

ABD VE ÇİN'DE İKİ KÜRESEL YATIRIM, İKİ BAŞARI ÖYKÜSÜ



Sarkuysan
Yönetim Kurulu Başkanı
Hayrettin Çaycı

Bayraktarlar Holding
Yönetim Kurulu Başkan Vekili
Ahmet Bayraktar



duayen

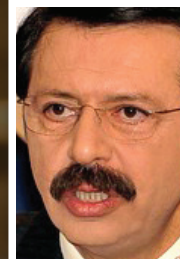
Türkiye'nin ilk kondansatör üreticisi
İbrahim Başaran:

BAŞARMISŞ OLMAK BENİ MUTLU KILDI



Türk Eximbank Genel Müdürü
Hayrettin KAPLAN:

**SANAYİCİ VE İHRACATÇILARA
KAPILARIMIZI AÇTIK,
BEKLİYORUZ**



TOBB Başkanı
M. Rifat HİSARCIKLIOĞLU:

**ABD İLE TİCARETTE
SINIF ATLAMAK
İSTİYORUZ**

fuar

**"SANTEK 14" 2. DOĞU MARMARA
SANAYİ VE TEKNOLOJİ FUARI
GİDEREK BÜYÜYOR**

eğitim

**KSO'DA GÜMRÜK MEVZUATI VE
UYGULAMALARI EĞİTİMİ
DÜZENLENDİ**

araştırma

**KOCAELİ FİRMALARININ EYLÜL AYI KA-
PASİTE KULLANIMI 0.1 PUAN ARTIŞLA
YÜZDE 70.7 OLARAK GERÇEKLEŞTİ**

AKBANK FARKIYLA DÜNYAYA AÇILIN

Akbank'ın uluslararası piyasalardaki gücünü, tecrübe ve bilgi birikimini müşterilerimizin deneyimine sunuyoruz. Global rekabette güçlü bir ortağınızın olmasını istiyorsanız, siz de Akbank farkıyla tanışın.





33

KOCAELİ SANAYİ ODASI
Adına İmtiyaz Sahibi
Memet Barış Turabi

Yayın Kurulu
Ayhan Zeytinoğlu,
Memet Barış Turabi

Reklam ve
Haber Koordinasyonu:
Elif Bilgisu

Fotoğraf:
Murat Özer

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

A **nadolu Basın Merkezi**

Yayına hazırlık:
Genel Yönetmen
Levent Akbay

Editörler Yayın Koordinatörü Görsel Yönetmen
Belma Özgen Umutcan Akbay Melis Çinçinoğlu

Yayın Şefleri:
Didem Özen, Esra Özen

Görsel Destek
Anadolu Basın Merkezi

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

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

Yayın Tarihi: 15.10.2014



29



05

İçindekiler

- 2 Başkan'dan: 2023 Hedeflerine daha hızlı yaklaşmamız lazım
- 4 TOBB Başkanı Hisarcıkıoğlu: "ABD ile ticarete sınıf atlamak istiyoruz"
- 7 Cumhuriyetimiz 91 yaşında
- 8 Genel Müdür Hayrettin Kaplan: Türk Eximbank'a bekliyoruz
- 14 Kocaeli Sanayi Odası 20. Meslek Komitesi 'Elektrik Aletleri Elektronik ve Bilgi Teknolojileri Sanayi Grubu'
- 20 Kocaeli Sanayi Odası 21. Meslek Komitesi 'Elektrikli Teçhizat Ürünleri Sanayi Grubu'
- 26 Sanayi kuruluşlarının durumunu belirleme anketi sonuç raporu
- 28 KSO, Vali Ercan Topaca'yı uğurladı
- 29 KSO Yönetiminden yeni Vali Güzelöğlu'na hoş geldiniz ziyareti
- 30 Eğitim: KSO Gölcük Dumlupınar Ortaokulu öğrencilerine kırtasiye malzemeleri hediye edildi
- 34 Etkinlik: 2. Doğu marmara sanayi ve teknoloji fuarı büyük ilgi gördü
- 42 Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK)'in tüzel kişiliği son buldu
- 43 İşbirliği: KSO ve Lüksemburg Büyük Dukalığı arasında işbirliği protokolü imzalandı
- 44 Duayen Sanayici: Başarmak beni mutlu etti
- 50 Sanayici Şerif Ünan hayatını yazdı: 'Sanayiciliğe Sıradışı Bir Yolculuk'
- 51 Meclis Toplantısı
- 52 Ülke: Makedonya
- 56 Ziyaretler
- 58 Uluslararası logitrans Transport Lojistik Fuarı 19-21 Kasım 2014'te
- 59 Bodycote Dilovası'nda...
- 60 Etkinlik
- 62 Sağlık: Meme sağlığını ihmal etmeyin, kanser riskinizi öğrenin
- 64 ABİGEM

Reklamlar

- 07 Arsa Satışı
- 15 Logo Yazılım
- 23 Tempa Pano
- 41 Bodycote İstaş Isıl İşlem Sanayi ve Ticaret AŞ.
- 61 Ege Yapı Group

Ön Kapak içi Akbank
Arka Kapak içi Eko Fuarcılık
Arka Kapak Anadolu Basın Merkezi /
TOBB Fuar Rehberleri 2015



30



38



36

Başkan Zeytinoğlu; OVP revizyonunu değerlendirdi:

"2023 Hedeflerine daha hızlı yaklaşmamız lazım"

"2015-2017 dönemine ilişkin Orta Vadeli Programın açıklanmasıyla 2023 hedeflerinden kısmen uzaklaştığımız şeklinde bir algı gözleniyor. Oysa tüm kesimlerin üzerinde mutabık kaldığı 2023 hedeflerine daha hızlı yaklaşmamız, bunun için hep birlikte daha fazla çaba göstermemiz lazım. Dünya bu kadar sıkıntıdayken bu yeni programı konjonktürdeki değişimin bir yansıması olarak görüyor ve şansımızın sürdüğünü düşünüyoruz."

Kocaeli Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu 2015-2017 dönemi Orta Vadeli Programı'na ilişkin değerlendirmesinde Türkiye ekonomisinin ihracat başta olmak üzere 2023 hedeflerinden kısmen uzaklaştığı şeklinde bir algının gözlemlendiğine dikkat çekerek; "Tüm kesimlerin üzerinde mutabık kaldığı 2023 hedeflerine daha hızlı yaklaşmamız, bunun için hep birlikte daha fazla çaba göstermemiz lazım" dedi.

Programın dünya ekonomik konjonktüründeki değişim yansıması olduğunu vurgulayan ve Türk ekonomisinin hedeflere ulaşmak için potansiyelinin bulunduğu dikkat çeken Ayhan Zeytinoğlu yatırımlar ve teşvik politikası ile finans kesimi konusunda iş dünyası ile karar vericiler arasındaki görüş farkının giderilmesi gerektiğine işaret etti. Programın iş dünyasına da 'daralma' mesajı verdiğine dikkat çeken Ayhan Zeytinoğlu; sanayiciler için önemli olanın finansal istikrar olduğuna vurgu yaparak "Dolayısıyla sanayicinin mali politika bakiş açısı finans kurumlarının ayakta kalması ve likiditedir. Finansal kesimin istikrarı birincil sırada, sanayi kesiminin ise ikincil sırada yer alıyor. Buradaki sorunsal finans kesiminin nasıl olsa reel kesime doğru bir kredilendirme yapabileceği, riskleri doğru tanımlayabileceği anlayışına dayanıyor." dedi. Ayhan Zeytinoğlu'nun ekonomik konjonktüre ilişkin bir dizi değerlendirmede bulundu:

İŞSİZLİK

Haziran ayı dönemi işsizlik oranı yüzde 9,1 olarak gerçekleşti. Mayıs döneminde işsizlik oranı yüzde 8,8 idi. Haziran dönemi işsizlik oranı beklentilerimizin üzerinde geldi. Normal şartlarda sezonsal nedenlerle işsizliğin yüzde 8,5'a kadar gerileyebileceğini bekliyorduk. Son beş yıldır Haziran ayında işsizlikte bir artış görülmemiştir. İşsizlikteki bu artışın kayıt dışı mültecilerin çalıştırılmasından kaynaklanabileceğini düşünüyoruz. Bununla birlikte, genç nüfusta işsizlik oranının yüzde 18,1'e çıkmasını endişe verici buluyoruz. Yüksek

işsizlik oranı, ne yazık ki önemli sorununuz olmaya devam ediyor ve yapısal sorunlardan kaynaklanıyor.

KAPASİTELER

Kapasite kullanım oranı yüzde 74,4 oldu. Geçen aya göre 0,3 puan, bir önceki yılın aynı ayına göre 1 puan azalış gösterdi. Kocaeli Sanayi Odası tarafından yapılan araştırmaya göre kapasite oranı yüzde 70,7 oldu. Kocaeli ilinde kapasiteler bir evvelki yılın aynı ayına göre 1,3 puan azalış ve bir evvelki aya göre 0,1 puan artış gösterdi. Kocaeli genelinde eylül ayında kapasite kullanım oranlarında artış bekliyorduk. Ancak bir evvelki yıla göre gerileme oldu. Aylık bazda da çok az bir artış var. Türkiye'de ve Kocaeli'nde kapasite kullanım oranında yatay seyir hala devam ediyor.

CARİ AÇIK

Cari işlemler açığı, Temmuz ayında 2,6 milyar dolar olarak gerçekleşti. Yıllık açık 48,5 milyar dolara geriledi. Temmuz ayında cari açıda ciddi bir azalma yaşandı.

48,5 milyar dolarlık yıllık cari açığı en son 2012'nin Aralık'ında ve 2013'ün Ocak'ında gördük. Bunu memnuniyet verici olarak değerlendiriyoruz. Ağustos ayında yüksek dış ticaret açığı verdik. Önümüzdeki ay yıllık cari açığın tekrar yükselişe geçebileceğini düşünüyoruz.

Hem büyürken bir taraftan da cari açığı azaltmanın yolu üretimden ve ihracattan geçiyor. Ancak bu koşullarda cari açığımız kalıcı olarak gerileyecektir.

DIŞ TİCARET

Ağustos ayı ihracatı yüzde 2,9 artışla 11,4 milyar dolar ithalatı ise yüzde 78 artışla 19,5 milyar dolar oldu. TİM tarafından açıklanan eylül ayı ihracatı ise 13,3 milyar dolar ile Cumhuriyet tarihinin Eylül ayı rekorunu kırdı. 2014 yılında ne yazık ki bulunduğumuz coğrafyanın faturasını ödüyoruz. Sadece Irak'a olan ihracatımız Ağustos ayında yüzde 25 gerilemiş. Eylül ayı ihracatı bizleri umutlandırdı. İnşallah

YENİ PROGRAM KONJONKTÜR DEĞİŞİMİNİN YANSIMASI

Program, reel sektörün temsilcileri olarak bizim isteklerimize ne kadar cevap veriyor?

Tasarruf eğilimli bir program olduğunu görüyoruz. İş alemi için iyi bir mesaj değil. Bize daralmamız gerektiğini söylüyor.

Oysa yatırım geleceğe yönelik yapılan taahhütlerdir. Program sanayi büyüsün derken bazıların yatırım yapmaması gerektiğini söylüyor. Devlet teşvikleri yatırımları artırmak içindir. Bu koşullarda teşvik politikasının tek başına yeterli olamayacağını düşünüyoruz.

Programa göre finansal kesimin istikrarı birincil sırada, sanayi kesiminin ise ikincil sırada yer alıyor. Biz bu noktada farklı düşünüyor, öncelik sanayiye verilmeli diyoruz

Biz bu noktada ayrışıyoruz. Çünkü sanayici açısından biz birincil öncelikli olmamız gerektiğine inanıyoruz. Sanayi kesiminde rasyonellik sağlandığı takdirde finans hizmetleri destek unsur olarak devreye girecektir diyoruz.

Bir reel sektör yatırımcısı için yüzde 13-14'ü faiz kaynaklı maliyetin olduğu bir ortamda, faktoring kullanımının yüzde 20'lerin üzerine geldiği bir ortamda; kar marjı yüzde 25'den aşağı ise nasıl çalışacaktır.

Reel sektörün sıkıntıları göz ardı edilerek, sadece kısa vadeli fiyat istikrarı düşünülürken, orta-uzun vadede yatırım cazibesini kaybeder bir duruma dönüyoruz.

Torba Yasa ile gelen aflar bütçeye katkı sağlayacak. Bu katkı umarız bütçe açığının kapatılmasında kullanılır. Ya da sadece alt yapı harcamalarında kullanılır.

kalan aylardaki ihracat performansımız da benzer olur. Eylül ayı itibariyle yıllık ihracatımız 157,7 milyar dolar

OVP ile revize edilen 160,5 milyar dolar ihracatın yakalanmasında endişelerimiz var. İhracat potansiyelimiz var. Kapasitelerimiz olması gerekenin 6-7 puan gerisinde. Hiç yatırım yapmadan, sadece kapasiteleri artırarak ihracat artışı yakalayabiliriz. Kocaeli Gümrüklerinden aldığımız verilere göre; eylül ayı; ihracat 1,6 milyar dolar, ithalat 4,3 milyar dolar olarak gerçekleşti. İhracat aylık bazda beklediğimiz gibi artarken, geçen yıla göre yüzde 1 geriledi. Benzer olarak ithalat da yüzde 5,1 geriledi.

ENFLASYON

Yıllık enflasyon eylül ayında; TÜFE'de yüzde 8,86, ÜFE'de yüzde 9,84 oldu. Aylık enflasyonda binde 14 artış oldu. Döviz kurlarındaki yükseliş ve en son açıklanan elektrik ve doğal gaz zammı ile enflasyonun yükseleceğini bekliyoruz. Elektrik ve doğal gazın enflasyona doğrudan etkisi olacağı gibi dolaylı etkisi de olacaktır. Biz bu koşullarda yılı 9,8 enflasyonla kapatabileceğimizi düşünüyoruz. Hatta çift haneli rakamlara çıkmaktan endişe duyuyoruz.

DÖVİZ KURU

Reel Efektif Döviz Kuru eylülde 109,41 oldu. Eğer endeks 100 olsa ve kur buna göre belirlenecek olsaydı dolar 2,55 ile 2,62 TL arasında oluşacaktı. Enflasyondan kaynaklı artan maliyetleri, kurdaki avantaj ile geri çekebiliyoruz. Bu nedenle ihracatın artmasında kurun gerçek değerini yansıtmaması çok önemli oluyor. Tabii burada döviz kurlarında planlı artış istiyoruz. Normal dönemlerde makul para politikası uygulayarak rekabetçi bir kur oluşturmuyoruz. Ancak stresli ve sıkıntılı döneme girildiğinde ise döviz hızla değer kazanıyor. Bu tip olumsuz konjunktürde ise döviz yükselse dahi rekabetçi avantaj yakalamak imkansız oluyor. Merkez Bankamız kur politikalarını OVP ve 2023 hedeflerini göz önüne alarak yapmalı diye düşünüyoruz.

SANAYİ ÜRETİMİ

Sanayi Üretim Endeksi ağustosta 114,4 oldu. Yıllık artış yüzde 5,2 olarak gerçekleşti. Ancak sanayi üretimi bir evvelki aya göre yüzde 1,4 geriledi. Aslında geçmiş yıllar bize sanayinin Ağustos ayında gerilediğini gösteriyor. Dolayısıyla bu konjunktürde bu büyümeyi olumlu değerlendiriyoruz. Üretimdeki artışın büyümeye katkısı olacaktır. Bu koşullar üçüncü çeyrekte yüzde 2,5-3 arası büyüyeceğimizi işaret ediyor.

BÜTÇE

OVP'da öngörülen bütçenin açığının 24,4 milyar TL'ye revize edilmesi ve 2017'de açığın 7,1 hedeflenmesi sevindiricidir. Bu yıl bütçe gelirleri enflasyon üzerinde arttı. Harcamalarda yapılacak tasarrufla açık daha da azaltılabilirdi. Hedef her zaman söylediğimiz gibi denk bütçe olmalıdır. Programda öngörülen; "Harcama programları özellikle büyümeyi destekleyecek kamu altyapı yatırımlarında, teşviklerde, bölgesel kalkınmada, eğitim alanında ve Ar-Ge desteklerinde kullanılacak şekilde önceliklendirilecektir" hedefini çok yerinde buluyoruz.



[TOBB'dan ▶

TOBB Başkanı Hisarcıklioğlu: "ABD ile ticarete sınıf atlamak istiyoruz"

New York'da Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla TOBB, ABD Ticaret Odası ve Yatırım Promosyon Ajansı'nın ortaklaşa düzenlediği toplantıda konuşan TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu, ABD ile ticarete sınıf atlamak istediklerini söyledi.

New York'da Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla TOBB, ABD Ticaret Odası ve Yatırım Promosyon Ajansı ortaklaşa toplantı düzenledi. Söz konusu toplantıda konuşan TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu; ABD ile ticarete sınıf atlamak istediklerini söyleyerek; "Türkiye'nin, Trans Atlantik Ticaret ve Yatırım Anlaşması'na dahil edilmesi veya Türkiye ile ABD arasında imzalanacak bir serbest ticaret anlaşması, ilişkilerdeki sınıf atlamanın somut adımları olacaktır." dedi. Coca-Cola Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Muhtar Kent de ABD'li CEO'lara Türkiye'ye yatırım çağrısında bulundu.

TOBB, ABD Ticaret Odası ve Yatırım Promosyon Ajansı'nın ile birlikte düzenlediği toplantı Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Coca-Cola CEO'su Muhtar Kent başta olmak üzere, ABD'nin önde gelen firmalarının CEO'larının katılımıyla New York'da gerçekleştirildi.

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu burada yaptığı konuşmada iki ülke arasındaki ticaretin ve yatırımların artmasını arzu ettiklerini anlattı. "Sizi Türkiye ile daha fazla ticaret ve daha fazla yatırım yapmaya davet ediyoruz" diyen Hisarcıklioğlu, Türkiye'nin 2023 yılı vizyonunun yatırımcılara çok geniş bir işbirliği alanı sunduğunu ifade etti. Hisarcıklioğlu, Türkiye'nin önümüzdeki 10 yılda ekonomisini iki-buçuk misli büyütme planladığına dikkat çekerek, "Üretimde yüksek teknolojiye yönelmek istiyoruz. Birlikte çalışmak, Türkiye'de yatırım yapmak için çok büyük fırsatlar var." diye konuştu. TOBB Başkanı, "Aynı zamanda, başta bölgemiz olmak üzere, üçüncü ülkelerde çok sayıda birlikte iş yapma imkanı var. Biz, işbirliği ve ortaklık alanlarımızı daha da genişletmeye hazırız." ifadesini kullandı.

-Daha fazla yatırım daha fazla ticaret arzusu

İş dünyası olarak, Türk-Amerikan ilişkilerinin iktisadi yönünün artık sınıf atlaması gerektiğini düşündüklerini aktaran Hisarcıklioğlu, daha fazla yatırım, daha fazla ticaret yapmaları gerektiğine vurgu yaptı. TOBB ve ABD Ticaret Odası olarak da, 2012 yılından beri sürdürdükleri çabaların bu yönde olduğunu bildiren TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu, bu çerçevede Türkiye'nin, Trans Atlantik Ticaret ve Yatırım Anlaşması'na dahil edilmesi veya Türkiye ile ABD arasında imzalanacak bir serbest ticaret anlaşmasının, ilişkilerdeki sınıf

atlamasının somut adımları olacağını söyledi. Hisarcıklioğlu, "Türkiye'nin dünya ekonomisini kökten etkileyecek bu büyük ekonomik entegrasyonun dışında kalmasını düşünmek dahi istemiyoruz." dedi.

-İşadamları, iki ülke ilişkilerinin çimentosudur

Konuşmasında toplantıyı onurlandırdığı ve Türk-Amerikan ilişkilerinin iktisadi boyutuna da verdiği yakın destek için Cumhurbaşkanı Erdoğan'a teşekkür eden Hisarcıklioğlu şöyle konuştu: "Biz, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği olarak, Türk-Amerikan ilişkilerinin iktisadi yönünün gelişmesi için uzun süredir çaba içerisindeyiz. Zira, biliyoruz ki, işadamları ve işadamlarının iktisadi faaliyetleri, Türk-Amerikan ilişkilerinin çimentosudur, demiridir. Başta Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan ve ABD Başkanı Sayın Obama olmak üzere, hükümetlerimizin de ilişkilerin iktisadi yönünü geliştirmeye dönük güçlü siyasi iradeleri ve somut çabaları bize umut ve cesaret veriyor. Türkiye hızlı büyüyen ekonomisi, nitelikli beşeri sermayesi ve coğrafi konumuyla yatırım için son derece cazip bir ülkedir. Sizi Türkiye ile daha fazla ticaret ve daha fazla yatırım yapmaya davet ediyoruz."

-Muhtar Kent: Türkiye'ye yatırım için daha yakından bakın

Toplantıda Cumhurbaşkanı Erdoğan'ı takdim etmeden önce kısa bir konuşma yapan Coca-Cola Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Muhtar Kent de, "Sayın Cumhurbaşkanının, ülkenin bugün halen gerçekleştirdiği büyümenin temellerinin atılmasını sağlayan birçok ekonomik reformu yaparak sergilediği liderliğe hepimiz şahit olduk. Türkiye bugün dünyanın en güçlü ekonomilerinden birine sahip. Yenilikçi girişimciler ülkeyi tekstil ve giyim gibi geleneksel olarak güçlü olduğu alanların dışındaki birçok sektöre taşıyor. Bunların arasında, teknoloji-den mühendisliğe, inşaatattan tarıma, tüketim ürünlerinden perakendeye ve kadar birçok alan bulunuyor." dedi.

Muhtar Kent konuşmasında Türkiye'ye yatırım çağrısında da bulunarak şunları söyledi: "Amerikalı dostlarıma ve meslektaşlarıma, Türkiye'ye ve potansiyel Türk ortak ve tedarikçilere daha yakından bakmalarını tavsiye ederim. Yapacağınız yeni yatırımların Türkiye pazarına hitap etmekle kalmayıp aynı zamanda Türkiye'yi bölgenin geneline bir çıkış kapısı olarak kullanabilmenizi de sağlayacağı düşünüldüğünde, böyle bir karardan pişman olmayacağınıza eminim."

AB Bilgi Merkezleri Koordinasyon Toplantısı TOBB Birlik Merkezi'nde gerçekleşti



AB Türkiye Delegasyonu ve TOBB yetkilileri ile AB Bilgi Merkezi Koordinatörleri bir arada görülüyor

AB Bilgi Merkezleri Koordinasyon Toplantısı, TOBB Yönetim Kurulu Sayman yesi Faik Yavuz'un ev sahipliği ile TOBB Birlik Merkezi'nde gerçekleştirildi. Toplantıya AB Türkiye Delegasyonu Başkanı Büyükelçi Stefano Manservisi de katıldı.

TOBB Yönetim Kurulu Sayman yesi Faik Yavuz konuşmasında, Türkiye'nin Avrupa Birliği katılım sürecini, dönüşüm ve reform çabaları açısından son derece önemli bulduklarını belirtirken; "Bu bir reçete, bir yol haritası niteliğinde. Hukukun üstünlüğünün, demokrasinin, piyasa ekonomisinin ve yüksek hayat standartlarına ulaşmanın bir aracı. Daha adil iş yapma ortamı, rakiplerimizle aynı koşullarda yarışma imknı. Daha yüksek tüketicisi koruması, daha az iş kazaları, çocuklarımız için daha güvenli oyuncaklar ve kısaca hayatımızın her boyutuna iyileştirme getirecek bir kurallar ve kurumlar bütünü. Bir barış projesi" dedi.

İş dünyasının AB yeliğine desteğinin yüzde 75 düzeyinde olduğuna işaret eden Faik Yavuz, ancak AB ve AB yelik sürecinin, Türkiye'nin AB ile ilişkilerinin toplumumuzun önemli bir kesimi tarafından bilinmediğini bildirdi.

Faik Yavuz; "Ciddi bir bilgi eksikliği var. Bu bilgi eksikliğinin giderilmesi konusunda ise, çok sayıda çaba var. Ancak, bunların çoğu birbirinden kopuk, birbirini tekrarlayan ve herhangi bir strateji olmadan sürdürülen iyi niyetli çabalardır. Her şeye rağmen, başta TOBB olmak üzere, oda ve borsalarımızın çabaları, bu yönde gerçekleştirilen çalışmaların çok önemli bir bölümünü teşkil ediyor. Bu abalarımızda Avrupa Birliği Türkiye Delegasyonu'nun sürdürdüğü AB Bilgi Merkezleri'nin son derece önemli katkısı var. Birçok bilgi merkezine Odalarımız ev sahipliği yapıyor.

Bu konudaki işbirliği, üyelerimize ve toplumun her kesimine yerel düzeyde oda ve borsalar olarak sağlıklı, güvenilir ve güncel bilgiler aktarmamıza önemli ölçüde destek oluyor. Bugün Sayın Büyükelçi, halen sürdürülen AB İletişim Stratejisi ve çalışmalarının bir değerlendirmesini yapacak, gelecek için planlamayı aktaracak ve sonrasında hep birlikte bir tartışma ve görüş aliş verişi yapacağız" dedi.

AB Türkiye Delegasyonu Başkanı Büyükelçi Stefano Manservisi de konuşmasında halka nasıl ulaşılabileceğini ve iletişim politikalarını konuşmak istediğini belirterek, bugün 21 bilgi merkezi, 14 AB dökümantasyon merkezine sahip

olduklarını anlattı. Stefano Manservisi, 38 şehirde 2 milyon 700 bin insana ulaştıklarını ifade etti.

Yaptıkları faaliyetleri değinen Stefano Manservisi gençlik forumu, yerel fuarlar gibi etkinlikler organize ettiklerini belirterek; "Sizin kendi aranızda doğrudan bilgi alişverişi-nin olduğu bir süreç de ortaya çıkabilir. Biz de buna destek veririz" diye konuştu.



Seldan Paydak, Stefano Manservisi, Yasemin Nuryce, Faik Yavuz

24 şubat 2014 tarihinde AB Dışışleri ve Güvenlik Politikası Yüksek Temsilcisi Catherine Ashton tarafından AB Türkiye Delegasyonu Başkanı olarak atanan Stefano Manservisi, resmi olarak 1 Kasım 2014 tarihinde, AB'nin yeni dönemdeki Dışışleri ve Güvenlik Politikası Yüksek Temsilcisi görevine başlayacak olan İtalya'nın Dışışleri Bakanı Federica Mogherini'nin, özel kalem şefliği görevini yürütecek.

AB Bilgi Merkezleri Koordinatörleri Stefano Manservisi'yi yeni görevi için tebrik etmek amacıyla ve kısa süre de olsa verimli geçirilen çalışma günlerinin anısına, toplantı sonrasında geçilen kokteyl salonunda AB Bilgi Merkezi olan 21 ilden birer hatıra ile hazırladıkları sepeti sundular.





Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Kocaeli'nden tüm Türkiye'ye Cumhuriyet coşkusu yaşatacak

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi'nin bu yıl 2'ncisini düzenleyeceği Cumhuriyet Koşusu için hazırlıklar tüm hızıyla sürüyor. 25 Ekim Cumartesi günü Seka Park'ta gerçekleştirilecek yarış Kocaeli'nden tüm Türkiye'ye Cumhuriyet Coşkusu yaşatacak.

- Koşu 3 ve 10 kilometrelik 2 ayrı kategoride düzenlenecek

Gençlik Hizmetleri Spor İl Müdürlüğü ve Atletizm Federasyonu işbirliğinde gerçekleştirilecek olan yarışma, 3km. halk koşusu ve 10km koşusu olmak üzere iki ayrı kategoride düzenlenecek. 3 km'lik halk koşusu (bayan-erkek) 09.30'da, 10 km'lik bayan – erkek koşusu ise 10.30'da başlayacak. Yarışmada ilk 10 dereceye giren koşucular, derecesine göre madalya ve nakdi ödülle desteklenecek.

- Başvuru süresi devam ediyor

Cumhuriyet Koşusu'na katılmak isteyenler için başvuru süresi devam ediyor. Başvuru işlemleri Kocaeli Büyükşehir Belediyesi'nin resmi internet sitesi olan www.kocaeli.bel.tr'de yayımlanan bilgilere göre veya Seka Sporcu Eğitim Merkezi (SEKASEM) dâhilinde kurulan Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Cumhuriyet Koşusu masasından yapılıyor. Başvuru süresi 23 Ekim Perşembe günü 17.00'ye kadar alınmaya devam edilecek.

Yarıştan 18 yaş üstü katılımcılar, kayıtlarını elektronik olarak yaptıktan sonra göğüs numarasını teslim alabiliyor. 18 yaş altı katılımcılar ise, kayıt işlemlerinde görünen Veli Muvafakatnamesi'ni doldurup onaylattıktan sonra göğüs numarasını teslim alabiliyor.

- Göğüs numaraları 21 - 24 Ekim tarihlerinde nüfus cüzdanı ibraz edilerek alınabilecek

3km ve 10km koşularına ait göğüs numaraları; 21-24 Ekim tarihleri arasında, mesai saatleri içinde, İzmit merkezdeki SEKASEM'de kurulan Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Cumhuriyet Koşusu masasından nüfus cüzdanı ibraz edilerek teslim alınabilecek. Yarışa katılacak olan sporcuların kayıt numarası ile göğüs numarasının aynı olması şartı aranıyor. Bu sebeple numaraların koşucu ta-

rafından kontrol edilerek teslim alınması gerekiyor. Öte yandan 10 km. koşusuna katılacak sporculara göğüs numaralarının yanında bir adet zamanlama çipi verilecek. Çipini almayan sporcunun derecesi ölçülemeyecek.

- 10 km'lik koşunun startı Sekapark Otel önünden verilecek

Bu yıl 2'ncisi düzenlenecek olan Cumhuriyet Koşusu'nun parkuru da belli oldu. Buna göre, 10 km'lik koşunun startı Sekapark Otel önünden verilecek. Büyükşehir Belediyesi önünden devam edecek olan koşuda, eski gölcük yolu takip edilecek ve Lastik İş Sendikası önünden sahil şeridi ne dönülecek. Sahil şeridi boyunca iskeleyi takip edecek olan sporcular Sekapark alanında koşuyu tamamlayacak. 3 km'lik halk koşusunun çıkışı Sekapark Oteli önünden verilecek. Güzergah; Sekapark alanı dahilinde tur atılarak geçilecek ve başlangıç noktasında bitirilecek. Yarışmalar; Atletizm Federasyonu ve IAAF yarışma kurallarına uygun olarak yapılacak. Yarışma; kulüp, ferdi ve yabancı uyruklu sporculara açık olacak ve yabancı uyruklu sporcuların kayıt yaptırırken pasaportlarını ibraz etmeleri gerekecek. Yarışmaların süresi azami 2 saat olacak ve bu süreyi aşan koşucuların dereceleri değerlendirmeye alınamayacak.

Büyükşehir Belediyesi, önemli gün ve anlamlı yarış için gerekli tüm tedbirleri ise şimdiden aldı. Yarış alanında ve yarış parkuru boyunca Büyükşehir Belediyesi'nin donanımlı ambulansları görev yapacak. Sağlık ekibi yarış programı boyunca görev başında bulunacak. Ayrıca yarışların güvenliği emniyet görevlilerinin yanı sıra Büyükşehir Belediyesi'ne bağlı zabıta ve özel güvenlik kuvvetleri aracılığıyla sağlanacak. Yine yarışmaların çıkış ve varış bölümlerinin yanı sıra, 10km koşusunun 5. kilometresinde de su istasyonları bulunacak.

- Kategorilerde ilk 10 dereceye giren koşuculara nakdi ödül verilecek

10 km. ve 3 km.lik koşuların derece ve ödüllendirmeleri ayrı ayrı yapılacak. Tüm kategorilerde ilk 10 dereceye giren koşuculara nakdi ödül, ilk 3 dereceye giren koşuculara ise ayrıca, derecesine göre; 1.lik, 2.lik ve 3.lük madalyası verilecek. Vatandaşlar, yarışmalarda verilecek ödül bilgilerine www.kocaeli.bel.tr adresinden ulaşabilir.

Cumhuriyet'imiz 91 Yaşında



Cumhuriyet Bayramı Türkiye Büyük Millet Meclisi'nin 29 Ekim 1923'te Cumhuriyet yönetimi ilan etmesi anısına her yıl 29 Ekim günü Türkiye'de ve Kuzey Kıbrıs'ta kutlanan bir millî bayram.

Cumhuriyet Bayramı'nın kutlandığı ülkelerde 28 Ekim öğleden sonra ve 29 Ekim tam gün olmak üzere bir buçuk gün resmî tatildir. 29 Ekimlerde stadyumlarda şenlikler yapılır, akşam ise geleneksel olarak fener alayları düzenlenir.

Türkiye Cumhuriyeti'nin kurucusu Mustafa Kemal Atatürk, cumhuriyetin onuncu yılı kutlamalarının yapıldığı 29 Ekim 1933 tarihinde verdiği 10. Yıl Nutku'nda, bu günü en büyük bayram olarak nitelendirmiştir.

29 Ekim günü Atatürk, milletvekilleri ile görüş-tükten sonra taslağı hazırlanan "Cumhuriyet" öner-gesini Türkiye Büyük Millet Meclisi'ne verdi. Meclis önergeyi kabul etti ve böylece Türkiye Devleti'nin yeni yönetimi biçimi Cumhuriyet, yeni ismi "Türkiye Cum-huriyeti Devleti" olarak belirlendi. Atatürk, kurulan Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk cumhurbaşkanı oldu.

29 Ekim 1923'te TBMM, Teşkilât-ı Esasiye Ka-nunu (1921 Anayasası)'nda yaptığı değişikliklerle, devle-tin yönetim biçimini cumhuriyet olarak ilan etti. Aynı gece bu ilan, atılan 101 pare top ile kutlandı. 1924 yılında ise cumhuriyetin ilanı şenliklerle kutlandı.

2 Şubat 1925'te, Hariciye Vekaleti'nce (Dışişleri Bakanlığı) düzenlenen bir kanun teklifinde 29 Ekim'in bayram olması önerildi. Bu teklif Meclis Anayasa Ko-misyonu tarafından incelendi ve 18 Nisan'da karara bağlandı. 19 Nisan'da ise teklif TBMM tarafından ka-bul edildi. 628 sayılı bu kanun ile 29 Ekim, 1925'ten itibaren ülke içinde ve dış temsilciliklerde bayram olarak kutlanmaya başlandı. Bu yılda Cumhuriyet'in 91.yaşı Türkiye genelinde çeşitli şenliklerle kutlanma-ya devam edecek.

ŞİRKETTEN

İHTİYAÇ FAZLASI

SATILIK SANAYİ İMARLI ARSA



- SAKARYA, AKYAZI, KÜÇÜCEK KÖYÜ,
- 1870 NOLU PARSEL'den İFRAZLI 75.000 m2 TEK TAPU,
- TEM AKYAZI AYRIMINA 6 KM,
- MEYİLSİZ, LOJİSTİK ve BACASIZ SANAYİYE UYGUN,
- İMAR DURUMU: KAKS : 0.50 – H: 12.50,
- ELEKTRİK, SU, DOĞALGAZ MEVCUT.

Yetkili : HÜSEYİN İRTEN 0 532 284 66 69
hills@superonline.com

Genel Müdür Hayrettin Kaplan, Kocaelili ihracatçılara seslendi:

Türk Eximbank'a bekliyoruz

Kocaeli Sanayi Odası Meclis toplantısına katılan Hayrettin Kaplan, bankanın son 3 yıl içinde dönüşüm programına tabi tutulduğunu belirterek 2023 itibarıyla 50 milyar dolarlık kredi, 35 milyar dolarlık sigorta garanti imkanı sağlamasının planlandığını açıkladı. Kocaelili sanayicileri Türk Eximbank'a davet eden Hayrettin Kaplan özel çözümler üretebileceklerini belirterek "Bu terzilik işi, standart değil." şeklinde konuştu.

Kocaeli Sanayi Odası Meclis toplantısına katılan Türk Eximbank Genel Müdürü Hayrettin Kaplan bankanın kredi ve sigorta programları hakkında açıklamalarda bulundu. İhracatçıların sorunları sıralandığında yeni sipariş olmamasının ve kriz sonrası talep daralmasının önde geldiğini ifade eden Hayrettin Kaplan Türkiye'deki ihracatçıların açısından en önemli sorunun finansa erişimdeki sorunlar olduğunu vurguladı.

Dünyada ihracat kredi kuruluşlarının dünya ticaretine verdiği desteğin yüzde 10'lar civarında olduğunu kaydeden Hayrettin Kaplan krizlerin olduğu yıllarda desteğin arttığını ifade ederek ülkeler açısından bakıldığında ABD'de desteğin yüzde 2'de kaldığını, Almanya'da bu oranın yüzde 9 olduğunu, buna karşın yüzde 36 ile Güney Kore'nin en yüksek desteği gören ülke olduğunu söyledi.

Güney Kore'nin dışında Çin ve Japonya'nın yüzde 9 oranında desteklerden yararlandığını, Türkiye'de ise bu oranının yüzde 19-20'lerde olduğunu söyleyen Hayrettin Kaplan bu oranın da ihracatta yol kat eden ülkelerle yavaş yavaş paralel bir düzeye geldiğini ortaya koyduğunu söyledi.

Türk Eximbank'ın faaliyetleri ile ilgili olarak açıklamalarda bulunan Hayrettin Kaplan "Biz ihracatçımıza nakdi kredi veriyoruz. Bunun yanı sıra alacaklarını garanti etmek amacı ile de ihracat kredi sigortası ve garanti sigortası sunuyoruz. Sunduğumuz imkanların en önemlileri kısa vadeli ihracat kredileri, özellikli krediler, yatırım ve işletme sermayesi kredileri ve alıcı kredileridir." şeklinde konuştu.

Yeni bir program olarak ihracat kredi sigortasından söz eden Hayrettin Kaplan; "Bu program, kısa vadeli sigortalar ve yeni bir program olarak başlattığımız sigorta poliçesinin teminat olarak alınıp karşılığında finansman imkanı sağlandığı yeni bir programdır." dedi.

-Hedef 50 milyar dolar kredi

Hayrettin Kaplan Türk Eximbank'ın vizyonu hakkında da; "Türkiye'nin 2023, 500 milyar dolarlık hedefi var. Biz bu çerçevede ürünlerimizde, hizmetlerimizde niceliksel ve niteliksel bir dönüşüm sağlayarak destek sağlamayı hedefliyoruz. Yine ekonomi Bakanlığının YPK kararı haline gelmiş hedefimiz, 2023 sonu itibarıyla 50 milyar dolar nakdi kredi ve 35 milyar dolar sigorta garanti imkanı sağlamak. Bize resmi olarak da verilmiş hedef bu." değerlendirmesini yaptı.

- Dönüşüm ve pazarlama

Genel Müdür Hayrettin Kaplan son üç yılda yeni bir

dönüşüm gerçekleştirdiklerini ifade ederek bu dönüşümü ve sonuçlarını şu şekilde özetledi:

"Bu gerçekleştirdiğimiz dönüşümün de en önemli faydası pazarlama oldu. Yani pazarlama derken şunu kast ediyorum, biz Eximbank olarak biraz kendi kabuğumuzdan çıkıp ihracatçıların ile bir araya gelmeye başladık. Onlarla konuştuk ve onlarla ne yapabiliriz diye tartıştık, ziyaretlerimizi artırdık.

Böylelikle 2010'da desteğimizden yararlanan firma sayısı 2 bin 600 iken, 2013'te 4 bin 330'a çıktı. Bu artarak devam ediyor. Bu yıl 865 firma kredi, 369 firma sigorta programlarımızdan yararlandı.

-Bürokrasiyi azalttık

Onun ötesinde de biz bürokrasiyi azalttık. Bir örnek vereyim. Eskiden her dilim için kullandırılan kredilerden noter onaylı kredi sözleşmesi ve taahhütname istiyorduk. Yani dönüşün üç takla attırdınız. Üç defa kredi kullandırdığınızda her bir kullandırmada notere gidip yeni bir sözleşme, yeni bir taahhütname isteniyordu. Bu tür bürokratik engelleri ortadan kaldırdık.

Bir takım programlarımızda ihracatçının lehine önemli

değişiklikler yaptık. Daha çok kullanımına hazır hale getirdik. Sonucunda da 2010 yılında yüzde 7.8 olan ihracattaki destek payımızı, 2014 yılı itibarıyla yüzde 20'nin üzerine çıkartıyoruz."

Türk Eximbank'ın kredilerindeki artışta en büyük katkısı reeskont kredilerinin sağladığını söyleyen Hayrettin Kaplan; "Yani bir rakam vermek gerekirse, 2010'da 1 milyar dolar olan reeskont kredisi, bu yıl itibarıyla her halde 15 milyar doları geçecek. Burada reeskont

kredisini Merkez Bankası veriyor. Dolayısı ile şartlarını onlar belirliyor. Ama bu konuda biz, hem vadeyi, hem taahhüt süresi dahil diğer şartları ayarlayarak daha cazip hale getirdik. Daha doğrusu Merkez Bankası ile bu konularda görüşmelerde yol kat ettik. Tabii ki reeskont kredilerinde Merkez Bankası da döviz rezervi oluşturduğu için onun açısından da cazip bir tarafı da var. Çünkü biz sizlere TL olarak veriyoruz, siz döviz olarak ödüyorsunuz bize değil dolaylı olarak Merkez Bankası'na ödüyorsunuz."

- Doğrudan krediye geçtik

Bir başka değişim olarak kredilerdeki nitelik değişimini gösteren Hayrettin Kaplan "Eskiden Türk Eximbank kredilerini daha ziyade bankalar adıyla kullanırdı, artık kredilerin yüzde 70-80 arasındaki bir bölümünü direkt



olarak kullandırmaya başladı. Dolayısıyla artık Bankalar üzerinden mektup ile kredi kullanıyoruz. Bankalar aracılığı ile nakit kullandırdığımız oran çok düştü.” şeklinde konuştu.

Hayrettin Kaplan sigorta ve kredi programları ile ilgili olarak ayrıca şu bilgileri verdi:

“Diğer taraftan sigortada ciddi düzenlemeler yaptık ve yapmaya devam ediyoruz. Aslında sigorta da kat edilecek daha çok yol var ama 2010’da 5 milyar dolar olan sigorta hacmimiz bu yıl inşallah 13 milyar dolara ulaşır.

Bankacılık sisteminde Türk Eximbank ihracatçının tüm finansman ihtiyacını karşılamak iddiasında olamaz. Böyle bir amacı da zaten yok.Şöyle söyleyeyim Eximbank kredilerinin bankacılık sektörü ihracat kredileri içerisindeki payı 2010 yılında yüzde 12 iken, Temmuz 2014 itibariyle yüzde 57’ye ulaştık. Bunun faydası ne oldu?

İhracatçılarla konuştuğumuzda şunu çok açık bir şekilde söylüyorlar. Eskiden tabii oran küçük olunca fazla alternatif sunamıyorduk. Ancak bu oranın yükselmesi ile bizim bankalardan kullandığımız kredilerde de pazarlık gücünün arttığını ve önceki dönemlere göre daha güçlü bir konuma geldiklerini söylüyorlar. Yani ihracatçının her zaman alternatifinin olması onların elini güçlendiriyor.Tabi bu desteği artırırken, az önce söyledim reeskont kredilerinde ciddi bir sıkılaşma yarattık. Ama reeskont kredileri dışında da ciddi bir dış borçlanma yaparak yine ihracatçımıza özellikle son dönemde yatırım işletme kredisi sağlıyoruz.

Yani geçen yıl sırf 1 milyar dolar yatırım ve işletme kredisi kullandık. Daha önce TL’de kullandırıyorduk. Ancak geçen yıldan itibaren, TL kaynağımız sınırlı olduğu için döviz olarak işletme ve yatırım kredisi kullandırmaya devam ediyoruz. Bunların bir kısmı Avrupa Yatırım Bankası, Dünya Bankası kaynaklı. Ancak bir kısmı da bizim tahvil ihraç ederek sağladığımız kaynaklar.

Dolayısı ile bu yıllarda özellikle bu yatırım ve işletme kredisi hacmini, yurt dışı borçlanmayla arttırmayı amaçlıyoruz. Bu yaptığımız çalışmalar sonucunda TİM’in ihracatçı eğilim anketi var. Bu bir memnuniyet anketi. 2010 yılında Eximbank olarak biz 11.sıradaydık. 2013 yılında 3. sıraya yükseldik. Tabi baktığınızda İhracatçı Birlikleri ve Ekonomi Bakanlığı’nı geçmemize imkan yok. Onların konumu daha farklı. Dolayısıyla biz, hizmet kalitesi olarak tabi eksiklerimiz olmakla beraber belli bir memnuniyet oranı oluşturduğumuzu, yarattığımızı düşünüyoruz.

Sevki sonrası reeskont kredisi. Bu bizim sigorta poliçelerinde teminat olarak aldığımız ve kredilendirdiğimiz bir program. Belki bu program çok yeni. Çok daha geliştirilecek yönü var. Ama artış hızı gayet iyi görünüyor ve kullananlar da memnun. Yatırım işletme kredisi, bahsettik. Bu arada yurt içi kredi sigortasına başladık.

Yurtdışı müteahhitlik hizmetleri politik risk sigortası. Bunu müteahhitlerle konuştuk ve bu konuda bir ürün geliştirdik.

Alıcı kredisi eksikliği Türkiye’de maalesef çok yeni ve çok eksik. Ama biz Eximbank olarak bunu başlattık. Şu anda Gürcistan ve Rusya’yla herhalde çalışmaya başlayacak bir ortam oluştu. Bunu yaygınlaştırıyoruz. Artı bizim Türk bankalarının özellikle yurt dışındaki şubeler vasıtasıyla da, bu konuda İş Bankasıyla, Ziraat Bankası, Halk Bankasıyla çalışmalara başladık.

-Kocaeli’de durum

Biraz da Kocaeli’den bahsedecek olursak, örneğin firma sayımız 2011’de 103 iken Kocaeli’den, bizden ihracat kredisi kullanan 2014 Ağustos dönemi sonu itibariyle 127’ye ulaşmış. Yine kredi tutarımız 188 milyon dolarken 2011’de, 414 milyon dolara ulaşmışız. Bu herhalde geçen yılın rakamına ulaşır. 800’leri bulur diye bekliyoruz. Sigortada ise 949 milyon dolarmış 2011’de, 1.1 milyar dolar Ağustos sonu itibariyle. Bunu da geçeceğimizi düşünüyorum. Özellikle sigortada bu yıl yüzde 35 oranları üzerinde bir artış var. Kocaeli’de de bir gelişme var. Ama tabi onu daha da arttırmak lazım. Bu konuda çalışmalarımız, pazarlama faaliyetlerimiz devam ediyor.

-Yatırım ve işletme kredilerinde durum

Faizleri düşürdük ve yatırım işletme kredisi imkanı da sağladık TL. Fakat Mayıs’tan sonra aşırı bir talep oldu ve TL bitti. TL bitince biz döviz kaynağı yaratabiliyoruz. Biz TL borçlanmaya kalksak hem yurt içi, hem yurt dışı yüzde 10-11’ler ile borçlanırsınız. Bu da zaten ihracatçının işine yaramaz. Bizim verdiğimiz oranlar 7-8 civarında o yüzden biz durduk ama her zaman için döviz alıp döviz ile devam ettik.

Sonra dövizde özellikle Dünya Bankası, Avrupa Yatırım Bankası çok cazip uzun vadeli kaynakları kullandık. Ama talep devam etti. Bunun üzerine şöyle bir karar aldık. Biz bunları kendi kaynağımızdan kullandıralım dedik ve kendi kaynağımızdan kullandırmaya devam ettik. Ancak çok da fazla duyurmadık. Çünkü kaynak sınırlı. Çok fazla duyurursak talepleri karşılayamayacağız. Ama o orada, Dünya

Bankasının bir kuruluşu ile 3 milyar dolar 10 yıl vadeli kredi bulduk. Yine bir takım kaynaklardan döviz anlamında imkan sağladık. Önümüzdeki hafta da yine tahvil çıkaracağız. Dolayısı ile elimizde bir kaynağımız var. Şu anda açık. Ama hep şu çekingenlik de var doğrusu. Eğer bunu çok fazla duyurursak yine talebi karşılayamayacağız diye, açık söylemek gerekirse bas bas bağırmadık. Çok aşırı pazarlama yapmadık. Ama eğer ihtiyacı olan ihracatçımız var ise bu imkanları şu anda sunuyoruz.

-Alıcı kredilerinde durum

Alıcı kredilerinde aslında biz önemli bir değişim başlattık. Eskiden alıcı kredisi Türk Eximbank sadece devlet garantisiyle yapardı. Nitekim o dönemde özellikle 90’larda Orta Asya’da, Rusya’da biz bunu yoğun bir şekilde kullanıyorduk. Şu anda da zaten Afrika’da kullanıyoruz. Ama dünyadaki uygulamalara baktığımızda devlet garantisinin önemi giderek azalıyor. Daha ziyade özel sektör riski olarak banka riski veya alıcının riski sigorta yoluyla alınarak yapılıyor. Biz bunlara da başladık. Firma adı vermeyeyim, örneğin bir tane otobüs üreticisine bunu yapıyoruz. Sigortayla birlikte bunu başlattık. Yine alıcı kredileri sigorta ve banka aracılığı ile Gürcistan Bankası ile Rus Sber Bank ile başladık. Hatta talepler geliyor. Alıcı kredisi vermek, bir taraftan bizim reytingimiz ve fon maliyetimiz, bir taraftan alıcının finansal verileri ve mahkemelerin çalışma şekli, maalesef biz çok iyi bir pazarız. Ama ihracatçıya destek sağlamaya kalktığımızda da çok iyi pazar bulmakta da zorlanıyoruz. Ama bu konuda şu anda bir takım işlemleri yapıyoruz. Şöyle söyleyeceğim, gelin Eximbank’a kapımız açık. Çünkü bunlar terzilik işi standart ürünler değil. Konuşalım imkan varsa çözüm bulmaya çalışalım.



[başarı öyküsü ►

Sarkuysan, ABD'de büyümeye devam ediyor

Sarkuysan grup şirketlerinden Sark Wire Corp. yaptığı yatırımlarla büyüyor. 2008 yılında ABD'nin New York eyaleti Albany şehrinde kurulan Sark Wire Corp.'da 2010 yılından itibaren her türlü katma değeri yüksek gerek çıplak, gerek kalay kaplı elektrolitik bakır tel ve elektrolitik bakır telden tüm ürünleri üretmeye başladı.

Şirketin faaliyetleri, sahip olduğu ISO 9001 Kalite Yönetim Sistem Standardı Belgesi'nin gereklerine uygun olarak yürütülüyor. Böylelikle Sarkuysan, sektöründe ilk, diğer sektörler içinde ABD'de üretim yapan öncü kuruluş olma özelliği kazandı ve kalite seviyesi ile ABD pazarında, ürünleri aranan şirketlerin arasına girdi.

Sark Wire'nin cirosu 2013'te 80 milyon dolara ulaştı. Grubun diğer şirketi Sark USA ile birlikte ciro 200 milyon dolar düzeyinde. Sark Wire'nin cirosunun 2014 140 milyon doları bulması, her iki şirketin toplam cirosunun da 300 milyon dolara ulaşması beklentiler arasında.

Bugün Avrupa'da üretilen binek ve ticareti araçların yarısında Sarkuysan teli kullanılıyor. Sarkuysan uzun süredir NASA'ya da ürün veriyor. Son yıllarda uçak üreticilerine oksijensiz bakırdan üretilen tel ile nikel kaplı bakır tel sunuyor.

- Hayrettin Çaycı:

Akıllı bir yatırım yaptık

Sarkuysan Yönetim Kurulu Başkanı Hayrettin Çaycı, Amerika'da tesis kuracakları dönemde herkesin 'Ne işiniz var Amerika'da Mısır'da, Romanya'da kursana?' dediğini söyledi. Ancak gelişmiş ülkelerin firmaları daha ileri taşıdığına inandığını dile getiren Hayrettin Çaycı; "Biz yıllardır Amerika'ya ileri ürün gönderiyoruz. 'Amerika'ya kurarsak bizi iter, biz de yeni ürünler geliştiririz' diye düşündük ve haklı çıktık" dedi. 2007-2008 yıllarında Amerika'daki enerji fiyatlarının Türkiye'ye yakın olduğunu hatırlatan Hayrettin Çaycı, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Elektrik enerjisi Türkiye'ye yakında, gaz biraz daha ucuzdu. İşçilik ise Türkiye'nin 3 katıydı. Bugün geldiğimiz noktada, Amerika'daki elektrik fiyatı Türkiye'nin neredeyse yarısı. Gaz fiyatı ise yarısından da aşağıda... İşçilik yüzde 50 pahalı. Akıllıca bir yatırım yaptığımızı düşünüyorum. Bugün Mısır'da yatırım yapanlar ciddi sıkıntı yaşıyorlar."

Sarkuysan grup şirketlerinden Sark Wire Corp. yaptığı yatırımlarla büyümesini sürdürüyor... 2008 yılında ABD'nin New York eyaletinde kurulan Sark Wire Corp.'da 2010 yılından itibaren her türlü katma değeri yüksek gerek çıplak, gerek kalay kaplı elektrolitik bakır tel ve elektrolitik bakır telden tüm ürünleri üretmeye başladı. ABD'de başka bölgelerde de üretim tesisleri kurulması üzerinde çalışmalar devam ediyor...



Sarkuysan



Hayrettin ÇAYCI

Sarkuysan Elektrolitik Bakır Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı
Genel Müdür

1943 yılında Kilis'te doğdu. İlk ve Orta öğrenimini burada tamamladıktan sonra İstanbul Teknik Üniversitesi'nden Metalurji Yüksek Mühendisi olarak mezun olan Hayrettin ÇAYCI, burs aldığı

Rabak A.Ş.'de 1967 – 1973 yılları arasında Teknik Şef olarak görev almıştır. 1974 yılında Sarkuysan A.Ş.'ne intisap eden ve bu şirkette üst düzey sorumluluklar alan ÇAYCI, en son 1985 yılında da Genel Müdürlüğe atanmıştır.

Halen bu görevinin yanında şirketin Yönetim Kurulunda da görevli olup, ayrıca şirket iştirakleri olan SARMAKİNA A.Ş., SARK-USA, SARK WIRE ve DEMİSAŞ A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkanı, BEKTAŞ A.Ş. ve BEMKA A.Ş.'nin Yönetim Kurulu üyesidir.

Yurt içinde de çeşitli iş, sosyal kulüp ve derneklerde aktif görev yapmaktadır.

Evli ve iki çocuk babasıdır. İngilizce ve Almanca bilmektedir.

Tesisin kilit noktalarında Türkiye'de yetişmiş elemanlarını gönderdiklerini dile getiren Hayrettin Çaycı; "Şu anda Sarkuysan'ı orada temsil eden 8 aile var" açıklamasında bulundu.

Tesisin 10 milyon dolarlık yatırım ile kurulduğunu dile getiren Sarkuysan Yönetim Kurulu Başkanı Hayrettin Çaycı, "Sark-Wire'in tüm ürünlerini pazarlayan Sark-USA, 100 milyon dolar civarında yıllık satış seviyesine ulaşmıştı" dedi.

Sarkuysan'ın ABD pazarındaki varlığının 1980'lere uzandığını bildiren Hayrettin Çaycı, 2008 yılındaki kriz sürecinde hem nakliye maliyetlerini azaltmak, hem de müşterilerin taleplerini daha kısa sürede çözmek amacıyla Albany'de bir üretim merkezi kurmaya karar verdiklerini dile getirerek, "Bu amaç ve strateji doğrultusunda Sark-Wire şirketi kuruldu" dedi. Çaycı, yaklaşık 10 milyon dolarlık yatırım ile son teknolojiye sahip makina ve ekipman parkıyla 2009 yılı sonunda üretime geçen söz konusu fabrikanın, bugün yıllık 12 bin tona yaklaşan bir üretim kapasitesine ulaştığını ifade etti.

Çaycı, fabrikada üretilen yüksek teknoloji mamullerin, iletişim, denizcilik, otomotiv, savunma ve havacılık sanayiinde kullanıldığını dile getirdi.

ABD bakır tel pazarı gelişiminin, ülkenin gelişimine paralel olarak artacağını belirten Hayrettin Çaycı, "Yüksek teknoloji gerektiren birçok ürünün girdisi olan bakır, kalay kaplı bakır ve nikel kaplı bakırın tüketiminin de artacağı beklenmektedir" dedi.

Çaycı, Sark-Wire'in yatırım kararlarını, ABD pazarı beklentilerine paralel olarak değerlendireceğini ifade etti. ABD-Türkiye ilişkilerinin gelişimine büyük önem verdiklerini de vurgulayan Çaycı, ABD'de yüzde 100 Türk sermayeli kurulan ilk şirket olduklarını dile getirdi. Türk-ABD İş

Konseyi yönetiminde yer aldıklarını da söyleyen Hayrettin Çaycı, "Bu konseyin çalışmalarında, ABD tarafının Türkiye'de madencilik başta olmak üzere birçok sahada yatırım ve işbirliği ilgisinin artırılmasına etkin bir şekilde çaba gösterilmektedir. Zira bu yönde gerçekten yapılacak çok önemli müşterek projeler olduğu düşünülmektedir" dedi.

-ABD'de kalite ve zamanında teslimi önemli

ABD pazarının diğer ülke pazarlarına göre birçok açıdan farklılık gösterdiğine işaret eden Hayrettin Çaycı, bu pazara girecek firmaların öncelikle kalite ve zamanında teslim kriterlerini çok önemsemeleri gerektiğini vurguladı. Hayrettin Çaycı, şöyle devam etti: "ABD'de herhangi bir yatırım kararı almadan önce, en az dört, beş yıl bu pazarda satış yapmanın yolları aranmalıdır. Bunun için de uygun bir lokasyonda bir lojistik merkezin kuruluşu ürün satışına önemli katkı sağlayacaktır." xTürk kablo sektörünün ABD pazarında etkin bir biçimde yer alması gerektiğinin altını çizen Hayrettin Çaycı, "Pazar son derece büyük ve küresel durğunluğa rağmen yine de gelişmektedir" dedi.

ABD'nin, krizde olan Euro bölgesine önemli bir alternatif olduğunu vurgulayan Hayrettin Çaycı, "Türk üreticisi bu pazarı tanımak için her türlü imkanı zorlamalı ve farklı satış ve dağıtım kanallarını kullanmalıdır" diye konuştu.

-5000'den fazla ortağı var

1972 yılında kurulan Sarkuysan, aynı yıl halka açılarak bin 612 küçük tasarruf sahibinin ortak olduğu çok ortaklı şirket kimliği kazandı. 1975 yılında üretime geçen ve 1976 yılından itibaren de hemen her yıl ortaklarına temettü veren kuruluşun, bugün tahminen 5 bin civarında ortağı bulunuyor.

Türk sanayinin küresel başarı öyküsü: Farba

Türkiye ölçeğinde önemli, ancak dünya ölçeğinde sıradan olan bir şirketi, küresel bir tedarik markasına dönüştürebilmek, bu süreçte büyüebilmek herhalde yapılabileceklerin azamisi olmalı. Farba'nın başarısı burada yatıyor. Peki küresel devlerin yer aldığı bir pazarda bu gelişme nasıl sağlanabilir.

Bayraktarlar Holding şirketlerinden Farba, Alman Odelo'yu satın aldığı anda herkes bu sorunun yanıtını arıyordu. Farba'nın cirosunun 34 milyon Euro, Odelo'nunkinin cirosunun ise 203 milyon Euro olduğu dikkate alındığında bu sıradışı gelişmeyi yenilerinin izleyeceğini düşünmek yanıltıcı olmasa gerek. Çünkü Farba bu satın alama ile büyük bir sıçrama gerçekleştirdi. Çin'de yeni bir fabrika kurdu ve NAFTA'ya açılmayı gündemine aldı. Bu hedefler de gerçekleştiğinde cirosunu dünya pazarının yüzde 6-8'ine gelecek şekilde 370 milyon euro'ya çıkaracak.

Bayraktarlar Holding Almanya'da 4 Slovenya'da 1 fabrikası bulunan Odelo grubunu bünyesine katmasının ardından yatırımlarını tüm hızıyla sürdürdü. Kurulum çalışmalarına 2012 yılı Ekim ayında başlanan ve Farba iştiraki olarak 34 milyon Euro tutarındaki yatırımla kurulan Çin/Tianjin fabrikası, Türk sermayesi ile gerçekleştirilen bir yatırım olarak dikkat çekti. Odelo'nun müşteri portföyü ile Farba'nın sermayesinin kullanıldığı Odelo-Farba fabrikası, Odelo Almanya'nın desteğiyle ağırlıklı Türk personelin katkılarıyla kuruldu. Pekin'e karayolu ile bir saat mesafedeki Tianjin Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde faaliyet gösteren tesiste, Mercedes E Class ve C Class araçlarının arka stop lambaları üretiliyor. Haziran 2013 itibarıyla 100 çalışanı bulunan fabrikada, ekibin yüzde 95'i Çinlilerden oluşuyor. Çinli personel belirli aralıklarla Almanya, Slovenya ve Türkiye'de otomotiv ve aydınlatma alanında eğitime tabi tutuluyor.

1960'larda Fransız CIBIE firmasından otomotiv aydınlatması ile ilgili mümessillik alarak yola çıkan aile, son yıllarda önemli bir büyümeye imza attı. İnşaattan, turizme, araç bayiliklerinden, aydınlatma sistemlerine pek çok sektörde hareket eden Bayraktarlar Holding için otomotivin yeri her zaman başka oldu. Far, sinyal ve stop lambası gibi otomotiv aydınlatma ürünleri imal eden şirketin müşterileri arasında, yer alan markalardan bazıları Toyota, Ford, Renault, Volkswagen, Mercedes-Benz, BMW, Porsche, Audi.

Otomotiv yedek parça ticaretiyle baş-

layan birikim, Lassa'nın kurucu ortağı olarak sanayiye aktarıldı. 1979 yılında tamamı Bayraktarlar gruba ait olan ilk tesisle

Bursa'da, FARBA far ve stop lambalarının üretimine başlamıştır. 1987 yılında Aygersan grup bünyesine katıldı. 2011 yılında ise Odelo grubunun Bayraktarlara dahil olmasıyla otomotiv yan sanayinde küresel imalatçı olmanın yolu açıldı. Bugün Bayraktarlar Aydınlatma Grubu dünyada otomotiv dış aydınlatması üreten öncü 8 üretici arasında.

1979 yılında kurulan Farba'nın, gelişiminde önemli bir rol üstlenecek olan

Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Bayraktar "Doğru zamanda doğru yatırım yapmayı, ekonomik kriz dönemlerinde fırsatı değerlendirmeyi, Ar-Ge'yi önemsemeyi" başarıya giden yolun yapı taşları olarak gösteriyor.

Otomotiv yan sanayi sektöründe hızla değişen teknoloji, altyapıyı bu değişime ayak uyduracak şekilde güncellemeyi zorunlu kılıyor. Farba üretime başladığında far yalnız bir metal gövde ve camdan oluşurken şimdi neredeyse tamamen plastik malzemeden üretilirken, bugün bütünüyle yeni olan bir teknolojiye geçilerek ampulden led'e dönüşüyor.

Plastik ürünlerin ağırlık kazanması prizmalı camlardan, prizmasız şeffaf, kozmetik ve optik yanı güçlü ürünleri ortaya çıkarırken Türkiye araç üretimi de yeni bir döneme giriyor.

Almanya'da dört, Slovenya'da bir fabrikası olan ve aynı zamanda led teknolojilerine 1996 yılında geçen Odelo Grup'un, Almanya'daki en üst sınıf araçlara üretim yapan bir şirket olarak Mercedes ağırlıklı olmak üzere BMW, Porsche, Audi, Volkswagen gibi markaların tedarikçisi olması Farba için tam bir sıçrama tahtası oluşturuyor.

Ahmet Bayraktar, "Mercedes'in imalatçısı olarak onlardan aldığımız iş gereği Çin'de fabrikamızı kurmaya başlayarak küreselleşme yolunda ilk ayağımızı attık" diyor.

Satın alma sırasında Alman araç üreticileriyle yapılan ticaret anlaşmalarında Farba'nın özellikle Çin ve NAFTA bölgesinde olması için taahhütte bulunuluyor.

EFQM Mükemmellik Modeli çalışmalarındaki hedefine 2011'de ?Ulusal Kalite Başarı Ödülü'nü alarak ulaşan Farba'nın bu kapsamdaki yeni hedefi, 2015 yılında Avrupa Büyük Ödülü'nü almak. Bu Avrupa'da yayılmanın da bir aşaması olacak.

Satır başlarıyla Ahmet Bayraktar'dan...

*Türkiye'de üretim yaptığımız için bağımlı bir sektörde çalışıyoruz. Türkiye'de bulunan yabancı araç üreticilerine yani, müşterilere bağımlıyız. Onlarla biz çok fazla bir yere gidememeye başladık. Bazı lisanslarımız vardı, bir de kendi üretimlerimiz vardı. Ancak Türkiye'deki müşterilerimiz



FARBA'nın kilometre taşları

1979 - Bayraktarlar Holding tarafından Cibie lisansı ile kuruldu.

1982 - Cibie'nin Valeo tarafından alınması sonrası lisans iptal edildi.

1990 - Ar-Ge departmanı kuruldu.

1992 - Koito ile ürün bazlı teknik lisans anlaşması yapıldı.

2000 - Valeo ile ürün bazlı teknik lisans anlaşması yapıldı.

2004 - "Yalın Mükemmellik" çalışmaları başlatıldı.

2006 - Ulutek'te Bayraktarlar Tasarım şirketi kuruldu.

2008 - Kalıp Üretim yeni yerine taşındı.

2011 - Odelo, Bayraktarlar Holding'e katıldı.

2012 - Bayraktarlar Tasarım, Ar-Ge Merkezi olarak Farba'ya taşındı.

Farba Gebze Fabrikası seri üretime başladı.

2013 - VLE Elektronik Gebze ve Çin fabrikaları seri üretime başladı.

veya global pazarda bulduğumuz otobüs veya kamyon üreticileriyle dünya klasmanında bir imalatçı olma yolundaki iddamızı bir yere götürmekte zorlanmaya başladık. İşte bunun için, bu işi nasıl daha ileriye götürebiliriz şeklinde bir arayış içerisindeydik.

*Almanya'da Odelo şirketlerinin satılmakta olduğunu duyduk ve işimizle birebir örtüşüyordu. Şirketi inceledik ve bizim için uygun bir şirket olduğuna karar verdik. Müşterileri tamamen Alman araç üreticileri, otomobil üreticileri ve araçların da en üst sınıfına üretim yapıyor. Yani Mercedes en büyük müşteri, şu anda Mercedes'in yüzde 85 stop lambasını biz üretiyoruz. Audi'nin A7, A8, TT modeli, Porsche'nin Panamera 911, Maybach, Bentley, BMW'nin değişik modelleri, Volkswagen Passat gibi üst sınıf araçların led teknolojilerinin kullanıldığı bir şirketti.

*Bizim buradaki en önemli amacımız teknolojiye ve müşteriye ulaşmaktı. Odelo bize bu fırsatı verdi. Hem müşteriye hem de teknolojiye ulaşma fırsatını veriyordu. Bunun için şirketi almamız gerektiğine inandık.

*Otomotive havalandırma borusu, iç giydirme veya plastik bir parça üretiyorsanız, tek kalıpta prosesi fazla yoktur, bunu yaparsınız. Ama bir aydınlatma yapmak için, hele böyle yüksek sınıftaki araçlara gitmek için, sizin muhakkak güvenilir teknolojiye sahip olmanız, kendinizi ispatlamış olmanız ve müşterilerin sizinle çalışmış olması şart. Sizinle çalışmamışsa hiç kimse bu riski almaz ve devam etmezler.

*Biz Türkiye'de olduğumuz zaman Volkswagen'e üretim yapıyorduk. Ama bunlar ufak ufak deneme yanılmalarla, daha az riskli olan ürünlerle yapılabilir. Alman otomobillerinin yüksek sınıf araçları, ledli teknolojilerle ilgili bir riski kimse alamaz, mümkün değil.

*Çin'de belki bizim yarı fiyatımıza yapacak firma da çıkabilir ama mümkün değil. Bu orada olmadığı gibi, Avrupa'da da böyle. Belki dünyada da böyle. Yani marka, araç üreticileri tedarik sanayiye rekabet ortamına sokuyor. O ürünü gerçekten temin edileceği firmalarla rekabet ortamına sokuyor. Herkesi aynı sepete sokmuyor. Ama siz bunu bir plastik parça, filtre için veya bir başka iş için yapabilirsiniz.

*Aydınlatma dediğimiz şey aracın en önemli kozmetik parçası. Kozmetik parçası çünkü herşey şeffaflaştı. Led ile aslında sanatsal bir ışıklandırma yapıyorsunuz. Şimdi artık aydınlatma, aracın modelini, tipini tamamlayan bir parça oldu. Bunu sağlamak da ciddi bir mühendislik, ciddi bir görüntü farklılığı yaratan sanatsal bir olay aslında. Bu en önemli tarafı. İkincisi optik özelliği var. Işığın doğru bir şekilde yansıtılması. Hem sanatsal bir farklılık yaratacaksınız hem de standartlara uyacaksınız. Yani kozmetik yanında, sanatsal yanında bir de optiksel olarak



bunun iyi sağlanması gerekiyor. Çok kolay ürünler değil. Aslında çok zor bir sektörde çalışıyoruz. Bizim sektörümüzde de devler var. Dört tane büyük firma var, dünyadaki aydınlatma işinin yüzde 75-80'ini yapıyorlar.

*Türkiye'de tedarik sanayinin ileri gidebilmesinin, şirket almaktan başka bir yöntem olabileceğinin tek yolu; Türkiye'nin araç üretimleriyle başka gelişmekte olan pazarlara taşınmasıdır. Ve biz de o stratejik müşterileri-

mizle, karar veren müşterilerimizle beraber gidebilirdik. Bunun böyle olmadığını ve olamadığını gördük. Açılma nedenimiz; bizi global pazara taşıyacak, o belirlediğimiz vizyona taşıyacak bir müşterimizin, yerel bir müşterimizin olmayışındandır. Müşteriye ulaştık demek; bizim vizyonumuza destek verecek olan müşterimizle dünya pazarına yayılabilmek, onlarla beraber olabilmeyi sağlamaktır. Tabii ki teknoloji bunun yanında önemliydi, ikinci nedenimiz de teknolojiye ulaşmaktı.

*Vizyonumuzdaki dünya klasmanında küresel bir imalatçı olma yönünde devam edeceğiz. Alman müşteriler bizim için çok büyük bir kıymettir, önemlidir. Bizim stratejik partnerlerimiz Alman müşterilerdir. Onları memnun ettiğimiz müddetçe -fiyat, kalite, hizmet, ürün geliştirme, teknoloji ayak uydurum gibi konularda- onlarla beraber küresel pazarda etkin olmaya gayret edeceğiz. Ama Farba'nın Toyota gibi, Renault gibi daha farklı müşterileri var. Onlarla da benzer stratejik işbirliklerine girmeye çalışıyoruz. Bunu yaparken işbirliklerine de çok inanıyoruz. Bizim Koito gibi Toyota projelerinde ortak çalıştığımız, beraber iş yaptığımız lisans aldığımız firmalar var. Onlarla da şeffaflık, açıklık içerisinde işbirliğimize devam ediyoruz ve edeceğiz. *Eskiden iş alamıyorduk, şimdi iş alabiliyoruz ama almak istemiyoruz. Sağlıklı büyümek istiyoruz. Onun için üzerinde en çok durduğumuz global pazara doğru bir şekilde yayılmak. Özellikle müşterilerimizin beklentilerini karşılamak ki; mesela bu çerçevede, Renault'un Mercedes'le Edison isimli bir projesi vardır, bu projeyi Türkiye'ye aldık. Direkt Türkiye'de tasarım yapıyor. Yine Ford'la böyle bazı küresel projelerde konuşuyoruz. Ford Transit'in bir ürününü Türkiye'de geliştirdik, şu anda üretimine başladık. Şimdi aynı üretimi Çin'deki fabrikada yaptırtmak istiyorlar. Şimdi Ford'la da bu görüşmeleri sürdürüyoruz. Dolayısıyla küresel mevcudiyet sadece Almanlarla sınırlı kalmayacak.

*Biz bu çerçevede doğru -özellikle de gelişen, düşük maliyetli- pazarlarda etkin roller almayı arzu ediyoruz. Çünkü gelecek oralarda. Biliyorsunuz otomotiv Batı'dan Doğu'ya doğru gidiyor. Amerika'da, hem Güney Amerika'da hem Kuzey Amerika'da otomotiv işi gelecek vaad ediyor. Hedefimiz oralarda da daha etkin olarak yer almak.



Ahmet Bayraktar Kimdir?

Yönetim Kurulu Başkan Vekili
Bayraktarlar Holding

1955 yılında otomotiv yedek parça ticareti yapan bir ailenin çocuğu olarak Kayseri'de dünyaya geldi. Yüksek öğrenimini Endüstri Mühendisliği Teknolojisi dalında ABD'de tamamlayarak 1979 yılında Türkiye'ye döndü ve aile şirketlerinde çeşitli kademelerde çalıştı. Türkiye'deki ilk far ve stop lambası imalatçılarından olan Farba'nın kurulması ve gelişmesinde önemli rol oynadı. Otomotiv sektörünün gelişmesi ve çözüm üretebilir düzeye gelmesi amacıyla TAYSAD yönetiminde uzun seneler görev aldıktan sonra 1997-2002 tarihleri arasında Yönetim Kurulu Başkanlığı yaptı. Aynı dönemde TAYSAD Organize Sanayi Bölgesi'nin kuruluş ve gelişmesinde önemli katkılar sağladı. Halen TAYSAD Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği yanı sıra, TOBB'da Otomotiv ve Otomotiv Yan Sanayi Sektör Kurulu Başkanlığı, ISO'da Otomotiv ve Otomotiv Yan Sanayi Meslek Komitesi Başkanlığı, TTGV'de Yönetim Kurulu Üyeliği, TOSB Yönetim Kurulu Üyeliği ve Mütешеbbis Kurul Üyesi olarak görev yapmakta ve Bayraktarlar Holding'deki görevlerini sürdürmektedir.

Kocaeli Sanayi Odası 20. Meslek Komitesi ELEKTRİK ALETLERİ ELEKTRONİK VE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ SANAYİ GRUBU

MEHMET TUĞRUL TEKBUŁUT (Komite Başkanı)

Firma Unvanı	LOGO YAZILIM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
Adres	GOSB Şahabettin Bilgisu Cad. No:609 Gebze / KOCAELİ
Tel/Faks	0 262 679 82 00 0 262 679 82 92
E-mail	tugrul.tekbulut@logo.com.tr
Faaliyet	Bilgisayar programlama faaliyetleri, özel tasarlanmış kurumsal kaynak yönetimi, SaaS, iş zekası çözümleri, sektörel çözümler, CRM, tedarik ve talep zinciri otomasyonu gibi çözüm ve hizmetler

AHMET NECATİ UĞUR (Komite Başkan Yardımcısı)

Firma Unvanı	UĞUR HİDROLİK MAKİNA SAN. VE TİC A.Ş.
Adres	Dilovası OSB 4.kısım D4015 Sok. No:2 Dilovası / KOCAELİ
Tel/Faks	0 262 724 91 19 0 262 724 80 50
E-mail	info@ugurhidrolik.com.tr
Faaliyet	Elektrikli ev aleti imalatı

NURİ SİNAN (Komite Üyesi)

Firma Unvanı	SİNANOĞLU ISI SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
Adres	D100 Karayolu üzeri Seymen mevkii No:35 Bahçecik Başiskele / KOCAELİ
Tel/Faks	0 262 343 25 59 0 262 343 31 39
E-mail	nurisan@sinanogluisi.com
Faaliyet	Soba, kuzine, ızgara, şömine vb. aletlerin imalatı

SACİT ERTUĞ (Meclis Üyesi)

Firma Unvanı	ERTUĞ REKLAM SAN. VE TİC. A.Ş.
Adres	DOSB 3.kısım 3005 Sok. No:9 41480 Dilovası / KOCAELİ
Tel/Faks	0 262 759 17 50 0 262 759 17 60
E-mail	info@ertug.com.tr
Faaliyet	İnşaat, otomotiv, makine, ve benzeri çeşitli sektörlerle lazer kesim, silindir, abkant büküm, kaynaklı imalatlar ve fason imalat

SEDAT BABALIK (Meclis Üyesi)

Firma Unvanı	BİMSER ÇÖZÜM DANIŞMANLIK VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ
Adres	KOÜ Teknoparkı Yeniköy İZMİT / KOCAELİ
Tel/Faks	0 262 341 43 14 0 262 341 38 94
E-mail	sbabalik@bimser.com.tr
Faaliyet	Bilgisayar programlama faaliyetleri



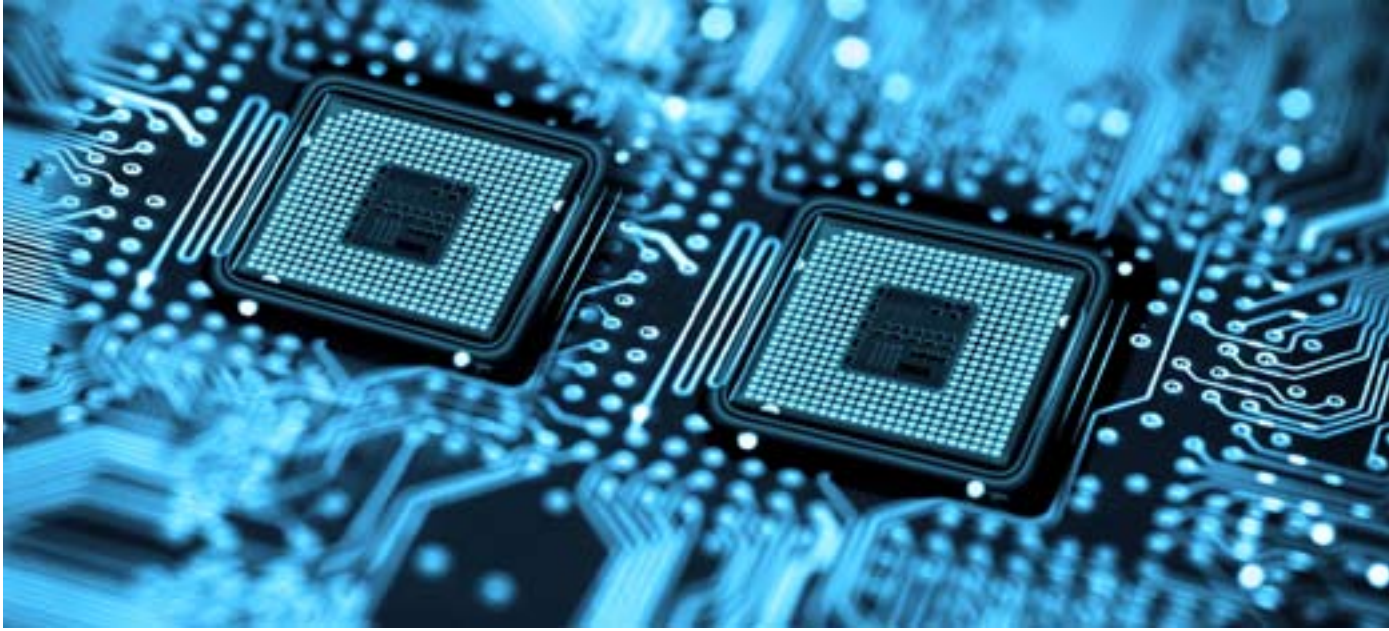
Türk Yazılım Sektörü'nün Sürükleyici, Yenilikçi Lideri!

Büyük düşünenler tam 30 yıldır, Logo'nun yarattığı dev çözüm ağı ile çalışıyor, verimliliklerini artırıyor.

Siz de büyük düşünüyorsanız işinize özel, yenilikçi ve akıllı bilişim uygulamalarıyla tanışın, işinizin potansiyelini hayata geçirin.

www.logo.com.tr
444 56 46





Elektrik - Elektronik sektöründe 2023 hedefi 400 bin istihdam

Elektrik - elektronik, bugün tek başına sektör olmaktan çıkarak, diğer tüm sektörleri de geliştiren, verimlilik artışı sağlayan bir sanayi dalı haline dönüştü. Sektör Türkiye’de son 20 yılda hızlı bir yol katetti.

Elektronik sanayi dünyada da hızla büyüyen ve gelişen bir yapıya sahip olmakla beraber elektronik, dünya üretim hacminde çalıştırdığı işçi sayısı ve sanayinin tüm alanları üzerindeki etkisi nedeniyle dünyanın lider sanayi sektörlerinden biri. Sektörün önde gelen ihracatçı ülkeleri arasında; Çin, ABD, Güney Kore, Hong Kong, Japonya, Almanya ve Singapur yer alırken; en önemli ithalat yapan ülkeler yine Çin, ABD, Hong Kong, Almanya, Singapur, Japonya, İngiltere, Meksika ve Güney Kore olarak sıralanıyor.

Türkiye’nin en yüksek istihdam yaratan, en büyük Ar-Ge merkezlerine sahip, patent şampiyonu şirketleri elektronik sektörde yer alıyor. Teknolojik gelişmeleri yakından izleyen, Ar-Ge’ye ve tasarıma yatırım yapan Türk firmaları, pek çok ürün grubunda Avrupa’nın üretim merkezi haline gelmiş durumda.

İmalat sanayi, 2014 Nisan ayında yüzde 74,4 kapasite ile çalışırken, en yüksek kapasite kullanım oranı yüzde 85 ile bilgisayar, elektronik ürünleri imalatında gerçekleşti. 130 bin kişinin istihdam edildiği sektörde 2023 hedefi istihdamı 400 bine ulaştırıyor.

- Sektörde ihracat dağılımı, yüksek baremli firmalar tarafında

İMMİB İhracat Değerlendirme Raporu’na göre; sektör, 2013 yılında yaklaşık 12 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Elektrik-elektronik ihracatının kilogram cinsinden miktarı, 1.8 milyon tondan 2.1 milyon tona çıktı. Bununa

birlikte, değer olarak 2012 yılına göre önemli bir artış oluşmamış, emtia fiyatlarında gözlenen düşüş doğrultusunda sektör ihracatının birim fiyatı 6,63 \$/kg değerinden 5,82 \$/kg değerine geriledi.

2013 yılında 12 milyar dolar olarak kaydedilen sektör ihracatı toplam 13 bin 873 firma tarafından gerçekleştirildi. Sektörün ihracat dağılımı yüksek baremli firmalar tarafına doğru yığılmış durumda. Toplam ihracatın yüzde 80’lik kısmı 177 firma tarafından yapıldı.

Elektrik Elektronik ve Hizmet İhracatçıları Birliği (TET) verilerine göre, elektrik-elektronik sektörünün ihracatı, 2014 yılının ilk çeyreğinde ise geçen yılın aynı dönemi-ne göre yüzde 12.2 oranında artarak 2 milyar 947 milyon dolara çıktı. Sektör en çok ihracatı İngiltere, Almanya ve Irak’a gerçekleştirdi; Fransa, Türkmenistan, İtalya, Rusya, Azerbaycan-Nahcivan, İspanya ve İsrail, ilk 10’da yer aldı.

- Enerji ihtiyacı 30 yıl içinde iki kat artacak

Sektörde üzerinde dikkatle durulması gereken konulardan birisini ‘enerji verimliliği’ oluşturuyor. Günümüzde enerji ihtiyacı giderek artarken, enerji ihtiyacının önümüzdeki 25-30 yıl içinde şu an tüketilen enerjinin 2 katına ulaşacağı belirtiliyor. Bu nedenle sektör aktörleri, karbon emisyonunun azaltılması konusunda baskıların yoğunlaştığı bir dönemde aynı enerjiyle daha fazla iş yapabilmenin büyük önem taşıdığına dikkat çekiyor.

Öte yandan genel vergi yükü, bürokratik engeller, kalifiye ara eleman eksikliği, yüksek girdi maliyeti, kayıt dışı ekonomi ve merdiven altı üretim gibi hemen her sektörün kronik sorunu olan bu başlıklar, globalleşen dünyada hızla yükselen elektrik ve elektronik sektöründe de varlığını koruyor.

Türkiye’de doğan teknoloji markası: **LOGO**



“Yazılımları bugüne kadar 170 bin firmada 1 milyon 300 binin üzerinde kullanıcıya ulaşan teknoloji markası LOGO, yazılım sektöründeki 30 yılında adını gelecek 30 yıllara yazdırmayı hedefliyor...”

Uygulama yazılımları geliştirmek üzere 1984 yılında kurulan LOGO, bugün bilişim teknolojilerine odaklı bir yüksek teknoloji grubu olarak faaliyet gösteriyor. Türkiye’nin en büyük yazılım kuruluşu LOGO, sektöründeki ürün, hizmet ve iş süreçlerine getirdiği inovasyonla, Türk yazılım sektörünün yenilikçi lideri konumunda bulunuyor. Fikri mülkiyet ve teknoloji girişimciliği konusunda öncülük yapan LOGO, aynı zamanda Türkiye’nin halka açılan ilk bilişim şirketi unvanını taşıyor.

- LOGO, dünyanın 43 ülkesinde birçok şirket tarafından tercih ediliyor

Yazılımları bugüne kadar 170 bin firmada 1 milyon 300 binin üzerinde kullanıcıya ulaşan LOGO, Türkiye’nin geleceğe taşınmasında büyük öneme sahip KOBİ’lerin daha esnek ve verimli çalışmalarına, çevikleşmelerine ortam hazırlayan iş uygulamaları üretiyor. LOGO’nun 12 dilde geliştirdiği teknoloji platformları, yalnız Türkiye’de değil, dünyanın 43 ülkesinde birçok şirket tarafından tercih ediliyor. Çalışmalarını bölgesel bir marka olma hedefiyle yürüten LOGO; Avrupa, Ortadoğu, Afrika ve Asya’daki birçok ülkenin diline, iş pratiğine ve yasal mevzuatına uyarlanan ürünlerini, o ülkelerdeki tam yetkili iş ortakları aracılığıyla sunuyor.

- LOGO; iş ve çözüm ortaklarına, müşteri ve yatırımcılarına değer yaratıyor

Kendini ‘verimlilik şirketi’ olarak tanımlayan LOGO, teknoloji sektöründe başarının, platform yaratmaktan geçtiğine inanıyor. 900’den fazla iş ortağıyla 3 bin 500 kişilik bir ekosistem yaratan LOGO, teknoloji ve Ar-Ge’ye yatırımı odağına alarak, sürekli inovasyon vizyonu ile çalışmalarını sürdürüyor. Kurumların ihtiyaç duyabileceği tüm iş bileşenlerini tek platformda toplayan LOGO; işletmelerin çağdaş yönetim ilkelerine uygun yapılanmasını, süreçlerini uluslararası standartlar doğrultusunda yöneterek verimlilik ve kârlılığını artırmalarını sağlayan çözümler üretiyor. İş ortaklarının geliştirdiği binlerce yüksek kaliteli çözüm ve onlarla entegre çalışan uygulamalar aracılığıyla; standart uygulamalardan tam çözüm geliştirme ortamına uzanan ve birbiriyle tümleşik çalışabilen ürünleri pazara sunuyor. LOGO, yenilikçi ürünleri ve başarılı iş modeli sayesinde, iş ve çözüm ortaklarına, müşteri ve yatırımcılarına değer yaratıyor.

- 30’uncu yılda yeni sermaye ve organizasyon yapısı

Yazılım sektöründeki 30 yıllık deneyimle farklı iş modellerine ve teknolojilere yatırım yapan LOGO, son yıllarda önemli atılımlar gerçekleştirdi. 2011’de, yazılım ürünlerini internet ortamından hizmet olarak sağlayan (SaaS) uygulamalarıyla sektörün önde gelen teknoloji şirketlerinden Coretech’i satın aldı. Aynı yıl, İş Zekası (Business Intelligence) yazılımları geliştiren WorldBI firmasının çoğunluk hisselerini aldı. Bugün inovatif ürünleri LOGO’nun ürün hattında sunulan şirketin tamamı, LOGO bünyesinde faaliyet gösteriyor. 2013 yılında, bir Mediterra Capital Partners şirketi olan EAS Solutions SARL ile ortaklığa imza atan LOGO, aynı yıl yerel yazılım sektörünün önemli oyuncularından Netsis’i de bünyesine kattı. LOGO Grubu bünyesinde; LOGO Yazılım’ın (LOGO) yanı sıra, siber güvenlik çözümleri geliştiren ‘LOGO Siber Güvenlik ve Ağ Teknolojileri’, e-ticaret, e-fatura ve e-arşiv entegrasyon hizmetleri sunan ‘LOGO Elektronik Ticaret Hizmetleri’ (e-LOGO) de yer alıyor.

- LOGO, adını gelecek 30 yıllara yazdırmayı hedefliyor

Yeni sermaye yapısı, kanıtlanmış yönetim anlayışı, kurumsal iş yapış şekilleri ve geniş ürün yelpazesıyla 30’uncu yılına daha da güçlenmiş bir şekilde giren LOGO, Türkiye’deki yazılım pazarının geleceğini parlak görüyor. Kalıcı liderliğin önemine inanan LOGO, sürdürülebilir gelir yaratma performansı ve güçlü uluslararası işbirlikleriyle büyümeyi amaçlıyor. LOGO; iş uygulamaları alanında Türkiye’den çıkan bölgesel bir güç olmayı, Türkiye’nin halka açılan ilk bilişim şirketi olarak NASDAQ’ta halka açılmayı hedefliyor.

Türkiye'yi geleceğe hazırlayacak anahtar; 'bilişim sektörü'



Turhan Menteş
Türkiye Bilişim Derneği (TBD) Yönetim Kurulu Başkanı

Oldukça önemli bir yere sahip olan bilişim sektörünün önemi katlanarak artacak. Bilişim sektörü son yıllarda dünyada ve ülkemizde potansiyeli hızla artan sektörlerin başında geliyor. İleri teknoloji sektörler içerisinde değerlendirilen bilişim sektörü, son yıllardaki hızlı gelişmesine paralel olarak yenilikçi ürün ve hizmetleri iç ve dış piyasalara sunuyor. Turizmden sağlığa tarımdan savunma sanayine, otomotivden tekstile, makine sektöründen elektrik elektronik sektörüne kadar birçok alanda sosyal ve ekonomik hayatı doğrudan veya dolaylı etkileyen bilişim ürün ve hizmetlerinin önemi her geçen gün artıyor.

Yazılımlar, programlarla birlikte bilişim sektörü hızla büyüyor ve gelişiyor. Sektörde ciddi paralar kazanılıyor ve bunun için de çok fazla sermayeye ihtiyaç yok. En nihayetinde teknolojinin arkasında insan beyni var.

Yeni fikirler geliştirilebilmesi açısından bilişim sektörü çok uygun bir alan ve bu alanla bulunulan çevreye de olumlu katkılar sağlanabiliyor. Bilişim hemen hemen herkese açık bir sektör. Bununla beraber sektöründe bazı sıkıntılar olduğu da aşikar. Küçük işletmeleri korumak için yasalar, eylem planları hazırlanıyor. Bu çalışmaların yapılabilmesi için internet ağının işletmelere kurulması lazım. Yani işletmelerde bilişim altyapısının oluşturulması şart.

- Bilişim sektörünün hacminin 2015 yılında 40 milyar doları bulacağı tahmin ediliyor

Bilgi ve iletişim teknolojileri sektörü, 2013 yılında yüzde 11.3 büyümeye göstererek 61.6 milyar TL'ye ulaştı. Sektörün ihracatı ise 1.3 milyar TL oldu. Türkiye'yi geleceğe hazır-

layacak katmadeğerli hizmetler ve ürünlere açılan kapının anahtarı bilişim sektörünün, stratejik sektör olarak belirlenmesi talebi gündemde. Sektörün bir diğer önemli talebi ise Bilişim İhracatçı Birliği kurulması.

Türkiye Bilişim Derneği (TBD) Yönetim Kurulu Başkanı Turhan Menteş, bilişimin dünyada her yıl ortalama yüzde 13-14 ile en hızlı büyüyen sektörlerden biri olduğunu söyledi. Turhan Menteş; "Dünyada büyümeye devam eden bilgi ve iletişim teknolojileri (BİT) sektörünün, 2014 yılında 5 trilyon dolar seviyesine ulaşması beklenirken Türkiye'nin, 1.2 trilyon dolar büyüklüğündeki Avrupa BİT pazarının yüzde 2'sini, 4.1 trilyon dolarlık global pazarın da yüzde 0.75'ini temsil etmesi öngörülmüyordu" dedi.

Kalkınma Bakanlığı Bilgi Toplumu Dairesi'nin verilere göre, kamu bilişim yatırımlarında 2014 yılı için 3 milyar 684 milyon TL ödenek tahsis edildiği bilgisini veren Turhan Menteş; "TÜBİSAD, 2014'te bilişim sektörü yüzde 13 oranında büyüyeceği tahminini açıklarken büyümede Ar-Ge ve inovasyon yatırımı, daha yüksek kurumsal yönetim standartları, artırılmış teşvikler ve ihracatın en önemli faktör olacağını belirtti. Bilişim sektörünün istihdamı ise bu yıl da artarak 100 bin 500 oldu. Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, 2014 yılı Haziran ayı ihracatının 2013'e göre yüzde 6.6 oranında artarak 12 milyar 544 milyon dolar olarak gerçekleştiğini açıkladı. 2014 yılı Ocak-Haziran dönemi itibarıyla elektrik, elektronik, makine ve bilişim sektörü ihracatının ise 2013 yılına göre yüzde 10.3 artışla 6 milyar 3 milyon dolar olarak gerçekleştiği bildirildi" açıklamasında bulundu.

TBD olarak son birkaç yıldır büyüme oranı düşüşe geçen

Türkiye’de BİT sektörünün büyüklüğünün 2013 sonunda 33 milyar doları bulacağını tahmin ettiklerini hatırlatan Turhan Menteş, bilişim sektörünün 2013 yılı performansının istenilen düzeyde seyretmediği gibi kamuda sektöre yönelik beklenen büyük alımlar yapılmadığını kaydederek; “2013 Aralık ayının sonlarında yaşanan Türk Lirası’nın (TL) değer kaybı, 2014’ün ‘seçim yılı’ olması nedeniyle tüm sektörler için olduğu gibi BİT sektörü için de zor bir yıl oldu, sektörde bir büyüme olmadı, belirlenen hedefler tutturulamadı. 2014’te sektörümüz ciddi bir büyüme gösteremedi, büyüme oranı yüzde 3’lerin altına düştü. Türkiye’de enflasyonu, cari açığı ve ithalatı önlemeye yönelik alınan önlemler ve ‘seçim ekonomisi’ büyüme ve iç piyasayı yavaşlattı” değerlendirmesinde bulundu.

- Menteş: Türkiye Bulut Kurumu kurulsun

Gelecek yıllarda önemli roller oynayacak üç ayrı kavramın ‘mobilite, büyük veri ve bulut bilişim’ olduğunu belirten Turhan Menteş; “TBD olarak iki yıl önce (Mayıs 2012) geleneksel etkinliklerinden biri olan Kamu Bilgi İşlem Merkezleri Yöneticileri Birliği (Kamu-BİB), Kamu Bilişim Platformu’nda, kamu için hem ortak hem de özel çözümler geliştirebilecek, tek işi kamu bulutu olan ‘Türkiye Bulut Kurumu’ kurulmasını önermiştik. Kurum, kamudaki bilgi işlem harcamalarını azaltıp kaynakların daha verimli kullanılmasını sağlayacak, ortak ihtiyaçlar için ortak kullanım alanları yaratarak verimsizliği ortadan kaldıracak. İşgücü kaybı ve maliyetleri azaltmasının yanısıra yüksek verimlilik ve esneklik sağlayacak olan bulut bilişim, değişen çağa uyum sağlarken kamu kurumlarımızın düşünce şekillerini ve personel yapılandırmalarını değiştirecek” dedi.

- Öncelik; mobil teknolojiler, bulut bilişim, sosyal ağlarda

Turhan Menteş, önümüzdeki yıllarda özellikle büyük bazı kuruluşlar tarafından yönlendirilen genel ve özel bulut hizmetleri için talebin artacağını gördüklerini aktardı; “Mobil internet hizmetlerinin hızla yaygınlaşmasıyla Facebook, Google, Skype, WhatsApp, Viber vb. OTT (OverTheTop) servislerinin cazibesinin artacağı da biliniyor. Önümüzdeki yıllarda da kurumsal kaynak planlaması, mobil teknolojiler, bulut bilişim, sosyal ağlar öncelikli yatırım alanları olarak öne çıkacak.”

Turhan Menteş, TBD olarak son birkaç yıldır büyüme oranı düşen Türkiye’de BİT sektörünün büyüklüğünün 2015 sonunda 40 milyar doları bulacağını tahmin ettiklerini açıklayarak; “2015’in de ‘seçim yılı’ olması nedeniyle zor bir yıl olacağı ve ciddi büyüme olmayacağını öngörüyoruz. Büyüme oranının da yine yüzde 3’lerde olmasını bekliyoruz” dedi.

- Sektörün sorunları ve çözüm önerileri

BT sektörünün yalnız ekonomik kalkınmanın değil, sosyal kalkınmanın da motoru olduğuna değinen Turhan Menteş, Türkiye’nin 21. yüzyılda etkin bir dünya gücü olarak varolabilmesinin ancak ve ancak kendi teknolojilerini üreterek uluslararası rekabet edebilen konumda bir bilişim sektörüne sahip olmasıyla mümkün olduğunu vurguluyor ve şu sorun başlıklarını sıraladı:

- Sektörle ilgilenenler ‘tek muhatap’ bulamamak.
- Yazılımda yüksek olan vergi yükü.
- Kamunun özel sektörle rekabet etmemesi.
- Kamu ihale Kanunu’nun revizyonu.
- Ar-Ge ve girişimcilik desteklerinin yetersizliği.
- Sektördeki nitelikli işgücü eksikliği

Turhan Menteş; “Türkiye’yi geleceğe hazırlamak için katma-değerli hizmetler üretilip bunları planlı bir şekilde uygulamaya geçirmeliyiz. Minimum 30 yıllık hedefler ve Türkiye’ye özgü bilişim modeli belirlenip planlama, organizasyon, üretim, eğitim, standart, istihdam, lojistik ve uygulamalar ona göre geliştirmeli” dedi.



Türkiye bilgi ve iletişim teknolojileri sektörünün büyüklüğü 61.6 milyar TL

Bilişim Sanayicileri Derneği (TÜBİSAD), bilgi ve iletişim teknolojileri sektörüyle ilgili kamuoyuna güvenilir ve doğru bilgi sağlama misyonuyla üç yıldır düzenli olarak hazırladığı ‘Bilgi ve İletişim Teknoloji Sektörü Pazar Verileri’ni 2013 yılı için açıkladı. TÜBİSAD Başkanı Prof.Dr. M. Kemal Ciliz ve Türkiye Bilişim Vakfı Başkanı Faruk Eczacıbaşı’nın açılış konuşmalarını gerçekleştirdiği toplantıda proje ortağı TOBB Telekomünikasyon Meclisi’nin Başkanı Yusuf Ata Ariak ve proje danışmanı Deloitte Türkiye’nin Ortağı Tolga Yaveroğlu da birer konuşma yaptı. TÜBİSAD Bilgi Merkezi Komisyonu Başkanı Mustafa Çağan da proje detaylarıyla ilgili bilgi verdi. Toplantıda, TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Prof.Dr. Kemal Ciliz, 2013 yılının zorlu ekonomik konjonktür, döviz kurlarındaki artış gibi nedenlerle tüm sektörler için olduğu gibi bilgi ve iletişim teknolojileri sektörü için de zor bir yıl olduğunu ancak sektörde gerçekleşen büyümenin Türkiye ekonomisinin büyümesine katkı sağlayacağını altını çizdi. Bilişim Sanayicileri Derneği (TÜBİSAD) tarafından bu yıl ilk kez, Elektronik Ticaret Derneği (ETİD) proje ortaklığı ve Deloitte Türkiye proje yönetimi ile hazırlanan ‘Türkiye e-Ticaret Pazarı-2013’ raporu kamuoyu ile paylaşıldı.

TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kemal Ciliz’in paylaştığı e-ticaret pazarı verileri şöyle:

- e-Ticaret Pazarı Toplam Büyüklüğü: 14.0 milyar TL
- Tatil - Seyahat: 5.1 milyar TL
- Sadece Online Perakende: 5.0 milyar TL
- Çok Kanallı Perakende: 2.3 milyar TL
- Online - Pazaryeri: 1.7 milyar TL
- Online - Bahis: 1.6 milyar TL
- Online - Çok Kategorili: 1.4 milyar TL
- Online - Özel Alışveriş: 1.3 milyar TL
- Online - Ulaşım & Konaklama: 0.7 milyar TL
- Online - Dikey: 0.6 milyar TL
- Çok Kanallı - Ulaşım & Konaklama: 4.3 milyar TL
- Çok Kanallı - Elektronik: 1.0 milyar TL
- Çok Kanallı - Giyim & Ayakkabı: 0.5 milyar TL
- Çok Kanallı - Ev & Dekorasyon: 0.3 milyar TL
- Çok Kanallı - Eğlence & Kültür: 0.1 milyar TL
- Çok Kanallı - Diğer: 0.5 milyar TL
- e-Ticaretin Türkiye Perakende Pazarı içinde payı: yüzde 1.3
- Gelişmiş Ülkeler Ortalaması: yüzde 5.5
- Gelişen Ülkeler Ortalaması: yüzde 3.5.

[meslek komiteleri ▶

Kocaeli Sanayi Odası 21. Meslek Komitesi ELEKTRİKLİ TEÇHİZAT ÜRÜNLERİ SANAYİ GRUBU

İSMAİL ARAÇ (Komite Başkanı)

Firma Unvanı	TRANS CAN TRAFO İZOLASYON SAN. VE TİC. LİMİTED ŞİRKETİ
Adres	Ömerağa Mah. Hürriyet Cad. Gökseller İşhanı No:85 K:5 KOCAELİ
Tel/Faks	0 262 332 49 70 0 262 323 49 36
E-mail	i.arac@transcantrafo.com
Faaliyet	Elektrik ve transformatör sanayi, izolasyon malzemeleri trafo aksesuarları, trafo yağları komponentleri alım, satım ve üretimi

KORHAN AKGÜN (Komite Başkan Yardımcısı)

Firma Unvanı	MKS TRANSFORMATÖR EKİPMANLARI SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Adres	Şekerpınar Mah. Süleymaniye Cad. Göktürk Sok. No:37 Çayirova / KOCAELİ
Tel/Faks	0 262 658 14 07 0 262 658 14 06
E-mail	korhan@mksltd.net
Faaliyet	Elektrik Trafolarının Silisli Saçtan Oluşan Nüve Kısımının İmalatı

NURHAN GAZERYAN (Komite Üyesi)

Firma Unvanı	TEMPA PANO SAN.TİC. A.Ş.
Adres	Makine İmalat Sanayicileri OSB 2. Cad. No:1 Demirciler Köyü Dilovası / KOCAELİ
Tel/Faks	0 262 642 63 40 0 262 642 63 48
E-mail	nurhang@tempa.com.tr
Faaliyet	Kablolamada kullanılan gereçlerin imalatı

ATALAY KAYA (Meclis Üyesi)

Firma Unvanı	KOCAELİ KAYA ELEKTROMEKANİK TEKNİK YAPI İNŞAAT SAN. VE TİC. LİMİTED ŞİRKETİ
Adres	E-5 Karayolu Üzeri Yeni Bursa Yol Sapağı KOCAELİ
Tel/Faks	0 262 335 38 71 0 262 335 38 74
E-mail	atalaykaya@kocaelikaya.com.tr
Faaliyet	Elektrik taahhüt firması, elektrik panoları imalat ve montajı

AHMET BAŞARAN (Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı)

Firma Unvanı	KONDAŞ KONDANSATÖR SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
Adres	Cumhuriyet Mah. İstanbul Cad. No:114 Çayirova GEBZE / KOCAELİ
Tel/Faks	0 262 744 10 75 0 262 744 18 79
E-mail	ahmet.basaran@kondas.net
Faaliyet	Alçak, orta ve yüksek gerilim güç kondansatörleri üretimi, röle-analizör-reaktör- kompozasyon panoları üretimi ve satışı

Türkiye Avrupa'nın en büyük beyaz eşya üreticisi

Istanbul Sanayi Odası (İSO) Türkiye'nin uluslararası rekabet gücünü geliştirmek için imalat sanayi sektörlerinin yol haritalarının belirlenmesi amacıyla başlattığı proje kapsamında Elektronik Ürünler ve Elektrikli Teçhizat İmalatı Sektör Raporları'nı açıkladı.

Buna göre; dış ticaret açığı veren ender sektörlerden olan elektrikli teçhizatda üretim 2005-2012 yılları arasında yüzde 76, istihdam yüzde 50'ye yakın arttı. Sektörde en yüksek ihracatı 3,75 milyar dolar ile elektrikli ve elektriksiz ev aletleri yaparken, Türkiye Avrupa'nın en büyük beyaz eşya üreticisi konumunda yer aldı.

Elektronik ürünlerde en yüksek ithalat, 2012 yılında cep telefonu, TV, ses kaydetme ve sesi tekrar vermeye yarayan cihazlarda 5,8 milyar dolar olarak gerçekleşti. Türkiye'nin kaliteli rezervlere sahip olduğu mineral ürünlerde ise en yüksek katma değeri yüzde 28,6 pay ile çimento, kireç ve alçı ürünleri grubu yarattı.

Orta ve yüksek teknolojinin ağırlıklı kullanıldığı üç sektör için insan kaynağı, bilgi ve finansal alt yapı büyük önem taşıyor. Sektör özellikle geliştirilen stratejilerle sektörde üstün teknolojisiyle öne çıkan ABD, Fransa, Almanya, Güney Kore, Tayvan ve Singapur ülkelerini yakalama hedefinde.

- Avrupa'nın en büyük üreticisi

Elektrikli Teçhizat İmalatı Sanayi Sektör Raporu'na göre, dış ticaret açığı veren sektörün üretimi 2005-2012 arasında yüzde 76 ile büyük oranda arttı. İstihdamda yüzde 47,8, verimlilik de ise yüzde 15,6 artış yaşandı. Elektrikli teçhizat imalat sanayinin ihracatı aynı dönemde 3,26 milyar dolardan 8,96 milyar dolara, Türkiye'nin toplam ihracatındaki payı ise yüzde 4,44'den yüzde 6,5'e yükseldi.

Söz konusu dönemde sektör ithalatı 4,32 milyar dolardan 7,47 milyar dolara yükselirken, toplam ithalattaki payı ise yüzde 3,7'den yüzde 3,16'ya indi. Sektörde en yüksek ihracatı ise 3,75 milyar dolar ile elektrikli ve elektriksiz ev aletleri gerçekleştirdi.

Raporda ayrıca sektörün alt gruplarından beyaz eşyada Türkiye'nin AB'nin en büyük üreticisi durumuna yükseldiği, beyaz eşyada altı ana ürün grubunda dünyada pazar büyüklüğünün 2012 yılında 151 milyar dolar seviyesine ulaştığı ve en büyük pazarın ise ABD'yi geçen Çin olduğu belirtildi.

- Cep telefonu, TV ve ses kaydetmede 5,8 milyar dolar ithalat oldu

Elektronik Ürünlerin İmalatı Sanayi Sektör Raporu'na göre; sektör önemli oranda dış ticaret açığı verdi. Sektörde sanayi üretimi 2006-2009 yılları arasında 51,7 gibi büyük bir oranda gerilerken, 2009-2012 yılları arasında ise yüzde 80,7'ye yükseldi. Sektör imalat sanayinde 2005 yılında 100 olarak ölçülen istihdam 2012 yılında 91 olurken, 2005 yılında 100 olan kişi başı üretim 2012 yılında 88,5'e geriledi.

Elektronik ürünlerde 2005 yılında 3,39 milyar dolar olan ihracat 2009 yılında 2,36 milyar dolara inerken, 2012 yılında 3,25 milyar dolara yükseldi. Sektör ihracatının Türkiye'nin toplam ihracatı içindeki payı 2005-2012 yılları arasında ise yüzde 4,57'den yüzde 2,08'e geriledi.

Rapora göre Türkiye, elektronik ürünlerin tüm alt gruplarında önemli bir ithalatçı durumunda bulunuyor. Sektörde en yüksek ithalat, 2012 yılında mobil telefonlar ile televizyonların olduğu haberleşme, ses kaydetme ve sesi tekrar vermeye yarayan cihazlar alt grubunda 5,8 milyar dolar olarak gerçekleşti. Türkiye'nin oldukça küçük olan dünya elektronik ürünleri ihracatı içindeki payı ise TV ihracatındaki pazar kayıpları nedeniyle daha da geriledi, TV ihracatındaki payı 2012 yılında yüzde 2,2'ye düştü.

Raporda Türkiye'nin elektronik sanayinde kendi üretim teknolojisine sahip olmadığı, firma ölçeklerinin rakipler ile karşılaştırıldığında küçük olduğu ve küresel ölçekte rekabet için daha büyük ölçekli firmalara ihtiyaç duyulduğu belirtildi.



Elektrikli teçhizat üretimi de düşüşte

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış sanayi üretimi ağustosta, bir önceki aya göre yüzde 1,4 azaldı. Takvim etkisinden arındırılmış sanayi üretimi bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 5,2 artarak ekonomistlerin beklentisi olan yüzde 5,7'nin altında kaldı. 2014 kapsamında mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış aylık değişimler incelendiğinde sanayi üretimi, temmuzda 1,9, haziranda ise yüzde 0,4 oranında artmıştı. Ağustosta yaşanan yüzde 1,4'lük düşüş, Ekim 2013'te yaşanan yüzde 3'lük düşüşten bu yana yaşanan en yüksek düşüş olarak istatistiklere geçti. Üretimde en belirgin artış ise temmuz ayında olduğu gibi yatırım mallarında görüldü.

Sanayinin alt sektörleri incelendiğinde 2014 yılı Ağustos ayında bir önceki aya göre madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi yüzde 3,5 arttı, imalat sanayii sektörü endeksi yüzde 2 azaldı, elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi ise yüzde 0,3 yükseldi. Bir önceki yılın aynı ayına göre bakıldığında takvim etkisinden arındırılmış sanayi üretimi bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 5,2 yükseldi. 2014 yılı Ağustos ayında bir önceki yılın aynı ayına göre madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi yüzde 11,3, imalat sanayii sektörü endeksi yüzde 4,3 ve elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi ise yüzde 7,7 arttı.

Mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış ana sanayi gruplarında en yüksek düşüş dayanıklı tüketim malı imalatında gerçekleşti. Ana sanayi grupları sınıflamasına göre, 2014 yılı Ağustos ayında bir önceki aya göre en yüksek düşüş yüzde 4,7 ile dayanıklı tüketim malı imalatında oldu. Mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış imalat sanayiinde en yüksek düşüş temel eczacılık ürünlerinin imalatında olurken imalat sanayii alt sektörleri incelendiğinde, 2014 yılı Ağustos ayında bir önceki aya göre en yüksek düşüş yüzde 25,9 ile temel eczacılık ürünlerinin ve eczacılığa ilişkin malzemelerin imalatında gerçekleşti. Bu düşüşü, yüzde 14,8 ile diğer ulaşım araçlarının imalatı, yüzde 11,3 ile elektrikli teçhizat imalatı takip etti.

Mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış imalat sanayiinde en yüksek artış makine ve ekipmanların kurulumu ve onarımında yaşandı. İmalat sanayii alt sektörleri incelendiğinde, 2014 yılı Ağustos ayında bir önceki aya göre en yüksek artış yüzde 13,9 ile makine ve ekipmanların kurulumu ve

onarımında gerçekleşti. Bu artışı, yüzde 7,2 ile mobilya imalatı, yüzde 6,1 ile deri ve ilgili ürünlerin imalatı takip etti.

Yurt dışı üretici fiyat endeksi arttı

Yurt dışı üretici fiyat endeksi (YD-ÜFE), 2014 yılı Ağustos ayında bir önceki aya göre yüzde 1,17 artış, bir önceki yılın Aralık ayına göre yüzde 3,28 artış, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 9,82 artış ve on iki aylık ortalamalara göre yüzde 15,55 artış gösterdi.

Sanayinin iki sektörünün bir önceki aya göre değişimleri;

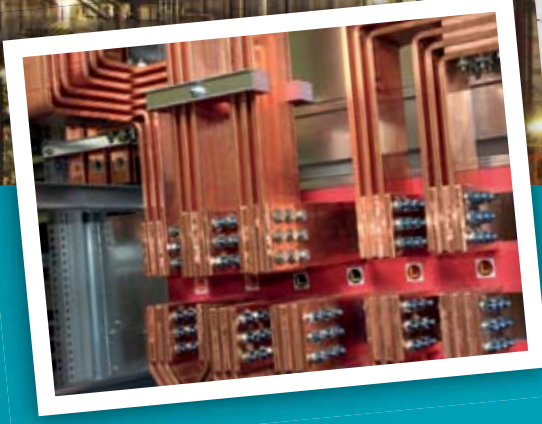
madencilik ve taşocakçılığı sektöründe yüzde 0,60 artış, imalat sanayi sektöründe ise yüzde 1,17 artış olarak gerçekleşti.

Bir önceki aya göre endekslerin en fazla artış gösterdiği alt sektörler; bilgisayarlar ile elektronik ve optik ürünler (yüzde 4,65), ana metaller (yüzde 3,40), kağıt ve kağıt ürünleri (yüzde 2,51) şeklinde sıralandı. Buna karşılık elektrikli teçhizat (yüzde 0,92), kok ve rafine petrol ürünleri (yüzde 0,64) ve diğer ulaşım araçları (yüzde 0,29) bir önceki aya göre

endekslerin en fazla düşüş gösterdiği alt sektörler oldu.

Ana sanayi grupları sınıflamasına göre 2014 yılı Ağustos ayında en yüksek aylık artış ara malında ve en yüksek yıllık artış dayanıksız tüketim malında gerçekleşti.





Tesisinizi
LVP5000 Tip Testli
pano ile güvence altına
alalım...



5000A
Giriş Gözü



2500A
Çıkış Gözü



1600A
Çıkış Gözü



630A
Çıkış Gözü



160A
Çıkış Gözü



www.tempapano.com



MERKEZ OFİS / FABRİKA
Makine İhtisas Organize Sanayi Bölgesi 2.Cd. No:1
Demirciler Köyü 41455 Dilovası / Kocaeli - Türkiye

Tel : +90 262 642 63 40 / 8 Hat
: +90 262 722 94 23 / 25 / 26
Fax : +90 262 642 63 48 / 49

e-mail:
sales@tempa.com.tr
satis@tempapano.com

Tempa Pano, ürün kalitesi ve müşterilerine sunduğu fiyat avantajları ile hizmete giden yolda kendini aşıyor



“ Pano sektöründe Türkiye’nin önde gelen ihracatçıları ve üreticileri arasında yer alan Tempa Pano, üretim anlayışındaki öz değeri kaybetmeden yenilenmiş ve güçlendirilmiş makine parkuru ile üretim kapasitesini 4 katına çıkardı. ”

Bahadır Coşkun

Tempa Pano Ankara Bölge Yöneticisi Elektrik - Elektronik Mühendisi

2 013 yılında, Dilovası Makine İhtisas Organize Sanayi Bölgesi’ndeki yeni, teknolojik ve modern üretim tesislerine taşınan Tempa Pano, attığı bu önemli adımı, sadece gelişmiş bir makine parkuru ile değil, eskisinden çok daha fazla müşteri odaklı bir yaklaşımla tamamlamayı başardı.

Pano sektöründe Türkiye’nin önde gelen ihracatçıları ve üreticileri arasında yer alan Tempa Pano, üretim anlayışındaki öz değeri kaybetmeden yenilenmiş ve güçlendirilmiş makine parkuru ile üretim kapasitesini 4 katına çıkardı. Tempa Pano’nun yeni yatırımı ve firma satış pazarlama stratejilerini anlatan, Tempa Pano Ankara Bölge Yöneticisi Elektrik- Elektronik Mühendisi Bahadır Coşkun, gerçekleştirilen bu yatırımla birlikte, adetli olarak alınan pano projelerinin teslim süreleri ile müşteri beklentilerinin çok ötesine geçerek memnuniyet yarattıklarını, bununla birlikte küçük miktarlı hatta anlık olarak istenen siparişler, stok teslim hale getirilerek müşterilere sunulduğunu belirtti.

Tempa Pano’nun, artan üretim hızına paralel olarak, çok önceden yetiştirmeye başladığı genç kadrosu ile müş-

terilerinin çözüm ortağı olduğu prensibini bir kere daha kanıtladığını, eğitim altyapısı güçlü ve yetkin personellerinin müşterilerinin ihtiyaçlarını en doğru şekilde anlayarak çözümler ürettiğini belirten Bahadır Coşkun, çözüm ortağı olduğumuz saygıdeğer firmalar, kendilerine en doğru ve pratik şekilde hizmet veren müşteri temsilcilerimizi, satış sorumlusundan çok, bir danışman olarak görüyor. Müşterilerimiz, sadece standart tip panolarda değil, Exproof panolardan EMC panolara, Bara Dağıtım Sistemlerinden İklimlendirme Aksesuarlarına kadar yetkinlik isteyen bütün ürünlerde, kendilerinden sorumlu personelimize danışmaktan ve güvenle karar almaktan memnuniyet duyuyorlar” açıklamasında bulundu.

- Tempa Pano kaliteli bir panoyu alınabilecek en düşük fiyata vermeyi amaçlıyor

Tempa Pano’nun, yeni tesisi ve adetli seri üretimi ile birlikte sunduğu önemli farklardan bir tanesi de, cazip fiyatlar ve iskonto oranları. Artan üretim miktarı nedeni ile birim maliyetlerini düşürmeyi başaran Tempa Pano, kaliteli ürettiği için pahalı imajından kurtulmayı başarabildi. Yeni üre-

tim parkuru ile birlikte 'Kalite' anlamında çok daha fazlasını sunan Tempa Pano, miktarlı ve kısa zamanda üretimin getirdiği maliyet avantajlarını müşterileri ile paylaşmaktan oldukça memnun. Özellikle stoklu ürün alımlarında ve peşin ödemelerde verilen fiyatlar görülmeye değer. Piyasadaki en ucuz panoyu değil, 'Kaliteli bir panoyu alınabilecek en düşük fiyata vermeyi' amaçlayan Tempa Pano, bu yaklaşımı ile müşterilerine de büyük bir avantaj sunuyor. Tempa Pano halihazırda, son 2 yıldır fiyat listesini de değiştirmedir.

- Coşkun: Bazı bölgelerde, müşteri portföyünde yüzde 400'lük bir artış kaydedildi

Tempa Pano'nun, sektöre getirdiği önemli farklardan bir tanesi de, Bölge Müdürlükleri olduğunu belirten Bahadır Coşkun; "Firmamızın bayilerine ek olarak, Ankara, Bursa, Gaziantep, İstanbul ve İzmir' de kendine ait Bölge Müdürlükleri bulunuyor. Bu Müdürlükler, içinde bulunduğu ve çevresinde ki bütün şehirlerin her türlü pano ihtiyacını karşılayabilecek güçte bulunuyor. Sac İmalatı, Dilovası'nda bulunan 21 bin metrekarelik tesiste yapılarak, araçlar ile bölge temsilciliklerine dağıtılıyor. Müşterilerine, en yakın konuma kadar panoları ulaştırabilen firmamız, teslimatları yine aynı yerden yapıyor. Bölge müdürlüklerimizde bulunan yetkin personelimiz, bölgenin ihtiyaçlarını çok daha yakından görerek buna uygun çözümler üretiyor. Buralarda stoklanan, Modüler sistem dikili tip panolar, duvar tipi panolar, klemens kutuları, operatör sistemleri, iklimlendirme aksesuarları, vs... gibi önemli ve çok fazla ihtiyaç duyulan kalemler, anında tedarik edilebiliyor. Montaj elemanları, Müşterilerine ek bir işçilik yaptırmadan panoları çatabiliyor ve farklı beklentileri de karşılayabiliyor. Böylece her müşteri, kendi işini yapmaya daha fazla fırsat buluyor. Üretici firma, işlemleri ve montajı ile birlikte panoyu teslim ediyor. Böylelikle Tempa Pano'nun çözüm ortağı olduğu müşterileri, aldığı bu hizmetin zaman getirisinden dolayı kar etmiş

oluyor. 400 metrekareden bin metrekareye kadar olan bu Bölge Müdürlükleri, hizmet alan eski ve yeni müşterilerin olumlu geribildirimleri ile karşılanıyor. Öyle ki bazı bölgelerde, müşteri portföyünde yüzde 400'lük bir artış kaydedildi" dedi.

- Proje bazlı işlerde ve peşin ödemelerde sunulan avantajlar da görülmeye değer

Tempa Pano'nun kendisini bir pano tedarikçisinden çok, 'Çözüm Ortağı' olarak gördüğünü, memnuniyet üzerine kurulu bu çalışmalarının sonuçlarını olumlu olarak her zaman geri aldıklarını belirten Bahadır Coşkun; "Piyasadaki hemen herkes tarafından kabul edilen; en sona bırakılan ve en düşük bütçeler ayrılan, bununla birlikte güvenlik, kullanım oranı gibi önemli gerekçelerle kaliteli olması gereken, elektrik işlerinde sıkça kullanılan pano konusu, Tempa Pano tarafından sorunsuz üretimle çözülmüş durumda. Firmamız, modern tesisi ve yetkin kadrosunun verdiği güvenle, müşterilerine stoktan pano teslimini, kaliteyi, uygun ödeme koşullarını ve başarılı iskonto oranlarının hepsini birden standart olarak sunmayı başardı. Proje bazlı işlerde ve peşin ödemelerde sunulan avantajlar da görülmeye değer" ifadelerini kullandı.

- Tempa Pano, firmaların hizmet beklentisi standartlarını yükseltmeyi hedefliyor

Eskisinden çok daha yüksek iskonto oranları; projeli, adetli, peşin ödemeli işlere özel fiyatlar; sadece yurt içinde değil, İngiltere/Fransa gibi sertifikasyonu sıkılaştırılmış yurtdışı pazarında da, kendini kanıtlamış yüksek kalite; yeteneklerini, eğitim ve tecrübe ile birleştirmiş yetkin bir personel, Tempa Pano'yu cazip kılan nedenler. Tempa Pano yaptığı bu atılım ile, pano kullanan bütün firmalardaki, 'Hizmet Beklentisinin' standartlarını yükseltmeyi hedefliyor.



Sanayi kuruluşlarının durumunu belirleme anketi sonuç raporu

Bölgemizdeki sanayi sektöründeki gelişmelerin ve değişmelerin aylık olarak takip edilmesi amacıyla hazırlanan Eylül ayı anketi çerçevesinde Odamızca bir araştırma yapıldı. Araştırmaya katılan firma sayısı 120 adet olup bu firmaların yüzde 71'i KOBİ, yüzde 29'u büyük ölçekli firma niteliğindedir.

Kocaeli Sanayi Odası tarafından yapılan araştırmaya göre Eylül ayı Kocaeli sanayi kuruluşlarının kapasite oranı yüzde 70,7 oldu. Kocaeli ilinde kapasiteler bir evvelki yılın aynı ayına göre 1,3 puan azalış ve bir evvelki aya göre 0,1 puan artış gösterdi.

Türkiye genelinde ise kapasite kullanım oranları Eylül ayında 74,4 olarak belirlendi. Geçen aya göre 0,3 puan, bir önceki yılın aynı ayına göre 1 puan azalış gösterdi.

Kocaeli genelinde Eylül ayında kapasite kullanım oranlarında artış bekliyordu. Ancak bir evvelki yıla göre gerileme oldu. Aylık bazda da çok az bir artış gerçekleşti. Türkiye'de ve Kocaeli'nde kapasite kullanım oranında yatay seyir hala devam ediyor.

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				
2014 (Kocaeli)	70,5	71,9	70,7	70,6	71,4	71,5	72,6	70,6	70,7				

İstihdam►

Eylül ayı anketine yanıt veren firmaların yüzde 14,7'sinin istihdamlarının arttığı, yüzde 76'sının ise istihdamlarında bir önceki aya göre değişim yaşanmadığı belirlendi.

Firma Bildirimleri	Eylül (%)
Arttı	14,7
Değişmedi	76,0
Azaldı	9,3

İç Siparişler►

Firmaların yüzde 24,7'sinin Ekim ayında iç siparişlerinin arttığı belirtilirken yüzde 15'inin siparişlerinin azaldığı belirtildi. Genel olarak, siparişlerdeki azalışların nedeni, sezona bağlı açıklandı.

Firma Bildirimleri (%)	Ekim
Arttı/Artacak	24,7
Değişmedi/Değişmeyecek	60,3
Azaldı/Azalacak	15,0

Dış Siparişler►

Ankete katılan firmaların yüzde 25'i dış siparişlerinin Ekim ayında arttığını belirtirken, yüzde 13,3'ü ihracatlarında azalış bildirdiler. Firmaların yüzde 61,7'sinin ise alınan dış sipariş miktarlarında bir değişim yaşanmadı.

Firma Bildirimleri (%)	Ekim
Arttı/Artacak	25,0
Değişmedi/Değişmeyecek	61,7
Azaldı/Azalacak	13,3



KSO, Vali Ercan Topaca'yı uğurladı

Kocaeli Sanayi Odası, Vali Ercan Topaca'nın Hatay İline tayin edilmesi nedeniyle Club Bithynia'da bir veda yemeği düzenledi. Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu ve KSO Meclis Başkanı Hasan Tahsin Tuğrul'un ev sahipliğindeki veda yemeğine, KSO Yönetim Kurulu Üyeleri, Kocaeli Ticaret Odası Başkanı Murat Özdağ, Körfez Ticaret Odası Başkanı Mustafa Efe, Organize Sanayi Bölgesi Başkanları, Meclis Üyeleri ve Komite Üyeleri katıldı.

Yemek öncesi kısa bir konuşma gerçekleştiren KSO Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Vali Ercan Topaca ile bir çok olumlu çalışma gerçekleştirdiklerini vurgulayarak, "Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi Valimizinde katkısıyla çok verimli bir proje haline dönüşmüştür. Bölgemizde yaşanan sorunların çözümünde büyük yardımları olmuştur. Kendisinin Hatay ilimizde de çok başarılı olacağına inanıyoruz. Ayrıca, devlet kademelerinde çok daha iyi görevlere gelmesini arzu ediyoruz" dedi.

Ercan Topaca da sanayicilerin devlete çok önemli katkıları bulunduğunu vurgulayarak, "Ben sizlere çok büyük saygı duyuyorum. Karşımda hiç paraya ihtiyacı olmayan varlıklı arkadaşlarımız var. Kendileri birikimlerini yatırıma yönelip, üretim ve istihdam oluşturuyorlar" dedi. Ercan Topaca, görev yaptığı sürece Kocaeli'de çok iyi dostluklar kurduğunu belirterek; "Hatay'da bir arkadaşınız olduğunı unutmayın. Her zaman sizleri beklerim" şeklinde konuştu.

Yemek sonrası Ayhan Zeytinoğlu ve Meclis Başkanı Hasan Tahsin Tuğrul Vali Topaca'ya anı olarak bir plaket sundular. Daha sonra Ayhan Zeytinoğlu ve Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi Vakfı Müdürü Hüsnü Bayraktar engellilerin ürettiği bir tşört ve bir plaket takdim ettiler. Sırasıyla TOSB Otomotiv Yan sanayi İhtisas Organize Sanayi Bölgesi Kurucu üyesi ve Müteşebbis Heyet Üyesi Ahmet Bayraktar, İMES OSB Yönetim Kurulu başkanı Süheyl Erboz, Körfez Ticaret Odası Başkanı Mustafa Efe ve OTAM Başkanı Prof. Dr. Ali Güvenç Göktan hediyelerini takdim ettiler.

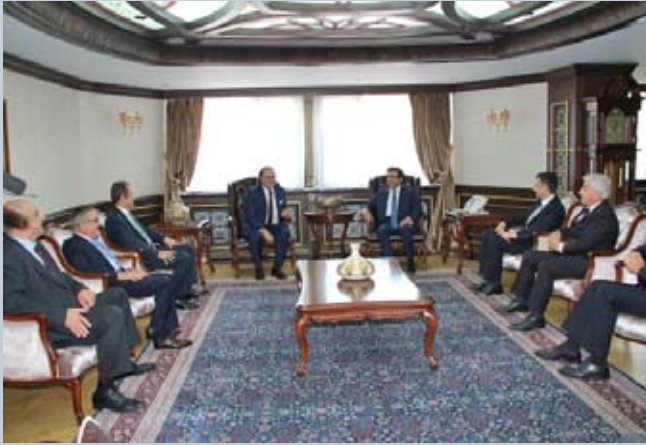


KSO Başkanı Zeytinoğlu ve Meclis Başkanı Tuğrul Vali Topaca'ya günün anısına hediye takdim ettiler



[vali hoşgeldin ►

KSO Yönetimi Yeni Vali Hasan Basri Güzeloğlu'na 'hayırlı olsun' ziyaretinde bulundu



KSO Yönetimi Kocaeli'ye yeni atanan Vali Hasan Basri Güzeloğlu'na 'hayırlı olsun' ziyaretinde bulundu.

Ziyarete Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Kocaeli Sanayi Odası Meclis Başkanı Hasan Tahsin Tuğrul ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Ahmet Başaran ve Çınar Ulusoy, Yönetim Kurulu Üyeleri İbrahim Yelmenoğlu, Mustafa Böyet, İrfan Kanık ve Genel Sekreter Memet B.Turabi yer aldılar.

Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu ziyarette yaptığı konuşmasında; " Biz Türkiye'de sanayi ticaret odalarının ayrı olduğu illerden bir tanesiyiz. Bu sene

25. Kuruluş yıldönümümüzü kutluyoruz.

Heyet olarak hayırlı olsun ziyaretinde bulunmak istedik. Oda olarak Valilikle birlikte çalışma arzusu içerisindeyiz. Sizinle çok önemli işler yapacağımızı umut ediyorum. Yeni görevinizin hayırlı olmasını diliyoruz." dedi.

Başkan Zeytinoğlu'nun konuşmasının ardından Kocaeli Valisi Hasan Basri Güzeloğlu, Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu ve Yönetim Kurulu üyelerinin ziyaretinden duyduğu memnuniyeti dile getirerek;

"Sanayi Odamızın değerli Başkanı, Meclis Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyelerine hoş geldiniz diyoruz. Kocaeli'nin ve ülkemizin gelişmesi ve kalkınması adına Sanayi Odamızın ortaya koyduğu çabaları takdirle karşılıyorum.

Kocaeli, Türkiye'nin imalat sanayinin yüzde 15 ve dış ticaretin yüzde 20 sini üreten bir büyüklüğün adıdır. Türkiye'de çok az olan sanayi odasının en güçlü kimliğiyle Kocaeli'de bulunması bize de büyük kolaylık sağlayacaktır.

Önümüzdeki süreçte tüm hedefler doğrultusunda karşılıklı iş birliği, güç birliği en önemlisi gönül birliğine dayalı ilişkiyi tesis edeceğiz diyen Vali Hasan Basri Güzeloğlu bir süre makamında Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Meclis Başkanı Tahsin Tuğrul ve yönetim kurulu üyeleri ile görüştü. Görüşme sonrasında, günün anısına toplu hatıra fotoğrafı çektirildi.

KSO Gölcük Dumlupınar Ortaokulu öğrencilerine kırtasiye malzemeleri hediye edildi



Fotoğrafta KSO Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Gölcük Kaymakamı Adem Yazıcı, Gölcük Milli Eğitim Müdürü Ercan Gülsuyu ve Okul Müdürü Cahit Çetin ve sınıf öğretmeni görülüyor.

Kocaeli Sanayi Odası tarafından inşa edilerek geçen yıl öğrenime açılan Kocaeli Sanayi Odası Gölcük Dumlupınar Ortaokulu'nda bütün öğrencilere geçen yıl olduğu gibi bu yıl da TOBB'un katkısıyla içerisinde kırtasiye malzemeleri bulunan çantalar hediye edildi.

Söz konusu malzemeler, Kocaeli Sanayi Odası (KSO) Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Gölcük Kaymakamı Adem Yazıcı, Gölcük Milli Eğitim Müdürü Ercan Gülsuyu ve Okul Müdürü Cahit Çetin ile birlikte toplam bin 300 öğrenciye verildi.

Kırtasiye dağıtımında, Gölcük Kaymakamı Adem Yazıcı, KSO Başkanı Ayhan Zeytinoğlu ve Milli Eğitim İlçe Müdürü Demir, sınıfları dolaşarak, öğrencilere yaptıkları konuşmalarda başarılı olmaları için çok çalışmaları gerektiğini vurguladılar.



KSO Dumlupınar Ortaokulu'nun ana sınıfı öğrencilerine de kırtasiye hediye edildi.



Gölcük Kaymakamı Adem Yazıcı bir öğrenciye içi kırtasiye dolu çantayı hediye etti.



Geçen yıl olduğu gibi bu yıl da toplam bin 300 öğrenciye içi kırtasiye dolu çanta hediye edildi



KSO'da 'Gümrük Mevzuatı ve Uygulamaları Eğitimi' düzenlendi



30 Eylül 2014 tarihinde Kocaeli Sanayi Odası ve ÜNSPED Gümrük Müşavirliği ve Lojistik Hizmetler A.Ş. işbirliğinde KSO Konferans Salonu'nda 'Gümrük Mevzuatı ve Uygulamaları Eğitimi' düzenlendi.

Söz konusu seminerde ÜNSPED Gümrük Müşavirliği ve Lojistik Hizmetleri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Gümrük Müşaviri Mustafa Sağdıç; temel gümrük uygulamaları, transit ticaret, ithalat ihracat mevzuatı hakkında katılımcıları bilgilendirdi. Mustafa Sağdıç eğitimin ikinci oturumunda serbest dolaşıma giriş ve ihracat rejimi üzerine konuşmasını sürdürdü.

- 'Dış ticarete ödeme şekilleri eğitimi' düzenlendi

Kocaeli Sanayi Odası Gebze Temsilciliği tarafından üyelere yönelik olarak 24 Eylül 2014 Çarşamba günü ÜNSPED Gümrük Müşavirliği ve Lojistik Hizmetleri A.Ş. tarafından, 77 katılımcıya eğitim verildi.

'Dış Ticarete Ödeme Şekilleri' konulu eğitimde; ÜNSPED Gümrük Müşavirliği ve Lojistik Hizmetleri A.Ş.- CEO- Dr. Hakan Çınar, dış Ticarete Ödeme Şekilleri (Peşin Ödeme, Mal Mukabili Ödeme, Vesaik Mukabili Ödeme, Kabul Kredili Ödeme ve Akreditifli Ödeme) konularını anlatırken, eğitim sonunda katılımcıların sorunlarına cevaplandırıldı ve verimli bir eğitimin gerçekleştirilmesini sağlandı.





AFAD'la 8 eğitim 700 büyük endüstri: Başlangıç KSO



Kocaeli Sanayi Odası (KSO) ve AFAD'ın işbirliği ile büyük endüstriyel kazaları önlenmesine yönelik düzenlenen 12 günlük eğitim 8-23 Eylül tarihleri arasında gerçekleştirildi.

Kocaeli Sivil Toplum Merkezi salonunda düzenlenen eğitimlere Sanayi Kuruluşları ve bu konuda faaliyet gösteren Kurum ve Kuruluşların temsilcileri yoğun ilgi gösterdi. Açılış konuşmasını yapan KSO Genel Sekreteri Memet B. Turabi, Türkiye imalat sanayinin yüzde 13'ünü üreten ilimiz için çevre ve İSG konularının diğer illere göre çok daha öncelikli bir mesele olduğunu vurguladı.

Memet B. Turabi, "Kocaeli'de faaliyet gösteren önemli sektörlerin Türkiye içerisindeki payı incelendiğinde ülke Kimya sanayinin yüzde 27'si Kocaeli'nden karşılanmaktadır. Kocaeli Sanayi Odası olarak; çevre ve İSG konularında

sanayi kuruluşlarının bilinçlendirilmesi ve farkındalıklarının artırılmasına çok önem veriyoruz" diyerek sözlerine devam etti.

Genel Sekreter Mehmet Turabi Kocaeli Sanayi Odası Yönetim Kurulu ve 9'uncu Meslek Komitesi - Boya ve Sanayi Gazları Sanayi Grubu ve 10'uncu Meslek Komitesi-Temel Kimyasal Ürünler Sanayi Grubu olarak şu ana kadar bu konuda birçok çalışma yaptıklarını belirterek, yapılan çalışmalar hakkında bilgi verdi. Ayrıca; ilgili Bakanlıklar ile yapılan görüşmeler, düzenlenen eğitim ve bilgilendirme seminerleri ve bugün başlatılan kapsamlı eğitimlerin ilk defa Odamızda düzenlenmesi için yapılan çalışmalar hakkında katılımcıları bilgilendirdi.

Memet B. Turabi, AFAD'a bu eğitim kapsamındaki teknik ve finansal destekleri açısından teşekkür ederek devam



Akın Erdoğan AFAD Eğitim Merkezi Müdürü

etti. Turabi eğitime çok yoğun talebin olduğunu belirterek ikincisinin tekrar Oda'nın ev sahipliğinde yapılması için talepte bulundu.

- 8 eğitimle yaklaşık 700 büyük endüstri tesisine ulaşılması hedefleniyor

Açılış organizasyonunda AFAD adına konuşan AFAD Eğitim Merkezi Müdürü Akın Erdoğan '8 eğitimle yaklaşık yediyüz büyük endüstri tesisine ulaşmayı ve bu eğitimlerle kurumsal kazanımlar elde etmeyi amaçlıyoruz' dedi. Akın Erdoğan; "Risk yönetimine geçişin temelini atmak için Türkiye'yi afete hazır bir hale getirme iddiası ile hareket ediyoruz" diyerek sözlerine devam etti.

Akın Erdoğan konuşmasını; "AFAD Başkanı Sayın Fuat Oktay'ın bu konunun AFAD'ın en özel projesi olduğunu, kültürel değişimin ancak eğitimle gerçekleştirilebileceğini ve aynı zamanda afet kültürünün Türkiye'de oluşturulması için bu gibi eğitimlere her zaman destek vereceklerini ifade ettiler" şeklinde bitirdi.

- AFAD'ın en özel projesinin Başkenti Kocaeli

AFAD, Afete Hazır İşyeri ile 17 Ağustos Depremi'nde ve farklı zamanlarda ülkemizin tecrübe ettiği büyük sanayi kazalarını önlemeyi hedefleyen Büyük Endüstriyel Kazalar Eğitimi'ni Türkiye'de ilk kez sanayi tesisleri için düzenliyor. Eğitimlerin ilki Halkbank sponsorluğunda, KSO ev sahipliğinde 47 kamu, kurum, kuruluş ve 95 kursiyerin katılımıyla 8 - 23 Eylül 2014 tarihlerinde Kocaeli'de başladı.

Sanayi tesislerinde yaşanan büyük çaplı kazalar hem çalışan güvenliğini hem üretimi olumsuz etkiliyor ve çevreye ciddi zararlar verebiliyor. Bu kazalar, afetlerden kaynaklanan ikincil bir afet olarak or-

taya çıkabildiği gibi önlemlerin alınmaması sonucunda da ortaya çıkabiliyor. Can kaybı, çevresel zararlar ve maddi kayıpları önlemek için mevzuat geliştirme çalışmaları yapılmaya başlatılmıştı. Bu kapsamda, sanayicilere görevler veren ve sorumluluklarını belirten Büyük Endüstriyel Kazaların Önlenmesi ve Etkilerinin Azaltılması Hakkında Yönetmelik, AB tarafından endüstriyel kazaların önlenmesi ve etkilerinin azaltılması için hazırlanan Seveso Direktifi'ne uygun olarak 2013 yılında AFAD'ın katkılarıyla yayımlandı. Aynı yıl AFAD'ın başlattığı Afete Hazır Türkiye Programı kapsamındaki Afete Hazır İşyeri Kampanyası ile sanayi tesislerinde alınacak önlemleri kolaylaştırmak için Büyük Endüstriyel Kazalar Eğitimi hayata geçiriliyor.

AFAD'ın büyük endüstriyel kazaların önlenmesi için düzenlediği eğitim, 2 yılı kapsayan ve her biri 12 gün süren 8 programdan oluşuyor. Afete Hazır İşyeri Kampanyası kapsamında gerçekleştirilecek Büyük Endüstriyel Kazalar Eğitimi'nin ilk 2 programı 2014 yılında, 6 programı ise 2015 yılında gerçekleştirilecek. Konuya ilişkin Türkiye'de bulunan uzman sayısı çok az, bu yüzden AFAD'ın düzenlediği eğitimler, sanayi tesisleri yöneticileri ve çalışanları için bir fırsat niteliği taşıyor.



2. Doğu Marmara Sanayi ve Teknoloji Fuarı büyük ilgi gördü



Fuarda konferansa ilgi yoğundu



Fuarda konferansı izleyenler görülüyor



MATCH4INDUSTRY ve ikili görüşmeler

Doğu Marmara Sanayi ve Teknoloji Fuarı SANTEK'14, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık'ın katılımıyla Uluslararası Fuar Merkezi'nde kapılarını açtı. 25-28 Eylül 2014 tarihleri arasında katılımcılarını ağırlayan fuarda 16.000 m² brüt, 7.500 m² net alanda firma ve kurum kuruluşlarla beraber toplamda 220 stand yer aldı.

Uluslar arası Fuar Merkezi'nde düzenlenen törene; Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık ve Kocaeli Valisi Sayın Ercan Topaca'nın yanı sıra, Kocaeli Milletvekili Sibel Gönül, Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı İbrahim Karaosmanoğlu, Lüksemburg Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Mr. Robert Dennewald, Vali Yardımcısı Osman Sarı, Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Tahir Büyükkakın, İzmit Kaymakamı Ersin Emiroğlu, Gölcük Tersane Komutanı Tuğamiral Mehmet Şevki Şekerefeli, İşkur İl Müdürü Özdemir Kaşukçi, Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, KSO Meclis Başkanı Hasan Tahsin Tuğrul, KSO Yönetim Kurulu Üyeleri, Kocaeli Ticaret Odası Başkanı Murat Özdağ, KOTO Meclis Başkanı Bülent Karagöz, İzmit Belediye Başkanı Nevzat Doğan, Kartepe Belediye Başkanı Hüseyin Üzülmöz, Körfez Belediye Başkanı İsmail Baran ve çok sayıda sanayici katıldı.

Saygı duruşu ve İstiklal Marşının okunması ile başlayan törende, Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, SANTEK'14 Fuarında katılımın giderek artmasının kendilerini çok mutlu ettiğini vurgulayarak, "Hem alan hem de katılan firma sayısı bir evvelki yılın üzerinde, Geçen yıl 167 firma ve kuruluş katılım göstermişti. Bu yıl bu sayı 220'ye çıktı. Doğu Marmara Bölgesinde yer alan illerimizdeki işletmelerimizin yanı sıra bu yıl başka illerden ve hatta uluslararası firmalarımız da katılım gösterdiler. Bu fuar ile en

büyük beklentimiz; firmalarımızın başarılı işbirlikleri kurmalarıdır." dedi.

Kocaeli Ticaret Odası Başkanı Murat Özdağ "Türkiye'nin en önemli şehirlerinden olan Kocaeli, gelişmiş sanayisi ve hızla gelişen ticaret akışıyla Türkiye'nin fuar ve kongre merkezi olma yolunda önemli adımlar atıyor" değerlendirmesini yaptı.

Lüksemburg Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Mr. Robert Dennewald, Türkiye'de bulunmaktan dolayı çok mutlu olduklarını belirterek, SANTEK'14 Fuarı ile önemli işbirliklerinin sağlanacağını söyledi. ,

Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı İbrahim Karaosmanoğlu, sanayicilerin çok önemli çalışmalar gerçekleştirdiklerini belirterek, Her hafta bir sanayi kuruluşunu ziyaret ederek yaptıkları ürünleri hayranlıkla görüyorum. Ayrıca çalışanlarla birlikte oturup yemek yemekten çok hoşlanıyorum." dedi.

Kocaeli Valisi Sayın Ercan Topaca yaptığı konuşmasında; "Doğu Marmara Sanayi ve Teknoloji Fuarının ilimize bölge-mize, sanayimize hayırlar ve başarılar getirmesini diliyorum. Bu fuarın firmalarımız ve sektör arasında iyi bir işbirliğine, karşılıklı ticarete vesile olmasını diliyorum.

Kocaeli ülkemizin sanayi ve üretim üssüdür. Öyle ki Türkiye'deki üretilen her 100 parça sanayi ürününün yaklaşık 14 parçası bizim ilimizde üretiliyor. Fuarın bu bakımdan ilimizde düzenleniyor olması çok anlamlıdır. Hem bizim gelişmemiz, hem dışardan gelen firmaların bizi tanıması açısından ve işbirliği açısından bu tür organizasyonları destekliyoruz ve önem veriyoruz. O boyutuyla bu fuar her yıl yabancı katılımcıların da artmasıyla gerçek anlamda amacına hizmet eder hale gelecektir. Sürdürülebilir bir yapı olmasını temenni ediyorum. İnşallah bu kurumsal bir hale gelir.



Fuara katılan yabancı konuklar gala yemeğinde yorgunluk attılar



Standları tek tek gezen protokol stand sahipleriyle de sohbet etmeyi ihmal etmedi



KSO Başkanı Ayhan Zeytinoğlu açılış konuşmasında



Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Işık fuarın açılış konuşmasını yaparken

Emeği geçen bütün arkadaşlarımıza şükranlarımı sunuyorum. Fuarın hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum. Yarın itibarıyla yeni görev yerime gideceğim. Bu vesileyle bir kez daha herkese Allah'a şükrettiğimizi diyor, hakkınızı helal etmenizi istiyorum." dedi.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Sayın Fikri Işık ise yaptığı konuşmasında; "Öncelikle ikincisi düzenlenen Doğu Marmara Sanayi ve Teknoloji Fuarı'nın açılışında sizlerle birlikte olmaktan büyük mutluluk duyuyorum. Bu fuarın ilimiz, bölgemiz ve ülkemiz sanayi ve ticaretine katkılar yapmasını temenni ediyorum.

Fuara katılan tüm firmalarımıza başarılı bir fuar dönemi ve bu fuar vesilesiyle çok daha güçlü bir işbirliği temenni ediyorum. Organizasyonda emeği geçen herkese teşekkür ediyorum. Bu tip organizasyonlar, çok zor organizasyonlardır. Emek ve çaba gerektirmektedir.

İnşallah hem bölgemize, hem de ülkemize bu fuar vesilesiyle gelen firmalar arasında çok güçlü bir işbirliği doğar. 21 tane farklı ülkeden 120 yabancı firma bugün fuarımızdalar. Dünya çok hızlı bir sanayileşme yaşıyor. Özellikle son 30 yılda sanayinin önemi dünyada geri plana düşmeye başlamıştı.

Dünyadaki firmalar sanayiden daha fazla finans sektörüne kaymaya başlamıştır. Hizmet sektörü bütün dünyada yükselen bir trenddir. Ancak 2008 krizi bize sanayileşmeyi üretimi ihmal eden bir anlayışın nasıl sonuçlanacağını çok net gösterdi. Sadece finans ve hizmete dayalı bir ekonomi sürdürülebilir bir büyüme getirmiyor. Ekonomide asıl olan üretimdir.

Biz 2008 krizini üretime önem verdiğimiz için en az zararlarla atlatan ülke olduk. 2008 kriziyle birlikte üretimin değeri anlaşılmış oldu. Türkiye mutlaka üretmek büyüyecektir. Elbette turizm, finans ve hizmet sektörü de bizim için önemlidir. 25 alanda inşallah yapısal dönüşümü gerçekleştireceğiz. Tek başına üretmekte yetmiyor. Bu üretimin katma değerini yükseltmek de üretim kadar önemlidir. Bununla ilgili çalışmalarımızı başlattık ve inşallah bunu başaracağız. Artık babadan kalma yöntemlerle üretim yapamayız. Teknoloji artık hayatımızın her alanına girdi ve gittikçe artan maliyet oranlarına ulaştık.

Artık dünyaya kapalı hiçbir yapının sürdürülebilir olması mümkün değildir. Bu fuar o boyutuyla çok önemli bir fuar olarak görüyorum. Bu fuarın bölgemiz için hayırlı olmasını temenni ediyorum. Sayın Valimizin bugün Kocaeli'de son günü. Gerçekten dört buçuk yıl kentimiz için çok güzel hizmetlerde bulundu. Kendisinin inanılmaz bir idarecilik kabiliyeti var. Bu da şehrimize çok şey kattı. Kocaeli olarak Vali beyin buradan ayrılmasından dolayı üzgünüz. Hataylılar bu anlamda çok şanslılar. Kendisine bugüne kadar yaptığı hizmetlerden dolayı teşekkür ediyorum. İnşallah yolu açık olur." diyen Bakan Işık fuarın düzenlenmesinde emeği geçen herkese teşekkür etti.

Konuşmaların ardından Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık ve Kocaeli Valisi Ercan Topaca ile protokol üyeleri, Doğu Marmara Genel Sanayi ve Teknoloji Fuarı'nın (SANTEK'14) açılış kurdelesini keserek, fuarda yer alan standları gezdiler.



KOTO Bşk.
Özdağ
SANTEK'14
Açılış
konuşmasını
yaparken

Lüksemburg
Ticaret Odası
Başkan Yardımcısı
Mr. Robert
Dennewald
fuarı çok
önemsediklerini
belirtti

Kocaeli
Valisi Topaca
fuarın açılış
konuşmasını
yaparken

Deniz Kuvvetleri ile 150 iş görüşmesi yapıldı

Deniz Kuvvetleri Komutanlığı 400 metrekairelik standıyla 220 adet dışarıdan satın aldığı ürünleri sergiledi. Bu ürünlerin üretimini yurt içinde yapılabilmesi amacıyla 150 iş görüşmesi gerçekleştirildi.



Match4Industry

"İşbirliklerine Açılan Yeni Fırsatlar"

Avrupa İşletmeler Ağı üyesi Doğu Marmara ABİGEM ve Kocaeli Sanayi Odası işbirliğinde, 25 - 26 Eylül 2014 tarihinde "Match4Industry" ticari iş görüşmeleri SANTEK'14 Fuarının açılış sonrası başlatıldı.

Bu sene üçüncüsü gerçekleştirilecek etkinlikte Avusturya, Bulgaristan, Kanada, Çek Cumhuriyeti, Makedonya, Almanya,

Yunanistan, İtalya, Lüksemburg, Hollanda, Polonya, Malta, Sırbistan, Uganda, Slovenya, Amerika Birleşik devletleri, Hırvatistan, Romanya, Macaristan, Bosna Hersek ve İngiltere'den (21 ülke) 120 firma Türkiye pazarından stratejik ortaklarını bulmak ve Türk firmalar ile ticari ve teknolojik işbirliği yapmak amacı ile Kocaeli'ne geldi.

KONFERANS

SANTEK'14 Uluslararası bir konferansa ev sahipliği yaptı. "2. Uluslararası Tesis, Tedarik, Yatırım Konferansı"ı saat 15.30 Kocaeli Ticaret Odası Başkanı Murat Özdağ, Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu ve İFMA Onursal Başkanı Jon Seller konuşmaları sonrası başladı.

İFMA Onursal Başkanı Jon Seller, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, GOSB Teknopark Genel Müdürü Dr.Emre Aksan, Arkas Holding Direktörü Özgür Kalelioğlu, İTÜ'den Prof. Dr. Filiz Karaosmanoğlu ve IFMA Yönetim Kurulu Eski Üyesi Dr. Işıl Civan'ın sunumlarıyla sanayi kuruluşlarının, liman tesislerinin ve lojistik merkezlerin yönetimindeki en yeni teknoloji ve trendleri tartışıldı.

SANTEK Fuarında Aselsan'ın tedarikçilerle görüşmeleri oldukça olumlu geçti

Haziran ayı Meclis toplantısına Aselsan AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Canpolat'ı ağırlayan, ardından Aselsan ile KSO üyeleri arasında işbirliği sağlamak için temmuz ayı içerisinde Meclis üyelerinden oluşturulan bir kurulla Aselsan'ı zayeret eden KSO, Aselsan'ın tüm satın alma ekibi ile SANTEK'14 fuarı kapsamında ikili görüşmeler organize etti.

Böylelikle Doğu Marmara Bölgesinde yer alan firmalar savunma sanayi ile buluşma fırsatı yakaladılar. ASELSAN 8 kişilik satın alma ekibi ile fuara katıldı. ASELSAN ile SANTEK'14 fuarı kapsamında 60 adet ikili iş görüşmesi yapıldı. Bu ikili iş görüşmeleri neticesinde tedarikçi olabilme kriterlerini taşıyan firmaların seçimi yapılacağı belirtildi.



SANTEK Fuarında Aselsan standlar da büyük ilgi gördü

Ahilik Haftası 22 - 27 Eylül 2014 tarihleri arasında kutlandı



Ahilik haftası bu yıl ilimizin İzmit, Gölcük ve Derince ilçelerinde kutlandı. Etkinliklerin 1'inci gününde Kocaeli Sanayi Odası'nın da içinde bulunduğu Kutlama Komitesi üyeleri Kocaeli Vali Yardımcısı ve Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı'nı ziyaret ederek, Ahilik haftası hakkında görüş ve önerilerini paylaştılar.

Kocaeli Sanayi Odası'nın da sponsor olduğu Ahilik Kutlaması etkinlikleri 5'inci gününde İzmit Körfez Küçük Sanayi Sitesi'nde gerçekleştirildi. Törene Vali Yardımcısı Abdullah Etil, İzmit Belediye Başkan Yardımcısı İbrahim Bulut, Ticaret İl Müdürü Veysi Uzunkaya, İl Milli Eğitim Şube Müdürü Erdiñç Bozkurt, Esnaf Odaları Birliği Başkanı Kemal Kaya, Esnaf Odaları Birliği Başkan Vekili Kadir Durmuş, Körfez Küçük Sanayi Sitesi Koop. Başkanı Muzaffer Gürfidan, Kocaeli Ahilik Kültürünü Tanıtma ve Yaşatma Derneği Başkanı Bekir Örgen, Kocaeli Sanayi Odası Meclis üyeleri Mehmet Başol, Metin Aktürk, İletişim Sorumlusu Sema Karavar Altın, Kocaeli Ticaret Odası Meclis üyesi Mikail Kayacı, Kocaeli Esnaf ve San. Kredi ve Kef.

Koop. Bir. Başkanı Faruk Demir, Gölcük Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı Necmettin Kocaman, Derince Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı Bekir Sargın katıldılar.

Törende Vali Yardımcısı Abdullah Etil, Esnaf Odaları Birliği Başkanı Kemal Kaya, Ticaret İl Müdürü Veysi Uzunkaya yaptıkları konuşmalarda ahiliğin öneminden söz ettiler.

Konuşmaların ardından yılın Ahisi seçilen Ali Polat'a plaket verilerek, Ahilik cüppesi giydirildi. Ali Polat; 1968 yılında maddi yetersizlikleri nedeniyle ilkokul 3'üncü sınıftan ayrılarak çalışmaya başladı. 1971 yılında mobilya ve ev döşemeleri onarımı alanında bir döşemecinin yanında çırak olarak işe başladı ve daha sonra Ahi Evran Çıraklık Eğitim Merkezi'nden ustalık belgesini aldı. 2 çocuk babası olan Ali Polat, Ahi Evran ilkeleri doğrultusunda çalıştı. Öyleki 1999 Marmara depreminde çocukları Ankara'dayken aklına ilk gelen 'Allahım iyi ki çocuklarım yanımda değil, 2'ncisi de Allahım ben öleceğim fakat yarım kalan koltuk takımı var parasını peşin aldım, ben ölürsem koltuğu kim döşeyecek' olmuş ve gözünü hastanede açmış.

Kocaeli Sanayi Odası Oda Orkestrası konseri büyük beğeni topladı



KSO Başkanı Ayhan Zeytinoğlu ve eşi konserde konuklarıyla birlikte görülüyor

Kocaeli Sanayi Odası'nın (KSO) kuruluşunun 25'inci yılı onuruna KSO'nun bahçesinde düzenlenen Oda orkestrasının konseri muhteşemdi. Konserin bitiminde dinleyiciler Kocaeli Sanayi Odası Orkestrasını ayakta alkışladılar.

KSO'nun bahçesinde çok güzel bir platformda düzenlenen KSO'nun 25'inci yıl onuru konseri, KSO Başkanı Ayhan Zeytinoğlu ve eşi Rüya Hanım'ın ev sahipliğinde Kocaeli Vali Yardımcısı Aziz İnci, Donanma Komutanı Koramiral Veyssel Kösele ve eşi, Kuzey Gör. Grp. Komutanı Tuğamiral Ali Murat Dede ve eşi, Kocaeli Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Ali Demirci, KOÜ Rektör Yardımcısı Ayşe Sevim Gökarp ve eşi Prof. Dr. Ali Gökarp, Dilovası Organize Sanayi Bölgesi Başkanı Mustafa Türker ve eşi, Dilovası Organize Sanayi Bölgesi Müdürü Serap Türker, Kasiad Kocaeli Başkanı Baki Karaman ve eşi, sanayiciler, KSO çalışanları ve halkımızdan müzik severler katıldılar.

Konser öncesi müzik severlere kokteyl ikramı yapılırken karşılıklı olarak sohbetler gerçekleştirildi. İlk kez



KSO'nun 25. yılı onuruna verilen konsere katılan Donanma Komutanı Koramiral Veyssel Kösele KSO Başkanı Zeytinoğlu ile görülüyor

2006 yılının Mart ayında bir araya gelerek çalışmalarına başlayan 'Kocaeli Sanayi Odası Oda Orkestrası' 'Üretimin Ritmi' sloganıyla başta Kocaeli olmak üzere Anadolu'nun birçok ilinde halka açık konser etkinlikleri düzenledi.

KSO Orkestrasının ana gayesi toplumu müzikle buluşturarak evrensel bir ortama katkıda bulunmak. Klasik eserlerin yanı sıra Türk ezgilerini de evrensel müzikle harmanlayıp seslendiren orkestrayı, Şef Özgür Günay yönetti. Toplam 30 kişinin görev aldığı Kocaeli Sanayi Odası Oda orkestrası gecede 8 eseri yorumladı. Daha sonra Tenor Solist Berk Özbek'te 'Sabahın Seherinde', 'Gemiler Giresune', 'Yalgızam', 'Yesterday', 'O Sole Mio', 'Ananın Sesi' ve 'Chitarra Romana' adlı eserleri Oda Orkestrası eşliğinde yorumladı.

Yaklaşık 1,5 saat süre ile devam eden konseri bitiminde dinleyiciler hep birlikte ayağa kalkarak dakikalarca alkışladılar. Bu arada ise havai fişek gösterisi ile gece daha da renklendi.



Konsere dinleyenler, konser bitiminde Oda Orkestrasını ayakta alkışladılar



Konser öncesi verilen kokteylde KSO Genel Sekreter Yardımcısı Elif Bilgisu, Sanayici Kamile Çil ve davetliler görülüyor



Kocaeli Sanayi Odası bahçesinde oda orkestrası için güzel bir platform oluşturuldu



Kocaeli Sanayi Odası bahçesinde muhteşem bir konser yaşandı



Tenor Berk Özbek, KSO'nun 25. yılı onuruna verilen konserde büyük beğeni topladı



Kocaeli Sanayi Odası bahçesinde oda orkestrası müzisyenleri Şef Özgür Günay ile konser bitiminde toplu olarak görülüyor



KSO, insan kaynakları uygulamalarını TOBB'da paylaştı



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Oda/Borsa Akreditasyon Sistemi çalışmaları kapsamında, A seviye 25 oda ve borsanın genel sekreter ve akreditasyon sorumlularına yönelik düzenlenen EFQM Mükemmellik Modeli Tanıtım ve İnsan Kaynakları ve Performans Yönetimi İyi Uygulamaları Paylaşım Toplantısı'na iştirak edildi. TOBB'da düzenlenen ve Genel Sekreter ve Akreditasyon Sorumlularının katıldığı toplantının ilk gününde EFQM Mükemmellik Modeline ilişkin Temel Kavramlar, 9 Kriter ve Radar Sistemi ile ilgili bilgi paylaşımında bulunuldu.

Toplantıya Kocaeli Sanayi Odası'nı temsilen Kalite ve Çevre Uzmanı Aynur Hacıfettahoğlu iştirak ederek, KSO İnsan Kaynakları Uygulamaları konusunda sunum yaptı. Sunumda performans yönetim sistemi, sosyal etkinlikler, oryantasyon eğitimi ve rotasyon programı konusundaki uygulamalar hakkında bilgi aktarıldı. Toplam 16 Oda/Borsanın sunum yaptığı toplantıda iyi uygulamalar konusunda paylaşım ortamı oluşturuldu. Toplantıda ayrıca Avrupa Mükemmellik Kalite Ödülü bulunan KSO ile Mükemmellikte Yetkinlik Ödülü alan Ege Bölgesi Sanayi Odası ve Mükemmellikte Kararlılık Ödülü alan Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası yetkilileri EFQM deneyimlerini katılımcılarla paylaştılar. Toplantı ile modelin Oda ve Borsalarda yaygınlaşması için model hakkında farkındalık oluşturulması amaçlandı.

Akreditasyon Sistemi kapsamında edinilen tecrübelerin paylaşılması amacıyla, A seviye akredite oda ve borsaların insan kaynakları ve performans yönetimi alanındaki iyi uygulamalardan yararlanmak üzere toplantının 2'nci gününde paylaşım toplantısı gerçekleştirildi.

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

2005 yılına kadar İngiltere Odalar Birliği işbirliği ile desteklenen Oda Akreditasyon Sistemi 2008 yılında Borsalarımızın da sisteme dahil edilmesiyle genişleyerek Oda/Borsa Akreditasyon Sistemi haline dönüştü. Oda/Borsalarımızın üyelerine 'Beş Yıldızlı Hizmet' vermesi için fırsat oluşturan Akreditasyon Sistemi; Oda/Borsalarımızın yerel, bölgesel, ulusal ve uluslararası platformlarda markalaşmasında öncü rol üstleniyor.

Kocaeli Sanayi Odası olarak 2002 yılında TOBB Akreditasyon Sisteminden en yüksek 2'nci puanı alarak akredite olundu. Denetimler 3 yıllık periyotlar halinde yapılıyor olup bu kapsamda en son 2011 yılı Ekim ayında Oda denetlenmiş olup 65 tam puan üzerinden 64 puan aldı.



Eğitime katılım sağlayan Oda/Borsalar:

Kocaeli Sanayi Odası, Fethiye Ticaret ve Sanayi Odası, İstanbul Sanayi Odası, İMEAK Deniz Ticaret Odası, Adana Ticaret Odası, Konya Ticaret Borsası, Samsun Ticaret ve Sanayi Odası, İnegöl Ticaret ve Sanayi Odası, Ankara Ticaret Odası, Gebze Ticaret Odası, Çorlu Ticaret ve Sanayi Odası, Bodrum Ticaret Odası, Eskişehir Ticaret Odası, Tarsus Ticaret Borsası, Muğla Ticaret ve Sanayi Odası, İzmir Ticaret Borsası, Antalya Ticaret Borsası, Antalya Ticaret ve Sanayi Odası, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası, Ege Bölgesi Sanayi Odası, Karaman Ticaret ve Sanayi Odası, Konya Sanayi Odası, Gaziantep Sanayi Odası.

KOCAELİ Dilovası İMES OSB’de Yeni Fırınlarımızla Tüm Sanayimizin Hizmetindeyiz.

Our New Plant at Kocaeli Dilovası İMES OSB are now serving to our customers



HİZMETLERİMİZ | Our Heat Treatment Service in Turkey

- **VAKUM ALTINDA SERT LEHİMLEME(Brazing)**
Vacuum Brazing
- **VAKUM ALTINDA SERTLEŞTİRME**
Vacuum Hardening
- **VAKUM ALTINDA YAŞLANDIRMA**
Vacuum Aging
- **CORR - I - DUR ®**
CORR-I-DUR ®
- **ARCOR ®**
ARCOR ®
- **NİTRASYON / NİTROKARBÜRİZASYON**
Nitriding / Nitrocarburizing
- **KARBONİTRASYON**
Carbonitriding
- **SEMENTASYON**
Carburising
- **ISLAH**
Hardening & Tempering
- **NORMALİZASYON**
Normalising
- **İZOTERMAL TAVLAMA**
Isothermal Annealing
- **GERİLİM GİDERME**
Stress Relieving
- **SIFIRALTI İŞLEMİ**
Sub-zero Treatment
- **İNDÜKSİYON**
Induction Hardening

AMS 2759, MIL - H - 6875, TPS 382

STA 100 - 81 - 40 Standartlarında Isıl İşlem Yapıyoruz.

**Türkiye’nin AS / EN 9100 C Havacılık
Kalite Belgesine Sahip Tek Isıl İşlemcisiyiz**



Bodycote İstaş Isıl İşlem Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Merkez: Kemalpaşa OSB, İzmir Kemalpaşa Asfaltı No:17/1 Kemalpaşa / İZMİR

Tel: +90 232 877 03 00 Faks: +90 232 877 03 01

www.bodycote.com e-mail: info-tr@bodycote.com

FABRİKALARIMIZ

■ **GEBZE**
AS/EN9100C

■ **İZMİR**
ISO/TS16949

■ **BURSA**
ISO/TS16949

Bodycote
İSTAŞ

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK)'in tüzel kişiliği son buldu



**-Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu:
'DEİK'te yeni düzenleme yapıldı**

Yasal düzenlemeyle, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu'nun 'DEİK' Ekonomi Bakanlığı'na bağlanması sonucu tüzel kişiliği son bulan DEİK'in Başkan Yardımcısı olan Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu değişiklikle ilgili görüşlerini paylaşarak;

"Bilindiği üzere 6552 sayılı Kanun'un 144'üncü maddesiyle 5174 Sayılı Kanunun 58'inci Maddesi, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu'nu (DEİK)'i düzenleyen 3, 4 ve 5'inci fıkraları yürürlükten kaldırılmış olup bu sebeble DEİK'in tüzel kişiliği son bulmuştur.

DEİK çeyrek asırdır Türk Şirketlerinin küresel pazarlara entegrasyonu için çok önemli çalışmalar gerçekleştirerek, iş dünyasının her alanda, ulusaldan bölgele, bölgeselden küresele sıçramasını mümkün kılan öncü güç olmuştur." dedi.

DEİK çatısı altında 5 kıtada bugüne kadar özveriyle çalışmalar yürüttüklerini açıklayan eski DEİK Başkan Yardımcısı Zeytinoğlu, "Koyduğumuz ekonomik hedeflere ulaşma yolunda devletimizle, üniversitelerimizle ve işbirlikçilerimiz ile var gücümüzle ülkemize hep birlikte hizmet ettik. DEİK'te bugüne kadar hizmet eden çalışma arkadaşlarıma teşekkür ediyorum." dedi.



TÜGİAD

TÜRKİYE GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ
YOUNG BUSINESSMEN ASSOCIATION OF TURKEY

-TÜGİAD Başkanı Ali Yücelen:

İş dünyasının ortak ihtiyacı bellidir

Türkiye Genç İşadamları Derneği (TÜGİAD) Başkanı Ali Yücelen, hükümetin DEİK'i Ekonomi Bakanlığı'na bağlama kararını twitter'dan yaptığı açıklamalarla değerlendirdi. DEİK'in kamuya bağlanmasının tartışılması gerektiğini belirten Yücelen, TÜGİAD'ın hiç bir zaman DEİK yönetiminde söz sahibi olmadığını vurgulayarak iş dünyası STK'larının elit değil adil ve ortak yönetimine katılacağı bir DEİK olması halinde destekleyeceklerini açıkladı.

Türkiye Genç İşadamları Derneği (TÜGİAD) Başkanı Ali Yücelen, hükümetin DEİK'i Ekonomi Bakanlığı'na bağlama kararını twitter'dan yaptığı açıklamalarla değerlendirdi. Yücelen, TÜGİAD'ın hiç bir zaman DEİK yönetiminde söz sahibi olmadığını vurgulayarak elit hiyerarşik veya bürokratik hiyerarşik bir yapının değil iş dünyası STK'larının adil ve ortak yönetimine katılacağı bir DEİK'in faydalı olacağını söyledi.



TÜGİAD'ın DEİK'in kurucu üyelerinden biri olduğuna dikkat çeken Yücelen, TÜGİAD üyelerinin DEİK tarafından düzenlenen dış gezilere siyasi görüşlerinden bağımsız olarak katılabildiklerini belirtti. DEİK'in kamulaştırılmasının üzerinde tartışılması gereken bir konu olduğunu belirten Yücelen, siyasetin karışması halinde hem iş dünyası hem de Türkiye ekonomisi için tatsız sonuçları olacağına ilişkin kaygılarını paylaşarak; elitlerin veya bürokratların değil, tüm iş dünyasının ve bürokratların ortak olarak yönettiği DEİK talep etti.

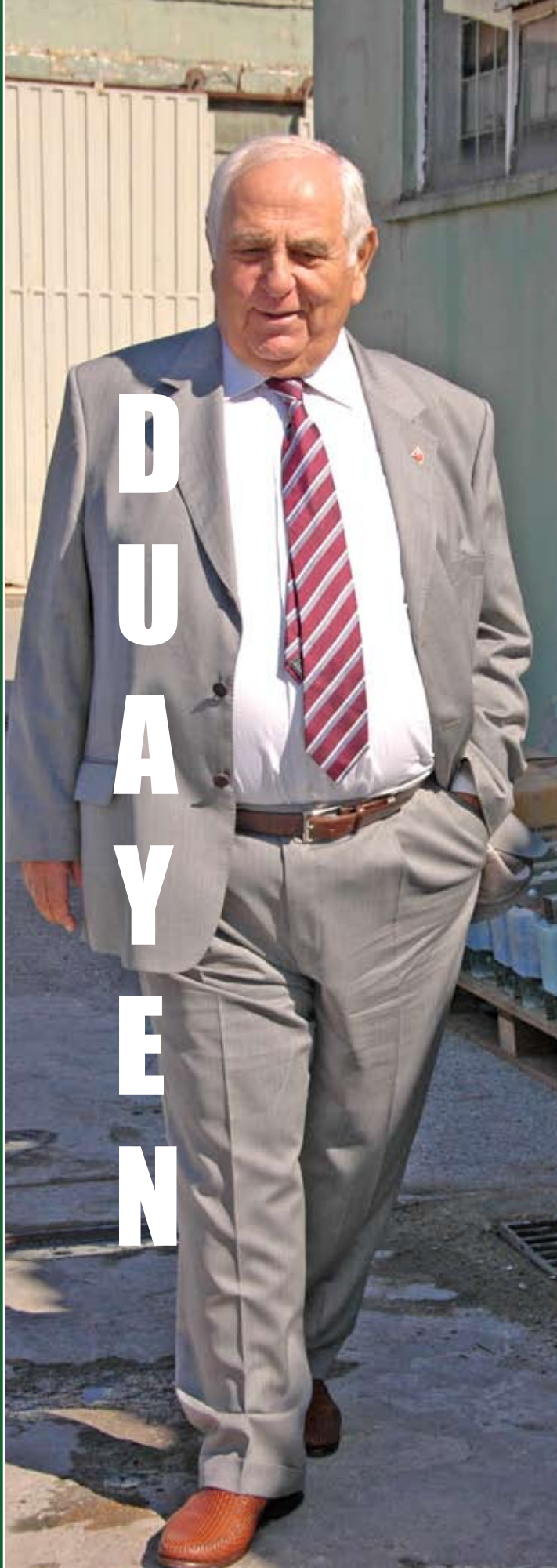


KSO ve Lüksemburg Büyük Dukalığı arasında işbirliği protokolü imzalandı

Kocaeli Sanayi Odası, Doğu Marmara ABİGEM, Avrupa İşletmeler Ağı ve Lüksemburg Ticaret Odası işbirliği ile gerçekleştirilen ve 25 Eylül 2014 Perşembe günü başlayan Match4Industry İkili İş Görüşmeleri açılış töreni için Kocaeli'ne gelen Lüksemburg Büyük Dukalığı Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Mr. Robert Dennewald ve Lüksemburg Büyükelçisi Arlette Conzemius ile Kocaeli Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu arasında aynı gün bir toplantı gerçekleştirildi.

Bu toplantıda Lüksemburg ve Kocaeli ili ağırlıklı olmak üzere Türkiye ile ilgili gerçekleştirilebilecek potansiyel iş birlikleri görüşülerek Kocaeli Sanayi Odası ve Lüksemburg Büyük Dukalığı Ticaret Odası arasında bu işbirliklerine yönelik bir protokol imzalandı.

Protokol kapsamında atılacak ilk adımlardan biri olarak Haziran 2015'de Lüksemburg'da gerçekleştirilecek GR Business Days etkinliğine Kocaeli'den Kocaeli Sanayi Odası Başkanlığında bir heyetin katılması kararlaştırıldı.



Türkiye'nin ilk yerli kondansatör üreticisi Duayen sanayici

İbrahim Başaran

Başarmak beni mutlu etti

Levent AKBAY

Bir uyum ve denge adamı, güleç bir yüzü var. Bu 'pozitif' özellik onun yaşamının da, başarmasının da gizli formülü gibi. Tüm sorunları uzlaşmayla çözmeye çalışan, kavga etmeyen, sertik göstermeyen bir karaktere sahip. Bu nedenle olsa gerek çevresindeki-lerde de 'dost' ve 'baba' izlenimi bırakıyor.

Kendi iş hayatındaki sorunlar bir yana, çok daha köklü kurumlar ve kişiler arasındaki sorun yaratabilecek ortamlarda bu özelliğinden dolayı görev almış. Otoriteleri küstürmek istemeyenler; "İbrahim Bey konuşsun. Hem güler, hem söyleyeceğimizi söyler." diyerek en kritik konuşmaları yapma görevini vermişler.

Bir çok işadamı gibi babasına layık olmaya çalışanlardan. "Babam" derken gözlerinin içi ayrı bir parlıyor.

Babası bir dönem siyasetle de ilgilenmiş, çözüm üreten, zeki, sözü sohbeti dinlenen, ileri gelen bir kişi. Kökleri Selçuklu boylarına uzanan Gebze'nin önde gelen aileleri arasında yer almışlar. Dede ve babanın iş hayatlarını bölen işgal ve Kurtuluş Savaşı'nın yaşamlarında ve kişiliklerinde önemli bir yeri var.

Ticarete ziraat, hayvancılık gibi işlerle atılmışlar. Ancak peynir ve 1960'lara kadar süren yoğurt ailenin öncelikli işi olmuş.

Abiler nedeniyle bu işlerde biraz geride kalmış. Öğretmen olarak yaptığı askerlik görevinde gösterdiği performanstan dolayı ödül almış. Askerden dönüşü iş yaşamına başlaması gerekmiş. İnşaat malzemeleri satışı ile serüveni başlamış.

21 yıl Gebze Ticaret Odası Başkanlığı yapmış, TOBB Meslek Komitesi Başkanlığı, DEİK'te denetçilik görevlerini yürütmüş. Kocaeli Sanayi Odası'nın da kuruluşunda yer almış.

1937 doğumlu İbrahim Başaran'ın yaşam öyküsünde Türkiye'nin ilk kondansatör fabrikasını kurmanın kendisine nasib olması da var.

Oysa herkes soruyormuş; nedir bu kondansatör, ne işe yarar? O günlerin koşullarında kimsenin ne işe yaradığını bilmediği kondansatörü üretip, kime satacaksınız ki?

Artık biz susalım, kendisi anlatsın. Anlatsın da biz de öğrenelim!

Porsuk, ailenin kırılma noktası

İş hayatı dedemden başladı, 1850'lerden itibaren. Baba tarafından dedem, Ayvacioğlu İbrahim Ağa.

Kökü Selçuklu boylarına dayanan ve Gebze'ye ilk gelen ailelerden. Akviran köyüne geliyor, peynir üretimi yapıyor, sonra Gebze'ye geçiyorlar.

Türkler yoğurtu icat ediyor ama sanayi şeklini Bulgarlardan Yunanlılardan destek alarak geliştiriyorlar.

Dedem ölünce Babam Ayvacioğlu İsmail Ağa 1926'da yoğurta dönüyor. O tarihlerde herkes ziraatle iştiğal ediyor. Anne tarafım da Gebze'li, Hacılioğlu ailesinden.

Bizim yoğurdumuz İstanbul'un en meşhur yoğurduydum. O zaman Silivri gelmezdi. Gebze Eskihisar yoğurdu diye geçerdi.

O zaman sanayi tipi yoğurtlar çok büyük kazanlarda, tavalarda yapılıyor, derecesini bilmen gerekiyor, yanlış olursa yoğurt kesilir lor olur.

Benim kayınpederim de babamla çalışan bir usta. Bir dostumuz; Göçoğlu Ahmet Abi rahmetli... "Senin kayınpederin öyle bir yoğurt yapardı ki su yoğurt olurdu" derdi. Hoşuma giderdi.

İşgalden sonra Babam Gebze'de 7 kişilik arananlar listesinde. İstiklal Harbi'nde dedemle birlikte 5 bin hayvanla Anadolu'ya gidiyor. Eskişehir Çifteler'de Çerkez Sami Bey, var. O yardımcı oluyor.

Askeri besliyorlar. 5 bin hayvanla gidip birkaç sene sonra 700-800 hayvanla geri dönüyorlar. Refet Bele Paşa, İnönü Savaşı zamanında Porsuk'un geçilmesi için yol ver-mese, yardımcı olmasa hepsi orada kalacak, öleceklerdi.

İş hayatı ile ilk tanışma

Baba mesleğinden çok az yürüdüm. Askerlik dönüşü 1965 yılında inşaat malzemeleri satmaya başladım. İnşaatlar başlamıştı, iş geçerliydi.

Hala çocuğumla ortak olarak inşaat işine girdim. Komyon otomobil satışı işine girdim. Ev eşyası satış işine girdim. O zamanlar herşey yeni çıkmıştı. O işleri yaptım. Lastik satışında Marmara Bölge Birinciliği almıştım. Uniroyal lastiklerini, Bedford ve Austin, BMC, Leyland kamyonlarını sattım. Tofaş bayiliği yaptım.

Kondansatör heyecanı başlıyor

O arada 4 arkadaş bu işe kondansatör işine girmeye karar verdik. Siemens'te elektrik mühendisi bir arkadaşımız var, fikir ondan çıktı. Ancak o dönemde elektrik mühendisleri dahil kondansatörü, ne işe yaradığını bilen yoktu.

Elektrik santralde üretilirken iki cins bir arada üretiliyor. Aktif ve reaktif enerji olarak. Ürettikten sonra aktif elektrik yanan ışık haline geliyor. Reaktif ise motorların dönüşünü sağlayan güç. Bunun ayrılması imkansız. Teori olarak kitapta meksefe kondansatör geçer ama tatbikatta yok.

Soba borusu gibi bir şey

Yatırım yapacağız ya yurt dışına gidelim dedik. 1972-73 arasında. Kalktık gittik. Almanya'da üretene bulduk. Bana soba borusu gibi bir şey olarak geldi, şaşırdım. Lisans almak istiyoruz, makina almak istiyoruz. Bizden acayip bir para istediler. Lisans için tüm sermayemizi istiyor, makina için de aynı şekilde. Bize hem lisans, hem makina satmak istiyorlar. Ama neredeyse bizi içeri almıyorlar. Yani fabrikayı göremiyoruz, ne yapıyorlar, nasıl üretiliyorlar?

İki arkadaşlık. Arkadaşım elektrik mühendisi. Onu içeri almıyorlar. Mesleğime bakıp anlamadığımı düşünerek benim fabrikayı gezmemi kabul ettiler.

Gezip hangi markayı kullanıyor onu anlayacağız. Arkadaş "Aman İbrahim makinaya dikkat et, mutlaka, tanımla" diyor. Fabrikayı dolaşırken baktım üzerinde 'MAG' yazıyor, altında adresi hatta telefonu var. Başladım içimden tekrar etmeye, sürekli tekrar ediyorum. Resim çeker gibi kafaya yazdım. Başka hiçbir şeye bakamaz haldeyim. Sanayi casusluğu yapacağız ya! İş biter bitmez hemen tuvalete gitmek istedim gittim. Bir yere not aldım.

Böyle bulduk üreticiyi. Üretici tabi ki makinasını satmak istiyor. Fiyatı da daha ucuz. Makinaların bağlantısını oradan yaptık.

Sonra anladık ki kartel gibi en büyük firmalar kondansatör yapıyor.

Tabii daha lisans işini çözmedik. Sonra İtalya'ya gittik, orda Varko şirketi vardı. Batallia diye bir adam. Varko ismi 'Vat-ampere-reaktif'ten geliyor. İsmi de hoşumuza gitti. İtalyan bu işin ustası. Dünyada tanınmış bir isim. Mühendisliği de iyi. Bize kapılarını açtı. Çok iyi davrandı, "Size lisans veririm" dedi. Biz de şaşırdık tabi.

İtalyan bize herşeyi anlatıyor. "Benim mesleğim bu dünyanın her yerine mal satabilirim." diyor. Meğer bir endişesi varmış. İtalya'da komünistler yüzde 33 ile iktidara gelmiş. "Benim ikinci bir ülkede ayağım olsun istiyorum. Onun için lisans şeyini aramadan vereceğim" dedi. Almandan makinayı, İtalyandan çalıştırma sistemini ve lisansını alıyoruz.

Bizim mühendislerimizi eğitecek. O günün şartlarıyla pazarlık yaptık, anlaştık, Varko şirketinin lisansını aldık, 5 yıl kullandık. Sonra biz Pakistan'a lisans verdik. Yıllar geçti bir gün İtalyan, Türkiye'ye geldiğinde Maltepe'nin ordan geliyor. Neler görmüşse "Ben" dedi "Türkiye'nin bizden evvel komünist olacağına inanıyorum." dedi.

Çok şükür ne onlar komünist oldu, ne biz. Ancak sanayicilerin endişesini de anlamak lazım.

Eski Gebze, eski günler

Babamın işinde, zirai işlerde, yogurt işinde benden ziyade ağabeylerim çalıştı. 1960'a kadar yoğurdumuz devam etti, sonra durdu.

İki deniz motorumuz vardı. Gebzenin bakkaliyesini getirir, erzağını tarım ürününü İstanbul'a taşırdı.

Eskihisar'da kayınpederim yogurt imalatı yapıyor. Teneke yok, Milli Korunma Kanunu var. Ereğli'ye sipariş edeceksin belki onda birini verecek. Ya siyasete yaklaşacaksın ya da başka bir şey. Alamazdık. 7 kiloluk tenekeler vardı. Sırtçılar satardı.

Ben bunu söylesem yalan diye bakarlar. Yoğurtta 7-8 kiloluk kap dikine yatırılır, tekerlek gibi çevrilip nakledilir, dökülmezdi. Yoğurthanede zeminde yuvarlar öyle motora taşınırdı. Tenekenin üstü açık. Demek ki yağ sarmış, sütler o kadar yağlıydı ki yoğurt dökülmezdi.

Kayınpederim hindi kaz ördek beslerdi. Yogurt karavanaları İstanbul'dan geri gelir, derede yıkanır. Dere o kadar temizdi. Karavananın iç kenarında kaymak kalırdı. Bir gün baktım bir ördek dere kenarına düşmüş ayağa kalkamıyor. O kadar yağlı ki ayakları havada kalmış. Ördekler kazlar karavananın kenarındaki kaymağı yiyor, yürüyemez duruma geliyordu.

Şimdi Gebze'de ne o yoğurdu, ne o suyu, ne de çavuş üzümünü bulabilirsin. Eskiden bu üzüm Saray'a gidermiş. Floksere nedeniyle Gebze'de üzüm kalktı. Ben yetiştireyim diye uğraştım olmuyor. Bunlar hep yogurt ekmek gibi havanın nemiyle, suyuyla, oranın doğal ortamıyla yakından ilgili.

Başarının anahtarı

Başarmak için Yüzde 33 bilgi, yüzde 33 takip, yüzde 33 şans gerekir. Giderek azalıyor olsa da Türkiye'de şansın yeri çok büyük. Türkiye'de bakır alırsınız altın olur, altın alırsınız bakır olur. Geri kalmışlarda şans çok. Avrupa'ya gidersen şansın oranı yüzde 3-5 olur. Benim dönemimde konuyu bilen okumuş olan insan çok nadirdi, şimdi çok insan biliyor. Artık şans değil bilgi öne çıkıyor.

Oğlum yurt dışından eğitilmiş işletmeci, lisansı var bilgisi var. Gelinim eğitilmiş, gelmiş işin başında uğraşıyor. Torunum Koç çıkışlı bu sene mezun oluyor işletmeci, diğer torunum Koç çıkışlı elektrik mühendisi, diğer oğlumun kızı var, Robert Kolejden Boğaziçi'ne işletmeci, mezun oluyor. Onun altında Alman Lisesi'nde okuyan bir oğlumuz Saint Joseph de okuyan bir kızımız var. Benim babam ben Rüşdiye'de okudum derdi, ben lisede okudum. Onlar dünya adamı oluyor. Yetişmedeki farklılıklar buradan kaynaklanacak. Allan inşallah yollarını açık eder.

Onların başarıma şansı daha mı yüksek? Ben torunumun adını Başar koydum başarsın diye. Başar Başaran.

Daha da iyisini yapabilirdik

Bizim yatırımlarımız kapalı ekonomiden açık ekonomiye geçişin öncesine denk geldi. Kapalı bir ekonomiden açık bir ekonomiye geçişin maliyeti tabii ki var. Daha az maliyetlerle daha güçlü bir şekilde büyüyebilir-dik. Kapalı ekono-



[bir portre ►

Bu süreçte hammadde yapıcıları bizi teşvik etti. Kondansatörün o zamanlar çok özel bir kağıdı var. Molekül birleşimi çok enteresan. Kağıdın içinde dizayn edilmiş. Bunu Finlandiya, Almanya imal ediyor. Ham malzeme satıcıları tarafından kartel kapsamında olan birkaç ülkede üretiliyor. KO zamanlar alüminyum folyoyu bile alamazdık. Şimdi Türkiye’de şakır şakır üretiliyor. Şartları kıyaslamam mümkün değil. Geldiğimiz noktayı anlatmak mümkün değil. Zaten o kağıdın kullanımı da çoktan terkedildi.

Ürettik de kime satacağız

Biz de burada Varkon şirketini kurduk. Yavaş yavaş işe başladık. Ancak biz satacağız da kime satacağız. O zaman başıma dank etti. Ürettik satacak kimse yok.

Çünkü o zamanlar elektriği bilen yok, mühendisler bilmiyor. Haşim İşcan 1958’de ilk kondansatörü olarak elektrik idaresinde kullanmış. O biliyordu. Hatta biz o zaman “Dün ve Bugün” diye bir afiş basmıştık. Onu da kullanmıştık.

Fabrikalar tek tük kuruluyor. Onlara satacaksın. Fabrikalara reaktif akımı neredeyse bedava veriyor devlet ya da çok ucuza.

Üretilen elektriğin bir bölümünü hiç kullanamadan kaybediyoruz. Elektrik kaybı deniyor ya; bugün bile gündemde, yüzde 10-12 mertebesinde elektriği tekrardan aktive tahvil ediyor kondansatör. Reaktif akımı barajda üretildi, tellerle nakledilirken teller ısınıyor, zati kayıp deniyor. İletim hatlarından motorun çalışmasından her yerde kayıp var. 360 bin volt’tan 180’e, 34 bin volt’a düşüyor. Bu noktalarda büyük akımı devşiren trafolar yanında kondansatörler var. Boşa sarfolunan bölümünü aktive çeviriyor. O tarihte 34.5 milyar kilovatsaat elektrik ürettiyordu, bunun yüzde 12’si 3.5 milyar kilovatsaat eder. O akımı boşa atıyorsun. Reaktifin de yüzde 20-30’unu kullanıyor gerisini atıyorsun.

Bu konut kullanımında da böyle. Elektrik süpürgesinin içinde tüp kondansatör var, bilgisayarın içinde de ‘leblebi’ diye tarif edebileceğim kondansatör tipi var. O sarfiyatı önleyici. Bugün buzdolapları mesela sarfiyatı düşük deniyor. Neden elektriğin üretildiği noktadan nihai kullanım yerine kadar bir dizi kondansatör kullanılıyor da onun için. Tüp kondansatörü kullanacak, güç kondansatörü kullanacak, orta gerilim kondansatörü kullanacak, yüksek gerilim kondansatörü kullanacak... Bunlar hepsi birbirinden ayrı tür imalatlar.

Kondansatörü tanıtıyoruz

Bu durumda kondansatörü siyasilere anlatmalıydık, çünkü en büyük müşteri devletti.

Rahmetli Erbakan’a gittik. Abdülkerim Doğru Bakan. Önce ona gittik. Şevket Kazan çok yardımcı oldu. Erol Köse çok yardımcı oldu. Enerji Bakanı Baykal’ın Başdanışmanıydı.



Bütün tesisler devletin, sizden malı alacak olan devlet. Ve devletin özendirilmesi lazım. Çünkü o günkü elektrik idaresine satmak zorundayız.

Rahmetli Erbakan’a “Arjantin birası nasıl fiçide geliyor, sonra bunu bardağa koyduğumuzda yarısı köpük, yarısı sıvı oluyorsa ve köpüğün parasını da satan alı-

miden açık ekonomiye geçiş, siyasetçilerin çekişmeleri bu süreci yavaşlattı. Hepimiz büyük sıkıntılar yaşadık. Yapacağımızı siyasetçiye anlatacaksın, anlaşılacaktır.

Felsefem, misyonum

Benim daima kullandığım bir felsefe vardır;

“Yüce Yaradanın yanında Yaradanın verdiği zeka ile yapan insan, yaptığı eserle de, yüce Yaradana yakın insan.”

Bugün ibadetin en güzeli yaptığın eserdir. Çünkü insana akıl vermiş, zeka vermiş, şu eseri yap, kur, insanlığa faydalı ol. Bana yakınsın demiş. Yaratmak Allah’a mahsus, yapmak Allahın verdiği zeka ile insanlara mahsus. O gayretle, sanayicinin zevki de burada işte; yapabilmek, üretebilmek.

Bir mimar diyor ki şu binayı ben çizdim, benim eserim. Bir meyve bahçesi yapıyor, benim yaptığım elma armut diyor. Bu da benim yaptığım kondansatör diyebilmek önemli. Benim felsefem bu. Kondansatörden mutlu oldum, olmasam bugünlere gelemezdim. Daima mücadele; her sabah kalktığınızda bir yenilik, her sabah kalktığınızda bir problem. Sanayi böyle. Başarının ölçüsü becermek, yapmak.

Talebeliğiniz dönemini hatırlayın; sınıfta problemleri çözüyorsunuz, kendinizi gösteriyorsunuz. Bu durumda çalışmak zevk olmaz mı? İş hayatında da sorunları çözmek, başarmak, başarıya ulaşmaya çalışmak aynı şey. Sizin zevkiniz olacak. Herşeyi unutursun o işi yapmaya çalışırsın, başarı bu yakalamak.

Hem dinlerim, hem yaparım

Tüm gençleri dinlerim. Herkesi dinler bildiğimi inandığımı yaparım. Şimdi gidip üniversitede bir dersi anlatmak gayet güzel. Ben yedek subaylıkta öğretmenlik yaptım 410 öğretmen arasında üstün başarı raporu aldım. Bir de Yurdaer Kalaycı vardı. O da benden 9 kilometre ilerde bir köyde öğretmendi. Akbaba’da karikatürleri çıkardı. Sanata kabiliyetliydi. Onunla ikimiz öğretmenlikte de çok uğraştık.

İşçi nasıl alınır

İtalya’dan geldiğimizde Oriana Cordili ile mühendisler geldi. İşçiler alınacak. Yengem evdeki kadının kızını tavsiye ediyor. Kimi köydeki delikanlıyı tavsiye ediyor. Bizim aile Gebze’de tanınıyor. Herkes işçi olarak bir yakınına göndermek istiyor. O zamanlar terzi arardık, el melekesi gelişmişti diye.

Oriana işçilerle mülakat yapacak. Bir oda istedi. Soba kurmamızı istedi. Kalorifer zaten çalışıyor. İçersı sıcak. Sıcak dedik ama ısrar etti. Sac soba bulduk odun bulduk. Kadın yaktırdı da yaktırdı. Sırayla gelen işçiyi içine alıyor. Kimi için “Alırım” diyor kimi için “Almam” diyor.

Görüşme sırasında alıyor elini sıkıyor, çocuk sever gibi elini başvururan saçında gezdiriyor.

Meğer saçının yağına, elinin terine bakar, ya ve ter varsa devre dışı bırakmış. Çünkü kondansatör yapımında kullandığı sargı kağıdının üzeri yağ olursa kondansatör patlıyor.

O günkü şartlarda öyleydi, o kağıtlar çoktan kalktı. Teknolojinin zor kısmını seçmişim. Bilmeyerek içindeki molekül dağılımından, telinin özelliğinden, nemden rutubetten yağdan bu kadar etkilenen bir şey. Şimdi ameliyat yapılacak bir odanın hassasiyetine sahip odalarımız var. Kondansatörün doğum yeri orası, üretim oradan başlıyor.



yorsa..." diyerek "Enerji konusu da böyle" diye anlatmaya çalışıyordum. Oysa Rahmetli Erbakan kondansatör konusunu biliyordu, makine mühendisi olarak konusuna sahipti, iyi bir hocaydı. "Sen bana başka bir misal ver dedi, bira misali verme" dedi. Öyle deyince 'eyvah' dedim, şimdi yandık! Çok nazik bir insandı pot kırmama rağmen beni bozmadı. Ama en güzeli de hakikaten bira misaliydi. Ne yapacaktık. Köpüğü ortadan kaldıracak, bardağı doluya çevirecektik.

En sonunda o dönemdeki teşvik kararnamesine "Devlet kondansatör kullanıcısının alımını özendirir" diye bir tabir koydular. Biz 'kullanma mecburiyeti' istiyoruz. Devletin "Sen bunu kullanacaksın" demesi lazım. Çünkü devletin elektriğini boşa sarfediliyor.

Bir düşünün o günlerde 35 milyar kilovatsaat üretim var, yüzde 10'u gitse, 3.5 milyar kilovatsaat boşa gidiyor. Ambarlı santrali 1,5 milyar kilovatsaat üretiyor. Ambarlı gibi birkaç santralin üretimi boşa gidiyor.

İlk yerli üretim bizle başladı

Türkiye'de kondansatör üretimi ilk bizle başladı. Hemen akabinde EDE firması başladı. Ondan sonrası Emek Elektrik firması vardı Ankara'da o başladı. Tabi ister istemez rekabet de başladı. Bu arada zaten ithalat da vardı.

Başladığımız süreçte biz Ankara'da devlete anlatmak için ve hatta ithalatın yasaklanmasını istemek için başvuruda bulunduk. Müracaat sırasında Özal döneminin Hazine Müsteşarı'na da başvurduk. Ki o günlerde elektrik libere edildi. Biz tam işimizi toparlamaya çalışıyoruz, elektrik libere edildi.

İthalatçı firmalar da birkaç yılın ihtiyacını karşılayacak şekilde ithalat yapmak istiyorlar. Onun için biz çıkıyoruz, bürokratlarla onlar görüşüyorlar. Tabi varsa yerli üretimin korunması gerekiyor. Ancak liberasyon nedeniyle hammadde girdileri vergili gelirken, aynı hammaddelerden oluşan mamul vergisiz giriyor. Bu durumda yerli üreticilerin de anahtarları teslim etmesi gerekiyor. Karşı taraf serbest, biz grekoromen güreşeceğiz gibi bir durum ortaya çıkıyor. Kağıt gümrüklü, alüminyum folyo gümrüklü, bunlardan üretilen mamül gümrüksüz girecek. Malın yüzde 60-70'i ithal ve gümrüklü oluyor.

Bunu anlattık. Epey uğraştıktan sonra Müsteşar bize "Size kondansatörde hak tanıyacağız" dedi. Daha önce "Alüminyum folyoda sizin için özel madde koyamayız, liberasyon ile çelişiriz. Kadere razı olacaksınız" diyorlardı. Şimdi "Size torba bir kota vereceğiz, bu malzemeyi gümrüksüz alacaksınız" dediler.

Böylelikle daha evvel özendirme kelimesi kondu, sonra torba kota verildi. Tabi yine sıfır gümrükle gelen malla mücadele etmek zorunda kaldık. Avrupa aşmış taşmış elindeki malzeme, bilgi birikimi, teknoloji ile

Yıllarca bunun mücadelesi sürdü, sonra kendi aramızda rekabet, Yani teknolojik içerikli bir malı üretmek kadar zor bir şey yok. Yani tuğla yap, kiremit yap para kazanacaksın. Çok zor.

Makinalar 10 sefer el değiştirdi. Al makinayı nereye satarsın. Karşında son model makinayla üretim yapıyor. Almanya'da makinayı bizim kadar değiştirmiyor, biz değiştirmek zorunda kalıyoruz. Ar-ge onlarda çok kuvvetli. Bu iş ar-ge isteyen bir iş. Bugün yetişen mühendislerimiz çok iyi ama o zamanlar öyle değildi. Fuarlara gideriz sürekli, inceler araştırır kendimizi geliştirmeye çalışırız.

Çok kötü günlerimiz de oldu

Ne kadar kötü günlerimiz oldu. Bursa'ya bir iş yapıyoruz. 99 bin adet tüp kondansatör ürettik. O gün yaz tatiline gidiyoruz. Bir havadis geldi, dünyamız değişti.

Bir özellikte yazışma sırasında yanlış anlaşılma olmuş, siparişler farklı bir şekilde yapılmış. Ama mal geri gelecek. Öylesine büyük bir hacim ki fabrikanın batması lazım. O kadar büyük bir sipariş. Kamyonlarla kondansatörler geri geldi. Soruna yol açan arkadaş müşteri ile kavgaya kalkıyor. "Tüccarın akılsız müşteri ile kavga eder, mükellefin akılsız devletle kavga eder." Bunlarla kavga olmaz.

Babam memurların ekmeği dizinde olur. Ayağa kalkarsa ekmeği dizinden düşer. Senin ekmeği elinde tutman lazım, düşürmemen lazım. O düşerse devletin ki düşer, seninki düşerse senin ekmeğin düşer. Kavga etmeyeceksin.

'Ben bunların hepsini geri alacağım.' dedim. Tarlamı, arazimi neyim var yok satacağım malı geri alacağım.

O günlerde pat diye tv regülatörleri çıktı mı? Elektrik dalgalı, televizyon seyredilemiyor. Regülatör talebi patladı. O özellik televizyon regülatörleri için neredeyse avantaj oldu. Biz de hemen regülatöre çevirdik. Zararı bir anda kurtarmış olduk.

Bugün regülatörün r'sini bilen yok. Kavga etmeyeceksin. Ne kadar sıkılsan da, ne kadar bunalsan da kendi kendine halletmeye çalış. Oraya gittiğin zaman kendini tutacaksın.

Bizim soyadımız Ayvacioğlu

Bizim soyadımız aslında Ayvacioğlu. Başaran olması babamdan geliyor. Hatırlanmayacak bir adam değildi. Nasıl Başaran olmuş. Babam il genel meclisi azası. Hamit Oskay Kocaeli Valisi. İzmit'te devlet hastanesi yapılacak. Vali Oskay'a gidiyor, "Bir hastane yapalım" diyor. O zaman belediye başkanları güçlü değil, bütçesi yok. İl Özel idaresi de yok. Valiliğin durumu da belli. Hastane yapılması isteniyor. Babam Valiye "Bütçeye 1 lira koyalım, gerisini bir şekilde millet, devlet hallederiz. Hele başlatalım." diyor. 2 yıl içinde millet devlet derken hastane yapılıyor. Adapazarı yolu yapılacak, yol şose, parke taş yapılacak. Babam öneriyor, çözüm üretiliyor, yol yapılıyor.

Babamı 1946'da vekil yapmak istiyorlar. 1950'lerde "Baba" dedim. "Milletvekili olsaydın, bize de vekil çocuğu derlerdi. Ne güzel olurdu!" "Oğlum" diye cevap verdi. "Ben milletvekili olursam Meclis'te bir İsmail olurdu. Bir Erim bir, bir İsmail Rüşdü Aksal giderse 30 tane olur." dedi. Tevazusu böyleydi. Herkesin zekasına gıpta ettiği birinsan kendisini bu noktada tevazu sahibi görürdü.

Soyadı Kanunu'ndan sonra gidiyor nüfus kağıdı alacak. Almaya gittiği zaman Vali, kaymakamın koltuğuna oturmuş. Nüfus müdürünü çağırttırıyor, "Yaz, soyadı 'Başaran' diyor. Babam karşı çıkıyor; "Aman Vali bey benim soyadım Ayvacioğlu olsun. Aile lakabını kaybetmek istemem. Valinin Başaran soyadı vermeye çalışmasının nedeni hastane olsun, diğer işler olsun başarması... O nedenle soy ismin Başaran diyor. Babam çok üzülüyor ama belli etmiyor. Vali tayin olunca Babam mahkemeye gidiyor, soyadını değiştirecek. Mübaşir dosyayı en üste koyuyor. Hakim şöyle bir bakınca dosyaları ters çevirip sona bırakıyor. Babama haber gönderiyor. "Beni beklesin sohbet etmek istiyorum" diyor. Babamın sohbeti de çok sevilirdi. Bilge bir adamdı fikir alır, fikir verirdi. Hakim



Bugünlere yüze yüze geldik

Şu anda da ithalat devam ediyor. Ama şimdi korkumuz yok. Birçok ülke, İran bile bizden mal alıyor. Yerliler ithalatla başa çıkabilmek için bünyelerini düzelttiler. Şu anda yerli kalmadı. Bizim bransımızda kalmadı. Ufak tipleri var. Onlardan ufak tefek üretenler. Biz orta ve yüksek gerilim kondansatörü yapıyoruz. Çoğu piyasadan silindi.

Biz batmadan kaldık, yüzdük yüzdük. Çok para kazanmadık ama Türkiye'ye çok şey kazandırdığımıza eminim.

Geçenlerde Enerji Bakanı'nın da katıldığı bir açılış vardı. Oğlum yurt dışındaydı. Ben gideyim dedim. Biraz kendimizi anlattıktan sonra "Sizin bu memlekete çok büyük hayrınız var." dedi. Tabii insanın hoşuna gidior.

Eskiler çocuk oyuncağı gibi

Gele gele bugüne geldik. Bugünkü kondansatörlere göre o günküler çocukken oynadığımız oyuncaklar gibi geliyor. Böylesine gelişme oldu. Teknoloji çok değişti, olabildiğince kendimiz üretiyoruz ancak bir farklılık varsa onu da adapte ediyoruz. Mühendislerimiz o seviyeye çoktan geldi.

Teknolojiyle birlikte çok büyük kapasite artışı oldu. Aşağı yukarı 10 yıla yakındır ben uzaklaştım, kondansatör işini oğluma bıraktım.

Sosyal sorumluluk ve ENİŞMER

2007'de Gebze'de 40 tane engellinin çalıştığı bir merkez kurduk. Engellilere iş ortamı yaratıyoruz. Kondaş'ın, Areva'nın, Bufer Legrand'ın fason işlerini veriyoruz. Bunlar iş hayatındaki yakın arkadaşlarım. Engellileri çalışma hayatına katmak için fason olarak iş veriyoruz. Bir şirket kurmuştuk arkadaşlara iş vermek için. Şirketi engelliler iş merkezi rehabilitasyon merkezi haline çevirdik. Belediye bize çok ucuz fiyatla yeri verdi. Sonraki belediye başkanı da destek verdi. Türkiye'de bir ilk. İşçi alıp fason iş almak kârını da onlara bırakmak. Şirketin karlılığı yok, devlete vergisini öder, işçiye ücretini tazminatını öder. Engelliyle çalışmak daha farklı. Onlarla tatlı tatlı çalışmak önemli. Çünkü psikolojik sorunu var, sağlık sorunu var.

Bir kız çocuğumuz beni ağlattı. Deprem oluyor, 99'da Darıca'da 52 kişinin vefat ettiği bina. İki ayağına beton blok düşüyor. İki ayağı birden

felç. Bakırköy Fizik Tedaviye gidiyor. Bir ayağını ameliyatlara toparlıyorlar. Bir ayağı kötü. Sen bununla yaşayacaksın diyor doktor.

Bir gün Merkez'e gittim kız beni görmedi. Öyle iştiaqla çalışıyordu ki çok dikkatimi çekti. Gittim sevdim "Aferin kızım çok iyi çalışıyorsun, çok başarılısın" dedim.

Bir zaman sonra Bakırköy'den telefon açıyorlar buradaki müdür arkadaşına. Kızla doktorların sohbet ettiklerini söylüyorlar. "Siz ne yaptınız da bu kadar moral kazandı?" diye soruyorlar. Kız diyor ki sohbette "Ben evde sıkıntıdan patlıyor, kendimi işe yaramaz addediyordum, yaşamayla alakamı kesmiştim. Sonra burası açılmış, bana ruh kazandırdı. Artık kendi işimi yapıyorum, kendi paramı kazanıyorum."

Sonra Adapazarlı engelli bir çocukla evlendirdik. Şimdi yuvası da var. Onu da hasta-

çağırıyor, "Senin davan bitti" diyor. Babam; "Ama girmedim kendimi savunacaktım" diyor. "Davayı kaybettin" diyor. "Niye kaybedeyim" diyor. "Bu soyadı Vali koymuş Hakim tasdiklemiş: Hadi sana güle güle" diyor. Böylelikle bizim soyadımız Başaran kalıyor.

Politikayla ilgim

Politikayla ilgim babamdan kalma. 1965'ten sonra politika-ya girmedim. Daha önce hızlı bir particiydim. Bugünkü şartlar-da işadami politikacı olmamalı.

Yapamadığım şeyler

Aslında çok daha kazanabilirdim. Fakat bazı şeylerdeki fedakarlık sebebiyle sağlayamadığım imkanlar sözkonusu olmuştur. Zamanında çocuklarımın yetişmemesi, arkamdaki ekibi iyi kullanamadığım zamanlar, sonra işi aile bütünlüğü içinde götürme gayretim olmuştur. Bizde abi kardeş saygısı kayıtsız şartsız devam eder.

Nasıl bir işadamiyim?

Azimli, takipçi, artı söz karakterdir, söz güvencedir, sistemin terbiyesini almış o çevre içinde olmayı prensip edinmişimdir. Yalnız bazı şeylerde doğrulukların insana getirdiği bazı zararlar da sözkonusu. Çünkü güvenmek bugün için çok doğru değil. Şimdi herşey yazılı, senete sepete bağlı. Eski gibi değil yani. Onun için eksiklikler orada oluyor diye düşünüyorum.

Sert bir patron değildim

Sert değildim. Daima uzlaşmacı olmuştumdur. Odaların kuruluşunda faaliyet gösterirken de 21 sene Gebze Ticaret Odası Başkanlığı yaptım. TOBB'da Konsey Başkanlığı yaptım, DEİK denetim Kurulu'nda çalıştım. TOBB'da sevilen bir insan oldum.

Yerinde fıkra anlatmayı severim

Fazla hobim yoktur ama çok iyi tavla oynarım. Şarkı dinlemeyi severim. Fıkra anlatmayı severim. Bir tanesini TOBB Genel Kurulu'nda anlatmıştım. Zannediyorum Mesut Yılmaz Başbakan olmuştu. İktidar muhalefet ordaydı. Biraz da politikacılara kızıyoruz, hükümetler değişiyor ama hiçbir şey değişmiyordu. Ben de 'Gülsüm' fıkmasını anlattım. Şimdi bazı



neye santral olarak soktuk. Bazen böyle çalışacak yerlere de veriyoruz. Kızcağz moral bulmuş, ayağının tedavisine cevap vermeye başlamış. Beni bu duygularla ağılattı. Çok sevindim, çok duygulandım, oturdum ağladım.



Fabrika yapıyor, gayrimenkul geliştiriyoruz

Kondansatör dışında fabrika yapıyoruz. Metalkon şirketimiz fabrikalar kuruyor. Kiralık olarak kendi yerimizde 20 bin metrekare üzerine Siemens'e fabrika kuruyoruz. Onun önünde 28 bin metrekare üzerine Massey Ferguson için fabrika yapıyoruz. Bu şirketimiz inşaat şirketi olarak çalışıyor.

Şu anda çok büyük bir işim var. 12 katlı 2 emsal aldığımız 100 bin metrekarelik bir alanda 100 metrekarelik 2 bin konutluk bir proje başlatacağız. Onu da Ayhanlar Firması ile birlikte yapacağız. Önümüzdeki 5-6 ay içinde başlayacağız.

Ben yapan değil yaptıran olmayı tercih ediyorum.

Bir de onun karşısında yerimiz var. 310 bin metrekare. Gebze'nin çok merkezi bir yeri AVM, otel, 5-6 bin konutluk bir yerimiz var. Bu projeyi geliştirmeyi de sürdürüyoruz.

eski arkadaşlar gördüklerinde 'N'apıyor Gülsüm' diyorlar. Fıkra nasıl mı? Peki anlatayım:

"Hocanın eşine hak vaki olmuş. Hocaya gel seni evlendirelim demişler. Bir hanım tavsiye etmişler adı Gülsüm. Göstermişler. Adını sormuş Gülsüm demişler. Begenmiş. Bir de bakmış eski karısının o kadar benzeri ki ayırt etmesi mümkün değil. Hoca ellerini açmış, yukarı bakmış. 'Geldi Gülsüm, gitti Gülsüm. Azrail ettiğiyle bulsun.' demiş. Ben fıkrayı bitirince alkış kopmuş, salon gerçekten kırılmıştı.

İnsanın üzüldüğü zamanlar da oluyor

Gebze Ticaret Odası'nın 21 yıl başkanlığını yaptım. Bizim işimiz köstek olmak değil destek olmak. Ben arkadaşlarıma onu söyledim. Bakın biz iş hayatının bürokratik hizmetini veren bir müesseseyiz. "Bugün buraya müracaat eden kişinin işi dün niye bitmedi der, hesap sorarım. Onun için en ufak bir şikayet istemem" derdim. Babamız, dostumuz diyorsunuz, her türlü imkanı sağlamaya hazırım der yapardım. Yaşat ki sen de yaşayasın.

Babamın vasiyeti vardı 'Teri kurumadan parasını öde, çalışanını tut, her türlü imkanını onlara ver' derdi. Onu yapmışımdır. Oda da yaptım.

Oda benim çok zamanımı aldı. Eğer bir şeyleri yeterince yapamadıysam odaya ayırdığım vakit yüzündendir. Çünkü orada olduğun vakit herkesin işiyle uğraşırken kendi işini ihmal ediyorsun. Bunu çok kimse anlamaz da.

Ben burdan arkadaşımı alıyor getiriyor, vergi dairesindeki sorunlarını hallediyorum. Kendi arabamla götürüp Adapazarı'nda organize eden yer alıyorum. Arkasından diyor ki 'Oda ne iş yapar?'. Ama bunların hepsine tahammül edeceksin.

Tahammül edeceksin de yani insanın üzüldüğü zamanlar da çok oluyor.

Türkiye'nin ilk kondansatör fabrikası: KONDAŞ

KONDAŞ A.Ş. 1974 yılında Türkiye'nin ilk kondansatör üreticisi olarak kurulmuştur. 35 yıldır, teknolojisini ve ürün yelpazesini geliştirerek;

Ülkemizin en büyük kondansatör üreticisi olma özelliğini korumuştur. KONDAŞ yüzü aşkın, müşteri tatminine inanmış deneyimli mühendis ve yetenekli işçiden oluşan insan gücüne sahiptir. KONDAŞ A.Ş. de temel politika en üst düzeyde müşteri memnuniyeti olarak belirlenmiştir.

Tamamı çevre dostu olan KONDAŞ A.Ş. ürün yelpazesinde; Orta Gerilim Şönt, Seri,



Surge kondansatörleri, diğer Alçak Gerilim Silindirik tip Güç faktörü Düzeltici Kondansatörler, Daimi Devre, Aydınlatma

Kondansatörleri, ve Elektrolitik ilk Hareket ve orta gerilim, orta frekans Endüksiyon Ocak Kondansatörleri bulunmaktadır.

Toplam Kalite Yönetimi ve Çevre Yönetimi Sistem Standartlarında uygulandığı KONDAŞ A.Ş. çeşitli ürün standartları yanında TS-ISO-9002 Sistem belgesine de sahiptir.



[sanayicilerden ►

Sanayici Şerif Ünan hayatını yazdı:

'Sanayiciliğe Sıradışı Bir Yolculuk'



İlimiz Sanayici duayenlerinden Kalibre Boru'nun Yönetim Kurulu Başkanı ve sahibi Şerif Ünan, kendi hayatını içeren ve adını 'Sanayiciliğe Sıradışı Bir Yolculuk' adını taşıyan kitabının 15 Ekim 2014 günü çıkacağını açıkladı.

Kocaeli Sanayi Odası'nda KSO Genel Sekreteri Memet Barış Turabi ve Kitabı kaleme alan Şener Aksu ile birlikte açıklamada bulunan Şerif Ünan; "Ben paylaşımcı biriyimdir. Bu yanımla bilgilerimin, deneyimlerimin başkalarına da yol açmasına özel bir önem veririm. Bu nedenle kitapta, deneyimlerimi ve deneyimlerimden sonra elde ettiğim yaşam ilkelerimi yazmak istedim. Şener Bey bunları genellikle 'Şerif Ünan'ın dediği gibi' türünden kalıplarla ve italik olarak yazdı. Böylece kitabı eline alan bütünü okumasa bile, söz konusu yerlere gözü ilişecek ve söylediklerim insanlara kısa yoldan ulaşmış olacaktı" dedi.

Hayatını kaleme alarak kitap haline dönüştüren Şerif Ünan, "Bu kitap iç içe birçok izleğin bileşimi oldu. Girişimci olan birinin okuması halinde bu kitap, ona yol haritası olmaya niyetli gibi. Bir tarihçi için, mübadillikten sanayiciliğe, yeni kurulan Türk Devletinin çeşitli uygulamalarına tanıklık edecek biçimde. Mübadiller için, mübadillerin dört neslini izleyebilecekleri bir anlatıya dönüşür. İzmitliler içinde yerel tarih birikimine sahiptir. Sanayici için, Kalibre Boru'nun öyküsünü bulacağı bir metin aynı zamanda..."

Kitabının dağıtımını 15 Ekim 2014 Çarşamba günü yapılacak Kocaeli Sanayi Odası Meclis Toplantısı sonrası imzalayarak yapacağını açıklayan Şerif Ünan, kitabın fiyatının 20 TL olduğunu ve tüm gelirinin KYÖD'e verileceğini söyledi.



Sanayici Şerif Ünan KSO Genel Sekreteri Memet Barış Turabi ve kitabını kaleme alan Şener Aksu ile görülüyor.

ŞERİF ÜNAN KİMDİR?

1948 İzmit Gündoğdu köyü doğumlu olan Şerif Ünan, ilk ve orta eğitimini İzmit'te tamamladı. 1965 yılında ODTÜ'ye girdi, 1970 yılında Elektrik Mühendisi oldu. 1972 yılında Yüksek Mühendis unvanını aldı. Üniversite yıllarından itibaren sivil toplum örgütlerinde aktif görevler üstlendi. Bir süre TEK'te çalıştı. 1972-73 yıllarında askerlik görevi sırasında Deniz Kuvvetleri'nde İngilizce ve Elektroteknik öğretmenliği yaptı. 1973-1977 yılları arasında Mannesmann'da İşletme mühendisi olarak çalıştı. 1977-82 yıllarında Goodyear'da görev yaptı. 1973-77 döneminde İzmit Belediye Meclisi üyesi olan Ünan, 1978 yılında üç arkadaşı ile birlikte bugün Yönetim Kurulu başkanı olduğu Kalibre Boru'yu kurdu. Kalibre Boru, özellikle otomotiv sektörüne parça üreten, 400 kişinin çalıştığı bir kuruluş haline geldi. Üretiminin yüzde 65'ini de ihraç ediyor. Ünan, 1994-96 yıllarında KYÖD Başkanlığı yaptı. Üç dönem Kocaeli Sanayi Odası yönetiminde bulundu. Halen Kurucusu olduğu KYÖV ve ODTÜ KYÖD İlköğretim Okulu'nun da Yönetim Kurulu Başkanı. Evli, iki çocuk, üç torun sahibi olan Ünan İngilizce ve Almanca biliyor.

Kocaeli Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu'ndan uyarı!..

İhracattaki artış trendi durdu

Kocaeli Sanayi Odası (KSO) Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Eylül ayı Meclis Toplantısı'nda ekonomik değerlendirmelerde bulunarak cari açığın geriliyor olmasından memnuniyet duyduklarını buna karşın ihracatın hız kesmesinin endişe verici bir gelişme olduğunun altını çizdi.

Avrupa Merkez Bankası faiz indirimine gitmesinin yanı sıra, doların euro karşısında değer yitirmesinin en büyük pazarın Avrupa olması nedeniyle ihracatçının önümüzdeki dönemde daha da zorlanacağı anlamına geldiğini vurgulayan Ayhan Zeytinoğlu, bununla birlikte ithalattaki gerilemeyi memnuniyetle karşıladıklarını ifade etti. ihracatın artmamasına rağmen turizm gelirlerindeki artış ve ithalattaki düşüşle birlikte cari açığın gerilediğini kaydeden Ayhan Zeytinoğlu; "Ancak unutulmamalıdır ki ithalat gerileyince vergi gelirlerimiz de azalıyor. Harcamalarımızı kesmediğimiz için bütçede açık vermeye devam ediyoruz." değerlendirmesini yaptı.

-Genç nüfusta işsizlik artıyor

Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Mayıs ayı döneminde işsizlik oranının yüzde 8,8'e gerilediğini ifade ederek şu bilgileri verdi:

"Nisan döneminde işsizlik oranı yüzde 9,0 idi. Olumlu bir gelişme olarak görüyoruz. Sezonal nedenlerle bu gerilemeyi bekliyorduk. Bir ay daha ufak bir düşme olabilir. Yüzde 8,5'un altında bir işsizlik bu yıl da göremeyeceğiz.

Aslında mevsimsel etkiden arındırıldığında işsizliğin azalmadığını görmekteyiz. Yüzde 9,5.

Genç nüfustaki işsizlik hala çok yüksek ve aydan aya artıyor. Buna rağmen sanayide işgücü maliyeti giderek artıyor. Eleman bulmakta zorlanıyoruz."

-Kapasite kullanımı geriliyor

Kapasite oranlarında gerilemenin devam ettiğini vurgulayan KSO Başkanı Zeytinoğlu kapasite kullanımı konusunda şu değerlendirmeleri yaptı:

"Ağustos ayında Türkiye geneli yüzde 74,7 .Bir önceki yılın aynı ayına göre 0,8 puan ve bir önceki aya göre 0,2 puan azaldı.

2007 yılında ilk sekiz aydaki kapasite kullanım oranı ortalama yüzde 80 iken, 2014 yılında yüzde 74,3'e düşmüş. 2007'e göre bu yıl kapasiteler yaklaşık 6 puan geriden seyrediyor.

O tarihteki ihracat artışlarını yakalayabilsek kapasiteler artacaktır. Ağustos ayı Kocaeli sanayi kuruluşlarının kapasite oranı ise yüzde 70,6 oldu.

Kapasiteler bir evvelki yılın aynı ayına göre 0,2 puan ve bir evvelki aya göre 2 puan azalış gösterdi. İlimizdeki büyük işletmelerin periyodik bakım dönemlerinin, Ağustos ayında olması kapasite kullanım oranlarında düşüşe neden oluyor. Kapasite kullanımı Türkiye geneli ile paralel gidiyor."



[ülke: makedonya ►

Nikola Gruevski sanayicilere çağrıda bulundu: “Makedonya bir yatırım ülkesidir”



Makedonya Başbakanı Nikola Gruevski

Makedonya'ya yatırım yapan Kocaeli Sanayi Odası'ndaki iş forumuna katılan Makedonya Başbakanı Nikola Gruevski, Türk sanayicilere çağrıda bulunarak ülkesine yatırım yapmaya davet etti.

1 5-19 Eylül tarihleri arasında bir dizi temaslarda bulunmak üzere Türkiye'ye gelen Makedonya Cumhuriyeti Başbakanı Nikola Gruevski, Makedonya Devlet Bakanları Bil Pavlevski ve Furkan Cako'dan oluşan bir heyet Kocaeli Sanayi Odası'nı ziyaret ederek Türkiye - Makedonya İş ve Yatırım Forumu'na katıldı.

Makedonya Başbakanı ziyaretine ilgi yoğunlu...



Forum'da ilk olarak söz alan Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Kocaeli'nin ekonomisi hakkında konuk Makedonya Başbakanı Nikola Gruevski ve beraberindeki heyete bilgi verdi.

Türkiye'ye gelişinden ve kendilerini Kocaeli'de ağırlamaktan mutluluk duyduklarını kaydeden Ayhan Zeytinoğlu; “Kocaeli gelişmiş sanayiye sahip. 250 şirketimiz doğrudan yabancı yatırımcıdan oluşuyor. 13 organize sanayi bölgemiz, 2 serbest ticaret bölgemiz ve 3 teknoparkımız var. İzmit Körfezi'nde 35 limanımız var. Kocaeli çok dinamik ve Türkiye'nin İstanbul'dan sonra milli gelire en çok katkı sağlayan ve tek başına en fazla vergi veren kenti” dedi.

Ayhan Zeytinoğlu'nun ardından söz alan Makedonya Başbakanı Nikola Gruevski; “Makedonya ile Türkiye arasındaki ilişkiler uzun zamandır var. Makedonya ile tarihi bağlarımız var. Türkiye, Makedonya'nın 10'uncu Ticaret partneridir. Türkiye ile siyasi ilişkilerimiz ticari ilişkilerimizden daha iyi, siyasi ve ticari ilişkilerimizi daha da artırmak istiyoruz. Geçtiğimiz aylarda

bir seçim yaşadık ve oylarımızı arttırarak tekrar hükümet olduk. Makedonya ciddi bir büyüme gösteriyor ve ciddi anlamda ekonomisini düzeltti. Avrupa'daki en az borçlu ülkelerden biriyiz" diye konuştu.

Kocaelili sanayicileri Makedonya'da iş yapmaya davet eden konuk Başbakan Gruevski; "Makedonya, Avrupa'nın en düşük vergilerine sahip bir ülke. Özellikle lojistik yatırımı için oldukça uygun. Serbest ticaret bölgesinde yerler, çok küçük miktarlara hatta bedava denilebilecek ücretler karşılığında 99 yıllığına işadamlarına kiralanıyor. Burada yapılacak inşaat maliyetlerinde devlet 500 bin Euro hibe yardımının yanı sıra burada eğiteceğiniz personel için de hibe yardımı veriyor" dedi.

Türkiye ile işbirliğimizi geliştirmek istiyoruz

Türkiye'yle hem siyasi hem ekonomik hem de tarihi bağlarının olduğunu dile getiren Gruevski, Türkiye'yi kardeş ve dost bir ülke olarak gördüklerini anlattı.

Nikola Gruevski, Türkiye ile Makedonya arasındaki siyasi ve ekonomik ilişkilerin ciddi anlamda iyi durumda olduğunu ifade ederek, ticaretin daha da gelişebileceğini dile getirdi.

İlişkileri arttırmak için Türkiye'de Türk iş adamlarıyla iş ve yatırım forumları yapacaklarını, birebir görüşmeler de gerçekleştireceklerini vurgulayan Gruevski; Türkiye'deki siyasi yöneticilerle çok ciddi ve yakın ilişkilerinin olduğunu anlattı.

Kağıt üzerinde çok olumlu bir yatırım ortamı sunan Makedonya, çok yavaş işleyen ve zaman zaman yatırımlar önünde ciddi bir engel oluşturan bürokrasi, özellikle çalışma ve oturma izinleri konusunda yaşanan sıkıntılar, güven duyulmayan yargı sistemi ve sık değişen mevzuat gibi nedenlerle arzu edilen düzeyde yabancı yatırımcı çekememekte.

Ayrıca daha önceki bazı Türk yatırım girişimlerinin sıkıntılarla karşılaşması doğal olarak, Türk işadamlarını da duraksamaya sevk ediyor.

İkili ekonomik ve ticarî işbirliğinde açılım ve atılımda bulunulmasına yönelik yoğun çabalar sonucunda, büyük Türk şirketlerinin Makedonya'ya olan ilgileri son zamanlarda artmaya başladı.

İkeyi ekonomik ve sosyal açıdan tehdit eden işsizlikle mücadelede dış yatırımlara büyük umut bağlayan Makedonya hükümetlerinin de son dönemde şirketlerimizi büyük ölçüde özendiren bir tutum takındığı gözleniyor.

Türkiye, Makedonya'nın 8. büyük ticaret ortağı

Türkiye, Makedonya'nın sekizinci büyük ticaret ortağı ve Türk işadamları Makedonya'daki gıda, inşaat ve hizmet sektörlerine yaklaşık 1 milyar Avro değerinde yatırım yapmış durumda.

Türk yatırımcılar için Makedonya'da tekstil ve tarım sektörlerinin yanında elektrik santralleri de dahil olmak üzere mükemmel fırsatlar bulunduğu ifade ediliyor.

Ayrıca ekonomi heyetleri arasında düzenli olarak temas-

ların yapılıyor olması ve ihracat fuarlarında yer alınması ilişkileri güçlendiriyor.

Türkiye-Makedonya Parlamentolararası Dostluk Grubu'nun başkanlığını yapan Türk milletvekili Hüseyin Bürge yatırımcıların genel olarak tatmin olduklarını ancak yatırım projelerinde çalışmak üzere davet edilen uzmanların konut izni ve işyeri ruhsatı alma işlemlerinin iyileştirilmesi gerektiğini söylüyor.

Başkent: Üsküp
Nüfus: 2.087.171 (2013 itibariyle tahmini)
Yüzölçümü: 25.713 km²
Devlet Başkanı: Prof. Dr. Gjorge İvanov
Başbakan: Nikola Gruevski
Dışişleri Bakanı: Nikola Poposki



Konuşulan Diller: Resmi dil Makedonca, belirli koşullarda Arnavutça, bazı yerel yönetimlerde Türkçe ve Roma

Para Birimi: Makedon Denarı
GSYİH (ABD Doları olarak): 9,5 milyar

[ülke: makedonya ▶

MAKEDONYA



Makedonya 1991 yılında Yugoslavya'dan ayrılarak bağımsızlığını ilan etmiştir. Birleşmiş Milletler ülkeyi 1993 yılında Eski Yugoslav Makedonya Cumhuriyeti (EYMC) ismi ile tanıdığını duyurmuştur. Diğer uluslararası örgütler olan Avrupa Birliği, Kuzey Atlantik Antlaşması Örgütü, Uluslararası Para Fonu, Avrupa Yayın Birliği ve Uluslararası Olimpiyat Komitesi gibi örgütler ülkeyi Eski Yugoslav Makedonya Cumhuriyeti (EYMC) adıyla tanımışlardır. Türkiye, Makedonya Cumhuriyeti'nin bağımsızlık ilanı ile beraber ülkeyi kendi ismi ile tanımıştır.

Makedonya'nın idari yapılanmasında istatistiksel bölgeler ve belediyeler bulunuyor. Makedonya'nın istatistiksel bölgeleri şunlar: Üsküp Bölgesi, Doğu Bölgesi, Kuzeydoğu Bölgesi, Pelagonya Bölgesi, Polog Bölgesi, Güneydoğu Bölgesi, Güneybatı Bölgesi, Vardar Bölgesi. Makedonya'da ayrıca 84 belediye bulunuyor.

Ülkenin nüfusu tahmini olarak 2,14 milyondur. Toplam nüfusun yüzde 17,3'ü; 0-14 yaş arasında, yüzde 11,8'i; 65 yaş ve üzeridir. Nüfusun yarısından fazlasını Makedonlar, en büyük etnik grubu Arnavutlar oluşturmaktadır ve bunları Türkler, Romanlar, Sırplar, Boşnaklar ve Ulahlar izlemektedir.

Sanayi altyapısı, eski Yugoslavya döneminden miras kalan birkaç yatırımdan ibarettir. Ülke donanımlı ve rekabet edebilir bir işgücüne sahip olmakla birlikte, iş olanakları çok yetersizdir. Resmi kayıtlara göre işsizlik oranı yüzde 35'den fazladır.

Makedonya genel olarak tarım ekonomisine dayanan bir ülkedir. Tarım sektörü GSYİH'nın yüzde 12'sini oluşturmaktadır ve aktif nüfusun da yüzde 20'sini içermektedir. Başlıca tarım ürünleri; pirinç, pamuk, tütün ve çeşitli meyvelerdir. Koyun ve keçi besiciliği de bir o kadar önemlidir.

Ülkede sınırlı kapasitede demir, bakır ve kurşun cevherleri bulunmaktadır. Ülkenin en önemli sanayi sektörleri; kimyevi ürünler, demir-çelik, makine, metalürji ve tekstildir. Tekstil, özellikle de deri sanayii, en önde gelen sanayi kolunu oluşturmaktadır. İmalat ve madencilik sektörleri GSYİH'nın yüzde 30'una katkıda bulunmaktadır. Hizmet sektörü ise GSYİH'nın yüzde 60'ını oluşturmaktadır ve nüfusun da yüzde 50'sini istihdam etmektedir. Hizmetler özellikle ticaret, taşımacılık, telekomünikasyon, bankacılık alanlarında yoğunlaşmaktadır.



Yatırımlarda öncelikli alanlar:

Makedonya Hükümetince yabancı yatırımcı beklendiği ilan edilen alanlar şöyledir:

- Bilişim ve iletişim teknolojileri,
- Tarım ve gıda işleme teknikleri,
- Otomotiv,
- Turizm,
- Metalürji,
- Kimyasallar,
- Enerji,
- Toplu konut inşaatları,
- Altyapı yatırımları (atık su ve içme suyu projeleri),
- Sigortacılık,
- Tütün ve sigara,
- Tekstil (hazır giyim, deri),
- Bankacılık yatırımları.

Söz konusu alanların yanı sıra, Makedonya açısından ana doğal gaz nakil hatlarından birine dahil olmanın büyük önem taşıdığı hususu Makedonya yetkililerince sıklıkla dile getirilmektedir. Bu konuyla bağlantılı olarak, halihazırda evsel doğal gaz tüketimi henüz bulunmayan Makedonya'da başta Üsküp şehri olmak üzere hem evsel hem de endüstriyel doğal gaz nakil ve dağıtımını önem taşıyan bir yatırım alanı olarak değerlendirilmektedir.

Makedonya hemen hemen bütün sektörler için elverişli koşullar sunan ve birçok açıdan bakir bir ülke olup, Türk firmaları açısından; yaş meyve-sebze ve işlenmiş gıda sanayi (organik tarım) (tavuk çiftliği) (süt ve süttten mamul ürünler), otomotiv yan sanayi, bilişim teknolojileri, paketleme makineleri (tetrapak ve diğer), tekstil, deri işleme tesisleri, ağaç işleme ve mobilya sanayi, her türlü makine, makine imalat sanayi (montaj yatırımları), inşaat malzemeleri, madencilik (mermer), kireç ocağı, su arıtma cihazları, altyapı araç ve gereçleri, başlıca yatırım ve ticaret alanları olarak sıralanabilir.

İhracat potansiyeli olan başlıca sektörler;

Makedonya pazarı hala birçok açıdan bakir bir pazar niteliği taşımakla ve hemen hemen tüm sektörlerde önemli rekabet imkanları bulunmakla birlikte, aşağıdaki sektörler potansiyel açısından ön plana çıkmaktadır.

- İnşaat malzemeleri
- Makineler, aksam ve parçaları
- İşlenmiş gıda ve tarım ürünleri
- Tıbbi malzemeler
- Mobilya ve ağaç işleme sanayi ürünleri
- Kimya sanayi ürünleri

Meslek Komitesi ziyaretleri...

ATC Plastik Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi ziyareti



**Plastik Paketleme
Malzemeleri
Sanayi Grubu
(31'inci Meslek
Komitesi)
Firma Ziyaretleri...**

Odamıza 3 ay önce kayıt yaptıran ATC Plastik Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi Ziyareti firmasına 31'nci Meslek Komitemiz 5 Eylül 2014 tarihinde firma ziyareti yaptı. Firma sahibi Atıf Bektaş tarafından firmanın faaliyetleri hakkında bilgilendirmenin yapıldığı toplantıya Meclis Üyesi Deniz İlgün ve Odamız Mali İşler Sorumlusu Ayşen Barış ve Meslek Komiteleri Uzmanı Seçkin Ökte katıldı.

Senapa Stampa Ambalaj Sanayi ve Ticaret A.Ş. ziyareti...

Komite 2'nci ziyaretini Senapa Stampa Ambalaj Sanayi ve Ticaret A.Ş. firmasına yaptı. Muharrem Usta ve Mehmet Ali Özçelik tarafından karşılanan Komitemiz, firmaya Odamız ve Oda faaliyetlerimiz hakkında bilgilendirme yaptı. 1976 yılında Senaplast olarak kurulan şirket 2003 yılında Stampa ile birleşmiştir. Plastik şişe üretimi ve etiketlemesi yapan firmanın yılda 200 milyon adet üretim kapasitesine sahip olduğu belirtildi.



Pack&Net Ambalaj Sanayi ve Ticaret A.Ş. ziyareti

3'üncü ziyaretinde Pack&Net Ambalaj Sanayi ve Ticaret A.Ş. firmasından Mert İzgi tarafından karşılanan Komitemiz firmaya Odamız ve Oda faaliyetlerimiz hakkında bilgilendirme yaparken 1980 yılında kurulan firma ham mısır yağı ve küspesi üretimi yaptığını belirtti.

Pack&Net Ambalaj Sanayi ve Ticaret A.Ş. İtalyan Viscoret Srl. Ortaklığı ile Gebze Plastikçiler Organize Sanayi Bölgesinde (GEPOSB), Haziran 2003 tarihinde 'Ekstrude File' üretimi amacı ile kuruldu.

Ekstrude File sebze, meyve ve gıda maddeleri ambalajlarında kullanılmakta, bunun yanında muhtelif malzemelerin ambalajı ve korunmasında, seperatör yapımında tercih ediliyor. Firma Ambalaj konusu dışında, trafik emniyet fileleri, alt yapı inşaatları ikaz fileleri, bahçe çitleri, tarım ve seracılıkta kullanılan modern uygulama fileleri ve kuş fileleri, üretimi yapıyor.

Demir Dışı Metaller Sanayi Grubu (18. Meslek Komitesi) Firma Ziyaretleri...



ATM Beyaz Eşya Parçaları San. Tic. Ltd. Şti. ziyareti

Odamız 18.Meslek Komitesi 19 Ağustos 2014 tarihlerinde bağlı oldukları meslek grubu üyelerine yönelik firma ziyareti yapmışlardır. Söz konusu ziyarete Meslek Komite Başkanı Erol Şehiraltı, Meclis Başkanı H. Tahsin Tuğrul, Sarkuysan A.Ş. firmasını temsilen Sevgür Arslanpay ve KSO Dilovası Temsilciliği'nden Belge Uzmanı Aytağ Akyıldız katıldı. ATM Beyaz Eşya Parçaları San.Tic.Ltd.Şti. firması Genel müdürü Besim T. Oktayer tarafından karşılanan Komitemiz, firmaya Odamız ve Oda faaliyetleri hakkında bilgilendirme yaparken ziyarette firma yetkilisi firma hakkında Komite Üyelerimize bilgilendirme yapmıştır. Gebze Güzeller OSB'de faaliyet gösteren firmada 100 personel çalışmakta olan firmada Soğutma sistemi elemanları (kondenser, şekillendirilmiş borular vb.) imalatları gerçekleştiriliyor.

İşlenmiş Tarım Ürünleri ve Unlu Mamüller Sanayi Grubu (4. Meslek Komitesi) Firma Ziyaretleri...

Odamız 4.Meslek Komitesi 27 Ağustos 2014 tarihinde bağlı oldukları meslek grubu üyelerine yönelik firma ziyaretleri yapmışlardır. Söz konusu ziyaretlere Meslek Komite Başkanı Ahmet Sünnetçi, Meslek Komitesi Başkan Yardımcısı Recep Deveci, Meslek Komitesi Üyesi İbrahim Ceyhan ve Meslek Komiteleri Uzmanı Seçkin Ökte katıldılar. Güneş Yağ ve Gıda Sanayi Ticaret Limited Şirketi Müdürü aynı zamanda Odamız Meslek Komite Üyesi İbrahim Ceyhan tarafından karşılanan Komitemiz, firmaya Odamız ve Oda faaliyetlerimiz hakkında bilgilendirme yapılırken firma yetkilisi; üretim hakkında Komite Üyelerimize bilgilendirme yaptı. Doğdu Nebati Yağ fabrikası firmasından Hasan Demirkan tarafından karşılanan Komitemiz firmaya Odamız ve Oda faaliyetlerimiz hakkında bilgilendirme yaparken 1980 yılında kurulan firma ham mısır yağı ve küspesi üretimi yaptığını belirtti.



Güneş Yağ ve Gıda Sanayi Tic. Ltd. Şti. ziyareti



Doğdu Nebati Yağ fabrikası ziyareti



Mehmet Oktay Yeni Nebati Yağ Fabrikası ziyareti

Uluslararası logitrans Transport Lojistik Fuarı 19-21 Kasım 2014'te

8. Uluslararası logitrans Transport Lojistik Fuarı 19-21 Kasım 2014 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi 9. ve 10. salonlarda düzenlenecek. Fuar dünyanın önde gelen taşımacılık ve lojistik şirketlerini bir araya getirmeyi amaçlıyor.

Uluslararası logitrans Transport Lojistik Fuarı, lojistik, telematik ve taşımacılığın tüm değer zincirindeki geniş ürün ve hizmet yelpazesini içeren bölgenin en büyük fuarı olma özelliği ile Avrupa ile Yakın Doğu arasında mükemmel bir köprü oluşturmayı hedefliyor. Logitrans Fuarı, lojistik sektöründe yayıncılık tabanlı sağlam bir ilişki ağına sahip olan Eko Fuarcılık ile dünya fuarcılık devi Messe Munich International ortaklığında kurulmuş olan EKO MMI Fuarcılık tarafından organize ediliyor.

Uluslararası logitrans Fuarı, taşımacılık, depolama, dağıtım, toplama, etiketleme, kapalı ya da açıkta takip, yükleme, boşaltma, istifleme, kaplı ya da kapsız elleçleme, deniz ve havalimanları ile kara ve demiryolu araçlarıyla her türlü emtianın tüm üretim süreçleri boyunca kaynağından son tüketiciye kadar ulaştıran tüm tarafları bir araya getirecek. Bu taraflar; lojistikçiler başta olmak üzere, lojistik hizmet sağlayıcılarına yazılım, ekipman, sistem ve donanımlar sunan kesimler; taşıma, depolama, toplama ve dağıtım hizmetlerinde kullanılan ekipman ve sistemleri temsil edecek.

Tüm bu taşımacılık, depolama, toplama ve dağıtım hizmetlerinden faydalanan, bunlara yönelik yazılım sistemleri ve ekipmanları kullanan, kiralayan, satın alan endüstriyel kuruluşlar, ticarethaneler ve bu işletmelerdeki profesyonel karar alıcılar için logitrans önemli seçenekler sunacak. Fuar, firmaların lojistik müdürleri, taşıma ve depolama yöneticileri, lojistik şirketlerinin ürün ve sistem geliştirme yöneticileri ile bu fuarda buluşturarak; kurumların kendi içinde süregiden lojistik süreçlerinde iyileştirmeler, yeni lojistik ihtiyaçların tedariğinde avantajlı satın almaları olanak tanıyacak. logitrans, Türkiye'nin ulusal ekonomik entegrasyonuna fayda sağlayacak ilişki, işbirlikleri ve yöntemler geliştirilmesine zemin hazırlarken, uluslararası ticarete de hız ve ekonomik çözümler sunmayı hedefliyor. Bu amaçla yalnızca Türkiye'den değil, çevre ülkelerden ve özellikle de lojistik endüstrisinin

gelişmiş olduğu batılı ülkelerden önemli ölçüde katılımcı logitrans'da bir araya geliyor.

- Fuar 2013'te 56 yabancı ülkeye evsahipliği yaptı

2013 yılında yaklaşık 10 bin metrekarelik iki salonda sergileme yapan 206 firmanın yüzde 50'sinden fazlasını 21 farklı ülkeden gelen katılımcılar oluşturdu. Logitrans 2013 yılında 10 bin 062 yerli, bin 735'i de 56 yabancı ülkeden olmak üzere toplamda 11 bin 797 ziyaretçiyi ağırladı.

Fuarın önemine ilişkin yorumlarda bulunan Uluslararası logitrans Transport Lojistik Fuarı Müdürü Altınay Bekar, "Anadolu'nun her köşesinden Avrupa'nın tamamına ulaşmak artık kolay. Sadece ulaşmak değil lojistik hizmetler, intermodal uygulamalarla en rekabetçi koşullarda sunuluyor," derken sözlerini şöyle sürdürdü: "Türk lojistikçileri için pazar artık yalnızca Türkiye ve doğrudan ticaret yaptığı ülkelerle sınırlı değil. Tüm dünyayı iş sahası olarak gören ve yavaş yavaş buna yönelik adımlar atan Türk lojistikçileri, dünya lojistik ağlarında yerlerini alıyor.

Bir yandan da kendi ağlarını ören lojistikçiler; karayolunu denizyolu, havayolu ve demiryolu ile birleştirmekte çok başarılı örnekler üretiyor."

İntermodal uygulamaların son örneklerinin logitrans'da sergileceğini belirten Altınay Bekar, "Lojistik endüstrisi, artık lojistikte bir dünya sahnesi olan logitrans'da boy gösteriyor," dedi.

Dünyanın birçok ülkesinden 200 dolayında katılımcının yine çok farklı coğrafyalardan gelmiş 15 bin dolayında ziyaretçi ile buluşacağı logitrans fuarında Almanya, Avusturya, Çek Cumhuriyeti, Lüksemburg ülke pavilyonları kurulacak. Üç günlük fuar boyunca düzenlenecek panel, konferans ve etkinliklerde taşımacılık ve lojistiğe ilişkin güncel konular üst düzey yetkililerin katılımı ile masaya yatırılarak deneyimlerin en üst seviyede aktarılacağı bir paylaşım ortamı yaratılacak.



Bodycote Dilovası'nda...

1990 yılından itibaren Bursa'da faaliyetlerini sürdüren Bodycote İstaş, 16 Ekim'de Dilovası'ndaki yeni fabrikasının açılışını gerçekleştirecek

Dünya genelinde 190'ın üzerinde fabrikası bulunan Bodycote Türkiye'deki yeni fabrikasının açılışını, Dilovası İMES OSB'de gerçekleştirecek. 4 milyon Euro yatırım maliyeti ile kurulan Bodycote İstaş Dilovası tesisleri 16 Ekim 2014 tarihinde saat 12.30'da düzenlenecek bir törenle açılacak.

olduğumuzu ve her alanda rahatlıkla rekabet edebilme düzeyine ulaştığımızı söyleyebilirim. Sektör olarak en ciddi sorunumuz; merdiven altı diye adlandırdığımız işletmelerle haksız rekabet etmemiz yer almaktadır. Teknolojiden uzaktan yakından ilgisi olmayan yerlerde yapılan ısıtım uygulamaları ile, her şeyden önce ülke ekonomisine zarar



Isıl işlem konusunda uyguladıkları teknoloji açısından dünyanın en ileri ülkeleri ile rekabet edebilecek seviyede olduklarının altını çizen Bodycote Genel Müdürü Barış Telseren, "Dünya ölçeğinde 26 değişik ülkede yaklaşık 190 işletmesiyle ile faaliyet gösteren Bodycote firması bilindiği üzere, ısıtım konusunda sektörünün adeta deyim yerinde ise dünya devi olarak adlandırılmaktadır. Sektörde önemli bir pazar payına sahip olan Bodycote'un yıllık toplam ciro-su 1 milyar Euro'nun üzerinde seyretmekte. 2006 yılında ortaklık kuran işletmemiz, yüzde 80 Bodycote, yüzde 20 ise İstaş ortaklığı ile faaliyetlerini sürdürmektedir. Isıl işlem konusunda en üst segmente uygulama gerçekleştiren firmamızın Türkiye genelindeki pazar payı ise yüzde 20-25'lerde seyretmektedir" dedi.

Barış Telseren, "Bursa, İzmir ve Gebze Dilovası OSB'deki tesislerinde başta otomotiv sektörü olmak üzere; makine imalat, havacılık ve savunma sanayi, tarım, inşaat, demiryolu, iş makineleri, medikal, gıda, elektronik ve mekanik iş koluna yönelik ısıtım işlemlerinde A'dan Z'ye hizmet vermektedirler. Şu anda, ısıtım konusunda dünyanın birçok ileri ülkesini teknoloji bakımından geçmiş

verildiği, artık günümüzde daha net olarak görülmektedir. Özellikle son yıllarda tüketicinin bu konuda bilinçlendiğini ve bu tür yerlere rağbet etmemekte olduğunu görmek, bizi son derece sevindirmektedir" dedi.

- Faaliyet gösterilen sektörler

Otomotiv

Havacılık ve Savunma: Genel havacılık, ticari, işletme ve askeri uçaklar ile ticari ve askeri helikopterlerin yer aldığı geniş yelpazedeki uygulamalara ısıtım çözümleri sağlıyor.

Enerji: Isıl işlem uygulamaları ile aşınma, erozyon ve korozyon sonucu oluşan aşınma azaltılarak güç üretim donanımı ile petrol ve gazla çalışan parçaların ömrü uzatılabilir, bu parçaların kullanım dışı kalma süresi kısaltılabilir.

Genel Endüstri

Sıcak İzostatik Presleme: Çok yüksek sıcaklık ve çok yüksek basınçtan faydalanılarak parça üretimi ve malzeme nitelikleri geliştiriliyor.



6'ncı ve 26'ncı meslek komiteleri ziyaretleri sürüyor

Kocaeli Sanayi Odası 6. Meslek Komitesi (Ağaç ve Ağaç Ürünleri Grubu) ve 26. Meslek Komitesi (Mobilya İmalatı Sanayi Grubu) dışarıda yemekli bir ortak toplantı gerçekleştirdi. Komite Üyeleri Mesut Sancaklı, Oktay Kabasakal, Ömer Yavuz, Mehmet Mustafa Karaman, Mustafa Çoban'ın katıldıkları ilgili toplantıya, 6. Komite olarak

daha önce ziyarette bulunulan Yıldız Entegre Yönetim Kurulu Üyesi İsmail Hakkı Yıldız da davet edildi. Bu ay, Koçsan Ahşap yetkilisi Mesut Sancaklı evsahipliğinde, Koçsan Ahşap ziyaretiyle gerçekleşen yemekli ortak toplantılar, gelecek ay, Apel Ahşap yetkilisi Oktay Kabasakal'ın evsahipliğinde devam edecek.

'İş Sağlığı Güvenliği Semineri' düzenlendi

6331 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu'nun yürürlüğe girmesiyle bütün işyerlerinin çalışanları için bir İSG yönetim sistemi kurması zorunlu hale geldi. Bu kapsamda 2 Eylül 2014 tarihinde Kocaeli Sanayi Odası ve Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı işbirliği ile KSO Konferans Salonu'nda 'İş Sağlığı Güvenliği Semineri' düzenlendi.

Seminerde Çalışma ve Sosyal Güvenlik Eğitim Uzmanı Betül GÜRLER, katılımcıların Kanun ışığında bir İSG yönetim sisteminin temel unsurları neler olmalıdır, 6331 sayılı Kanun işyerlerinde nasıl uygulanmalıdır ve işverenler kanuni sorumluluklarını nasıl yerine getirmelidir sorularına cevap verdi.



İSTANBUL'UN EN AVANTAJLI VE PRESTİJLİ CADDE DÜKKANLARI SATIŞA ÇIKIYOR. FIRSATI KAÇIRMAYIN, YERİNİZİ ALMAK İÇİN ACELE EDİN.

15 bin konut nüfusu | 3 bin ofis çalışanı | Günde 1,5 milyon insanın geçiş güzergahında
İstoç ve Doğan Medya Center'a komşu | Atatürk Havalimanı'na 10 dakika
Doğa Koleji ve Four Points by Sheraton oteli içinde | 1 km uzunluğunda açıkavada alışveriş imkanı



Meme sağlığını ihmal etmeyin, kanser riskinizi öğrenin...

Tıp dünyasındaki gelişmeler sayesinde meme kanseri bugün tedavide en şanslı olduğumuz kanser türlerinden biri. Ancak şansı artırmanın en önemli yolu, kuşkusuz erken tanı...



Kadınlarda deri kanserleri dışında en sık görülen kanser türü olan meme kanseri, görülme sıklığı açısından özellikle 50 yaşından sonra artarken çok genç yaşlarda da ortaya çıkabiliyor. Meme kanserinin farklı özellikleri, görülme biçimleri ve seyirleri olduğunu ifade eden Anadolu Sağlık Merkezi Genel Cerrahi Uzmanı Prof. Dr. Metin Çakmakçı, kanserin hayati riskini önlemede her kadının memesini tanıması gerektiğini ve fark edilen ufak bir değişiklikte zaman kaybetmeden bir cerraha başvurması gerektiğini vurgulayarak en önemli noktaya dikkat çekiyor: "Meme kanserine bağlı ölümleri azaltmak için en önemli strateji, erken tanıdır."

-Meme kanseri kalıtsal mı?

Meme kanserlerinin yüzde 5-10'u kalıtsal genetik mutasyonlar nedeniyle ortaya çıkıyor. Belirli ailelerde, başta meme olmak üzere yumurtalık gibi kanserlerin yoğunlaşabilmesinin bir nedeni de aslında bu. Kalıtsal meme kanserlerinin yüzde 15-20'si BRCA1 ya da BRCA2 gen mutasyonları nedeniyle ortaya çıkıyor. BRCA1 mutasyonu olan

bir kadının 70 yaşına geldiğinde yüzde 50-80 olasılıkla, BRCA2 mutasyonu olan bir kişinin ise yüzde 30-60 olasılıkla meme kanseri olacağı öngörülüyor. Bu nedenle, çok genç yaşta ortaya çıkan, iki ya da daha çok birinci derece akrabasında meme kanseri görülen kadınlara genetik testler yapmak gerekiyor.

-Meme kanseri nasıl saptanır?

Meme kanseri çoğunlukla memede ortaya çıkan bir sertlikle anlaşılıyor; ancak genellikle çok ileri evrelere kadar başka herhangi bir belirti vermiyor. Özellikle, sanılanın aksine, ağrıya neden olmuyor. Kadında memede oluşan ağrıların pek çok -ve genellikle bir hastalığa bağlı olmayan- nedenleri olabiliyor; kanser ile meme ağrısı arasında hemen hemen hiçbir ilişki yok. Memedeki kitlelerin de -kanser dışında- çok çeşitli nedenleri olabiliyor. Ancak bunların da, ciddiye alınıp kanser olup olmadıklarının bir uzman tarafından araştırılması gerekiyor. Meme kanserinin seyrek görülen bir tipinde ise, memede kitle ele gelmez fakat meme başında 'egzema' gibi bir döküntülü, pullanan bir deri hastalığı söz konusudur. Meme başındaki deri hastalıkları da bu açıdan dikkate alınmalıdır.

-Memedeki her sertlik kanser midir?

Ele gelen her kitle, başka bir deyişle "ur", kanser olmadığı gibi; çok sayıdaki iyi huylu hastalık da bir "ur" ya da "tümör", yani kitle oluşumuna neden olabilmekte. Bu noktada bir örnek vererek fibrokistik değişikliklerin meme dokusunda kanser olmayan iyi huylu kitlelerin oluşmasına neden olabileceğini belirten Prof. Dr. Çakmakçı, bunu ayırt etmenin de her zaman kolay olmadığını hatırlatıyor. Bu noktada, "Kadınların meme dokularına aşinalık kazanmaları ve fark ettikleri değişiklikleri değerlendirebilecek bir hekimle iletişime geçmeleri önemlidir" diyerek erken tanının bir kez daha altını çiziyor: "Kanser olmamak için baştan alınabilecek bir önlem yok. Hastalığın erken evresindeki tanı esas hedefimizdir."

-Nasıl tedavi edilir?

Meme kanseri tedavisinde hastanın yaşı, tümörün cinsi, planlanan ameliyatın tipinin yanı sıra hastalığın evresinin de göz önünde bulundurulduğunu belirten Prof. Dr. Çakmakçı, olası tedavi yöntemlerini beş ana başlıkta açıklıyor:

Cerrahi: İleri evre hastalar dışında tedavinin temel basamağı, tümörün çıkarılmasıdır. Mümkünse, memenin büyük kısmı korunarak, yalnızca tümörün ya da tümörlü meme dokusunun çıkarılması, mümkün değilse tüm memenin alınması şeklinde yapılmaktadır. Buna ek olarak kol-tuk altındaki lenf bezleri buradan örnek alınarak ameliyat sırasında değerlendirilmekte, gerek olduğunda tümü çıkarılmaktadır. Bu "sentinel lenf nodu biyopsisi" uygulaması sayesinde meme kanseri ameliyatlarının eskiden ayrılmaz



bir parçası olan koltukaltı lenf bezlerinin tamamen çıkarılması uygulaması giderek azalıyor.

Radyasyon tedavisi: Vücuda dışarıdan uygulanan yüksek enerjili ışınların kanser hücrelerini öldürmek için kullanılmasıdır. Memenin korunduğu ameliyatlarda kalan meme dokusuna uygulandığı gibi koltuk altındaki lenf bezlerinde yoğun kanser tutulumu olduğunda koltuk altına uygulanır.

Hormon tedavisi: Östrojen hormonuna duyarlı olan meme kanseri tiplerini tedavi etmek için östrojen reseptörlerine karşı ilaçlar geliştirilmiştir. Bu ilaçlar östrojenin kanser hücresi üzerindeki uyarıcı etkisini bloke etmektedir. **Kemoterapi:** Kemoterapi, sistemik -yani, tüm vücuda kan yoluyla ulaşan- bir tedavi şekli olup, tümör büyümesini durduran ve vücutta herhangi bir yerde var olabilecek tümör hücrelerini öldürmeyi hedefleyen bir tedavidir. Etkinliği artırmak ve ilaçların yan etkilerini en aza indirmek için genelde birden fazla ilacın kombine edilmesi şeklinde uygulanır. Bazen ameliyattan önce, tümörü küçültmek amacıyla da verilmektedir.

Biyolojik ve hedefe yönelik tedaviler: İmmünoterapi de denilen biyolojik tedaviler içinde en iyi bilineni trastuzumab denilen antikoru içeren ilaçlardır. Kanserlin büyümesine neden olan HER2 proteini üreten tümörlerde tümör büyümesini engellemek için bu proteine karşı kullanılır. Kemoterapi ile kombine edilerek metastatik hastalık tedavisinde kullanılabileceği gibi kemoterapi ve hormon tedavisi sonrasında da kullanılabilir. Gittikçe daha çok sayıda özel biyolojik ilaçlar geliştirilmektedir.

-Her meme başı akıntısı kansere bağlı mıdır?

Uzmanlara göre, nadir de olsa meme başından gelen akıntılar kansere bağlı olabiliyor. Ancak yapılması doğru

olmamakla birlikte, memenin zorlayarak sıkılması sonucunda her kadında meme başından akıntı gelmesi normal bir durum. Eğer herhangi bir basınç uygulamadan, özellikle de kanlı bir akıntı geliyorsa, çamaşırları kirletiyorsa; bu durumun kanser olasılığı açısından incelenmesi önem taşıyor. İki taraflı meme başı akıntısı varsa, kanser açısından endişelenmeye pek gerek yok. Ama bu durum başka hastalıklara bağlı olabilir.

-Kesin kanser tanısı nasıl konur?

Kanserin kesin tanısı için Prof. Dr. Çakmakçı, şu üçlü değerlendirmenin yapıldığını belirtiyor: Klinik muayene, görüntüleme (mamografi, ultrasonografi ve gerekirse ek olarak manyetik rezonans / MR) ve biyopsi. Biyopsi, genellikle bir iğneyle küçük bir örneğin alınması şeklinde uygulanırken, memedeki kuşku alanının tamamının ya da bir kısmının cerrahi olarak çıkarılması şeklinde de olabiliyor.

-Her meme kanseri aynı hastalık mı?

Her meme kanseri farklı hastalıklar şeklinde olabiliyor. Öncelikle "in situ" kanserler ve "invazif" kanserler olarak ikiye ayırmak gerekiyor. DCIS ve LCIS gibi in situ kanserlerde kanser hücreleri köken aldıkları doku katmanlarını geçmedikleri için başka yerlere atlamıyorlar fakat bulundukları yerde çok yavaş da olsa büyüyebiliyorlar. Ancak tedavi edilmezlerse bunların üçte biri invazif kansere, yani başka sağlıklı dokuları işgal eden ve uzak doku ve organlara da atlayabilen (metastaz yapabilen) gerçek kansere dönüşebiliyor. Ayrıca meme kanserleri hücrelerinde taşıdıkları reseptörlere göre moleküler alt tiplere de ayrılmakta. Bu alt tiplerin davranışı farklı olduğu için tedavilerinde de bu bilgiler dikkate alınıyor.

AVRUPA İŞLETMELER AĞI DOĞU MARMARA ABİGEM TİCARİ ve TEKNOLOJİK İŞBİRLİĞİ PLATFORMU



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

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



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

Doğu Marmara ABİGEM
Kocaeli Merkez Ofisi
0 262 323 08 56
Yelda Kanpara ve Seda Aydın
ykanpara@abigemdm.com.tr; saydin@abigemdm.com.tr

Ticari ve Teknolojik İşbirliği Teklif ve Talepleri

BOPL20140925001 Polonyalı tarım makineleri ve yedek parçaları üreten firmanın AB ülkelerinde distribütör arayışı
Polonyalı tarım makineleri ve yedek parçaları üretmekte olan firma tüm AB ülkelerinde ürünlerini satmak üzere distribütör aramaktadır. Firma 2002 yılından beri faal olup geniş bir ürün yelpazesine sahip ve ürünlerinde yüksek kaliteyi garanti etmektedir. Bunların yanı sıra firma metal plakaları şekillendirmekte ve tipik olmayan bireysel parçalar için aldığı siparişleri yerine getirmektedir. Firmanın ürettiği makineler çeşitli ülkelerin testlerini başarıyla geçmiştir.

BOFR20140903001 Çikolata temperleme (Isıyla koşullandırma) makinası üreten Fransız firmanın distribütör arayışı

Medikal ürünler, endüstriyel metroloji, biyomedikal ve gıda endüstrisi ekipmanları alanlarında uzmanlaşmış olan Fransız firma, ısıyı veya kristalleşme oranını ölçerek çalışan çikolata temperleme makinası geliştirmiştir. Firma ürünlerinin dağıtımını yapmak üzere distribütör ve temsilcilikler aramaktadır.

BOUK20140919002 Geniş bir ürün yelpazesine sahip, yüksek kalitede paketlenen makinaları üreten İngiliz firmanın acenta arayışı

Dünyanın en büyük paketlenen makinaları üreticilerinden biri olan İngiliz firma ürünlerinin tanıtımını yapacak acentalar aramaktadır. Geniş bir ürün kataloğuna sahip firma gıda, içecek, kozmetik ve ilaç üretimi yapan ve bunun yanı sıra karton paketlenen makinalarına ihtiyaç duyan tüm sektörlerle hizmet vermektedir.

BOIT20140918001 Plastik boru ve bağlantı parçaları üretiminde uzmanlaşmış İtalyan firmanın partner arayışı

Plastik transformasyonunda 50 senelik deneyime sahip İtalya'nın önde gelen firması plastik boru ve bağlantı parçaları üretiminde uzmanlaşmıştır. Firma ürünlerinin dağıtımını yapmak üzere ticari aracı ve distribütörler aramaktadır.

BOLT20140801001 Modern modüler bina üretiminde uzmanlaşmış Litvanyalı firmanın distribütör, acenta ve temsilcilik arayışı

Litvanyalı modüler bina üretiminde uzmanlaşmış firma distribütör, acenta ve temsilcilikler aramaktadır. Firma benzersiz ürünler ve uygun kalite-fiyat oranı sunmaktadır.

BOUK20140707001 Pişirmesi kolay, hazır Hint yemekleri üreten İngiliz firmanın distribütör ve acenta arayışı

Geniş bir ürün yelpazesine sahip İngiliz firma sağlıklı ve lezzetli geleneksel Hint yemekleri üretmektedir. Tüm yiyecekler paketli olduklarından fırında veya mikrodalga fırında ısıtılmaya elverişlidir. Firma müşteri portföyünü genişletmek için distribütör ve acentalar aramaktadır.

BOPL20140121002 Polonyalı otel, restoran ve benzin istasyonu sahibi firma işletmesini devralmak isteyen partnerler aramaktadır.

Polonyalı firma oldukça geniş bir alan içerisinde otel, fast food restoranı, park alanı ve benzin istasyonuna sahiptir. Firma burayı satın almak isteyen partnerler aramaktadır.



Messe München
International

EKO
FUARCILIK TİC. LTD. ŞTİ.



19-21 Kasım 2014
İstanbul Fuar Merkezi
Hall 9-10

www.logitrans.com.tr

logi 
trans

Uluslararası
Transport Lojistik Fuarı

Organizasyon EKO MMI Fuarcılık Ltd. Şti.



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



TOBB TÜRKİYE FUAR REHBERİ

4 YILDIR
ANADOLU BASIN
MERKEZİ TARAFINDAN
HAZIRLANMIŞTIR.

***YERİNİZİ ŞİMDİDEN
AYIRTINIZ.***

