

KSO MESLEK KOMİTELERİ MÜŞTEREK TOPLANTISI BOLU BÜYÜK ABANT OTELİ'NDE YAPILDI



Başkan Zeytinoğlu:

**Petrol fiyatlarındaki düşüş fırsat,
kurlardaki gelişmeler tehdit**



DUAYEN... DUAYEN... DUAYEN

Türkiye'de ilk yerli pigment
pasta üretimini başaran
sanayici

Melih Karakaş

**"BU ÜLKEYE
BORCUMUZU
ÖDEMELİYİZ"**



Melek Yatırımcı
Vittorio ZAGAIA

İLK ADIM İÇİN
DOĞRU ZAMAN VE DOĞRU
PROJEYE İHTİYAÇ VAR



Deniz Kuvvetleri Komutanı Ora.
Recep Bülent
BOSTANOĞLU:

2024 KADAR DENİZALTI SAYIMIZI
20'YE ÇIKARACAĞIZ

toplantı

TÜRKİYE'NİN TÜM OTOMOTİVCİLERİ
TOSB'DA MÜŞTEREK MESLEK KOMİ-
TESİ TOPLANTISINDA BULUŞTU

dosya

TÜRKİYE'DE ÇOĞUNLUĞU İSTAN-
BUL VE ANKARA'DA 258 MELEK
YATIRIMCI FAALİYETE GEÇTİ

araştırma

KOCAELİ FİRMALARININ EKİM AYI KA-
PASİTE KULLANIMI 0.4 PUAN AZALIŞLA
YÜZDE 71.9 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.





22



13



21

KOCAELİ SANAYİ ODASI

Adına İmtiyaz Sahibi
Memet Barış Turabi

Yayın Kurulu

Ayhan Zeytinoğlu,
Memet Barış Turabi

**Reklam ve
Haber Koordinasyonu:**
Elif Bilgisu

Fotoğraf:
Murat Özer

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



Anadolu Basın Merkezi

Yayına hazırlık:

Genel Yönetmen
Levent Akbay

Editörler Yayın Koordinatörü Görsel Yönetmen
Belma Özgen Umutcan Akbay Melis Çinçinoğlu

Yayın Şefleri:
Didem Özen, Esra Özgen

Görsel Destek
Anadolu Basın Merkezi

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

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

Yayın Tarihi: 10.12.2014

43

48

11

içindekiler

- 2 Başkanın Mektup: Petrol fiyatları fırsat, kurdaki gelişmeler tehdit
- 4 TOBB'tan
- 6 Meslek komiteleri müşterek toplantısı
- 14 Kapasite kullanım raporu
- 16 Sektörlerden: Demir Çelik
- 22 Yatırım
- 24 Melek Yatırımcılar
- 28 Etkinlikler
- 33 Çevre
- 36 Meclis Toplantısı
- 38 Şirketlerden
- 42 Girişimcilik
- 44 Meslek komitesi ziyaretleri
- 47 Ziyaretler
- 50 Duayen Sanayici: Melih Karakaş
- 56 Melek Yatırımcı Vittorio Zagaia
- 57 Deniz Kuvvetleri Yatırım 1
- 62 Engelliler Günü
- 64 Kültür sanat
- 65 Fuar
- 66 Sağlık
- 68 ABİGEM

reklamlar

- 19 Bekap Ambalaj Çemberleri ve Makinaları
- 23 Galata Taşımacılık ve Ticaret AŞ.

- Ön Kapak içi Akbank
- Arka Kapak içi Real Hipermarket
- Arka Kapak YSM Yazılım



“İhracatçı zarar yazmaya başladı” diyen Başkan Zeytinoğlu:

Petrol fiyatları fırsat, kurdaki gelişmeler tehdit

Petrol fiyatları düşmeye devam ediyor. Önümüzdeki kısa dönemde bu düşüş daha da hızlanacak ve bir süre kalıcı olacak. Petrol fiyatlarındaki düşüşün yaratacağı fırsatın iyi değerlendirilmesi gerekli. Ancak döviz kurlarındaki gelişmeler de bir o kadar önemli. Euro'nun Amerikan doları karşısında izlediği trend, dolar ile girdi alıp, euro ile satan sanayilerde tahribat yaratıyor. En azından geçiş döneminde bu tahribatı giderek mekanizmalara ihtiyaç olacak.

Kocaeli Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu önümüzdeki kısa dönemde iki belirleyici faktörün devrede olacağını bunlardan birinin petrol fiyatlarındaki düşüş, diğerinin de dolar ve euro arasındaki ilişki olduğunu söyledi.

Petrol fiyatlarındaki düşüşün devam edeceğini ve düşüşün de en azından bir süre kalıcı olacağını vurgulayan Ayhan Zeytinoğlu bir 'fırsat' olarak bu gelişmenin iyi değerlendirilmesi gerektiğini söyledi.

Başkan Zeytinoğlu kurlardaki gelişmenin de yakından izlenmesi gerektiğine işaret ederek Euro'nun ABD Doları karşısında yaşadığı değer kaybı nedeniyle özellikle girdilerini dolar ile temin eden üretimini Euro Bölgesi'ne ihraç eden sanayi sektörünü oldukça olumsuz etkilediğini söyledi. Bu durumda olan sanayicilerin zarar yazdığını söyleyen Ayhan Zeytinoğlu, en azından geçiş döneminde bu kapsamdaki sanayicilerin bulunacak bir formülle desteklenmelerinin gerekliliğine dikkat çekti. Başkan Zeytinoğlu ekonomik konjoktüre ilişkin bir dizi değerlendirmelerde bulundu:

İŞSİZLİK

Ağustos ayı dönemi işsizlik oranı yüzde 10,1 olarak gerçekleşti. İşgücüne katılım son 4 ayda yüzde 51'in üstüne çıkarak yüzde 51,2'ye ulaştı. Ancak istihdam aynı oranda artmıyor. Dolayısıyla işsizlik oranımız çift haneli rakama çıktı. Önümüzdeki aylarda işsizlik ile ilgili belirgin bir gerileme beklemiyoruz. Tabii nüfusun artması ve kentleşme işgücünü artırıyor. Milli gelirden sanayinin payı yüzde 15'lere gerilerken, istihdamda ağırlık hizmet sektörüne yönelik oluyor. Oysa Türkiye'nin sanayi tarafı yeteri kadar iş üretmezken çok sayıda mezunu var. Klasik eğitim sistemimiz gelişen sanayinin ihtiyacını karşılayamıyor. Dolayısıyla yeni mezunlar da hizmet sektörüne kaçıyor.

KAPASİTE KULLANIMI

Kasım ayında sanayinin kapasite kullanımı yüzde 74,5 olarak, geçen aya göre 0,4 puan, bir önceki yılın aynı ayına göre 1,1 puan azalış gösterdi.

İlimiz düzeyinde yaptığımız tespitlere göre ise, Kasım ayı Kocaeli sanayisinin kapasite kullanım oranı yüzde 71,9 oldu. Kocaeli'nde kapasiteler geçen aya göre 0,2 puan artış, geçen yılın aynı ayına

göre 0,4 puan artış gösterdi. Kapasiteler yılın ilk 11 ayında yüzde 74,3 oldu. 2013 yılından 0,2 puan geride, 2012 yılıyla aynı seviyede devam ediyor. Son üç yıldır ne yazık ki kapasiteler yaklaşık 74 ile 74,5 arasında sabitlendi. Yatay seyir devam ediyor.

2015 yılı için hiç yatırım yapmadan sadece kapasiteleri artırarak ihracatımızı ve üretimimizi artırma fırsatımız var. Umarız jeopolitik gerginlikler biter. Avrupa ekonomisi toparlanır. Bu koşullar sağlanırsa önümüzdeki yıl kapasitelerimizi yüzde 80'lere çıkarabilme fırsatımız var.

DIŞ TİCARET

Ekim ayı ihracatı yüzde 7,3 artarak 12,9 milyar dolar, ithalat ise yüzde 1,5 gerileyerek 19,2 milyar dolar oldu. TİM verilerine göre Kasım ayı ihracatı ise 12,9 milyar dolar oldu. İhracatın düşmesini ciddi bir sorun olarak görüyoruz. Avrupa'nın tek başına ihracat için kurtarıcı olmadığını görüyoruz.

Daha önce Avrupa'ya ihracatımız azalırken pazar payımızı diğer pazarlarla absorbe etmiştik. Ne yazık ki, çevremiz ülkelerdeki gelişmeler, ihracatta istediğimiz performansa ulaşmamızı engelliyor.

Son 12 aylık ihracat 157 milyar doları oldu. Orta Vadeli Programda konulan hedefi yakalamakta sıkıntı yaşayacağımızı görüyoruz. Söz konusu hedefin yakalanabilmesi için Aralık ayında 16 milyar dolar ihracat yapmamız gerekiyor. Bunun pek mümkün gözükmediğini düşünüyoruz.

Bununla birlikte; TİM açıklamalarına göre; Kocaeli ihracat yapan ilk 10 il arasında Kasım ayında ihracatını arttıran (yüzde 1 artış) tek il oldu. Kocaelili sanayicilerimizi kutluyorum.

Oda olarak takiplediğimiz Kocaeli Gümrüklerine göre Kasım ayı verilerine göre; ihracat yüzde 2,9 artışla 1,6 milyar dolar, ithalat yüzde 8,3 düşüşle 4,3 milyar dolar oldu. 11 aylık dönemde ihracat yüzde 3,1 artarken ithalat yüzde 3,9 geriledi.

Cari işlemler açığı, Eylül ayında 2,2 milyar dolar olarak gerçekleşti. Yıllık açık 46,7 milyar dolara geriledi. Ekim ayında yıllık cari açık 46 milyar doların altına inecektir. Bu gerilemenin en belirleyici sebebi dış ticaret açığımızdaki azalış olmuştur.

Bununla birlikte; bir evvelki yıla oranla bavul ticaretinin yüzde 22 düzeyinde artması ve turizm gelirlerinin katkısı cari açığı kapatmada etkili olmuştur.

G20 Dönem Başkanlığımız 1 Aralık tarihinde resmen başladı.

Çalışmalar iki kanaldan sürüyor.

Finans kanalında;
*küresel ekonomi,
*altyapı yatırımları,
*finansal düzenlemeler,
*uluslararası finansal mimari,
uluslararası vergi ve iklim değişik-
liklerinin finansmanı konuları ele
alınacak.

Sherpa kanalında;
*kalkınma,
*enerji sürdürülebilirliği,
*yolsuzlukla mücadele,
*ticaret ve istihdam tartışıl-
cak.

Dönem başkanlığımızı kap-
sayan 3 kelime; "kapsayıcılık",
"uygulama" ve "yatırım" olacak.

G-20 Dönem Başkanlığını
ülkemiz için bir fırsat olarak
görüyoruz.

14 Kasım'da Türkiye Odalar ve
Borsalar Başkanı (TOBB) Başkanı
M. Rifat Hisarcıklıoğlu, G20'nin iş
dünyası kolu olan B20'de Dönem
Başkanlığı görevini devraldı.

B20 kapsamında iş dünyası
liderlerini Türkiye'ye getirecek
etkinliklerinin planlanması ile ilgili
çalışmalar; Devamlılık, Kapsayı-
cılık, Bağlantıcılık prensipleri ile
sürdürülüyor.

Bu yıl B-20 Türkiye Yürütme
Kurulu tarafından 6 çalışma alanı
belirlendi.

Uluslararası ticaret, Altya-
pı ve yatırımlar, Finansman,
İstihdam, Yolsuzlukla mücadele
alanındaki çalışmalara ek olarak
KOBİ'ler ve Girişimcilik alanında
yeni bir çalışma alanı oluşturuldu.

"KOBİ'ler ve Girişimcilik"
çalışma alanı alt başlığının
seçilmesinin nedeni, hem daha
geniş kitlelere yer vermek, hem de
istihdam gücü oluşturmak.

Bu sayede, girişimciliğin
desteklenerek istihdama en fazla
katkısı sağlayan yeni girişimci
firmalara ulaşılması hedefleni-
yor.

Amacımız bu gerilemeyi kalıcı kılabilmek
olmalıdır. Buna da en büyük katkı ihracatımızı
artırmaktan geliyor.

REEL EFEKTİF DÖVİZ KURU

Kasım ayında endeks 113,99 oldu. TL'nin
yüzde 3,2 değerlendiğini görüyoruz. Endeks
100'den uzaklaşıyor. İhracatçının rekabet
gücünün artması için 100'e yaklaşmasını isti-
yoruz. Endeks 100 olursa, dolar 2,6030 olur.
Bu bizim de istediğimiz bir rakam.

ENFLASYON

Yıllık enflasyon Kasım ayında; TÜFE'de
yüzde 9,15, ÜFE'de yüzde 8,36, aylık değişim;
TÜFE'de yüzde 0,18, ÜFE'de yüzde 0,97 oldu.

Geçen ay baz etkisi ile üretici fiyatlarının
tüketici fiyatlarını yukarı çekeceğini söyle-
miştik. Kasım ayında ise gerilemeye başlayan
üretici fiyatları enflasyonu düşürecektir.

Merkez Bankasının yeni revize ettiği
8,9'luk enflasyon tahmini için endekste aylık
binde 23 gerileme olması gerekiyor.

Petrol fiyatlarındaki ve hatta doğalgazdaki
gerileme dikkate alınırsa, enflasyonun yüzde
8,9'un da altında gerçekleşebileceğini bekleye-
biliriz.

FAİZLER

Avrupa Merkez Bankası faizleri sıfıra doğ-
ru indirmeyi yeni başardı. Ancak bu yetmeyece-
ği için tahvil alım programını açıkladı ve 2 yıl
sürecek dedi. Avrupa doğru adımları şu anda
attı, ama geç kalması Avrupa ekonomisinin
ayağa kalkışını geciktirdi.

Düşük petrol fiyatı ve düşük seyreden enf-
lasyon ortamında, deflasyon riskinden kurtul-
mak için doğru bir adım attı. İtalya ise faizle-
rini yüzde 2'nin altına indirdi. Yüzde 7-8'lerde
olan faizlerini yüzde 2'nin altına indirerek, en
sorunlu ülke olmasına rağmen alınan kararlar-
la sorunların aşıldığını gösteriyor.

Oysa bizim Merkez Bankamız politika
faizini yüzde 8,25'te sabitledi.

Gerektiğinde tedbirler alabilirken, Mer-
kez Bankamızın faiz indirimi için artık bir
adım atması gerektiğini düşünüyoruz.

BÜTÇE

10 aylık dönemde bütçe 14,9 milyar TL
açık verdi. Bütçe gelirlerinde yüzde 13,8 ve
harcamalarda yüzde 12 artış oldu. Bütçe
gelirlerinde enflasyonun üzerinde bir artış
sağlanmasına rağmen Ekim ayında 3 milyar
TL açık verdik.

Bütçede gelirlerde çok iyiyiz. Ama
giderlerde harcamaları kısımadığımız için açık
veriyoruz.

Açıklar verilecekse bile sanayileşmenin ve
üretimin desteklenmesinde verilsin diyoruz.

AR-GE HARCAMALARI

TÜİK, 20 Kasım'da 2013 yılı Araştırma-
Geliştirme Faaliyetleri Araştırmasını açıkladı.

Buna göre 2013 yılında Gayrisafi Yurtiçi
Hasıla'nın binde 95'ine karşılık gelen 14,8
milyar liralık Ar-Ge harcaması yaptık.

Ar-Ge harcamalarının GSYİH içindeki
payları; 2009'da binde 85 iken 2013'te binde
95'e çıktı. Yani yüzde 1'lik seviyeye yaklaştı-
ya başladık.

Rekabet ettiğimiz ülkelerle aynı seviyeye
gelebilmek için Ar-Ge'ye harcanan payın daha
da artması gerekiyor.

RUSYA İLE İLİŞKİLER

Rusya Devlet Başkanının ülkemizi ziya-
reti çerçevesinde doğalgaz konusunda önemli
kararlar alındı.

Türkiye Rusya'dan aldığı doğalgaz mikta-
rını arttıracak. Bunun karşılığında 1 Ocak'tan
itibaren Rusya'dan yüzde 6 indirimle doğal
gaz alacak. Aynı zamanda Türkiye'den geçip
Yunanistan'a uzanacak yeni bir doğal gaz hattı
inşa edilecek.

Bu indirimi yeterli
bulmuyoruz.

Düşünülen yüzde
15 indirimin de
üzerinde bir
indirim bizi ancak
Avrupa'nın kul-
landığı maliyetlere
gekecektir.





Hisarcıklioğlu B20 Dönem Başkanlığını devraldı

Türkiye Odalar ve Borsalar Başkanı (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu G20'nin iş dünyası kolu olan B20'de Dönem Başkanlığı görevine başladı. B-20 Türkiye Yürütme Kurulu Başkanı olan TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklioğlu, B20 Başkanlığı'nı devraldı. 15-16 Kasım 2014 tarihlerinde gerçekleştirilen G20 Liderler Zirvesi ve B20 toplantılarına katılmak üzere Avustralya'ya giden M. Rifat Hisarcıklioğlu, B20 Avustralya Başkanı Richard Goyder'den dönem başkanlığı görevini devraldı. M. Rifat Hisarcıklioğlu'nun dönem başkanlığı sürecince yapılacak etkinliklerle, 5 bin iş dünyası temsilcisi Türkiye'ye gelecek ve küresel ekonominin geleceğini tartışacak.

- Hisarcıklioğlu: Tüm ülkeler için faydalı olacak

Devir teslim sonrası B20 temsilcileri ile bir araya gelen M. Rifat Hisarcıklioğlu, "B20 Dönem Başkanlığı'nı devralmaktan çok mutluyum. Bu görevi başarıyla yerine getirmek için uzun süre önce çalışmalarımıza başladık ve son birkaç aydır da çalışmalarımıza hız kattık. Sizlerin de tecrübesi ve desteğiyle, ülkemizin G20 ve B20 dönem başkanlığının sadece G20 üyeleri için değil, tüm ülkeler için verimli olacağına inanıyorum" dedi. Bütün katılımcıları İstanbul'a davet eden M. Rifat Hisarcıklioğlu; "G20 ülkelerinin iş dünyasının da vereceği destekle çok başarılı olacağımıza eminiz. B20 sürecine elimizden geldiğince iş dünyası liderlerini dahil etmemiz gerekiyor. Sizleri ve yöneticilerinizi İstanbul'da görmek ve B20 Türkiye Dönem Başkanlığı süresince desteğinizi hissetmek bizim için çok önemli" diye konuştu.

- 5 bin iş dünyası temsilcisi Türkiye'ye gelecek

B20 Türkiye'nin tüm yıla yayılacak ve yaklaşık 5 bin iş dünyası liderini Türkiye'ye getirecek etkinliklerinin planlamasıyla ilgili çalışmaların da devam ettiğini söyleyen M. Rifat Hisarcıklioğlu; "İlk 6 çalışma alanımız kesinleşti. Avustralya dönem başkanlığında 5 çalışma

alanı vardı. Uluslararası ticaret, altyapı ve yatırımlar, finansman, istihdam ve yolsuzlukla mücadele alanında çalışmalar yoğunlaşarak devam edecek. Türkiye'nin B20'ye en önemli katkısı ise 'KOBİ'ler ve Girişimcilik' alanında yeni bir görev gücü kurulması olacak. B20'yi sadece büyük ve çok uluslu şirketlerin teklinden çıkarcacağız. KOBİ'lerin G20'nin desteğine ihtiyacı var" dedi. B20 Dönem Başkanlığı'nı Hisarcıklioğlu'na devreden B20 Avustralya Başkanı Richard Goyder ise Türkiye'ye başarılar dileyerek, "B20 Dönem Başkanlığı süresince Türkiye'nin ve Hisarcıklioğlu'nun çok başarılı olacağından, verimli sonuçlar ortaya koyacağından eminim. Biz her zaman destek vermeye hazırız ve sizin yanınızdayız" dedi. Avustralya'nın kenti Brisbane'da gerçekleştirilen B20 Türkiye Toplantısı'na Hisarcıklioğlu'nun yanı sıra TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve İstanbul Ticaret Odası Başkanı İbrahim Çağlar ile İstanbul Sanayi Odası Başkanı ve B20 Türkiye Yürütme Kurulu Üyesi Erdal Bahçivan da katıldı. B20 Türkiye Sherpası Sarp Kalkan da B20 Türkiye'nin önceliklerini ve hedeflerini açıklayan bir sunum yaptı.

G20 Liderler Zirvesi'nin öncesinde Brisbane'da Toronto Üniversitesi, Griffith Üniversitesi işbirliğinde düzenlenen G20 Konferansı'na Türk Heyeti damgasını vurdu. Brisbane'da gerçekleştirilen konferansa Türkiye'den Başbakan Ahmet Davutoğlu ve TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklioğlu konuşmacı olarak katıldı. B20 Türkiye Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu, burada yaptığı konuşmada, "B20 Türkiye olarak çalışmalarımızı 3 prensip üzerine inşa ediyoruz. Bunlar; devamlılık, kapsayıcılık ve bağlantılılıktır. Bu 3 prensip B20 ile G20 arasında daha sıkı bağlar oluşturulmasına yardımcı olacak, yani liderler ile işadamları bu sayede aynı frekansı yakalayacaktır" dedi. Konferansa, Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve İstanbul Ticaret Odası Başkanı İbrahim Çağlar ve İstanbul Sanayi Odası Başkanı ve B20 Türkiye Yürütme Kurulu Üyesi Erdal Bahçivan da katıldı.

Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu:

B20’de Dönem Başkanlığı görevini üstlenen TOBB Başkanı Hisarcıklioğlu’na başarılar diliyorum



Türkiye Odalar ve Borsalar Başkanı (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu, B20’de Dönem Başkanlığı görevini, B20 Avustralya Başkanı Richard Goyder’den devraldı.

Bilindiği üzere, B20 Türkiye’nin tüm yıla yayılacak ve iş dünyası liderlerini Türkiye’ye getirecek etkinliklerinin planlanması ile ilgili çalışmalar 3 prensip üzerinde devam ediyor. Bunlar; devamlılık, kapsayıcılık ve bağlantılılık. Bu 3 prensip ile daha önceki dönemlerdeki yapılan çalışmalar devam ettirilirken, çalışmaların kapsamı ve diğer alanlarla da bağlantıları geliştirilecek.

Zira, bu yıl B-20 Türkiye Yürütme Kurulu tarafından 6 çalışma alanı belirlendi. Buna göre, uluslararası ticaret, altyapı ve yatırımlar, finansman, istihdam ve yolsuzlukla mücadele alanındaki çalışmalara ek olarak ‘KOBİ’ler ve Girişimcilik’ alanında yeni bir çalışma alanı oluşturuldu.

‘KOBİ’ler ve Girişimcilik’ çalışma alanı alt başlığının seçilmesinin nedeni, hem daha geniş kitlelere yer vermek hem de istihdam gücü oluşturmak.

Bu sayede, girişimciliğin desteklenerek istihdama en fazla katkıyı sağlayan yeni girişimci firmalara ulaşılması hedefleniyor.

- Yapılacak çalışmalarda elimizden gelen desteği vereceğiz

Kocaeli Sanayi Odası Başkanı ve DEİK Türk-Avustralya İş Konseyi Başkanı Ayhan Zeytinoğlu; “Türkiye için önemli bir fırsat olan B20 Türkiye sürecinde, TOBB Başkanı Sayın M. Rifat Hisarcıklioğlu’na yeni görevinde başarılar diliyoruz ve bu kapsamda yapılacak çalışmalarda elimizden gelen desteği vereceğiz” dedi.

Kocaeli Sanayi Odası, Meslek Komiteleri Müşterek Toplantısı gerçekleştirildi

Kocaeli Sanayi Odası Meslek Komiteleri Müşterek toplantısı 22-23 Kasım tarihlerinde Bolu Büyük Abant Oteli'nde gerçekleştirildi.



Kocaeli Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı
Ayhan Zeytinoğlu

78 Meslek Komite Üyesinin katılımının sağlandığı toplantının açılış konuşmasını KSO Meclis Başkanı Hasan Tahsin Tuğrul ve KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu gerçekleştirdi. Program akışı hakkında KSO Genel Sekreteri Memet Barış Turabi bilgi aktardı.

Toplantıda ilk sözü alan KSO Meclis Başkanı Hasan Tahsin Tuğrul, KSO Meclis Komisyonlarının çalışmalarını değerlendirerek, komisyonların çok faydalı çalışmaları olduğunu vurguladı. KSO Başkanı Zeytinoğlu'nda açılış konuşmasında Meslek Komiteleri Müşterek Toplantısına gösterilen ilgiye teşekkür ederek, özellikle komite çalışmalarını değerlendirdiği konuşmasında olumlu sonuçlarının alındığını söyledi.

Toplantıda 7 ayrı konu, Meclis komisyon temsilcileri vasıtasıyla aktarıldı. Liman Komisyonu adına Mustafa Türker, Üniversite Sanayi İşbirliği Komisyonu adına Yunus Çiftçi, KOBİ Komisyonu adına Sacit Ertuğ, OSB Komisyonu adına Dr. Oktay Duymaz, Ekonomi Komisyonu adına Oktay Kabasakal, Enerji Komisyonu adına Birol Bozkurt ve Çevre Komisyonu adına Muhammet Saraç sunum gerçekleştirdiler.



Kocaeli Sanayi Odası Meclis Başkanı
Hasan Tahsin Tuğrul

Toplantı esnasında, katılımcıların eş ve çocukları içinde çeşitli aktiviteler düzenlendi. Yılın ilk kar yağışı ile birlikte göl çevresinde yürüyüş yapıldı ve akşamında da canlı müzik eşliğinde gala yemeğinde Kocaeli Sanayi Odası'nın 25'inci kuruluş pastası kesildi.



Gala gecesinde KSO'nun 25'inci Kuruluş Yıldönümü pastası Başkan Zeytinoğlu, Başkan yardımcısı Ulusoy, Yönetim Kurulu üyeleri Kartal, Hakoğlu ve Genel Sekreter Turabi birlikte kestiler



Açılış konuşmasını yapan Başkan Zeytinoğlu: **Hedeflere yönelik önemli adımlar attık**

KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu Meslek Komiteleri Müşterek Toplantısı'nın açılışında yaptığı konuşmada; 2014 yılında KSO'nun 4 ana stratejik hedefinin birlikte belirlendiğini belirterek bu hedeflerin; Ulusal Etki Yaratmak, Ar-Ge ve İnovasyonu Sürdürebilir Kılmak, Kocaeli Sanayi Odası ve Kocaeli Algisını Güçlendirmek ve Kurumsal Kapasiteyi Güçlendirmek ve Kurumsal Kaynakları Çeşitlendirmek olduğunu hatırlattı.

Meslek Komitesi üyelerinin katkıları ile bu hedeflere ulaşma yolunda önemli adımlar attıklarını ifade eden Ayhan Zeytinoğlu bu katkıları; "2013 yılının Mayıs ayından itibaren yedinci dönemde 570 adet Meslek Komitesi toplantısı düzenledik. Bunların haricinde; 27 adet Grup Toplantısı, 13 adet Odalararası toplantı, 100 adet firma ziyareti olarak sıraladı.

Bu tarihten itibaren meslek komiteleri üyelerinden gelen 201 konunun Yönetim Kuruluna taşındığını, bunların 185'inin sonuçlandığını ve işlemlerinin yapılarak kapatıldığını belirtti. .

Ayhan Zeytinoğlu bu kapsamda üyelerin katkısıyla sonuçlandırılan faaliyetler hakkında şu bilgileri verdi:

"3'üncü Meslek Komitemizin önerisi olan;

*Pişmaniye üretimi yapan işletmelerimiz için teşvik almada engel olan pişmaniye üretimindeki şeker oranının değiştirilmesi ile ilgili 31 Ocak 2014 tarihinde Ekonomi Bakanlığı'na ve Şeker Kurumu'na müracaatlarımızı yaptık. Bu girişimimiz neticesinde şeker oranı 41'den 55'e çıkarıldı. Böylece firmalarımızın alacakları teşvik oranı artmış oldu.

4'üncü Meslek Komitemizin önerileri ile bize iletilen;

* Tüketicinin güvenli gıdaya ulaşmasını sağlamak amacıyla tasarlanan Ürün takip sistemi 31 Ağustos 2014 tarihinden itibaren uygulamaya alınmıştı. Bu uygulama ile ürünler üzerine uygulanacak etiketin her biri ayrı maliyet teşkil ediyor ve firmalarımıza ilave maliyet getiriyordu. Bu sistemin kaldırılması ile ilgili 24 Ekim 2013 tarihinde TOBB'a görüşümüzü göndermiştik. Girişimler neticesinde 31 Ağustos 2014 tarihinde başlayacak olan uygulama 31 Mart 2015 tarihine kadar ertelendi. Ancak sistemin kalkması için girişimlerimiz hala devam ediyor.

*GDO'lu ürünlerle ilgili analiz sonrası hapis cezasının ekonomik cezaya dönüştürülmesi ile ilgili Hukuk Danışmanımız tarafından oluşturduğumuz görüş Tarım ve Hayvancılık Bakanlığına ve TOBB'a iletili. Ancak henüz olumlu bir cevap alamadık. Sanayicilerimiz için son derece önemli olan konu ile ilgili girişimlerimiz hala devam ediyor.

*Ambalaj atıkları kontrolü yönetmeliğindeki 'bedelli' ibaresi Belediyeler Birliği'nin Danıştay başvurusu sonucunda bedelsiz dönüşmüştü. Bununla ilgili Çevre ve Şehircilik Bakanlığına görüş yazdık. Bedelsiz olunca sanayicinin mağdur olduğunu ve bedelli olması durumunda ambalaj atıklarının daha verimli toplanacağını ifade ettik. Gelen cevabi yazıda bir sonraki yönetmelikte değerlendirileceği iletili.

Ayrıca; bu konuda sanayicilerimize ilçe belediyelerden "ambalaj atıklarını" belediyenin sözleşmeli olduğu lisanslı firmaya bedelsiz olarak verilmesi konusunda tebligatlar gönderilmişti. Bununla da ilgili yine Çevre Bakanlığı'ndan görüş alarak belediyelerin bu uygulamayı yapmaya hakkı olmadığını teyit ettik. Bu girişimlerimiz neticesinde sanayicilerimiz atıklarını istedikleri firmaya bedelsiz olmak kaydı verebilmelerini sağladık.

*Hal kayıt sistemi ile ilgili girişimlerimiz oldu. Bu kapsamda Nisan ayında 4'üncü Meslek Komitesi Üyemiz Gümrük ve Ticaret Bakanlığı İç Ticaret Genel Müdürlüğü'nü ziyaret etti. Ziyaretimiz neticesinde mantar hal kayıt sistemi kapsamından çıkarıldı.

9'uncu ve 10'uncu Kimya Meslek Komitemiz; Büyük Endüs-

triye Kazaların Önlenmesi ve Etkilerinin Azaltılması Hakkında Yönetmelik SEVESO II Direktifi'nin Sanayicilerine getirdiği ağır yükümlülüklerin giderilmesine yönelik yoğun çalışmalar yürüttüler. Bu tarihten itibaren 3 seminer Odamızda düzenlendi. Bunlardan en önemlisi AFAD işbirliği ile gerçekleştirilen 12 günlük seminerdi. Bu seminere 90 kişi katıldı. Minimum kişi başı değeri 12.000 TL olan semineri biz 250 TL'ye verdik. Başta Çalışma Bakanı olmak üzere Çevre Bakanı, TOBB, Bakanlıkların müsteşarlarına 5 defa görüş dosyalarımızı ilettik.

Ankara'ya iki ziyaret programı ile Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Sayın Erhan Batur ve Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi İşleri Genel Müdürü İbrahim Kılıçarslan'a yüz yüze görüşlerimizi ilettik. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığından destek paketi alabilmek için "İl Durum Raporu" hazırladık.

Ayrıca, Odamız çalışanı Aynur Hacifettahoğlu konuyla ilgili 8 haftalık eğitime katıldı. Böylece kendi bünyemizde de bir uzmanlık oluşturmuş olduk. Tüm bu çalışmaların ve girişimlerin sonucunda;

*30 Aralık 2013 tarihinde yayınlanan Yönetmelik tarafımızca verilen görüşlere paralel doğrultuda yayınlandı. *Ayrıca yapılacak olan firma denetimlerinin "ertelenmemesi ve eğitim amaçlı yapılması" önerimiz 2014-2015 yıllarında Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından yapılacak denetimlerde uygulanmaya başladı.

12'inci Meslek Komitemizin girişimleri ile

*Gebze bölgesindeki "P" plaka sorununu çözdük. Bu konu Komite üyelerimizin Belediye ile yaptığı görüşmeler neticesinde çözümlenmiştir.

17'inci Meslek Komitemiz; *27 Şubat tarihinde "Aile Şirketlerinde Kurumsallaşma Eğitimi"ni düzenledi. *25 Mayıs tarihinde de MK üyeleri arasında tenis turnuvası aktivitesi ile bir sosyal etkinlik düzenledi.

20'inci Meslek Komitesinin hazırladığı;

*Bilişim Vadisi ile ilgili dosyayı Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanımıza ilettik.

24'üncü Meslek Komitemizin önerisi olan;

*Ar-Ge devlet desteği alabilmek için 50 kişi çalıştırma zorunluluğunun 30 kişiye indirilmesi konusundaki girişimlerimiz uygun görülerek mevzuatta düzenleme yapıldı.

Bu konu Bakanlarımıza verilen görüş dosyalarına aktararak defalarca dile getirilmişti. Ocak Meclis Toplantımızda Sanayi Bakanımız Fikri Işık sayının 30'a indirildiğini bize müjdeledi.

27. Meslek Komitemiz; *Enerji verimliliği seminerini düzenledi."

KOMİSYON SUNUMLARI

-Muhammet Saraç'ın sunumu

Çevre Komisyonu Başkanı Muhammet Saraç toplantıda yaptığı sunumda bir dizi toplantı yaparak öncelikle sorunlu alanları belirlediklerini daha sonra da bu sorunların çözümü için çalışmalar yaptıklarını anlattı. 5 sorunlu alan belirlediklerini kaydeden Muhammet Saraç bunları şöyle sıraladı.

1-Ambalaj Atıklarının Yönetimi

* Ambalaj atıklarının bedelsiz verilmesi konusunda yaşanan problemler (Özellikle firmaların bedelli olarak satın aldıkları ve ürettikleri ürünleri paketlemek için kullandıkları ambalaj malzemelerinin firelerinin bedelsiz verilmesi)

* Tehlikesiz-inert atık tanımı ile ambalaj atığı tanımının bütün taraflar tarafından tam anlaşılabilmesi.

* Ambalaj atıklarının bedelsiz olarak belediyelerin sözleşmeli

olduğu firmalara verilmesi konusunda İlçe Belediyelerin baskısı / Konu ile ilgili Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'ndan görüş alınmış olup, sanayicilerin bedelsiz olmak kaydıyla istedikleri lisanslı firmaya ambalaj atıklarını verebilecekleri bildirilmiştir.

2-Çevre Danışmanlık Firmaları

* Çevre danışmanlık firmalarının standart bir tarifesi olmaması nedeni ile çok büyük bir kargaşa yaşanmaktadır.

3-Çevre Danışmanlık Görevlisi

* Çevre görevlisinin firmada «başka bir işte çalıştırılmaya-çağı» hükmü gerçekçi değildir. Bu konu yönetmelik değişikliği ile düzeltilmiştir

4-Büyük Endüstriyel Kazaların Önlenmesi ve Etkilerinin Azaltılması Hakkında Yönetmelik (SEVESO II Direktifi)

* Kimya sektöründe faaliyet gösteren, kimyasal depolayan veya bulunduran tesislerin SEVESO II Direktifi kapsamında çok büyük yatırımlar yapması gerekmektedir. Bu yatırımların yapılmaması durumunda firmalar direkt kapatma cezası ile karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu yatırımların destek paketleri ile desteklenmesi ile alakalı olarak Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile görüşmeler devam etmektedir.

*Güvenlik Tebliği'nin geç yayınlanması nedeni ile Yönetmelik'te bu raporun hazırlanması için sanayicilere tanınan zamanın azalmış olması / Yönetmeliğin revize edilerek sanayicilere tanınan zamanın uzatılması

5-Özel Atıkların Geri Kazanımı ve Taşınması

(ÖTL, atık yağlar, piller, aküler, tıbbi atık, tehlikesiz-inert atıklar vb.)

*Geri kazanım firmalarının Atık Yönetimi Genel Esaslarına İlişkin Yönetmelik'te bulunan atık kodları konusunda lisans almasına karşılık, bu firmaların; bazı atıkların ekonomik değerinin düşük olması sebebiyle almayı istememesi.

*Tıbbi atıklar konusunda Yönetmelik'te belirtilen depolama sürelerinin çok kısa olması sebebiyle bu süre içinde lisanslı firmaların gelmesinin imkansız olması.

Oktay Kabasakal'ın sunumu

Ekonomi Komisyonu Üyesi Oktay Kabasakal'ın hükümetin Ekonomide Dönüşüm Planı'nı ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

“Başbakan tarafından açıklanan 9 sektörel dönüşüm programı ve 417 eylem planı ağırlıklı olarak reel sektör alanındadır. Sonradan ilan edilecek ikinci paket 8 sektörel dönüşüm programı, daha çok makro ekonomik dengeleri ilgilendiren konularda olacaktır. Son olarak açıklanacak olan 8 sektörel dönüşüm programı ise insan odaklı insani kalkınma ve sosyal boyutlu alanlarla ilgili olacaktır.” şeklinde konuşan Oktay Kabasakal programın hedeflerini şu şekilde sıraladı:

*Bu sektörel dönüşüm programlarıyla 2018 sonuna kadar GSYİH'yi 1,3 trilyon dolara çıkarmak, cari açığı yüzde 5,2'ye çekmek ve işsizlik oranını da yüzde 7 civarına indirmek

*İlaç ve tıbbi cihaz alımlarında yerli üretimi özendirici ve geliştirici tedbirler alınacak. 2018 sonunda tıbbi cihaz ihtiyacımızın yüzde 20'sini, ilaç ihtiyacımızın ise yüzde 60'ını yerli üretimle karşılar hale gelmemiz

*İhracatın ithalatı karşılama oranını 2018'de yüzde 70'in üzerine çıkarmak

*2018 yılında enerji üretiminde yerli kaynak payını yüzde 35'e çıkarmak

Birol Bozkurt'un sunumu

Enerji Komisyonu Üyesi Birol Bozkurt enerji verimliliğinin ilk sorunlu alan olduğunu ifade ederek şu değerlendirmeleri yaptı:

“Enerjinin verimli kullanılıp kullanılmadığını gösteren en önemli kriter, gayri safi milli hasıla başına tüketilen enerji mikta-

rı olarak tarif edilen enerji yoğunluğudur.

Enerji verimliliğinde Türkiye dünya ortalamasının altında, enerji yoğunluğunda ise üst sıralardadır. Ülkemizde 1 USD katma değer üretebilmek için: - OECD ülkelerinin 2 katı (0.19 vs 0.38 TEP/USD) - Japonya'nın 4 katı enerji harcamaktadır. Bu da firmaların kârlılığını ve rekabet edebilirliğini olumsuz yönde etkilemekte, ülkenin enerjide dışa bağımlılığını pekiştirmektedir.

Artan enerji maliyeti, artan sera gazları salınımı ve enerjide dışa bağımlılıkla en etkin mücadelenin yolu, enerji verimliliğinin artırılması ve enerji yoğunluğunun düşürülmesidir.

ABD'de enerji verimliliği tüketicilere 2030 yılına kadar \$41 milyar tasarruf ettirecek ve 380.000 istihdam yaratacaktır. Enerji verimliliğine yatırılan her 1 USD 2,5 USD olarak geri dönmektedir.

ABD bugün enerjiye her yıl yaklaşık \$700 milyar daha az harcamaktadır ve bunu büyük ölçüde 1970'li yıllarda ciddiyle başlayıp uyguladığı ısı yalıtımı gibi tasarruf tedbirlerine borçludur.”

Sanayide Enerji Verimliliği Uygulamalarını da özetleyen Birol Bozkurt bunları şöyle özetledi:

“Sıcak ve soğuk yüzeylerin yalıtımı, Fırınlarda yakıt-hava karışım oranının ayarlanması, Programlanabilir termostatların takılması, Enerji verimliliği yüksek aydınlatma, Hareket sensorlarının takılması, Camlarda yansıtıcı film kullanılması, Güç faktörünün geliştirilmesi Yüksek verimli motorlar kullanılması, Pompa ve fanlara değişken hızlı sürücüler takılması (VSD), Basıncı hava maliyetinin azaltılması”

Birol Bozkurt enerji sektörüne yönelik makro önerileri de dile getirdi.

“Enerji Bakanlığı'nın birinci önceliği enerji verimliliği uygulamalarını tüm ülkeye yaymak olmalıdır. Enerji verimliliği bir yaşam tarzı haline alıncıya kadar bir seferberlik havası ve heyecanı içinde devam etmelidir. Sanayi kuruluşları bilinçlendirilmeli, desteklenmeli ve teşvik edilmelidir. Program savunma bütçesi önceliğinde fonlanmalıdır.”

Birol Bozkurt sektörde yapılması gerekenleri de şöyle sıraladı:

“Kısa vadede; Enerji satın alma yolları konusunda bilgi düzeyimizi arttırmalıyız, Sanayi kuruluşları için 'satın alma danışmanlığı'na başvurmalıyız, Böylece, herhangi bir yatırım yapmadan sadece piyasadaki enstrümanları kullanarak enerji giderlerimizi belirgin şekilde düşürebiliriz.

Orta ve uzun vadede; Sanayicilerin enerji verimliliği için teknik ve ekonomik modeller hazırlamalıyız, Bu modelin uygulanabilmesi için kamu kurum ve kuruluşları ile sivil toplum örgütleriyle işbirliğine gitmeliyiz, Lobi çalışmaları yürütmeliyiz, Böylece, işletmelerimizin enerji giderleri ve maliyetleri düşecek, çevreye duyarlı ve ülkemiz için katma değer yaratan bir enerji tüketim rejimi oluşturulacaktır.

Birol Bozkurt'un devlet desteklerine ulaşım için öneriler arasında ise; Enerji maliyetlerini düşürmek amacıyla ortak satın alım faaliyetleri, Eğitimler, Bilgilendirme toplantıları, Firmalara ön etütler, Finansmana ulaşım için danışmanlıklar, Yasal süreçlerle ilgili görüş oluşturma gibi öneriler yer aldı.

H. Sacit Ertuğ'un sunumu

KOBİ Komisyonu Üyesi H. Sacit Ertuğ öncelikli olarak nitelikli eleman sıkıntısına dikkat çekti ve “KOBİ'lerde aile üyelerinin dışında (!) nitelikli eleman bulunamaması” en önemli sorun olarak diyerek eğitimde gerekli yapısal düzenlemeleri sıraladı:

“Sektör ihtiyaçları analiz edildikten sonra mesleki eğitim kurslarının açılması gerekir, Sanat okullarının daha aktif hale getirilmesi ve ön plana çıkarılması gerekir, Eğitimlerine devam edemeyeceklerin uygulamalı sanat okullarına yönlendirilmelidir,

Meslek edinme kurslarının daha aktif hale ve cazip hale getirilmesi gerekir, Gerek ücret, gerek adet, alt limit sınırları revize edilmelidir, Meslek Okullarında uygulamalı eğitim programına daha fazla önem verilmelidir.”

KSO Meslek Lisesinin Kurulması; Sanayinin ihtiyaç duyduğu ara elemanların yetiştirilmesi, Uygulamalı eğitim, Sanayinin ihtiyaç duyduğu meslek kurslarının açılması önerilerini sıralayan ve Oda bünyesinde KOBİ Destek Birimi'nin kurulmasını öneren Sacit Ertuğ bu kapsamda yapılacakları;

“Eğitim, Seminer ve Toplantı Organizasyonları, KOBİ Haftası etkinliklerini sistematik olarak düzenlenmesi, Desteklerden Faydalanma, TÜBİTAK, KOSGEB ve benzeri desteklerde danışmanlık, Destek ve Kredilerden KOBİ'lerin faydalanmasını sağlama çalışmalarının yapılması, Ortak Satın Alma Faaliyetleri, Yurt dışına açılım ve eşleştirme faaliyetlerine katılım, Yasal Düzenlemelerde Hukuki Destek Verilmesi, Borçlar Kanunu çerçevesinde iş sözleşmelerinde dikkate alınması gereken hususlar, Banka kredilerine başvuruda dikkat edilmesi gereken hususlar olarak sıraladı.

KOBİ'lerin uluslararası ticarete yönlendirilmesinin önemine işaret eden Saci Ertuğ bu kapsamda şu önerilerde bulundu:

“KOBİ'lerin AR-GE ve patent çalışmaları sonunda elde ettikleri gelişmiş hizmet, ürün ve başarılarının ticari işleme ve ihracat getirisi haline döndürülmesi için KOBİ desteklerinin arttırılması gerekir.

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın bu ay başında yürürlükten kaldırdığı %100 ödemeli fuar teşviklerinin devlet kuruluşlarınca uygulamaya tekrar geçirilmesi gerekmektedir.

Turquality'den faydalanabilecek markalaşacak KOBİ firmaları Türkiye'deki ilk 500 firma içerisine girmesi çok zor, bu desteklerin KOBİ bütçesine uygun hale getirilmesi gerekmektedir.

Hedef pazarlarda Ticaret Ateşilikleri'nde spesifik KOBİ mentor hizmetleri olmalıdır.”

Mustafa R. Türker'in sunumu

Lojistik ve Limanlar Komisyonu Başkanı Mustafa R. Türker Komisyon'un çalışmalarını özetleyerek şunları söyledi:

“T.C Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Altyapı Yatırımları Genel Müdürlüğü (AYDM) tarafından yürütülen “Limanlar Geri Saha Yolu ve Demiryolu Bağlantıları Master Plan Çalışması” kapsamında, Dolsar Mühendislik A.Ş.- Dolfen Mühendislik Dan. Tur. Dış Tic. Ltd. Şti Ortak Girişimi tarafından hazırlanan “Limanlar Geri Saha Karayolu ve Demiryolu Bağlantıları Master Plan Çalışması 1. Ara Raporu” Komisyonumuz tarafından değerlendirilmiştir.

“Limanlar Geri Saha Yolu ve Demiryolu Bağlantıları Master Plan Çalışması” hakkında 4 Eylül 2014'de Odamızda düzenlenen olan çalıştayda Komisyonumuz tarafından “Ara Rapor” ile ilgili Oda görüşlerimiz master planı yapan yetkililere iletilmiştir.

T.C Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından 2 Ekim 2014 tarihinde onaylanan ve 13 Ekim tarihinde askıya çıkan “İzmit Körfezi (Kocaeli-Yalova) Bütünleşik Kıyı Alanları Planı” ile ilgili Komisyonumuzun tavsiyeleri doğrultusunda oluşturulan “İtiraz Dilekçesi” Kocaeli Valiliği Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü'ne iletilmiştir.”

Bu kapsamda ilk sorunlu alanın “otoyol bağlantıları” olduğunu ifade eden, Yeni otoyol bağlantıları kapsamında önerilerini sıralayan Mustafa R. Türker

“*İzmit Körfez Geçişi ile Kuzey Marmara Otoyolunun Dilovası OSB'de yer alan mevcut kurulu işletmelere zarar vermeden bu bölgedeki OSB'lere ve yeni kavşak yolları ile TEM Otoyoluna bağlantıları sağlanmalıdır.

*Güney Otoyoluna paralel Ankara'dan gelen mevcut otoyol-

un, İzmir Otoyoluna Altınova'nın güneyinden bağlanacak şekilde planlanması gerekmektedir. Planlanan bu yolun yeni kavşak bağlantıları ile Kocaeli Serbest Bölgesi ve Ford Otosan bağlantı yollarının planlanarak tamamlanması gerekmektedir.” dedi.

Mustafa R. Türker bir başka sorunlu alan olarak Demiryolu altyapısına yönelik değerlendirmesinde ise bir dizi öneride bulundu:

“Demiryolu altyapısının güçlendirilmesi ve yeni hatların planlara dahil edilmesi

Şehrin güneyinde planlanan otoyola paralel ve tüm bağlantı yolları ile planlanmış, Köseköy-Gölcük-Gemlik hattında bir demiryolu hattı planlanmalıdır. Bu yatırımlar taşıma maliyetlerinde ciddi avantajlar sağlayacaktır.

Odamızın önerisi olan Üçüncü Demiryolu Hattı planlara dahil edilmiştir. Köseköy-Körfez arası tamamlanmıştır. Ancak yer nedeniyle tamamlanamamaktadır. Üçüncü Hat tamamlansa bile maksimum taşınabilecek yük tonajı ihtiyaca cevap vermemektedir. Üçüncü hatta ilave yeni bir dördüncü hattın planlanması ile demiryolu kapasitesinin artırılması gerekmektedir. Ancak bu önerilerin hayata geçirilmesi mümkün görülmemektedir. Önerimiz: hızlı trenin kuzeye taşınması ve mevcut hızlı tren hattının yük ve banliyö taşımacılığında kullanılmasıdır.

Güzergah ve uygulama projelerinin hazırlanmasından sonra demiryolu iltisak hattı çalışmaları bir an önce hayata geçirilmelidir.

Kuzey Marmara Otoyolu ile Derince Limanı bağlantısı sağlanmalıdır.

Kocaeli Serbest Bölgesinin demiryolu hattı ile Köseköy Lojistik Merkezine bağlantısının sağlanması gerektiğini düşünmekteyiz. Köseköy Lojistik Merkezinin, Yalova üzerinden Gemlik ve Bursa'ya demiryolu ile bağlanması ve Bursa'dan İzmir ve Ankara'ya bağlantılarının yapılmasını talep ediyoruz.

İzmit Körfezi (Kocaeli-Yalova) Bütünleşik Kıyı Alanları Planı ile ilgili İtirazlarımız KSO tarafından Kocaeli Valiliğine iletilmiştir.”

Mustafa R. Türker bir başka sorunlu alan olarak İzmit Körfezi Kıyı Planı'na ilişkin değerlendirmesin de de şunları söyledi:

“Hükümleri bölümünün Tanımlar kısmında tarif edilen Kıyı Danışma Birimi ve Kıyı Yapıları Şeması sektörü sıkıntıya sokacak uygulamalar içermektedir. Eğer birim olacaksa da bu birimde OSB'ler ve özel sektör temsilcileri de yer almalıdır.

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

D-14 ve D-25 maddelerinde sözü edilen Araştırma Raporu ve İhtiyaç Analizi Raporu gibi içeriği ve kapsamı bilinmeyen spekülasyonlara açık raporların talep edilecek olması, uzun ve anlamsız zaman kayıplarına yol açacaktır. Talebimiz D-14 ve D-15 maddelerinde belirtilen Araştırma Raporu ve İhtiyaç Analizi raporlarının iptal edilmesidir.”

Dr. Oktay Duymaz'ın sunumu

OSB'lerde yaşanan sorunlar: Ulaşım

Dilovası İlçesinin Kuzeyinde bulunan gelişmekte olan Makine İhtisas, GEBKİM, İMES, Kömürcüler OSB ve Mermerciler KSS'ye ulaşım “Çöp Yolu” olarak adlandırılan tali yol ve Eski İstanbul yolu ile sağlanmaktadır. Ancak şu an bile ihtiyacı karşılayamamaktadır.

Konu ile ilgili olarak Mevcut Çöp Yolunun kapasitesini arttırmak için bir Proje hazırlanmaktadır. Projenin onayını müteakip Kocaeli Büyükşehir Belediyesi ve OSB'lerin mutabık kalacağı bir protokol ile yol genişletilirken Orman ve Hazine arazilerinde kamulaştırma kolaylıkların sağlanmalıdır. Ayrıca Eski İstan-

bul - İzmit yolunun duble yol haline getirilmeli, Kuzey Marmara Otoyolu'ndan (KMO), Dilovası Kuzey OSB'lere "Çıkış Bağlantı Yolu" verilmelidir.

İzmit - Kandıra Karayolunun Yetersizliği

İzmit-Kandıra karayolu mevcut haliyle tek yönlü ve tek şeritli hali ile Kentin kuzey istikametinde gelişimini ve Kandıra Gıda OSB'ye ulaşımı olumsuz etkilemektedir. Özellikle yaz aylarında Kandıra Bölgesinin mevsimsel nüfusunun artması, mevcut karayolunu yetersiz kalmaktadır.

Mevcut İzmit-Kandıra yoluna bir şerit daha ilave edilmesi ve yolun bölünerek geliş gidiş şeklinde çift şerit haline dönüştürülmesi, ayrıca bazı yerlerin viyadüklerle geçilmesi bu sorunu çözecektir.

Hukuki sorunlar: Yeni sanayi lekeleri

Taşınacak sanayi kuruluşları ve bölgemizdeki yeni yatırımcılarının taleplerine istinaden yeni sanayi lekelerine ihtiyaç vardır. Bu kapsamda marjinal tarım alanlarına yeni sanayi alanlarının oluşturulması bu sorunu önemli ölçüde giderecektir.

Özel Mesleki Eğitim Merkezi Açılması

OSB'lerin yetişmiş elaman ihtiyaçlarına istinaden bünyelerinde Mesleki Eğitim Merkezlerinin açmasına; 5580 sayılı Özel Eğitim Kurumları Kanunu imkan tanımamaktadır.

Mevzuatta yapılacak bir değişiklik için doğru lobi faaliyeti ile sorun çözülecektir.

Sorunlar: İmar ve yapılaşma

OSB'ler mevzuat doğrultusunda hareket ederek fabrikaların inşaatından üretimine kadar olan süreçteki tüm ruhsat ve izinleri vermektedir. Bununla birlikte mevzuata uymayan ve gerekliliklerini yerine getirmeyenlere karşı bir yaptırım söz konusu değildir. Sadece ilgili kamu kurum ve kuruluşlarına bildirme yetkisi vardır. OSB yetkilerinin arttırılması gerekmektedir.

Sorunlar:Yapı ve yapı ile ilgili esaslar

OSB Yönetmeliği gereği Çevre yeşili alanlarında inşaat yasası bulunup peyzaj düzenlemesinin yapılmasının zorunlu olduğu belirtilmektedir. Ancak bu durum kompresör odası gibi yapılar için sorun teşkil etmektedir.

Bu gibi konular için çevre yeşiline yapılacak yapılarla ilgili konulan kısıtlarda esneklik sağlanması önerilmektedir. Örneğin; ambalaj atıklarının konulabilmesi için sızdırmazlığı sağlanan, belli bir m2 alan çevre yeşili içerisine yapılabilmelidir.

Sorunlar mali: Gelir kaynaklarının yaratılması

Emlak ve çevre temizlik vergisi gibi gelir kaynaklarını alamadığından mali yapısı düşük aynı zamanda doluluk oranı da yüksek olmayan OSB'ler, bölgeyi kontrol edecek nitelikli ve uzman kadroları istihdam edememektedirler. Sonuçta yetersiz personelle etkin kontrol sağlanamamaktadır. Bu da OSB mevzuatının özellikle çevre ile ilgili duyarlılığının uygulanmasını zorlaştırmaktadır.

Yasa veya yönetmelik değişikliği ile Bölge Müdürlüklerinin ekonomik olarak da güçlendirilmesi için yerel belediyelerin OSB Bölge sınırları içindeki tüm yetkilerinin (emlak ve çevre vergileri de dahil) Bölge Müdürlüklerine kazandırılarak; tahsilat yapılması sorunun çözümünü sağlanacağı kanaatindeyiz.

Yunus Çiftçi'nin sunumu

Üniversite Sanayi İşbirliği Komisyonu Başkanı Yunus Çiftçi 'değişim' olgusunun altını çizerek; "Globalleşen dünyada her şey hızla değişiyor, Coğrafi ve siyasi sınırlar anlamını yitiriyor, Rekabet artıyor. Fertlerin ve işletmelerin rakipleri tüm dünya, Dünyanın herhangi bir yerindeki değişim hızla başka yerlere de yayılıyor. Geçen asırda 100 yılda olan değişim şimdi 10 yıldan az sürede oluyor." başlıklarıyla değerlendirmelerde bulundu.

Birçok cihaz tek cihaza dönüştüğünü, akıllı telefonların tüm teknoloji tarihinde pazara en hızlı giren ürün olduğunu, Amerika

pazarının % 58'i tarafından kullanıldığını söyleyen Yunus Çiftçi sanayideki değişimi de şöyle özetledi:

"Yaşantımızda kullandığımız sanayi ürünleri günden güne daha teknolojik ve bilgi içeren ürünler haline gelmektedir. Buna bağlı olarak sanayi üretimi artan oranda emek esaslı üretimden bilgi odaklı üretime geçmektedir. Ürünler kadar üretim metotları da hızla değişmektedir. Üretim; otomasyona dayalı, ileri teknolojik makine ve malzemeler kullanılarak yapılmaktadır. Üretimin her safhasında bilgi teknolojileri kullanılmaktadır. Artık sanayi sağlam kaslara ve müthiş hareket kabiliyetine sahip çalışandan ziyade yeni teknolojilere uyum sağlayabilecek, değişime ayak uydurabilecek çalışana ihtiyaç duymaktadır."

Sanayinin işgücü ihtiyacına ilişkin olarak da gerekli nitelikleri; "Okuldan iş başı yapmaya hazır, yetmiş insan, Günün teknolojisini kullanabilen, Özellikle mühendis seviyesindekilerin iyi derecede İngilizce bilmesi, tercihan başka lisan bilgisi, Sorgulayan, öğrenmeye açık, kendini geliştirme kapasitesi olan, Dünyaya ve rekabete açık, Esnek, Sürekli eğitim ve öğrenme arzusunda olan başlıklarıyla tanımlayan Yunus Çiftçi dünyada uygulamalı eğitime yönelme konusunda da şunları söyledi:

"Gelişmiş ülkelerde Üniversiteler bilgi odaklı üretime yönelmiştir. Üniversiteler sanayinin bu ihtiyacını karşılamak üzere yeniden yapılanmaya başlamıştır. Mezunları sanayide çalışmaya hazır ve şirketlere hızlı uyum sağlayan üniversiteler ön plana çıkmıştır. Dünyada yeni kuşak üniversite tanımı ile ileri teknoloji şirketlerinin yapılanma stratejilerinde çok önemli benzerlik görülmektedir. Üçüncü kuşak üniversiteler: Uygulamalı Araştırmaya Öncelik, Disiplinlerarası ve üstü etkinlik, Uluslararası Rekabet, Yaratıcılık ve Tasarımın teşviki, kosmopolit örgütlenme, sanayi ile işbirliği, Küçük içerik farkıyla olsa da yukarıdaki özellikler günümüzde aynı zamanda bir şirketin yaşaması için sahip olması gereken özellikler olarak tanımlanmaktadır.

Bu alanda dünyada en önemli yapılanmaların Almanya, Japonya ve ABD'de ortaya çıktığını anlatan Yunus Çiftçi şöyle dedi:

"Almanya özellikle II. Dünya savaşıdan sonra «Technische Universität» ve Fachhochschule konseptlerinde 2 tür mühendis yetiştirmektedir. Fachhochschule okulları «University of Applied Science» olarak bilinmekte ve Almanya'daki 380 üniversitenin 220'si fachhochschule olarak yapılandırılmış bulunmaktadır. Bu okullar doğrudan endüstrinin ihtiyacı olan uygulama, inovasyon ve ürün geliştirmeye yönelik -saha mühendisi yetiştirmektedir. Almanya ayrıca Fachhochschule'lerini sanayi bölgelerine yakın yerlerde oluşturarak sanayi-üniversite tampon bölgeleri yaratmıştır.

Japonya sadece üniversitelerini değil, öğrencilerin tüm eğitim hayatları boyunca uygulamalı bilimlere göre oluşturmuştur.

Büyük firmalarda yeni işe alınan mühendislerin bilgilerini şirket ihtiyaçlarına ve üretimlerine odaklamaları için oryantasyon eğitimleri yapılır. (Her sene yeni işe girenler 3 ay civarı oryantasyon eğitimine alınmaktadır.)

Şirketlerin Ar-Ge merkezleri üretim ve geliştirme bakımından o kadar güçlüdür ki laboratuvarları üniversitelerden daha güçlü olanları vardır."

Yunus Çiftçi uygulamalı eğitimin etkilerini de şöyle özetledi:

Sanayi için: Sanayi bölgesinde üretim kalitesi yükselir

inovasyon ekonomisi gelişir. Nitelikli ve girişimci insan gücü artar. Yeni fikirlerin üretilmesinde artış görülür. Yenilikçi fikirlerin yayılmasına yardımcı ortam yaratılır. İnovasyon ve Ar-Ge'yi destekleyen mekanizmalar gelişir. Öğrenci için: Öğrencilerin doğrudan ticari olabilecek teknolojiler üzerinde çalışarak çok kıymetli tecrübe edinmeleri sağlanır. Öğrencilere mezuniyetten sonra daha hızlı istihdam imkan sağlar. Uygulamalı eğitim ve teknoloji geliştirme için daha kolay mali destek alınır ve inovasyon daha da hızlanır.



Müşterek Meslek Komiteleri toplantısına ilgi büyüktü



KSO Müşterek Meslek Komiteleri toplantısına katılan üyelerin çocukları içinde çeşitli aktiviteler düzenlendi



Büyük Abant Oteli'nde yapılan KSO Meslek Komiteleri toplantısında eşler kendi aralarında sohbet edip gezitiler yaptılar



Geleneksel hale gelen gala yemeğinde üyeler müzik eşliğinde keyifli bir akşam geçirdiler

Türkiye'nin tüm otomotivcileri Kocaeli'nde buluştu

2005 yılından beri düzenlenen Taşıt Araçları ve Yan Sanayi Grubu Meslek Komiteleri Müşterek Toplantısı, 20 Kasım 2014 Perşembe günü Kocaeli Sanayi Odası işbirliği ile TOSB Otomotiv Yan Sanayi İhtisas Organize Sanayi Bölgesi Konferans salonunda gerçekleştirildi.

Açılış konuşmasını Kocaeli Sanayi Odası 24. Meslek Komitesi Başkanı Yusuf Ziya Kasım ve Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu'nun yaptığı toplantıya TOSB Yönetim Kurulu Başkanı Yunus Çiftçi, FORD OTOSAN Genel Müdürü Haydar Yenigün, TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Dudaroğlu ve Assan Hanil Genel Müdürü Okan Gedik de katıldılar.

Toplantıya ayrıca İstanbul Sanayi Odası, Ege Bölgesi Sanayi Odası, Gebze Ticaret Odası ve Sakarya Ticaret ve Sanayi Odalarından komite temsilcileri katılım gösterdiler.

9.'su gerçekleştirilen Müşterek Komite Toplantısı'nda; FORD OTOSAN Genel Müdürü Haydar Yenigün'ün "Elektrikli Araçlar Gerçekten Çevreci mi?", TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Dudaroğlu'nun "Otomotiv Sektörü 2023 Stratejilerinin Değerlendirmesi ve Mevcut Durum Analizi", Assan Hanil Genel Müdürü Okan Gedik'in "Elektrikli ve hibrit araç teknolojilerinin görüşülmesi pazarın gelişimi ve verilen destekler", konulu sunumları yapıldı.

Bu arada odalardan gelen diğer gündem maddeleri ele alındı. Bu konular N1 tipi araçlarda istiap hadleri konusunda yaşanan sorunlar, sektörde kalifiye eleman temininde yaşanan sorunlar, hafif ticari araçların önündeki engeller (Özmal Şartı, K2, SRC vb. belgeler), yolcu taşıma araçlarındaki engelli yasasının sektöre etkileri " şeklinde sıralandı.

Bunun yanında bölgede meslek lisesi mezunu ve ara eleman istihdamı ihtiyacı konusunda firmalarda yaşanan sıkıntılar görüşülerek, bu konuda bölgede bir envanter belirleme çalışması yapılması konusu ele alındı.

Toplantı akabinde TOSB'da bulunan ESİM (Elektromekanik Test Laboratuvarı), KOSGEB, Hatice Bayraktar Endüstri Meslek Lisesi ve TOSB Teknoloji Üniversitesi



KSÖ Başkanı Zeytinoğlu, toplantının açılış konuşmasını gerçekleştirdi

Kampüs Alanı ziyareti gerçekleştirildi.FORD OTOSAN Genel Müdürü toplantıda yaptığı sunumda Elektrikli Araçlar Gerçekten Çevreci mi?sorusunu sorarak, elektrikli otomobillerin günümüzün teknolojisinde ne kadar fizibl olduğunu tartışmaya açtı.

Dünyada enerji kaynaklarını,küresel ısınma, hava kirliliği ve çevresorununa yönelik değerlendirmelerde bulunan Haydar Yenigün otomotiv teknolojisinin gelişimine yönelik değerlendirmeler yaptı.

Dünya otomobil pazarında hibrit ve elektrikli araçların gelişimini anlatan, satış rakamlarından örnekler veren Haydar Yenigün, Ford'un bu alandaki ürünleri hakkında da bilgiler verdi.

Hibrit elektrikli araçlar, menzili uzatılmış elektrikli araçlar ve hibrit elektrikli araçları, elektrikli ve toplam menzilleri, karbondioksit salınımı, şebeke şarj süresi ve batarya maliyetleri açısından karşılaştıran Haydar Yenigün; bütünüyle elektrikli olan araçların "Batarya teknolojilerinde önemli bir yenilik yaşanmadıkça menzil ve maliyet problemlerini çözmek oldukça güç görünmektedir." şeklinde konuştu.

Sorunların çözümüne yönelik olarak 'ara çözümler' ve 'boyut küçültme'nin önemine işaret eden Haydar Yenigün: "Yetersiz altyapı yatırımları nedeniyle elektrikli araçlar tercih edilmemektedir. Mevcut teknolojiler ile orta ve ağır ticari araçlarda elektrifikasyon güçtür." dedi.

Haydar Yenigün bu problemler çözülene kadar elektrifikasyon çalışmalarının içten yanmalı motorlarla desteklenmesi gerektiğini vurgulayarak "Hibrit ve menzili uzatılmış-hibrit elektrikli araçlar daha küçük boyutlarda içten yanmalı motor gerektirmektedir. Boyutu küçültülmüş 2.3L GTDI 4 silindirli yüksek performans motoru sayesinde Mustang uzun yıllardan sonra 2015 yılından itibaren Avrupa ve ülkemizde satışa sunulacaktır." bilgisini verdi.

Haydar Yenigün sunuşunu şu değerlendirmeler ile sonlandırdı:

-İçten Yanmalı Motorlar'da yapılacak geliştirmelerin artarak devam etmesi beklenmektedir.

-Downsizing (Turbo sarjlı besleme ve direkt enjeksiyon kullanımı ile boyut küçültme) yeni trendtir. Bunu destekleyici teknolojilere yatırım yapılması gerekmektedir.

- Elektrifiye edilmiş komponentlerin (elektrikli su pompası, elektrikli yağ pompası, vs.) kullanımı artacaktır.

- Menzil Artırıcı Hibrit Elektrikli Araçlar önemli bir ara çözüm sunmaktadır.

Kocaeli Sanayi Odası Meclis Üyesi Okan Gedik ise yaptığı konuşmada küreselleşen dünyada, yaşamı kolaylaştıran ve ihtiyaçları karşılayacak birçok konuda sayısız icat yapıldığını, hayatın önemli bir parçası olan icatlardan birinin de motorlu taşıtlar olduğunu belirterek şu değerlendirmeleri yaptı.

"Motorlu taşıtların yakıt kaynağı olarak benzin, mazot gibi tükenebilen fosil kaynakları kullanması, bu işin ticaretini yapan güçlü ülkelerin ekonomilerine büyük kat-



kı sağlamışken; gelişmiş ve de gelişmekte olan ülkelerdeki ulaşım yoğunluğunun artması sonucu motordan çıkan (azot oksit, karbonmonoksit -CO, küçük partiküller, uçucu organik bileşikler vb.) emisyonlar, çevre kirliliğine yol açmıştır.

Sera etkisi sonucu iklim değişikliği meydana gelmesi alternatif yakıtların kullanılmasını gündeme getirmiştir. Ancak ulaşım yoğunluğuna paralel emisyon miktarının da artış gösteriyor olması, yalnızca alternatif yakıt kullanımını çözüm olmaktan çıkartmıştır.

Bu doğrultuda daha az yakıt tüketen ve atmosfere bırakılan metan, karbon dioksit oranının düşürülmesi için daha verimli araçların geliştirilmesi ve alternatif enerji kaynağı kullanımı önem kazanmış, bu çerçevede daha küçük, hafif, yakıt ekonomisi olan, çevre dostu elektrikli ve hibrit araçların geliştirilmesi gündeme gelmiştir.

Elektrikli araçlar, batarya grubundan beslenen elektrik motorları yardımıyla hareket etmektedir. Çevreye hiçbir emisyon yaymazlar. Sahip oldukları menzile bağlı olarak belirli aralıklarda elektrikle şarj edilmeleri gerekir. Bu sisteme sahip araçlar herhangi bir fosil yakıt kullanmadıkları için bu araçların ihtiyaç duyduğu enerji için ödenen maliyet, konvansiyonel bir araca göre oldukça düşüktür.

Bu teknolojiye kritik konu, enerjinin devamlılığı olmuştur. Bu da bataryayı elektrikli aracın en önemli

komponenti haline getirmiştir. Bataryanın kapasitesi aracın menzilini belirlemekte, ihtiyaç duyulan menzilin yanı sıra aracın diğer elektriksel tüketimlerine göre farklı teknolojiler ile geliştirilmiş batarya türleri (Lityum İyon, Nikel Metal Hidrür, Kurşun Asit) bulunmaktadır.

Hibrid araçlar ise benzin motoru ile elektrik motorunun eş güdümlü çalışarak benzin sarfiyatını azaltmak amacıyla geliştirilmiştir. Bunu sağlamak için düşük hızlarda benzin motoru yerine elektrik motorunu kullanmakta ve bu sayede kısmen 0 emisyon salınımı sağlamaktadır. Elektrik motorunun çalışması için gerekli enerji, benzin motoru çalıştırıldığı veya frenleme yapıldığı zamanlarda akülere şarj edilmektedir. Dolayısıyla elektrikle şarj gereksinimi bulunmamaktadır.

Dünya genelinde sadece elektrikle çalışan arabalara ilgi gün geçtikçe artmakta ama özellikle ABD'li kullanıcıların elektrikli arabalara duyduğu ilgi önemli ölçüde gelişmektedir.

Konuyla ilgili yakın zamanda düzenlenen araştırmalar gösteriyor ki ABD'li kullanıcılar, 2012 yılına oranla 2013 yılında yüzde 228.88 daha fazla elektrikli araba satın almıştır. Bu araştırma sonucunda anlaşılıyor ki, ABD'de

2013 yılında toplam 46.148 sadece elektrikli araba satılmış. Hem elektrik hem de yakıtla çalışan hibrit arabalardan ise 2013 yılında ABD'de 48.951 adet satılmış.



Yusuf Z. Kasım'ın açılış konuşmasını yaptığı toplantıda Yenigün, Dudaroğlu ve Gedik sunum yaptılar



100 >
90 >
80 >
70 >
60 >
50 >
40 >
30 >
20 >
10 >
0 >

Sanayi kuruluşlarının durumunu belirleme anketi sonuç raporu



Bölgemizdeki sanayi sektöründeki gelişmelerin ve değişmelerin aylık olarak takip edilmesi amacıyla hazırlanan Kasım ayı anketi çerçevesinde Odamızca bir araştırma yapıldı. Araştırmaya katılan firma sayısı 121 adet olup bu firmaların yüzde 70'i KOBİ, yüzde 30'u büyük ölçekli firma niteliğindedir.

Kocaeli Sanayi Odası tarafından yapılan araştırmaya göre Kasım ayı Kocaeli sanayi kuruluşlarının kapasite oranı yüzde 71,9 oldu. Kocaeli'nde kapasiteler geçen aya göre 0,2 puan artış, geçen yılın aynı ayına göre 0,4 puan artış gösterdi.

Türkiye genelinde ise kapasite kullanım oranları Kasım ayında 74,5 olarak belirlendi. Geçen aya göre 0,4 puan azalış, bir önceki yılın aynı ayına göre 1,1 puan azalış gösterdi.

Aylara göre kapasite kullanım oranlarının seyri

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

İstihdam ►

Kasım ayı anketine yanıt veren firmaların yüzde 20,73'ünün istihdamlarının arttığı, yüzde 65,85'inin ise istihdamlarında bir önceki aya göre değişim yaşanmadığı belirlendi.

Firma Bildirimleri	Kasım (%)
Arttı	20,73
Değişmedi	65,85
Azaldı	13,42

İç Siparişler ►

Firmaların yüzde 19,1'inin Aralık ayında iç siparişlerinin arttığı belirtilirken yüzde 21'inin siparişlerinin azaldığı belirtildi. Genel olarak, siparişlerdeki azalışların nedeni, sezona bağlı açıklandı.

Firma Bildirimleri (%)	Aralık
Arttı/Artacak	19,18
Değişmedi/Değişmeyecek	58,90
Azaldı/Azalacak	21,92

Dış Siparişler ►

Ankete katılan firmaların yüzde 16'sı dış siparişlerinin Aralık ayında arttığını belirtirken, yüzde 20,9'unda ihracatlarında azalış bildirdiler. Firmaların yüzde 62,9'unun ise alınan dış sipariş miktarlarında bir değişim yaşanmadı.

Firma Bildirimleri (%)	Aralık
Arttı/Artacak	16,13
Değişmedi/Değişmeyecek	62,90
Azaldı/Azalacak	20,97

KSO 15. Meslek Komitesi - DEMİR ÇELİK SANAYİ GRUBU

OSMAN SOYBAŞ (Komite Başkanı)		ERSOY YILMAZ (Komite Başkan Yardımcısı)	
Firma Unvanı	SAMİ SOYBAŞ DEMİR SAN. VE TİC. A.Ş.	Firma Unvanı	BEKAP METAL İNŞ.SAN.TİC. A.Ş.
Adres	Sultan Orhan mah. 1174/1 sok. No:6 Gebze / KOCAELİ	Adres	Dilovası OSB 4.kısım Ceyhan cad. No:27 Gebze / KOCAELİ
Tel/Faks	0 262 644 96 66 / 0 262 644 95 44	Tel/Faks	0 262 724 92 45 / 0 262 724 92 48
E-mail	osoybas@soybas.com	E-mail	ersoy@bekap.com
Faaliyet	Demir çelik servis merkezi, satışı	Faaliyet	Soğuk haddelenmiş çelik saçların üretimi, çelik ambalaj çemberleri ve tokaları üretimi

SAMİ DURMUŞOĞLU (Komite Üyesi)	
Firma Unvanı	İZMİT MAKİNA SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.
Adres	Ovacık mah. Ali İslam cad. No:47 Başiskele / KOCAELİ
Tel/Faks	0 262 349 52 00 / 0 262 349 63 34
E-mail	sami_dur@izmitmakina.com.tr
Faaliyet	Ham çelik üretilmesi

CAVİT YÜCEL (Meclis Üyesi)	
Firma Unvanı	KROMAN ÇELİK SANAYİ A.Ş.
Adres	Barış mah. Koşuyolu cad. No:12 Gebze / KOCAELİ
Tel/Faks	0 262 648 68 00 / 0 262 644 46 79
E-mail	cavit.yucel@yucelborugrup.com
Faaliyet	Sıcak haddelenmiş demir veya çelikten bor ve çubuk üretilmesi

TURGAY ENER (Meclis Üyesi)	
Firma Unvanı	DİLER DEMİR ÇELİK ENDÜSTRİSİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
Adres	Dilovası OSB 1.Kısım Dicle Cad. No:30 41455 Dilovası / KOCAELİ
Tel/Faks	0 262 754 63 30 / 0 262 754 61 17
E-mail	turgayener@dilerhld.com
Faaliyet	Ham Çelik Üretilmesi (kütük veya diğer birincil formlarda yada yarı mamul çelik ürünler halinde)

Çelik sektörünün 11 aylık ihracatı 12 milyar doları aştı

Çelik İhracatçıları Birliği tarafından açıklanan 2014 yılı Ocak-Kasım dönemi verilerine göre; Türkiye'nin çelik ihracatı değer bazında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4,6 azalış ile 12 milyar 49 milyon dolar, miktar bazında ise yüzde 5,8 düşüş ile 15 milyon 831 bin ton olarak gerçekleşti. Çelik sektörünün ihracatına, diğer birliklerin faaliyet alanına giren Demir Çelik ürünleri de eklendiğinde Türkiye'nin onbir aylık toplam çelik ihracatı; miktar bazında 16,6 milyon ton; değer bazında ise 14,3 milyar dolara ulaştı.

11 aylık dönem verileri bölgeler bazında incelendiğinde; yüzde 22,6'lık düşüşe rağmen liderlik 5,5 milyon tonluk ihracat ile Ortadoğu bölgesinin olurken, bu bölgeyi miktarda yüzde 3 artışla Ab ülkeleri 2,6 milyon tonla izledi. Ardından 2,3 milyon ton ile Kuzey Amerika ülkeleri ve 1,7 milyon tonla Kuzey Afrika ülkeleri geldi.

Ocak-Kasım döneminde en çok ihraç edilen ürünler sıralaması ise; 6,9 milyon ton ile inşaat çeliği, 1,7 milyon tonla boru, 1,6 milyon tonla profil ve 1,5 milyon tonla yassı sıcak olarak gerçekleşti.

Çelik İhracatçıları Birliği verilerine göre; 2014 yılı Kasım ayı ihracatı geçen yılın aynı ayı ile kıyaslandığında değerde yüzde 19,9 azalış ile 906 milyon dolar, miktarda ise yüzde 21,7 düşüş ile 1 milyon 175 bin ton olarak

gerçekleşti. Çelik İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Namık Ekinci çelik sektörünün Ocak-Kasım dönemi ihracat verileri ile ilgili yaptığı değerlendirmede; "2014 yılının son ayına girerken geçmiş onbir aylık dönemde Türk çelik sektörü olarak çeşitli olumsuzluklarla karşı karşıya kaldığımız görüldü. Bunun nedenlerini; sektörümüzün önemli ihracat pazarlarındaki siyasi dalgalanmalar, ülkelerin yerli sanayilerine karşı korumacı tutumları dolayısıyla karşılaştığımız antidamping davaları ile yine birçok ihracat pazarımızda ülkelerin ithal ikamesine karşı kendi sanayilerini kurma yönündeki çalışmaları ve DTÖ kurallarına aykırı ticaretleri ile ihracatımızda önemli bir tehdit oluşturan 'Çin' faktörü olarak belirtebiliriz" dedi.

Namık Ekinci; "Dünya çelik üretiminin yüzde 50 den fazlasını, 800 milyon ton üzerinde gerçekleştiren Çin, üretimini sürekli olarak artırıyor. Tüketimi aynı oranda artmayan ve üretiminde devlet desteği alarak dampingli üretim yapan Çin, Türk çelik sektörü açısından önemli bir tehdit oluşturuyor. Özellikle ABD ve Avrupa pazarına giremeyen ya da girmekte zorlanan Çin, bir yanda sektörümüzün ihracat pazarlarında rakibimiz olarak karşımıza çıkarken diğer yandan iç pazarımıza girerek yerli üreticilerimizi zor duruma sokuyor" diyerek sözlerini bitirdi.



Dr. Veysel Yayan
Türkiye Çelik Üreticileri Derneği
Genel Sekreteri

Ekonomi Bakanlığının 18 Ekim 2014 tarih ve 29149 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan İthalat Rejimi Kararına Ek Kararla sektörün beklentileri kısmen de olsa karşılandı; kararlarla, AB ve STA ülkeleri haricinde kalan ülkelere yapılan ithalat;

- Karbonlu filmaşın ithalatına uygulanan gümrük vergileri yüzde 12’den yüzde 30-40
- Karbonlu inşaat demiri ve çubuk ithalatına uygulanan gümrük vergileri, yüzde 15’ten yüzde 30-40
- Bor alaşımlı filmaşın ithalatına uygulanan gümrük vergisi de yüzde 3’ten yüzde 40 seviyesine çıkartılırken, vergiden muaf olan dövülmüş çubuk ithalatına yüzde 30 oranında gümrük vergisi getirildi.

Bu kararların içerisinde önemli bir hususu, Çinli çelik üreticilerinin mevzuatı dolanarak, alaşımlı çelik faslından düşük gümrük vergileri ile ihracat yapmalarının önlenmiş olması teşkil ediyor. Kararın yayımlandığı andan itibaren geçerli olması da, Çin ile olan ticari ilişkilerde daha dikkatli olunması gereğini ortaya koyuyor. Bu yönüyle, Türkiye’nin, diğer sanayi sektörlerine temel girdilerini sağlayan çelik sektörünün stratejik önemini kavradığını ortaya koyan karar, hem Çin’den ithalat yapanlara hem de Çinli çelik ihracatçılarına ciddi mesajlar içeriyor.

Yılın ilk 8 aylık döneminde, Çin’in çelik tüketimi yüzde 0.3 oranında azalırken, üretiminin yüzde 2.6 oranında artmaya devam etmesi, yılsonu itibarıyla, Çin’in çelik üretiminde 70 milyon tonun üzerinde bir fazlalık olacağına işaret ediyor. Bu durum, daha şimdiden rakamlarda net bir şekilde görülebiliyor. Ocak-Ağustos döneminde, Çin’in çelik ithalatı yalnızca yüzde 2.3 oranında artışla, 9.9 milyon ton seviyesinde kalırken, çelik ihracatı yüzde 35 oranında artışla, 57 milyon tona, net çelik ihracatı da yüzde 45 oranında artışla, 47 milyon tona ulaşmış bulunuyor.

Çin’de çelik sektörü, ekonomi ve istihdam açısından büyük önem taşıyor. Devlet ve mahalli idareler tarafından yoğun bir şekilde desteklenen Çinli üreticiler, bulundukları şehirlerde, istihdamda büyük bir paya da sahip olduklarından, şehir ekonomisinde ve sosyal hayatında önemli bir yer işgal ediyor. Bu açıdan, yarıya yakın bir kısmı mahalli idarelerin kontrolünde bulunan Çin çelik sektörünün zarar etse dahi çalışmalarını sürdürmek zorunda kaldığı ve zararlarını, kuruluşların başka alanlardaki faaliyetlerinden elde ettikleri kârlar ile finanse etmeyi sürdürdükleri biliniyor. Son zamanlarda, Çin menşeli çelik ürünlerine karşı alınan korunma önlemlerinin, Çin’in

Türkiye, çelik sektörünün stratejik önemini dikkate alıyor

çelik ürünlerini ülke ekonomisine yük getirecek şekilde ihraç eden yapısının gözden geçirilmesi ve Çin çelik sektörünün de kendisine yeni bir düzen vermesi açısından önemli uyarı niteliğinde olduğu değerlendiriliyor.

Benzer şekilde, son zamanlarda bazı Avrupalı üreticilerin ihraç satışlarında da gerek kalite ve gerekse fiyat açısından rahatsız edici eğilimlerin bulunduğu ve bu durumun son derece dengesiz bir ticari ilişkiye yol açtığı gözleniyor. Bugün geldiğimiz noktada, Ekim ayı içerisinde son olarak, ABD’den, Mısır ve Avustralya’ya kadar geniş bir coğrafyada, çelik sektörüne yönelik ek korunma mekanizmalarının harekete geçirildiği dikkate alındığında, Türkiye’nin dünya çapında yaygınlaşan bu korunma tedbirleri karşısında sessiz kalmayacağı ve kendi çelik sektörünü korumaya özel bir önem atfedeceğinin bilinmesi gerekiyor. Nitekim bu hususun, Ekim ayının başında ABD Ticaret Bakanı Penny Pritzker’ın Türkiye’ye gerçekleştirdiği ziyaret esnasında, Ekonomi Bakanımız Nihat Zeybekçi’nin, ABD’li Bakana, ‘ABD’nin anti-damping soruşturmaları ile ilgili olarak attığı her adımın, karşıt önlemlerle dengeleneceği ve ABD’nin uygulamalarına misliyle karşılık verileceği’ yönündeki sözlerinde müşahhas ifadesini bulduğu biliniyor. Bu açıklama, son yıllardaki uygulamalar yüzünden sahipsiz olduğu duygusu ile karamsarlığa kapılmış bulunan Türk çelik sektörüne yeni bir heyecan aşılamış bulunuyor.

Türkiye bu konudaki yaklaşımını son olarak, TANAP ihalesinde de net bir şekilde ortaya koymuş bulunuyor. TANAP ihalesinin yüzde 80’ini Türk çelik boru üreticilerinin kazanmış olması, yalnızca çelik boru sektörümüzün gelmiş olduğu noktayı göstermesi açısından değil, ihale karar mercilerinin boru hattının Türk ekonomisine sağlayacağı katkılara ne kadar önem verdiğinin önemli bir göstergesi olarak görülüyor. Söz konusu boruların üretiminde, Türk çeliğinin kullanılması, bundan sonraki projeler için de bir iyi niyet testi niteliği taşıyor. Bu yönüyle, konunun marjinal maliyet mülâhazaları ile Türkiye’den yassı çelik tedariğinin kolaylıkla göz ardı edilebileceği bir noktaya taşınması kabul edilemez görünüyor. Esasen ihaleyi kazanan boru üreticilerimizin büyük bir kısmının bu tür bir yaklaşıma tenazzül etmeyecekleri düşünülüyor. Boru üreticilerimizin, bu projede gösterecekleri tavrın, gelecekteki projelere referans olacağı hususunun da unutulmaması gerekiyor. Hiç şüphesiz yerli sac üreticilerine de, bu konuda büyük sorumluluk düşüyor. Projenin, boru ve çelik sektörlerinin işbirliğinde, ‘Milli Takım’ anlayışı ile yürütülmesine ihtiyaç duyuluyor.

Bugün geldiğimiz noktada, dünya çelik sektöründe giderek yerli girdi kullanımı yönündeki eğilimlerde artış gözleniyor. Tüm ülkeler, yurtiçi tüketimlerini, yerli ürünle karşılama konusuna azami özen gösteriyor. ABD ve Kanada gibi gelişmiş ülkeler de bu yöndeki eğilimlerde başı çekiyor. Bu noktada, bir taraftan dünya çelik ithalatındaki sıralamada yükselme eğilimi gösteren Türk çelik sektörünün ithalatının sınırlandırılmasına, diğer taraftan da uluslararası piyasalardaki rekabet gücünü arttıracak şekilde, üretim maliyetleri üzerindeki yüklerin kaldırılması önem taşıyor. Hiçbir ülkede bulunmayan, çevre katkı payı, enerji maliyetleri üzerindeki fonlar gibi yükler artık taşınmaz bir noktaya gelmiş bulunuyor. Sektörle ilgili olmayan problemlerin, sektörün üzerinden çözülmeye çalışılması yönündeki eskimiş anlayışın artık bir tarafa bırakılarak, sektörün rekabet gücünü arttırmasının önündeki engellerin kaldırılması hayati önem taşıyor.



BEKAP, Türkiye'nin en büyük çelik ambalaj çemberi üretim tesisine sahip

Bekap Metal İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş. yarım asrı aşan tecrübesi ile Gebze Dilovası Organize Sanayi Bölgesinde, Endüstriyel ambalajlamada kullanılan yüksek mukavemetli çelik ambalaj çemberleri ve limanlarda gemi yüklemelerinde kullanılan lashing çemberi (USLM) üretimi ile ambalajlama makinaları konusunda faaliyet gösteriyor. Konusunda lider olan Bekap, Türkiye'nin en büyük çelik ambalaj çemberi üretim tesisine sahip bulunuyor ve ürünlerini 60 ülkeye ihraç ediyor. Bekap, Almanya'da bulunan deposu, ofisi ve ekibi ile Avrupa ülkelerindeki ihtiyaçlarına yerinden hizmet veriyor.

Bekap dünyadaki rakiplerinin üretim gamında bulunan tüm ürünleri de en az rakipleri kadar kaliteli üretebilir hale geldi. Avrupa'daki büyük sanayi kuruluşlarının yıllardır çalıştıkları yerel firmalar yerine Bekap ambalaj çemberlerini kullanmaya başlamaları kalitenin göstergesidir.

Ürünler

Çelik Ambalaj Çemberleri

Çelik ambalaj çemberleri Metalurjik özellikleri yüksek soğuk haddelenmiş çelik sacların özel ısıtılmalardan ve proseslerden geçirilerek EN 13246 ve 13247 Uluslararası normlarda üretilmesiyle elde edilen şeritlerdir.

Böylece hem çok mukavemetli hem de yüksek kopma uzamalıdır. Sıcaktan, soğuktan ve her türlü hava şartlarında etkilenmez.

Çelik ambalaj çemberleri tüm üretim kollarında ağır yüklerin güvenli bir şekilde paketlenmesine, taşınmasına, depolanmasına kullanılıyor. Çelik ambalaj çemberleri kullandığı ürüne değer katıyor.

Çelik ambalaj çemberlerinin kenarlarının yuvarlatılması dolayısıyla ; el kesme, yaralanma riski ortadan kalkmakta ve iş güvenliğine uygun şartları oluşturuyor. Ayrıca yuvarlatılan kenarlar ambalaj makinelerinin arızalanmasını da engelliyor. Çemberin üzerine uygulanan fırın boya çok yüksek korozyon direnci sağlıyor. Bu sebeple Bekap Ares çelik çemberlerin korozyon dayanımı yüksek.

Çelik ambalaj çemberi ile ambalajlanan ürünler nakliye ve stoklama esnasında dağılma ve zarar görme konusunda yüksek güvenceye alınmış oluyor.

Çelik ambalaj çemberi muadillerine göre kolay ve çevre dostu şekilde dönüşümü sağlandığından hurda değeri de yüksek olan bir ürün.

Çelik Ambalaj Çemberi Çeşitleri

Bekap'ta çemberlerimiz dört değişik ürün çeşidi ve üç yüzey tipinde üretiliyor. Bekap'ın standart ürünü olan 'Ares', yüksek mukavemetli ürünü 'Ares Plus', yüksek uzamalı ürünü 'Ares Plus Flex', ve lashing ürünü olan 'Ares USLM' çemberler gemi, tren, uçak, kamyon ve konteyner içerisinde yükün sabitlenmesi gereken yerlerde kullanılıyor.

Bekap tüm dünyada kabul görmüş bağımsız kuruluş olan LLOYD firmasından alınmış kalite sertifikasına sahip bulunuyor.

- Türkiye’de çelik ambalaj çemberi tüketimi

Türkiye’de çelik ambalaj çemberi kullanımı konusunda bilgi veren 15. Meslek Komitesi Başkan Yardımcısı ve Bekap Metal İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Ersoy Yılmaz; “Avrupa bölgesiyle kıyaslandığında oldukça düşük oranda. Özellikle işletmelerde ve lojistik sektöründe iş güvenliği bilincinin artması ile kullanım miktarı artacaktır. Bekap da bu konuda sektörel olarak bilinçlendirme çalışmaları yapıyor.

Kurumsal, insana ve çevreye duyarlı bilinçli firmalar dışında tüketim, çelik çember yerine normal sacın dilinmesiyle veya merdiven altı gerçekleşen kalitesiz standart dışı ürünlerle gerçekleşiyor. Firmalar kaza yaranma ya da ürünlerinin hasar görmesi gibi risklerin gerçekleşmesi durumlarında standartlar içinde üretim yapılan, kalite belgeleri tam, gerçek çember kullanımına geçiyorlar. Böyle bir riski Avrupa da hiçbir üretici almaz ve alamaz. Zira yaptırımlar çok ağırdır. Bu yüzden onlar çoktan standart çelik çember kullanımı yerine yüksek mukavemetli çelik çember kullanımına geçtiler. Avrupa’da yüksek mukavemet kullanım oranı yüzde 90 seviyesine ulaştı. Ülkemizde büyüklük olarak üst sıralarda gördüğümüz bazı firmaların bırakın yüksek mukavemeti kullanmayı standart dışı ürün kullandığını maalesef üzülerek görüyoruz” açıklamasında bulundu.

Ersoy Yılmaz, Almanya’ya açtıkları depo ve ofisde-

ki hazır stoklarından 24 saat içerisinde neredeyse tüm Avrupa’ya teslimat yapabildiklerini sözlerine ekledi.

Distribütörlükler / Çemberleme Makinaları

1917’DE Japonya’da kurulan Toyo Seikan Kaisha Grubu’nun Endüstriyel Ambalajlama konusunda faaliyet gösteren firması Kohan Kogyo’nun Türkiye-Orta Doğu ve Avrupa distribütörü olarak faaliyet gösteren Bekap, bu firma ürünlerinin satış, dağıtım ve satış sonrası bakım onarımlarını yapıyor.

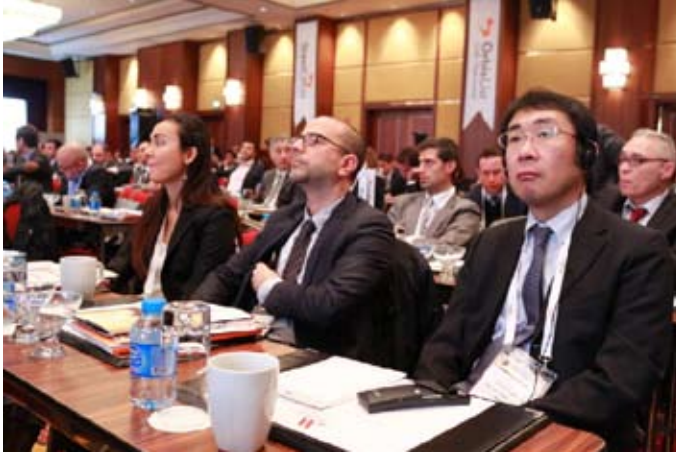


YÜKSEK KALİTELİ AMBALAJ ÇEMBERİNDE DÜNYA TERCİHİNİ YAPTI



- 60 Ülkeye ihracat
- Türkiye’nin tek yüksek mukavemetli ve yüksek uzunluklu çelik çember üreticisi
- Liman ve gemi yükleme/dökelemlerinde kullanılan Lashing çemberde (USLM) Türkiye’nin tek, dünyanın sayılı üreticilerinden biri
- Fire ve zamandan tasarruf sağlayan alüminyum jumbo sarımlı çelik çemberde Türkiye’nin tek üreticisi
- Japonya’nın endüstriyel ambalajlama lider kuruluşu Kohan Kogyo’nun Türkiye-Orta Doğu ve Avrupa distribütörü
- Kohan Kogyo çemberleme makinalarını satış ve satış sonrası hizmetleri
- Gebze Dilovası’nda 30.000 m²’lik alanda üretim

[sektör demir çelik ▶



Güçlü ekonominin yolu güçlü imalat sanayinden geçiyor...

Bu yıl 9'uncusu düzenlenen SteelOrbis Çelik Konferansı 'Küresel Pazarlarda Yeni Ufuklar', 28 Kasım Cuma günü gerçekleştirildi. Türkiye Çelik Üreticileri Derneği (TÇÜD) Genel Sekreteri Dr. Veysel Yayan, Türkiye'nin 2014 yılını cevher ve hurda fiyatları arasındaki farkın daha da açılmasının da etkisiyle 34 milyon ton ham çelik üretimiyle kapatmasını beklediklerini açıkladı. Bu miktar önceki yıla göre yüzde 1,9 düşüşe işaret ediyor.

Türkiye'nin çelik ticaretindeki yavaşlamaya da dikkat çeken Veysel Yayan, 2009 yılını 5,9 milyon ton olan Türkiye'nin net çelik ihracatının bu yılın ilk dokuz ayında 1,4 milyon tona gerilediğini belirterek, bu durumun Türk çelik üreticilerinin uluslararası piyasada rekabetçiliğinin gerilediğinin bir göstergesi olduğunu ifade etti.

- Başak Turgut: Katma değerli ürünlerin üretimine ağırlık verilmesi gerekiyor

Erdemir Grubu Pazarlama ve Satış Koordinatörü Başak Turgut, katılımcılarla çelik sektörünün gidişatı ve geleceği konusundaki görüşlerini paylaştı. Global ekonominin yeni ve hassas bir dönemden geçtiğini belirten Başak Turgut; "Dünyada ekonomik büyümenin yavaşlaması, değer kaybeden para birimleri ve gerileyen emtia fiyatlarıyla birlikte, ekonomide yeni dengeler oluşuyor. Bir ülke ekonomisine en büyük katkı sağlayan sektör imalat sanayidir. Türkiye'nin de orta gelir tuzağından çıkabilmesi için yapısal reformlara gitmesi ve katma değerli ürünlerin üretimine ağırlık vermesi gerekmektedir" dedi.

- Christopher Plummer: Demir cevheri fiyatları 2015'te 65 dolara inecek

Erdemir Grubu Satın Alma Koordinatörü Şevkinaz Alemdar ve Metal Strategies Genel Müdürü Christopher Plummer hammadde piyasalarındaki son durum ve tahminler üzerine bilgi verdi. Christopher Plummer, Türkiye'nin hurda öz yeterliliğinin bugün yüzde 45-50 seviyelerinde olduğunu ve bu oranın önümüzdeki yıl yüzde 60-65'lere ulaşmasının beklendiğine işaret ederken,

Türkiye'nin hurda maliyetinin azalan navlun fiyatlarına bağlı olarak düşeceğini söyledi. Halihazırda sert bir düşüşte olan demir cevheri fiyatının 2015 yılında 65\$/mt seviyesinde olacağını tahmin eden Plummer, 2020 yılında ise geçici bir süre için 60\$/mt seviyesinin altına inmesinin beklendiğini ifade etti.

Hurda fiyatları ile demir cevheri fiyatları arasındaki bağlantıya değinen Şevkinaz Alemdar, hurda fiyatlarının nihai çelik fiyatları ile daha sıkı bir ilişki içinde olduğunu altını çizerek, uzun vadede demir cevheri ve hurda fiyatları arasında bir denge olduğunu ancak bu dengenin kısa vadede geçerli olmadığını belirtti. Şevkinaz Alemdar düşen demir cevheri fiyatlarına ilişkin, mevcut demir cevheri fiyatlarının çelik üreticilerinin gelecek dönemde demir cevheri tüketimini belirleyeceğini ifade etti.

- Jeroen Vermeij: MMK Metalürji sıcak haddehanesini yeniden devreye alabilir

Konferansın öğleden sonraki bölümünde Avrupa Çelik Üreticileri Birliği (EUROFER) Ekonomi ve Piyasa Analizleri Direktörü Jeroen Vermeij, MMK Rusya finans ve ekonomiden sorumlu genel müdür yardımcısı Sergey Sulimov ve Çin Demir ve Çelik Üreticileri Birliği'nden (CISA) Su Changyong uluslararası pazarlarda çelik ticaretindeki güncel koşulları ve üreticilerin yaşadığı zorlukları ele aldı. Jeroen Vermeij, AB ülkelerine üçüncü ülkelerden gelen ithalatta görülen haksız ticari uygulamaların, çelik üreticilerinin iç ve dış piyasada pazar paylarının azalmasına neden olduğunu belirtirken, Sergey Sulimov Ukrayna'dan Rusya'ya yapılan çelik ihracatının yılın üçüncü çeyreğinde yarıya indiğine işaret etti. Sulimov ayrıca, 2016-2017 döneminde hurda ve sıcak rulo fiyatları arasındaki farkın istenen seviyelere erişeceğini tahmin ettiklerini, böylelikle yılda 2,3 milyon ton kapasiteli sıcak rulo üretimini 2012 yılından beri askıya almış olan MMK Metalürji'nin tam kapasiteyle tekrar üretime geçebileceğini belirtti. Su Changyong ise, katılımcılara Çin'in çelik ticareti ve ülkenin çelik talebi hakkında bilgi vererek, yavaşlayan ekonomik büyümenin Çin'in 'yeni normal' olduğunu söyledi.

Demir-çelik sektöründe kaynak verimliliği masaya yatırıldı

KSO ve TÜBİTAK MAM Çevre ve Temiz Üretim Enstitüsü işbirliği ile 'Demir Çelik Sektöründe Kaynak Verimliliği Semineri' 13 Kasım 2014 tarihinde gerçekleştirildi. Kocaeli Sanayi Odası Konferans Salonunda düzenlenen bilgilendirme toplantısına Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, Kocaeli Üniversitesi, İstanbul Teknik Üniversitesi, Türkiye Çelik Üreticileri Derneği ve çeşitli kurum ve kuruluşların temsilcileri iştirak etti. Ayrıca sanayiden de Schneider ve CVS gibi firmalar kaynak verimliliği ile ilgili uygulamalarını katılımcılarla paylaştılar.

Seminerin açılış konuşmasını yapan KSO Genel Sekreteri Memet B. Turabi, Türkiye imalat sanayinin yüzde 13'ünü üreten ilimiz için çevre ve iş sağlığı-güvenliği konularının diğer illere göre çok daha öncelikli bir mesele olduğunu vurguladı.

Memet B. Turabi, "Metal sanayi, imalat sanayisi içinde hem üretim kapasitesi, hem ekonomik değeri hem de diğer sanayi dallarıyla yakın ilişkiler içerisinde olması sebebiyle potansiyeli yüksek ve stratejik öneme sahip sektörlerin başında gelmektedir." şeklinde konuştu.

Memet B. Turabi sözlerini; "Enerji tüketimi bakımından imalat sanayi içerisinde en büyük paya sahip olan demir çelik sektörü kaynak verimliliği açısından da yüksek potansiyele sahiptir. Bu sebeple sektörde verimliliğin tartışılması ve bu doğrultuda gerekli tedbirlerin alınması, demir çelik sektöründe rekabet gücüne katkı sağlayacaktır." diyerek bitirdi.

TÜBİTAK MAM Çevre ve Temiz Üretim Enstitüsü Genel Müdürü Prof. Dr. Mehmet Kitiş'de açılış konuşması yaparak enstitünün yapısı, çalışmaları ve faaliyetleri konusunda katılımcıları bilgilendirdi.

Açılış konuşmalarının ardından; ilgili Bakanlıklardan, Üniversitelerden, Türkiye Çelik Üreticileri Derneğinden, TÜBİTAK MAM Çevre ve Temiz Üretim Enstitüsünden, yine TÜBİTAK MAM Malzeme Enstitüsünden ve özel sektörü temsilen Schneider ve CVS Makina'dan uzmanlar bilgi paylaşımında bulundular. Proje ile ilgili sektör temsilcileri ve üniversite öğretim görevlileri bir araya gelerek teorik ve uygulama konusundaki tecrübelerini paylaştılar.



KSO Genel Sekreteri Memet B. Turabi



Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Verimlilik Genel Müdürlüğü San. ve Tek. Uzmanı Özlem Durmuş



Çevre ve Temiz Üretim Enstitüsü Genel Müdürü Prof. Dr. Mehmet Kitiş



ABD Ticaret Odası Türkiye ofisi açıldı

ABD Ticaret Odası Bölge Ofisi, Kalkınma Bakanı Cevdet Yılmaz, TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, ABD Ticaret Odası'nın Uluslararası İlişkilerden Sorumlu Başkan Yardımcısı Myron Brilliant ve ABD'nin İstanbul Başkonsolosu Chuck Hunter ve Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu'nun da katıldığı törenle açıldı.

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, ABD Ticaret Odası Türkiye Ofisi'nin, Brüksel'deki ofisinden sonra açtığı ikinci ofis olduğunu bunun önümüzdeki dönemde ABD-Türkiye ilişkilerinin, ABD'li küresel şirketler nezdinde ne kadar önemli görüldüğüne işaret ettiğini söyledi.

Törende konuşan TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, ABD Ticaret Odası Ofisi'nin sadece Türkiye değil bölgedeki diğer ülkeleri de hizmet alanına dâhil edeceğini belirterek, "Ofis, ABD Ticaret Odası'nın Brüksel'deki ofisinden sonra açtığı ikinci ofis. Sadece bu bile önümüzdeki dönemde ABD-Türkiye ilişkilerinin, ABD'li küresel şirketler nezdinde ne kadar önemli görüldüğüne işarettir" dedi.

Türk-Amerikan ilişkilerinin ekonomik boyutunun her zaman öncelikleri olduğunu vurgulayan Hisarcıklıoğlu, "Bu yöndeki ihtiyacı 2001 yılından beri sürekli olarak vurguluyoruz. İkili ticaret ve yatırım ilişkilerinin kapsamını genişletmek ve iş hacmini büyütmek istiyoruz. İlişkileri inovatif adımlarla derinleştirmek istiyoruz. Aynı zamanda, başta bölgemiz olmak üzere, üçüncü ülkelerde yeteneklerimizi birleştirmek istiyoruz. Kısaca, ülkelerimizin liderlerinin tanımladığı model ortaklığın iktisadi boyutunu kuvvetlendirmek istiyoruz" şeklinde konuştu.

ABD'nin 16 trilyon dolar milli gelir ile dünyanın en büyük ekonomisi olduğunu ifade eden Hisarcıklıoğlu şöyle devam etti: "Aynı zamanda 2,3 trilyon dolar ithalat ile dünyanın en büyük ikinci pazarıdır. 317 milyonluk nüfus ile de dünyanın en kalabalık 3. ülkesidir. ABD dünya ithalatının da yaklaşık yüzde 12'sini gerçekleştiriyor. Yani küresel ticaretteki her 8 doların 1'i ABD'den geliyor.

Ülkemizin ABD pazarından aldığı pay yalnızca binde 3'dür ve ABD'nin ithalatında 41. sıradayız. Türk tüccarı ve sanayicisi bir türlü ABD pazarına erişememiştir. İşte



bu sorunu da çözmek yolunda, bugün önemli bir adım atıyoruz. ABD artık 10 bin kilometre ötede değil, İstanbul'un merkezinde olacak.

-KSO Başkanı Zeytinoğlu: ABD ile ticaret alanı genişleyecek

Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu da açılış sonrası yaptığı açıklamada, "Bu ofis, Türkiye'nin ABD'li küresel şirketlerin yatırım alanlarına ilgi duymalarını da sağlayacaktır. ABD Ticaret Odası ofisi sadece Türkiye için değil Ortadoğu ve hatta Türk cumhuriyetlerini de hizmet alanına dâhil edecektir.

Bu ofis, ABD Ticaret Odası'nın Brüksel'deki ofisinden sonra açtığı ikinci ofistir. Sadece bu bile önümüzdeki dönemde ABD-Türkiye ilişkilerinin, ABD'li küresel şirketler nezdinde ne kadar önemli görüldüğüne işarettir. Dünyadaki en fazla sivil örgütlenmenin olduğu ABD Ticaret Odası'nın ikinci ofisini Türkiye'de açması önümüzdeki dönemde Türkiye-Amerika arasındaki ilişkileri arttıracığına işaret ediyor, bundan mutluluk duyuyoruz" dedi.



Türkiye ile Belçika arasında işbirliği fırsatları toplantısı gerçekleştirildi

KSO Başkanı Zeytinoğlu, Belçika Lüksemburg Ticaret Derneği Başkanı Aykut Eken'e plaket verdi.

Kocaeli Sanayi Odası ve Türk Belçika Lüksemburg Ticaret Derneği işbirliğinde "Türkiye ile Belçika Arasında İşbirliği Fırsatları" konulu toplantı gerçekleştirildi.

Kocaeli Sanayi Odası konferans salonunda yapılan toplantının açılış konuşmasını KSO Başkanı Ayhan Zeytinoğlu yaparak, Kocaeli bölgesi ve sanayisi hakkında bilgi aktarmında bulundu. Belçika Lüksemburg Ticaret Derneği Başkanı Aykut Eken de konuşmasında dernek olarak görev-

lerinin ülkeler arasında işbirliklerini geliştirmek olduğunu vurguladı.

Toplantıda daha sonra sırasıyla Belçika Flaman Bölgesi Ataşesi Raphael Puuwels, Belçika Valon Bölgesi Ataşesi Eric Bletard ve Belçika Brüksel Bölgesi Dış Ticaret Müsteşarlığı Yabancı Yatırımlar Uzmanı Francois Bernard söz alarak, Belçika ile Türkiye arasındaki işbirliğini arttırmak amacıyla bölgelerinin tanıtımını yaptılar.

biz her zaman bir yol buluruz...



A joint venture of Albiri & Pitigleri Group

www.galpi.com.tr

GALATA
TAŞIMACILIK VE TİCARET A.Ş.

İstanbul • İzmir • Adana • Bursa

258 Melek Yatırımcı faaliyette

Melekler hızlı, yatırımlar yavaş

2013 yılında fiilen uygulanmaya başlanan Bireysel Katılım Sermayesi yüksek risk içermesi nedeniyle finansmana erişimde sıkıntı yaşayan başlangıç veya büyüme aşamasındaki girişimler için finansal bir araç devreye sokuyor. Bunu yaparken de Hazine Müsteşarlığı tarafından lisans verilen 'melek yatırımcılar' devreye sokuluyor.

Belli kriterlere sahip olan Melek Yatırımcılar ya birleşerek ya da kendi başlarına hedefledikleri projeleri destekleyerek bu projelerin gerçekleşmesi ve onun da ötesinde başarılı olmasını sağlamaya çalışıyorlar. Bu amaçla sermayelerine iştirak ettikleri şirketler için adeta vergi ödemiyorlar.

Bugüne kadar başvurular hızlı gelişti 272 başvuru yapıldı, 252 kişiye BKY (Bireysel Katılım Yatırımcısı) lisansı verildi. Bu yatırımcılar geçen süre zarfında sadece 11 yatırımımızda attılar, bunların 7'si olumlu sonuçlandı, 4'ünün ise Hazine Müsteşarlığı tarafından değerlendirilmesi sürüyor.

Peki kimler hangi alanlarda yatırımı yapmak kaydıyla hangi koşullarda lisans alabiliyor. Gelin bu soruların yanıtını arayalım.

Bireysel Katılım Sermayesi sistemini düzenleyen yönetmeliği göre; Devlet Desteğinden Yararlanma ve Lisanslama Devlet desteğinden yararlanmak nasıl olacak?

"Gelir Vergisi Kanununun geçici 82 nci maddesi kapsamında vergi desteğinden yararlanmak için BKY'lerin Müsteşarlık tarafından bu Yönetmelikte belirtilen kriterleri yerine getirmeleri ve iktisap ettikleri tam mükellef girişim şirketlerine ait iştirak hisselerini en az iki tam yıl elde tutmaları şarttır. İki yıllık süre, girişim şirketi adına 25 inci madde kapsamında açılan ortaklık banka hesabına nakdi sermayenin yatırıldığı tarihte başlar. İki yıllık sürenin başlaması ve BKY tarafından taahhüt edilen sermayenin vergi desteğinden yararlanabilmesi için ilgili taahhüt tutarının nakit olarak ortaklık banka hesabına yatırılması zorunludur.

-Yüzde 100'e kadar indirim

BKY'ler, 4/1/1961 tarihli ve 213 sayılı Vergi Usul Kanununun değerlemeye ait hükümlerine göre hesapladıkları hisselerin tutarlarının %75'ini yıllık beyannamelerine konu kazanç ve iratlarından hisselerin iktisap edildiği dönemde indirebilirler. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu ile Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı tarafından belirlenen araştırma, geliştirme ve yenilikçilik programları kapsamında, vergi desteği için Müsteşarlığa başvuru tarihinden itibaren projesi son beş yıl içinde desteklenmiş girişim şirketlerine iştirak sağlayan BKY'ler için bu oran %100 olarak uygulanır. Yıllık indirim tutarı 1.000.000 TL'yi aşamaz.

BKY lisansı almak için:

BKY olarak faaliyette bulunan gerçek kişilerin vergi desteğinden yararlanabilmeleri için BKY lisansına sahip olması şartı aranır.

BKY'lerin lisans sahibi olması için aşağıda yer alan yüksek

gelir veya servete sahip yatırımcı ya da tecrübeli yatırımcı tanımlarındaki şartlardan herhangi birini taşıması gerekir:

a) Yüksek gelir veya servete sahip yatırımcılar;

-Lisans almadan önceki iki takvim yılı için, yıllık gelir vergisi beyannamesinde yer alan gelir unsurlarının gayrisafi tutarları toplamı olarak ifade edilen yıllık gayrisafi geliri 200.000 TL ve üzerinde olan veya,

-Müracaat anında sahip oldukları her türlü menkul ve gayrimenkul varlıklarından oluşan kişisel servetin toplam değeri 1.000.000 TL ve üzerinde olan yatırımcıları, ifade eder. Ancak; ikamet edilen konut veya bu konutu ipotek ederek alınan herhangi bir kredi, sigorta sözleşmelerinden doğan haklar ve emeklilik primi şeklinde kazanılan mali haklardan ölüm veya emeklilik halinde ödenecek tutarlar, kişisel servetin hesaplanmasında dikkate alınmaz.

b) Tecrübeli yatırımcılar;

-Banka ve finansal kuruluşlarda fon veya portföy yöneticisi olarak ya da banka ve finansal kuruluşların küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin finansmanı, proje finansmanı veya kurumsal finansman birimlerinde veya girişim sermayesi yatırım ortaklıkları dahil girişim sermayesi şirketlerinde müdür veya dengi bir pozisyonda ya da daha üst bir pozisyonda en az iki yıl iş tecrübesine sahip olan veya,

-Lisans alınmadan önce son beş yıl içinde en az iki yıl, yıllık cirosu en az 25.000.000 TL olan bir şirkette genel müdür yardımcısı veya dengi bir pozisyonda ya da daha üst bir pozisyonda çalışan veya,

-BKY ağlarının birine lisans alınmadan önce en az bir yıl süreyle üyeliği bulunan ve müracaat sırasında 26 nci maddede belirtilen nitelikleri haiz halka açık olmayan en az üç şirkette BKY olarak ortak olan veya,

-Başlangıç veya büyüme aşamasındaki şirketleri desteklemek amacıyla kurulmuş olan yurt içi kuluçka merkezlerinde ya da teknoloji geliştirme merkezlerinde en az iki yıl tecrübesi bulunan ve bu merkezlerdeki başlangıç veya büyüme aşamasındaki en az üç şirketin her birine en az 20.000 TL sermaye koyan, kişileri ifade eder.

Lisans başvurusu nasıl yapılır?

BKY lisansı başvuruları, akredite edilmiş BKY ağları aracılığıyla istenen bilgi ve belgelerle Hazine Müsteşarlığı'na yapılır.

-Taksirli suçlar hariç olmak üzere affa uğramış olsalar dahi



sürekli hapis veya cezası ne olursa olsun basit ve nitelikli zimmet, irtikâp, rüşvet, hırsızlık, dolandırıcılık, sahtecilik, güveni kötüye kullanma, hileli iflas, görevi kötüye kullanma gibi yüz kızartıcı suçlar ile kaçakçılık suçları, resmî ihale ve alım satımlara fesat karıştırmak, suçtan kaynaklanan malvarlığı değerlerini aklama, Devlet sırlarını açığa vurma veya vergi kaçakçılığı suçlarından dolayı hüküm giymiş kişiler, 5 inci maddedeki şartları taşısalar bile lisans başvuruları kabul edilmez.

a) Yüksek gelir veya servete sahip yatırımcılar;

-Lisans almadan önceki iki takvim yılı için, yıllık gelir vergisi beyannamesinde yer alan gelir unsurlarının gayrisafi tutarları toplamı olarak ifade edilen yıllık gayrisafi geliri 200.000 TL

ve üzerinde olan veya,

-Müracaat anında sahip oldukları her türlü menkul ve gayrimenkul varlıklarından oluşan kişisel servetin toplam değeri 1.000.000 TL ve üzerinde olan yatırımcıları, ifade eder. Ancak; ikamet edilen konut veya bu konutu ipotek ederek alınan herhangi bir kredi, sigorta sözleşmelerinden doğan haklar ve emeklilik primi şeklinde kazanılan mali haklardan ölüm veya emeklilik halinde ödenecek tutarlar, kişisel servetin hesaplanmasında dikkate alınmaz.

b) Tecrübeli yatırımcılar;

-Banka ve finansal kuruluşlarda fon veya portföy yöneticisi olarak ya da banka ve finansal kuruluşların küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin finansmanı, proje finansmanı veya kurumsal finansman birimlerinde veya girişim sermayesi yatırım ortaklıkları dahil girişim sermayesi şirketlerinde müdür veya dengi bir pozisyonda ya da daha üst bir pozisyonda en az iki yıl iş tecrübesine sahip olan veya, -Lisans alınmadan önce son beş yıl içinde en az iki yıl, yıllık cirosu en az 25.000.000 TL olan bir şirkette genel müdür yardımcısı veya dengi bir pozisyonda ya da daha üst bir pozisyonda çalışan veya, -BKY ağlarının birine lisans alınmadan önce en az bir yıl süreyle üyeliği bulunan ve müracaat sırasında 26 ncı maddede belirtilen nitelikleri haiz halka açık olmayan en az üç şirkette BKY olarak ortak olan veya, -Başlangıç veya büyüme aşamasındaki şirketleri desteklemek amacıyla kurulmuş olan yurt içi kuluçka merkezlerinde ya da teknoloji geliştirme merkezlerinde en az iki yıl tecrübesi bulunan ve bu merkezlerdeki başlangıç veya büyüme

aşamasındaki en az üç şirketin her birine en az 20.000 TL sermaye koyan, kişileri ifade eder.

Soru ve Yanıtlarla BKY Sistemi

BİREYSEL KATILIM SERMAYESİ (BKS) SİSTEMİNİN AMACI

- * Finansmana erişim sıkıntısı çeken erken aşama şirketler için yeni bir finansal enstrüman oluşturulması,
- * Bu piyasada belirli bir davranış kültürünün ve etik kuralla-

rın hakim kılınması ve profesyonelliğin artırılması,

- * Bireysel Katılım Sistemi'nin kurumsallaştırılarak girişimcilerin güven duyacağı bir finans piyasası haline getirilmesi,
- * BKS yatırımlarının devlet destekleri ile cazip hale getirilmesi.

KİMLER BİREYSEL KATILIM YATIRIMCISI (BKY) OLABİLİR?

* Kişisel varlıklarını, tecrübelerini ve birikimlerini başlangıç veya büyüme aşamasındaki girişimlere aktaran gerçek kişiler BKY olarak tanımlanır.

* BKY olarak faaliyette bulunan gerçek kişilerin vergi desteğinden yararlanabilmeleri için Bireysel Katılım Yatırımcısı Lisansına sahip olmaları gerekir.

LİSANS LI BKY'LERE SAĞLANAN DESTEKLER

* BKY'ler hesapladıkları hisse tutarlarının %75'ini, hisselerin elde edildiği dönemde yıllık gelir vergisi matrahlarından indirebilirler.

* Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, TÜBİTAK ve KOSGEB tarafından belirlenmiş programlar kapsamında, vergi desteği için Müsteşarlığa başvuru tarihinden itibaren projesi son 5 yıl içinde desteklenmiş girişim şirketlerine iştirak sağlayan BKY'ler için vergi desteği oranı %100 olarak uygulanır.

* Vergi desteğine konu yıllık indirim tutarı "1.000.000 TL'yi aşamaz.

KİMLER BKY LİSANSINA SAHİP OLABİLİR?

* yüksek gelir veya servete sahip yatırımcılar

ya da

* tecrübeli yatırımcılar BKY lisansına sahip olabilir.

KİMLER BKY LİSANSINA SAHİP OLABİLİR?

* yüksek gelir veya servete sahip yatırımcılar:

- Lisans almadan önceki 2 yılda, yıllık gayrisafi geliri en az "200.000 TL olan
- Lisans başvurusu anında toplam varlıklarının (Her türlü menkul ve gayrimenkuller) değeri en az "1.000.000 TL olan yatırımcılardır.

KİMLER BKY LİSANSINA SAHİP OLABİLİR ?

* Tecrübeli yatırımcılar:

- Banka ve finansal kuruluşlarda,
- Yüksek ciro lu şirketlerde,
- Yurtiçi kuluçka merkezlerinde yönetici olarak iş tecrübesine sahip ve BKY ağı üyesi olan yatırımcılardan BKS Yönetmeliğinin 5. maddesinde ayrıntılı olarak tanımlanan nitelikleri haiz yatırımcılardır.

BKY LİSANSININ GEÇERLİLİK SÜRESİ NEDİR ?

* BKY Lisansı 5 yıl için geçerlidir.

* Lisans süresi sonunda BKY'ler akredite edilen BKY ağları vasıtasıyla lisans yenileme talebinde bulunabilirler ve lisansın süresi 5'er yıllık sürelerle uzatılabilir.

BKY VERGİ DESTEĞİ KAPSAMINDA EN FAZLA KAÇ YATIRIM YAPABİLİR?

* BKY'ler, lisanslarının 5 yıllık geçerlilik döneminde bireysel olarak en fazla 20 farklı anonim şirkete yaptıkları yatırım

LİSANS BAŞVURULARI

BAŞVURU DURUMU (EKİM 2014)

Sistemdeki Toplam Yatırımcı	272
Verilen BKY Lisansı	258
Başvuru Süreci Devam Edenler	14
Başvurusu Reddedilenler	4
Lisansı İptal Edilenler	0

BAŞVURU YAPANLARIN İLLERE GÖRE DAĞILIMI

İSTANBUL	207
ANKARA	25
BURSA	11
İZMİR	9
KOCAELİ	5
DİĞER	15

YATIRIMCI TÜRÜ	Kişi Sayısı
TECRÜBELİ YATIRIMCI	100
SERVETE SAHİP	103
YÜKSEK GELİRE SAHİ	69

BAŞVURANLARIN EĞİTİM DURUMU

DOKTORA	21
YÜKSEK LİSANS	121
LİSANS	109
LİSE	7
İLKÖĞRETİM	1

BAŞVURANLARIN MESLEKLERİ

MÜHENDİS	111
İŞLETMECİ	59
EKONOMİST	31
AVUKAT	11
ULUSLARARASI İLİŞKİLER UZ.	16
MİMAR	6
DİĞER	16

MELEK YATIRIMI YAPMA NEDENLERİ

Ankete Verilen Cevapların Sayısı

Maddi ve Manevi Destek	22
Büyüme Potansiyeli- Yüksek Getiri	28
Yenilikçi İş Fırsatı – Manevi Destek	13
Alternatif Yatırım Olanaklarını Değ.	12

BAŞVURU YAPANLARIN MEVCUT GÖREVLERİ

Mevcut Görevler Kişi Sayısı	
Genel Müdür / Genel Müdür Yardımcısı	69
Yönetim Kurulu Üyesi	47
Yatırımcı / Şirket Ortağı	52
Yönetim Kurulu Başkanı	44
Müdür / Yönetici	36
Mali Müşavir/Hukuk Müşaviri/Danışman	18
Mühendis	2
Fon Yöneticisi	1

için vergi desteği alabilir.

* Bu sınırı aşan yatırımlar için vergi desteği sağlanmaz.

* En az 2 lisanslı BKY tarafından ortak yatırım yapıldığında BKY'ler, lisanslarının 5 yıllık geçerlilik döneminde kendilerinin bireysel katılım yatırımları hariç, en fazla 20 farklı anonim şirkete yaptıkları ortak yatırım için devlet desteği alabilir.

ASGARİ VE AZAMİ YATIRIM TUTARI NEDİR?

* BKY'lerin bir şirkete yatırım yapacakları tutarın alt sınırı "20.000 üst sınırı "1.000.000'dir.

* Alt sınır BKY'lerin hem tek başlarına hem de ortak olarak gerçekleştirmek istedikleri yatırımlar için geçerlidir.

* BKY tarafından farklı girişim şirketlerine yapılan yatırım üst sınırı aşabilir.

* BKY'lerin ortak yatırımı söz konusu olduğunda ise bir şirkete yapabilecekleri azami yatırım tutarı "2.000.000 'dir.

ORTAKLIĞA İLİŞKİN GENEL HUSUSLAR NELERDİR?

* BKY'ler girişim şirketi hisselerinin %50'sinden fazlasına sahip olamaz.

* BKY'ler ya da BKY ortaklıkları girişim şirketinde, doğrudan ya da dolaylı olarak, tek başına veya birlikte girişim şirketini kontrol edemez.

* BKY'ler akrabalık ilişkisi içinde oldukları kişiler ile birlikte doğrudan veya dolaylı olarak sermayeyi temsil eden payların ve payların temsil ettiği toplam oy hakkının %50'sinden fazlasına sahip olamaz ve yönetim kurulu üyelerinin yüzde 50'sinden fazlasını atayamaz.

* BKY ve girişimci, önem arz eden konular için BKY'ye girişim şirketinin yönetiminde veto hakkı veren imtiyazların ve girişimciye getirilebilecek kısıtlamaların kapsamını serbestçe belirleyebilir.

BKY'LERİN GİRİŞİM ŞİRKETİNE KATILIMININ SINIRI NEDİR?

* BKY'lerin girişim şirketi yönetimine katılımı yönetim kurulu üyeliği ile sınırlıdır.

* BKY girişim şirketinde yönetim kurulu dışında idari görev alamaz ve şirket personeli olarak çalışamaz.

* BKY girişim şirketinden herhangi bir şekilde ücret ya da maaş alamaz.

YATIRIM YAPILACAK GİRİŞİM ŞİRKETİNİN NİTELİKLERİ NE OLMALIDIR?

* Türk Ticaret Kanununa tabi bir anonim şirket olması

* Şirketin BKY'nin iştirakinden önceki son iki mali yıldaki net satışlarının yıllık "5.000.000'den fazla olmaması.

* En fazla elli çalışanı bulunması.

* Şirketin, BKY'nin kendisine, eşine, kendisinin veya eşinin altsoyu ve üstsoyu ile üçüncü derece dahil yansoy hısımlarına ve kayın hısımlarına idaresi, denetimi veya sermayesi bakımından doğrudan veya dolaylı olarak bağlı bulunmaması ya da nüfuzu altında olmaması.



- * Başka bir şirketin kontrolünde olmaması.
- * Müsteşarlıkça belirlenen devlet desteği sağlanacak sektörlerle ilişkin listedeki sektörlerde veya faaliyetlerde bulunması.
- * Paylarının halka arz edilmemiş olması

HANGİ SEKTÖRLER DESTEKLENİYOR

US-97 Kodu US-97 Başlığı
TARIM, AVCILIK ve ORMANCILIK
011 BİTKİSEL ÜRÜNLERİN YETİŞTİRİLMESİ; BOSTAN, MEYVE VE SEBZE YETİŞTİRİLMESİ (Bu başlıkta adı geçen ürünlerin yalnızca sertifikalı tohumlarının veya fidanlarının üretimi ve destek kapsamındadır.)
İMALAT SANAYİİ
15 GIDA ÜRÜNLERİ VE İÇECEK İMALATI (1551 (alkollü içecekler, 1552 (şarap), 1553 (bira ve malt) hariç)
17 TEKSTİL ÜRÜNLERİ İMALATI
181 KÜRK HARİÇ, GİYİM EŞYASI İMALATI
19 DERİNİN TABAKLANMASI, İŞLENMESİ; BAVUL, EL ÇANTASI, SARAÇLIK, KOŞUM TAKIMI VE AYAKKABI İMALATI
20 AĞAÇ VE MANTAR ÜRÜNLERİ İMALATI (MOBİLYA HARİÇ); HASIR VE BUNA BENZER, ÖRÜLEREK YAPILAN MADDELERİN İMALATI
21 KÂĞIT VE KÂĞIT ÜRÜNLERİ İMALATI
231 KOK FIRINI ÜRÜNLERİ İMALATI
232 RAFİNE EDİLMİŞ PETROL ÜRÜNLERİ İMALATI
24 KİMYASAL MADDE VE ÜRÜNLERİN İMALATI
25 PLASTİK VE KAÇUK ÜRÜNLERİ İMALATI
26 METALİK OLMAYAN DİĞER MİNERAL ÜRÜNLERİN İMALATI
27 ANA METAL SANAYİİ
28 MAKİNE VE TEÇHİZATI HARİÇ; METAL EŞYA SANAYİİ
29 B.Y.S. MAKİNE VE TEÇHİZAT İMALATI (Harp araç ve gereçleri ile silah, mühimmat ve patlayıcı madde üretimi yatırımlarında; Milli Savunma Bakanlığından tesis kuruluş izni, av malzemeleri, nişan tabancası, av bıçakları ve tekel dışı bırakılan patlayıcı maddeleri ve benzerlerinin imali yatırımlarında; İçişleri Bakanlığı'ndan kuruluş izni ve ses ve gaz fişegi atabilen silahların üretimi yatırımlarında; Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'ndan kuruluş ve ön izin belgesi alınması ön koşuldur.)
30 BÜRO, MUHASEBE VE BİLGİ İŞLEM MAKİNELERİ İMALATI
31 B.Y.S. ELEKTRİKLİ MAKİNE VE CİHAZLARIN İMALATI
32 RADYO, TELEVİZYON, HABERLEŞME TEÇHİZATI VE CİHAZLARI İMALATI
331 TIBBİ ARAÇ VE GEREÇLER, ÖLÇME, KONTROL, TEST, SEYRÜSEFER VB. AMAÇLI ALET VE CİHAZLARIN İMALATI (OPTİK ALETLER HARİÇ)
332 OPTİK ALETLER VE FOTOĞRAFÇILIK TEÇHİZATI İMALATI
333 SAAT İMALATI
34 MOTORLU KARA TAŞITI, RÖMORK VE YARI-RÖMORK İMALATI
35 DİĞER ULAŞIM ARAÇLARININ İMALATI
36 MOBİLYA İMALATI; B.Y.S. DİĞER İMALAT
37 GERİ KAZANIM ULAŞTIRMA, HABERLEŞME ve DEPOLAMA HİZMETLERİ
642 TELEKOMÜNİKASYON İŞ FAALİYETLERİ
722 BİLGİSAYAR YAZILIM DANIŞMANLIĞI, PROGRAM ÜRETİMİ VE TEMİNİ
723 VERİ İŞLEME
724 VERİ TABANI FAALİYETLERİ
729 BİLGİSAYARLARLA İLGİLİ DİĞER FAALİYETLER
731 MÜHENDİSLİK VE FEN BİLİMLERİ İLE İLGİLİ ARAŞTIRMA VE DENEYSEL GELİŞTİRME FAALİYETLERİ
DİĞER TOPLUMSAL, SOSYAL VE KİŞİSEL HİZMET FAALİYETLERİ
90 KANALİZASYON, ÇÖP VE ATIKLARIN TOPLANMASI, HIFZISIHHA VE BENZERİ HİZMETLER
9211 SİNEMA VE VİDEO YAPIMI VE DAĞITIMI

BAŞVURUDA VERGİ DESTEĞİNİN ETKİSİ

1-10 ARASI DEĞERLENDİRME	Kişi Sayısı
Vergi Avantajı Etkili Olmadı (1-2)	9
Vergi Avantajı Az Etkili Oldu (3-4)	11
Vergi Avantajı Etkili Oldu (5-7)	49
Vergi Avantajı Çok Etkili Oldu (8-10)	61

YATIRIM BAŞVURULARI

Başvuru Durumu Ekim 2014 İtibariyle	
Sistemdeki Toplam Başvuru Sayısı	11
Başarı İle Sonuçlanan Başvurusu Sayısı	7
İşlemi Devam Eden Başvuru Sayısı	4
Reddedilen Başvuru Sayısı	0
Başvuruların Toplam Tutarı	3.136.882
Yapılan yatırımların %10 hisse bedeli	155.060'dir.

YATIRIM YAPILAN İLLER-BAŞVURULAR

İSTANBUL	9
ANKARA	2

YATIRIM YAPILAN SEKTÖRLER SAYI

E-ticaret	5
Yazılım ve Uygulama Geliştirme	6

Lisans Başvurularının İllere Göre Dağılımda Yer Alan Diğer İller

Diğer İller	Başvuru sayısı
ADANA	2
DÜZCE	2
AFYON	2
ÇANAKKALE	1
KALİFORNİYA	1
DENİZLİ	1
ANTALYA	2
ESKİŞEHİR	1
MERSİN	1
TEKİRDAĞ	1
KASTAMONU	1

BAŞVURU YAPANLARIN MEVCUT GÖREVLERİ

Mevcut Görevler Kişi Sayısı	
Genel Müdür / Genel Müdür Yardımcısı	69
Yönetim Kurulu Üyesi	47
Yatırımcı / Şirket Ortağı	52
Yönetim Kurulu Başkanı	44
Müdür / Yönetici	36
Mali Müşavir/Hukuk Müşaviri/Danışman	18
Mühendis	2
Fon Yöneticisi	1

[etkinlik ▶



İnternet ile Güçlü KOBİ semineri yapıldı



Kocaeli Sanayi Odası, Doğu Marmara ABİGEM A.Ş. ve IAB Türkiye (İnteraktif Reklamcılık Derneği) işbirliğinde "İnternet ile Güçlü KOBİ" konulu seminer gerçekleştirildi.

Kocaeli Sanayi Odası (KSO) Konferans salonunda yapılan seminerin açılış konuşmasında KSO Genel Sekreteri Memet Barış Turabi, Kocaeli sanayisi hakkında kısa bilgi aktardı. İnternetin iş dünyasındaki önemini vurgulayan Genel Sekreter Turabi, 'Bu seminer aklımızdaki soruları yanıtlayacaktır.' dedi. IAB Türkiye Başkan Yardımcısı Neslihan Olcay sunumunda, internetin gelişimi, iş hayatına ve reklamcılığa getirdiği yenilikler ve KOBİ'lere yönelik uzaktan eğitim platformu olarak tasarlanan "Re-KOBİ" programı hakkında bilgi aktardı.

Seminer'de IAB Türkiye Genel Koordinatörü Aygen Tezcan, "Türkiye'nin Dijital Fotoğrafı" konusundaki sunumunda "Analogtan Dijitale-Kısa Tarihçe", Dünya ve

Türkiye'den İstatistikler", "Dijital veriler, Dijital Göçmenler, Z Kuşağı", "Türkiye'de Dijital Reklam Yatırımları", "Sektör Oyuncuları", "Dijital Ortamda Tüketici Davranışları" başlıklarında sunumda bulundu.

Dijital Medyada reklam konusunda sunum yapan Banu Barbarosoğlu ise, "Display Reklamcılık", "Online Video", "Mobil Reklam" ve "Arama Motorları" konu başlıklarını işledi.

Dijital Büro İstanbul'dan Uğur Şeker "Dijital Medya Planlaması" sunumunda "Dijital Medyada Mecra Seçimi ve Planlama", "Hedef Kitle Belirleme", "Dijital Reklamın Etkinliği ve Ölçülmesi" hakkında bilgi verdi.

Başarı öyküleri ile devam eden Seminerin son bölümünde ise TÜİK Kocaeli Bölge Müdürlüğünden Zafer Ağyar "KOBİ'lerde İnternet Kullanım İstatistikleri" değerlendirmesini aktardı.



CLP tüzüğü kapsamında bilgilendirme toplantısı gerçekleştirildi

KSO ve Çevre ve Şehircilik Bakanlığı işbirliği ile "Madde ve Karışımların Sınıflandırılması, Etiketlenmesi ve Ambalajlanması Hakkında Yönetmelik (CLP Tüzüğü) Kapsamındaki Bilgilendirme Toplantısı" 06 Kasım 2014 tarihinde gerçekleştirildi.

Kocaeli Sanayi Odası Konferans Salonunda düzenlenen bilgilendirme toplantısına Sanayi Kuruluşlarının yetkilileri, kimya mühendisleri ve kimyagerler yoğun ilgi gösterdi.

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Kimyasallar Yönetimi Dairesi Başkanlığı, Kimyasalların Kaydı ve Kontrolü Şube Müdürlüğü'nden Çevre ve Şehircilik Uzmanı Ahu Çekim ve Yüksek Kimyager Haydar Hazer konuyla ilgili Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın uygulamalarını ve Yönetmelik hakkında bilgilendirmelerini yaptı.

1272/2008 sayılı CLP Tüzüğü (Maddelerin ve Karışımların Sınıflandırılması, Etiketlenmesi ve Ambalajlanması) 20 Ocak 2009 tarihinde yürürlüğe girdi. Tüzüğe göre, AB üyesi ülkelerde faaliyet gösteren, kimyasal madde ve karışım üreten veya ithal eden firmaların, söz konusu madde ve

karışımları CLP Tüzüğü usul ve esaslarına göre sınıflandırma, etiketleme ve ambalajlama yükümlülüğü zorunlu.

-1 Haziran 2016'da zorunlu olacak

Avrupa Birliği'nin çevre mevzuatına uyum çalışmaları kapsamında, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından Maddelerin ve Karışımların Sınıflandırılması, Etiketlenmesi ve Ambalajlanması Hakkında Yönetmelik 11/12/2013 tarihinde 28848 sayılı Resmi Gazete'de yayımlandı.

Bu yönetmelik ile piyasaya arz edilen maddelerin, karışımların ve bazı eşyaların, insan sağlığı ve çevre üzerinde yaratabilecekleri olumsuz etkilere karşı yüksek seviyede koruma sağlamak ve serbest dolaşımlarını temin etmek üzere sınıflandırılmasına, etiketlenmesine ve ambalajlanmasına ilişkin idari ve teknik usul ve esaslar tariflendi.

Yeni yönetmelik kapsamında maddeler için 1 Haziran 2015, karışımlar için ise 1 Haziran 2016 tarihinden itibaren yönetmelik usul ve esaslarına göre sınıflandırma, etiketleme ve ambalajlama yapma yükümlülüğü başlayacak.

KSO Gebze Temsilciliği'nin düzenlediği 'Gümrük Mevzuatı ve Uygulamaları Eğitimi' ilgi gördü



Gümrük Mevzuatı ve uygulamaları eğitimine Gebze ve Çayırova bölgesindeki üyelerin ilgisi yoğundu



Temsilcilikler Koordinatörü Necmettin Bayraktar açılıшта Kocaeli Sanayi Odası'nın eğitim ve faaliyetlerinden bahsetti

Kocaeli Sanayi Odası ve ÜNSPED Gümrük Müşavirliği ve Lojistik Hizmetler A.Ş. işbirliğinde, 18 Kasım 2014 Salı günü, Çayırova'da TOSB Bölge Müdürlüğü Binası Konferans Salonu'nda 'Gümrük Mevzuatı ve Uygulamaları Eğitimi' düzenlendi.

Eğitimde gümrük mevzuatı ve Uygulamaları başlığı altında;

- Temel Gümrük Uygulamaları
- Transit Ticaret
- İthalat İhracat Mevzuat
- Gümrük Mevzuatı ve Gümrükleme İşlemleri
- Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu
- Menşe
- Kıymet
- İhracat Rejimi
- Serbest Dolaşıma Giriş (İthalat)
- İthalatta Vergi Hesaplama

konuları ele alındı. Özellikle Gebze ve Çayırova bölgesindeki üyelerimizin yoğun ilgi gösterdiği eğitimi ÜNSPED Başkan Yardımcısı Mustafa Sağdıç verdi.

Öğrenciler, Heybeliada Ruhban Okulu'nda düzenlenen gençlik forumunda din, inanç ve vicdan özgürlüğünü tartıştı

Aralarında Kocaeli'nin de bulunduğu Türkiye'nin 20 kentinden 120 öğrenci, akademisyen, düşünür ve gazeteci, 23 - 25 Kasım 2014 tarihlerinde İstanbul'da düzenlenen "Benim Haklarım, Benim Kimliğim: Din, İnanç ve Vicdan Özgürlüğü" başlıklı AB Gençlik Forumunda bir araya geldi. AB Türkiye Delegasyonu Maslahatgüzarı Bela Szombati ile Bursa Metropoliti ve Heybeliada Aya Triyada Manastırı Başrahibi Profesör Elpidophoros Lambiriniadis Eminansları katılımcıları 24 Kasım sabahı İstanbul Feriye restoranında karşıladılar. Etkinliğin kapanış tartışmaları ise 25 Kasım günü, tarihi Heybeliada Ruhan Okulunda gerçekleştirildi.

Forumun amacı, genç insanları ortak değerlere dayalı ortak bir gelecek için çalışmak üzere bir araya getirmek

ve gelecekte, daha iyi ve daha açık bir toplum yaratabilmek üzere diyalog, anlayış ve empati ortamı tesis etmek. Katılımcılar temel haklar; din, inanç ve vicdan özgürlüğü; laik devletlerde dinin rolü ve Türkiye'deki inanç grupları ve cemaatler gibi başlıkları ele alan oturumlara katıldılar.

25 Kasım günü düzenlenen ve Kaan Yakuphan tarafından yönetilen forumda, aralarında sanatçı, dini otorite ve meslek grubu temsilcilerinin de yer aldığı, farklı sosyo-ekonomik yapılara mensup katılımcılar hak, kimlik, din-inanç-vicdan özgürlüğü konularına odaklanarak ve elektronik oylama yoluyla yapılan anket sonuçlarını tartıştılar. Üzerinde düşünülmesi istenen sorular arasında dini çeşitlilik kavramı dâhilinde açık toplum kavramı ve din - devlet ilişkisi gibi konular yer aldı.



Söz konusu toplantı, AB Türkiye Delegasyonu tarafından bu yıl içinde AB Bilgi Merkezleri Ağı işbirliğiyle düzenlenen yedinci forum. 1996 yılında kurulan Bilgi Ağı, Türkiye çapında 20 kentte faaliyet göstermektedir. Bu merkezler düzenli olarak AB hakkında

bilgilendirme yapmakta ve halka yönelik görünürlük faaliyetleri ile konferans, toplantı, sergi ve konser gibi kültürel etkinlikler düzenlemektedir.

Kocaeli Sanayi Odası da 2011 yılından bu yana AB Bilgi Merkezi'dir.

Sürekli emisyon ölçüm sistemleri uygulamalar ile ele alındı



Nedim Aktağ
Elektrik Mühendisi

Kocaeli Sanayi Odası ve Kocaeli Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü işbirliği ile 'Sürekli Emisyon Ölçüm Sistemleri (SEÖS) Tebliği Uygulamaları Semineri' 03 Aralık 2014 tarihinde gerçekleştirildi. KSO konferans salonunda düzenlenen seminere yoğun ilgi vardı.

Kocaeli Sanayi Odası'nda düzenlenen bilgilendirme seminerine sürekli emisyon ölçüm sistemleri bulunan sanayi kuruluşlarının yanı sıra, bu konuda yeterlilik almış laboratuvarlar ve bu konuda faaliyet gösteren tedarikçilerin temsilcileri katıldı.

Toplantıda, Sürekli (On-Line) Baca Gazı İzleme Sistemi Projesinin Türkiye'de ilk defa ilimizde uygulanmaya başlandığı ve Kocaeli'de şu an takip edilen baca sayısının 100'e ulaştığı bilgisi aktarıldı. Seminerde sunum yapan, Kocaeli Çevre ve Şehircilik Müdürlüğü'nden Elektrik Mühendisi Nedim Aktağ; SEÖS tebliğine genel bakış, fizibilite raporunun hazırlanması, kalite güvence sistemi 2 ve 3 (KGS 2 - KGS 3), yıllık geçerlilik testi, veri raporlaması, genalgeler ve yazışmalar hakkında katılımcıları bilgilendirerek, SEÖS uygulamaları ve bu konuda yaşanan problemler hakkında bilgi aktardı.





KSO'daki seminare ilginin çok yüksek olması nedeniyle kapalı devre TV sistemi ile dışarıda oluşturulan bölümde de izleyiciler yer aldı.



Kocaeli Sanayi Odası'nda düzenlenen seminere ilgi çok büyüktü.



KSO Genel Sekreter Yardımcısı Elif Bilgisu



Türçev KSO Genel Sekreter Yardımcısı Bilgisu'ya plaket verdi.

Mevzuatlar kapsamında 'Atık Yönetimi ve İzin/Lisans Uygulamaları' semineri yoğun ilgi gördü

Kocaeli Sanayi Odası, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Tüketici ve Çevre Eğitim Vakfı ve Kocaeli Büyükşehir Belediyesi işbirliği ile "Mevzuatlar Kapsamında Atık Yönetimi ve İzin/Lisans Uygulamaları Semineri" gerçekleştirildi. Gün boyu süren seminere yoğun ilgi nedeni ile konferans salonunun yeterli gelmediği seminerde katılımcıların bir kısmı fuaye alanına alındı.

Kocaeli Sanayi Odası'nda düzenlenen bilgilendirme seminerine ticari ve sanayi kuruluşların yanı sıra, çevre konusunda faaliyet gösteren danışmanlık firmaları, belediyeler ve bu konuda faaliyet gösteren kurum ve kuruluşların temsilcileri yoğun ilgi gösterdi. Bilgilendirme Toplantısının açılış konuşmasını yapan KSO Genel Sekreter Yardımcısı Elif Bilgisu, Türkiye imalat sanayinin yüzde 13'ünü üreten Kocaeli için çevre ve İSG konularının diğer illere göre çok daha öncelikli bir mesele olduğunu vurguladı.

Elif Bilgisu, "Çevre konusunda sanayi kuruluşlarının bilinçlendirilmesi ve farkındalıklarının artırılmasına Kocaeli Sanayi Odası olarak çok önem verdiklerini belirterek; "Çevre konusunda üyelerimize yönelik olarak çeşitli kurumlarla işbirliği yaparak eğitimler, paneller ve seminerler düzenliyoruz. Üyelerimize çevre konusunda daha fazla yardımcı olabilmek adına ilimizdeki kamu kurum ve kuruluşları, yerel idareler, OSB Müdürlükleri, Meclis Üyeleri ve özel sektör temsilcileri katılımı ile Çevre Komisyonu'nu oluşturduk. Bu komisyonda ilimizin çevre konusundaki eğitim ihtiyaçları, sorunları, çözüm önerileri ve projeleri masaya yatırılarak tartışılmaktadır." dedi.

Bilgisu, Kocaeli Sanayi Odası'nın "Şahabettin Bilgisu Çevre Ödülleri" ve Çizgiüstü Sektörel Performans Ödülleri" organizasyonları konusunda katılımcıları bilgilendirerek konuşmasına son verdi.

Açılış konuşmasının ardından Tükçev Dış İlişkiler Bölüm Sorumlusu İlkin Yiğit, Tüketici ve Çevre Eğitim Vakfı

ve çalışmaları hakkında katılımcılara bilgi aktardı.

Yiğit, "Tüketicinin korunmasına ilişkin hukuki mevzuat, tüketicinin sağlıklı bir çevrede yaşama hakkını düzenler. Çevre hukukunun da hedefi, çevrenin kirletilmesinin ve doğal kaynakların ölçsüzce tüketilmesinin önüne geçmek, tüketicinin sağlıklı bir çevrede yaşamasını sağlamaktır. Tüketici hakları ile çevrenin korunması sorumluluğu kavramlarını birlikte değerlendirmek, bireyin ve toplumun hakları ve sorumlulukları konusunda bilgilendirmek, Avrupa Birliği ve diğer gelişmiş ülkeler düzeyinde tüketici hak ve sorumlulukları ile çevreyi koruma bilincine ulaşmak amacıyla Tüketici ve Çevre Eğitim Vakfını kurulmuştur" dedi.

Açılış konuşmalarının ardından Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Çevre Koruma ve Kontrol Dairesi Başkanlığı Atık Yönetimi Şube Müdürü Hüseyin Kılıç "KBB Ambalaj Atıkları Yönetimi Uygulamaları" konusundaki sunumunu yaparak, katılımcılara uygulamalar hakkında bilgi aktardı.

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Atık Yönetimi Dairesi Başkanlığı'ndan Çevre ve Şehircilik Uzmanı Demirhan Küçük, "Ambalaj Atıkları Yönetimi ve Uygulamaları" konusundaki sunumunu yaptı. Bakanlık yetkilisine, katılımcılardan özellikle ambalaj atıklarının bedelsiz olarak verilmesi konusunda sorular yöneltildi.

Veri Değerlendirme Şube Müdürlüğü'nün TABS - Tehlikeli Atık Beyan Sistemi, MoTAT - Mobil Tehlikeli Atık Takip Sistemi ve KDS - Kütle Denge Sistemi Uygulamaları konusunda Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Veri Değerlendirme Şube Müdürü Arzu Nuray katılımcıları bilgi aktardı.

Seminer; Çevresel Etki Değerlendirmesi İzin ve Denetim Genel Müdürlüğü'nden Çevre ve Şehircilik Uzmanı Ayşe Gül Kılıç Menekşe "Çevre İzin/Lisans Uygulamaları" konusundaki sunumu ile son buldu.



İZAYDAŞ tanıtım toplantısı gerçekleştirildi

Türkiye'nin atık yönetimi sektöründeki lider kuruluşu İZAYDAŞ, ülkenin önde gelen sanayi kuruluşlarının temsilcileriyle 04 Kasım Salı günü bir araya geldi. İl protokolünün de ilgi gösterdiği programda İzaydaş Genel Müdürü Muhammet Saraç, atık yönetiminde gelinen nokta, İZAYDAŞ'ın yeni yatırımları ve faaliyetleri hakkında katılımcılara detaylı bilgi verdi.

İl Protokolü ve anasayıcılar İZAYDAŞ'ın ev sahipliği yaptığı, Kocaeli Valiliği, Kocaeli Büyükşehir Belediyesi ve KSO'nun da desteklediği toplantı İzmit Ramada Otel'de gerçekleştirildi. Toplantıya, Kocaeli Vali Yardımcısı Osman Sarı, Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreter Yardımcısı Feyzullah Okumuş, Çevre ve Şehircilik İl Müdürü Ersan Aytaç, Bilim Sanayi ve Teknoloji İl Müdürü İlhan Aydın, Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Çevre Koruma ve Kontrol Dairesi Başkanı Necmi Kahraman, Kocaeli B-

yükşehir Belediyesi Kaynak Geliştirme ve İştirakler Dairesi Başkanı Kemal Altunel, KSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Çınar Ulusoy, KSO Genel Sekreteri Mehmet Barış Turabi, İZAYDAŞ Genel Müdürü Muhammet Saraç ile şirket yöneticileri ve İZAYDAŞ'ın müşterisi konumundaki endüstriyel atık üreticisi sanayi kuruluşlarının temsilcileri katıldı.

İZAYDAŞ Genel Müdürü Muhammet Saraç, programın açılış bölümünde ilk olarak katılımcıları 'Hoş geldiniz' diyerek selamladı. Konuşmacılardan Yönetim Kurulu Başkan Yardımcımız Çınar Ulusoy, Kocaeli'de yüksek imalat gereği atık türünün oldukça fazla olduğunu belirterek "Atıkların bertarafında çözüm ortağımız İZAYDAŞ'tır. Kocaeli Sanayi Odası olarak biz de sanayi kuruluşlarımızın bilinçlendirilmesi yönünde hareket ediyoruz. Kocaeli Büyükşehir Belediyesi'ne de bu konudaki katkılarından dolayı teşekkür ediyorum." dedi.

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Çevre Koruma ve Kontrol Dairesi Başkanı Necmi Kahra-





man ise Kocaeli'nin Türk sanayisi için önemli bir kent olduğunu belirterek "Biz büyükşehir olarak çalışmalarımızı sanayicilerimizle ortak bir biçimde sürdürüyoruz. Bu işbirliği anlayışımızı her geçen yıl üzerine katarak sürdürmeye devam edeceğiz." ifadelerini kullandı.

Kocaeli Vali Yardımcısı Osman Sarı, Kocaeli'nin profesyonel yöneticilerin idaresinde bulunan bir kent olduğuna dikkat çekti. Sarı "Özellikle çevre konusunda ilimizdeki yöneticiler oldukça duyarlı. Ben Kocaeli'de bulunan yöneticilerin çevre konusunda Türkiye'ye örnek en iyi çalışmaları yürüttüklerini düşünüyorum. Bu hassasiyeti sağlayan herkese ve özellikle İZAYDAŞ'ın faaliyetleri ile kentimize sağladığı katkıya teşekkür ediyorum." diye konuştu.

İZAYDAŞ Genel Müdürü Muhammet Saraç ise programda, şirketin yatırımları, faaliyetleri ve çalışma sistemi hakkında detaylı bir sunum gerçekleştirdi. Saraç, İZAYDAŞ'ın faaliyet alanları, yenilenebilir enerji kaynakları ile ilgili yatırımları, ara depolama tesisi, çöp sızıntı suyu arıtma tesisi ve HES yatırımları, şirket hakkında mali ve idari genel bilgiler, lisans ve kalite belgeleri, Çevre Laboratuvarı, şirketin pazarlama stratejileri ve sosyal sorumluluk projeleri konusunda geniş bilgi aktardı.

İZAYDAŞ Genel Müdürü Muhammet Saraç "Biz Kocaeli Büyükşehir Belediyesi ve İZAYDAŞ olarak, sanayicilerimizin üretim yapmasını ve ülke ekonomisini pozitif yönde etkilemesini istiyoruz. Sanayicilerimiz üretimlerini yaparken atık işlerini de bizler hallediyoruz. Biz her yıl gelişen teknolojiyi sistemimize katarak tecrübelerimizle birleştiriyor ve müşteri memnuniyetimizi de ölçümleyerek çalışmalarımızı sürdürüyoruz." diye konuştu.

Sunumun ardından soru cevap bölümüne geçildi. Burada atık üreticisi sanayiciler, Kocaeli Valiliği, Kocaeli Büyükşehir Belediyesi, Odamız ve İZAYDAŞ yöneticilerinden oluşan heyete atık yönetimi ve çevre konusunda birçok konuyu tartışma fırsatı buldu. Program, toplantının ardından düzenlenen yemekle son buldu.

KSO Meclisi'nin konuğu olan ve Amerikan pazarını anlatan Mehmet Kaptana

Amerika'da yatırım çok kolay



Kocaeli Sanayi Odası (KSO) Kasım ayı Meclis Toplantısı gerçekleştirildi. Meclis Toplantısının konuğu, Elektrone Bilgisayar Kontrol Ve Haberleşme Sistemleri San. Tic. A.Ş. Yöneticisi Mehmet Kaptana oldu.

Mehmet Kaptana, "Amerikan Pazarına Giriş Stratejileri" konulu bir sunum gerçekleştirerek, Neden ABD?, Federal Yatırım Zirvesinin Amacı, ABD'de Yatırım Yapan Türk Şirketleri ve ABD Tarafından Sağlanabilecek Teşvik ve Avantajlar sorularına yanıt verdi.

Regülasyonların bilinmesi halinde ABD'de de yatırımın kolay ve avantajlı olduğuna dikkat çeken Mehmet Kaptana sunumunun ardından gelen soruları da yanıtladı.

Mehmet Kaptana ilgi çeken konuşmasında şunları anlattı:

"Neden Amerikan pazarı? Bizim ABD'de özel davetli olarak katılmış olduğumuz bir toplantıda, bütün Amerikan pazarının artık içeriye doğru çalışmaya başlaması gerektiği söylendi. Ve bu da 2012 yılında Obama'yla birlikte başladı.

Yani Amerikan tarihinde olmayan bir şey oldu ve Amerika içinde tüketilen bütün ürünlerin Amerika içersinde üretilmesi istendi. Yani dışarıya bağımlılığın çok fazla bir şekilde azalması istendi. Ve direkt başkan buna öncülük etti.

Bununla da ilgili çok büyük bir bütçe çıkardı. Böylece birçok zorluğu da kaldırdı. Gelip de Amerika'daki regülasyonlara dahil olmak için elinizdeki know how'ın yeterli olduğu bir konuma doğru gitti konu.

-Hem üretim, hem istihdam

Federal yatırım zirvesinin amacı Amerika için üretilenleri getirmenin yanında, Amerikan halkı için bir şekilde çalışma kaynaklarıydı. Çünkü Amerika zaten Amerikan halkına para vermek zorunda ve sosyal statüden dolayı veriyor. Çalışmayan bir halka para vermektense tabii çalışan bir halka para vermeyi tercih ediyor.

Bununla beraber Amerikalılar dediler ki tamam biz size

Zeytinoğlu: Bize düşen Eylem Planı'nın başarılı olmasına çalışmaktır

KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Oda Meclisi'nde yaptığı konuşmada Başbakan Ahmet Davutoğlu tarafından açıklanan ekonomik dönüşüm programının önemini altını çizerek bu programın hükümetin bakış ve vizyonunda önemli yeni bir dönem olduğunu vurguladı.

"Hükümetimiz reel sektörü ilgilendiren 9 alanda sektörel dönüşüm programını açıkladı. Hükümetimizin açıklamış olduğu program bizler için çok önemli. Bu programı önemli bir başlangıç, Hükümetimizin bakış ve vizyonunda yeni bir dönem olarak değerlendiriyoruz. Bütününde değerlendirildiğinde program, yapısal sorunları düzeltme konusunda büyük yol kat etmemize olanak vermektedir. Tabii uygulanması düşünülen yöntem ve eylem planlarına ilişkin ayrıntılara gidilmesi gerekmektedir." şeklinde konuşan Ayhan Zeytinoğlu

"Bizler de reel sektörün temsilcileri olarak üzerimize düşenleri yapmak istiyoruz." dedi.

Zeytinoğlu, Türkiye'nin özellikle ihracatçı ülke olmayı başarmasını istediklerini vurgulayarak "Bu olursa ne cari açık, ne bütçe açığı, ne de enflasyon problem olarak artık bizi rahatsız edecek boyutta olmayacaktır. Ayrıca, reel sektör olarak beklentimiz devletin bürokratik işlemlerinin azaltılması ve şeffaf bir yönetimin sağlanmasıdır. Bize düşen, yapıcı eleştirilerle eylem planının daha başarılı olmasına çalışmaktır." dedi.

para veriyoruz ama çalışın. Döndüler patronlara "Gelin burarlarda bütün dünyadaki yapmış olduğunuz yatırımları yapın. Biz Amerikan halkına vereceğimiz parayı size verelim. Sizi destekleyelim ve siz bizim bu kesimimizi çalıştırın. Daha da doğrusu dışarıya bağımlılığımızı minimuma indirin."

Bizim o katıldığımız zirvenin sonucunda çıkan sonuçlardan bir tanesi Amerika'ya yapılan ihracatın Amerika'nın kendi üretiminden daha fazla olduğu çıktı meydana.

Sizin de bildiğiniz gibi Amerika dünyanın en büyük pazarı. Teşvikler ve Ar-Ge yatırımlarıyla ilgili ve eğitim konularıyla ilgili çok çok büyük destekler verdiler. Bunun sonucunda Sabancı Holding geldi. Koç geldi. Zaten Turkcell oradaydı. Enka çok büyük yatırım kurdu. Borusan Holding hem hurda toplanmasıyla ilgili hem de boruların yapılmasıyla ilgili Amerika da Türk tarihinin en büyük yatırımlarından bir tanesini yaptı. Elginkan çok büyük bir yatırıma gitmek üzere orada.

Amerika'da siyasetçiye dokunmak çok kolay. Siyasetçi bir şey yapmadığı zaman da sorgulamak da çok kolay. Çünkü biz siyasetçilere bir çok yerde Chicago da olsun Indiana'da olsun Senatörlerle Pazar sohbetleri, kahvaltılar yapıyoruz. Dertlerimizi anlattığımız zaman devletten bizi aynı gün içinde, bazen de bir gün sonra geri dönüşleri oluyor. Eğer çalıştığımız insanlarla ilgili problemler yaşıyorsak inanın ki bunun tepkisi çok çabuk bir şekilde geliyor.

-ABD'de teşvik yarışa var

Yani teşvik dediğimiz zaman ben burada TÜBİTAK'la çalışıyorum. İşte Ekonomi Bakanlığıyla çalışıyorum. Turquality ile çalışıyorum. Buradaki firmalardan almış olduğum teşviklerle Amerika'dan almış olduğum teşvikler arasında çok büyük farklar var. Amerika da teşvikler eyalet bazında birbirlerini yarıştıranak veriyorlar.

Örneğin eğer ben Türkiye'den veya dünyanın başka bir yerinden gidiyorsan, Alabama'daki bir vali Indiana'daki bir valiyle yarışa giriyor. Diyorsunuz ki "Indiana bize beş yıl süreyle vergisiz bir şekilde veriyor." Öteki "Ben 6 yıl yapıyorum" diyor. Öbür taraf "Ben size 80 bin metrekare kocaman bir alan bedava vereceğim" diyor. Öteki taraf "90 bin" diyor. Yani valilikler arasında bir yarış var.

Ve yarışın sonucunda tabî ki bunun da sınırları var. Siz orada kaç kişi çalıştıracaksınız, nasıl istihdamı sağlayacaksınız. Bunlarla çok doğru orantılı.

-Her türlü dataya ulaşmak mümkün

Ve Amerikan pazarında bir çoğumuz daha önce yaşamışızdır. Gidip de Türkiye de bir noktaya yatırım yapacağımız zaman elimizdeki veriler çok azdır. O yatıracağımız noktadaki, bize nasıl getiri getirecek yani patronluğun bildiğim kadarıyla yüzde 50'den fazlası histir bizim burada. Amerika'da bu yok.

Çünkü yapılan eyaletin ve her yapılan noktanın verileri belli. Yani siz eğer çıkartıp bir ürün satacaksanız mesela fren balatası veya bir tane araba parçası ne kadar satılıyor kimler satın alıyor bunların hepsi tamamen veri olarak var. Bunların hepsinin analizleri var. Siz o piyasaya girerseniz ne olur? Girmezseniz ne olacak? İşte beş yıllık skalalar belli. Bizim Türkler olarak çok alışık olmadığımız bir yöntem.

-ABD'de yatırım kolay

Bizim gitmemizdeki en büyük sebeplerden bir tanesi şudur. Türkiye'deki Ekonomi Bakanlığı ve Turquality yurt dışına yapacağınız yatırımların piyasa araştırmalarıyla ilgili çok büyük destekler vermektedir. Bu desteklerin sonucunda mesela Amerika'ya gideceksiniz. Turquality'den veya Ekonomi Bakanlığı'ndan destek aldınız. O verileri tabi Amerikan şirketleri yapıyor. Sonra oradaki piyasa araştırmasını götürüp herhangi bir şekilde Amerika'daki eyalete verdiğiniz zaman, direk onu değerlendiriyor. Yani şu son şartlarla beraber Amerika'da yatırım yapmanın buradan çok daha kolay olduğunu düşünüyorum.



-Ekonomi Bakanlığı'nın desteği ile araştırma

Şu şekilde bir yol haritası izliyoruz. Sizin firmanızın eğer Amerika'ya bir yatırımı varsa firmanızın yapmış olduğu mamul ve ürünlerin analizlerini yapıyoruz. Neler yapıyorsunuz? Sonra Amerikan pazarında bunlar gerçekten satar mı? Fiyat analizleri giriş için neler gerekiyor ve sizin bu yapmış olduğunuz ürünlerin diğer rakiplerinize karşı Amerikan pazardaki rekabetleriniz; daha fazla para kazanır mı? Kazanmaz mı? Bunlar çıktıktan sonra zaten eyaletlere gidiyoruz. Genelde süreç şu şekilde devam ediyor. Raporlama yaklaşık 10 hafta sürüyor. Raporun değerlendirilmesi ve karşılıklı konuşmalar 5 hafta sürüyor. Yani buranın sonucunda 43 haftanın sonunda elinizde olumlu veya olumsuz bir rapor oluyor. Bu raporun ücretini tamamen Türkiye'deki Ekonomi Bakanlığı ödüyor yüzde 75 – 80'ine kadar destek yapılıyor.

-Her eyalette imkanlar farklı

Fakat bu raporun önemli olan yanı, Amerikan eyaletlerinde ve Amerikan şirketlerinde tamamen geçerli olması. Girişler bu şekilde yapılıyor. Ben 2004'ten beri bu şekilde takip ettim. Her eyaletin girişi ve size sunmuş olduğu imkanlar çok farklı.

Aslında Amerika'da sizinde bildiğiniz gibi her eyaleti bir ülke olarak düşünebilirsiniz. Gümrük vergisi çok çok düşük sıfıra yakın. Ve Amerika şunu da yapıyor. Biz onu yapıyoruz. Şu anda sertifikasyon bekliyoruz.

Ama "Ben ürünümü Brezilya'ya satacağım" dedim. Dediler ki "Gel biz sana serbest bölgede yer verelim. Bütün ürünlerini Amerika'ya getir. Fakat satma burada montajını yap. Made in USA damgasını vur. Gönder. Şu andaki San Poul'daki sistem. Türk malı, şu anda Amerika da üretiliyor. San Paul'da Amerikan malı olarak kullanılmakta.

Yani illaki Amerika'nın regülasyonuna tabi olmadan Amerikan malı patentini çok çok rahat bir şekilde alabiliyorsunuz. Aynı zamanda Elginkan Holding olarak ben söyleyeyim illaki bir şey kurmanıza gerek yok. Size, var olan şirketlere satın almasıyla ilgilide bir destek veriyor. Mesela Amerika'da dökümhane kurmak çok zor bir şey. Kurulum maliyeti eğer 100 liraysa, 5 liraya 10 liraya veya 20 liraya satan firmalar var. Yani onların bir şekilde özümleterek çalışması yapılıyor."

Ford Otosan, Ford Trucks ile büyümesini Ortadoğu'da sürdürüyor



Martin Penny (Genel Müdür, Ford and Lincoln Sales, Al Tayer Motors),
Cenk Çimen (Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı), Haydar Yenigün (Ford Otosan Genel Müdürü),
Conrad Williams (Müdür, Ford Sales, Al Tayer Motors)

Ford'un ağır ticari araç üretim ve mühendislik merkezi Ford Otosan, Dubai'de kurduğu yeni ofis ve Ortadoğu Bölgesi'nde açılışını gerçekleştirdiği yeni Ford Trucks tesisleri ile yapılanmasını daha da güçlendiriyor. Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün "Müşteri taleplerini yakında takip edebileceğimiz Dubai ofisimiz, Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki güçlü distribütörlerimiz ve yeni tesislerimiz ile Ortadoğu Bölgesi'nde ilk 3 yıl içinde yüzde 10'luk pazar payı hedefliyoruz" dedi.

Ford Otosan'ın ağır ticari araç markası Ford Trucks, yatırımlarını Ortadoğu Bölgesi'nde sürdürüyor. Global ürün geliştirme faaliyetleri Türkiye'de gerçekleştirilen ve Eskişehir İnönü Fabrikası'nda üretilen Ford Trucks çekici ve kamyonları, Global Kamyon Anlaşması ile Brezilya'da ortak parçaların üretilmesi konusunda işbirliğinden Çin'de JMC markası ile gerçekleştirilen lisans anlaşmasına uzandı. Ford Otosan'ın ağır ticaride global bir oyuncu olma yönünde attığı adımlar, şimdi de Ford Trucks'ın Ortadoğu Bölgesi'nde faaliyete geçen ofisi ve tesis yapılanması ile sürüyor.

Rusya, Türki Cumhuriyetler, Doğu Avrupa, Afrika ve Ortadoğu'da 50'ye yakın ülkeye ihraç edilen Ford Trucks markasının Dubai'de kurulan yeni Ford Trucks ofisi ile müşterileri taleplerine daha hızlı cevap vererek bölgede daha etkin olması hedefleniyor. Ford Trucks operasyonu kapsamında ayrıca Suudi Arabistan'ın ve Birleşik Arap Emirlikleri'nin başkentleri Riyad ve Dubai'de yeni tesisler açıldı.

- Ford Trucks'ın, Ortadoğu'daki büyümesini desteklemek için Dubai'de ofis açıldı

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, Ford Trucks uluslararası bayi ağını hızla büyüttüklerini vurgulayarak; "Suudi Arabistan Krallığı ve Birleşik Arap Emirlikleri'nde başlayan satışlarımızın, çok yakın bir za-

manda tüm Körfez Ülkeleri ve Ortadoğu'yu kapsayarak tüm bölgeye yayılmasını planlıyoruz. Ford Trucks olarak Ford Ortadoğu ve Afrika bölge ofisindeki yapılanmamızı tamamlayarak merkezi Dubai olan yapılanmamızı başlattık. Artık müşterilerimize daha yakın olacağız ve talepleri daha hızlı karşılayabileceğiz" dedi.

- Ford Trucks, en önemli ihracat pazarı Ortadoğu'da yeni tesislerini hizmete sundu

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri'nde distribütörlük antlaşması yaptıkları iş ortaklarının uzun yıllardır Ford binek ve ticari araç distribütörleri olduğuna ve bölgedeki etkin şirketler olduğuna değinerek, "Ağır ticari araç pazarı bu bölgede sürekli büyüyor. Suudi Arabistan'da Ford'u en fazla satılan markalar arasında konumlandıran ve bölgenin en güçlü otomotiv distribütörlerinden Al Jazirah Vehicles Agencies'in ve Ford'un Birleşik Arap Emirlikleri'nde en çok tercih edilen markalar arasında olmasını sağlayan Al Tayer Motors'un bu görevleri üstlenmesinden dolayı mutluluk duyuyoruz" dedi. Konuşmasının devamında; "Riyad'dan sonra Dammam ve Cidde'de de yeni Ford Trucks plazaları açmayı hedefliyoruz. Ford Trucks'ın Riyad, Dubai ve Abu Dhabi'deki tesislerini; Ürdün, Katar, Kuveyt ve Irak tesisleri takip edecek. Birleşik Arap Emirlikleri ve Suudi

Arabistan Krallığı, bölgenin ağır ticari araç pazarının yüzde 75'lik kısmını oluşturuyor. Ortadoğu ve Körfez Ülkeleri bizim için en önemli bölgeler arasında yer alıyor. Bölgenin, tüm yurtdışı satışlarımız içerisinde yüzde 25'lik kısmı oluşturacağını öngörüyoruz. Hedefimizi, ilk 3 yılda ağır ticari araç sınıfında yüzde 10 pazar payı olarak belirledik" diye belirtti.

Riyad'da, Al Jazirah Vehicles Agencies tarafından yapılan yeni Ford Trucks tesisinin açılışı; Al Jazirah Vehicles Başkan Yardımcısı Şeyh Ahmed Al-Muqairain, Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı Cenk Çimen, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, Ford Otosan Kamyon İş Birimi Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Kınay, Türkiye Riyad Büyükelçisi Yunus Demirel ve Riyad ABD Büyükelçiliği'nde Misyon Şefi Yardımcısı Tim Lenderking'in katılımıyla 16 Kasım'da gerçekleşti.

Riyad'da açılan yeni Ford Trucks bayisi bölgenin ilk 4S plazası olma özelliğini de taşıyor.

Yeni Ford Trucks tesisi, Birleşik Arap Emirlikler'inde 2001 yılından bu yana Ford markasını temsil eden ve bölgenin en güçlü otomotiv şirketlerinden Al Tayer Motors ile yapılan distribütörlük anlaşması ile 17 Kasım'da Dubai'de hizmete girdi.

Açılış ile birlikte 17-20 Kasım tarihleri arasında düzenlenen Ortadoğu'nun en büyük inşaat fuarı Dubai Big5 Fuarı'na katılım sağlayan Al Tayer Motors, sergilediği 'Sıcak İklim Paketi'ne sahip Ford Cargo inşaat serisi modelleri ile dikkatleri üzerine topladı.

Ford Otosan'ın mühendislik tecrübesi ile geliştirilen ve üretilen kamyonlar bölge müşterisine taleplerine uygun şekilde geliştirildi.

Körfez Ülkeleri'nde 2 yıl boyunca testler yapıldı. Araç dayanıklılık testleri; laboratuvar ortamında bölge şartlarının simüle edildiği yüksek sıcaklık, nem ve toz dayanımı testleri; gerçek yol koşullarında kat edilen toplam 300.000 km yol testi ile her türlü zorlu iklim ve yol şartları incelendi. Rekabetçi araçlarını birçok donanım seçeneği ile sunan Ford Trucks, bölge müşterisine 1832 DC (4x2), 2532 DC (6x2), 2532 HR (6x2) yol serisi, 3535D (6x4) damper, 3535M (6x4) mikser, 4135D (8x4) damper, 4135M (8x4) mikser, 1843T XHR (4x2) çekici ve 1843T LR (4x2) çekici modellerini sunuyor.



Cenk Çimen (Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı), Haydar Yenigün (Ford Otosan Genel Müdürü), Şeyh Ahmed Al-Muqairain (Aljazirah Vehicles Başkan Yardımcısı), Şeyh Sabah Al-Kraidees (Satış ve Pazarlama Direktörü - Aljazirah Vehicles)



Şeyh Sabah Al-Kraidees (Satış ve Pazarlama Direktörü - Aljazirah Vehicles), Şeyh Ahmed Al-Muqairain (Aljazirah Vehicles Başkan Yardımcısı), Cenk Çimen (Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı), Haydar Yenigün (Ford Otosan Genel Müdürü)



Haydar Yenigün (Ford Otosan Genel Müdürü), Cenk Çimen (Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı), Yunus Demirel (Türkiye Riyad Büyükelçisi), Şeyh Ahmed Al-Muqairain (Aljazirah Vehicles Başkan Yardımcısı), Ahmet Kınay (Ford Otosan Kamyon İş Birimi Genel Müdür Yardımcısı), Tim Lenderking (Riyad ABD Büyükelçiliği'nde Misyon Şefi Yardımcısı)

[şirketlerden ►



Mondi Tire Kutsan, PepsiCo için tasarladığı 'Asmalı Stand' ile tasarım ödülü aldı



Hakan Tiftik
Mondi Tire Kutsan
CEO



Mondi Tire Kutsan'ın PepsiCo için geliştirdiği 'Asmalı Stand' ürünü, Ambalaj Sanayicileri Derneği (ASD) tarafından bu yıl 5'incisi düzenlenen ve Türkiye'nin en iyi ambalaj tasarımlarının ödüllendirildiği yarışmada 'Satış Noktasında Sergileme' kategorisinde yetkinlik ödülüne layık görüldü.

İşlevsel bir rafa hazır ambalaj çözümü olan 'Asmalı Stand', marketlerde sıkça rastlanan yetersiz alan sorununa sağladığı etkili çözümle ön plana çıkıyor.

Türkiye'de oluklu mukavva ambalaj sektörünün lider tedarikçilerinden ve Türkiye'nin en büyük 500 sanayi kuruluşu ndan biri olan Mondi Tire Kutsan, Ambalaj Sanayicileri Derneği (ASD) tarafından bu yıl 5'incisi düzenlenen ve Türkiye'nin en iyi ambalaj tasarımlarının ödüllendirildiği yarışmadan geçtiğimiz yıl olduğu gibi yine ödülle ayrıldı.

Mondi Tire Kutsan tarafından PepsiCo için tasarlanan, tek parçadan oluşan işlevsel bir rafa hazır ambalaj çözümü olan 'Asmalı Stand', pratik ve güvenilir yapısının yanı sıra kutu içerisindeki ürünlerin 3 taraftan rahatlıkla görülebilir olmasıyla da ön plana çıkı-

yor.

Mondi Tire Kutsan'ın CEO'su Hakan Tiftik, ASD tarafından ödüllendirilmekten duyduğu memnuniyeti dile getirerek; "Mondi Tire Kutsan olarak müşterilerimize başarılı olmaları için katkıda bulunan mükemmel ambalaj çözümleri üretmek ve birlikte yenilikçi ürünler geliştirmek bizim temel iş prensibimizi özetlemektedir.

PepsiCo için geliştirdiğimiz 'Asmalı Stand', tamamen müşterimizin ihtiyaçları göz önüne alınarak geliştirilmiş bir üründür. PepsiCo bu ürün sayesinde "ürün sergileme standlarında ekstra bir raf ihtiyacı doğmadan daha fazla ürün sergileyebilmektedir." dedi.



Bora Yalınay
Ülker
CFO

Ülker, Türkiye'nin en başarılı şirket sendikasyonuna imza attı

Ülker Bisküvi, tamamı yurtdışı bankalardan karşılanan 550 milyon dolarlık sendikasyon kredisi anlaşmasına imza attı. Sendikasyona 3 kat talep alan Ülker, gelen yüksek talep sonucu faiz oranını aşağıya çekti.

Ülker Bisküvi, yurtdışı bankalar arasında çıktığı sendikasyonda büyük ilgi gördü. 300 milyon dolar için çıkılan sendikasyona 3.5 katı (1 milyar dolar üzeri) talep alan Ülker, teklif edilen kredinin 550 milyon dolarlık kısmını kullanacak. Sendikasyona gösterilen ilgi, son 10 yılda banka dışı Türk şirketleri arasında kullanılan en geniş katılımlı kredi sözleşmesi olarak kayda geçti.

Ülker CFO'su Bora Yalınay sendikasyonla ilgili olarak, "Yurtdışı bankalarla ilişkilerimizi canlı tutmak ve güçlendirmek için çıktığımız sendikasyonda beklenenin çok üzerinde bir ilgi gördük. Çok geniş katılımlı bir sendikasyon oldu." dedi.

-Ülker'in uluslararası kredibilitesi çok yükseldi

Bank of America Merrill Lynch liderliğinde gerçekleşen ve tamamı yurt dışı kaynaklı sendikasyon kredisinde Asya, Orta Doğu, Amerika ve Avrupa'dan bankalar katılım gösterdi.

Toplam 26 yabancı bankanın katıldığı bu işlemin, son

yıllarda bir Türk şirketi için gerçekleşen en geniş katılımlı işlem olduğuna işaret eden Yalınay, "Türkiye tarihinde ilk defa banka dışı bir sendikasyon işlemine Çin ve Tayvan bankaları ile üç Japon bankası da katıldı. Yüksek talep yabancı bankaların Ülker'e olan güvenini ve Ülker'in uluslararası alanda kredibilitesinin ne kadar kuvvetli olduğunu gösteriyor." diye konuştu.

Yolculuğa 300 milyon dolar ve Libor + yüzde 2,90 hedefleri ile başlanmasına rağmen, gelen yüksek talep ile toplam 550 milyon dolara çıkan kredi için ödenecek tutar Libor + yüzde 2,75'e geriledi. Kredinin ödeme vadesi ise 3 yıl olarak belirlendi.

Sendikasyon kredisinin bir kısmı mevcut kredilerin refinansmanında kullanılırken, bir kısmı da Ülker'in Türkiye'de ve bölgesinde gelişen faaliyetlerinin finansmanında kullanılacak.

Bank of America Merrill Lynch liderliğindeki sendikasyona Japonya'dan Mizuho, SMBC, Bank of Tokyo Mitsubishi; Çin'den Mega Bank, Tayvan'dan Bank of Taiwan, Ortadoğu'dan Al Khaliji, The Commercial Bank of Qatar, Emirates NBD, Ahli United Bank, Bank of Bahrain ve Kuwait. gibi bankaların yanı sıra, HSBC Bank plc, ING, Rabobank, Standard Chartered, Unicredit, Barclays Bank PLC, BNP Paribas, Societe Generale, Natixis, Commercial Bank International, Intesa Sanpaolo, JP. Morgan Chase Bank, The Royal Bank of Scotland, Citibank ve Deutsche Bank Luxembourg SA katıldı.

ÜLKER

Kocaeli İşKUR Müdürü Öztekin Kaşukçi:

“Girişimci adaylarının yanındayız”



Girişimci adayları İşKUR Müdürü Kaşukçi, KSO Genel Sekreteri Turabi ve ABİGEM uzmanları birlikte görülüyor.



KSO Genel Sekreteri Turabi ve İşKUR Müdürü Kaşukçi görülüyor.

Kocaeli İşkur Müdürü Öztekin Kaşukçi ve Kocaeli Sanayi Odası Genel Sekreteri Memet Barış Turabi birlikte düzenledikleri toplantıda ‘Girişimcilik Haftası’ nedeniyle gerçekleştirilen çalışmalar hakkında bilgi aktarımında bulundular.

Kocaeli Sanayi Odası ‘Astakoz’ eğitim salonunda girişimci adaylarının katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda İşKUR Müdürü Kaşukçi, 2009 yılından beri yapılan girişimcilik eğitimlerinde önemli adımlar atıldığını ileri sürdü. KSO Genel Sekreteri Turabi, KSO ile İşKUR’un ortaklaşa düzenledikleri eğitimlerde büyük başarı sağladıklarını vurguladı.

İşkur Müdürü Kaşukçi, “İşKUR 17 - 23 Kasım 2014 Global Girişimcilik Haftasını girişimcilere yönelik eğitim, destek ve tanıtımlarla kutluyor. 2009 yılından bu yana yaklaşık 107 bin kişiye girişimcilik eğitimi verilmiş, başvuranlara danışmanlık yapılmış ve kendi işini kuracaklara yönelik iş projelerine 36 bin TL’ye kadar destek verilmiştir” dedi.

Kaşukçi, daha sonra açıklamalarında şu görüşlerine yer verdi, “İşKUR, 2009 yılından bu yana Girişimcilik Eğitim Programları düzenliyor. Girişimcilik Eğitim Programları ile İşKUR’a kayıtlı kişilerin kendi işlerini kurmalarına ve geliştirmelerine yardımcı olmak amaçlanmaktadır. Bu sayede işsizlik azaltılırken; ekonomide yeni ve sürdürülebilir işler de yaratılmaktadır.

Girişimcilik eğitim programlarına Kuruma kayıtlı işsiz, çalışan veya işveren başvurmakta; iş ve meslek danışmanlarıyla yapılan mülakatlar ve değerlendirme süreçlerinden sonra en yakın tarihli programa kayıt olmaktadır.

KOSGEB modülleri çerçevesinde en az 70 saat uygulanan girişimcilik eğitimleri girişimcilik özelliklerinin geliştirilmesi, iş planı hazırlama ve bu kapsamda yönetim planı, finansal plan, pazarlama ve üretim planlarının oluşturulması, iş planının sunumu konularını teorik ve uygulamalı olarak içermekte; eğitimlerde ayrıca başarılı girişimci hikâyelerine ve tecrübelerine de yer verilmektedir. Tecrübeli profesyonel eğitimciler tarafından çoğunlukla üniversiteler, özel öğretim kurumları, meslek birlikleri/odaları,



Girişimci adayları kursta görülüyor.

kamu kurumları ile dernek ve vakıflar aracılığı ile düzenlenen programlar sonrasında eğitimi tamamlayan katılımcılara sertifika verilmekte ve kişiler bu sertifikalar aracılığı ile hibe ve kredilere başvurabilmektedir.

İŞKUR 2009 yılından bu yana 56 bin 745 erkek ve 49 bin 597 kadın olmak üzere toplam 106 bin 342 kişinin faydalandığı girişimcilik eğitim programları kapsamında Kuruma kayıtlı kişilere danışmanlık hizmetleri vermekte, girişimcilik seminerlerinde daha önce eğitim almış kişileri başarılı işveren ve finans kurum/kuruluşları ile buluşturmakta, bilgilendirme faaliyetleri düzenlemektedir. Ayrıca son yaptığımız düzenlemelerle iş planlarının uygulamaya

geçirilmesi, sektörde iletişim ve işbirliği ağları oluşturulması, girişimci deneyimlerinin doğrudan program faydalanıcılarına aktarılması, katılımcıların finansal araçlara ve yatırımcılara ulaşabilmesi, girişimci adaylarının yönetim becerilerinin geliştirilmesi amacıyla mentorluk hizmetleri verebilmekteyiz.

İŞKUR engelli ve eski hükümlülerden kendi işini kuracakların proje başvurularını değerlendirmekte ve engellilere 36 bin TL'ye, eski hükümlülere ise brüt asgari ücretin 10 katına kadar hibe desteği vermektedir. Bugüne kadar İŞKUR tarafından 55 eski hükümlüye yaklaşık 330 bin TL, 20 engellinin kendi işini kurmasına yönelik ise 520 bin TL destek verilmiştir"



Kocaeli İŞKUR Müdürü Öztekin Kaşukçi



KSO Genel Sekreteri Memet Turabi ve İŞKUR Müdürü Kaşukçi, girişimcilik haftası nedeniyle KSO'daki kursta açıklamalarda bulundular.

Kadın ve Genç Girişimci Kurulları için seçim heyecanı başladı

TOBB koordinasyonunda, girişimciliğin geliştirilmesi ve sürdürülebilirliğinin sağlanması amacıyla Türkiye genelinde odalar ve borsalar bünyesinde faaliyetlerini yürüten, Türkiye'nin en büyük girişimci ağı TOBB İl Kadın Girişimciler Kurulları ile TOBB İl Genç Girişimciler Kurulları'nda seçim yarışı başladı.

25 Aralık 2014 tarihinde gerçekleştirilecek olan İcra Komitesi seçimleri öncesinde TOBB KGK ve TOBB GKG



İl Kurullarına üye olmak isteyen kadın ve genç girişimciler, illerde bulunan Ticaret ve Sanayi Odaları, Ticaret Odaları, Sanayi Odaları ve Ticaret Borsalarına başvuru yapıyor.

Kadın Girişimciler ve Genç Girişimciler Kurullarının yeniden düzenlenen çalışma usul ve esasları ile seçim usul ve esaslarına ilişkin bilgilere ve Üyelik Başvuru

Formu'na www.kadingirisimciler.org.tr ve www.gengcigirisimciler.org.tr adresinden ulaşılıyor.

Mass Arıtma Sistemleri İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş. ziyareti

27. Meslek Komitesi (Makine Kurulum, Hurda ve Atık Bertarafı) olarak 11. 11. 2014 tarihinde Mass Arıtma Sistemleri İnşaat San. ve Tic. A.Ş. firmasına üye ziyareti yapıldı.

Saha gezisi yapılan firmada üretim konuları hakkında bilgi alındı. Mass Arıtma firmasının yurt içi ve yurt dışı arıtma tesisi kurulum ve işletim projeleri konusunda bilgi aktaran firma temsilcileri, atık yönetimi kapsamındaki faaliyetleri konusunda da ekibimizi bilgilendirdiler.

Üye ziyaretine Komite Başkanı Nurten Canayakın, Komite Başkan Yardımcısı Osman Zeki Erdoğan Komite Üyesi Muhammet Saraç, ve Oda Personeli Aynur Hacifetta- hoğlu iştirak etti.

Mass Arıtma firmasının Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Soybay ve Yönetim Kurulu Üyesi Mithat Akkaya tarafından karşılanan ekibimiz Odamız ve Oda faaliyetlerimiz hakkında bilgilendirme yaptılar.

Komite faaliyetlerimiz konusunda bilgi aktaran ekibimiz firma yetkililerinin önümüzdeki dönem planları konu-



Mass Arıtma Sistemleri atık yönetimi konusunda yurt dışı ve yurt içine hizmet veriyor.

sunda görüşlerini aldılar. Firma yetkilileri atık yönetimi kapsamında GOSB'a hizmet verdikleri bilgisi ve çalışmalarını temsilcilerimizle paylaştılar. Firma hakkında bilgi alan Komite Üyelerimiz oda organizasyonlarına katılım sağlanması konusunda talepte bulundular.

9. ve 10. Meslek Komitesi'nin Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ziyaretleri



9. Meslek Komitesi (Boya ve Sanayi Gazları Sanayi Grubu) ve 10. Meslek Komitesi (Temel Kimyasal Ürünler Sanayi Grubu) olarak 26 Kasım 2014 tarihinde Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ve Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ziyaret edildi.

-SEVESO ele alındı

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi Genel Müdürü Sayın İbrahim Kılıçarslan ile yapılan görüşmede SEVESO II Direktifi kapsamında yapılması gereken yatırımlarla alakalı olarak destek ve teşvik paketi oluşturulması gündeme getirildi. Toplantıya Sanayi Genel Müdürü Sayın İbrahim Kılıçarslan, Sanayi Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Sayın Zühtü Bakır, KSO Meclis Üyesi Sayın Mustafa Kenan Selçuk, 9. Meslek Komitesi Başkan Yardımcısı Sayın Dr. Selçuk Denizligil, KSO Kalite ve Çevre Uzmanı Sayın Aynur Hacifettahoğlu ve Kimya Sanayi Şubesi'nden yetkililer iştirak etti.

-Yerli yazılım sorunu dile getirildi

Sanayi Genel Müdürü'ne SEVESO kapsamında Kocaeli İl Durum Raporu teslim edildi ve konu hakkında Bakanlık yetkilileri bilgilendirildi. Bu kapsamda Modelleme yazılım programlarına olan ihtiyaç, bakanlık yetkililerine aktarılmış olup, yerli bir yazılımın bulunmadığı ve ithal yazılımların da maliyetlerinin yüksek olduğu yetkililerle paylaşıldı. Bu kapsamda Bakanlık yetkililerinden, yerli yazılımların yapılması konusunda ilgili kurumların teşvik edilmesi talebinde bulunuldu.

Özellikle işletmelerinde Büyük Endüstriyel Kazaları Önleme Politikası oluşturacak ve Güvenlik Yönetim Sistemi kuracak olan üst seviyeli ve alt seviyeli kuruluşların işyerlerinde yapacakları kantitatif risk değerlendirmesi ile işletmelerinde almış oldukları tedbirlerin sonuçlarının ALARP seviyesi olan 1x10 - 4 seviyesini tuttuğunu ispat etmeleri gerekecektir. Bu da tesislerde alınacak güvenlik

önlemleri ile sağlanacaktır. Bu önlemlerin alınabilmesi için de tesislerde çok büyük yatırımların yapılması gerekmekte olup, SEVESO Kuruluşlarının çoğunun bu yatırımları yapmaya güçleri yetmemektedir.

Bu konu hakkında teşvik ya da destek paketi açılması konusunda Bakanlıktan talepte bulunulmuş olup, Bakanlık yetkilileri tarafından enerji verimliliği konusundaki çalışmalarını örnek gösterildi. Enerji verimliliği kapsamında yapılacak yatırımlar konusunda Ekonomi Bakanlığı'ndan onay alınması halinde yapılacak bu yatırımların teşviklerden yararlanması gibi bir uygulamaları olduğu Bakanlık yetkilileri tarafından heyetimizle paylaşıldı. SEVESO II Direktifi kapsamında da böyle bir uygulamanın da yapılabileceği bilgisi alındı.

-Güvenlik Raporu Tebliği soruldu

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı İş Teftiş Kurulu Başkanı Mehmet Tezel ile yapılan görüşmede SEVESO II Direktifi kapsamındaki son durum ve uygulamalar gündeme getirildi. Toplantıya İş Teftiş Kurulu Başkanı Mehmet Tezel, SEVESO Komisyon Başkanı Baş İş Müfettişi Hüseyin Özcan, KSO Meclis Üyesi Mustafa Kenan Selçuk, 9. Meslek Komitesi Başkan Yardımcısı Dr. Selçuk Denizligil, Kalite ve Çevre Uzmanı Aynur Hacifettahoğlu iştirak etti.

Bakanlık yetkililerinden Güvenlik Raporu Tebliğinin yayınlanma süresi ile ilgili bilgi alındı. SEVESO II Direktifi kapsamında Bakanlığın son uygulamaları ve çalışmaları hakkında bilgi alınmış olup, 2015 yılı pilot denetimleri konusunda bilgi paylaşımında bulunuldu. 2016 yılında denetimlere başlanmayacağı, sadece Bakanlığa teslim edilen Güvenlik Raporları'nın şeklen inceleneceği bilgisi alındı. İçerik olarak tetkikin 2016 yılından sonra yapılacak saha denetimlerinde yapılacağı bildirildi. Kocaeli Sanayi Odası ve Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı işbirliği ile bu kapsamda ortak çalışmalar ve projeler yapılabileceği konusunda fikir birliğine varıldı.

9. Ve 10. Meslek Komitesi'nin gümrük uygulamaları hakkındaki girişimleri olumlu sonuçlandı

9. Meslek Komitesi (Boya ve Sanayi Gazları Sanayi Grubu) ve 10. Meslek Komitesi (Temel Kimyasal Ürünler Sanayi Grubu) olarak Kocaeli sanayi bölgesinde üretim ve ihracat süreçlerinde aksamalara neden olan gümrük uygulamaları hakkındaki görüş ve önerilerimiz olumlu değerlendirilerek, girişimlerimiz doğrultusunda ilgili uygulamalar da iyileştirmeler yapıldı.

Kocaeli Sanayisinin dış ticaret işlemleri konusunda Ekim ayında başlayan gümrük uygulamaları sonucunda; Özel Tüketim Vergisi Kanununun (I) Sayılı listesinin (B) cetveli kapsamında ithal edilen ürünlerin dökme olması halinde an-trepo rejim beyanında Laboratuvar tahliline tutulması Güm-

rük Yönetmeliği hükümlerine göre bir zorunluluk

- Uygulama durdurulacak..

Ancak bu ürünlerin Serbest Dolaşıma Giriş Rejimi esnasında ikinci kez, ikinci muayene adı altında hatta üçüncü kez aynı tanklardan numune alınarak laboratuvar tahlilinin yapılmasının uygun olmaması konusunda ilgili Bakanlıklara ve ilgili Gümrük ve Ticaret Bölge Müdürlüğü'ne Komite görüşümüz ve önerilerimiz Kasım ayında gönderildi.

Yapılan bu müracaatlar sonucunda bu uygulamanın durdurulması kararı alınmış olup, bu kapsamdaki Odamız ve Komitelerimizin girişimleri olumlu sonuçlandı.

22. Meslek Komitesi firma ziyaretlerine devam ediyor

27. Meslek Komitesi (İşlenmiş Metal Ürünleri Sanayi Grubu) meslek grubunda olan Mitaş Galvaniz, Takfan Makine, Galva Galvaniz ve Marmara Teknik Makine'yi ziyaret ederek firma sahipleri ve üst düzey yöneticileri ile görüşmeler gerçekleştirdi.

Firmaların dış ticaret potansiyellerinin artırılması amacıyla odamız tarafından yürütülen eşleştirme faaliyetlerinin anlatıldığı ziyaretlerde üyelerimizin odamızdan beklentileri de değerlendirilmiştir. Ayrıca komite üyeleri tarafından, ziyarette bulunan firmalara, odamız tarafından geleneksel olarak düzenlenen Sektörel Performans Değerlendirme organizasyonumuza katılım sağlanması konusunda talepte bulundular.

Üye ziyaretine; Komite Başkanı Sadi Akçelik, Komite ve Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Ali Kartal ve Komite ve Meclis Üyesi Metin Aktürk ile Komite Temsilcisi olarak Oda Personeli Aydın Kılıncı iştirak ettiler.



Kocaeli Gazeteciler Cemiyeti Başkanı Gürol, KSO Başkanı Zeytinoğlu'nu ziyaret etti



Kısa adı "KOGACE" olan Kocaeli Gazeteciler Cemiyeti Başkanı Çetin Gürol, yardımcısı Recep Şeyhoğlu ile birlikte Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu'nu ziyaret ederek, 16 Ocak "Basın Onur günü" organizasyonu kapsamında yaptıkları çalışmalar hakkında bilgi verdi.

KSO Basın Danışmanı Ahmet Kurt'unda hazır bulunduğu ziyarette konuyu ağırlıklı olarak Türkiye Cumhuriyeti Kurucusu Mustafa Kemal Atatürk'ün Kocaeli'de 16 Ocak 1923 günü düzenlediği Basın toplantısı oluşturdu.

KOGACE Başkanı Gürol, en büyük hedeflerinin "16 Ocak Basın Onur Günü"nü il genelinden ülke geneline yayılarak kutlanması gerektiği üzerinde durduklarını vurguladı. Bu konuda her kesimden destek almaktan mutlu

olduklarını söyleyen Başkan Gürol, "KSO'nun desteği de bizim için çok önemlidir" diyerek Başkan Zeytinoğlu'na teşekkür etti.

KSO Başkanı Ayhan Zeytinoğlu da, Kocaeli Gazeteciler Cemiyetinin çok önemli bir görevi üstlendiğini vurgulayarak, "Bu konuda kendilerine herkesin üzerine düşen desteği vermesi gerekir. Her zaman olduğu gibi basın mensubu arkadaşlarımızın yanlarında olacağız." dedi.



Vali Güzeloğlu Bizimköy'e konuk oldu



Kocaeli Valiliği'ne kısa bir süre önce atanan Hasan Basri Güzeloğlu, Kocaeli Sanayi Odası'nın Sosyal Projeleri arasında yer alan Bizimköy Engelliler Üretim Merkezini gezdi. Burada çalışan engellilerle yakından ilgilenen Vali Güzeloğlu birlikte hatıra fotoğrafı çekti.

Vali Hasan Basri Güzeloğlu, Kocaeli Sanayi Odası (KSO) öncülüğünde Kocaeli Valiliği, Kocaeli Büyükşehir Belediyesi, Kocaeli Üniversitesi, Türk Anneler Derneği ve Milletlerarası Lions Kulübü Derneği ile Avrupa Birliği'nin desteğiyle kurulan ve engellilerin üretim sürecine katılımları, kendi ekonomik ihtiyaçlarını karşılar duruma gelmelerini sağlamak amacıyla faaliyet gösteren Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi'ni ziyaret etti. Güzeloğlu ve be-

raberinde bulunan Vali Yardımcısı Abdullah Etil, İş Kur İl Müdürü Öztekin Kaşukçi, Aile ve Sosyal Politikalar İl Müdürü Bekir Yümnü'yü KSO Başkanı Ayhan Zeytinoğlu ve Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi Vakfı Genel Müdürü Hüsnü Bayraktar karşılayarak tesisleri gezdirdiler.

KSO Başkanı Zeytinoğlu ve Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi Vakfı Genel Müdürü Bayraktar, Vali Hasan Basri Güzeloğlu'na, Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi'nde yürütülen çalışmalar hakkında bilgi verdi. Güzeloğlu 64'ü engelli olmak üzere 76 personelin üretim yaptığı, Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi'nde faaliyet gösteren tekstil, sera ve mantar atölyelerini gezerek, engelliler ile yakından ilgilendi ve onlarla günün anısına toplu fotoğraf çekti.



Avusturyada Ekonomi Altın ödülünü alan TOBB Bşk. Hisarcıklioğlu, KSO Bşk. Zeytinoğlu ve heyette bulunanlar ödül töreni sonrası görülüyor.



KSO Başkanı Zeytinoğlu AB Komiseri Verheugen'i Kocaeli'ye davet etti

KSO Başkanı Zeytinoğlu, AB Komiseri Verheugen'i Kocaeli'ye davet etti

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu'nun Avusturya Ekonomi Odası (WKÖ) Altın Ödül törenine önceki gün (4 Aralık) katılan Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, AB Komiseri Verheugen'i Kocaeli'ne davet etti.

Avusturya Ekonomi Odası (WKÖ) Altın Ödülü, Viyana'da Avusturya Ekonomi Odası (WKÖ) Julius Raab Salonu'nda düzenlenen törenle, TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu'na verildi. Viyana Ticaret Odası Başkanı DI. Walter Ruk'un açılış konuşmasıyla başlayan törene Avusturya Odası Başkanı Christoph Leitl, TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Halim Mete, TOBB Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Faik Yavuz, TOBB Yönetim Kurulu

üyeleri Salih Zeki Murzioğlu, Şahin Bilgiç, Necdet Özer, Cengiz Günay ve Ebubekir Bal ile birlikte Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu'da katıldı.

İkili Ekonomik ve Ticare ilişkiler, Avrupa ekonomisine ve küresel ekonomiye katkılarından ötürü, TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklioğlu, Avusturya iş dünyasının en büyük nişanı olan "Ekonomi Altın Ödülünü" layık görüldü. Ödül töreni sonrası TOBB'dan gelen heyetle gerçekleştirilen seminerde Avrupa Birliği'nin eski Genişlemeden Sorumlu Komiseri ve TOBB Danışmanı Günther Verheugen'le kısa bir görüşme yapan KSO Başkanı Zeytinoğlu, Verheugen'i Kocaeli'ye davet etti.

“Misyonumuz var” diyen ‘Duayen’ sanayici

Melih Karakaş

Borcumuzu ödemeliyiz

Levent AKBAY

Bu topraklarda sıkça rastladığımız iz bırakan ‘zor’ bir muhacirlik öyküsünden, birkaç kuşak sonra bir başarı öyküsüne...

Melih Karakaş, Sanayici Şerif Ünan’dan alıntıyla bu dönüşümü “Birinci kuşak göçmen, ikinci kuşak cumhuriyetçi, üçüncü kuşak sanayici” olarak özetliyor.

Yerlerinden, mallarından olan bu insanlar için muhtemelen ‘başarma’nın farklı bir anlamı oluyor. Sadece o da değil, iz bırakan muhacirlik bu insanların duygu ve düşünce dünyalarında, davranışlarında da etkili oluyor.

Bu nedenle olsa gerek Melih Karakaş “Bizim sülalemizde kimse sakal bırakmazdı. Ben 2 istisna dışında bilmiyorum.” derken yaşamın güçlüklerine karşı ‘diri’ durmayı gerektiren bir mücadelenin mesajını veriyor olmalı.

Bir yanda yokluk, bir yanda ‘düzen’, ‘tertip’ ve intizam’ tutkusunun filizlendiği kaynak kendisini bu yüzden ‘gömlek ve kravat’ ile dışa vuruyor olmalı.

Sadece o da değil. Aynı kültür kendisinin ‘tedbirli’ ve ‘dengeli’ olmasında da belirleyici olmuş. Bir sanayici olarak “Bir ürün tutmadan yeni ürün, bir pazar tutmadan yeni pazar arayışına girmem” demesi muhtemelen bundandır.

Geçmişin yoksunluklarına atıflarda bulunarak ‘tasarruf’un önemine işaret eden tüketim toplumuna doğru akışa karşı çıkarak, üretimin öneminin altını çizen, Melih Karakaş’ın birkaç farklı yönü daha var.

Sıkça duyduğumuz ‘ortaklıkla işlerin yürümeyeceği inancına’ da karşı çıkıyor. Birlikte iş yapmanın ön koşulları arasında bugün giderek unutulmuş ‘saygı’ ve ‘asgari müşterekte uzlaşma’yı sıralıyor.

Yaşamında ‘Bu ülkeye karşı borcunu ödeme’nin özel yerini, özellikle vurgulayan, “68 Kuşağı’nın orta yerindenim” diyerek ‘toplumculuğun’ altını çizerek bireyselliği reddeden Melih Karakaş, “Ben hayatım boyunca paranın değil, başarının peşinden koştum.” diyor.

İş dünyasındaysanız mutlaka kötü zamanların olacaktır. Bu en kötü zamanlarda ‘aile birliği’ ile mücadele yine düsturları arasında. “Arnavut olduğumu sadece inat ederken hatırlarım” diyen Melih Karakaş’ın mücadelesinden, yaşam anlayışından mutlaka yararlanacağımız bir şeyler olacaktır. O zaman kendisi anlatsın, biz dinleyelim...

-İlk prensip babamın yaşamından

Annemler Üsküp, babamlar Yanya’dan. Yanya Arnavutluk sınırına yakın Adriyatik kıyısına yakın bir şehirdir.

Balkan Savaşı sonrasında 1913 gibi gelmişler, her iki aile de. Anne tarafım İstanbul’a yerleşmiş. Baba tarafım Adapazarı tarafına yerleşmiş. Babam, anneannem, her iki dedem Türkiye’de doğmamışlar. Dedem ve anne tarafımdan dedemin babası da beraber göçmüş. Durak Ağa derlermiş. Karacaahmet Mezarlığı’nda yatıyor.

Anne tarafım tüccar, gıda toptancıları. Baba tarafım bürokrat, Adapazarı tarafında da o zaman Sakarya Vilayeti yok, Kocaeli Vilayeti’nin Adapazarı kazasında Kaymakam Özel Kalemli olarak görev yapıyor. At sırtında vergi tahsili yapıp getiren, muteber bir kişi olduğu için güvenilen bir adam. Evde makam arabası değil makam atı olan bir kişi. Bugün tam merkezde olan evde ahır varmış, sonradan yıkıp kümes yapmışlardı. Ben Adapazarı’nda 1949’da doğdum.

Babam memur, muhasebe memuru, Ziraat Bankası’nda sonra Türk Ticaret Bankası’nda çalışıyor. 1960 ihtilaline kadar banka müdürlüğü yapmış. Bu tarihten sonra ticarete girmek zorunda kaldı. Bilmediği bir iş yaptığı için iflas etti. İzmir’de o günün cazip işlerinden nakliyeciliğe başlamıştı. Ama olmadı.

O günden bu yana bu prensip benim için değişmedi “Bilmediğin işi yapmayacaksın.”

-Yokluk ve kurallar

“Memur çocuğuyuz. Tasarruf yapma mecburiyetimiz vardı. Herkesin 1-2 gömlekle idare ettiği bir kuşaktan geliyoruz. O gömleklerin de özellikleri vardı. Bir yaka ve iki manşet fazladan yedek verilirdi. Onlar da kol düğmeliydi. Yaka ve manşet eskidiğinde yedekler takılır, o da eskidiği zaman artık manşet ve yaka değişmeyeceği için kalan kumaştan çocuğa külot yapılır, o da bitince atılırdı. Şimdi tüketim ekonomisi var, tasarruf unutuldu. Oysa tasarruf olmayınca sermaye birikimi olmuyor. Bizim bugünkü sıkıntımız bundandır.

Bizden önceki kuşak pazar günü bile kravat takardı. Niye? Başka giyecek gömleği olmadığı için kravat takardı. Sakal tıraşını da ihmal etmezdi. Gömlek ve kravat varsa doğal olarak sakal olmazdı. Rahmetli dayım da babam da tıraşını mutlaka her gün olur, kravatını takardı. Talebelik zamanımda sakallı zamanıma rasgelmış: Dayım “Ne bu, Koçero gibi dolaşıyorsun! Medeni insan her gün tıraş olur.” demişti. Rahmetlinin o lafını hiç unutmam. Düstur gibi geldi gidiyor. Sakal bıraktığım zaman da oldu, işyerindeki bir yangın nedeni ile, yüzüm yandı. 3-4 ay sakal bıraktım. Fotoğraf çektirip, kenara koyduk o kadar.

Bizim ailemizde sakallı hiçbir insan olmadı. Belki de bizimkilerin göçmen olması nedeni ile. Onun için ben sakallı kimseyi hatırlamıyorum. Rahmetli dedemi hastalığında ben tıraş ederdim. Ben yoksam, berber gelir, her gün tıraş olurdu. Biz öyle yetiştik. Sülalemden sakallı kimseyi görmedim.

-İlk prensip baba yaşamından

Babam memur, muhasebe memuru... Zirai Donatım daha sonra Türk Ticaret Bankası'nda çalışıyor. 60 ihtilaline kadar banka müdürlüğü yapmış. Daha sonra ticarete girmek zorunda kaldı. Bilmediği bir iş yaptığı için iflas etti. İzmir'de o günün cazip işlerinden nakliyeciliğe başlamıştı. Ama olmadı. O zamanlar çok genç olmama rağmen aldığım bu önemli ders nedeni ile bugün halen aynı prensipteyim. “Bilmediğin işi yapmayacaksın.”

O zamanlar 11-12 yaşındaydım. O zamanın çocukları erken gelişirdi. Aile problemleri, ülkenin problemleri evde konuşulduğu için, biz o yaşlarda politikayı dahi öğrenir hale gelmiştik, bütün bu olaylardan ders almayı öğrendik.

Biz çok dolaştık, ilkokulu 4 ayrı yerde ve okulda okudum, Düzcce, Polatlı, Eskişehir ve İzmir. Orta Okulu İzmir'de başladım, Ankara Atatürk Lisesi Orta kısmında bitirdim. En sonunda Adapazarı'na döndük, liseyi Adapazarı Lisesinde bitirdim. Daha sonra üniversite için Ankara'ya gittim.

-68 Kuşağı

ODTÜ Kimya Mühendisliği bölümünü kazandım. 66 girişliyim. 68 kuşağının göbeğindeniz. Türkiye'nin en sancılı dönemlerinin birinde orada öğrencilik yaptık.

Bugünden daha zordu üniversiteye girmek. Çünkü Türkiye'de gireceğiniz okul sayısı çok azdı. Diyelim bugün o zamana göre 4 misli fazla öğrenci giriyor ama 35-40 misli daha fazla okul var. Bir ikinci zorluk 3 tane sınava giriyordunuz. Bunlardan biri ODTÜ sınavıydı ki, o da 2 taneydi biri lisan, biri bilgi. İkincisi İstanbul Teknik için bir sınav vardı. Bir de diğer üniversiteler için tek bir sınav vardı. Ben diğer üniversiteler ve ODTÜ sınavına girdim. Eylül'deki İTÜ sınavına girmedim çünkü ODTÜ'yü kazanmıştım. Babamın da rahmetlinin de biraz zorlamasıyla oldu. Yoksa ben lisanı pek sevmezdim.

O günün en gözde mesleği kimya mühendisliği idi. Ancak benim isteğim mimarlıktı. 1 puanla kaybettim. Mühendislikte de ilk tercihim inşaat mühendisliği idi. Ben hep serbest çalışmak istiyordum. Onu da 1 puanla kaybedince 3. tercihime Kimya Mühendisliği'ne girdim.

O zamanlar popüler hocalar. Bir kere bizim yabancı

hocalarımız çoğunlukta idi. ODTÜ'nün kuruluşu sırasında tüm müfredat yurt dışından gelmişti. Halen devam ediyordur zannediyorum.

-3 kişiyi örnek aldım

ODTÜ Kimya Mühendisliği müfredatı olarak söylüyorum Massachusetts Institute of Technology MIT'nin müfredatını almıştı. O müfredatın bizim bölümümüzdeki takipçisi ise MIT'de profesörlük ünvanı alan Allah rahmet eylesin, Tarık Somer hocamızdı. Daha sonra Ankara Üniversitesi rektörlüğü yapmıştı. Öğrenciler tarafından pek sevilmeyen bir kişiydi. Ama hayatta örnek aldığım 3 kişiden biridir. Dersine kravatlı girmek mecburiyeti vardı. Çok tertipli, düzenli bir kişiydi. Şöyle ifade edebilirim, bir tahtayı bir ders boyunca silmeden, öyle bir uygun kullanırdı ki, çünkü tebeşirin tozundan rahatsız olurdu, tahtanın sağ altına son noktayı koyduğunda ders zili çalardı. Kılığıyla kıyafetiyle efendiliğiyle her şeyiyle mükemmeldi. Ama siyasi olarak o günün koşullarında uyumlayabildiniz, bana göre bizim O'nu değerlendirme hakkımız yoktu. Ben çünkü orada bir öğrenciyim ve ondan maksimum faydayı almam lazımdı. Ondan not almak hayli zordu. 6 imtihanın 3-4'ünden en üst notları aldım. İnanamadı, sözlüye çağırdı, sözlüde çıkarttı beni. Korkudan konuşamıyorsunuz ki!

Ondan 15 sene kadar sonra üniversiteye bir konferans için çağırıldığında hocayı gördüm. Dersten çıkıyordu, talebeleri bermudalıydı. “Hayrola Hocam ne oldu, bize miydi gazeziniz? Biz derse kravatlı geldik.” dedim. “Hiç sorma, hiç sorma” diyerek geçti ve gitti.

Örnek aldığım kişilerden bir diğeri de babamdır. O da aynı, düzenli, intizamlı, dürüst bir insandı.

Bir diğer örnek aldığım kişi de Allah rahmet eylesin hepsi toprak oldular; eski patronum Rahmetli Şaban Çavuşoğlu'dur. O da iş hayatında örnek aldığım insanlardandır. Hepsii güzel, tertipli, dürüst insanlardandır.

ÇBS'nin kurucusu 3 kardeşten biridir. Rahmetli Recep, Şaban Çavuşoğlu, ikizdirler ve abileri Abdülkadir Çavuşoğlu'dur. Biz 15 sene oradaki tedrisatla yetiştik.

-İlk iş deneyimi

1972'de mezun olup Adapazarı'na geldim. Çok kısa bir süre Paksan Kireç Fabrikası'nda İşletme Mühendisliği yaptım. Daha sonra o beni tatmin etmedi, Adapazarı'nda Allah rahmet eylesin bir ortağımla ile beraber üniversiteye hazırlık dershanesi açtık. Yıl 1973. Yani 24 yaşındaydım.

Ama bir süre sonra askerliğim geldi. Bizim zamanımızda bekliyorduk, hemen gidemiyorduk. Giderken dershaneyi devretmeye çalıştım. Kimse almadı. Kayınpederim ortaokuldan emekli olmuş bir tarih-coğrafya öğretmeni idi. “Baba başına geç, ben gelene kadar başında dur.” dedim. “Ben uğraşmam.” dedi. Biz de ortağımla beraber bütün sıraları tahtaları bir okula bağışladık ve askere gittim.

-ÇBS yılları başlıyor

Dönüşte de mühendisliğe dönüş için önce bir gazete ilanıyla başvurup DY0'ya kabul edildim ama parayı beğenmedim. Aslında İzmir'e de gitmek istemedim. Evli ve 2 çocuk babasıydım. ÇBS'ye de bir gazete ilanıyla başvurdum. Orda 14.5 yıl çalıştım, mühendis girdim, teknik müdür oldum, fabrika müdür yardımcılığı, fabrika müdürlüğü yaptım. Holding Teknik Koordinatörlüğü ve ÇBS Genel Müdürlüğü yaptım. 90 yılının 30 Mart'ında kendi talebim üzerine ayrıldım. Prensiplerde ters düştüğümüz için. Bugün itibarıyla boya sektöründe tam 39 yılı bitirdim, 1 aralık 1975'te boya sektörüne adım attım.

-Tüccarlığı sevmedim

ÇBS'den ayrıldıktan sonra bir küçük tüccarlık maceram

oldu. Üretim temposu ve hareketine alışmış bir kişi olduğum için yapamadım. Yapamadım derken ortaklarıma söyledim ve 1.5 sene sonra ayrıldım.

-Sunkem kuruluşu

1992'de Sunkem Endüstri Ürünleri'ni bugünkü ortaklarla kurdum. 22 senedir orayı götürüyoruz. 2001 mart ayında Teknocoat'ı diğer ortaklara 3 ortak daha ilaveyle kurduk. 2013 Aralık ayının 1'inde GEPOSB' a taşındık, daha önce Beylikdüzü'nde idik. Burada da devam ediyoruz.

Yaptığımız işlerde hiçbir zaman standart işler yapmayı düşünmedik. Her zaman bu ülkeye yenilikler getirebilen işlerin peşinde koştuk. Çok büyümedik, çok zorlu bir dönem geçirerek geldik. Bilhassa Sunkem'le başlangıcımızda pigment pasta

dediğimiz boya renklendiricilerinin üretimine girdik. Bu rayaya girdiğimiz zaman herkes kendi pigment pastasını kendi üretiyordu. Biz evde salça yapan ailelere konserve salça satmaya çalışır pozisyona düştük. Tabi bunlar çok kolay işler değildi, güven sağlamak alıştırmak çok zamanımızı aldı.

Daha sonra Teknocoat ile yine özel bir dal seçtik. Boya yapıyoruz ama plastik malzeme üzerine boya yapıyoruz. Duvar ya da ahşap malzeme üzerine boya yapmıyoruz. Yine metal üzerine özel boya üretiyoruz. Deniz gemi ve yat boyalarını üretiyoruz.

Denizcilik sektörünün finansal sıkıntıları nedeniyle bizim uzun vadeli satışlar yapmamız mümkün değil. Bizim o sermaye birikimimiz yok. O nedenle o sektöre peşin para bulduğumuz zaman, daha çok ihracat imkanı yakaladığımız zaman üretim yapıyoruz.

Biz müşteri açısından seçiciyiz. Akşamları rahat uyuyacağımız bir sistem içinde iş yapıyoruz. Bunlara yeni ürünler katabiliriz. Ama bunlar hiçbir zaman piyasada herkesin üreteceği tür ürünler

olmamalı. İlk defa Türkiye'de biz yapmalıyız. Bunu yaparken de Türk pazarını hazırlamak için dış pazarlar çok önemli.

-Üretim ve ihracat olmazsa olmaz

Ihracat yapmadan bu ülke büyümmez. Üretim ve ihracat büyümenin ön koşullarıdır. O zaman önce biz şirketimizi buna göre dizayn etmemiz lazım. Sunkem münferiden 14 ülkeye satış yapıyor, Almanya'daki distribütörümüz vasıtasıyla da yine 14 Avrupa ülkesine satış yapıyoruz. Çok satmıyoruz. Çünkü oranın şartlarına buradan uyum sağlamamız zordu. Yeni yeni uyum sağlıyoruz. Ambalajlar bizim için bir handikapı. Türkiye'deki yönetmelikler bu ambalajı kullanmamızı zorunlu kıldı. Böylelikle Avrupa'ya ihracatımız hızlandı.

Tehlikeli maddelerin ambalajlanması konusunda yönetmelik yoktu. İsterseniz poşete koyun. Avrupa uyum yasaları içinde o tehlikeli maddelerin ambalajlanması gerektiği,

sertifikalandırılmış ambalaj kullanma zorunluluğu var, Türkiye bu yılın başından itibaren bu ambalajları zorunlu kıldı, onun için üretim başladı, biz de bunu kullandığımız için Avrupa'ya ürün gönderme şansını yakaladık. Eski ambalajı örneğin kova şeklindeki ambalajı kabul etmiyor.

Hala bu tür ambalaj üretiminde Türkiye'de 1 ya da 2 firma sertifikalandırılabilir. Bu konuda Sanayi Odası Meslek Komitemiz çok fazla çalışmalar yapıyor. Ama halen bazı zorlukları aşamadık.

-Uyumda yavaş gidiyoruz

Ülkemizin sıkıntıları var. Yönetmeliklerden kaynaklanan yeni bir takım zorunlulukları önce bizim kabul etmemiz, sonra bunları uygulayabilecek ortamı sağlamamız gerekli. Yani ambalaj firmaları bu zorunluluğa uyacak, TSE de onları sertifikalandırarak. TSE henüz yeterli noktaya ulaşamadı. Üreticiler de gidiyor İtalya'dan Almanya'dan sertifika alıyorlar. Bir sertifikanın alınması 30-35 bin Euro. Bizim kullandığımız boyalarda yoğunluklarına göre en az 3 kategori ambalaj var. Yani 3'ü için toplam 100 bin euro vereceksiniz. Kimse bu parayı vermek istemiyor. Takibi de yok yeteri kadar. Biz her iki firmamızda da bunun önceliğini aldık, yaptırıyoruz. Maliyete etkisi de var. Fakat bu sefer ambalaj boyutunu yükselterek, malı artırarak, birime düşen ambalaj maliyetini düşürmeye çalışıyoruz. Bu şekilde sistemi uygulamaya başladık.

Avrupalı ithalatçı firmaların da haklı olduğu taraflar var. Adamlar bunu seneler önce uygulamaya başlamışlar. Biz kulağımızın üstüne yatmışız. Son anlara gelince bunu uygulamaya çalışıyoruz. Hatalarımız var. Bizim de zamanında buna hazırlıklı olabilmek için yumurta kapıya gelmeden hareket etmemiz lazım.

Biz Avrupa Birliği'ne uyum yasalarını Gümrük Birliği'nden çok sonra aldık. Bu tercihi biz yaptık. Niye, nasıl olsa satıyoruz diye. Bazı kalemlerde bu var, bazılarında yoktu. Daha önce tekstilde kullanılan boyaların kısıtlaması konusu 94-95'lerde başladı. Ülkemizde laboratuvarlar oluşturduk. Ondan önce alıyorlardı. Onlar da yeni regülasyonlar getirdiler, getiriyorlar. Biz de alıyoruz onları, 'Bize uygun mudur, değil midir?' demeden tercüme edip 'Uygulayın' diyoruz. O da bir hata. Her şeyin bir alıştırmaya dönemi olması lazım. Alıştırma alıştırmaya eğiterek uygulamamız lazım. Biz bunların sıkıntılarını yaşadık. Bunu benden hiçbir Ortadoğu ülkesi istemiyor. Doğu'da kimse istemiyor. Batı'da herkes istiyor. Aynı futbol gibi. Kurallar aynı ama Avrupa'da belli tempoda maç oynamanız lazım. Aksi takdirde başarı elde edemezsiniz. Bizim de ülkemizde kuralları uygulamamız lazım ki onlarla tam entegrasyonu sağlayalım.

-Tasarruf etmeyi unuttuk

Bunun için başa döneceğim tasarrufumuz yok, birikimimiz yok, öz sermayemiz yok. Neyle yapacağız bunu? Sıkıntılar burada. Ülke olarak Yerli Mallar Haftası'nı unuttuk, Tutum Haftası'nı unuttuk.

Bir memur emekli olduğunda ev alabiliyordu, borçsuz harçsız olarak. Bakkala deftere yazdırırdı ama aybaşı geldiği zaman maaşından onu öderdi. Veya çiftçi harmana kadar düşününü yapacaksa bir manifaturacıda, bir tuhafiyecide deftere yazdırır, harman zamanı çıkar aldığı parayla bunların ödemesini yapar, üç-beş kuruş da kendine kalır tasarruf ederdi. Çünkü tasarruf etme mecburiyeti vardı, istikbali için. Şimdi bir istikbal kaygısı yaşayan toplum değiliz. Daha zenginleştik mi, hayır. Gelir dağılımı daha fazla düzeldi mi, hayır. Bu işi Allah'a emanet götürüyoruz. Eve ekmek götürmeyip, ithal sigara için bir toplam haline geldik.

-Hazmetmeden, borçla büyüme olmaz

Bunları nasıl toparlarız? Belki küçüleceğiz, en büyük ha-



talardan biri çok hızlı geliyoruz. Geliştığımızı zannediyoruz. Değil, bombanın üzerindeyiz. Yokuş aşağı vitesi küçültmeyi bilmiyoruz. Eskiden İETT otobüslerinde yazardı "Çıktığın Vitesle İn.". Bunlar çok önemli şeyler. Yokuş aşağı gidiyoruz diye vitesi boşa alıp inerek kaza yaparız. Tedbirli hareket etmemiz lazım.

Ben mesela hazmetmeyen büyümeyi kabul etmem. Şirketlerim de öyle. Bir ürün oturmadan yeni bir ürünün peşinde koşmam, bir pazar oturmadan yeni bir pazara gitmem. Önce o ürünü oturtacağız, o pazara yerleşeceğiz. Yoksa oralardan da çıkarız. Bugün Türkiye bu durumda. Çok hızlı büyüdüğümüzü zannediyoruz. Bunlar borçla harçla olmuyor. Ülke ekonomisi de şirketler de böyle.

-Eee, pazar var gidelim, -Sermaye yok!, -Kredi alırsın.

Sonra ağlayıp sızlıyoruz. Faizler yüksek, döviz düşük ihracat yapamıyoruz. Bunların hepsi bir denge.

Risk alınabilir. Kaldırabileceğiniz riskleri alırsınız. Kaldıramayacağınız riskleri alamazsınız. Örneğin bugün ben kredi alırım. Nakit akış tablom belli, herşey belli. Ben bu borcu şu tarihe kadar, olmadı şu tarihe kadar öderim. Ödeyemezsem karşılığı ne var, ne kaybedeceğim? Kazanacaklarınız ile kaybedeceklerinizi karşılaştırıp ondan sonra ne yapacaksanız yapacaksınız. Hücum futbolu, hücum futbolu diyerek arka tarafı boş bırakırsanız gol yersiniz. O zaman hem tedbiri alacak, hem de hücum edeceksiniz.

-Önce sat,sonra yap

Küresel rekabet dediğimiz şey ne? Hepsi inovatif ürünlerden oluşuyor. Bizde öyle ürünler var mı? Biz hep commodity ile gidiyoruz. Biz fındık,incir, tütün, üzümle gidiyorduk. Bunların ihracatı ile büyümeye başladık. Sanayide 24 ocak 1980 sonrası Rahmetli Özal'ın getirdiği prensiplerle ihracata başladık. Ama bunları hazmederek mi gittik? Gittiğimiz pazarlarda ne kadar kaldık, ne zaman geri döndük, kim bizi kovalıyor? Bunları incelememiz lazım. Gittiğimiz yerde kalıcı olmak mecburiyetindeyiz. Küresel rekabet içinde bugün 'yerli otomobil üretimi yapalım' diyoruz. Peki kime satacağız? Vagon yapıyoruz, hafif raylı sistem için. İyi güzel yapalım da nereye satacağız? Önce sat, sonra yap. Bu çok önemlidir. Yayıp da yatırımı bitirdikten sonra, masrafları yaptıktan sonra satamıyorsanız ne ifade eder? Pazar araştırması yapılacak, her şey oturacak ki üretim yapılsın. Biz bunların hepsini bir kenara bırakıp üretelim de diyerek bir yere varamayız. Tabii ki üreteceğiz, üretimi olmadan hiçbir şey olmaz. İhraç edeceğiz, para kazanacağız ve ailemizin yani ülkemizin gelirini artıracacağız.

-Yerli malı kalmadı

Türkiye açık pazar haline geldi. Yabancılar mal satmaya değil, yatırıma gelsinler. Ulusal bir şey kalmayacak. Biz yerli malı anlayışını kaybettiğimiz için bu hale geldik. Onu biz kaybettiğimiz için bu haldeyiz. Çünkü beyinlerimiz farklı şekilde çalışmaya başladı. Bugün global yapı içinde yerli malı dediğimiz ne kaldı? Bugün sınırlar ancak ziyaretler sırasında pasaportlarda hatırlanıyor ya da mal transferleri sırasında hatırlanıyor.

-En büyük teşvik istikrardır

Ben sanayi ve ticaret açısından bakıyorum. Sınırlar bitmiş durumda. Biz engelleri nasıl kaldırırız ona bakmamız lazım. Veya ülkemizde üreterek katma değerli hale getirip işsizliğimizi nasıl çözeriz ona bakmamız lazım. Katma değer nedeniyle burada birikim sağlamak mecburiyetindeyiz. Onun için yatırımların önünü açacak teşvikler değil istikrar gereklidir. En büyük teşvik istikrardır. Politik istikrardır. Ne kadar istikrar var diye sormak lazım. Komşularımızla problemler-

rimiz var. 30 küsur senedir kendi topraklarımızda mücadele içinde bulunduğumuz kendi çocuklarımız var. Ben de Arnavut kökenli bir ailenin çocuğuyum. İnadım dışında hiçbir zaman Arnavut'lüğüm aklıma gelmez. İnat yaptığımda 'Bu Arnavut' derler. Biz bu ülkenin bayrağı altında hep beraber yaşamak zorundayız. Bunlar hepsini problem olarak gördüğünüz sürece buraya sanayici çekmeniz çok zor. Gelenleri de kısa zamanda kaybedebiliyorsunuz. Opel geldi, nerde şimdi? İzmir Torbalı da yatırım yapmıştı. Bugün Doğu'ya teşviklerle kaç kişi gidiyor. Gitmez. Yalnız bunlar parasal değil. İstikrar da gerekli. Oraya gidecek için güvence lazım. Suriye'ye git, Irak'a git. Yatırım yap. Niye gideyim ya! En istikrarlı ülke bildiğiniz Ürdün'deki distribütörüm "Gelin şurada yatırım yapalım." diyor. Soru işareti. Yarın ne olacak? Rusya'dakiler aynı şekilde. Oradaki distribütörüm de aynısını söylüyor. Biz de yatırımın gerekli olduğunu düşünüyoruz. Ama ben güvenemiyorum ki. Buralar bir Almanya değil ki! Bulgaristan'a gitti bazı sanayici dostlarımız, arkadaşlarımız. Tekstilde şunda bunda. Ne yaptılar? Neden? Hep istikrar. AB üyesi olacaktı hazırlık yapacaktı ama tam entegre olamadı.

Türkiye de böyle. Önce bunu sağlamak lazım. Bunu sağlamadığınız sürece yabancı sermaye gelecek yatırım yapacak! Ancak borsanıza gelir sıcak para olarak değerlendirir, gelir gider. O gidiş gelişler sırasında biz krizler yaşarız. Oysa yatırıma gelmesi lazım. Benim genç nüfusumu çalıştıracak tesisler olacak. İhracata dönük olacak ki ülkeye katma değer yaratılsın, para burada kullanılsın. Bunları toparlamamız lazım.

-Sistem dışına çıkma peşindeyiz

Özal'ın dışı açılmasını olumlu karşılıyorum ama üst yapıdaki değişikliği, düşünme ve ahlak sistemindeki değişikliği olumlu karşılamıyorum. Ama bu Özal'ın kabahati değil. Biz bir Doğu ülkesinin evlatlarıyız. Bir de Akdenizliyiz. Her iki karakteri alırsanız, biz daima arkadan dolaşp 2 puan almaya çalışan güreşçiler gibiyiz. Kim ne derse desin. Rahmetli Özal "Gidin şöyle şöyle yapın" mı dedi. Ülkenin önünü açtı ama biz hemen zaten 2 puan peşinde koştuk.

Her yerde ailede şirkette ülkede biz hepimiz su gibiyiz. Konduğumuz kabın içinde şekilleniriz. Bu kalıp bize uygun bir kalıpsa hepimiz uygun ve sağlam bir şekilde yaşarız. Ama biz 'Bu kabı nerden deleriz de suyu dışarı alalım?' diye bakıyoruz. Sistem dışına çıkmanın peşine koşuyoruz. O yüzden Türkiye'de bugün gereksiz yönetmelikler var. Her gün gümrükte kimya sanayi olarak çeşitli problemlerle karşılaşıyoruz. Niye, hep yasaları delmeye çalışan, kendi menfaatleri için toplum menfaatlerini silen insanlar olduğu için.

Biz ferdiyetçiyiz, toplumu düşünmüyoruz. Onun için Rahmetli Özal'ın başlattığı dönüşümün bize ahlaken "Şöyle yapın" dediğini düşünmüyorum. Açtığı yol nedeniyle. Herşey serbest oldu. Gözümüz açıldı. Bakın şu telefonları düşünün. Gençler yaşamamıştır. Ben Çayırova'dan İstanbul'a yıldırım telefonla 9-10 saat bekliyordum. Oradan bir malzeme gelmesi gerekiyordu telefon bağlanmadan bir araç Karaköy'e gidip dönüyordu. Telekomünikasyon ne kadar önemli olduğunu hepimiz biliyoruz. Bir telsiz yasasıydı. Aman devletin güvenliği elden gidiyordu. Cebinizde 10 dolarla yakalandığınızda döviz kaçakçısı oluyordunuz. Şimdi bunlar çok basit şeyler ama bunları unuttuk.

80'e kadar başkasının parasıyla geliştik. Nedir, faiz oranları çok düşük, kredi faiz oranları çok düşük. Kar oranları yüksek. Yüzde 17-18 kredi faizleri. Yüzde 100-200 karlılık oranları. Yüzde 100 karlılık. Siz krediyle büyüdünüz. Ama bunlar dengelenince sanayici sıkıştı.

Sanayici nereden geldi. Kapalı bir ekonomi içinde müteşebbis bazı kişilerin esnafın, tüccarın gelişmesiyle sanayici oluştu. Sanayici temeli üçüncü kuşakta başladı. Yeni başlıyor.

Şartlar ona göre yeni oluşmaya başladı. Biz dünyaya entegre olmak için çabalıyoruz ama onların 50 sene önceki noktalarına yeni geliyoruz. Veya 10 sene önce gelmeye başladık. Onun için bazı şeyleri yeni öğreniyoruz. Biz ÇBS'de ilk ihracatı yapmaya başladığımızda neler çekiyorduk. Ne demek ya, bazı şeylerin nedenini bilmiyorduk, nasıl olur bilmiyorduk. Rahmetli Turgut Özal aldı sanayicileri yanına götürdü, sanayiciler dünyayı öğrendi. Bu gezilerin laubali, laçka olmaması lazım, eğlence için olmaması lazım. O dönem herkeste heyecan vardı. Bugün o heyecan kayboldu. Tekrar o heyecanın oluşmasına ihtiyaç var. Çünkü ihracatsız bu ülke büyümmez.

Biz bir aileyiz, kimimiz berber, kimimiz ayakkabıcı, kimi tuhafiyeci. Hep birbirimizden alışveriş yapıyoruz. Ama çocuk çocuk büyüyor, sayımız artıyor ama hep dışarıdan mal alıp satıyoruz. Zenginleşmiyoruz. Ne zaman ki Ahmet Efendi geldi

traş oldu parasını verdi, Ne zaman ki Hüseyin Efendi geldi kumaş alıp parasını verdi, yani ailenin dışına, ülkenin dışına satış yaptığımız zaman biz zenginleşiriz. İhracat, bugün yaptığımız ihracat hala bizim için yeterli değil.

2023 için iyi bir hedef konulmuş ama şartlar uygun değil ki! Yolumuz yok, enerjimiz soru işareti, eğitilmiş insan gücümüz yetersiz. Mümkün değil. Ha, hedefsiz yaşanırmı, yaşanmaz. Hedef güzel. Ama hedeflerin de yakalanabilir olması lazım. Bana şimdi satış teşkilatım gelse bugün sattığımın 3 mislini hedef koy-sa 'Haydi güle güle!' derim. Ayağın yere bassın. Olabilecek şeyler hedeflenmeli. Bunlar için de şartları oluşturmakta güçlük çekiyoruz.

En önemlisi eğitilmiş insan gücünün azlığı. Sermaye de önemli. Ama eğitilmiş insan gücü en önemlisi. 3 üniversite bilen, birkaç yabancı dil bilen bir adamdan bahsetmiyorum. Ailesinden önce terbiyeyi almış olmalı, adabı muşerreti öğrenmiş, sorgulayıcı bir eğitim alırsa okul eğitimi onun üstüne

bina edilir. Biz bu eğitimi almıyoruz, sıkıntımız bu. Çocukları eğiteceğiz diye at yarışına sokuyoruz, başka bir şey yapmıyoruz ki!

-Sorgulamayan bir kuşak

Sorgulamıyor kimse, olduğu gibi kabul eden bir toplum haline geldik. Nedenlerini niçinlerini sorgulamıyoruz. Nerede ne zaman hiç sormuyoruz. Biz öyle yetiştik. Hem kuşağımızın geleceği, 68 kuşağının çok önemli bir özelliğidir. Olduğu gibi hiçbir şeyi kabul etmez. ODTÜ'lünün bir özelliği vardır, hep sorguladık, hep doğruyu bulma yoluna gittik. Bakıyorum eski arkadaşlarımla görüşmelerimde aynı zihniyet devam ediyor.

-Biz 'önce toplum' diyoruz

Liberal sosyal demokratız biz. Nasıl oluyor. Hukuk, sosyal, adil, kul hakkı yemeyen insana değer veren bir anlayış bu. Niye

olmasın ki. Bizim için önemli olan önce toplum, önce 'ben' değil. Hiçbir zaman hayatımda para için koşmadım. Profesyonel hayatımda Çavuşoğlu'nun yanında çalışırken de. Bir gün Allah rahmet eylesin. Şaban Çavuşoğlu bana maaşları yaparken sordu 'Yahu', dedi 'Sen bugüne kadar kendin için hiç para konuşmadın!' dedi.

'Benim burada bir ceketim var' dedim. O zaman askılıklar yok, ceket kapı arkasında asılı. 'İşime gelirse çalışırım, işime gelmezse çalışmam. Siz veriyorsunuz, Ben konuşmam' dedim. 'Beni de tatmin ediyor mu? Ben bugüne kadar başarılı olduğum sürece aldım. Statü olarak da aldım, ücret olarak da aldım. Az mı, çok mu? Başka yerde daha fazlası olur muydu? Pekiyi huzuru bulabilir miydim? Bunlar ayrı şeyler, işime gelmediği zaman ceketimi giyer, hiçbir şey demeden Allaha ısmarladık derim' dedim. 'Nasıl söz o' dedi. 'Bu kadar basit mi?' 'Evet bu kadar basit' dedim. Hakikaten prensip nedeniyle de ceketimi aldım çıktım. 14.5 senemi silerek. Ne şunu, ne bunu istedim.

Herkesin bunları değerlendirmesi lazım, para zaten gelir. Nedir ne kadar yersin. Hele yaşlandıkça, doktor 'O yasak, bu yasak' dediği zaman. Doktor 'Uçağa binemezsin' dediği zaman. 'Araba kullanamazsın' dediği zaman hepsi bitiyor. Çocukluğunuz mesleklerini vermişseniz, kendi aileniz ayakları üzerinde duruyorsa, tamam bu kadar işte.

Doğru, sanayicilikte hırs gerekir. Ancak hırsı para üzerine kurarsan yanlış. Hırsı başarı üzerine kurarsan doğrudur. Çizgi üstü olma noktası olarak alırsanız, benimle aynı noktaya gelirsiniz.

-Borcumuzu ödemeliyiz

Bizim bir görevimiz var. Bizi bu memlekette devlet okuttu. Annemiz babamız tabii ki tahsil harcamalarımızın bir bölümünü karşıladı. İaşe ev kiralari karşılandı. Ancak okullarda harcanan paralar çok daha fazladır. Bunların hepsini devlet karşıladı. Benim laboratuvarlarda kullandığım malzemeler, aletler, edavatlar, ısıtmalar, öğretmenlerin paraları, binalar vs O zaman bu ülkede benim bir görevim olmalı. Bunu geri ödemem lazım. Nasıl öderseniz ödeyin. Bunun için de çizgi üstü standart dışı işler yapmanız lazım. Bunu yapabildiğiniz zaman görevinizi yapmış kabul ederim. Yoksa standart bir insan olacaksınız olmayın daha iyi. Ne iş yaparsanız yapın. Böyle. Kanalizasyon da temizlesen de en iyisi olacak. Ona da saygı duyarım. Benim şirketimde meydancı tabir ettiğim insan işini en iyi şekilde yapmalı ve de ailesinde gördüğü saygıyı burada görmeli. Ahmet Efendi'ye sesini yükselterek 'Onu getir, bunu götür' değil. Ailesinde belki hanımı ayağına terliği veriyor, 'Bey, Hoş geldin.' diyerek belki köşeye oturtuyor. Ona da işyerinde bu şekilde davranmak zorundayız. Rencide edemezsiniz. O saygıyı görecektir. Her şeyin başı saygı çünkü. Biz toplum olarak saygıyı da kaybettik zaten. Laubalilik, samimiyet var laubalilik var. Laubaliliğe giderseniz saygıyı kaybedersiniz.

-Ortaklık tercih mi

Ben tek başıma Sunkem'i kuracağım zaman sermayem yeterli değildi. Bir arabam bir evim vardı. Evimi ipotek ettirip başlamak lazım. Ortaklarımdan biri bir akşam, tam da kararı vermişken, biraz da kafam allak bullak iken bir telefon etti. 'Gel oturup konuşalım.' dedi. Konuşurken 'Gel birlikte yapalım, niye bu kadar risk alıyorsun?' dedi. Öyle başladık.

Ortaklıkta beraberce sinerji oluşturunuz. Sermayede beraberlik sağladık. En önemlisi birbirimizle fikir alışverişinde bulunup daha sağlıklı sonuçlara ulaştık. Bunların sonunda sabretmeyi öğrendik. Herşey kağıt üstündeki gibi yürümüyor. Birbirimize moralle parayla her şekilde destek olduk.

Ondan sonra Teknocoat 'ı kurarken biz o ortaklık adabını yeni ortaklığa taşıdık. Eskiler de ortaklığa devam etti, yeniler de bu şekilde katıldı. 5'tik 8'e çıktık. Allah nazardan saklasın. 'Zor



değil mi?’ diye soruyorlar. Bakın saygı dedim. Samimiyet ayrı laubalilik ayrı. Ortaklıkların bozulmasının en büyük nedeni kişilerin birbirine karşı olan saygılarını kaybetmeleridir. Biz o saygıyı taşıyoruz. Bilhassa bana verdikleri sorumluluk çok fazla. 22 senedir. Biz senede 1-2 yönetim toplantıları dışında toplanmayız. O bana karşı duydukları güvendir. Ben de o güveni boşa çıkarmamak için her türlü çabayı gösteriyorum. Aylık raporlamamız vardır, şirkette her şey kontrol altındadır. Raporlama sistemi ile fikir alışverişi ile. Çok önemli kişiliklerdir ortaklarımız. Hiçbir zaman bir problem yaşamadık. Toplantılarımızda yüksek ses ya birdir ya da ikidir, o da benden çıkmıştır. En önemlisi 5 kişiden 4’ü karar verdiği zaman ya 5. ‘Hayır’ demez ya da onu da ikna eder 5’te 5 karar alırız. 3’e 2 filan olmaz. Hata yapmadık mı? Yaptık. Para kaybetmedik mi? Kaybettik. Ama 22 senedir hiçbir zaman bizi rahatsız edecek hiçbir şey yapmadık.

-Asgari müşterekte birleşebilmek

“Ortaklık yapacaksan mutlaka yüzde 51 bende olsun” düşüncesine karşıyım. Hatta ortaklarım -‘Velihtı sen tayin et’ diye rica ettiler. Benim 2 oğlum var. Kızım başka bir dalda. Oğlumun biri diş hekimi, diğeri işletme mezunu. Biz diş hekimini 6 yıl sonra kopardık, iş alemine kattık. İşte saygı bu diyorum, bunu kaybetmemek lazım.

Asgari müşterekte birleşebilmek lazım. Bu çok önemli. Bugün ülkemizde hiç yerine getirmedığımız bir sistem. Bugün ülkemizde siyasilerimizden asgari müşterekte birleşebilme kültürü oluşabilseydi, bilhassa salı günleri Grup toplantılarında o garip konuşmaları dinlemezdik. Çünkü asgari müşterekte birleşmek demek yüzyüze bakmak demektir. Yüzyüze bakması gereken insanlar birbirlerini kırmaktan çekinir saygı gösterirler. Eleştirmek ayrı şey o asgari müşterekçi temin edebilmek ayrı bir şey. Her noktada aileden başlayarak ülkenin yönetimine kadar bu zincir halinde gidecektir. Bunu uygulamamız lazım. Biz onu uyguluyoruz. Allah nazardan saklasın derler ye hiç sıkıntı çekemedik. Onların da sıkıntı çektiklerini sanmıyorum. Olsa açık yüreklilikle birbirimizi kırmadan paylaşırdık.

Tek başıma olsaydım tabii ki daha sıkıntılı olurdu. Bir de bu noktada söylemek kolay, olurdu, olmazdı diye. Ama bunu kurduğumuz ilk 5 yıl içinde konuşmamız lazım. Bazısı der ki “Keşke yapsaydım, öf be, bütün para bende idi!” Benim para değil ki derdim. İş başarabilmek, o sinerjiyi yaratabilmek.

-Bireysel yapıda başarının hazzı daha mı fazla

Hiç öyle değerlendirmedim. Biz toplumcu zihniyette bir insanız. Ferdietçi değilim. Takım oyunu isterim. Tek başınıza gidip bir adada yaşayabilir misiniz. Niye aileler var. Toplum çok önemli. Bizim ortaklığımız da bir toplum. Hepsisi konusunda tecrübeli insanlar. O tecrübeden de yararlanıyoruz. Bir başkası ondan daha tecrübeli olabilir, önemli olan o bilgiyi ortaya koymak değil, bilmediklerini karşındakinden alabilmek. Öğreniyoruz halen öğrenmeye devam ediyoruz.

-Masanın karşı tarafında olmak

Ben tüccarlığı beceremedim. Ben üreticiyim. Tüccarlık beni tatmin etmedi. 15 yıl çalışıp masanın farklı tarafına geçmek... Ben kendimi patron noktasında görmüyorum. Benim patronluğum yönetim kurulu masasında geçerlidir. Burada ben kendimi bir profesyonel olarak görüyorum. Çünkü bu şirketi yönetiyorsam profesyonelce yönetmem lazım. Aynı zihniyetle ÇBS’de de genel müdürlük yaptım. Hiç değişmedi.

Profesyonel olarak çalışırken risk yok ya da risk az diye düşünmeyin. Başarı çok önemli. Hep para diye düşünmeyin. O şirketi başarılı olarak yürütebilmek çok daha önemli. O sistem siz başarılıysanız para kazanır. Kaybetmeye başladığı zaman siz başarısız olursunuz. Onun tedbirini almanız lazım. Profesyonel olduğunuzda yönetimin müdahaleleriyle başarısız duruma dü-

şüyorsanız Allahaismarladık demeniz lazım. ‘Benim işime müdahale ettiniz, başarısız oluyoruz. Ben bu sorumluluğu almam’ demeniz lazım. Tabii ki nedenleri ve çareleri söylersiniz. Kabul etmiyorlarsa ceketini alır çıkarsınız.

-Ceketini alıp gitmek doğru muydu?

Tabii ki doğru yaptım. Ayrıldığım zaman 42 yaşındaydım, 52’de ne yaparsınız ki! En çok müşavirlik yaparsınız. Çok bü-yütmenin de taraftarı değilim. 22 sene önce ilktik. Yabancı şirketler vardı o zamanlar, sonra çıktılar diğer yerli üreticiler. Biz boya sektörü için pigment pasta üreten Türkiye’de ilk yerli firmayız. Boyayı renklendirmek için kullanılan pigmentleri kolay kullanılabilir şekilde üretme işi. Pigment yapısını, o teknolojiyi bilmek gerekir. Tecrübe gerekir. Bugün hemen hemen önder yerli firmayız. Yeni ürünler, farklı yerlerde kullanılan ürünler geliştirmeniz lazım.

Teknocoat firmamız her türlü mühendislik plastiği üzerine uygulanan boya üretiyor. Türkiye’de çok önemli üretici firmalarda var. Ama biz kendi teknolojisi ile başarılı olmuş, beyaz eşya ve elektronik sektöründe dünya devlerine üretim yapan bir firmayız. Almanya ve Polonya’daki firmalardan onay almamıza rağmen lojistik sorunlar nedeni ile satış gerçekleştirmede zorluk yaşıyoruz.

-İşletme yönetiminde olmazsa olmazlar

O işi, konuyu mutlaka bilinmesi lazım ya da bileni ortak almalı. Yeterli bilgi-teknoloji ve sermaye olmalı. Öncelikle de pazarını bulmalı. Bir de bunları yapacak inanç ve de sabır gerekir.

-Krizi aşmak için formül

Bütün krizleri yaşadım. Krizi aşmak için yeni ürün, ve yeni pazar oluşturmanız gerekir. Krizi önceden koklamaya çalışmak, ve hazırlanmak gerekir. Karayollarındaki kamyon trafiğinin artışı ve azalışı iş hayatının temposu hakkında fikir verebilir. Makulu hareketi gösterir. Dikkat etmek gerekir. Çok artması da tehlikelidir.

-Eyvah dediğim zamanlar tabii ki oldu

Eyvah dediğim zamanlar oldu. Demoralize olmam, tedbir almak için düşünürüm. Gerekirse evinizi satmak zorunda kalırsınız. Bunu eşiniz ve çocuklarınızla açık açık konuşmanız gerekir. Bu bir prensiptir. Türkiye bunları yaşadı. İş arkadaşlarınız, aileniz ile birlik sağlarsanız, birbirinizi desteklerseniz, sabır gösterirseniz kriz ortamından çok daha kolay çıkarsınız. Mutlaka B-C planlarımız olmalı.

-Daha iyisi olabilir miydi?

Türkiye’deki krizler olmasaydı daha iyi olurdu. Bilhassa Rusya pazarı önemli. Petrol düştü, devalüasyon yapıldı. Bugün de dikkat etmek gerekli.

-Yeni neslin işi mi zor, eskiden mi zordu?

Yeni neslin mi, eski neslin mi işi zor. Yenilerin ki daha zor, eski sanayici çivi çakmak istemiyor. Yeni yönetmelikler, kanunlar, uyum yasaları eski sanayici için alışılmadık durumlar. Bu neden ile yeni kuşakların yeni şartlara uyum sağlaması ve yatırımcı olması gerekiyor.

-Kimya önceliği olan bir sektördür

Kimya sektörü genel itibari ile katma değer yaratmayan bir dal olarak görülmektedir. Bu değerlendirme tek yönlü, yani ithalatı ihracatından fazla olduğu için vurgulanmaktadır. Halbuki kimya sektörü ithalatını ihracatın yanı sıra, ülke içinde ihtiyaç duyulan ürünler içinde üretmektedir. Ana dal olarak ele alındığında mutlaka önceliği olan bir sektördür.

Melek Yatırımcı Vittorio Zagaia

Doğru zamanda doğru bir projeye ilk adımı atacağım

Keiretsu Forum Türkiye Kurucu Ortağı, Galata Transport Yönetim Kurulu Başkanı Vittorio Zagaia MelekYatırımcı lisansı sahibi bir girişimci olarak ilk yatırımını yapmak için çevresindeki gelişmeleri yakından takip ettiğini, titiz bir planlama yaptığını, doğru zamanda, doğru bir proje ile ilk adımı atacağını söyledi.

Keiretsu Forum Türkiye kurucu ortağı olarak melek yatırımcılık dünyasına adım attığını ve 2013 yılında Bi-reysel Katılım Yatırımcısı lisansını aldığını buna karşın henüz bir yatırıma geçmediğini söyleyen Galata Uluslararası Taşımacılık A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Vittoria Zagaia, lisans sahibi bir girişimci olarak ilk yatırımını yapmak için titiz araştırma ve planlama içinde olduğunu söyledi.

"Henüz bir yatırıma başlamadım ancak çok yakından takip ediyorum çünkü işadamlarının kendi sektörlerindeki iş yoğunluğu çoğu zaman başka sektörlerdeki olanakları gözden kaçırmalarına sebep verebiliyor." şeklinde konuşan Vittorio Zagaia Melek Yatırımcılık ile ilgili olarak da "Genç girişimciler ise anı yakaladıklarından çok parlak fikirlerle ortaya çıkabiliyorlar, lakin finansman, yöneticilik ve süreçleri yönetme konusunda yetersiz kalabiliyorlar. Bu sebepten ötürü biz işadamları için de en az genç girişimçiler kadar olanak sağlayan bir durumdur Melek Yatırımcılık." değerlendirmesini yaptı.

-Doğru zaman doğru proje

"Bugüne kadar kendi sektöründe nasıl daha yenilikçi, daha rekabetçi olabileceğine ilişkin araştırmalar ve yatırımlar yaparken aslında gelişen dünyadaki farklı sektörlerde trendleri gözden kaçırdığımı da farkına varmamış değilim." şeklinde konuşan buna karşın girişim kınusundaki ısrarını sürdürdüğünü dile getiren Vittoria Zagaia "Hal böyleyken göz ucuyla takip edip doğru zamanda doğru bir projeye Melek Yatırımcı olarak bende ilk adımımı atmayı planlamaktayım. Bugün başarılı olmak aynı zamanda farklı sektörlerdeki yaklaşımların hangilerinin icra ettiğiniz sektöre uyarlanabilir olduğunu tartmaktan da geçiyor kanaatindeyim." şeklinde konuştu.

-Talebe yönelik çözüm süreçleri ve farklılaşma

Vittorio Zagaia, Galata Taşımacılık ve Ticaret AŞ'nin 1997 yılında sektöründe direk yabancı sermaye iştiraki ile

kurulan ilk şirket olduğunu belirterek şu bilgileri verdi:

"17 sene içinde 8 kişilik bir kadrodan bugün İstanbul merkezli Bursa, Adana, İzmir'deki ofislerimizle ve 150 kişilik bir kadro ile müşterilerimize gerek uluslararası ve ulusal taşımacılıkta gerek lojistik süreçlerin yönetimi konusunda hizmet sunuyoruz.

Bizleri başarılı kılan önemli faktörlerden bir tanesi sektörel analizle rlemüşterilerimizin taleplerine yönelik çözüm süreçleri yaratmamız ve farklılaştırmamız oldu.

Bunun yanı sıra diğer önemli bir yaklaşımımız, yurtdışında takip ettiğimiz yeniliklerin Türkiye'ye uygun olan çözümlerini uygulayarak gene müşterilerimizin farklı taleplerine cevap vererek konumlanmamız olmuştur."

Vittorio Zagaia Kimdir?

1974 İstanbul doğumlu Vittorio Zagaia İstanbul'da I.M.I. İtalyan Fen Lisesi'nden mezun. Çok iyi İngilizce, İtalyanca, Türkçe, Yınanca, iyi derecede Fransızca

ve orta derecede Almanca bilen bir iş adamı. Şark Ekspres Vapur Acentalığı'nda başladığı iş hayatı Balnak Holding'de sürdürmüştü. Galata Uluslararası Taşımacılık Ticaret A.Ş.'ni kurmuş. 2006'da AVV İth Ihr Tic. Ltd. Sti.'ni kuran Zagaia her iki şirketin yönetim kurulu başkanlığı görevini de sürdürüyor. Çeşitli işadamları derneklerinde aktif görev yapan Zagaia Fildişi Sahili Cumhuriyeti Fahri Konsolosu , aynı zamanda İtalya Cumhuriyeti Şövalyelik nişanı sahibi. Zagaia Endeavor Etkin Girişimci Destekleme Derneği Danışmanlar Kurulu Üyeliği görevini de sürdürüyor.





Türk Deniz Kuvvetleri milli kaynaklarla modernizasyona hız verdi

Üç kıtanın geçiş noktası üzerindeki bir coğrafyada yer alan ve zengin kaynaklara sahip olan ülkeler arasında enerji köprüsü oluşturan Türkiye için güçlü ve üstün yetenekli bir donanmaya sahip olmak vazgeçilmez bir ihtiyaç.

Türk Deniz Kuvvetleri güçlü bir deniz kuvveti tesis ve idare etmek üzere özgün bir savunma planlama yöntemi uyguluyor. Milli, NATO ve diğer uluslararası taahhütler dikkate alındığında, birlikte çalışabilirlik Türk Deniz Kuvvetlerinin diğer dünya bahriyeleri ile karşılıklı ilişkilerinde temel prensip olarak kabul ediliyor. Bu nedenle, birlikte çalışabilirlik ilkesi kuvvet planlaması ve tedarik evrelerinde önemli bir faktör olarak yer alıyor.

Savunma planlaması, mevcut ve değişen tehdit ortamında Deniz Kuvvetleri Komutanlığı'nın kendine tevdi edilen görevleri icra etmek üzere oluşturulacak bir kuvvet yapılanmasının gerçekleştirilebilmesini hedefliyor. Savunma planlama sürecinde gerçekleştirilen ana platform ve sistem tedariklerinde azami yurt içi savunma sanayi desteği ve teknoloji transferi

öngörülüyor. Bu coğrafyada geniş bir yelpaze içinde tevdi edilen görevlerin ve taahhütlerin icra edilebilmesi için en son teknolojiyi haiz silah, sistem ve sensörlerle donatılmış değişik tipte platformlara ihtiyaç bulunuyor.

Türk Deniz Kuvvetleri tarafından özellikle savaş gemisi dizaynı, komuta kontrol ve elektronik harp gibi alanlarda bilgi ve teknoloji birikimi oluşturuluyor. Bunun sonucu olarak, prototip platformların askeri tersanelerde inşası, prototip sistemlerin de askeri araştırma merkezlerinde üretilmesi, aynı zamanda Deniz Kuvvetleri Komutanlığı'nın tecrübe ve bilgisini yurt içi sanayiye aktarımı prensip edinildi. Müteakiben yurt içi savunma sanayi tarafından platformlar ve sistemlerin seri üretimlerinin gerçekleştirilmesinin sağlanması amaçlandı. Söz konusu prensip GENESİS projesinde başarı ile uygulanarak kendini ispat etti.

Savaş gemileri inşası ve savaş sistemleri üretimi ileri teknoloji ve iyi yetişmiş insan gücü gerektiriyor. Bu konularda yeterli birikimi kazanan yurt içi gemi inşa ve savunma sana-

yi, liderlik rolü almak için hazır ve istekli. Bu Türkiye için kazan-kazan durumu yaratacak bir süreç olarak görülüyor. Bu kapsamda, işsizlik oranlarını düşürecek yeni iş alanları yaratılacak, kaynaklar yurt içinde harcanarak yeni yatırımlara dönüşecek.

Türk Deniz Kuvvetlerinin gelecekteki rolü Türkiye'yi çevreleyen denizler ve açık denizleri kapsayan alanlarda Türkiye'nin menfaatlerinin korunmasını sağlamak olarak formüle edilirken; bu çerçevede ortaya çıkan hareket ihtiyaçları suüstü harbi, denizaltı harbi, denizaltı savunma harbi, hava savunma harbi ve keşif gözetleme görev fonksiyonlarını yerine getirebilecek modern platformlara sahip olunmasını zorunlu kılıyor.

Modernizasyon projeleri bugün ve gelecekteki hareket ihtiyaçlarının karşılanabilmesi için kaynak ile dengelenmiş kuvvet yapısını oluşturmak üzere hazırlanıyor

MODERNİZASYON PROJELERİNDEN İKİ ÖRNEK

MİLGEM: Milli Gemi Projesi

Milli Olarak Dizayn ve İnşa Edilen İlk Türk Korveti

Denizaltı Savunma Harbi (DSH) ve Karakol Gemisi Projesi olarak başlatılan MİLGEM (Mili Gemi) Projesi kapsamında azami yurt içi katkı payı ile toplam 12 adede kadar geminin tasarım ve inşası öngörülmüştür. Mevcut yetenekle-



Deniz Kuvvetleri Komutanlığı tarafından tanımlanmış hareket ihtiyaçlarını yerine getirmek üzere, MİLGEM Projesi'nin kavramsal tasarım aşamasında;

Tüm teknik alternatifler değerlendirmeye tabi tutulmuş,



riyle fırkateyn ile karakol gemisi arasında bir spektrumda yer alan korvetlerin inşası ile kıyıya dayalı harp alanındaki yeteneklerinin geliştirilmesi öngörülmektedir. Gemilere helikopter konuşlanması ile DSH imkan ve kabiliyetleri artırılmış, Harpoon ve 76 mm top entegrasyonu ile etkin su üstü harbi yeteneği kazandırılmıştır. Gemi, sahip olduğu verimli ve esnek CODAG (Combined Diesel and Gas Turbine) tahrik sistemi konfigürasyonu ile 29+ knot sürat yapabilmektedir.

MİLGEM Projesi için 15 Şubat 2000 tarihinde Savunma Sanayi İcra Komitesi başlangıç kararı alınmış ve 12 Mart 2004 tarihinde İstanbul Tersanesi Komutanlığı'nda teşkil edilen MİLGEM Proje Ofisi'nin kurulmasıyla da tasarım faaliyetlerine başlanmıştır.

MİLGEM Projesi'nin birinci gemisi olan TCG HEYBELİADA (F-511) 27 Eylül 2011 tarihinde, ikinci gemisi olan BÜYÜKADA (F-512) 27 Eylül 2013 tarihinde hizmete alınmıştır. Projenin 3 ve 4'üncü gemisinin inşası İstanbul Tersanesi Komutanlığı'nda yapılacaktır.

MİLGEM Projesi'nde, ilk kez bir savaş gemisinin yerli olarak geliştirilen savaş sistemi (GENESİS) entegrasyonu da dahil olmak üzere tüm tasarım, entegrasyon ve analiz aşamaları tamamen milli olarak gerçekleştirilmektedir. Türk Deniz Kuvvetlerince, MİLGEM Projesi gibi milli gemi inşaat projeleri ile dağınık halde bulunan yerli/milli bilgi ve tecrübe birikiminin bir araya getirilmesi, çok sayıda yerli sanayi kuruluşları, üniversiteler ve bilimsel kurumlarının da yönlendirilerek Türkiye'de yerli harp gemisi tasarım ve inşaat kabiliyetinin yerleştirilmesi ve geliştirilmesi hedeflenmiştir.

Bilimsel nitelikte yapılabirlik etütleri, risk-fayda ve maliyet-etkinlik analizleri icra edilmiş,

Olgunlaşmış ve uygulamaya dönüşmüş durumdaki tekne ve sistem teknolojileri ile araştırma/geliştirme faaliyetleri neticesinde uygulanması öngörülen yenilikler en gerçekçi şekilde bir araya getirilmiştir.

Türk Deniz Kuvvetleri her türlü gelişmiş gemi ve alt sistem teknolojileri ile bunlarla ilgili olarak yürütülen bilimsel çalışmaları yakından takip etmekte ve dünya çapında ve NATO içerisinde yürütülen teknoloji geliştirme faaliyetlerine aktif olarak katılmakta, yürütülen projelerde bu teknolojilerin uygulanabilirliği hakkında detaylı çalışmalar icra etmektedir.

MİLGEM Projesi kapsamında, tekne formu geliştirme çalışmaları sırasında direnç, denizcilik, manevra, dinamik ve statik stabilite özelliklerini dikkate alacak şekilde çok kriterli optimizasyon çalışmaları icra edilmiş, kendisini kanıtlamış bilgisayar programları kullanılarak icra edilen sayısal analizlerden elde edilen sonuçlar deneysel yöntemler ile doğrulanmıştır. Geminin, tanımlanmış şok yüklerine dayanım da dahil olmak üzere yapısal mukavemetinin analizi oluşturulan detaylı 3-boyutlu sonlu elemanlar modeli kullanılarak icra edilmiş, gemi tasarımı Türk Loydu tarafından klaslanmıştır.

Bir savaş gemisi platformunun değerini, ona kumanda eden personelin değeri ve verimliliği belirlemektedir. Bu sebeple ulusal/uluslararası standartlar göz önünde bulundurularak tasarım faaliyetleri esnasında personel çalışma koşulları ve konforuna büyük önem verilmiştir.

Çağımız harp gemileri için vazgeçilemez bir öneme sahip olan iz yönetimi ve izlerin azaltımı faaliyetleri kapsamında, hidrodinamik, akustik, manyetik, kızılötesi, radar izlerinin azaltımı tasarım faaliyetlerine yön veren ana girdiler olarak ele alınmış ve tanımlanmış düşük gizlilik (stealth) seviyesine ulaşabilmek maksadıyla detaylı çalışmalar icra edilmiştir.

MİLGEM Projesi ile teknolojik ve askeri açıdan kritik sistemlerde millilik gerçekleştirilmiş, bu kapsamda ilk kez yurtiçi kurum/kuruluşlar tarafından milli imkanlarla geliştirilen sonar, top atış kontrol sistemi, düşük yakalanma olasılıklı (LPI) radar, stabilize makinalı tüfek (STAMP), geminin manyetik izini azaltıcı degaussing sistemi, kızıl ötesi iz yönetimi ve lazer ikaz sistemi gibi geleceğe ışık tutan çok önemli atılımlar yapılmıştır.

MİLGEM Projesi ile elde edilmekte olan bilgi ve tecrübe birikimi, ortaya çıkan sonuçların değerlendirilmesi ile önümüzdeki dönemlerde daha da pekiştirilerek, Deniz Kuvvetlerimizin ihtiyaçları çerçevesinde, ileri teknolojiyi haiz harp silah ve sistem konfigürasyonuna sahip su üstü ve sualtı platformlarının geliştirilmesi için yolumuzu aydınlatacak, bizlere güç ve cesaret verecektir.

GENESİS Projesi

Gemi Entegre Savaş İdare Sistemi Projesi



Türk Deniz Kuvvetlerinin hareket ihtiyaçlarını karşılamak için milli kaynaklar kullanılarak modern bir savaş yönetim sistemi dizayn etmek ve geliştirmek bir gereklilik olarak ortaya çıkmıştır. 1999 yılında Türk Deniz Kuvvetleri tarafından hareket ihtiyaçları paralelinde, gelişmiş savaş yönetim sistemi üretimi projesi başlatılmış ve proje GENESİS olarak adlandırılmıştır. GENESİS Savaş Sisteminin bütün yazılım ve donanımları Deniz Kuvvetleri Araştırma Merkezi Komutanlığı tarafından dizayn edilmiş ve patenti Deniz Kuvvetleri Komutanlığı adına alınmıştır. Geliştirilen sistem milli sanayiye aktarılmıştır.



G Sınıfı Fırkateynlerin GENESİS Modernizasyonundan Önceki Hali



G Sınıfı Fırkateynlerin GENESİS Modernizasyonundan Sonraki Hali

Otomatik Hedef Tespit ve Takip Sistemiyle, mevcut tüm keşif gözetleme radarları için Entegre Otomatik Radar Tespit, Takip ve Veri Birleştirme Sistemi yeteneği kazanılmıştır. Aynı zamanda tüm hava tehditlerine karşı Tehdit Değerlendirme ve Silah Tahsis yeteneği kazanılmıştır. Bu fonksiyon tüm hava savunma silahları için kullanılabilir.

Modernizasyondan sonra, G Sınıfı Fırkateynler uzun dönem gereksinimlerini karşılayacak şekilde modern bir komuta ve kontrol sistemi kazanmıştır. PHALANX, CHAFF ve IFF gibi alt sistemler Savaş Yönetim Sistemine başarıyla entegre edilmişlerdir.

GENESİS modernizasyonu ile, Phalanx Yakın Hava Savunma Sistemi Savaş Yönetim Sistemiyle tamamen entegre edilmiştir. Phalanx Yakın Hava Savunma Sistemi aynı zamanda özellikle asimetrik tehditlere karşı suüstü modunda da kullanılabilir.



[deniz kuvvetleri yatırım 1 ▶



Tamamlanmış Projeler

Fırkateyn Projeleri

4 adet Meko 200 TN Track-I (hizmette-iki adedi Almanya'da, iki adedi ise Gölcük Tersanesi'nde inşa edilmiştir.),

2 adet Meko 200 TN Track-IIA (hizmette-bir adedi Almanya'da, diğeri ise Gölcük Tersanesi'nde inşa edilmiştir.),

2 adet Meko 200 TN Track-IIB (hizmette-bir adedi Almanya'da, diğeri ise Gölcük Tersanesi'nde inşa edilmiştir.).

Denizaltı Projeleri

6 adet "AY" Sınıfı (hizmette- üç adedi Almanya'da, diğeri ise Gölcük Tersanesi'nde inşa edilmiştir.)

4 adet "PREVEZE" Sınıfı (hizmette- hepsi Gölcük Tersanesi'nde inşa edilmiştir.)

4 adet "GÜR" Sınıfı (hizmette- hepsi Gölcük Tersanesi'nde inşa edilmiştir.)



Hücumbot Projeleri

4 adet "DOĞAN" Sınıfı (hizmette- İlk adedi Almanya'da, diğeri ise Taşkızak Tersanesi'nde inşa edilmiştir.)

4 adet "RÜZGAR" Sınıfı (hizmette- hepsi Taşkızak Tersanesi'nde inşa edilmiştir.)

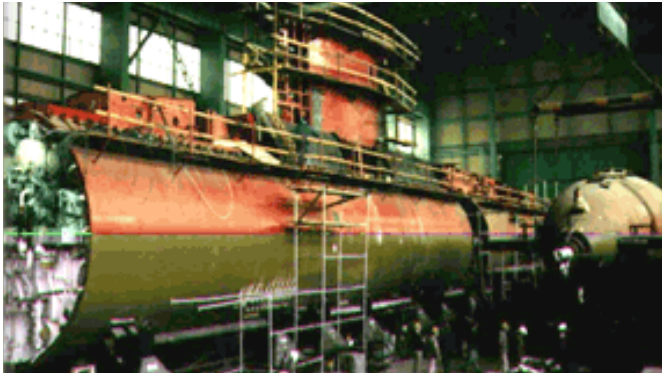
2 adet "YILDIZ" Sınıfı (hizmette- hepsi Taşkızak Tersanesi'nde inşa edilmiştir.)

3 adet "KILIÇ-I" Sınıfı (hizmette- İlk adedi Almanya'da, diğeri Taşkızak Tersanesi'nde inşa edilmiştir.)

6 adet "KILIÇ-II" Sınıfı (hizmette- İlkini inşası Almanya'da tamamlanmıştır, 3 adedi İstanbul Tersanesi'nde, 2 adedi ise Gölcük Tersanesi'nde inşa edilmiştir.).

Mayın Avlama Gemisi Projesi:

6 adet "AYDIN" Sınıfı (hizmette- ilk gemi Almanya'da, diğeri beş gemi Dz.K.K.İği İstanbul Tersanesi K.İği'nde inşa edilmiştir.)



Süratli Amfibi Gemi (LCT) Projesi

Sekiz Süratli Amfibi Gemi (LCT) ADİK Tersanesinde inşa edilmiştir.



Süratli Müdahale Botu

Liman koruması ve SAT harekatı kapsamında süratli müdahale botları ve SAT botları temin edilmiştir.



Milli denizaltılar geliyor

Deniz Kuvvetleri Komutanı
Oramiral Recep Bülent
Bostanoğlu milli denizaltı

yapılması için proje çalışmalarının 2018'de tamamlanmasıyla 6 yeni denizaltı
üretmek donanmadaki denizaltı sayısını 2024'e kadar 20'ye çıkaracaklarını söyledi.



Güney Ege'deki uluslararası sulara yapılan eden Mavi Balina-14 Fiili Deniz Davet Tatbikatı'na katılan Deniz Kuvvetleri Komutanı Oramiral Recep Bülent Bostanoğlu, Türk mühendis ve işçisinin eseri olan firkateynlerden sonra şimdi de milli denizaltı yapılması için proje çalışmalarının 2018 yılına kadar yetiştirilmeye çalışıldığı belirtti.

6 yeni denizaltı üretmek 2024 yılında donanmadaki 14 olan denizaltı sayısını 20'ye çıkarmayı planladıklarını açıklayan Oramiral Recep Bülent Bostanoğlu, "Almanya ile işbirliği altında 6 adet havadan bağımsız denizaltının inşaat projesi çalışmaları devam ediyor. Geçtiğimiz günlerde bu konuda bazı koordine toplantıları yapıldı. Önümüzdeki günlerde ileri adımlar atılacak. Diğer tüm projelerde olduğu gibi biz de hassasiyetle bu konuyu takip ediyoruz." dedi.

Oramiral Recep Bülent Bostanoğlu planlamanın önemine işaret ederek "Geleceği planlamak bizim en önemli görevlerimizden bir tanesi. Bu gemi yapıldıysa (TCG Büyükkada), geçmişte büyüklerimizin yaptığı öngörüler ve zamanındaki planlamalar sayesinde oldu.

Bunda en önemli unsurlardan bir tanesi nitelikli insan gücü. Biz deniz kuvvetleri olarak daima nitelikli insan gücüne büyük önem atfetmekteyiz" şeklinde konuştu.

Yeni yapılacak denizaltıların şu an hizmette olanlardan farkının 15 gün su altında kalabilecek olmaları olduğunu belirten Orgeneral Bostanoğlu, "Denizaltılar, 66.3 metre boya sahip, su üstü deplasmanı bin 854 ton, dalmış deplasmanı 2

bin 13 ton olacak olarak inşa edilecek" diye konuştu.

-DATAS ve KUSİM Simülasyonları hizmete alındı

Kocaeli Gölçük ilçesindeki Denizaltı Eğitim Merkezi Komutanlığı'nda kurulan Denizaltı Taktik Simülasyonu (DATAS) ile Yıldızlar Suüstü Eğitim Merkezi Komutanlığı için tedarik edilen Köprüüstü Simülasyonu (KUSİM) hizmete alındı.

Açılış törenine; Millî Savunma Bakanı İsmet Yılmaz, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, Deniz kuvvetleri Komutanı Oramiral Bülent Bostanoğlu, Türk Silahlı Kuvvetleri personeli ile TÜBİTAK Başkanlığı ve VENDEKA Şirketi temsilcilerinin katıldı.

Türkiye'nin en büyük askerî yazılım projelerinden biri olan Denizaltı Taktik Simülasyonu (DATAS) ile Köprüüstü Simülasyonu'nun (KUSİM) imkân ve kabiliyetleri ise şöyle sıralandı:

"Bir denizaltının ve suüstü gemisinin içinde bulunabileceği gerçek şartlara benzer taktik durum ve tehdit ortamları yaratılarak sistemlerin taktik ve operasyonel kullanımına yönelik eğitim desteği sağlanabilecek.

Can ve mal riski nedeniyle gerçekleştirilmesi riskli senaryoların taktik olarak denenmesi sağlanacak ve eğitim maliyetleri azaltılacak. Gemi komutanları, subaylar ve operatörlerin harp yeteneği geliştirilecek, farklı içeriklere sahip senaryolar uygulanabilecek ve eğitim sonrası personelin performansı analiz edilebilecek."



[engelliler günü ►

Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi'nde 'Dünya Engelliler Günü' kutlandı



Ak Parti İl Başkanı Mahmut Civelek, Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi'nin en sempatik çalışanı olan Şeref ile çok iyi anlaştı

Kocaeli Sanayi Odası'nın Sosyal Sorumluluk Projesi kapsamında olan Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi'nde, 'Engelliler Günü', Ak Parti İl Başkanı Mahmut Civelek, Yönetim Kurulu Üyeleri, Kocaeli Sanayi Odası Genel Sekreteri Memet Barış Turabi ve Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi Vakfı Genel Müdürü Hüsnü Bayraktar'ın katılımlarıyla kutlandı. Törene, KSO Başkanı Ayhan Zeytinoglu yurt dışında olduğundan katılamadı.



Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi Vakfı Genel Müdürü Hüsnü Bayraktar, her yıl 3 Aralık tarihinde kutladıkları "Dünya Engelliler Günü"nü, bu yıl da çalışanlarıyla birlikte kutlamanın mutluluğunu yaşadıklarını vurgulayarak, kendilerine katkı veren AK Parti İl Başkanı Mahmut Civelek ve Yönetim Kurulu üyelerine teşekkür etti. Birlikte yenilen öğle yemeği ardından, Üretim Merkezi'ndeki atölyeler gezildi.



AK Parti İl Başkanı Mahmut Civelek Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi'nde Engelli çalışanlara çikolata ikram etti



Bizimköy Engelliler Üretim Merkezi'nde üretilen tişörtleri inceleyen AK Parti İl Başkanı Mahmut Civelek çok beğendi



AK Parti İl Başkanı Mahmut Civelek, engellilerle birlikte Özdilek Alışveriş Merkezi'nin hazırladığı birbirinden iki güzel pastayı kestiler



Bizimköy Engelliler Üretim Merkezinde toplam 70 Engelli vatandaş burada görev yaparak, Türkiye Ekonomisine katkı veriyor



Fotoğraflarla, Türk sanayinin geçmişine yolculuk

Ülkemizi uluslararası arenada fotoğraflarıyla temsil eden Ersin Alok, "1966 - 2014 Sanayi Fotoğrafları Sergisi" ile Türkiye'nin dört bir yanında sanatseverlerle buluşmaya devam ediyor. Sergi, 4 - 19 Aralık tarihleri arasında Kocaeli Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde açıldı.

4 Aralık 2014 Perşembe günü gerçekleştirilen açılıшта, sanatçının 50 yılda derlediği eserleri büyük beğeni topladı. Açılış öncesinde düzenlenen basın toplantısında sanata olan bakış açısının artık daha fazla önem kazandığını ifade eden ve "1966 - 2014 Sanayi Fotoğrafları Sergisi" ile sanayinin gelişiminin yanı sıra fotoğraf teknolojisinin geldiği noktanın önemine değinen Ersin Alok, "Bu sergi

1966 yılında Türkiye'nin ikinci sanayi devriminin başladığı tarih olarak kabul edilen süreçte Türkiye'deki sanayi hareketlerinin yeni ve modern anlamada nasıl kurulduğunu yıl yıl takip ederek günümüze kadar çektiğim fotoğraflardan düzenlediğim bir sergi.

Sergide, Türkiye sanayisini olabildiğince anlatmaya çalıştım. Ayrıca bu sergiyi sanayinin başkenti olan Kocaeli'de açmak, konsept ve anlaşılabilirlik açısından çok doğru oldu." dedi.

Makineleşme ve şehirleşme kavramlarını sanatsal çerçevede ele alan Ersin Alok, bu sergi ile sanatseverleri bir araya getiriyor.



İş ve sanat dünyasının önde gelen isimleri Alok'un sergisi açılışında biraraya geldi.



Ersin Alok



Fotoğraf Sanatçısı Ersin Alok, Kocaeli Sanayi Odası'na teşekkür etti.



Sanayi fotoğrafları ilgiyle izlendi.



12-15 Şubat tarihlerinde İstanbul'da düzenlenecek olan WIN Eurasia Metal Working; Metal Working, Surface Treatment ve Welding başlıkları altındaki üç ayrı ticaret fuarını tek bir çatı altında birleştiriyor. WIN Eurasia Metal Working, ev sahibi Türkiye'nin yanı sıra, tüm Avrasya ekonomik bölgesi için sektörlerinin en önemli buluşması olarak öne çıkıyor. Önemli sayıda uçuş ağı sayesinde çok geniş bir coğrafi erişime sahip olan fuar, Kuzey Afrika'dan (Fas, Tunus, Cezayir), Yakın ve Orta Asya'dan (Azerbaycan, Gürcistan, Kazakistan) ve son derece dinamik ekonomik eğilimleri olan Körfez ülkelerinden her sene birçok ziyaretçi ağırlıyor.

-İş Güvenliği Özel Bölümü: Safe@Work

Her sene makina işleme, kaynak ve yüzey işleme konularında en yeni ürün ve teknolojilerinin bir arada sunulduğu fuar, bu yıl "Safe@Work" (İşyerinde Güvenlik) başlıklı yeni bir sunum alanını da ziyaretçilerle buluşturmaya hazırlanıyor. Hannover Fairs International GmbH ve Hinte GmbH işbirliğinin bir sonucu olarak bu yıl ilk kez iş güvenliği konusu fuarda ayrı bir bölüm olarak ön plana çıkarılacak ve Şubat ayındaki ticari fuarda metal işçiliği, kaynak ve yüzey işlemleri için önemli bir modül halini alacak. Ayrıca, "Safe@Work" konulu bu özel bölüm, konuşmacı oturumları ile de desteklenecek.

WIN Eurasia Metal Working kapsamında gerçekleşecek bu özel fuar ve oturumun, edüstriyel sektörler ile temas halinde kapsamlı bir iş güvenliği teknik bilgisi sunmak için kilit bir araç niteliğinde olması hedefleniyor.



Anadolu Sağlık Merkezi Fizik Tedavi ve
Rehabilitasyon Uzmanı ve Akupunkturist
Dr. Derya Özmen Alptekin:

Akupunktur ağrıdan depresyona birçok hastalıkta etkili

Yaşamınızı olumsuz etkileyen ağrı, yorgunluk, uykusuzluk, aşırı terleme gibi şikayetlerden depresyona kadar birçok sorunun çözümünde akupunkturun çok önemli faydaları var. Halk arasında akupunkturun sadece bir çeşit zayıflama yöntemi olarak bilindiğini belirten Anadolu Sağlık Merkezi Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Uzmanı ve Akupunkturist Dr. Derya Özmen Alptekin, dünyanın en eski tedavi yöntemlerinden biri olan akupunkturun, tedavilerde kullanım alanlarını açıklıyor.

Hastalıkların tedavisi amacıyla yaklaşık 4000 yılı aşkın süredir Çin ve diğer Uzakdoğu ülkelerinde uygulanan akupunktur, bugün Almanya, Avusturya, Fransa ve Amerika gibi birçok batı ülkesinde de yaygın olarak kullanılmaktadır.

Vücut üzerinde bulunan belirli noktalara iğne batırmak suretiyle uygulanan akupunktur ağrı azaltıcı, iyileştirici ve bağışıklık sisteminde düzenleyici etkisiyle birçok hastalığın tedavisinde uygulanıyor.

Metabolizma üzerindeki etkileri nedeniyle kilo kontrolünde de destekleyici bir tedavi yöntemi olduğunu belirten Dr. Derya Özmen Alptekin akupunktur ile ilgili bilimsel gerçekleri açıklıyor.

-En yaygın olarak ağrı tedavisinde uygulanıyor

Bilimsel çalışmalar gösteriyor ki akupunktur en yaygın olarak ağrı tedavisinde etkilidir. En çok bel ve boyun ağrıları, diz, omuz ve diğer eklem ağrıları gibi kas iskelet sisteminin ağrılı sendromlarının tedavisinde kullanılan akupunktur yöntemi aynı zamanda migren tedavisinde de etkili oluyor.

Akut ve kronik ağrı kontrolünün yanı sıra; stres, depresyon, uyku bozuklukları, psikosomatik hastalıklar, kaygı ve panik bozukluklar, kekemelik ve tiklerin tedavisinde, alerjik rinit, sinüzit ve cilt döküntülerinde, bulantı, kusma, midede asit fazlalığı, kabızlık ve ishal durumlarında, baş dönmesi (vertigo) ve kulak çınlamasında, inme sonrası felç tablosunun rehabilitasyonunda tamamlayıcı bir yöntem olarak kullanılan bu tedavinin uygulama alanının çok geniş olduğunu belirten Dr. Derya Özmen Alptekin önemli bir noktanın altını çiziyor:

“Aşırı terlemeden tutun da, cinsel işlev bozuklukları ve kilo kontrolüne kadar birçok tedavide bu yöntemi kullanıyo-





ruz. Ancak hastanın modern tıbbın bilimsel normları doğrultusunda değerlendirilmesi ve gerekli tetkik ve konsültasyonlarla kesin tanının mutlaka konmuş olması gerekiyor. Sebebi bilinmeyen hiçbir ağrı akupunkturla giderilmez.”

-Bel ve boyun ağrılarında uzun süreli iyileşme

Bel ve boyun ağrılarında akupunktur, diğer fiziksel tıp yöntemleriyle doğru şekilde kombine edildiğinde daha uzun süreli iyilik hali elde ediliyor.

Bu yöntemin hastaya özel olarak planlanan fizik tedavi programı ile birlikte uygulanabildiğini belirten Dr. Derya Özmen Alptekin, “Tüm kas-iskelet sistemi ağrılarında akupunktur tedavisine, hastaya özel egzersiz reçetesi, bel ve boyun okulu eğitimi ve gerekli durumlarda kinezyolojik bantlama ve ortezleme (altta yatan hastalığa uygun olarak tabanlık, boyunluk, korse gibi malzemelerin reçetelendirilmesi) eklendiğinde, sağlanan ağrı azaltımı ve fonksiyon artımının daha kalıcı olduğunu gözlemlemekteyim.” diyor.

-Akupunktur ile daha mutlu bir hayat

Akupunktur uygulaması aynı zamanda depresyon semptomlarını azaltıcı, endişe ve gerginliği giderici ve psikolojik

durumu düzenleyici rol oynuyor. Kişinin kendini iyi hissetmesi, iştahının ve seks dürtülerinin normal düzeyde olması ve psikomotor dengenin sağlanmasında etkili olan serotonin seviyelerinde artış saptanmasına neden olan akupunktur yöntemi bu sayede depresyon tedavisinde de başarı sağlıyor.

Özellikle, fibromiyalji ve miyofasiyal ağrı sendromları olarak adlandırılan yumuşak doku romatizmalarına sıklıkla eşlik eden depresif duygu durum, halsizlik, yorgunluk ve uyku bozuklukları akupunktur tedavisine olumlu yanıt veriyor.

Akupunkturun, hasta seçimi doğru yapıldığında ve iyi eğitilmiş uygulayıcıların elinde güvenli bir tedavi yöntemi olduğunu belirten Dr. Alptekin,

“Her hastaya akupunktur yapılmaz. Bu konu ile ilgili bilimsel ortak görüş şudur: akupunktur aşırı iğne fobisi olanlara, pıhtılaşma bozukluğu olanlara, acil cerrahi gerektiren durumlarda, lenfödemli kol ya da bacaklara, tümör ve açık yaralara uygulanmaz.

Kalp pili olan hastalara elektroakupunktur yapılmaz. Gebelik, ağır psikiyatrik bozukluklar, sara hastaları ve kalp pili olan hastalar göreceli sakıncalı durumlar arasında yer almaktadır.” diyor.

-İğnesiz de uygulanabiliyor

Akupunktur noktalarının uyarılması iğne, lazer, ısı, elektrik akımı ve basınç ile sağlanıyor. Günümüzde en yaygın uygulanan akupunktur yöntemi; paslanmaz çelik iğnelerle yapılan iğnelemedir. İğnelenecek yer uygun şekilde dezenfekte ediliyor, sonrasında steril ve tek kullanımlık iğneler kullanılıyor.

Uygulama tercihen hasta sırtüstü ya da yüzükoyun yatarken yapılıyor. Uygulamada hekimin tercihi ve hastanın tıbbi durumuna göre kulak kepçesi, baş, kollar, bacaklar ya da gövde üzerindeki diğer noktalar kullanılabilir.

Akupunktur tedavisinde istenen etkinin elde edilebilmesi için, seans süresinin 20-40 dakika olması gerekiyor. Hastanın yakınmalarının şiddetine ve tedavi edilecek tıbbi durumun özelliğine bağlı olarak toplam seans sayısı ve sıklığının hastaya göre değişiklik gösterdiğini belirten Dr. Derya Özmen Alptekin

“Örneğin yeni başlamış şiddetli bir bel ağrısının başlangıcında tedaviyi günde bir uyguluyoruz. Ağrı şiddeti azaldıkça seansların arası açılıyor. Daha sonra haftalık seanslarla hastayı izliyoruz. Ağrı sendromlarında ortalama seans sayısı 8-12 arasında değişiyor.” diyor.



AVRUPA İŞLETMELER AĞI DOĞU MARMARA ABİGEM TİCARİ ve TEKNOLOJİK İŞBİRLİĞİ PLATFORMU



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

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



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

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

Ticari ve Teknolojik İşbirliği Teklif ve Talepleri

20120411016 İngiliz Portatif El Yıkama Ünite Üreticisinin Distribütör Arayışı

İngiltere'de portatif el yıkama üniteleri üretimi konusunda uzmanlaşmış bir firma distribütör aramaktadır. Firmanın ürünleri özellikle, okullar, medikal çalışma sahaları, catering gibi el hijyeninin önemli olduğu noktalarda tesisattan bağımsız, taşınabilir özellikte hizmet verebilmektedir. Potansiyel distribütörün, bulunduğu bölgede satışla ilgili tüm gereksinimlere cevap verebilecek yetenekte olması istenmektedir.

BRUK20141010001 İngiliz firmanın baharat tedarikçileri arayışı

İngiltere, Yorkshire'dan firma yüksek kalitede baharat üreten tedarikçiler aramaktadır. Eşsiz bir ürün yelpazesine sahip baharat ve lezzetlendiriciler üreten bu firma kaliteli baharat üreten tedarikçiler ile taşeronluk anlaşması yapmak istemektedir.

BOBG20131003001 Okul, anaokulu, ofis ve ev mobilyaları üreten Bulgar firmanın distribütör arayışı

Bulgar firma okul, anaokulu, ofis ve ev mobilyaları üretiminde uzmanlaşmıştır. Firma ürünleri için distribütör aramakta ve taşeron olarak hizmet vermektedir.

BODE20140325002 Alman lojistik firmasının işbirliği arayışı

Alman Baltık denizi limanlarına sorunsuz erişimi bulunan orta ölçekli bir Alman lojistik firması, Avrupa İşletmeler Ağı genelinde sipariş temelini genişletmek istemektedir. Firma, bu alanda, işbirliği yapacak ortaklar aramaktadır.

BODE20140911001 Entegre sanayi çözümleri konusunda uzmanlaşmış Alman firmanın ortak girişim için partner arayışı

Dünya çapında çeşitli sektörlerde kullanılan entegre sanayi çözümleri konusunda uzman bir Alman şirketi Belçika, İtalya, İspanya, Türkiye, Amerika ve Brezilya'da franchise ve ortak girişim anlaşmaları önermektedir.

TOBG20140905001 Deniz ve okyanus dalgalarından güç üreten modüler bir konsept geliştirmiş Bulgar firmanın partner arayışı

Bulgar bir şirket, deniz ve okyanus dalgalarından güç üreten benzersiz bir modüler konsept geliştirmiştir. Temel olarak deniz dalgalarının kitenik ve jiroskopik gücünü kullanarak elektrik enerjisi üretilmektedir. Firma, ortak girişim anlaşması ya da teknik destekli ticari anlaşma yapacak ortaklar aramaktadır.

BRR020140331002 Toptan ve perakende oto parçası ve aksesuarları satışında uzmanlaşmış Roman firmanın distribütör arayışı

Debriyaj balataları, fren balataları ve kenet milleri gibi oto parçaları ve aksesuarlarının dağıtımını ve perakende satışını yapan Roman firma benzer ürünlerin dağıtımını yapmak üzere üreticilerle distribütörlük anlaşması yapmak istemektedir.

Mutlu Çalışanlar için

En Güzel Hediye!

real,- hediye çeki



Hediye Çeki

Seri No: 0005689

Market No: 3014

Bu çek, verildiği yıl içerisinde **real,-** marketlerinde aşağıda belirtilen değer karşılığı ürünlerle

değiştirilebilir.

Yazı ile

Market Md. İmza/Tarih

Anakasa & İmza/Tarih

Kurumunuz çalışanlarına hediye edeceğiniz bu çek ile onları mutlu etmek ister misiniz? Ödeme koşullarınıza ve alım tutarınıza bağlı olarak firmanıza özel iskonto fırsatlarını öğrenmek için bize ulaşın.

İletişim: 0 262 332 11 55 / 5003 E-posta: oguz.derince@real.com.tr

real-
hipermarket



e-fatura, e-imza ve KEP entegreli

KİRALIK BULUT YAZILIM ÇÖZÜMLERİ

Online/Mobil İş Yönetimi

Aylık 25 TL'den başlayan fiyatlarla



çarşı reklam

6, 12, 24 ve 36 aylık
kiralama seçenekleri!



daha UCUZ!

istediğiniz zaman
bilgiye hızlı erişim!



daha HIZLI!

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



daha ETKİN!

KİRALA! PARA BAĞLAMA!

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

bulut.YSM.com.tr

