından aldığı güçle akaryakıt sektörüne 'Bluepet' akaryakıt markasıyla giriş yaparak, Türkiye'nin lider yerli markası olmayı hedefliyor.

Ergaz; 'Bluepet' markası ile Erzurum, Sivas, Eskişehir, Adapazarı, Tekirdağ, İzmir, Konya, Adana'da akaryakıt istasyonları kurarak bayi ağını hızla genişletti. Bursa'da, Ergaz İnşaatı kurarak Türkiye ekonomisinin yükselen değerlerinden biri olan inşaat sektörüne adım attı.

Kredi kullanmadan, kendi öz kaynakları ile yatırımlarını sürdürerek büyümeye devam eden şirket bugün; Ergaz Akaryakıt, Anadolu LPG, Ermak Makine, Erçimsan ve Ana Akaryakıt iştirakleriyle, Türkiye ekonomisinde güçlü bir yere sahip. Sosyal sorumluluğa odaklanmayı bir kurum kültürü olarak benimseyen Ergaz, birçok sosyal sorumluluk projesine de imza atmış durumda.

"Sektörde yılı karlı olarak kapattığımızı söylemek müm-

kündür. Sektör bazında piyasa payımızı artırmış olmamız da bunun bir kanıtı." şeklinde konuşan Genel Müdür Abubekir Yağız şunları söyledi: "

LPG sektöründe pazar payımız yüzde 1,5 olarak gerçekleşti. Yılsonu ciro hedefimiz 220 milyon TL olup, büyüme hedeflerimiz, Türkiye'nin istikrarı doğrultusunda hızla devam ediyor.

Enerji sektöründe yatırımlarımız yoğunlaşırken şirket, 2014 sonrası yatırımlarını akaryakıt depolama tesislerini kurarak ve tevzi istasyonlarını açarak yapacak.

Bluepet olarak 2015 hedefimiz, 100 istasyona ulaşmak. Faaliyete yeni başlayan şirketimiz, 2014'te 15 adet lisanslı, 15 adet ise ön protokollü olmak üzere toplamda 30 adet bayilik verdi. Aylık satış potansiyelimiz 2 bin 500 ton/ay olarak beklentilerimizin üzerinde gerçekleşti.

Ergaz olarak gelecek içinyatırımlarımızı genelde enerji (Güneş, Rüzgar, Kojenerasyon, Jeotermal) olmak üzere; özelde ise akaryakıt sektöründe yoğunlaştırmayı hedefledik. Bu kapsamda Kocaeli / İzmit'te 15 bin m3, Erzurum'da ise ilk etapta 26 bin m3 ve nihai olarak 2'nci etapla birlikte 55 bin m3 olmak üzere akaryakıt depolama ve kara dolum terminalleri planladık.

Birincil ve ikincil mevzuat konuları ile birlikte standartlar konusunda yaşanmakta ve sürmekte olan kararsızlıklar sektör oyuncularını tedirgin ediyor.

Kaçak ve kayıt dışı (hukuk dışı) satışlar rekabette önümüzdeki en büyük engeldir. Kalite, alt yapı ve sermaye yapımız uluslararası şirketlerle rekabet edecek boyuttadır.

Türkiye'deki ticari hukuk sistemi, özellikle borçlar kanunu hükümetimiz tarafından ciddiye alınarak gözden geçirilmelidir. Çek yasası cari hesapları artırarak risk oranını yükseltmekte, bu da kayıt dışılığa vesile olmaktadır.

İMMİB, 2014 yılı 'İhracatın Yıldızları'nı belirledi Madeni Yağda şampiyon Sea Horse oldu..

İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB) tarafından her yıl düzenli olarak verilen 'İhracatın Yıldızları Ödül Töreni'nde 2014 yılı 'Madeni Yağlar' kategorisinde birincilik Sea Horse Petrokimya'nın oldu.

Bünyesinde bulunan 6 ihracatçı birliği ile toplam 43,6 milyar USD ihracat yaparak Türkiye'nin en fazla ihracat gerçekleştiren ihracatçı birliği olan İMMİB; 2014 yılında Madeni Yağlar sınıfında birinci olarak GEPOSB'da faaliyetlerini sürdüren Sea Horse Petrokimya'yı açıkladı.

Dilovası GEBKİM'de dünyanın en büyük Mega Plant'ı olma özelliği taşıyacak olan petrokimya tesisinin inşaatını devam ettiren Sea Horse Petrokimya A.Ş., aralarında Shell&Turcas, BP, Mobil, OMV Petrol, Lukoil ve Aktaş Kimya gibi devleri de geride bırakarak birinci olurken, Sea Horse Group Yönetim Kurulu Başkanı A.Şafak Akmil, ödülünü 10 Nisan 2015 tarihinde İstanbul Hyatt Regency Hotel'de düzenlenen ödül töreninde Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi'nin elinden aldı.

2014 yılının Sea Horse ailesi için çok verimli bir yıl olduğunu belirten ve kazanılan bu ödülü tüm

çalışma arkadaşlarına armağan eden Sea Horse Group Yönetim Kurulu Başkanı A. Şafak Akmil; "Başta İhracat Müdürümüz Murat Heper olmak üzere tüm çalışma arkadaşlarıma, tedarikçilerimizi ve bize ard arda bu onuru yaşatan dünyanın 80'e yakın ülkesindeki müşterilerimize teşekkür ediyorum.

Hükümetimizin koymuş olduğu Cumhuriyetimizin 100'üncü yılında 500 milyar USD ihracat hedefine az da olsa katkımız olduğu için gurur duyuyoruz. Sea Horse olarak, 2014 yılımızın yatırım yılı olmasına rağmen böylesine büyük bir başarıyı yakalamış olmamız bir başka mutluluk verici hadisedir.

Bu manada her yıl çeşitli derecelerde almış olduğumuz bu ödülü bu yıl da birincilikle pekiştirmiş olmaktan son derece mutluluk ve gurur duymaktayım. Gelecek yıllar Sea Horse olarak daha büyük hedeflere ulaşma ve ilklere imza atma yıllarımız olacaktır. Başarı trendimizi önümüzdeki yıllarda arttırıp, ülkemizin kalkınmasına ve istihdama katkı sunmaya devam edeceğiz." dedi.

İMMİB İhracatın Yıldızları Ödülleri'nde ödül almaya





alışık bir gurup olduklarını ifade eden Akmil şu bilgileri verdi:

"Her yıl ya birinci ya da ikinci sırada yer alarak bu sektörde en önemli mihenk taşlarından biri olduğumuzu göstermekteyiz. Türkiye'nin ilk 500 büyük firmasının belirlendiği ISO 500 ve Fortune 500 sıralamalarında 2 ayrı firmamızla yer almaktayız.

-Sektörümüzde ilk sıralardayız

Sea Horse Grup olarak hedeflediğimiz nokta, ihracat yaptığımız ülkeleri 3 basamaklı sayılara çıkartmaktır. Halen ihracat rakamlarına bakıldığında sektörümüzde son 5 yıldır açık ara önde bulunmaktayız. 80'i aşkın ülkeye ihracatımız var. Orta Doğu, Balkanlar, Türki Cumhuriyetleri, Orta Afrika, Uzak Doğu'da Kamboçya, Singapur, Vietnam'a kadar, batı da Panama'ya kadar geniş bir yelpazede ihracat yapar durumdayız. TİM'in 2014 yılı raporunda sektörde ilk sıralarda yer almaktayız. Yine Bölgemizde ihracat yapan firmalar arasında ilk sıralarda yer alırken ülke çapında ihracat rakamlarımızla da ilk 50 içerisinde yer almaktayız.

Deneyimli, bilgili, sürekli kendini geliştiren bir ekiple çalışmaktayız. Takım çalışmasının yanı sıra İş Güvenliği ve İş sağlığında son derece hassas bir kültürü oturtmuş durumdayız. Ciro bazlı rakamlarımızı her yıl bir önceki yılımıza göre biraz daha arttırmaktayız. Öngörülebilir bir büyümeden yana olduğumuz için, gerek üretim planlarımız gerekse pazar hedeflerimiz hep izlenebilir bir yapı içerisinde reel olarak artmaktadır.

İhracat ta hedef ülkelerimizi belirleyip, deneyimli ekibimizi bu ülkelere yönlendirmekteyiz. Müşterimizin almış oldukları ya da talep ettikleri ürünlerde, malların üretiminden ambalajlanması ve nakliyesine kadar geçen süreçte üst düzey memnuniyetleri bizim için en hassas konu durumundadır.

Sonuç olarak memnun müşteri ve memnun ülke bizlere

başka başka ülkeleri getirmekte ve ihracat rakamlarımız bu anlamda artmaktadır."

-2014-2015 Sea Horse Grup için yatırım yılları

Sea Horse Grup olarak geçtiğimiz yılı ve bu yılı yatırım yılları olarak ilan ettiklerini kaydeden A. Şafak Akmil; "Kocaeli Dilovası'nda kurulu bulunan Gebze Kimyacılar Organize Sanayi Bölgesi GEBKİM'de 90 bin metrekare üzerine 130 bin metrekare kapalı alana sahip dünyanın en büyük Ambalajlı Madeni Yağ tesisi olacak Smart Mega Plant'ı inşa ediyoruz. Tamamen kendi projemiz olan bu tesis, emsalleri arasında en kapsamlı, en modern, full otomasyonlu, son teknoloji ile tesis edilerek rekabetçi ortamda büyük avantajlar sağlayacak.

Amerika FMC Process teknolojisini, Feige makine otomasyonu destekleyecek. Halen inşaatın kaba inşaat bölümü devam etmekte. Depolama tanklarımızın montajları yapılıyor. Projenin yüzde 70'i tamamlanmış durumda diyebilirim. İnşallah 2015'in son aylarında makinelerimizi de yerleştirip deneme üretimlerine başlamış olacağız." dedi.

Bir çok yeniliği de beraberinde getirecek olan Mega Plant projelerinin; ağaçlandırma, peyzaj çalışmaları ile de dünyada ki sayılı tesis olma yolunda olduğuna vurgu yapan Akmil; "Öyle tahmin ediyorum ki, şimdiden dikimine başladığımız yüzlerce zeytin, turunc ağaçlarının yanı sıra Palmiyelerle donatılmış bir yeşil cümbüşü ile gelecek yıllarda en çevreci üretim tesisi olarak da bir çok ödülü kaldırma mutluluğu yaşayacağız.

Geçtiğimiz yılın ortalarında projeye, ambalaj tesisi eklemeye karar verdik. Bunu için, hemen bitiştiğimizde GEBKİM'den 30 dönüm daha yer aldık. Üretimde kullanacağımız her türlü plastik, varil ve teneke ambalajların da imalatını yapacak son sistem enjeksiyon ve şişirme makineleri aldık Bu tesiste üretilen ambalajları akıllı konveyörlerle dolum makinelerine kadar getirip, el değmeden modern bir ortamda dolum yapar hale getirmeyi düşünüyoruz." dedi.



Özcan Dal
Dal Lunapark AŞ.
Firma Sahibi

Dal Lunapark, sektörünün öncüsü olmaya devam ediyor

1958'den bugüne....

57 yıl önce atlı karınca imalatı ile sektöre adım atan DAL Lunapark, bugün 30'dan fazla tasarımı ve 5 adet Lunapark işletmesi ile yoluna devam ediyor.

DAL Lunapark A.Ş. 2 bin m2'lik açık, 4 bin 500 m2'lik kapalı alanda; firma sahibi Makine Yüksek Mühendisi Özcan Dal'ın önderliğindeki 5 mühendisle Ar-Ge departmanı, ileri teknoloji uygulama (elektronik kart/yazılım) departmanı, mekanik montaj ve kaynak işleme merkezi, boyahane, polyester döküm ve köpük dekor atölyelerinde toplam 52 tecrübeli mavi ve beyaz yaka çalışanı ve 350 tedarikçi firması ile katma değeri yüksek ürünleri Gebze /Kocaeli'ndeki fabrikasında üretiyor.

22 adet patent belgesi olan firmada 32 çeşit oyuncak üretiliyor. Ürettiği oyuncaklardan bazıları Türkiye'de tek, bazıları da dünyada en iyiler arasında gösteriliyor.

Eğlence sektöründe; imalat, bakım ve işletme aşamala-

rında ustalaşan firma da, uluslararası standartlarda, kaliteden ödün vermeden, yılda 25 büyük 10 adet de küçük oyuncak yapıyor. Şimdiye kadar üretilen oyuncaklarda herhangi bir ciddi problem yaşanmamıştır.

Üretiminin yüzde 85'ini ihraç eden DAL Lunapark, Avrupa'da Almanya, İsveç, İsviçre, Hollanda, Danimarka, İngiltere, İrlanda, son yıllarda da Irak, Cezayir, Dubai, Fas gibi ülkelere yaptığı ihracat ve verdiği hizmet ve destek ile sektörün öncü firmasıdır.

Bunların dışında Dal Lunapark, İstanbul Pendik'te Türkiye'nin ilk temaparkı olan Viaport Temapark ile Tekirdağ Temapark, Darıca Temapark, Gebze Lunapark ve Gebze Center AVM'deki Eğlence Merkezinin de işletmeciliğini yapıyor. Dal Lunapark'ın hedefi, ülkemizi ve çalışanlarını hatasız çalışmanın farkındalığına ulaştırmak ve bu yöntemle dünyada kabul edilebilir ürünleri piyasaya sunarak ülke ekonomisine katkı sağlamaktır.



Otosan Ar-Ge üssü açıldı

Türkiye'nin tek çatı altında en büyük kapalı alana sahip ilk Ar-Ge merkezi olan Ford Otosan Ar-Ge Üssü açıldı.

Cirosunun yaklaşık yüzde 3'ünü Ar-Ge faaliyetlerine ayıran Ford Otosan; Türkiye'nin tek yerleşkedeki en büyük Ar-Ge merkezi olan Sancaktepe Ar-Ge Merkezi'ni törenle hizmete açtı. Açılış törenine, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık'ın yanı sıra Koç Holding Yönetim Kurulu Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, Ford Avrupa Operasyonlar Başkanı Barb Samardzich, Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu, Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı Cenk Çimen, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, Ford Otosan Genel Müdür Başyardımcısı Will Periam ve Ford Otosan çalışanları katıldı.

Türkiye otomotiv sektörünün Ar-Ge alanındaki en köklü ve geniş kapsamlı faaliyetlerini gerçekleştiren Ford Otosan'ın 68 milyon TL'lik yatırımla hayata geçirdiği Sancaktepe Ar-Ge Merkezi'nde bin 200'ü aşkın çalışan, Ford Otosan'a ve Türkiye'ye katma değer yaratmaya devam edecek. Temeli Temmuz 2013'te atılan ve 38 bin metrekarelik bir alan üzerine inşa edilerek 2014'ün sonunda faaliyete geçirilen merkez; Türkiye'de bir ilk olan Sanal Gerçeklik Laboratuvarı'nın (CAVE) yanı sıra motor yazılımı yapılan HIL Laboratuvarı ve Tasarım Stüdyosu ile tüm dünyaya Türkiye'den araç ve motor geliştirmeye devam edecek.

- 300 milyon dolarlık mühendislik ihracatı

Törende bir konuşma yapan Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç şunları söyledi:

"2007-2014 yılları arasında Topluluğumuz, Ar-Ge'ye yaklaşık 4,5 milyar TL yatırım yapmıştır. Bünyemizde bulunan 14 Ar-Ge merkezimizde 3 bini aşkın mühendisimiz görev yapmaktadır. Bu rakam, ülkemizdeki Ar-Ge merkezlerinde çalışan, tescil edilmiş mühendis ve doktoralı mühendisin yüzde 20'sini teşkil etmektedir. Tüm bu yatırımlarımızın sonucu olarak, geçen yıl 563 yeni patent başvurusu yaptık. Son 5 yılda Türkiye'den dünyaya 300 milyon doları aşan mühendislik ihracatı yaptık. Bu rakamın önümüzdeki yıllarda giderek artacağını öngörüyoruz. Zira Türk mühendisi ve işçisinin

gücünüyle tasarlanıp üretilen, fikri mülkiyet haklarının yüzde yüzüne sahip olduğumuz Cargo kamyon ve Ecotorq motorumuzun dünyanın en büyük kamyon pazarı olan Çin'de üretilmek üzere Çin'in JMC firması ile lisans anlaşması imzaladık. Böylelikle Ford Otosan, Türkiye otomotiv sektörünün bu ölçekte "teknoloji ihracatı" gerçekleştiren ilk şirketi olmuştur. Hükümetimizin 2023 hedefleri arasında bulunan, "Cironun yüzde 3'ü kadar Ar-Ge harcaması hedefi"ne de, 2013 yılı itibarıyla ulaşmış bulunuyoruz. Şirketimizin Ar-Ge ve ürün geliştirme kabiliyetleri geliştikçe, ülkemize yeni proje çekme potansiyelimiz de artıyor."

- Dünyanın en yetkin mühendisleri burada

Törene katılan Ford Avrupa Operasyonlar Başkanı Barb Samardzich da konuklara hitap etti. Sancaktepe Ar-Ge Merkezi'nin temel atma töreninde de bulunduğunu belirten Samardzich şunları söyledi:

"Bu muhteşem Ar-Ge Merkezi'nde çalışan ve gelecekte çalışacak olan mühendisler dünyanın en iyi eğitilmiş ve yetkin mühendisleri arasında yer alıyor. Bu mühendisler, araç ve motor sistemlerini tasarlayıp, geliştirip test edebilecek yetkinliğe ve deneyime sahip bu takımın bir parçası olarak, yeni Ar-Ge merkezinde daha da iyisini başaracak. Ford 3 yıl önce Avrupa'nın 7'nci en büyük ticari araç markası iken 2015'te birinciliğe yükseldi. Yeni modellerimizin katkısıyla Avrupa'nın ikinci en çok satan otomobil markası konumumuza da pekiştirdik. Bu büyük başarıda Ford Otosan ve çalışanlarının önemli katkıları bulunduğunu belirtmek isterim."



sektörel: tekstil ►



3. Tekstil ve Hazır Giyimde Sektörel İletişim Toplantısı Kocaeli'de gerçekleşti

Kocaeli Sanayi Odası'nın Tekstil ve Giyim Eşyası Sanayi Grubu'nu temsil eden 5'inci Meslek Komitesi önderliğinde, Doğu Marmara Bölgesi'nde yer alan ticaret ve sanayi odalarının tekstil ile ilgili üyelerinin de davet edilmesiyle, 'Tekstil ve Hazır Giyimde Sektörel İletişim Toplantısı' 6 Mayıs 2015 tarihinde Kocaeli Sanayi Odası Merkez Bina Konferans Salonu'nda düzenlendi.

5'inci Meslek komitesinden Meclis Üyesi Kadir Decdeli, Meclis Üyesi Erhan Ör, Komite Başkanı Ali Çalışkan, Komite Başkan Yardımcısı Fatih Buldu ve Komite Üyesi Cemal Bilgin önderliğinde organize edilen etkinlik ile tekstil sektörü Kocaeli'de bir araya getirildi.

Tekstil ve Hazır Giyimde Sektörel İletişim Toplantısı'nda, ihracatın artmasına katkı sağlayan ve istihdam ağırlıklı sektörler olan tekstil ve hazır giyimde, sivil toplum kuruluşlarının rekabeti artırıcı bir rol üstlendiği belirtildi. 'Tekstil ve Hazır Giyimde sektörel iletişim' konulu toplantıya Moda ve Hazır Giyim Federasyonu (MHGF) Başkanı Hüseyin Öztürk, Sabancı Üniversitesi Mühendislik ve Doğa Bilimleri Fakültesi Bölüm Başkanı Prof. Dr. Yusuf Menceloğlu, İstanbul Sanayicileri ve İşadamları Dernekleri Konfederasyon Başkanı Mehmet Şandal, MGHF İzmir Koordinatör Derneği Ege Giyim Sanayicileri Derneği Başkanı Mukadder Özden, Tekstil Kostüm ve Moda Araştırmaları Derneği Başkanı ve Akademisyen Prof. Dr. Esin Sarıoğlu, MHGF Y.K. Üyesi ve Denizli Tekstil ve Giyim Sanayicileri Derneği Başkan Yardımcısı Mukaddes Başkaya, Orhangazi Gönüllü Evi Kurucusu Berrin Tuğral ile ekonomi yazarlarından Dr. Rüştü Bozkurt konuşmacı olarak katıldı. Açılış konuşmasını ise, Tekstil ve Giyim Eşyası Sanayi Grubunu temsil eden 5. Meslek Komitesi Başkanı ve KORDSA Global Başkan Yardımcısı Ali Çalışkan yaptı.

Sivil toplum örgütlerinin toplumda farkındalık yaratıp, aidiyet duygusu oluşturmaları gerektiğine dikkat çeken Moda ve Hazır Giyim Federasyonu Başkanı Hüseyin Öztürk, MHGF'nin 2007 yılında sektörel ve bölgesel olarak 11 derneğin bir araya gelerek kurulduğu, tekstil ve hazır giyimde alt sektörlerin üst çatı kuruluşu olduğunu dile getirdi. Faaliyet alanı olarak sektörün sorunlarına eğildiklerini belirten Öztürk şu bilgileri verdi: "8 ay gibi bir sürede 23 dernek, 700 üye ve yaklaşık 800 civarında da çalışanı olan üst bir yapılanmayız. Faaliyet olarak sektörün sorunları nelerdir, bunları aşma noktasında neler yapılabilir diyerek çözüm ortakları oluşturduk. Sektörün sorunları nelerdir? Hammadde mi yoksa eleman mı? Bu tür sorulara cevap arıyoruz. Herkesin mutlu olacağı bir düzen sağlamaya çalışıyoruz. Sivil toplum ile sektördeki rekabet gücü artıyor"

Tekstil ve hazır giyim, Türkiye'nin genel ihtiyaçlarında geçmişte sanayi ve endüstri halinde olmadığını söyleyen Hüseyin Öztürk şöyle konuştu: "1980'de Avrupa Birliği ciddi

kararlar alarak, dünyada ciddi değişiklik yaptı. Emek gücünün, emeğin ucuz olduğu bölgelere gitmesi kararı alındı. O dönem Türkiye ihtilal yaşadığı için sıkıntı içerisindeydi. Avrupa Birliği'nin aldığı kararda en doğru en yakın karar Türkiye'ydі. Avrupa'daki yabancı ağırlığı Türklerden oluşuyordu. Ayrıca Avrupa'ya en yakın büyük coğrafya doğu bloğu vardı. Fakat kapalıydı, hem ekonomiye, hem göçe kapalıydı. Türkiye'nin sanayisinin gelişmesinde en büyük etken bu nokta diye düşünüyorum.



Açılış konuşmasını, Tekstil ve Giyim Eşyası Sanayi Grubunu temsil eden 5. Meslek Komitesi Başkanı ve KORDSA Global Başkan Yardımcısı Ali Çalışkan yaptı.



Soldan sağa: Prof.Dr.Esin Sarıoğlu, Mukaddes Başkaya, Berrin Tuğral

80'lerin sonlarına doğru önemli ölçüde KOBİ sorunları yaşanmaya başladı. Tekstil sektörü istihdam ağırlıklı bir sektördür. Kobi ölçekli ve dikey büyüme gösteriyor. Kobi olmasının en büyük avantajı esnek üretim yapısının olması. İhracatın büyümesindeki en etkili olan sektörlerin başında geliyor. Türkiye'nin dışarıda tanınmasını sağladı. Amerika'ya ihracatımız olmasına rağmen burada ve Japonya'da Türk tekstil sektörü ve hazır giyiminin kalitesinden bahsediliyor. Avrupa odaklıyız. Avantajlar Avrupa'ya yönelik. 2014 Yılında toplam ihracatın yüzde 17.4'ünü tekstil sektörü ve hazır giyim karşıladı."

-Menceloğlu: 2023 hedefleri için GSMH'nin yüzde 3'ü kadar Ar-Ge harcaması gerekiyor

Sivil toplum işinin çok ciddi bir görev olduğunu belirten Sabancı Üniversitesi Mühendislik ve Doğa Bilimleri Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Yusuf Menceloğlu; "Küresel anlamda en hızlı gelişen pazarlara bakıldığında Türkiye'yi görebiliyorsunuz. Hedefimiz dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasına girebilmek. Bunun için çok ciddi teknolojiye yönelik yapılması gerekiyor. Bunlar tek bacaklı işler değil. Burada da sivil toplum kuruluşlarına büyük iş düşüyor. Pazar büyüklüğümüzü kullanarak yapılan diğer anlaşmalar işgücü, eğitim gibi konulara ağırlık vererek ve katma değerli işler yaparak daha da yükselebiliriz. 2023 hedeflerine ulaşabilmek için GSMH'nin yüzde 3'ü kadar Ar-Ge harcaması yapmak gerekiyor. Şu anda yüzde 1'lere yaklaştık." diye konuştu.

Türkiye'de dernekleşme faaliyetlerinin 20 yıldır sürdüğünü belirten İstanbul Sanayicileri ve İşadamları Dernekleri Konfederasyon Başkanı Mehmet Şandal, derneklerin bir araya gelmesi ile oluşan konfederasyonların Türkiye iş dünyasının önemli dinamikleri arasında yer aldığını ve iş dünyasının çıkarlarını gözettiğini dile getirdi. Sivil toplum kuruluşları ile sektörün hükümet ve basın nezdinde avantajlı bir konuma geldiğini bildiren Şandal, "Bu dernekler aynı zamanda Türkiye'nin büyümesi yönünde rekabet gücünü artırıyorlar. Tekstil ve hazır giyim sektörü ülkemizdeki cari açığı kapatma noktasında katkı sağlayacak bir sektör. Tekstil ve hazır giyim konfederasyonu önem taşımaktadır. Konfederasyonların bilgi üretme kapasitesine sahip olmaları gerekiyor." dedi.

-Bozkurt: Etkin iletişim konusunda eksikliklerimiz var

Ekonomi Yazarı Rüştü Bozkurt ise 10 yıl sonrasının ekonomik ilişkilerinin çok ciddi bir şekilde değişeceğini ifade ederek, "Her dönemin bir dili var. Şimdi kümelenmeden bahsediliyor. Kümelenme nedir? Örneğin bazı şirketler bir araya gelir ama 20 metre ötedekinin ne iş yaptığını bilmez orada kümelenme değil; yığılma vardır. İleriye geriye bağlantısı olan üretim alanlarının zihinsel ve fiziksel olarak uygun mekanlarda toplanmasıdır. Katılımcı paylaşımcı ve kapsayıcı algı düzeyine erişmektir. İletişim etkilemiş ve örgütlenme ile sinerji yaratıcı birliktedir oluşturmaktır. Kümelenmeyi sivil toplum açısından düşünmek gerekirse dünyadaki eğilimleri bilmek gerekir. Dünyada 58 tane eğilim vardır. Sonra toplumsal olarak olanak ve kısıtlarımızı bilmemiz gerekiyor. Etkin iletişim, geliştirici etkileşim ve stratejik eklemlenme olması lazım. Etkin iletişim konusunda eksikliklerimiz var. Etkin iletişim için düşünceleri mutasyona uğratmak lazım. Mutlak doğru inancı gibi bir şey yoktur. Biz toplumsal olarak birbirimizi küçümseriz. Bende yok sende de olmasın şeklindeki kasabalılık kültürü bizim etkin iletişim kurmamızı zorlaştırır." ifadesinde bulundu. Bozkurt, sivil toplumdaki kümelenme için gerekli olan diğer iki etkeninde, sorgulayıcı geri bildirim ve kendini yeniden üretme olduğunu dile getirdi.

MGHF İzmir Koordinatör Derneği Ege Giyim Sanayicileri Derneği Başkanı Mukadder Özden sivil toplumda verimli ol-

mak ve fedakâr bir şekilde çalışma yapmak gerektiğini söyledi. Federasyonda sektör ile ilgili etkinliklere imza atıyoruz diyen Özden, istihdam ve yeni pazarlar ile ilgili konulara odaklanıyoruz. Fuarlar bizim için çok önemli. Ülke bazında dünya ile rekabet ediyoruz. Fuarlardan güç birliği doğuyor. Mesleki eğitime çok önem veriyoruz. Üniversiteler ile işbirliği yaparak sektöre Ar-Ge ve inovasyon desteği sağlamanın ötesinde nitelikli ve eğitilmiş eleman ihtiyacının giderilmesine yönelik adımlar atıldı." dedi.



Dünya Gazetesi Ekonomi Yazarı Dr. Rüştü Bozkurt konuşmacılar arasındaydı



Soldan sağa: Hüseyin Öztürk, Yusuf Menceloğlu, Mehmet Sandal, Mukadder Özden



MGHF Başkanı Hüseyin Öztürk ve KS0 Genel Sekreteri Memet B. Turabi günün anısında birbirlerine hediyelerini sundular

Türkiye seramik kaplama malzemeleri bazında dünyanın 9. büyük üreticisi ve 4. ihracatçısı



Kemal Çelik
TİMDER Yönetim Kurulu Başkanı

TİMDER (Tesisat İnşaat Malzemecileri Derneği) 1988 yılında İstanbul'da kuruldu. Derneğimizin 815 asil, 150 fahri üyesi bulunmaktadır. Üretici, satıcı ve tüketici çevriminde yerini onurla muhafaza eden ve sektörel sorunları daima gündemde tutarak çözüm arayan derneğimiz çok sayıda arama ve bilgilendirme toplantıları, paneller, zirveler, eğitim ve sosyal faaliyetler düzenlemektedir. TİMDER olarak her yıl düzenli olarak gerçekleştirdiğimiz eğitim ve sosyal faaliyetlerimize ara vermeden sektöre fayda ve birlik sağlayacak şekilde devam ettirmeyi hedefliyoruz. Sektörümüzün büyümesi gelişmesi için en önemli konunun eğitim olduğunu bilerek, TİMDER Akademi kapsamında 2004 yılından bu yana 10 yıldır eğitim faaliyetlerimizi aralıksız sürdürüyoruz. Ayrıca, sektörümüzün satış ve pazarlama konusundaki eleman ihtiyacını karşılamak üzere yeni bir girişimimiz oldu. İstanbul Üniversitesi'nin Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Pazarlama Bölümü'ne 2014-2015 öğretim yılında başlamak üzere "Yapı Malzemeleri Teknik Pazarlaması" ile "Yapı Malzemeleri Sektöründe Bilgisayar Uygulamaları" dersleri dahil edildi. Üniversitede bilgisayar laboratuvarı kuruldu. En iyi teknolojilerle donatılmış 2 yıl süreli yüksekokuldan mezun olan öğrencilerin, öğrenim sürecinde sektörümüzün iş yerlerinde yapacakları staj ile

eğitilmelerini pekiştirerek iş hayatına daha bilgili ve donanımlı olarak girmelerine olanak sağlandı.

Sektöre bakıldığı zaman inşaat malzemeleri olarak ülkemizde ciddi boyutlarda üretim yapılıyor. Gelişen üretim kapasitesi, modern teknolojisi ve yüksek standartlardaki endüstrisi ile ihracatımız önemli değerlere ulaştı. 2014 yılında inşaat malzemeleri ihracatı 21,3 milyar dolar olarak gerçekleşti. İhracatımızın 2023 yılı hedefi ise 100.000 dolar. İthalat girdisi yok denecek kadar az olan, bu nedenle de katma değeri yüksek olan seramik kaplama malzemeleri bazında dünyanın 9. büyük üreticisi ve 4. ihracatçısı konumundayız. Sağlık gereçleri bazında ise Avrupa'nın en büyük üreticisi ve ihracatçısı konumunda bulunmaktayız. Sektörümüz çok güçlü ve dinamik. Bunu iyi kullanarak dünya pazarındaki yerimizi her geçen gün daha iyi noktalara taşıyacağımıza inanıyoruz.

Sektörün 2014 fiili ve 2015 beklentilerine genel olarak bakıldığında;

- Büyüme beklentilerinin 2013-2015 döneminde yüzde 8,9 gibi oldukça yüksek olduğu görülmekte. Eskimiş konut stokuna bağlı yenileme talebi, konut stokunun eksikliği, deprem olasılığına bağlı kentsel dönüşüm konut yapımı, yeni imar alanları planına yönelik inşaat ve tesisat yatırımlarına girilmesi inşaat malzemeleri açısından dikkate değer bir çalışmadır.
- Son üç yıl için inşaat sektörü yatırımlarında konut yatırımlarının yüzde 63 gibi önemli bir paya sahip olduğu görülmektedir.
- İnşaat sektörünün sabit fiyatlarla büyüme oranlarının 2013'de yüzde 5,9 2014'de yüzde 5,8 2015'de yüzde 6 olacağı öngörülmektedir.
- 2015 yılında yeni konut fiyatlarındaki artış oranının yüzde 15, konut talebinin de 651.000 olacağı tahmin edilmektedir.
- 2014'de alınan bina yapı ruhsatları yüzde 24 artması, konut satışlarının 2015 Şubat'ta yüzde 15 artması konut kredi hacmindeki yıllık büyümenin yüzde 15,8 ulaşması sektörümüz için pozitif beklentilerimizi güçlü kılmaktadır.



Tesisat İnşaat Malzemecileri Derneği
Trade Association For Sanitary and Building Supplies

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı: Nisan ayı ihracatı 13 milyar 337 milyon dolar oldu

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı idari kayıtlarından derlenen resmi olmayan geçici dış ticaret verilerine göre, Nisan ayı ihracatı; 13.337 milyon dolar, ithalatı ise 18.110 milyon dolar olarak gerçekleşti.

TİM tarafından, 1 Mayıs 2015 tarihinde kamuoyuna açıklanan birlik onay koduna tabi ihracatı ise Nisan ayında 11.824 milyon dolar olarak açıklandı, geriye kalan ihracat verileri ise birlik onay koduna tabi olmayan (İşlenmemiş kıymetli maden ihracatı, bedelsiz ihracat, deniz ve hava taşıtlarına yapılacak teslimat kapsamında ihracat vb.) kayıtları kapsıyor.

Nisan ayında ihracat bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 0,95 oranında arttı, ithalat ise yüzde 12,33 oranında azaldı.

2015 yılının Nisan ayında geçen yılın aynı ayına göre;

- İhracat, yüzde 0,95 artarak 13.337 milyon dolar,
- İthalat, yüzde 12,33 azalarak 18.110 milyon dolar,
- Dış ticaret hacmi, yüzde 7,15 azalarak 31.447 milyon dolar,
- Dış ticaret açığı, yüzde 35,90 azalarak 4.773 milyon dolar olarak gerçekleşti. Nisan ayında ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 73,6 oldu. İhracatın ithalatı karşılama oranı 2014 yılının Nisan ayında yüzde 64,0 iken, 2015 yılının Nisan ayında yüzde 73,6 olarak gerçekleşti.

Son 12 aylık dönemde; ihracat bir önceki yılın aynı

dönemine göre yüzde 0,71 oranında azalış ile 155.691 milyon dolardan 154.579 milyon dolara gerilerken, ithalat yüzde 5,58 oranındaki azalış ile 248.195 milyon dolardan 235.163 milyon dolara geriledi.

Bir önceki yılın aynı döneminde ise dış ticaret hacmi yüzde 3,50 oranında azalarak 389.743 milyon dolar, dış ticaret açığı ise yüzde 12,89 oranında azalarak 80.584 milyon dolar olarak gerçekleşti. İhracatın ithalatı karşılama oranı ise yüzde 65,7'ye yükseldi.

-En fazla ithalat 'Hammadde' grubundan yapıldı

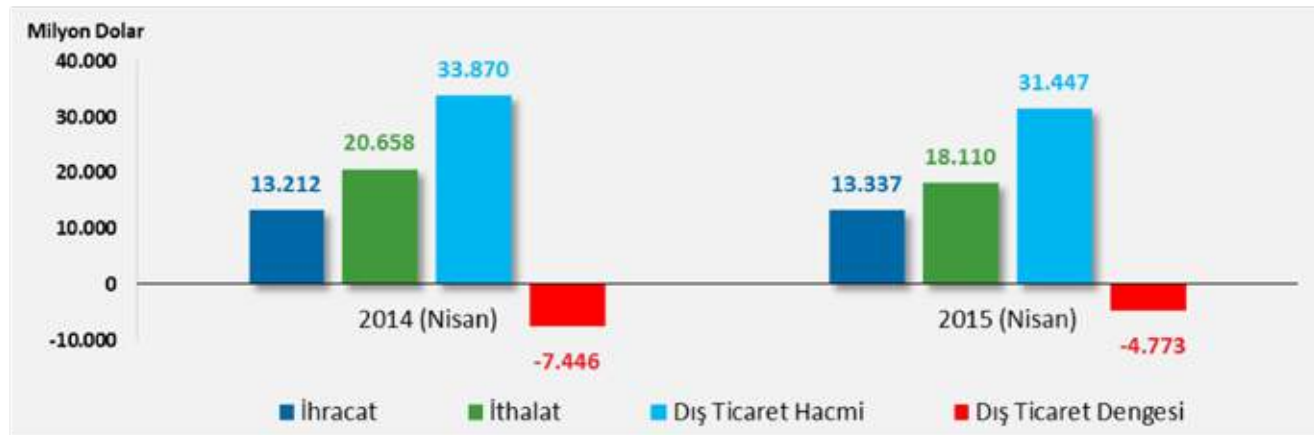
2015 yılı Nisan ayında Geniş Ekonomik Grupların sınıflamasına göre ithalat incelendiğinde; en çok ithalat 'Hammadde (Ara mallar)' (12.218 milyon dolar) grubunda yapılırken, bu grubu sırasıyla 'Yatırım (Sermaye) malları' (3.313 milyon dolar) ve 'Tüketim malları' (2.522 milyon dolar) grupları takip etti.

2015 yılı Nisan ayında en fazla ihracat yapılan ülke İsveç'e (1.203 milyon dolar) olurken, bu ülkeyi sırasıyla Almanya (1.147 milyon dolar) ve İngiltere (805 milyon dolar) izledi. 2015 yılı Nisan ayında en fazla ithalat yapılan ülke ise Çin Halk Cumhuriyeti (1.910 milyon dolar) olurken, bu ülkeyi sırasıyla Almanya (1.900 milyon dolar) ve Rusya Federasyonu (1.710 milyon dolar) izledi.

Dış Ticaret Verileri, 2014-2015 (Milyon Dolar)

Dış Ticaret	Ocak - Mart			Nisan			Ocak - Nisan		
	2014	2015	Değişim (%)	2014	2015	Değişim (%)	2014	2015	Değişim (%)
İhracat	40.134	37.128	-7,49	13.212	13.337	0,95	53.345	50.464	-5,40
İthalat	57.458	52.293	-8,99	20.658	18.110	-12,33	78.116	70.403	-9,87
Dış Ticaret Hacmi	97.592	89.421	-8,37	33.870	31.447	-7,15	131.462	120.868	-8,06
Dış Ticaret Dengesi	-17.324	-15.165	-12,46	-7.446	-4.773	-35,90	-24.770	-19.938	-19,51
İhr./ İth. Karşılama Oranı (%)	69,8	71,0		64,0	73,6		68,3	71,7	

Aylara göre dış ticaret verileri



TOBB Kocaeli Kadın Girişimciler Kurulu Adana'da düzenlenen 'Kadın Girişimciliğinin Örgütlenmesi Paneli' ve 'Portakal Çiçeği Festivali'ne katıldı



TOBB Kocaeli Kadın Girişimciler Kurulu, 02-05 Nisan 2015 tarihlerinde Adana'da, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Adana Kadın Girişimciler Kurulu tarafından düzenlenen 'Kadın Girişimciliğinin Örgütlenmesi' paneline ve ardından da bu sene 3'üncüsü düzenlenen ve 81 ilin TOBB Kadın Girişimcilerinin de katıldığı 'Adana Portakal Çiçeği Festivaline' katıldı.

Kocaeli Kadın Girişimciler Kurulu İcra Komitesi Başkanı Bahar Baykal, Kocaeli kadın Girişimciler Kurulu İcra Komitesi Üyeleri H.Hilkat Sönmez, Sibel Moralı, Hülya Oran ve Kocaeli Sanayi Odası Mali İşler Sorumlusu Ayşen Barış; 81 ilin Kadın Girişimcileri ile birlikte Adana Kadın Girişimciler Kurulu tarafından düzenlenen panel ve etkinliklere katıldı.

Panelin açılışında bir konuşma yapan TOBB Adana KGK Başkanı ve TOBB Akdeniz Bölge Başkanı Rana Dal kadınların tarih boyunca hemen hemen her dönemde içinde yaşadıkları toplumun özelliklerine göre değişen şartlarda ekonomik faaliyetlere katıldıklarını, özellikle sanayileşme ile bu sürecin hızlandığını ve her alanda ki değişim ve gelişmeler çerçevesinde; kadınların artık bir zamanlar sadece erkeklere açık olan iş dünyasına girdikleri ve bu dünyada güç, yetki, mevkii elde etmek için yoğun bir mücadele verdiklerini belirtti. Rana Dal; "Kadınlar kendi ülke ekonomilerini geliştirmede potansiyel girişimcilik faaliyetleri ile önemli bir kaldıraç kuvveti oluşturmaktadırlar. Yani kadın girişimciler



TOBB Kadın Girişimciler İcra Komitesi Üyesi ve
Sefes Mobilya Yönetim Kurulu Başkanı Şafak
Altay Çivici

ekonomik gelişmenin önemli bir kaynağını temsil etmektedirler. Kadın girişimcilikleri genelde küçük işletmelerde yapılır. Kadın işletme sahipleri girişimcilik faaliyetlerini yeni alanlar yaratmakta, yeni bilgiye dayalı ekonominin önemi oyuncuları olma potansiyelini taşımaktadır. Örgüte artan oranda başarılı bir üye olarak katkıda bulunabilmek için örgüt içindeki yöneticilerin hem örgüt içi hem de örgüt dışı politik ve toplumsal yaşamın bir parçası olmaları gerekir.

Bu noktada kadın yöneticilerin iş dünyasındaki ve girişimcilik alanlarındaki önemleri ortaya çıkmaktadır. İş ve siyaset dünyasında Türkiye’de erkeklerin egemen olduğu bilinen bir gerçektir. Bunun en önemli nedeni ise erkeğin başarılı olma odaklanması ve buna göre programlanması şeklinde görüşlerdir.

Ama bu durumun gün geçtikçe değişim gösterdiği ve kadınlarının da yeni fikirlere açık ve kendi birikim ve yeteneklerini maddi kazanca dönüştürmeye eğilimli olmaları profesyonel kadın çalışanlar arasında kabul edilen bir görüş haline dönüşmüştür.” şeklinde konuştu.

Konuşmasının da kadın girişimcilere kendi girişimcilik öyküsünü anlatan TOBB Kadın Girişimciler İcra Komitesi Üyesi ve Sefes Mobilya Yönetim Kurulu Başkanı Şafak Altay Çivici ayrıca aile şirketi, KOBİ’ler, kadın girişimciliği, yatırım, proje hazırlama, mikro kredi, konularına da değindi. Çivici, iş yaşamından örnekler vererek girişimcilerin karşılaştıkları fırsat ve zorluklara vurgu yaptı. Konuşmasının sonunda kadın girişimcilerden gelen soruları cevaplandırdı.

Panel Sonrası Adana şehir turu ve Adana Ticaret Odası ev sahipliğinde akşam yemeği yendi. Adana’ daki Organizasyonun ardından Hatay’a geçen Kocaeli Kadın Girişimciler Kurulu üyelerimiz Antakya’nın tarihi dokusu, eşsiz doğa güzellikleri ve lezzetli yemeklerini tatma fırsatı da buldu.



Kocaeli Sanayi Odası'nda Kadın Girişimciler bir arada

-Kaplan ve Katırcıoğlu'da katıldı

Kocaeli Kadın Girişimciler Kurulu'nun Anneler Günü sebebiyle düzenlediği etkinlikte Prof. Dr. Füsün Yıldız, tarihte kadınlara öncü olan ve ilkleri başaran kadınları anlattı. Kadın girişimcilere öncü örnek olacak kadınları tek tek anlatan Yıldız, kadınların her alanda birbirleriyle dayanışma içerisinde olması gerektiğini söyledi.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne (TOBB) bağlı olan Kocaeli Kadın Girişimciler Kurulu'nun KSO'da düzenlediği programa, KSO Genel Sekreteri Memet Turabi, AK Parti Kartepe İlçe Kadın Kolları Başkanı Yasemin Ağra, AK Parti Milletvekili adayı Sezer Katırcıoğlu, CHP Milletvekili adayı Fatma Kaplan Hürriyet, il yönetiminden Emel Ceylan Balcıoğlu, Kocaeli Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Bahar Baykal, Körfez Kaymakamı Hasan Hüseyin Can'ın eşi Şengül Can, sivil toplum örgütlerinin kadın temsilcileri ile kadın girişimcileri katıldı. Prof. Dr. Füsün Yıldız, seçim öncesi kadınlara yönelik yaptığı söyleşisinde kadınlara

örnek olabilecek sözler sarf etti. Artık kadınlar olarak erkeklerin arkasında değil, yanında yürümeliyiz. Kadın dayanışmasının önümüzdeki milletvekili seçimlerinde mutlaka kendisini göstermesini ifade etti.

-Hem evde hem de işte yarışıyoruz

Programın açılış konuşmasını yapan KSO Genel Sekreteri Memet Barış Turabi, "Kadın girişimcileri her alanda destekliyoruz. Kadınların toplumda yaratıkları etki çok fazla ve desteklerimiz sürecektir" dedi. Kocaeli Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Bahar Baykal ise meslek yaşamımızda erkek rakiplerimizin yanı sıra evde annelik sorumluluğumuzu aksatmadan çalışıyoruz. Kadınlarımız üretkenlikleri organize etme, inisiyatif kurma ayrıcalığıyla sanatta bilimde öncü olarak cumhuriyetin aydınlık yüzü olmuşlardır. Nerede bir barış güzellik varsa oraya mutlaka kadın eli değişmiştir. Yüreği annelik hissiyle dolu hayatı bir yönüyle eksik yaşıyan annelerimiz ve tüm kadınların anneler gününü kutluyorum" diye konuştu.



-Tarihe damga vuran kadınlar anlattı

KOÜ Tıp Fakültesi Göğüs Hastalıkları Ana Bilimci Prof. Dr. Füsün Yıldız, "Aslında bütün kadınlar öncüdür çünkü hepsi birer annedir" diyerek ilk olarak hayatta öncü rol oynayan Mustafa Kemal Atatürk'ün annesi Zübeyde Hanım'ı anlattı. Türk Rus Savaşı'nda topla tüfekle savaşan Nene Hatun, orduya silahların ıslanmadan taşınması için mücadele eden Kastamonulu Şerife Bacı, kendisine Üsteğmen rütbesi verilen Erzurumlu Kara Fatma 12 yaşında onbaşı rütbesi alan Şükran belgesi ve İstiklal Madalyası verilen Nezahat Onbaşı, ilk kadın yazar ve Meşrutiyet Dönemi'nin en çok eser veren yazarı Halide Edip Adivar, dünyanın en çok uçan ve ilk kadın savaş pilotu Sabiha Gökçen, ilk kadın jet pilotu Leman Bozkurt, Cumhuriyet'in ilk kadın öğ-

retmeni Refet Angın ve daha birçok başarılı kadını da hazırladığı slaytla anlattı.

Kadınları anlattığı sunumundan sonra kadının iş yaşamından uzak kaldığını dikkat çeken Yıldız, "Günümüzde kadınlara gereken istihdam yaratılmıyor. Özellikle kamuda çalışan kadın sayısının artmasına rağmen, çalışma oranı maalesef düşük rakamlarda. Üst düzey kadın çalışan oranı ise kamuda yüzde 9. Gelişmiş ülkelerde bu rakamlar oldukça yüksek. Ülkemizde genellikle kadınlar memur olarak çalışıyor. Siyasi arenada da kadınlar, erkeklerden daha az yer alıyor. Kadın akademisyen oranımız yüzde 8. Tarihi bilmek ve ilklere imza atan kadınlara değinmek yeni kapılar açacaktır. Hayatınızda size dokunan bir kadınla karşılaşmanız çok önemli. Tüm kadınların Anneler Günü'nü kutladı.



Global sanayiciliğin altın sırlarını paylaştı...

Duayen Sanayici Ahmet Bayraktar:

Vizyon, teknoloji, risk yönetimi, takım oyunu ve sürdürülebilirlik

Levent AKBAY

4 kuşaklık bir iş geçmişi ve kısacık özetlenen ilkeli kurallar. Dışardan bakınca böylesine kolay görünüyor.

Tabi ki değil!

Ömürleri aşan 100 küsur yıllık mücadeleler silsilesinin size düşen bölümünde başarılı olmak için ailenin ve ortamın şekillendirdiği bir girişimcilik ruhunuz olacak, DNA'nız uygun olacak, her yaşta öğrenmeye yatkın olacaksınız, yılmayacaksınız.... İşte ancak ondan sonra bugün 5. Kuşağın temellerinin atılmasına vesile olan 'görevini başarıyla yürüten' Duayen Sanayici Ahmet Bayraktar'ın global başarıya imza atılabilmesi için 'biriktirdiği' altın kurallara iş geliyor.

1900'lerin başında İstanbul'da 'itfaiye şoförü' olan Büyük Dede'nin başlattığı 'gurbet mücadelesi' kendisinden sonra mücadeleye katılan Dede ve Baba'nın da otomotiv kulvarında yürümesine yol açar.

1979'da bayrak yurt dışında okumuş bir çocuğa, kendisine devredilmiştir.

Bir yanda girişimci- atılımcı bir amca, bir yanda ihtiyatlı ve toparlayıcı bir babanın rol modelliği vardır.

Göründüğü kadarıyla babanın ve amcanın özelliklerini özümseyip bunlara filizlenmiş bir global vizyonu eklemeye çalışmakla işe başlamıştır. Kökeninde Kayseriliğin verdiği özellikler, daha sonra 'öğrenmekle' eklenen birikimler de eklenince kendi kuşağının başarısına imza atmak zorda olsa gerçek olacaktır.

Nitekim Türkiye'nin özellikle o günlerde dünya ölçeğinde lokal kalan işadamları vizyonu ve ekonomik potansiyeli, bir de ardısıra gelen krizler, Kuzey Afrika ve Ortadoğu'da elde çanta iş kovalayan Ahmet Bayraktar'ın planladığı sıçramayı erteletir.

'İçeri'nin başarılı şirketinin, bu atılımı yapabilmesi, global bir oyuncu olabilmesi için beklenen fırsat yine otomotiv sektörünün önemli tedarikçilerinden birinin satın alınması ile doğacaktır. Ancak Almanya merkezli, 5 fabrikadan oluşan bu fırsatın çok iyi kullanılması gerekecektir. Çünkü işveren otomotivin küresel devleri size hiçbir garanti vermez.

İşini iyi, kaliteli yaparsan, onların taleplerine yanıt verecek yatırımlara girebilirsen iş sürecektir. Bu hedef tahmin edildiği gibi teknoloji, hız, organizasyon ve finansman gerektirir. Gerekenlerin tamamı yapılır, planlanan sıçrama gerçekleşmiş Farba artık küresel bir oyuncu olmuştur.

Bir ayağı Almanya'da, bir ayağı yeni bir yatırımla Çin'de, gözü NAFTA pazarındadır. İçerde de bir yandan kapasitesini artırırken, bir yandan da 5.kuşağına rol vererek sektörünün geleceğine, otomotiv elektroniğine yatırım yapar.

Duayen Sanayici Ahmet Bayraktar'ın anlattıklarından çıkardığım 5 kapsayıcı ilkeye kendisini götüren 35 yıllık bir girişimcilik öyküsüne siz de dinlerseniz, mutlaka sizin de belki benim görememiş olduğum çıkarımlarınız olacaktır.

İlk iş deneyimim 5-6 yaşlarında satılan araçların anahtarının teslimiyle aldığım bahşişlerdi

-Kayseri ve girişimcilik

"Kayserili olmak, işadamlığı ve girişimcilik bakımından, o toprakların getirdiği bir farkı içeriyor. O topraklarda yetişen insanlar, Erciyes Dağı'nın eteğinde, ziraate çok fazla elverişli olmayan topraklara sahip olan bu insanlar, biraz da bu zorunlulukla geçimlerini sağlamak için ticaretle uğraşıyorlar. Sabancı Ailesi gibi Kayseri'nin daha vizyon sahibi, daha girişimci olan aileleri Kayseri'de kalmıyorlar. Kimiler önceleri Mersin, Adana gibi yerlere gitmişler, kimileri Ankara'ya kimileri İstanbul'a gelmişler. Girişimcilik, ticaretle meşgul olma oranının doğasında var.

-Bizim ailemiz

Bizim ailede de benzeri bir yapı var, bu özellik DNA'larımıza yansımış. Gerçekten de Kayseri'de insanlar girişimcilik anlamında önemli kişilere ve referanslara sahip.

Ben geniş bir ailenin içinde doğdum. Büyük bir evde oturuyorduk. Ailede dede, babaanne, büyükdede, büyük babaanne, hala, amcam ve babam, eşleri... Sonuç olarak kalabalık bir ailede yaşıyorduk. Yani aile paylaşmayı bilen bir aileydi.

-Otomotiv sevdası büyük dededen...

Büyük dedem Hacı Halil Bayraktar, Türkiye'nin ilk şoförlerinden. İlk şoförlüğünü de İstanbul'da Osmanlı döneminde 1900'lerin hemen başlarında öğreniyor. Ve İstanbul'a getirilen bir-iki itfaiye aracında çalışıyor. Daha sonra Amerikan konsolosluğunda yine şoför olarak çalışıyor. Dolayısıyla gurbete gelip para kazanmak için o günün koşullarında bir meslek sahibi oluyor. Ve otomotivle tanışıyor. Belki ailenin otomotivle ilgileniyor olmasının kaynağı da büyük dedemin bu mesleği seçmiş olmasıdır diye düşünüyorum. Sonraki yıllarda aile hep bu alanda çalıştı; dedem olsun, babam olsun lastik bayiliği, araç satışı, yedek parça işleri ile uğraşıyoruz.

1960 yıllarında biz Kayseri'de Bosch'un dizel servisini kurduk. Ben 5-6 yaşlarındaydım; hatırlıyorum, o zaman bir Alman çalıştırdık. Yıllar sonra bir Almanya'da fuar sırasında geldi, kendini tanıttı, bana "Beni hatırlıyor musun?" diye sordu. "Ben seni çok iyi tanıyorum, çocukluğumu biliyorum." dedi. Böyle bir geçmişimiz var. Hem otomotiv, hem kendini aşmak için yaptığı girişimler anlamında.

-Bir tarafımız Tavlusun'dan

Kayseri'nin Tavlusun ilçesi vardır. Ermeniler ile Türkler birlikte yaşamış, birileri Yukarı, diğerleri Aşağı mahallede. Bugün gitseniz eski evlerin yıkılmış yerlerini görürsünüz. Çünkü hepsi okumuşlar ve göçmüşler. Kimi dişiçi kimi avukat olmuş. Bizim ailelerde var böyle okuyup da meslek sahibi olanlar. Ailenin bir bölümü Tavlusun'dan geliyor. Ailemizin bir tarafı da Nevşehirli Damat İbrahim Paşa'nın ailesinden geliyor. Yani büyük dede ile babaannemin bir tarafı Tavlusun'dan, biri de Damat İbrahim Paşa tarafından.

Sonra Atatürk döneminde Kayseri'nin içine geliyorlar. Anladığım kadarıyla Kayseri'nin hemen çevresinde bu döneme kadar farklı vizyona, farklı birikime sahip olan insanlar var, bunlar şehrin önem kazanmasıyla birlikte merkeze geliyorlar. Daha sonra bu insanlar girişimcilikleriyle büyük şehirlere gitmeye başlıyorlar. Bunlar da cumhuriyetle birlikte gerçekleşiyor.

-İşle tanışma anahtar 'teslimi' ve bahşiş

Kişilik, girişimcilik insanın karakteri bir genlerinden gelir, ikincisi de bulunduğunuz ortam, aile, bölge o imkanları size verir. En önemlisi çocukluk yıllarında nasıl yaşadık. Parça, araç, traktör satardık. Bunlar teslim olacağı zaman anahtarlarını çocuklar olarak biz verirdik. Böylelikle bahşiş almaya çalışırdık. Para kazanmaya yönelmek böyle başladı. 5-6 yaşlarındaydık.

-Adam olacaksa çırak verilir

Kayseri'de yaz olduğu zamanlar çocuklar çekirdek, oranın söylemiyle şemşamer satarlardı. Aile bunlara bir para verir, bir kasası olur, bir bardağı olur. Bardak bardak satarlar. Kimi gazor satar, kimi çırak olarak bir yere verilir. Aslında Kayseri'de bir laf vardır; "Adam olacak çocuk okutulmaz, adam olmayacak çocuk okutulur." gibi. Adam olacaksa, yeteneği varsa, bir yere çırak verilir ki yetişsin meslek sahibi olsun, ticaretle uğraşsın, sahadan gelsin. Ama o yeteneği yoksa okutulur ki bu şekilde bir meslek sahibi olsun. Biz okuduk, bir şeyler yapabildik; demek ki sonraki dönemlere tekbül ediyor.

Böyle yetiştik, aile, bulunduğunuz ortam size para kazanma bilincini veriyor. Genlerinizde de bir şeyler varsa; ömür boyu bu tarzda hareket ediyorsunuz, duruma göre başarılı olabiliyorsunuz. Ben böyle yetiştim.

-İstanbul yılları başlıyor

1963 yılında İstanbul'a geldik. Babam Taksim'de bir apartmanın giriş katının üstündeki daireyi dükkana çevirdi. Apartmanla, ev sahibi ile anlaşılıp burayı kiraladı. Bu yıllara kadar biz hep Amerikan arabası ve onların parçalarının ticareti ile uğraşırken, 60'lı yıllarda Almanya'nın Alman araçlarının parlamaya başladığını görerek Amerikan araçlarının dışında Mercedes yedek parça işine giriyor. Bu tarihte bir öngörü, bir vizyon kendini göstermiş oluyor. Böylelikle Mercedes yedek parça ithalatı ve satışı işine girmiş oluyoruz.

-Hem hedeflemek, hem ihtiyat sahibi olmak

Tabi İstanbul'a gelince aileler öngörülü ve vizyon sahibi olmak zorunda. Biz geldik ve Laleli'ye yerleştik. Okul eve yakın olacak, bulunduğunuz yerde hemşehrileriniz olacak, yani bir sorun olduğu zaman ulaşabileceksiniz... Öyle ya, büyük şehir, bir şey olur, ailenin bir sıkıntısı olur. Yani bu düşünceleri hep yaşadık, ben babamdan gördüm, ailemden gördüm. Bu yaklaşımlardan kendimize bir şeyler çıkardık. Çok yönlü yetişiyorsunuz, içinde bulunduğunuz ailenin yaklaşımlarından bir takım çıktılar alıyorsunuz. Yani "Hele bir yaşayalım da, karşılaşacağımız durumlara göre kendimize bir şekil verimiz" değil. Ailenin öngörülerle, birtakım hedeflerle, birtakım vizyonlarla hareket ettiğini görüyorsunuz. Bunun eğitimle de alakası yok, eğitim olmadan da bunların yapılabildiğini Kayseri'de gördüm. Babamın yüksek eğitimi yok. Ama iyi bir girişimci, iyi bir rol model. Ailede mutlaka rol modeller vardır. Ama şu da bir gerçek ailede şu 5 parmak gibi, hiç kimse birbirine benzemez. Kimi çok çalışır, kimi vizyoner olur, kimi çok farklı olur, kimi hiç çalışmaz. Onun için Kayseri'de "İşe yarayacağı işe, işe yaramayacağı okula verelim." demişler. Yani 'hiç olmazsa okul bir etiket olur, toplumda bu şekilde kabul görür' diye düşünmüşler. O da boşa gitmesin. Okula vermenin anlamı bu.

-Rol modellerim babam ve amcam

Benim için rol model her zaman babam, amcam bir rol model olmuştur. Beraber yaşadık, beraberken ben büyüdüm, her zaman amcamın da katkılarını aldım. Babam da amcam da çok iyi rol modellerdi.

Aslında babamla amcam iki kardeş, birbirinden ayrılan yönleri de vardı. Babam daha temkinli, daha tutucu, daha kendinden emin olarak hareket eden bir kişilikti. Amcam çok atak, biraz daha fazla risk alan ama babam kadar ihtiyatlı olmayan... Daha doğrusu nasıl söyleyeyim amcam hep enteresan girişimler yapan, ama onu devam ettirmek, düzenleyerek götürmek konusunda zorlanabilen, desteklenmesi gereken bir yaklaşım içindeydi. Dolayısıyla 2 kardeş birbirlerini çok iyi tamamlardı. İş anlamında, hayat anlamında birbirini tamamlardı. Ama 1989'dan sonra aileler büyüyor, yeni nesiller geliyor filan... Tüm Türkiye'de dünyada olduğu gibi gün geliyor işler ayrılıyor.

-Bana da bir rol verildi

Bu ayrılıktan sonra babamın en önemli rolü de bana düşmeye başladı. Ben ortanca çocuğum. Bir abim, bir kız kardeşim var. Ancak ben yurt dışında okuyup geldikten sonra iş hayatına abimden daha önce atıldım. Babamla daha çok zamanım geçti ve yeni bir rol almış oldum. Halen de bu şekilde götürüyorum.

Babam okula da çok ehemmiyet verirdi. Biz 63'te geldik İstanbul'a, Laleli'de hemen evimizin karşısındaki ilkokula giderdik. Sonra ortaokula Işık Lisesi'ne gittim. Mezun olduk, kardeşimle aramızda çok az yaş farkı vardır. Babamın en büyük mağduriyeti lisandı, ithalat yapıyordu, kendisine tercüman yardımcı oluyordu. Kolay olmuyordu. Kayserilikte iyi pazarlık yapmak vardır. Lisani bilmezseniz pazarlık yapmanız kolay olmuyor. Ben hatırlarım "Oğlum utanma, sen benim söylediğimi söyle. Sen ne yapacaksın, bırak!" derdi. "Başka türlü çevirme, aynen söyle." derdi. Baba mın bana en önemli öğüdü "Ya olduğun gibi görün, ya görüldüğün gibi ol." olmuştur. Dosdoğru bir insandı. Sözüünü esirgemez bir insan, bildiğini söylerdi.

Böyle yetiştik, liseyi bitirince hiç tereddüt etmeden aldı, kardeşimle bizi Almanya'da lisan öğrenmeye götürdü. Üniversiteden çok lisanı halledelim diye düşündü. Sonra şartlar değişti, 1 yıl sonra ben Amerika'ya gittim, kardeşim arkamdan geldi. Almanya'da çünkü Türkler çoktu. Türkiye'deki terör olayları nedeniyle, baktım



Ailemiz öngörülerle, hedeflerle, öngörülerle hareket etti. "Yaşa da gör de şekillen" bizde olmaz

lisan okulunda 21 talebe var, 18'i Türk. Öğrenme şansı var ama... O zaman sertifikamı aldım, üniversiteler kayıt yaptırdım. O günlerde bayağı Türk geliyordu, doktorlar, dişçiler geliyordu. O zaman bu mesleklerde açıklar vardı. Türkler akın akın geliyordu. O toplumun içinde kendimi geliştirmem zordu. Bir fırsat doğdu ve ben Amerika'ya gittim. Aslında Türkiye'ye dönüp Sultanahmet İktisadi Ticari İlimler'e başladım. Ama baktım burda terör olayları filan, Almanya'dan sonra zaten sıcak bakamadım.

-ABD dönüşü iş yaşamı

1975'te başladım, sonuna doğru Amerika'ya gittim. 1979'da döndüm. Yine terörün en yüksek noktasına çıktığı sıkıntılı dönemlerdi. Babam dönmemi istemedi. O sırada lisans almış Bursa'da Farba'yı kuruyordu. "İstersen git lisans aldığımız firmada çalış. Fransızca da öğrenirsin, deneyim kazanırsın." diyordu. Ben dönmek istediğimi söyledim. "Yeteri kadar kaldım, para pulun olmadığı, döviz bulunamadığı dönemlerde bizi okuttunuz. Biz de yararlı olalım. Yeter." dedim. Gerçekten de öyle. Böyle bir sorumluluk anlayışımız da vardı.

Türkiye'ye döndüm. O zaman profesyonel yönetici olan genel müdürün yanında aileden biri olarak çalışmaya başladım. Dış ilişkilerden sorumlu, satın almadan satışa, ihracata kadar olarak çalışmaya başladım. 24 Ocak kararları açıklanmıştı. Her şey durdu, büyük devalüasyonlar olmuş, talepler durmuştu. Yeni fabrika kurulmuş... Biz de genciz aldık elimize çantayı, dolaşmaya başladık. Zor günlerdi, İran'da 8-10 saat gümrük kapısında geçmeyi bekliyorduk. İlk Humeyni'nin geldiği zamanlardı. Beyrut'ta bir çatışma

neticesinde sabahı zor ettiğim zamanlar oldu. Mal satmaya çalışıyorduk. O gün lisansla başladığımız bir işi bugün dünyada global bir imalatçı konumuna getirdik.

-Doğrusu bildiğiniz işi yapmak

Çok sıkıntılı zamanlar oldu. Dünyada oldu, ülkemizde oldu. Devalüasyonlar, ekonomik krizler... Ama inançla, kendi işimize yaparak, bildiğimiz işi yaparak gayret ettik. Gelecekte insanlara da bunu tavsiye ederim. Herkes her işi yapmamalı. Herkes maymun iştahlı. Bildiğimiz işi, geliştirerek, doğrusunu yaparak, istikrarla büyüterek yapmak lazım. Doğru yaptık. Bilmediğiniz bir işi yapacaksınız, sanayiden gelmiyorsanız, beyin avcılarından yönetici alacaksınız, bu şekilde başarmak çok zor. Aldıkları kişi de o işi bilmez. Biz sektörü, müşteriye biliyoruz, üretimin sıkıntılarını biliyoruz. Biz de bir şirket aldık ama işi biliyorduk, hem de satın alma anlamında bir deneyimimiz olmamasına rağmen global bir şirket aldık. Onun için herkes bildiği işi yapması lazım. Ailem bana bu sanayi işini verdi. Ben de çok şükür 35 senede buraya getirebildim.

-4. nesil şirketi küresel bir sanayi şirketi haline getirdi. Acaba 5. Nesil nasıl olacak, ne yapacak?

Biz babamızdan gördüğümüzü ailenin örf, adet ve kurallarına göre bizden sonra gelenlere, çocuklarımıza aktarıyoruz. Bir oğlum bir kızım var. Oğlum Amerika'da en iyi okullardan birinde elektrik elektronik okudu. Bu da benim idealimdi. En doğru işimize yarayacak, ileri götürecekt, geliştirecek, farklılık katacak bir eğitim alması. Elektronik sektörü otomotivde çok önemli. Gelecek vaad ettiği için bu eğitimi almasını istemiştik. Geldi, aynı benim düşündüğüm gibi oğlum da gelir gelmez "Ben askere gideceğim" dedi. "Nasıl olsa 6 ay çabuk geçer" dedi. İmtihana girdi, 12 ay askerlik çıktı. Balıkesir'de takım komutanı olarak akademiden yetişti. Ağrı'ya tayini çıktı. Orda babayığitler gibi güzel bir askerlik yaptı. Geldi, döndü, işe hazır olduğunu söyledi.

-Çocuğumun oyuncağını saklarım

Biz evimizde işimizi, sorunları, eğitici anlamda çocuklarımızla hep konuşur, tartışırız. Eğitime giderken de, Amerika'ya giderken de böyle öğütler verdik. Kendi dönemimizi yaşadığımız sıkıntıları, karşılaştığımız olayları anlattık. Bunlar onların yetişmesine faydası oluyor.

Mesela oğlum eğitimi sırasında da fabrikaya gelir giderdi. Fabrikada lojman yapmıştık, orda kalırdık. Küçükken bir oyuncağı vardı, onu Bursa'daki odamda halen saklarım. Benim için güzel bir çocukluk hatırasıdır. Fabrikada yaşar, forklifte binerdi... Demek ki o günlerde bugünkü gibi iş güvenliği düşünmezmiş, çocuğu forklifte bindirmişiz. Demek ki biz de zamanla eğitiliyoruz. Çocuklar da böyle yetişti. Kızım da Amerika'da okudu. O da geldi. Oğlumu askerlik sonrası Almanya'ya gönderdik. Orada 2 yıl kadar kaldı. Bir şirket almıştık. Türkiye'den bir yönetici atamamıştık. Bizi temsilen oğlum gitti. Hem Alman şirketini, hem müşterileri daha iyi tanıdı. Orayı iyileştirdikten sonra Türkiye'ye gelebilir duruma geldi. Ailecek oturduk, özellikle babamın tavsiyesini aldım. Babam "Madem elektronik işi geliştireceksin, madem bunun için okuttuk o halde mesleğini yap." dedi. Zaten bir fabrika kuruyorduk.

VLE Şirketimizin Genel Müdürü olarak 28 yaşında görevlendirdik. Kendi mesleğini, kendi sorumluluklarıyla yerine getiriyor. Biz de nasıl gittiğine tepeden bakıyoruz. Kızım aynı şekilde dedesiyle çalışıyor. Tarabya Otelinde İnsan Kaynakları'na bakıyor. O da hem dedenin yanında yetişerek tecrübe kazanıyor, hem de insan kaynakları otel için çok önemli. Kendini bu şekilde geliştiriyor.

-Demek yapamadıklarınız da var.

Muhakkak yapamadıklarımız da var, hatalarımız var ama sonuç olarak işin geneline bakacak olursak şahsen hem şanslıydık, hem de iyi işler yapmışız. Hatalarım ve eksiklerime rağmen başarılı bir dönem geçirdiğime inanıyorum.

-STÖ çalışmaları benim için önemli oldu

Benim kişisel gelişimimde muhakkak ailemin etkisi olduğu kadar bir şeyi söylememde çok önemli yarar var sivil toplum örgütlerinde görev almak, başkalarıyla, sonradan tanıştığınız insanlarla farklı ortamlarda bulunmak, farklı konuları paylaşmak, işbirliği yapmak, oralarda roller üstlenmek, kendinizi kabul ettirmek, liderlik yapmak... Mesela TOSB'un sektörümüze kazandırılması, İstanbul Sanayi Odası'ndaki görevler, TAYSAD görevde ikinci uzun süreli görev yapan kişi olmak, TOBB Sektör Kurulu'nda Meclis Başkanlığı, TTGV'de yönetim kurulu üyeliği gibi sektörle ilgili, meslekle ilgili görevler aldım. Katkılar yaptım. O insanlardan ve ortamlardan kazanımlar elde ettim, vizyonu geliştirmeye çalıştım, dostluklar, arkadaşlıklar edindim. Aile kadar sivil toplum örgütlerinin bana kattığı çok önemli değerler vardır. Bu çok önemli bir fedakarlıktır. STÖ demek fedakarlık demektir. Ben bunu çok net söylerim. Bazıları bu kuruluşlara yararlanmak için girer. Çok azı da bir şeyler katmak için girer. Ben ikinci gruptanım. Siz bir şeyler verirseniz, yarar zaten gelir. Çevre ile gelir, kredinizle, yaptıklarınızla... Önemli olan siz oraya neler verdiniz. O konumdan ayrıldığınız zaman arkanızda bir şey kalıyor mu? Nasıl bir iz bıraktınız? Nasıl bir insandınız? Aynı hayat gibi...

-Global bakış

İşin içinde yaşıyorsunuz. Dünya artık bu global ortamda farklı. Eskiden daha farklıydı, ulaşılması zor gibi. Ama bugün iletişim çağında globalleşen bir dünya ve globalleşen bir sanayinin içinde roller üstleniyorsunuz. Dünya gerçekten küçük bir kasabaya, köye dönüştü. Ben burada her gün Almanya'ya gitmeden telekonferans yaparak işlerimi yönetebiliyorum. Çin'deki fabrikamıza 3-4 ayda bir giderim. Almanya'ya ayda bir giderim. Slovenya'ya birkaç kez gittim. Ama orada oturmuyorum.

-Riski paylaşmak

Arkadaşıma da söylüyorum. " Ben artık günlük icraatların içinde olmam. Benim rolüm artık şirketimizin içinde ne kadar riskli konular varsa, siz yönetici olarak bu riskleri almayın, çünkü riskin altında ezilebilir, başarısız olabilirsiniz. Riski beraber alırsak paylaşırsınız, ezilmezsiniz. Bana söylemezseniz hatalı olursunuz." diyorum. Riskli konularda mutlaka benden onay alınmasını ister ve bu şekilde yönetirim. Bugün geldiğimiz noktada, bu kadar çok yerdeki fabrika ve işyerlerimizi bu şekilde yönetmeye çalışıyorum.

-Birlik,beraberlik ve paylaşılanın kıymeti

Şuna da çok inanırım; birlik beraberliğe, takıma, paylaşmaya... Paylaşılan şey gerçekten kıymetli olur. Paylaşılmayan şey kıymetli olmaz. Onun için arkadaşlara "Sorunu da paylaşalım, iyiliği de paylaşalım, kutlayalım, birlik beraberliğimizi tamamlayalım..."

Mesela bizim montaj hatlarımızda 2 kişi ile üretim yapabilirsiniz, 4 kişiyle de, esnektir. Müşterinin talebine göre ayarlanır. Diyelim ki bir arkadaşın performansı o gün düşüktür, saatlik üretimi tutturmak için diğeri ona yardım eder. Takım olmak budur, birbirini destekleyip sonuca ulaşmak, hedeflere birlikte ulaşmak. O nedenle bizim şirketimizde kişisel başarıdan çok takım başarısı daha önemlidir. Bazen kimi arkadaşlarımız işten ayrılır, olur... O arkadaş gittiği zaman sistemin aynen yürümeye devam etmesi lazım. Ben buna çok inanırım.

-Kendimi geliştirmemde Toyota'nın katkısı

İş hayatında kendimi geliştirmemde en büyük katkı açık söyleyeyim Toyota ve lisansını kullandığımız Japon firmasından gelmiştir. Onların yönetim sistemleri, onların iş yapma şekilleri kendimi geliştirmemde bana çok katkıda bulunmuştur.

Japonlar çok farklı çalışıyor. Sistem şirketi, takım şirketi. Bugün bir Japon şirketinde istediğiniz insanı alın bir başka yere koyun sistem çalışır. Devamlılık esastır, kişilere bağımlı olmaz. Tabi bu Türkiye'de bu bir sorundur. Türkiye'de fabrikalarda çok kuvvetli, çok değerli arkadaşlar olabiliyor. Ama onlar gittiği zaman arkasında sistem çalışmıyor. Onlarla birlikte sistem çöküyor. Benim en çok üzerinde durduğum konu bütünsel organizasyonu kişilere bağımlı olmadan sürdürmek.

AHMET BAYRAKTAR'IN AGZINDAN FARBA'NIN 2017 HEDEFİ

Evet biz 2010 yılına kadar vizyonumuzu dünya klasmanında bir imalatçı olarak belirlemiş, bunun için ne gerekiyorsa onu yapmaya çalışıyorduk. 2010 yılına geldiğimiz zaman yüzde 40-45 kapasitemizi alan bir müşteri bize hiç iş vermemeye başladı.

Bu tamamen küresel onların stratejik bir nedenle, yani bizim hatamızdan verimsizliğimizden veya rekabetçiliğimizden değil tamamen onların kendi stratejilerinden dolayı, ülke veya firma stratejisinden dolayı kaynaklanan bir sorundu. Çok sıkıntı içerisine düşeceğimizi gördük. O zaman çok düşük bir ihracat hacmimiz vardı. 4 milyon Euro'larda ve ciromuzda yaklaşık 32-35 milyon euro'lardaydı.

Bize o arada bu kapasitelerin kaybı sırasında yine yabancı sermayeleri firmalardan firmamızı satın alma teklifleri geldi. Zor bir durumdu. Bu arada Almanya da kendi konumumuzda faaliyet gösteren bir firmanın satıldığını duyduk. Oraya talip olduk. Ve 10-11 ay süren bir görüşmeden ki Avusturya, Amerikan, Çin, Hintli gibi taliplilerde vardı.

Bu şirketin satılmasına karar verecek olanlar BMW, Mercedes, Audi, Porsche gibi Almanya'nın bir numarası üreticileriydi. Onlardan bunu almak on aylık bir süreç oldu. Sonuçta, bizim lehimize sonuçlandı ve bugün o gün 2010 yılında 32-35 milyon euro ciroda olan şirketimizi bugün artık 338 milyon euro civarında bir ciroya getirmiş bulunuyoruz. Yani o günden bu güne 10 misli bir büyüme göstermiş olduk.

Biz ne aldık diye bakarsak Almanya'da 4 tane fabrika var 1 tanesi de Slovenya'da. Slovenya'daki fabrikayı yeni kurmuşlar. Oraya rekabetçi olabilmek için taşımaya başlamışlar bazı üretimleri. Biz bu kurumun yüzde 100'ünü satın aldık. Ama çok büyük riskler aldık. Yani müşterilerin emekli fonları vardı, borçları vardı birçok konusu vardı. Ve bu şirketi biz satın aldıktan sonra bir takım rehabilitasyonlara tabi tuttuk.

Bu şirkette 3 tane ana üretim vardı bir tanesi arka stop lambalarını yapıyordu. LED teknolojiye sahip LED çipleri yapıyordu ve LED çipleri yapmak içinde elektronik kartların üretimi vardı.

Ve biz, üç tane en önemli şeyi kazandık bu şirketi almakla. Birincisi, teknolojiye sahip olduk LED teknolojileri, değişen bir teknoloji. İkincisi müşteriye sahip olduk. Dünyanın en iyi yani bugün otomotiv sektöründe yan sanayide en tepe noktadaki lüks araçlara parça üretir konuma girdik.

Dolayısıyla teknoloji, müşteri ve küreselleşme fırsatıydı. Bizde bu küreselleşme fırsatını da akıllı bir şekilde değerlendirerek onlarla yapmış olduğumuz anlaşmalar gereği Çin ve NAFTA bölgesine yani Amerika veya Meksika bölgesine yöneldik. Alman oto sanayi oralara doğru ciddi büyüme gösteriyor, bizi stratejik imalatçısı olarak yanlarında görmek istiyorlardı.

Tabi bunu yapabilmek için bizim öncelikle aldığımız şirkette hem Almanya'yı küçülteceğiz, hem Almanya'yı rehabilite edeceğiz risklerinden, bir yandan da onların başlamış olduğu Slovenya'daki fabrikayı büyültmemiz gerekiyordu.

-Türkler başarılı ama sistemden çabuk çıkabiliyorlar

Genel sanayi yapımıza baktığımızda otomotiv sektörü bu konuda çok başarılı. Aslında global rekabet nedeniyle başarılı olmak için mecbur. Kendimizi ve devamlılığımızı sağlayabilmek için otomotiv bu konuda çok iyi gidiyor.



*Birlik beraberliğe, takıma, paylaşmaya inanırım.
Paylaşılan şey gerçekten kıymetli olur*

Bu nedenle farklı sektörlerdeki bazı firmalar sistem uyarlanması için otomotivden yönetici alıyorlar. Sonuçta bir araç markası var, bizim Türkiye’de olmadığına göre, bu markaya kim sahipse nihai kararı onlar veriyor. Ama yönetici olarak çok başarılı Türkler var. Bunlar en yaygında global olarak Toyota’da var. Bugün Toyota’nın Avrupa merkezi Brüksel’de Türkiye’den götürülmüş farklı kademelerde çalışan 200’den fazla yönetici var. Finansında, kalitesinde Ar-Ge’sinde varlar. Türkler takım çalışmasına yatkın ve uyumlular. Sisteme monte edebiliyorsunuz.

Bizde başka şey vardır. Japonlardan ayrılan yönümüz şu ki biz sistemin içinden çok çabuk çıkabiliyoruz. O nedenle biz fabrikalarımızda her ay belli konuları kampanyalar şeklinde tekrarlıyoruz. Örneğin bu fabrikamızda bu ay iş güvenliği ayı. Sabah toplantılar yapılır ilk önce iş güvenliği konuşuruz.

İş güvenliği yoksa bir firmada o firmada da başarı da yoktur, hiçbir şey yoktur. İşin olduğu her yerde risk olur. Bunu bilerek bununla yaşamak, bunu birinci madde olarak gündemde tutmak çok kaza belayı defeder. Otomotiv özellikle Japonların Toyota’nın sisteminde iş güvenliği en önemli şeydir.

-İhtiyatlı olmak ve risk yönetimi

İhtiyatlı olmak demek ve girişimcilikle bunu bütünleştirmek çok önemli. Hem girişimci olacaksınız hem ihtiyatlı olacaksınız. Yani attığınız, atacağınız adımın nereye gittiğini bilmeniz lazım. Önce kafanızda adım atarak nereye gideceğinizi belirleyeceksiniz, oraya giderken de en güvenli, en sağlıklı yolu ve nasıl gideceğinizi bulacaksınız. Risk almadan başarı yoktur, muhakkak risk alacaksınız.

niz ama riski yönetebiliyor musunuz? Mühim olan o. Bilgi, beceri, tecrübeleriniz buna imkan veriyor mu? Riski yönetiyorum demekle olmaz. Onun doğru olan yöntemlerini uygulayabiliyor musunuz? Buna bakmak lazım.

-Küresel vizyon ne demek?

Küresel vizyon dünyada günlük saatlik ne olduğunu bilmektir. Bu iletişim çağında, bu rekabet ortamında bu zorunludur. Döviz kurlarındaki harekete bakıyorsunuz Çin’de bir şey oluyor, akşam yatıyor, sabah kalkıyor bir de bakıyorsunuz ki Uzakdoğu’da dövizler farklı başlamış. Veya hisse senedi piyasasında farklı hareketler var. Bu çok önemli, on line olarak işin içerisinde olmak çok önemli. Bir de kişisel yapınız vizyonerliğiniz, tecrübeniz, yaşadıklarınızdan ders çıkarmak, değişime adapte olma yeteneğiniz, esnekliğiniz, başarılı olursunuz. Bugün esnek olmayan, proaktif hareket edemeyenlerin işi çok zor. Eskiden büyük şirketleri yönetmek çok kolaydı, çünkü kâr marjları yüksekti. Toleranslar fazlaydı, birçok marjlarla ayıp ve kayıplar örtülüyordu. Bugünün sanayisinde öyle büyük kârlar ve toleranslar kalmadı. Bunun için aslında bu işin sahipleri, hissedarları, işlerine hakim olabilmeleri, işlerin nereye gittiğini görebilmeleri, attığı adımları, aldığı riskleri çok iyi görebilmesi lazım. Büyük şirketlerde bu zorluk önümüzdeki yıllarda daha da artacak, riskleri daha da artacak. Çünkü büyüğü yönetmek çok daha zor. Kendine göre bürokrasisi, hantallığı çok daha fazla. Orda esneklik ve proaktif olabilmek önem kazanıyor. Öngörülü olabilmek, vizyoner olabilmek, dünya olanları doğru yorumlamak, daha neler olabileceğini kestirmek bunlar önem taşıyor. Bu yaklaşım dünyada girişimciliğe yeni fırsatlar veriyor. Yeter ki iyi görün, iyi aralara girin, oradan kendinizin başarılı olacağı alanda bir şeyler yaratın, fırsatları iyi değerlendirin.

-Otomotiv yan sanayinde şansımız

Otomotivin iş akışı, derinliği, her bir aracın geliştirilmesi inanılmaz çabalar istiyor. Ve her geçen gün rekabete artıyor, süreler daraltılıyor. Korkunç bir boyut. Otomotivde stres altında çalışırsınız. Bunları yönetmek de kolay değildir. Ama bu işi sevenler, çalışkan, vizyoner insanlar yapar, sevmeyenler de, tembeller de yapamaz. Üstelik hiçbir şey daha kolay olmuyor, giderek zorlaşıyor, giderek daha çok çalışmak gerekiyor.

Diğer parçalar konusunda Türkiye’de sanayiciler, çok değerli sanayiciler, global pazara açılan girişimciler var. Dünyada çalışan başarılı yöneticiler var. Gelecek zaman içinde bizim daha fazla etkin olabileceğimize inanıyorum ama bizim en büyük handikapımız bizim kendi araç markamız olmadığı için, karar verenler başkaları olduğu için, o karar verenlerle uzun vadeli stratejik hareket edebilme özelliğine bazı firmalarımız sahip olmadığı için iş yavaş geliyor. Öyle bir durumumuz olabilseydi coğrafi konumumuzu da dikkate alarak otomotivde çok farklı bir yerde olabilirdik. Otomotiv enteresan ve zor bir sektör. Herkes bu otomotiv yan sanayi alanında çalışamaz. Bizde sürekli eğitim vardır, bir sürü toplantı odası vardır bu nedenle. Sürekli ve her seviyede eğitim vardır. Çünkü başarıp kendimizi geliştirmemiz lazım.

Dünyada rekabetten konuşuyorsak garanti diye bir şey yok. Şirketin alırken o kadar ısrar ettik birkaç yıl iş garantisi anlamında. “Hayır” dediler. Müşterilerle anlaşmalarımız vardı ama bu anlaşmalar bugünkü durumu koruyan, karşılıklı güven ve söz içeren bir ortamı sağlıyor. Ama ötesi yok, garanti yok. Onlar bize “Alman oto sanayi olarak dünyaya açılıyor. Çin’e ve NAFTA Bölgesi’ne gidiyoruz. Sadece Avrupa’da olmanız bize yetmez.” dediler. Kalite maliyetlerinde bizi zorlayacak belli bir riski de kabul ettik. Bu gelecek işleri size vereceği anlamına gelmiyor. Rekabete ayak uydurabiliyorsanız, başarılıysanız, zaten şirketi biliyoruz, burada bir teknoloji ve potansiyel var. Bunu geliştirin. Teknoloji ve kalitenizle bu şirkete çok katkıda bulunabilirsiniz.” dediler.

İki şeye baktılar. Buraya da geldiler. Bu işten anlıyor muyuz? Bu işin gelişimine finansal destek verebilir miyiz? Bunlara baktılar.

-Yerli otomobil çok güzel ama geç kalmış bir karar

Japon araçlar diyoruz. Toyota filan başlarken lisans alarak başlamışlar ama aldıklarını hep ileri götürmüşler. Bugün Toyota, Honda, Mazda olmuş. Kore de bizim için iyi bir örnek. Tarihse olarak baktığımız zaman bugün birkaç markası var. Dünyaya satıyorlar. Hyundai ABD’de başarısız oldu ama yılmadı. Belki doğru araç üretmedi, müşteriye anlayamadı. Fabrikalar kapattı ama yılmadı. Bugün kapattığı fabrikaları yeniden açıyor, yeni fabrikalar açıyor. Büyüyor, markasını geliştiriyor.

Türkiye bunu yapmadı. Çünkü Türkiye geçmişten beri hep kısa vadeli kararlara, vizyoner olmayan bir şekilde hareket ettiği için yapamadı. Biz çocuğumuzu hep geleceğe hazırlamaya çalışıyoruz. Geleceği öngörmeye çalışma, vizyoner olma...

-Sanayi politikalarımız yetersiz

Türkiye’nin sanayi politikaları diye bir şey yok. Bir teşvik çıkıyor herkes yararlanıyor. İyi denetlenmiyor. Alınan teşvikler heba ediliyor. Kimi kapanıyor, kimi istismar ediliyor, kimi yanlış kullanılıyor. Bir teşvik veriyorsanız bence sektörel değil firma bazında olmalı. O firmaya bir teşvik verirsiniz, kural koyar, denetlersiniz. Hedefe ulaşmak için. Ülke olarak bir politikanız olur; örneğin 10,20,30 yıl sonra nasıl bir otomotiv sanayinin olacak? Biz buralara kimleri destekleyerek gideceğiz. Bir araç markası desteklenecekse, bu aracın hangi parçaları Türkiye’de yapılabilir? Herşeyi Türkiye’de yapamazsınız. Artık sektör o kadar global ki.. Biz nasıl ihracat yapıyorsak başkaları da buraya satmak zorunda. Sanayinin ya da otomotiv sanayinin uzun vadeli gelecek planları yapılmadığı ve genel teşvikler verildiği için böyle.

-Gümrük Birliği aceleyle yapılmasaydı...

Bugünkü hükümet “Bir yerli otomobil yapalım” diyor. “Bunun için ne destek gerekirse vereceğiz” diyor. Yani şimdi bu çok güzel ama çok geç kalmış bir irade. Çünkü şartların ve ortamın buna müsait olması lazım. Mesela 1980’li yıllarda ve hatta 1990’lı yılların başında böyle bir irade olsaydı, Türkiye’den çıkacak bir marka farklı olabilirdi. Çünkü o zaman korunan bir pazar vardı. Ama 1996 yılında biz hiçbir tedbir almadan, paldır küldür Gümrük Birliği yaptık. İspanya bile AB’ye girdi, 3 yıl sonra Gümrük Birliği’ne girdi. Ben istedim diye olmamalı. O zamanlar dernek başkanıydım. Ankara’da çok dert anlatmaya çalıştık. O günün başbakanı hatta “Kara kaplı defterime yazıyorum.” dedi. O defteri ondan sonra gören olmadı. Bu işler hep uzun vadeli plan proje ve bir amaca hizmet etmeli, doğru ortamda yapılmalıydı. Yapabilmeliydik de. Çok da şeyler yapılmış. 1964’te montaj sanayi diye geçer, montaj diye aşağılamışız. Bir şeye bakmalıydık; başkaları nasıl yapmış, Japon, Kore nasıl yapmış? Japon bugün markaları var ama başlangıcında hep Amerikan lisansları var. Almış geliştirmiş, çok daha iyilerini yapmış. Farklı yöntemler geliştirmiş, kalitesini artırmış.

-Avrupa’da anlayış farklı

Geçmişte de bugün de hep teşvikler çıkıyor. Biz Avrupa’da da çalışıyoruz teşvikler konusunda. Örneğin Slovenya’da 2 şeye bakıyor. Öncelikle istihdama, yarattığın katma değere bakıyor. Ve belli bir süre veriyor. Ar-Ge’deki kuluçka teşvikleri gibi. “Bu süre boyunca gelsin, sonra buradan gitmez” diyor. Biz aldık ve kullandık. Çalışanların belli ücretlerinin verilmesi, yatırım indirimi gibi. Slovenya’da yüzde 100 yatırım indirimi var. Bizde ise yüzde 20-30 neyse. Bölgeye göre değişiyor. Pratik uygulamaya geldiğinde ise 2-3 puan yararlanıyorsunuz, 20 değil. Daha sonra teknik bir şeyler söyleniyor, uygulanıyor teşviklerin 20 değil, 2-3 puan olduğunu görüyorsunuz. Oysa şeffaf olmak gerek. Zaten kârdan düşüyorsunuz. Slovenya’da yüzde 100 diyor ve gerçekten yüzde 100 oluyor. Kazandığım ile yatırımı finanse ediyorum. Onların istediği “Şu kadar istihdamı 3 yıl garanti ediyorsan, sana şu kadar para vereceğim.” diyor ve de yaptığımız yatırımın yüzde 20-25’ini para olarak veriyor.

YOĞUN YATIRIM HAMLESİ

Bu yatırımlarımız Türkiye de ve Slovenya da oldu. Sonra da Çin de oldu. İlki Slovenya da, 10 bin m2 ilave bina yaptık.Şu an bine yakın kişi çalışıyor bugün. 138 milyon euro ciroya getirdik. Yani 2010 63-65 milyon civarında bir ciro olan bir şirketti. 2017 yılında da alınmış işleyle beraber bu şirket, 180 milyon euro civarında ciro olan bir boyuta gelmiş olacak.

Türkiye’ye baktığımız zaman biz tabi Bursa da üretim yaparken, Gebze’de hemen bir fabrika yaptık. Oradaki kapasitemizi artırdık ve oraya yine Odelo’nun Almanya da aldığımız şirketin müşterilerinin ve projelerin bir kısmında Türkiye’ye getirme fırsatını bulduk. Bunlardan iki tanesi çok önemli. Bir tanesi Mercedes C modellerinin arka stop lambaları yine led’li teknolojik ürünler.

Bir diğeri ise Audi A8 ki bugün dünyada en ileri teknolojiyi kullanan stop lambası birtakım yeniliklerinden dolayı. Bugün Bursa’da yaptığımız bu üretimlerin Mercedes’in C modelinin Güney Afrika ve Amerika Birleşik Devletleri’ndeki Alabama fabrikalarında dahi Almanya’daki iki fabrika tamamı tek kaynaktan tek üretim merkezinden Türkiye’den günlük ve saatlik olarak beslenmektedir. Buda aklınıza şöyle getirin kolay değil yani bizim tatillerimiz onların tatilleri, biz bayramda bile neler çektiğimiz düşününün burada tatil var, üretim oraya saatlik zamanda yetişmesi gerekiyor.

Ve Gebze’deki fabrikamızı devreye soktuk ve burada da yine Fransa’daki bir Renault’un, Mercedes yapmış olduğu bir projede olsun, Ford’un Otosan’ın Türkiye’deki projeleri olsun, Toyota’nın üretimlerini buraya aktarmaya başladık. Ve burası da hızlı büyüyor. Şimdi burayı da biz yaklaşık 22 bin m2 bir alana getiriyoruz şuanda.

Bir 10 bin metrekaresinde bir inşaat yapıyoruz. Ve Farba’ya da baktığımız zaman ciromuzu bizim 2010’daki 35 milyon Euro ciroyu düşünürseniz 177 milyon Euro’ya getirmiş oluyoruz. 50 milyon euro civarında olan ihracatımızın da 85 Euro civarına doğru gitmekte. Tabi ki istihdamımız çok artıyor şuanda Farba’da binin biraz altında istihdamımız oluşmuş vaziyette.

Bir başka konu teknoloji konusu. Elektronik ve LED konusu. Bu konuda da biz hem Almanya’daki şirkete yatırım yaptık hem o işi anlamak için. Hem de Türkiye’de paralelinde bir yatırım yaptık yine Kocaeli’de Gebze’de. VL elektronik isminde bir firma kurduk. Çünkü yeni teknolojik ürünlerdeki far ve stop lambalarındaki en önemli girdi elektronik kartlar ve LED cipler. Ve bunların üretim maliyeti içindeki payları yüzde 40’larla 50’ler arasında. Siz bu katma değeri yerleştiremezseniz ki Türkiye’nin temel sorunu da budur aslında. Siz maliyeti kontrol edemezseniz ve bunu yapamazsanız rekabetçi olamazsınız. Bu nedenle de biz bu konuda bir yatırım yaptık ve hızla bu şirketimiz büyüyor. Bu sene 11 milyon Euro civarında bir ciro olacak ve önümüzdeki yıllarda da yani 50 milyon Euro’nun üzerine çıkacağını bekliyoruz. Hem buradaki fabrikamız ham Slovenya’daki hem de Almanya’daki fabrikalarımıza burada üretim yapıyoruz. Bu arada almanayı da küçültüyoruz.

Yani biz sonuçta bugün 2.500 çalışanı ve 338 milyon Euro ciromuzla beraber hareket ediyoruz. Bu işimiz bizim alınmış işlerimizle birlikte de 450 milyon Euro.

Bizim buradaki uygulamalar her yıl bir teşvik çıkıyor. Sürekli gündemde. İçinde bir şeyler de var. Ama görüldüğü gibi değil üstelik herkese veriyor. Niye herkese veriyorsun? Koyduğu kuralı uygulayana vermeli. Onların ki net ve açık, değişken değil. Hesap kitap yapabiliyorsun. Bizde teşvik uygulama ve maliyenin uygulamaları



Yerli otomobil yapmak çok güzel ama aynı zamanda çok geç kalmış bir karar

farklı. Ar-ge teşvikleri çok takdir edilecek bir uygulama ama bakanlıkların uygulamaları arasında farklar var. O birim denetlemiş, takdir etmiş, bir hibe vermiş. Ama bir başka bakanlık size ceza kesebiliyor. Ama zaman hibeyi veren bakanlığın elemanlarının da en az benim kadar suçlu olması lazım. Çünkü işi yapan o. Bürokratin hatası varsa o da bedelini ödemeli. Girişimcilik ruhu öldürülürse yazık olur. Bugün sanayicinin işinin ne kadar zor olduğunu anlatmaya çalışıyorum. Rekabet ortamı, global etki... İletişim çağında o kadar canlı, o kadar dinamik olmak gerekiyor ki!

-Sanayinin geleceği

Sanayi bana göre geleceğe yönelik çok gelişmeyecek gibi gözüküyor. Niye, sanayi uzun vadeli yatırım, uzun vadeli risk almaz. Eskiden farklıydı, kâr marjları farklıydı. Siz bugün iş alırken kârıt üzerinde kârınız yok. Üretirken, satın alırken para kazanıyoruz biz. O kadar marjlar daraldı.

Onun için diyorum ki büyüklerin işi daha zor. Bizim gibi firmaların aile bireylerinin içinde olduğu organizasyonlar daha şanslı. Ciddi sıkıntılar var. Avrupa'da da, dünyada da.. Çünkü daralan kâr marjları ile işlerini bu masraflarla yürütemeyecekler. Esnek çalışamayacak, proaktif çalışamayacaklar. Bu da yeni girişimcilere yeni fırsatlar verecek.

-Gümrük Birliği

Kaderinizle ilgili bazı kararlar verecekseniz, bir şey almadan bir şey vermek çok zordur. Olmaz. Bir şey alacaksınız ki, bir şey vereceksiniz. Biz neyi verdik? Genç bir- nüfusumuz var, doyma-

mış bir pazarımız var. Her türlü mala doymamış bir pazar var. Ve alma isteği var. Olmayan para ile plastik kart ile mal alan insanlar var. Böyle bir güç var elinde. Bunu bilmeden popülist bir düşünceyle, "Ben babayığitlik yapıyorum, Gümrük Birliği'ne giriyorum." diyorsun. "Gümrük Birliği yaptık da bizi Avrupa Birliği'ne mi aldılar?" Bilakis ekmeklerine yağ sürdük. Giriyorsun ama pardon otur... Diyebilirsin ben aya gideceğim. Belki de gidersin. Ama nasıl gideceğini planlarsın. Risklerinizi yönetebilmeniz lazım, aldığınız kararların da bir güvenliği olması lazım. Biz bunlara "Acele etmeyin, bir geçiş dönemi yaşayalım, çünkü işin içinde değiliz, bilmiyoruz." dedik. Pat diye herşeyi kabul edip yaparsan bütün riskleri de almış olursun.

-Serbest Ticaret Anlaşmaları ile by pass yapıldı

Biz ne yaptık mesela; Gümrük Birliği'ndeki en büyük sıkıntı o gün alınmış kararlarla Avrupa Birliği bize çok güzel bir gol attı. Üçüncü ülkeler. Bugün AB'nin Meksika Brezilya gibi ülkelerle anlaşmaları var. O ülkeler AB'ye gümrüksüz mal satıp, gümrüksüz mal alabiliyor. Biz o ülkelere malımızı gümrüksüz satamıyoruz. Ama benim ürettiğim mal AB'a gider, oradan giderse Gümrük Birliği'ne tabi olmuyor. Ben burada üretip, Almanya'ya satıp oradan giderse yine gümrük sıfır olur. Bu haksız rekabet anlamına geliyor. Siz ürün satmaya başından süre lojistik ve maliyet anlamında dezavantaja sahipsiniz. Bizim ürünlerimiz böyle getiriyor. ABD ile AB arasındaki transatlantik anlaşması da benzer bir sorunlar getirecek.

-Gümrük Birliği'ne karşı tedbir alınırsa

Bugün ihracatın önemli bir bölümünü AB ülkelerine satıyoruz. Onlara da bir tedbir koyarsa o zaman ne olacak? O zaman ben hiçbir ürünümü satamam. İhracatımın tamamı AB üzerinden gidiyor. Anlaşmayı bozabiliyorsak ne fayda sağlarız? O zaman bir geçiş dönemi sağlansaydı, ek süre alınsaydı... Karşısında bir Pazar açıyoruzuz, taviz veren biziz. Daha iyi öğrenir, daha iyi anlardık. Niye yapılmış demiyorum ama aceleyle getirilmiş, hazırlıksız bir anlaşmadır.

-Katma değer ve eğitim konusu

Türkiye'nin pazarından ve genç nüfusundan bahsettik. Pazar en büyük bonusunuz. Bugün genç nüfus yaşlı Avrupa'nın yanında ayrı bir değer. Madenin kilogram fiyatı ile işlenmiş arasında 10-20 kat fark var. İşlendiği zaman değerlenir. Biz pazarı iyi kullanamazsak, genç nüfusu iyi işlemezsek değeri artmıyor. Hele böyle yaşanan ve doymuş bir Avrupa pazarında, bu avantajımız kolay ve bedava verildiği için kaybediyoruz.

Eğitimi gündeme getirirken genç nüfusun iyi eğitilip işe hazır insanlar olarak mezun edilmelerini gündeme getiriyorum. Çünkü onlarca üniversiteler açıldı, kampüsler büyüyor. Mezun sayısı artıyor. 1 milyon mezun olsa, kimse yeni mezun almak istemiyor. Niye. Çünkü çocuklar hiçbir şey bilmiyorlar. Dünyadan sektörden kopuklar. Hocasının vizyonunda kitaptan bir şeyler öğrenmiş. Kimse istihdam etmek istemiyor. Kaldı ki bu eğitim süreci içinde Almanlarda olduğu gibi eğitimin belli süresini sanayide geçirerek gerçek hayatla yüzleştirdiği, teori ile pratiği tamamladığı bir dönem de yok. Bunlar olsa herkes ister, herkes iyi ücret de verir. Eğitim sisteminin bu yönde farklılaştırılması lazım. Bu olmadığı için fabrikalarımızda sürekli eğitim veriyoruz, sürekli güncelliyoruz.

-Katma değer

Katma değer istihdam demek. Bu ülkede katma değeri artırıyorsanız en azından kdv'niz yükselir. Yani memlekete katkınız olur. Ben teşviklerin katma değere istihdama yönelik verilmesi lazım diyorum. Otomotiv elektroniğinde 5. Bölge teşvikleri uyguladılar. Sağ olsun hükümetimiz doğru bir karardı, biz de bundan yararlandık. Katma değeri artırırken bazı projeler var. Bu ürünü ben Türkiye'den kabul etmem diyorum. Katma değer teknoloji demek.

Bir şeyleri al, montajla sat. Bunun katkısı yok. Örneğin Avustralya Başbakanı ile görüştük. Otomotivi bırakmışlar, ziraate hayvancılığa ağırlık verme kararı almışlar, uyguluyorlar. Katma değer artmıyorsa, istihdam artmıyorsa, vergi artmıyorsa alınan karar doğrudur.

-Otomotivde çok mesafe aldık

Bizim için böyle demiyorum. Biz otomotivde önemli aşamalardan geçtik. Bazı parça ve bazı araç üreticileri önemli katma değer yaratıyorlar. Ama inisiyatif bizde değil. Bizde modeller, projeler kısa zamanda değişir. Her bir değişimde sürdürülebilirlik önemli. Hep kalıcı olması lazım. Bazı projelerde katma değer yüksek, bazılarında az mesela. Bazen daha çok Türk parçası, bazen daha az Türk parçası kullanabiliyor. Bazı firmalar daha az, bazıları daha çok kullanıyor. O veya bu nedenle Türkiye’den parça almayan araç üreticileri olabiliyor.

-En kötü günler

İşin pozitif yönü ile bakarsak ben 1979’da başladım. Önce 24 Ocak kararları, sonra ihracatın teşviki, ki çok önemli bir karardır. KKDF primi verilmesi ve teşvik edilmesi. O zaman dolaştığım Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerinde, Avrupa’da bana hep “Türkiye bambaşka bir yere gidiyor. Ne şanslı insanlarsınız.” diyorlardı. Ben de genç bir insanım. Ne kadar etkilendiğimi dün gibi hatırlıyorum. Gittiğim yerlerde işadamları, iş yaptığım insanlar bana bir iltifatta bulundular, şanslı olduğumuzu söylediler. Ülkenin gidişatı, dışarıdan görünümü sizi de etkiliyor. Yine Mercedes’te bir üst yöneticinin söylediği bir şey vardı. Tansu Çiller Başbakan olduğunda bana “Türkiye’nin imajı değişti. Bir kadın Başbakan oldu. Vitrininiz değişti. İnan Mercedes’in üst yönetiminde bunu konuşuyorum. Türkiye’ye bakışımız değişti.” dedi.

-Dışardan nasıl görünüyorsunuz

Görünüm çok önemli, dışarıdan nasıl görünüyorsunuz? Böyle pozitif günler oldu, kriz dönemleri oldu, sıkıntılı günler oldu. 80’den başlayarak 94, 97, 2001... Hepsini yaşadık. En çok korktuğum 2001’di. Yani çünkü belki risklerimiz daha fazlaydı. İçinde bulduğunuz ortam önemli. Ama Türkiye enteresan. Bunlardan çok şey gördü, yaşadı, tedbirler aldı, düzenledi. Bizim yine Japonların Toyota yöneticilerinin söylediği bir şey var. “İşletmelerinizde problem varsa kutlayın.” diyorlar. “Sorun varsa bunu kutlamanız lazım. Çünkü bir sorun varsa, sorunu biliyorsunuz. Ondan dersler çıkarıp bir daha yaşamamak üzere kurtulursunuz. Ama sorunu bilmeden yaşıyorsanız çok bedel ödersiniz.

Türkiye bu krizlerden çok dersler çıkardı mı? Önemli olan bu. Ben bu sorunun yanıtından emin değilim. Çok sorunlar yaşadık, çok şeyler yaşadık, çok ders çıkardık mı? Çok şeyler öğrenmemiz gerekirdi...

-Birlik beraberlik en önemlisi

Birlik beraberlik takım olma gerekliliğinden söz ediyorum. Ülke de böyle olması lazım. Bürokratiyle, siyasetçisiyle, iktidarı muhalefetiyle... Herkesin bir rolü olması lazım. Ve sonuç olarak oyuncuların güven verici olması lazım. Bunları yaptık mı, yapmadık mı?

ÇİN’E YATIRIM

Bu arda Çine yatırım yaptık yine Türk sermayesi olarak yüzde 100 ve Çin’de de tamamen hiçbir ortak almadan kendi başımıza 7 ayda bir fabrika kurduk. Hem Mercedes, hem Çin’deki Mercedes’in ortağı inanın bir mucize olarak gördüler. 7 ayda sıfırdan kiralanmış bir fabrikada işe başlayıp 7 ay sonra seri üretime geçmek Mercedes’in bütün testlerinden geçmek çok kolay bir konu değildi.

Şunu çok rahatlıkla güvenerek söyleyebilirim bizim Türk insanımıza fırsat verildiği zaman çok başarılı işler yapıyor. Ve biz gerçekten oradaki fabrikayı buradaki çalışanlarımızla bir ekip halinde bir takım halinde gerçekleştirebildik.

Orada da 21 milyon bir ciroya yakın zamanda çıkmış olacağız. Şuanda Mercedes’in E modeli ve C modeli üretimini yapıyoruz. Mercedes fabrikasına çok yakınız. GLK’sı geliyor ve oradaki işlerimizde yavaş yavaş artırıyoruz. Hiç kolay bir yer değil. Çok cazip geliyor Mercedes’in yöneticisi muhteşem cehennem demişti. Hakikaten her şey muhteşem ama çokta cehennem bir yer kolay bir yer değil. Burayı da iyi bir tecrübe olarak şuana kadar Allaha şükür iyi bir şekilde götürüyoruz.

Son sayfaya geçerse burda da bizim satış hedeflerimizin hedef demeyelim de artık alınmış işlerimizle önümüzdeki yıllarda gideceğimiz istihdam ve cirolarımızı gösteriyor. Yani 450 milyon Euro’luk bir şirket konumuna 2017 yılında aşağı yukarı gelmiş olacağız. Yine bu pay grafiklerinden de göreceğiniz oranlar ve cirolara bakarsanız, bir yer de pahalı olan Almanya’da biz küçülüyoruz. Bu eski konumumuz ama gelecek konumumuza baktığımız zaman Türkiye, Çin ve Slovenya’da da büyüyoruz. Dolayısıyla da pahalı maliyetli yerlerden bu geçiş süreci içerisinde daha ucuz maliyetli yere gidiyoruz.





Bu sektörün gelişimine en büyük katkı Rahmetli Özdemir Sabancı'dan gelmiştir

İşte her dönem farklı sorunlarla karşılaşırız. İşin esasında sürdürülebilirlik en önemli problem oluyor. Son dönemde gerçekten tek parti hükümeti ile geline noktada sürdürülebilirlik anlamında önemli ümitler doğdu, başarılar oldu ama şimdi sanki bir şey farklı gibi algılanıyor.

Tabi bu iletişim çağında rekabet ne kadar etkileniyorsa, insanların yönetilmesi de farklı bir ortamı, psikolojik davranışları ile algı yönetimini beraberinde getiriyor.

Bazen insanların neyin doğru neyin yanlış olduğunda çok şaşırılmış olduklarını da görüyorum. O kadar etkileniyorlar ki insanlar ne doğru ne doğru değil...

Bugün farklı bir şey söyleyenin 3 ay sonra farklı bir şey söyleyebildiğini görüyoruz. O algı ile insanlar da dalgalanıyorlar. Bir öyle diyorlar, bir böyle düşünebiliyorlar.

Bu belirsizlik veya dalgalanma da tabi insanların ülkelerin uzun vadeli planlarına, stratejilerine etki ediyor bir şekilde. Ne dersiniz deyin.

Bu arada bir vefa borcu olarak hatırlatmak isterim ki bBu sektörün gelişimine en büyük katkı Toyota'nın getirilmesinedeniyle Rahmetli Özdemir Sabancı'dan gelmiştir. Kendisini saygıyla yad etmek isterim.

100 YILIN ÖZETİ

Temelleri Kayseri'de atılan Bayraktarlar Şirketler Grubu'nda otomotivin daima önemli bir yeri olmuştur.

Ticaret düzeyinde başlayan ilgi, dört kuşak boyunca giderek yoğunlaşarak sanayiciliğe kadar uzanmıştır.

Kurucu Hacı Halil Bayraktar ile başlayan ve nakliyat-yedek paça işinde büyük gelişmeler kaydeden şirket, 1935 yılından itibaren ikinci kuşağın çabalarıyla büyümeye başlamıştır. Hacı Mehmet Bayraktar'ın katkılarıyla iş sahaları genişlemiş ve Bayraktarlar; bölgenin önde gelen ticari kuruluşlarından birisi haline gelmiştir.

1953 yılında üçüncü kuşaktan İzzet Bayraktar; ailenin ithalatla tanışmasına öncülük etmiştir. Bu yeni süreçte Kayseri'de kalmanın yeterli olamayacağı düşüncesiyle şirketin merkezi İstanbul'a kaydırılmış, geçiş 1963 yılında tamamlanmıştır.

Mercedes araçlarının yedek parçaları konusunda kısa zamanda söz sahibi olan Bayraktarlar, 70'li yılların başında Mercedes otobüslerinin Türkiye'de üretilmeye başlaması ile Mercedes araçlarının ana bayiliğini almıştır.

İstanbul'da yaratılan yeni iş olanakları ile artan birikim, Bayraktarlar'ın önünde yeni ufukların açılmasıyla sonuçlanmıştır. Fransız CIBIE firmasından otomotiv aydınlatması ile ilgili mükemmellik alınmıştır. '70'li yıllarda; Kayserili bir girişimci grubu ve Sabancı ailesi ile birlikte bir otomotiv lastiği projesi olan Lassa projesi ortaya çıkmış, Bayraktarlar Holding'in merkez binası inşa edilmiş ve Bayraktarlar Motorlu Vasıtalar A.Ş.'nin kurulması gerçekleştirilmiştir.

Otomotiv alanında elde edilen birikim, Grubu sanayicilik doğrultusunda motive etmiş, montaj düzeyinde otomotiv aydınlatması üretimine başlanmıştır. Grubun ilk sanayi tesisi Bayraktarlar Motorlu Vasıtalar Ticaret ve Sanayi A.Ş. 1979 yılında Bursa'da üretime başlamıştır. Daha sonra FARBA adını alan ve açıldığı yıllarda alanında ilk olan bu tesisle, ülke ekonomisine ve otomotiv sektörüne önemli katkılar sağlayacak sanayicilik süreci başlamıştır.

Grup 80'li yıllarda başka alanlara yönelerek kapasitesini hayli artırmıştır. Turizmin gelişmeye başladığı bu dönemde, Bayraktarlar Akdeniz sahillerinde yabancı ortaklıklarla ülkemize önemli turizm tesisleri kazandırmıştır. Ayrıca, ülkemizde ilk kez alışveriş merkezi kavramına öncülük ederek, ortak ve yüklenici sıfatıyla Ataköy Turizm Kompleksi'nin inşasına katılmıştır. Yine bu yıllarda otomotiv yan sanayi alanındaki yatırımlara hız verilerek önemli bir ihracat potansiyeli yaratılmıştır.

1990'li yılların sonunda; Türk Otomotiv Sanayi, küresel bati pazarı için araç üretip ihraç etmeye başladı. Bayraktarlar Otomotiv aydınlatma grubu da bu gelişmelere paralel olarak global pazarın gerekliliği olan rekabetçi, kaliteli ve yüksek adetlerde far ve stop lambalarını üretmeye ve teslim etmeye başlamıştır.

2000'li yılların başında ise FARBA; Markasının küresel otomotiv sektöründeki bilinirliğini, referanslarını ve katma değerini arttırmak amacıyla AR-GE alanında da önemli yatırımlar yapmış ve kazanımlara sahip olmuştur.

Tüm bu gelişmeler FARBA'nın EFQM ve yalın üretim ve yönetim sistemleri ile desteklenmiş ve müşterileri olan küresel otomotiv üreticilerinden birçok alanda ödüller kazanmıştır.

2011 yılı başında; otomotiv dış aydınlatması konusunda faaliyet gösteren, Alman Odelo Grubu Şirketlerinin Bayraktarlar Grubu tarafından satın alınması ile küresel pazarda yer almak konusunda daha büyük bir adım atılmıştır. Hızla gelişmekte olan LED teknolojilerinin üretimine de böylece başlanmıştır. Bayraktarlar; ODELO Şirketler grubunu bünyesine katmakla, teknoloji üretir hale gelmiş ve Alman otomobil araç üreticilerinin stratejik partneri olmuştur.

2006'da, Bayraktarlar Grubu; özelleştirilen; Türkiye'nin ilk 5 yıldızlı otellerinden Büyük Tarabya Otel'ini, satın alarak, geçmişteki turizm ve inşaat sektörlerindeki bilgi ve deneyimlerini yeniden bu alana kaydırmış. Şehir tarihinde önemli bir yeri ve özelliği olan bu otel İstanbul'a yeniden kazandırılmıştır.

Bizimköy'den Avrupa'ya ihracat artıyor

Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi'nden Avrupa'ya gerçekleşen ihracat büyümeye devam ediyor.

Kocaeli Sanayi Odası'nın Sosyal Projesi olan Akmeşe yolu üzerinde kurulu bulunan Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi Vakfı ve Metraco İth. İhr. A.Ş. Proje ortaklığında sürdürülen ihracat çalışması artarak devam ediyor.

Avrupa'nın çeşitli ülkelerinde satılan tanınmış markalara yapılan kaliteli ve katma değeri yüksek konfeksiyon mallarının üretildiği Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi'nde Hollanda ağırlıklı 'Scotch&Soda' markası başta olmak üzere 'Pmejeans(Pallmall)' ürünlerinin üretimi sürüyor. Geçen yıl üretilen 350 bin adet konfeksiyon ürününün bu yıl yükseltilecek hedef proje ile 550-600 bin adet'e ulaşması bekleniyor.

Mevcut 75 engelli ve 70 sağlam personelle üretimlerin gerçekleştiği Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi'nde yeni yatırımlar ile yeni 70 kişinin istihdam edilecek projede yer alan konfeksiyon, kesimhane ve soft yıkama bölümlerinin ay sonunda hizmete girebileceği açıklandı. Yeni projenin yetişmiş dikim personeline ihtiyacı olduğunu açıklayan Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi Vakfı Yöneticileri; "Düz dikiş, overlok, reçme makinacısı gibi işe alımlar devam ediyor. İŞKUR ortaklığı ile açılacak kursta kendi personeli yetiştirecek olan proje istihdama katkı sunacaktır." dediler.



Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi'nde ihraç ürünlerini Avrupa'ya götüren TIR önünde çalışanlar görülüyor

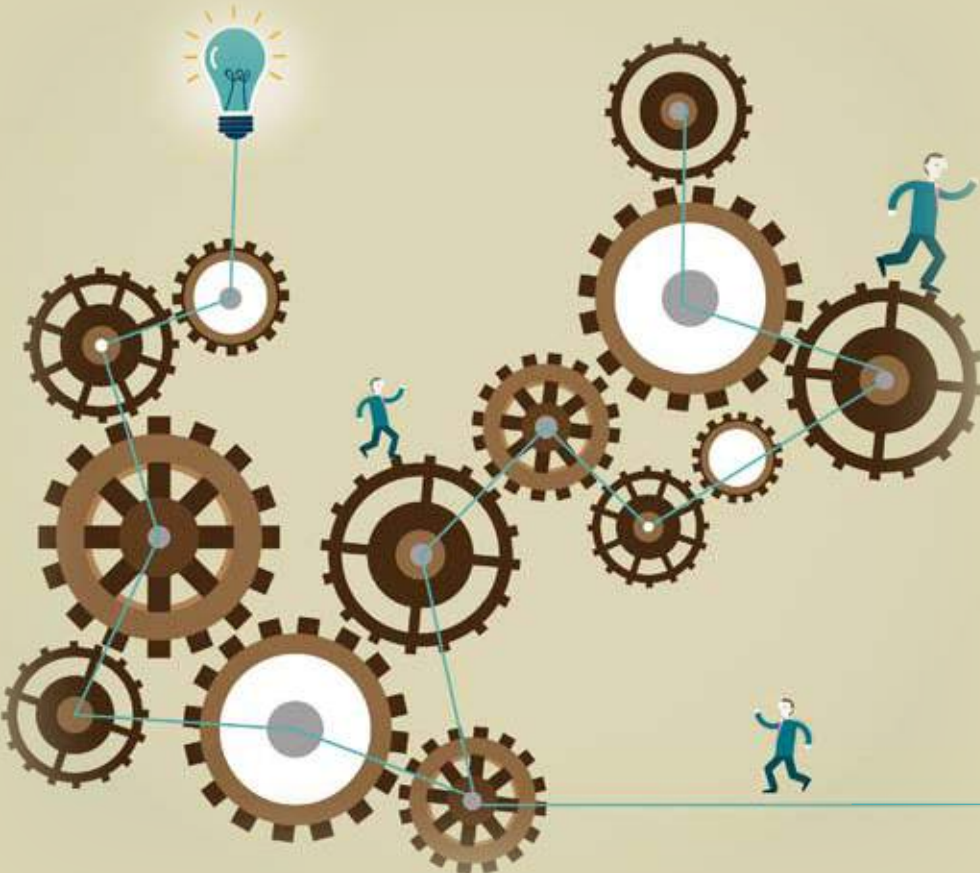


Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi çalışanları ihraç ürünlerini kendileri yüklediler

Kocaeli Genç Girişimciler İcra Kurulu Üyeleri Kocaeli Üniversitesi Kulüp Başkanları ile bir araya gelerek görüş alışverişinde bulundu



Üniversite öğrencilerinin fabrikalara yaptıkları teknik geziler, öğrencilerin staj yeri bulma konusunda yaşadıkları sıkıntılar, İŞKUR'un işbaşı eğitim programı hakkında karşılıklı görüş alışverişinde bulunulan İcra Kurulu Başkanı Birol Bozkurt, İcra kurulu Üyeleri Atalay Kaya, Fikret Yıldırım, Tolga Aysel, Erdem Kodal, Yasin Ak-yol, Kurul Sorumlusu Seçkin Ökte, Kocaeli Kadın Girişimciler İcra Kurulu Üyesi Nuriye Köksal, İnşaat Müh. Kulüp Başkanı Ahmet Dan, İşletme Kulübü Başkan Yrd. Mehmet Fatih Şahin, İşletme Kulübü YK Üyesi Elif Kalçık, Mekatronik Kulüp Başkanı Hakan Biçil, IEEE Öğrenci Kulübü Başkanı Murat Zengin, Genç Girişimciler Kulübü Başkanı Mustafa Açıkgöz, Liderlik Kulübü Başkanı Fatih Işık ve Kocaeli Endüstri Müh. Kulübü Başkanı Setar Rizvanche katıldı.



İGİAD: İş ahlakı bilincine sahip olmalıyız

Türkiye İktisadi Girişim ve İş Ahlakı Derneği İGİAD tarafından 'iş ahlakının geliştirilmesinde iş dünyası, üniversiteler ve sivil toplum rolü' konulu panel düzenlendi

"İş Ahlakının Geliştirilmesinde İş Dünyası, Üniversiteler ve Sivil Toplumun Rolü" paneli, 05 Mayıs 2015 tarihinde Bursa Ördekli Kültür Merkezi'nde gerçekleştirildi.

İGİAD Başkanı Ayhan Karahan burada yaptığı konuşmada, 12 yıl önce kurulan derneğin Türkiye iktisadi girişim ve

davranışların alt yapısı, din ise bu yapının üst yapısıdır. Maalesef günümüzde bizi bekleyen en büyük tehlike dünyevileşmedir" dedi.

Günümüz sorunlarının en başının olan çoğaltma tutkusuna vurgu yapan Dinçel, "İnsanın sahip olduğu her şeyi kendisi-



iş ahlakı konusunda iş dünyası ile STK'ları bir araya getirme gayreti içinde olduğunu dile getirdi. Ahlak çalışmaları içinde yer alan önemli konulardan birisinin iş ahlakı olduğunu ifade eden Ayhan Karahan, "Bugünlerde her zamankilerden daha fazla ihtiyaç duymamıza rağmen iş ahlakı konusunda politika üreten kurum ve kuruluşların sayısı oldukça azdır. İş ahlakı alanında sivil inisiyatifin çizdiği vizyon ve sorumluluk bilinci iş adamlarına değer katmıştır. Hedefimiz üyelerimizin iş ahlakı bilincine sahip olmasını, üniversite ve STK'ları bu süreç içine katmak istiyoruz" dedi.

Medeniyetimizin unutulduğuna dikkat çeken Karahan, "Bizim medeniyetimizde hak, hukuk ve adaletin olduğu lakin bu değerlerimiz unutulduğu batı değerlerinin hepimize hakim olmaya başladığı bir devirde yaşamaya başladık, kendimize gelmemiz gerekiyor" dedi.

- İGİAD Başkan Yardımcısı Hüseyin Dinçel:

"Ahlaki yükümlülüklerin amacı insanı yüceltmektir."

Ticari hayatımızı şekillendiren ahilik teşkilatının öneminin günümüzde çok büyük bir yere sahip olduğu vurgusunu yapan Dinçel; "Kapitalizmin vahşi hayatında İGİAD'ın önemi giderek artmaktadır. İnsanların fitri özellikleri Ahlaki

ne emanet olarak görmediği için kapitalizm gün geçtikçe çoğalmaktadır. Asıl ve bize göre doğru olan ise Allah'ın bize verdiklerinin tamamıyla emanet olarak algılamasıdır" dedi. Konuşmasının son bölümünde İGİAD'ın gayesinden, hedeflerinden ve faaliyetlerinden bahseden Dinçel, "Bereket kavramını iyi bir şekilde anlatmak için çaba sarf ediyoruz" dedi.

2003 yılında kurulan İGİAD, iş ahlâkı ve girişimcilik alanlarında faaliyet gösteren bir sivil toplum kuruluştur. İGİAD, girişimciliğin teşvik edilmesi ve iş ahlâkının yaygınlaştırılması hususunda bilgilendirme, eğitim ve yayın faaliyetleriyle toplumda ve özellikle iş dünyasında ahlâki bir duyarlılık oluşturmayı amaçlamaktadır.

İGİAD, ahlâkî olmayan bir işi meşru kabul etmeyecek piyasa şartlarını yeniden sorgulamakta, hak eksenli bir iş hayatının inşası için gayret sarfetmektedir. Öte yandan bu yolda çalışacak girişimcileri desteklemekte, onlara rehber olmayı ve model sunmayı ve bu bağlamda iş hayatını dayanışma ekseninde yeniden kurmayı amaçlamaktadır.

Kocaeli Sanayi Odası'nda Kocaeli Kentsel Dönüşüm Master Plan Raporu Çalıştayı düzenlendi

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi İmar ve Şehircilik Dairesi Başkanlığı tarafından yürütülen "Kocaeli Kentsel Dönüşüm Master Plan Raporu Çalıştayı" 03 Nisan 2015 tarihinde KSO'da gerçekleştirildi.

Çalıştaya; KBB yetkilileri, KSO Çevre İhtisas Komisyonu, OSB Komisyonu, Limanlar ve Lojistik Komisyonu Üyeleri iştirak etti.

Kocaeli İli genelinde, kentsel dönüşüm, gelişim ve yenilenme ihtiyacı olan alanları belirlemek ve bu alanlar arasındaki ilişkiyi kurmak için gerekli olan amaç, araç ve yöntemleri

ortaya koymak için hazırlanan "Kocaeli Kentsel Dönüşüm Master Plan Raporu" konusunda KBB Kentsel Dönüşüm ve Gelişim Planlama Şube Müdürlüğü'nden Y. Şehir Plancısı Çağlar Oktay katılımcılara bilgi aktardı. Özellikle sanayi alanları ile ilgili kısımlara değinen Oktay, komisyon üyelerinin konuyla ilgili görüş ve önerilerini aldı.

Oktay; çalışmalar tamamlandığında belirlenen kriterler doğrultusunda; alan sınırları çizileceğini, bu alanların kimlik kartlarının oluşturulacağını, böylece master plan raporu bütünlüğü içerisinde uygulamaya dönük yönetim planı oluşturulacağını vurguladı.



KBB Yetkilileri Kentsel dönüşüm çalıştayında görüşüyor .



Kentsel dönüşüm çalıştayını KSO üyeleri ilgiyle izledi.

Tehlikeli Maddelerin Karayoluyla Taşınması Hakkında Yönetmelik ve ADR konulu bilgilendirme toplantısının ikincisi Gebze Organize Sanayi Bölgesi'nde yapıldı



Kocaeli Sanayi Odası, Gebze Organize Sanayi Bölgesi, Yıldırım Eğitim Kurumları, Balıkesir Üniversitesi ve Uluslararası Nakliyeciler Derneği işbirliği ile 30 Nisan 2015 tarihinde "Tehlikeli Maddelerin Karayoluyla Taşınması Hakkında Yönetmelik ve ADR Konulu Bilgilendirme Toplantısı" gerçekleştirildi.

İlki TOSB'da düzenlenen bilgilendirme seminerinin ikincisi Gebze Organize Sanayi Bölgesi Konferans Salonu'nda yapıldı. Özellikle kimyasal üretimi yapan, depolayan ve taşıyan firmalar seminere yoğun ilgi gösterdi.

Bilgilendirme toplantısında; Balıkesir Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Turgut Kılıç, ADR mevzuatı, ADR mevzuatının uygulama alanları, ADR mevzuatı kapsamında tehlikeli maddeler, ülkemizde ADR kapsamındaki mevzuat çalışmaları konularında sunumlarını yaparak konuyla alakalı katılımcıları bilgilendirdi. Sunumunda tehlikeli madde sınıfları, tehlike etiketleri ve paketleme konusunda bilgi aktaran Kılıç, alınması gereken önlemlerle ilgili paylaşımlarda

bulundu.

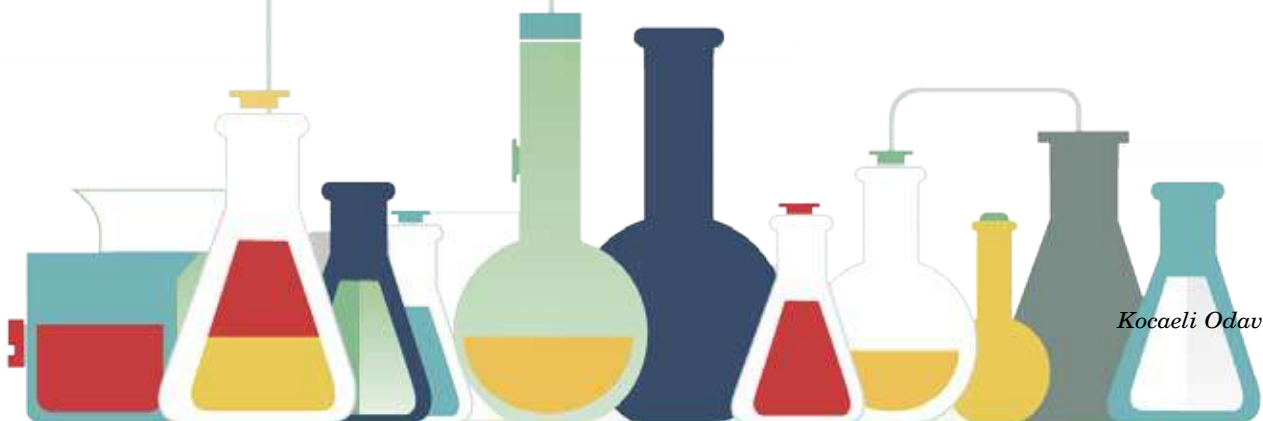
Uluslararası Nakliyeciler Derneği'nden ADR Uzmanı Alper Özel; tehlikeli madde güvenlik danışmanı olma şartları, ADR Mevzuatı kapsamında tehlikeli madde güvenlik danışmanının görevleri, tehlikeli madde güvenlik danışmanı istihdam etme zorunluluğunun kapsamı ve ADR mevzuatı kapsamında tehlikeli madde güvenlik danışmanlığı hizmeti için uygulamaya yönelik genel bilgilendirme yaparak konuyla alakalı katılımcıları bilgilendirdi, örnek videolar üzerinden deneyimlerini paylaştı.

-Atık Taşıma Firmalarında istihdam edilen Çevre Görevlilerin "Tehlikeli Madde Güvenlik Danışmanı" Belgesine Sahip olması gerekir

ADR Uzmanı Alper Özel; "20 Mart 2015 tarihinde yayınlanarak yürürlüğe giren Atıkların Karayolu ile Taşınması Hakkında Tebliğ'de "Atık üreticileri, lisanslı atık taşıma firma ve araçları, geçici faaliyet belgesi veya çevre izin ve lisans belgesi almış olan atık işleme tesisleri; karayolunda tehlikeli yük taşımacılığı faaliyetinde yer alan taraflar içerisinde olup Tehlikeli Maddelerin Karayoluyla Taşınması Hakkında Yönetmelik ve ADR'de yer alan hükümlere uymakla yükümlüdür.

Bu Tebliğ kapsamında atık taşıma faaliyetinde bulunan firmaların en az bir çevre görevlisi istihdam etmesi/çevre danışmanlık firmasından hizmet alması zorunludur. Bu çevre görevlisinin Tehlikeli Maddelerin Karayoluyla Taşınması Hakkında Yönetmelik doğrultusunda "Tehlikeli Madde Güvenlik Danışmanı" belgesine sahip olması gerekir." diyerek bu tebliğ ile atık miktarına bakılmaksızın Tehlikeli Madde Güvenlik Danışmanı istihdam etme zorunluluğu getirildiğini belirtti.

Katılımcıların soru ve cevapları ile seminer son buldu.



Profesyonel Satış Becerileri Semineri KSO Çayırova Temsilciliği'nde yapıldı

KSO ve OGC Eğitim ve Danışmanlık Şirketi işbirliği yapılan seminerde, yüz yüze satış yaparken müşterinin ihtiyaçlarını karşılayarak sonuç aldırma, özgüvenli bir davranış sergilemeyi ve uzun süreli müşteri ilişkilerinin de temelini atmayı amaçlayan bilgiler verildi. Bu sayede katılımcılar hedeflerini gerçekleştirecek ve bunu yaparken de keyif almanın yollarının gözlemleyebileceklerine dikkat çekildi.

Katılımcıların seminer sonrası kazanımları ise şu şekilde özetlendi:

- Günümüz satış dünyasının temel ihtiyaçlarını fark edebilecek,
- Şirketinin ve kendisinin satış hedeflerini gerçekleştirme-

nin yollarını kavrayacak,

- Müşterilerin güvenini kazanacak ve onlarla profesyonel bir satış dostluğu kuracak,
- Müşterinin gözünde "profesyonel iş danışmanı" algısını oluşturabilecek,
- Sadece "ne" sattığıyla değil, aynı zamanda "nasıl" sattığıyla ilgilenebilecek,
- Satışta "kazan-kazan-kazan" yaklaşımını benimseyebilecek,
- Sadece ürün/hizmet değil, yaşam kalitesini artıran deneyim/çözüm satabilmenin yollarını öğrenme konusunda eğitim almış olacaklardır.



TOBB Kocaeli Kadın Girişimciler Kurulu “İpekyolu’nun Kadın Yolcuları” organizasyonuna katıldı

TOBB Kocaeli Kadın Girişimciler Kurulu TOBB Konya Kadın Girişimciler Kurulu’nun düzenlediği, Türkiye’nin farklı şehirlerinden ve tarihi İpekyolu güzergâhı üzerinde bulunan beş ülkeden kadın girişimcilerin katıldığı “İpekyolu’nun Kadın Yolcuları” organizasyonuna katıldı.

TOBB Kocaeli Kadın Girişimciler Kurulu TOBB Konya Kadın Girişimciler Kurulu’nun düzenlediği, Konya Ticaret Odası, Konya Sanayi Odası ve Konya Ticaret Borsası ev sahipliğinde ve TİKA (Türk İşbirliği ve Koordinasyon Ajansı Başkanlığı), Konya Valiliği, Konya Büyükşehir Belediyesi işbirliğinde ve KTO Karatay Üniversitesinde gerçekleşti.

Konya’daki Organizasyona TOBB Kocaeli Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Bahar Baykal, Başkan Yardımcısı Mukadder Doğanay, Kurul üyeleri Nurten Canayakın, Sevgi Çiler, Vildan Aydın, Leyla Kazan, Banu Canayakın, Gebze Ticaret Odası Meslek Komite Şefi Seçil Gelişmen ve Kocaeli Sanayi Odası Mali İşler Sorumlusu Ayşen Barış katıldı.



Sağdan Mukadder Doğanay, Bahar Baykal, Sevgi Çiler, Seçil Gelişmen, Ayşen Barış

Konya Kadın Girişimciler Kurulu (KKGK) Başkanı Hatice Mendi’nin açılış konuşması ile başlayan organizasyonun ilk günü sabah programında İpekyolu, Ahilik, Ticaret ve Kadın Girişimciliği konulu Prof. Dr. Caner Arabacı’nın moderatörlüğünde bir panel gerçekleştirildi.

Panelde Pakistan’dan Shireen ARSHAD

KHAN, Kazakistan’dan Bakytgul YASSENBA-YEVA, Kırgızistan’dan Munara ORMANBE-KOVA, Afganistan’dan Gulsirin BEYLER ve Özbekistan’dan Gulnora MAKHMUDOVA ülkelerindeki kadın girişimciliği ile ilgili bilgi ve tecrübelerini paylaştı.

Öğle yemeğinin ardından Eğitim / Yönetim Danışmanı Memiş Yılmam’ın sunumları ile Ticarette Kadınların Güçlü Yanları Semineri ve Konya Olgunlaşma Enstitüsü tarafından düzenlenen ve Olgunlaşma Enstitüsü öğrencileri tarafından hazırlanan Geleneksel Türk Kıyafetleri Defilesi sergilendi. Ayrıca Konya’da amatör olarak resimle uğraşan kadınların resimlerini sergilediği ve 2 gün boyunca açık kalan, Kadın Ressamlar sergi açılışı yapıldı. Organizasyonun 2. Gününde Kalkınmada Kadın Kooperatifleri paneli Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü’nden Şube Müdürü Abdullah EMİR moderatörlüğünde gerçekleştirildi.

Kalkınmada Kadın Kooperatiflerinin önemi, avantajları, sağladığı imkânlar ile ilgili bilgi verilmiş olup, başarılı kadın kooperatiflerinden S.S. Nilüfer Kadın Çevre Kültür Ve İşletme Kooperatifi, S.S. Zeytindalı Kadın, Çevre, Kültür ve İşletme Kooperatifi ve S.S. Mardin Çok Amaçlı İşletme Kooperatifi başkanlarından rol model olabilecek başarı hikâyeleri paylaşıldı.





DOMİF'15 Fuarı Açıldı

Bölgesel anlamda beşincisi düzenlenen (DOMİF-15) "Doğu Marmara İnsan Kaynakları ve İstihdam Fuarı Üniversite Tanıtım Günleri", Vali Hasan Basri Güzelöğlu'nun katılımıyla açıldı.

Törene; Vali Hasan Basri Güzelöğlu'nun yanı sıra; Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı İbrahim Karaosmanoğlu, Kocaeli Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Sadettin Hülagü, Vali Yardımcıları Derviş Ahmet Set, İzmit Kaymakamı Ersin Emiroğlu, Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Kocaeli Ticaret Odası Başkanı Murat Özdağ, Doğu Marmara Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Şevki Kırıcı, İşkur İl Müdür Vekili Engin Gülmez, İl Milli Eğitim Müdürü Fehmi Rasim Çelik, İzmit Belediye Başkanı Nevzat Doğan, çok sayıda sanayici, işadamları ile üniversite ve lise son sınıf öğrencileri katıldı.

Saygı duruşu ve İstiklal Marşı'nın okunması ile başlayan törende Vali İhsan Dede İlkokulu halk oyunları ekibinin Karadeniz yöresi sergiledikleri folklor gösterisi büyük beğeni topladı. Vali İhsan Dede İlkokulu halk oyunları ekibi gösterilerinin ardından Vali Güzelöğlu'na Türk Bayrağı takdim ettiler.

İşkur İl Müdür Vekili Engin Gülmez, Kocaeli Ticaret Odası Başkanı Murat Özdağ'nın ardından konuşan Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, bu yıl 5'incisi düzenlenen (DOMİF) Doğu Marmara İnsan Kaynakları ve İstihdam Fuarının bölgemiz için bir gurur kaynağı olduğunu vurguladı.

KSO Başkanı Zeytinoğlu, "Yıllar itibarıyla İŞKUR kayıtlarına göre en fazla işsiz vasıfsız beden işçisidir. Bu durum özellikle mesleki eğitimin önemine dikkat çekmektedir.

Hem işsizliğin önüne geçmek hem de sanayinin ihtiyacı olan yetişmiş eleman bulma konusunda mesleki eğitim ülkemizin öncelikli konusudur.

İşsizlere meslek edindirmek ve bu yolda işsizliğin azaltılması, istihdamın artırılması ve sanayinin nitelikli eleman ihtiyacının karşılanması amacıyla hazırlanan UMEM projesinden faydalanmaya işverenlerimizi bir kez daha davet etmek istiyorum.

Bu proje kapsamında hem yetişmiş eleman ihtiyacımız karşılanacak hem de 48 aya varan sigorta prim hissesinin hazine kaynaklarından karşılanmasıyla ciddi bir rekabet avantajı sağlayacaksınız.

Bugüne kadar ilimizde 5 bin kişi UMEM projesi kapsamında istihdam edildi. İlimiz 81 ilde uygulanan bu projede birinci sırada. Bu durum her ne kadar gurur verici olsa da hedeflerimiz daha büyüktür." dedi.

Kocaeli Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Sadettin Hülagü ve Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Başkanı İbrahim Karaosmanoğlu'nun konuşmalarının sonrasında Vali Hasan Basri Güzelöğlu yaptığı konuşmalarında,

"Beşincisini düzenlemekten büyük bir mutluluk duyduğumuz ve ev sahipliği yapmakta büyük bir kazanç gördüğümüz Doğu Marmara İnsan Kaynakları İstihdam Fuarının açılışında sizlerle birlikte olmaktan büyük bir mutluluk duyuyorum.

Ekonominin en önemli yanı istihdamdır. Bir ekonomi istihdama dayalı büyüme ile iddialı ve geleceğe güvenli bakabilir. Türkiye; nitelikli yetişmiş genç insanı olan, toplumsal zenginliğe sahip bir büyük ülkedir.

Bizim amacımız; her gencimizi nitelik ve istekleri doğ-

rultusunda en iyi şekilde eğitmek ve istihdam piyasasının istediği özelliklerde iş ve güç sahibi edebilmektir. Her yıl en az 700 bin gencin istihdam piyasasına katıldığı, iş aradığı bir ülkede bizler ekonomik büyümemizi bunu karşılayacak ve ötesinde bir boyuta ulaşacak şekilde hem gerçekleştirmek, hem de sektörel anlamda ihtiyacı karşılayacak nitelikli insan gücünü bu talebe karşılık yetiştirmek zorundayız.

Bunun için tüm kurumlarımız hükümetimizin çizdiği çerçevede eğitim, alt yapı, destek, teşvik, Ar-Ge ve buna bağlı tüm güven verici mekanizmalarda bu süreci sağlamanın, bu

süreci olumlu yönde değiştirmenin heyecanını taşıyor.

Kocaeli bu birlikteliğin en güzel örneğini bu fuarla Türkiye'ye sunuyor. Bu yıl çok büyük bir katılım var. 300'ü aşkın ulusal ve uluslararası firmayı, 100 bini aşkın katılımcıyı beklemek zaten bunun en açık göstergesidir. Gençlerimiz bu ülkenin geleceği ve güvencesidir. Bizler sizlere güveniyor ve çok şey bekliyoruz." dedi.

Konuşmaların ardından Vali Güzeloğlu ve beraberindeki protokol üyeleri (DOMİF-15) açılış kurdelesini keserek, stantları gezdiler.



İşlenmiş Tarım Ürünleri ve Unlu Mamüller Sanayi Grubu firma ziyaretleri



KSO 4. Meslek Komitesi 15 Nisan 2015 tarihinde bağlı oldukları meslek grubu üyelerine yönelik firma ziyaretleri yaptılar.

Söz konusu ziyarete Meslek Komite Başkanı Recep Devci, Meclis Üyesi Ahmet Sünnetçi, Meslek Komitesi Üyesi Sadettin Atilla ve Meslek Komiteleri Uzmanı Seçkin Ökte katıldı.

Ülker Bisküvi Sanayi A.Ş. Tedarik Zinciri Başkan Yardımcısı aynı zamanda KSO Meslek Komite Üyesi Sadettin Atilla, Fabrika Direktörü İsmail Özturan ve İşletme Müdürü Ahmet Vural tarafından karşılanan Komite, firmaya Odamız ve Oda faaliyetlerimiz hakkında bilgilendirme yapmıştır.

Komite Üyesi Sadettin Atilla tarafından şirket hakkında bilgilendirme yapıldı. Ülker Bisküvi'nin başta Orta Doğu, Rusya ve Orta Asya Cumhuriyetleri olmak üzere Avrupa, Afrika ve Amerika'da birçok ülkeye ürün ihraç ettiği ifade edildi. Ülker Bisküvi, İstanbul/Topkapı fabrikasında çikolata üretimi, İstanbul/Silivri fabrikasında çikolata ve çikolata kaplı bisküvi üretimi, Kocaeli/Gebze fabrikasında bisküvi

üretimi, İstanbul/Esenyurt fabrikasında kek üretimi, Ankara fabrikasında bisküvi ve Karaman fabrikasında bisküvi, kek, kraker ve çikolata üretimi yaptığı ifade edilerek Gebze fabrikasında yaklaşık 750 kişinin çalıştığı belirtildi.



Chipita Gıda Üretim A.Ş. Fabrika Müdürü Laitsas Konstantinos, Satınalma ve Lojistik Müdürü Kiriaki Vasiliadu, Kalite Güvence Müdürü Hülya Özçelik ve İnsan Kaynakları Müdürü Göker Erdi tarafından karşılanan Meslek Komitesi, firmaya KSO ve Oda faaliyetleri hakkında bilgilendirme yaptı.

Chipita Fabrika Müdürü Laitsas Konstantinos, şirketin tuzlu yiyecekler üreten ve bunları pazarlayan bir şirket olarak 1973 yılında Yunanistan'da kurulduğunu belirtti. 1991 yılında ise, ayrı ayrı paketlenmiş ve fırınlanmış uzun raf ömrüyle 7DAYS markalı kruvasan ve mini kruvasan üretimine başlarken firmanın 2013 yılında Gebze Plastikçiler OSB'de faaliyetlerine başladığını ve halen firmada 160 kişinin çalıştığını ifade etti.

Fabrikasyon Metal Ürünleri Sanayi Grubu Iscar Kesici Takım Ltd. Şirketinde GOSB Sanayicileri Derneği üyeleri ile bir araya geldi

KSO Meslek Komitesi üyesi ISCAR Kesici Takım Tic. ve İmalat Ltd. Şti. Genel Müdürü Atilla Hacısüleymanoğlu'nun daveti üzerine, Meslek Grubu üyelerimiz ve GOSB Sanayicileri Derneği (GOSBSAD) üyeleri ile birlikte kahvaltı eşliğinde bir toplantı düzenlendi.

Toplantı 19. Komite adına Başkan Sinan Dülger, Meclis Üyesi Filiz Özoğul, Komite Başkan Yrd. A. Fazıl Böyet ile KSO Dilovası Temsilciliği Belge Uzmanı B. Aytağ Akyıldız, 19. Meslek Grubu Üyesi Böhler Sert Maden ve Takım San. Ve Tic. A.Ş. firması adına Üretim Müdürü M. Ender Sezgin, hem Oda üyesi olan ve aynı zamanda GOSBSAD Yönetim Kurulu Üyelerinden Robotek Otomasyon Teknolojileri Ltd. Şti firması adına Genel Müdür Dr. Osman Canber, Erdemir Çelik Servisi Merkezi San. Ve Tic. A.Ş. firması adına Genel Müdür Emin Parıldar ile Vanterm Isı Makine San. Tic. A.Ş. firmasından Yönetim Kurulu Başkan Yrd. V. Ulvi Malgil'in katılımları ile gerçekleşti.

Toplantıda sektörel sorunlardan bahsedildi. Özellikle vasıflı-vasıfsız eleman bulma problemi üzerinde duruldu. Bu sorunun aşılması için yapılabilecekler konusunda görüşüldü.

Endüstri Meslek Liselerinin eleman yetiştirmede yetersiz kaldığı, meslek konularının dışında temel matematik bilgilerinin bile çok yetersiz olduğu konusunda görüş birliğine varıldı.

Bu okullardan mezun olan öğrencilerin işe başladıklarında ayrıca bir daha firmalarca eğitime tabi tutulduklarına

dikkat çekildi. Genelde meslek lisesini bitiren öğrencilerin Meslek Yüksek Okullarına yerleştirildiği ve mezun olduktan sonra sanayide operatör olarak çalışmak istemedikleri, AVM'lerde çalışmayı tercih ettikleri bunun da sanayimiz için çok büyük tehlike arz ettiği konuşuldu.

Son günlerde konuşulan ,sanayideki şirketlerin meslek liselerine donanım yardımlarının eğitim seviyesi ve üretimde çalışma bilincinin arttırılmasına katkısının olamayacağı konusunda endişeler dile getirildi.

Ayrıca ülkemizin en temel ve genel sorunu olarak eğitim sistemine dikkat çekildi.

Üniversitelerdeki eğitim kalitesinin; artan üniversite ve öğrenci sayısı sebebi ile düşmeye başladığı, ülke genelinde "Temel Bilgi" seviyesinin Avrupa ülkelerinden çok geride olduğu konusuna vurgu yapıldı.

Organize sanayi Bölgelerine ulaşımın problem olduğu görüşülürken "Özellikle Gebze Bölgesinde iç içe bulunan birçok organize sanayi bölgesi bulunmaktadır. Buna karşın yalnızca bir adet otoban çıkışı bulunmaktadır. Bununla birlikte çalışanların küçük gruplar halinde ufak araçlarla ulaşımının sağlanması ve toplu taşıma araç sayısının yetersiz olmasının trafiği çekilmez hale getirmektedir. Bunlar da çalışanlar üzerinde olumsuz etki yararmaktadır." şeklinde görüşler dile getirildi.

Toplantı sonrasında Iscar firması üretim ve idari işler bölümlerinde kısa bir tanıtım gezisi yapıldı.

Fabrikasyon Metal Ürünleri Sanayi Grubu firma ziyareti



yine tesiste metalden mamül raf, stand ve arşivleme sistemleri imal edilmektedir.

Yenilenebilir enerjiye verdiği önemle dikkat çeken tesiste 650 KW kapasiteli bir güneş enerji paneli bulunmaktadır.

Odamız 19. Meslek Komitesi 07.04.2015 tarihinde bağlı oldukları meslek grubu üyelerine yönelik firma ziyareti yapmışlardır. Söz konusu ziyarete Meslek Komite Başkanı Sinan Dülger, Meclis Üyesi Birol Bozkurt, Komite Başkan Yrd. A. Fazıl Böyet ve KSO Dilovası Temsilciliği'nden Belge Uzmanı Aytağ Akyıldız katılmıştır.

İlk olarak Eren Çelik Ahşap ve Metal Möble Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi Firması ziyaret edildi. Firma adına Genel Müdür Yalçın Yaşar tarafından karşılanan Komitemiz; Yalçın Bey'e Odamızın faaliyetleri, Merkez ve Temsilciliklerimizden alınabilecek hizmetler ile Komite faaliyetleri konusunda bilgi verdi.

Yalçın Yaşar da, firmaları hakkında Komite üyelerimizi bilgilendirmiştir. Buna göre yaklaşık 150 kişinin istihdam edildiği firmada, müşterilerin özel imalat taleplerine göre,



Makine Kurulum Hurda Atık Bertaraf ve Enerji Sanayi Grubu firma ziyareti



Kocaeli Sanayi Odası 27.Meslek Komitesi (Makine Kurulum Hurda Atık Bertarafı ve Enerji Sanayi Grubu) 22 Nisan 2015 tarihinde Konya Sanayi Odası'nı ziyaret etti.

Söz konusu ziyarete Meslek Komite Başkanı Nurten Canayakın, Meslek Komite Başkan Yardımcısı Osman Zeki Erdoğan, Meclis Üyesi Muhammet Saraç, KSO Genel Sekreter Yardımcısı Elif Bilgisu ve KSO Meslek Komiteleri Uzmanı Seçkin Ökte katıldı.

Konya Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı ve TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Memiş Küçükçü ve beraberindeki ilgili Meslek Komitesi Üyeleri ile yapılan görüşmede iki Oda arasındaki işbirliği olanaklarından Türkiye'de sanayicilerin güncel sorunlarına kadar çeşitli konularda fikir alışverişinde bulunuldu.

IPA Proje fotoğrafları sergisi açıldı



Kocaeli Sanayi Odası AB Bilgi Merkezi'nin Avrupa Günü Etkinlikleri kapsamında, IPA Proje Fotoğrafları Sergisi'nin resmi açılışını Avrupa Birliği Türkiye Delegasyonu İkinci Kâtip, İdari İşler ve Genel Hizmetler Bölüm Başkanı Francisco Andrada Sanz ile Kocaeli Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Çınar Ulusoy yaptı. Açılışa Kocaeli Sanayi Odası'nın üyeleri ile birlikte, Kocaeli Kadın ve Genç Girişimciler Kurulu üyeleri, Doğu Marmara Kalkınma Ajansı temsilcileri, Kocaeli Üniversitesi Teknopark temsilcileri, Moda ve Hazır Giyim Federasyonu Başkanı, federasyona bağlı derneklerin üyeleri ve basın mensupları katıldı. Dünya Gazetesi Köşe Yazarı Rüştü Bozkurt da sergi açılışında bulunanlar arasındaydı.

Avrupa Birliği'ne aday ve potansiyel aday ülkeler arasında Türkiye, kısa adıyla IPA-Katılım Öncesi Mali yardım aracı yoluyla sağlanan AB mali desteğinden en fazla faydalanan ülkelerden biridir.

IPA fonları, Avrupa Komisyonu tarafından belirlenen Genişleme Stratejisi doğrultusunda siyasi öncelikleri desteklemektedir. Bunun içinde Türkiye'deki kurumların kapasitelerinin artırılması, AB müktesebatıyla mevzuat uyumunun sağlanması ve katılım kriterleri doğrultusunda Avrupa

standartlarının getirilmesi yer almaktadır. Ayrıca bu fonlar Türkiye ile AB üyesi devletler ve toplumlarımız arasındaki işbirliği ve ara bağlantının da kuvvetlendirilmesini hedeflemektedir.

Bu destek sayesinde karşılıklı değişim, etkileşimin ve bilgi, fikir ve teknoloji paylaşımı yapılabilmektedir. İşte bu sergi, AB tarafından desteklenen projelerin uygulanması sırasına çekilmiş bazı fotoğrafları ziyaretçilerin dikkatine sunmaktadır. Bu kareler, AB mali desteğiyle neler başarılabilceğine dair örnekler sunmaktadır. Bütün bunlar fırsat sunulması ve destek verilmesi halinde, el ele verdiğimiz zaman birlikte neler başarabileceğimizi gösteren birer delildir.

Sergi 4 - 18 Mayıs 2015 tarihleri arasında KSO Merkez Binası Sergi Salonu'nda ziyaretçilerini bekliyor.

Ayrıca Kocaeli Sanayi Odası AB Bilgi Merkezi'nin Avrupa Günü Etkinlikleri olarak, 7-8-9 Mayıs 2015 tarihleri arasında DOMİF'15 Doğu Marmara İnsan Kaynakları ve İstihdam Fuarı'nda bilgilendirme standında ve 9 Mayıs 2015 saat 17:00'da DOMİF'15 Doğu Marmara İnsan Kaynakları ve İstihdam Fuarı'nda İzmit Çok Sesli Müzikal Korosu Konseri yapıldı.





Türkiye Engelsiz Yaşam ve Sosyal Hizmet Vakfı
(TEYVAK) Genel Başkanı Salih Kılıç

Kılıç: Engelliler etki altında kalmadan özgür iradesi ile oy kullanacak

Yapılan araştırmalarda nüfusumuzun 10'da birinin engelli olduğunu bildiren Türkiye Engelsiz Yaşam ve Sosyal Hizmet Vakfı (TEYVAK) Genel Başkanı Salih Kılıç; "Yaklaşan seçimlerde yaklaşık 5 milyon engelli oy kullanacak. Engelliler artık kendilerine merhamet duygusu ile yaklaşılmasını istemiyor. Sosyal yaşamdan ekonomiye, sanattan, kültürel etkinliklere kadar hayatın her alanında yer almak istedikleri gibi söz sahibi de olmak istiyorlar.

Bu seçimlerde de engelliler özgür iradesi ile hareket ederek kendileri için bu güne kadar yapılanları ve bundan sonra yapılacakları göz önünde bulundurarak oy kullanacaklardır." açıklamasını yaptı.

Engellilerin sorunlarını her platformda dile getirdiklerinin altını çizen Salih Kılıç, özellikle engellilerin sosyal güvenlik hakları, işe alımlarda pozitif ayrımcılık tanınması gibi son dönemde yapılan yasal düzenlemeleri önemsediklerinin altını çizdi. Sağlık alanında uygulanan katkı paylarının engellilere uygulanmamasını arzu ettiklerini ifade eden Kılıç, "Sağlık uygulama tebliğinde engellilere ayrıcalık yapılmasını istiyoruz. Katkı payları ve özel hastanelerde uygulanan muayene katılım ücretinin engelliler için yeniden düzenlenmesi konusunda Sosyal Güvenlik Kurumu yetkililerinden ilgi bekliyoruz." dedi.

Engelliler için yapılan altyapı çalışmalarının yasal zorunluluktan dolayı yapıldığını bu yüzden bazı belediyelerin özensiz iş yaptıklarını ifade eden Türkiye Engelsiz Yaşam ve Sosyal Hizmet Vakfı (TEYVAK) Genel Başkanı Salih Kılıç; "Engelliler yollarda, parklarda rahatça dolaşamıyorlar, eğitim, barınma ve tatil gibi sosyal ihtiyaçlar engelliler için istenilen düzeyde değil, tekerlekli sandalye ile yola çıkan engelliler şehir içerisinde rahat hareket edemiyorlar, yapılan yollar, kaldırımlar engelliler için tasarlanmamış, çalışmalar empati yapmadan yasal zorunluluktan yapıldığı için ihtiyaçları karşılamamaktadır. Bu konuda ki çözüm önerilerimizi dilimiz döndüğünce kamuoyu ile paylaşmaya devam edeceğiz." dedi.

-Beyinlerimizdeki engeli kaldıralım ve engelsiz bir dünya için el ele verelim

Tüm engelliler için devlet garantisi, pozitif ayrımcılık, yeterli ulaşım konaklama ve barınma imkanlarının sağlanabileceğini vurgulayan Türkiye Engelsiz Yaşam ve Sosyal Hizmet Vakfı (TEYVAK) Genel Başkanı Kılıç; "İstediklerimiz zor gibi gelebilir ama hepsi yapılabilecek istekler. Eğer bunlar yapılırsa Türkiye Engellilerin topluma kazandırılması konusunda örnek ülke olacaktır. Beyinlerimizdeki engeli kaldıralım ve engelsiz bir dünya için el ele verelim." dedi.

Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi küresel model olacak

KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu Avrupa'da bile örneği olmayan Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi Projesi'nin birçok ülkeye örnek olabileceğini söyledi.

Kocaeli Sanayi Odası'nın sosyal sorumluluk projesi Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi, Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) bünyesindeki Dünya Odalar Federasyonu'nun (WCF) düzenlediği Dünya Odalar arası Proje Yarışması'nda 39 ülkenin 79 projesi ile yarışarak "En İyi İş Yaratma & İş Geliştirme Projesi" kategorisinde finalist oldu.



Kocaeli Sanayi Odası'nın sosyal sorumluluk projesi Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi, Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) bünyesindeki Dünya Oda-

lar Federasyonu'nun(WCF) düzenlediği Dünya Odalararası Proje Yarışması'nda 39 ülkenin 79 projesi ile yarışarak "En İyi İş Yaratma ve İş Geliştirme Projesi" kategorisinde finalist oldu. KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu Avrupa'da bile örneği olmayan Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi Projesi'nin birçok ülkeye örnek olabileceğini söyledi.

Türkiye'den katılan 7 proje ile birlikte 39 ülkenin 79 projesi ile yarışan ve finale kalarak büyük bir başarıya imza atan Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi Projesi, Kolombiya, İngiltere, Avustralya ve Belçika'nın projeleri ile yarışacak. "En İyi İş Yaratma ve İş Geliştirme" kategorisinde Kolombiya Bogota Ticaret ve Sanayi Odası, Birleşik Krallık Glasgow Ticaret ve Sanayi Odası, Avustralya Kuzey Bölgesi Ticaret ve Sanayi Odası, Belçika Voka Ticaret ve Sanayi Odası'nın projelerinden biri İtalya'nın Torino kentinde yapılacak Dünya Odalar Kongresi'nde ödüle kavuşacak.

Dünya çapında 140 ülkedeki 14 bin Oda ve Odalar Birliği'ni kapsayan Dünya Odalar Federasyonu'nun her iki yılda bir düzenlediği

Dünya Odalar Kongresi'nin dokuzuncusu 10-12 Haziran 2015 tarihlerinde İtalya'nın Torino kentinde yapılacaktır.

Kongre sürecinde finale kalan projelere ilişkin değerlendirmeler tamamlanarak 4 ayrı kategorideki şampiyonlar da netleşecek. Yarışmanın sonuçları, 12 Haziran'daki Ödül Töreni'nde açıklanacak. Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi'nin yarışmayı kazanması halinde Kocaeli Sanayi Odası'nın öncülüğünde kurulan ve özel sektör işbirliği ile geliştirilen Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi, küresel iş modeli olma yolunda büyük bir adım atmış olacak.

KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Bizimköy Modeli'nin başarısının tescillenmesinin önemine dikkat çekerek "Avrupa'da bile örneği olmayan Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi Projesi birçok ülkeye örnek olabilir. Bu başarıda en büyük pay Merkezimizde çalışan engelli çalışanlarımızın." şeklinde konuştu.

Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi ile ilgili olarak da bilgi veren Ayhan Zeytinoğlu: "Merkez 2005 yılında Odamız öncülüğünde, engellilerin üretim sürecine katılmalarını sağlayarak kendi ekonomik ihtiyaçlarını karşılar duruma gelmelerini ve aynı zamanda ekonomiye de katkıda bulunmalarını sağlamak amacıyla kuruldu.

İş dünyası ile işbirliği içinde engellilerin sosyal yaşamın ve üretim sürecinin içinde bulunmalarına yardımcı olmak amacıyla kurulan Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi'nde bugün tekstil, mantarcılık, sebze, meyve ve çiçek (sera) yetiştiriciliği bölümlerinde 60'ı engelli olmak üzere 75 kişi istihdam ediyor." dedi.

Dünya Odalar Federasyonu (WCF) Genel Konseyi'ne 2014 – 2016 yılları için yılları Avrupa Bölgesi altında yeniden seçilen KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu Mart 2014'te Milletlerarası Ticaret Odası'nın (ICC) Paris'te bulunan genel merkezinde yapılan Konsey toplantısındaki sunumuyla Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi ve faaliyetlerini bizzat tanıtmıştı.

Anadolu Sağlık Merkezi Kardiyoloji Uzmanı Dr. Gürsel Ateş:

Kolesterol tedavisinde karar mekanizması rakamlar değil, “siz”siniz!.

Kalp hastalıkları için önemli bir risk faktörü olarak kabul edilen kolesterol, ihmale gelmemesi gereken bir konu olduğu halde son dönemlerde medyada yapılan tartışmalar toplumun da kafasını karıştırıyor. Öyle ki, ilaç kullanan pek çok kalp ve diyabet hastası, medyadaki tartışmaları yanlış yorumlayarak ilaçlarını bıraktılar ve bu da kalp damar hastalıklarından kayıpları ve hastaneye yatışları artırdı. Toplumda giderek artan bu yanlış algının değişmesi gerektiğine ve kolesterol tedavisinde bilinenin aksine rakamlara göre değil, her hastanın kendi sağlık değerlerine göre değerlendirilme yapıldığına dikkat çeken Anadolu Sağlık Merkezi Kardiyoloji Uzmanı Dr. Gürsel Ateş, kolesterol tedavisindeki yeni yaklaşımları ve kolesterole dair güncel bilgileri paylaştı.

-İyi ve kötü kolesterol nedir?

‘İyi kolesterol’ü, dokulardaki kolesterolü toparlayıp karaciğere getiren kamyonlar olarak tasvir eden Dr. Ateş, bu kamyonlar ne kadar fazla ise dokularda kolesterol birikmesinin o kadar az olduğunu, çünkü kullanılmayan kolesterolü karaciğere taşıyarak birikmeyi engellediğini söylüyor. Karaciğeri bir fabrikaya benzeten ve kötü kolesterol üretiminin kaynağı olarak gösteren Dr. Ateş şu bilgileri verdi:

“Kötü kolesterol üretiminin yüzde 80’ini karaciğer yapıyor. Gece uyuduğumuzda karaciğerimiz tüm malzemelerin üretimine başlıyor. Ve o dönemde ürettikleri malzemelerden biri de kolesterol. Tabii herkesin karaciğerinin üretim kapasitesi farklı; yani kötü kolesterolü yüksek olan hastaların büyük çoğunluğu, maalesef çalışkan bir karaciğere sahipler. O nedenle üretim fazlaları damar duvarında birikerek damarlarının daha erken yaşlanmasına neden oluyor.”

Ne iyi ne de kötü kolesterole giren, ‘çok düşük ağırlıklı’ denilen aradaki kolesterolün varlığından söz eden Dr. Ateş, kaynağı trigliserid olan bu kolesterolün kötü kolesterol kadar damar sertliğini artıran faktörler olduğunu söyledi. “Normalde trigliseridin maksimum seviyesi 150’dir. Fakat kişi problemleri bir metabolizmaya sahipse ve yağlı bir diyet tüketiyorsa trigliseridi de çok yüksektir” diyen Dr. Ateş, trigliseridin kötü kolesterol kadar önemli bir kavram olduğuna dikkat çekti.

-Kötü kolesterol nasıl ortaya çıkar?

Doğduğumuzdan itibaren kötü kolesterolün vücudumuzda var olduğunu ifade eden Dr. Ateş şu bilgileri verdi:

“Karaciğer açısından kötü bir genetikten geliyorsanız, kötü kolesterol sizin bebekliğinizde de var oluyor. Tiroit hastalığınız olmadığı durumlarda hayvansal yağlı gıdalardan çok fazla besleniyorsanız, karaciğeriniz yaşlanmanızla birlikte %10 oranında kötü kolesterol üretiminde artış gösterebilir. Bunun dışında kolay kolay değişmez. Çevresel etmenlerle kötü kolesterol üretimi artmaz, çünkü üretim sabittir.”

Kolesterolünün yükseldiğini hissettiği için hastaneye geldiğini söyleyen hastaların varlığına da değinen Dr. Ateş, bunun büyük bir yanlış olduğunu şu sözleriyle ifade etti: “Hasta kolesterolünün yükseldiğini asla hissedemez; çünkü vücutta bunu hissedebilecek bir mekanizma yoktur. Bunun ancak komplikasyonları hissedilebilir.”

-Kolesterol ilaçları zararlı mıdır?

Karaciğerin üretim bandında kötü kolesterol üretimi yaparken kullandığı hammaddeye benzer ilaç vererek, üretimi sabote ettiklerini fakat sabote ettikleri üretimin her zaman istenilen aleti bozmadığına dikkat çeken Dr. Ateş, sözlerine şöyle devam etti: “İlaç tedavisi verdiğimiz 100 hastadan 5’i karaciğer ve kaslarına verdiği yan etkiler nedeniyle ilacı kullanamıyor. Nitekim biz bunun için periyodik olarak hastanın karaciğerlerine ve kaslarına dokunup dokunmadığına bakıyoruz. Hastaya, da ‘Kendinde bir rahatsızlık hissedersen gel’ diyoruz.”

İlaç kullanımıyla ilgili medyada yapılan tartışmaların ilaç tedavisi gören hastalar tarafından yanlış anlaşılacak ilaçların bırakılmasına neden olduğunu ifade eden Dr. Ateş, önemli bir noktaya dikkat çekti: “Sigarayı bırakmada verdiğimiz toplumsal mücadele sayesinde kalp krizi sayılarında görülen ciddi azalmalar maalesef medyadaki kolesterol tartışmaları yüzünden elde edilen kazancı da geri aldı. TV’de tartışılan konu, kişinin hiçbir şikayeti yokken, kalp hastası veya tansiyon hastası değilken kolesterolüne müdahale edilmeli mi, edilmemeli mi şeklindeki; ancak bu tartışmayı üzerine alanlar diyabet ve kalp hastaları oldu. Kendilerini de aynı tartışma konusunun içinde sanan bu hastalar ilaçları bıraktılar ve hızlı bir şekilde damarlarının tıkanmasına neden oldular.”

Gümrük kıymeti, royalti ve lisans ücretleri eğitimi yapıldı



Kocaeli Sanayi Odası ve ÜNSPED Gümrük Müşavirliği ve Lojistik Hizmetler A.Ş. işbirliği ile, 15 Nisan 2015 Çarşamba günü, Çayırova'da TOSB Bölge Müdürlüğü Binası Konferans Salonu'nda düzenlenen "Gümrük Kıymeti, Royalti ve Lisans Ücretleri Eğitimi" ilgi gördü.

Eğitimde; Gümrük Kıymeti, Royalti ve Lisans Ücretleri başlığı altında; Gümrük Kıymeti konuları ele alındı.

Özellikle Gebze ve Çayırova bölgesindeki KSO üyelerinin yoğun ilgi gösterdiği eğitimi ÜNSPED Gümrük Müşavirliği ve Lojistik Hizmetler A.Ş. Gümrük Müşaviri Kemal Yetik verdi. Eğitimde ayrıca şu konular ele alındı:

- İthal Eşyasının Fiilen Ödenen veya Ödenecek Fiyatına Yapılan İlaveler (Gümrük Kanunu 27.Mad.)
- Royalti ve Lisans Ücretleri (Gümrük Yönetmeliği 56. Mad.)
- Debit ve Credit Notu
- İhracatta İskonto
- Alacak/Borç Notunun Gümrük Kıymetine Etkisi
- Gümrük Mevzuatındaki Son Değişiklikler

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

Referans no: TRDE20140409001

Extrude alüminyum işleme, montajı alanında faaliyet gösteren Alman firması, hafif inşaat, demiryolu mühendisliği, tıbbi teknolojiler gibi alanlarda kullanılmak üzere alüminyum ve plastiği bir araya getirmede enerji verimliliği sağlayan ve yenilikçi teknolojiler geliştirmek için plastik, hibrit materyaller ya da materyal birleştirme alanında tecrübeli ortak aramaktadır.

Referans no: BRUK20141128001

Elektrik, otomasyon ve elektronik parçaların distribütörlüğünü yapmakta olan İngiliz firma bu alanlarda OEM için fason üretim yapacak üretici firmalar arıyor.

Referans no: BRUK20150305001

Uzun çelik materyaller (kolon, kiriş, çubuk) ticareti yapan İngiliz firma ISO 9001: 2008, CE belgelerine sahip yeni tedarikçiler arıyor.

Referans no: 20130417012

Dış ticaret alanında tecrübeli Belçika firması kanola yağı, ev kimyasalları, bakır&alüminyum parçalar ve demiryolu parçaları alanlarında üretici firmalara Belçika pazarı için ürünlerinin satışında aracılık teklif etmektedir.

Referans no: BRR020140331002

Toptan ve perakende oto parça ve aksesuarları ticareti yapan Romanyalı firma özellikle debriyaj ve fren parçaları olmak üzere oto parça ve aksesuarı üretimi yapan işletmelerin Romanya pazarı için ürünlerinin satışında aracılık teklif etmektedir.

Referans no: TODE20150127002

Alman teknoloji üniversitesinden bir araştırma grubu üretim süreçlerini optimize etmek üzere enerji verimliliği odaklı bir fabrika modeli geliştirmiş ve inşa etmiştir. Bu yenilikçi model komple üretim zincirini kapsamaktadır ve mevcut üretim süreçlerine nazaran % 40'dan fazla enerji tasarrufu sağlamaktadır. Araştırma grubu, özellikle üretim süreçlerinde, araştırma ve endüstriyel enerji verimliliği alanındaki know-how transferi için teknik işbirliği aramaktadır.

Referans no: TORU20141111006

Rusya'nın Karelia Cumhuriyetinde yer alan küçük bir girişimci, rüzgar santrallerinde katı faz ısı akümülatörü kullanarak % 20-40 oranında verimlilik artışı sağlayan bir teknoloji geliştirmiştir. Düşük maliyetle ısıtma ve sıcak su temini sağlanan bu teknoloji için şirket teknik işbirliği anlaşması için ortaklar aramaktadır.

Referans no: BRGR20131219001

Ahşap inşaat (prefabrik ahşap çatı, lamine kiriş, ahşap ev, spor alanları ve köprü vs.) alanında faaliyet gösteren Yunanlı bir firma, ortak inşaat projeleri gerçekleştirmek için ortak girişim anlaşması yapacağı ortaklar arıyor.



e-fatura, e-imza ve KEP entegreli

KİRALIK BULUT YAZILIM ÇÖZÜMLERİ

Online/Mobil İş Yönetimi

Aylık 25 TL'den başlayan fiyatlarla



çarşı reklam

6, 12, 24 ve 36 aylık
kiralama seçenekleri!



daha UCUZ!

istediğiniz zaman
bilgiye hızlı erişim!



daha HIZLI!

tüm süreçler için TEK çözüm
YSM.Bulut: sıfır veri tekrarı!



daha ETKİN!

KİRALA! PARA BAĞLAMA!

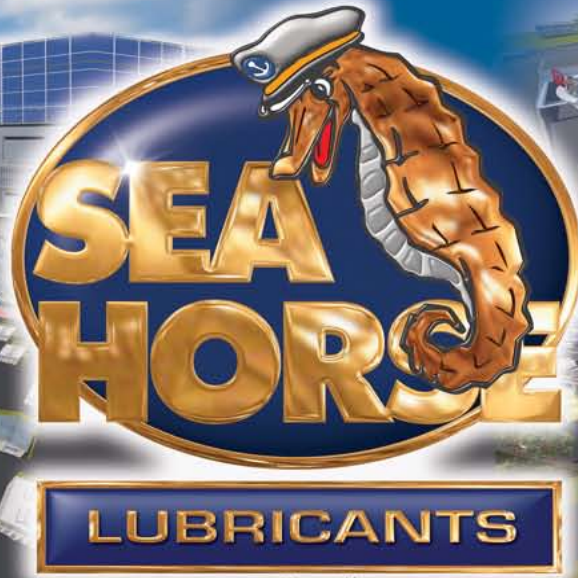
Ücretsiz online eğitim
bulut.ysm.com.tr/video

bulut.ysm.com.tr



Avrupa'nın ilk, Dünyanın en büyük ve en kapsamlı
Smart Mega Plant'i Denizati Petrokimya Gebkim Projesi

Smart Mega Plant



Power of LUB !!!
anytime anywhere

SEAHORSE PETROKİMYA ÜRÜN. YAPI İNŞ. SAN. VE. TİC. A.Ş. GEPOSB 3. cadde 34. sokak No: 5 41400 Gebze / Kocaeli Tel: +90 262 751 0607 Fax: +90 262 751 0616

www.seahorse.com.tr