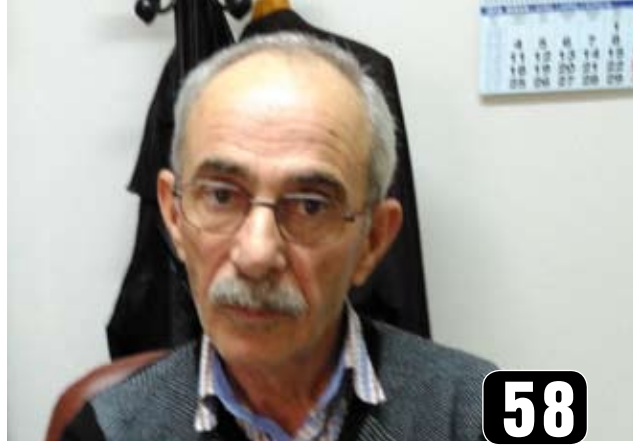




50



58



23

KOCAELİ SANAYİ ODASI  
Adına İmtiyaz Sahibi  
Memet Barış Turabi

Yayın Kurulu  
Ayhan Zeyinoğlu,  
Memet Barış Turabi

Reklam ve  
Haber Koordinasyonu:  
Elif Bilgisu

Fotoğraf:  
Murat Özer

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

**A** nadolu Basın Merkezi

Yayına hazırlık:  
Genel Yönetmen  
Levent Akbay

Editörler Yayın Koordinatörü Görsel Yönetmen  
Belma Özgen Umutcan Akbay Melis Çinçinoğlu

Yayın Şefi:  
Esra Özgen

Görsel Destek  
Anadolu Basın Merkezi

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

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

Yayın Tarihi: 09.03.2016

## içindekiler

- 2 Başkan: Büyüme ve vergi denklemini uyumlu bir şekilde çözmeliyiz
- 4 Ticari anlaşmazlıkların çözülmesinde hızlı, adil ve ucuz bir model: ISTAC
- 6 Marka Mali Destek Programı'nda son tarih 8 nisan
- 8 CERN'de iş fırsatları Kocaeli'de ele alındı
- 11 KSO, TOBB Sanayi Odaları Konseyi toplantısına katıldı
- 12 Kocaelili sanayiciler Savunma Sanayi Tedarikçi Günü'nde Deniz Kuvvetleri ile bir araya geldiler
- 14 Mayıs ayında yapılacak SANTEK Fuarı'nda 30 bin ziyaretçi, 2 bin görüşme hedefleniyor
- 15 Sağlık: Modern tıp eğitimi 189 yıl önce başladı
- 16 TEİS: Türkiye bitkisel ilaç çöplüğüne döndü
- 17 Göz sağlığı salgın haline gelen diyabetin tehditi altına
- 18 Rekabet Kurulu yetkilileri ile yapılan toplantıda sanayicilere 'rekabet hukuku' anlatıldı
- 20 Ambalaj atık beyan sistemleri bilgilendirme toplantısı yapıldı
- 21 Çevre izin ve lisans yönetmeliği ve uygulamaları bilgilendirme toplantısı yapıldı
- 23 Türkiye genç insan gücü ile 'endüstri 4.0'ü başarabilir
- 25 Mert Pekdemir: 2016 kolay bir yıl olmayacak
- 29 Erdemir Grubu ile Linde Grup'tan ortak teknolojik yatırım
- 30 Kastamonu'nun Renkleri konulu fotoğraf sergisi açıldı
- 34 Kocaeli Vergi Dairesi Başkanlığı heyeti KSO'yu ziyaret etti
- 35 Kocaeli Kadın Girişimciler Kurulu Gebze Teknik Üniversitesi'ni ziyaret etti
- 36 İhsan Necipoğlu: 2016'da Sadara yatırımımızın Türkiye'ye açılışını sağlayacağız
- 38 Aksa Akriplik 39,3 milyon liralık yatırıma imza attı
- 40 Mevlut Büyükhelvacıgil: Gelecek 50 yıla göre stratejik yatırımlar yaptık
- 44 Reha Gür: 2016'da hammadde fiyatlarındaki düşüşün olumlu etkilerini bekliyoruz
- 46 Turgut Tokgöz: Umuyoruz gelecek dönemde ilaç politikaları sektörün önünü açar
- 47 Ali Uğur Ateş: Uzun dönemli büyümeyi sağlayacak adımların atılması her sektörü olumlu etkiler
- 48 Leyla Atakan ölümünün 45. yılında anıldı
- 50 Sadi Akçelik: Sıfırdan değil sıfırın da altından başladım
- 54 İbrahim Andız: Türkiye'nin rekorunu kırıyoruz
- 58 Bafor proaktif yönetim ve kurumsallaşma ile küresel atak başlattı
- 62 22.Şahabettin Bilgisu ödülleri için başvurular başladı



38



42



12

KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu:

## Büyüme ve vergi denklemini uyumlu bir şekilde çözmeliyiz

### TAHKİM İŞ DÜNYASI İÇİN ÖNEMLİ BİR İMKAN

Tahkim; taraflar arasındaki hukuki ihtilafların, mahkemeye gitmeden, tarafların önceden belirleyebildiği hakemlerle çözümlendiği bir süreç.

24 Kasım 2014 tarih ve 29190 sayılı Resmi Gazete'de İstanbul Tahkim Merkezi Kanunu yayınlandı.

Kanuna bağlanması Tahkim konusunda firmalarımız için tereddütleri giderecek bir durumdur.

Bu bakımdan Kanunla görev ve sorumlulukları belirlenen İstanbul Tahkim Merkezinin, bizler için bir fırsat olduğunu düşünüyorum.

Mahkemelerin yüksek miktarda harçlar alarak yürüttüğü davalar yıllarca sürüyor.

Tahkim süreci ile az masrafla ve kısa bir sürede çözüme ulaşmak mümkün.

KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu Türkiye ekonomisinin sürdürülebilir büyümesi ile toplanan vergilerin maksimize edilmesi arasındaki ilişkinin yeniden değerlendirilmek üzere masaya yatırılması gerektiğini söyledi.

Büyümenin hızı kesilmeden vergi gelirlerinin artırılmasının nasıl mümkün olabileceğinin araştırılması gerektiğine dikkat çeken Ayhan Zeytinoğlu "Büyüme oranları gerilerken vergi tahsilat oranları artıyor. Bunun yanı sıra gelir ve kurumlar vergisi gelirlerinde artış yetersiz kalırken dolaylı vergilerin ağırlığı giderek artıyor." dedi.

#### -DOLAYLI VERGİ ORANLARI DÜŞÜRÜLMELİ

Türkiye'nin dolaylı vergi oranlarının düşürülmesini gündemine alması gerektiğine dikkat çeken Başkan Zeytinoğlu şöyle konuştu:

"Yılsonu büyüme tahminimiz yüzde 4. Bu arada 1990 yılından bu yana vergi gelirlerinin GSYH'ya oranı ve büyüme oranlarını karşılaştırdığımızda ortaya şöyle bir sonuç çıkıyor.

Görüyoruz ki 1990'dan bu yana büyüme gerilerken, vergi oranı artıyor. 1990 yılında toplanan vergilerin GSYH'daki oranı yüzde 10 iken, bu oranın 2015'de yüzde 21'e çıktığını görüyoruz.

1990'da 45,4 milyon TL vergi toplanırken, 2015 yılında 407,5 milyon TL vergi toplandı. Oysa 25 yıl önce büyüme oranı yüzde 9'lardan bugün yüzde 4 seviyelerine geriledi. Acaba Türkiye maksimum toplayacağı vergiye mi ulaştı?

#### -DOĞRUDAN VERGİ ORANI DÜŞÜK

Vergilerdeki dağılıma baktığımızda; doğrudan vergi oranı yüzde 31,5'te kalmış. Bu oranı arttırmalıyız. Ancak dolaylı vergide bir iyileştirme yapılarak tabana yaymakta yarar var.

Bugün yüzde 68,5 olan dolaylı vergi oranının azaltılmasının hedeflere konması gerektiğini düşünüyoruz."

#### YABANCI SERMAYE İLE BÜYÜME İLİŞKİSİ

Yabancı sermaye girişi ile büyüme arasında da bir korelasyon olduğuna dikkat çeken Başkan Zeytinoğlu, yabancı sermaye girişinin yavaşladığına işaret ederek;

"Diğer taraftan; doğrudan yabancı sermayenin GSYH'ya oranı ile büyüme aynı tabloda baktığımızda öncelikle 2004 yılından itibaren ivmelenen yabancı sermaye yatırımlarının son 7 yıldır durağanlaştığını görüyoruz.

Geçen yıl Kasım ayında gerçekleşen AB-Türkiye Zirvesi zirve sonuçlarının yabancı sermaye yatırımları için bir fırsat olabileceğini düşünüyoruz. Umarız

bunun olumlu sonuçlarını bu yıldan itibaren görebiliriz.”

#### -İŞSİZLİK, BÜTÇE, İHRACAT, GÜVEN ENDEKSİ, KAPASİTE KULLANIMI, ENFLASYON

Makro ekonomik göstergelere ilişkin değerlendirmelerde bulunan Başkan Zeytinoğlu TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu'na tahkim müessesine yönelik desteklerinden ötürü teşekkür ederken Kocaeli sanayicisinin savunma sanayiine yönelik birikimlerinin değerlendirilmesi için çalışmalarında bulduklarını söyledi.

Zeytinoğlu şöyle konuştu:

“Kasım ayı işsizlik oranı yüzde 10,5 olarak gerçekleşti. Aslında sezonsal bir artış bekliyorduk. Yerinde sayması sevindirici oldu. İşgücüne katılma oranı yüzde 51,2 ile bir evvelki yılın üzerinde gerçekleşmesini de olumlu buluyoruz.

Yılın ilk ayında bütçede 4,2 milyar TL fazla verdik. Bütçe gelirleri yüzde 16,5 ile enflasyonun üzerinde arttı. Giderlerdeki artış yüzde 17 oldu. Burada giderler tarafında daha tutucu olmamız gerektiğine inanıyoruz.

2016 yılı Şubat ayında; ihracat 10,8 milyar dolar olarak yüzde 3,1 arttı.

Şubat ayı ekonomik güven endeksi yüzde 14,8 geriledi. Ekonomiye duyulan güven son iki aydır düşmeye devam ediyor.

Kapasite kullanımı geçen yılın aynı ayına göre 0,7 puan artarak yüzde 73,5 oldu. Kocaeli’de kapasite kullanımı ise yüzde 70,4 olarak gerçekleşti. İlimizde kapasite kullanımındaki düşüşün nedeni; iç ve dış piyasalardaki durgunluk ve belirsizliklere bağlı siparişlerdeki gerileme olarak belirlendi. Yaptığımız araştırma sonuçları önümüzdeki ay için de beklentilerin zayıf olduğunu gösteriyor.

TÜFE yıllık yüzde 8,78, aylık ise yüzde 0,02 düşüş olarak gerçekleşti. ÜFE kategorisinde ise yıllık enflasyon yüzde 4,47, aylık enflasyon ise yüzde 0,2 düşüş olarak gerçekleşti.

Önemli bir girdi olan enerji maliyetlerinin artışlara bağlı olarak barajların dolmasıyla gerilediğini düşünüyoruz.

#### -TAHKİM İŞ DÜNYASI İÇİN ÖNEMLİ İMKAN

Tahkim; taraflar arasındaki hukuki ihtilafların, mahkemeye gitmeden, tarafların önceden belirleyebildiği hakemlerle çözümlendiği bir süreç.

24 Kasım 2014 tarih ve 29190 sayılı Resmi Gazete’de İstanbul Tahkim Merkezi Kanunu yayınlandı. Kanuna bağlanması Tahkim konusunda firmalarımız için tereddütleri giderecek bir durumdur. Bu bakımdan Kanunla görev ve sorum-

lulukları belirlenen İstanbul Tahkim Merkezinin, bizler için bir fırsat olduğunu düşünüyorum.

Mahkemelerin yüksek miktarda harçlar alarak yürüttüğü davalar yıllarca sürüyor. Tahkim süreci ile az masrafla ve kısa bir sürede çözüme ulaşmak mümkün.

Yeri gelmişken, tahkim süreci ile bağlantılı olduğunu düşündüğüm bir diğer konu da Uzlaştırma Müessesesidir.

Davanın ya da tahkimin bir ön aşaması gibi çalışıyorlar.

Yasal altyapısı yeni oluşturulan Uzlaştırma Prosedürü ile uzlaştırma avukatları, tarafları bir araya getirip yargıya gidilmeden uzlaştırma çabası var.

İş dünyası olarak tüm bu girişimleri maliyet ve zaman kazandırıcı olduğu için destekliyoruz.

Buradan başta TOBB Başkanımız Rifat Hisarcıklıoğlu'na, TOBB Tahkim Divanı'nın kurulmasına öncülük ettiği için ve ayrıca İstanbul Tahkim Divanı'na teşekkür ediyorum.

#### -SAVUNMA SANAYİ

İlimizdeki sanayi kuruluşlarının savunma sanayi ile iş yapabilmeye kapasitelerini geliştirmek üzere birtakım girişimlerimiz var. İlk olarak ASELSAN ile sanayicilerimizi SAN-TEK fuarında buluşturmştuk.

Şimdi de Gölçük'te bulunan Deniz Kuvvetleri Komutanlığı'na firmalarımızın tedarikçi olabilmeleri için gayret sarf ediyoruz.

Geçtiğimiz ayın 15'inde “Deniz Kuvvetleri Komutanlığı Tedarikçi Günü” etkinliğini düzenledik. Komutanlık yetkilileri devam eden projeleri ve yerleştirilmesi planlanan malzeme ve ekipmanlar konusunda katılımcılara bilgi aktardı.

Şimdiki aşamada; bu bilgiler doğrultusunda tedarikçi olmak isteyen üyelerimiz ile Deniz Kuvvetleri Komutanlığının yetkililerinin birebir görüşmelerini sağlayacağız. Bu kapsamda başvuruları almaya başladık.

Şu an 35 civarında firmamız Donanma Komutanlığı ile birebir görüşme talebinde bulundu.

Ayrıca aynı çalışmamızı eş zamanlı olarak ASELSAN ile birlikte de yapıyoruz.

Öte yandan ülkemizin Avrupa Nükleer Araştırma Örgütü'ne (CERN) üyeliğinin başlaması ile ülkemizdeki firmalar CERN’de yapılan alım ve ihalelere katılma hakkı elde etti.

Bu kapsamda 26 Şubat cuma günü TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu'nun katılımıyla “Türk Firmalara CERN’de İş Fırsatları Semineri”ni düzenledik.

Burada firmalarımız için ciddi fırsatlar var. Bu yeni pazarı değerlendirebileceğinizi düşünüyorum.



# Ticari uyuşmazlıkların çözümünde hızlı, adil ve ucuz model: İSTAC

**İstanbul'un Orta Doğu ve Avrupa'nın "Tahkim Merkezi" olması amacıyla Kasım 2015'te faaliyete geçen ISTAC, iş dünyasındaki uyuşmazlıkların kısa sürede çözümünü hedefliyor**

İstanbul'un Orta Doğu ve Avrupa'nın "tahkim merkezi" olması amacıyla faaliyetlerine başlayan İstanbul Tahkim Merkezi (ISTAC), iş dünyasındaki uyuşmazlıkların kısa sürede çözülmesini hedefliyor.

İstanbul Finans Merkezi Stratejisi ve Eylem Planı'nda kurulması belirtilen ve geçirilen süreçler sonrası 1 Ocak 2015'te kanunu yürürlüğe giren İstanbul Tahkim Merkezi, Kasım 2015'te faaliyete geçti.

ISTAC Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Ziya Akıncı, özel dava hukuk hükümlerine tabi özerk bir kurum olarak organizasyonunu tamamlayan merkezin Türkiye'de ve yurt dışındaki ticari aktörler arasındaki uyuşmazlıklara alternatif çözüm mercii olarak çalışmalarına başladığını söyledi.

Tahkim için ilk adımın, İstanbul'u finans merkezi haline getirme projesi kapsamında atıldığını dile getiren Akıncı, ISTAC Kanun Tasarısı'nın TBMM'ye sunulması, TBMM'de kabulü, onaylanması ve yürürlüğe girmesi süreçlerinden bahsetti.

Akıncı, Avrupa, Asya, Orta Doğu ve Afrika arasındaki ticarete önemli bir merkez haline gelen Türkiye'nin "Tahkim Merkezi" ile bu konumunu güçlendirmeyi hedeflediğini kaydederek, Türkiye'nin köprü konumunda olduğu bu coğrafyada, ISTAC'ın bölgesel ve küresel ticarete önemli bir tahkim seçeneği sunduğunu söyledi.

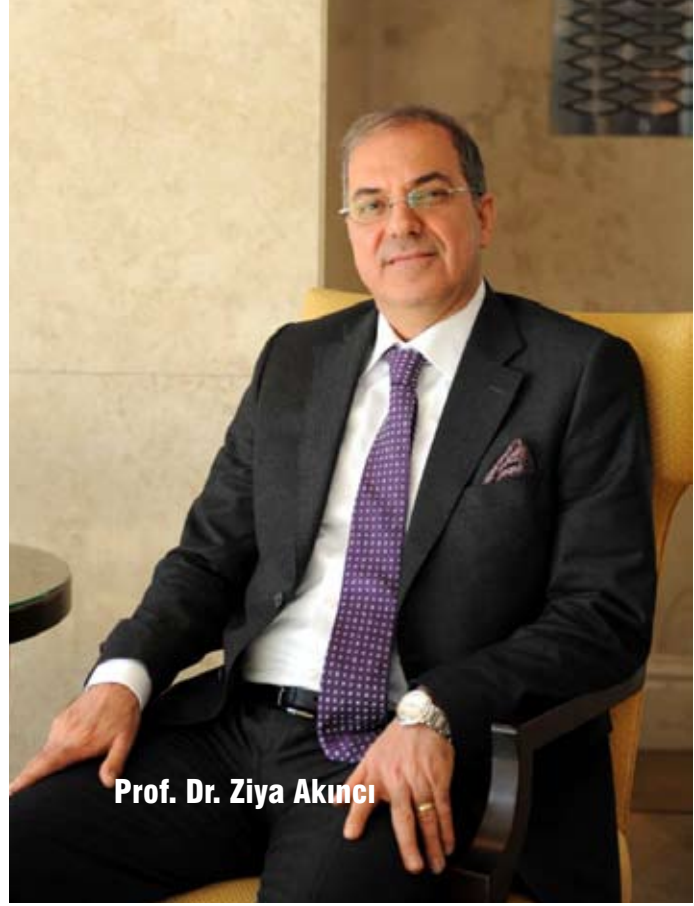
Merkezin iş dünyasında şirketler ve kurumlar arasındaki uyuşmazlıklarda, yerli ve yabancı tüm taraflara hizmet vermeyi amaçladığını anlatan Akıncı, alt yapının başta Milletlerarası Ticaret Odası (ICC), Amerika Tahkim Kurumu (AAA) ve Londra Uluslararası Tahkim Merkezi (LCIA) olmak üzere önde gelen tahkim kurumları incelenerek hazırlandığını aktardı.

## **- Kamu, iş dünyası ve sivil toplum örgütleri temsil ediliyor**

Akıncı, merkezin kurumsal temelini kamu, iş dünyası ve mesleki sivil toplum örgütlerinin temsil edildiği "genel kurulun" oluşturduğunu söyledi.

Başkan Akıncı, "Genel kurulda Adalet Bakanlığı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Türkiye Barolar Birliği, Yüksek Öğretim Kurumu, Türkiye İhracatçılar Meclisi, Türkiye Bankalar Birliği, Türkiye Katılım Bankaları Birliği, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, Sermaye Piyasası Kurulu, Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği, Borsa İstanbul, Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu, Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu ve işçi sendikası Türk-İş olmak üzere 14 kurum ve 25 temsilci bulunuyor" diye konuştu.

Tahkimin taraflar arasındaki uyuşmazlıkların devlet mahkemeleri yerine hakem adı verilen uzmanlar tarafından çözülmesi anlamına geldiğini dile getiren Akıncı, tarafların devlet mahkemeleri veya tahkim davasından önce, aralarındaki uyuşmazlıkları



**Prof. Dr. Ziya Akıncı**

dostane yoldan çözümlenebilmek için ISTAC'dan ara buluculuk hizmeti alabildiğini aktardı.

## **- Hızlı, adil ve ucuz çözüm**

Ticari uyuşmazlıkların çözümünde tarafların temel beklentilerinin başında hızlı çözüm geldiğini vurgulayan Akıncı, "Pahalı olmadan, uzman tarafdandan, doğru ve adil çözümlenmesi isteniyor. İstanbul Tahkim Merkezi kuralları bütün bu temel beklentilere karşılık verecek şekilde hazırlanmıştır" ifadelerini kullandı.

Akıncı, merkezin iş dünyasına çok önemli fırsatlar sunduğunu belirterek, şöyle devam etti:

"İSTAC, milletlerarası alanda üstleneceği işlevler itibarıyla Türkiye açısından çok önemli bir rol ve algı oluşturmaya aday. İş dünyasında herhangi bir uyuşmazlık ortaya çıkınca doğal çözümü mahkemelerdir. Tahkim, bu uyuşmazlıkların mahkeme yerine hakem denilen özel ve uzman kişiler tarafından çözülmesidir. Tahkimin özelliği hakemler bir kez karar verdiklerinde bu karar tıpkı mahkemeler gibi icra edilebilir yani bağlayıcıdır. Tahkime giden vatandaşın kararı kabul etmeyip başka yere gitmesi mümkün değildir. Dünyanın herhangi bir yerinde verilen bir tahkim kararı çok küçük istisnalar dışında her yerde uygulanır. ISTAC kanunla kurulmuştur ve Türkiye'nin tahkim markası olmuştur."

Akıncı, uyuşmazlıkların çözümünde coğrafi olarak İstanbul'un şart olmadığını, Kayseri, Gaziantep veya Almanya'da da çözümlenebileceğini bildirdi. ISTAC'ın yargı üzerindeki dosya yükünü de azaltabileceğini ifade eden Akıncı, Ticaret Mahkemelerine yazılan



İTM'nin 5 Mayıs 2015'te Ankara'da yapılan genel kurulunda Yönetim Kurulu Başkanlığına TOBB temsilcisi Prof. Dr. Ziya Akıncı seçildi.

Prof. Dr. Akıncı ile birlikte İTM Yönetim Kurulu'nun asıl üyeleri; Mustafa Çıkrıkçioğlu (TİM), Hakan Öztatar (Adalet Bakanlığı), Müjdat Keçeci (TOBB) ve Av. Mehmet Rifat Bacanlı (Türkiye Barolar Birliği) olurken; Arif Parmaksız (TOBB), Av. Başar

Ay (TİSK), Av. Ferhan Tuncel (Türk-İş) ve F. Yasemin Ertekin (TESK) de Yönetim Kurulu yedek üyeliğine seçildi.

SPK temsilcisi Dr. Vahdetin Ertaş, Türkiye Barolar Birliği temsilcisi Av. Erkan Köroğlu ve TOBB temsilcisi Av. Murat Keçeciler de denetçi olarak seçildi. İTM bünyesinde ayrıca 15 kişilik bir Danışma Kurulu oluşturuldu. İstanbul Tahkim

Merkezi Genel Kurulu; TOBB, Adalet Bakanlığı, Sermaye Piyasası Kurulu, Türkiye Barolar Birliği, Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurulu, Türkiye Bankalar Birliği, Türkiye Katılım Bankaları Birliği, Yükseköğretim Kurumu, Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği, Türkiye İhracatçılar Meclisi, Borsa İstanbul A.Ş., TESK, TİSK ve Türk-İş olmak üzere 14 kurum ve kuruluşlardan gelen 25 temsilciden oluşmakta

en basit dilekçede uyuşmazlığın 4-5 yılda çözüldüğünü anlattı.

Akıncı, Yargıtay'daki dava yükünün ve dosya fazlalığının onların kabahati olmadığını belirterek, yargı mensuplarının gerçekten fedakarca çalışmasına rağmen yüksek sayıdaki başvuru nedeniyle çözümlerin geciktiğini söyledi.

#### - "İlk başvuruda yol haritası, 3 ayda çözüm"

İstanbul Tahkim Merkezi'nin Türkiye'ye iki tane çok önemli kavram getirdiğini aktaran Akıncı şunları kaydetti:

"Seri tahkim kavramını getiriyor. Seri tahkimde dava hakemlere gönderildikten sonra uyuşmazlık nihai olarak 3 ayda sonuçlanmaktadır. Hakeme geldikten 3 ay sonra uygulayacağınız bir hüküm ortaya çıkacaktır. Gayrimenkullerin aynına ilişkin davalar dışında bütün sorunlara bakabiliyoruz. Her türlü ticari uyuşmazlıklar bizim alanımıza giriyor. İkinci kavram 'usulü zaman' yani yol haritası. Uyuşmazlıkla ilgili dosya hakeme gittiği anda bir zaman çizelgesi hazırlanacak. Kim dilekçeyi ne zaman verecek, duruşma ne zaman olacak, karar ne zaman çıkacak bunların hepsinin tarihi belirlenecek."

Akıncı, tahkimde temyiz söz konusu olmadığını belirterek, "Uyuşmazlığın esasından temyize götürülmesi diye bir şey yok. Kanun burada iptal davası şansı sunuyor. Çok ciddi yanlışlar olmadığı sürece hakemin verdiği karar esas alınır. İSTAC'dan aldığınız bir kararın dünyanın her yerinde icra etmek mümkün" dedi.

Tahkimde hakemlerin hukukçu olmasının mecburi olmadığını dile getiren Akıncı, son derece teknik ve konusunda uzman kişilerin kendi alanlarındaki davalara atanabildiğini söyledi.

#### - "Uluslararası divan üyelerimiz futbolun Messi'si, Ronaldo'su"

Akıncı, atanacak hakemleri İSTAC'ın divanının belirlediğini kaydederek, İstanbul Tahkim Merkezi'nin milletlerarası divanında dünyanın en saygın en bilinen hakemlerinin görev yaptığını bildirdi.

Uluslararası etkinliklerde bazen kendilerine "Verilen kararların objektif olduğunu nereden bileceğiz" şeklinde sorular geldiğinden bahseden Akıncı, "Bunun üzerine divanımızdaki isimleri zikrediyorum ve sorular bıçak gibi kesiliyor. Divanımızdaki hakemler bütün dünyanın bildiği hakemler. Futbolda Ronaldo, Messi neyse bizim divanımızdaki üyelerimizde alanlarında o kadar ünlü" diye konuştu.

Akıncı, uyuşmazlıklarda birey, şirket ve kamu kurumu olarak başvurulabildiğini kaydederek başvuru ücretlerinin mahkemelere göre bazen 10'da bire varan oranlarda ucuzlayabildiğini kaydetti.

#### - 4 dilde hizmet

Şu anda Orta Doğu'da, Dubai ve Kahire'nin tahkim merkezi olma niyetinin olduğunu ancak İstanbul'a göre şanslarının çok düşük kaldığını ifade eden Akıncı, Türkiye ve İstanbul'un coğra-

fi konumunun sunduğu avantajların bulunmaz bir nimet olduğunu vurguladı.

Akıncı, "Şu anda Levent'teki TOBB Plaza'da hizmete başladık. Duruşma salonlarımız var. Türkçe, Almanca, Fransızca ve İngilizce olmak üzere 4 dilde hizmet veriyoruz" dedi.

#### - "İlk başvurumuzu Orta Doğu'dan aldık"

Tahkime başvurmak için sözleşmelerde "İstanbul Tahkim Merkezi" ibaresinin yer alması veya sonradan eklenmesi gerektiğine işaret eden Akıncı, ilk davalarını Orta Doğu'dan aldıklarını, uyuşmazlığın bir tarafının Türk olduğunu bildirdi.

Akıncı, kamudan kendilerine büyük bir ilgi olduğunu altını çizerek, "Bu ay içerisinde Başbakanımızla bir görüşme yapacağız. Kamu hizmet ve mal alımlarında İstanbul Tahkim Merkezi'nin ön plana çıkarılması görüşmemizin ana maddesi olacak" diye konuştu.

Şu anda bütün büyük şirketleri ziyaret ettiklerini, çok iyi karşılandıklarını dile getiren Akıncı, sözleşmelere uyuşmazlıklarda İSTAC'ın çözeceğine dair maddelerin koyulmaya başladığını aktardı.

Akıncı, "Biz özel şirketleri ziyaret ediyoruz ama ismimizi duyan kamu kurumları bizi arayarak sözleşmelerine İSTAC'ı koyacaklarını söylüyorlar. Öncelikli hedefimiz farkındalık oluşturmak ve tahmin ettiğimizden çok daha hızlı bir şekilde ilerliyoruz" dedi.

Başkan Akıncı, Üçüncü Havalimanı için yapılan sözleşmede İSTAC ibaresinin yer aldığını da sözlerine ekledi.

#### İSTANBUL TAHKİM MERKEZİ HAKEM ÜCRETİ TARİFESİ

Uyuşmazlık Konusunun Değeri (TL)	Tek Hakem	Hakem Kurulu
300.000'e kadar	5%	7%
300.001 – 1.000.000	4%	6%
1.000.001 – 5.000.000	3%	5%
5.000.001 – 10.000.000	1%	2%
10.000.001 – 50.000.000	0,50%	1%
50.000.001 ve fazlası	0,10%	0,50%

#### İSTANBUL TAHKİM MERKEZİ BAŞVURU HARCİ VE İDARİ MASRAFLAR TARİFESİ

Uyuşmazlık Konusunun Değeri (TL)	Tek Hakem	Hakem Kurulu
300.000'e kadar	300	1,5%
300.001 – 1.000.000	300	1,5%
1.000.001 – 5.000.000	300	1%
5.000.001 – 10.000.000	300	0,5%
10.000.001 – 50.000.000	300	0,3%
50.000.001 ve fazlası	300	0,1%

# MARKA Mali Destek Programı için son tarih 8 nisan

Doğu Marmara Kalkınma Ajansı (MARKA) Mali Destek Programları kapsamında 2016 yılında desteklenecek projeler için geri sayım başladı.

Bu projeler için tekliflerin en geç 8 Nisan 2016 tarihine kadar verilmesi gerekiyor.

MARKA tarafından yapılan açıklamaya göre 2016 yılı mali destekleri kapsamında 3 grupta projeler desteklenecek. İlk grupta Makina İmalat Sektörünün Geliştirilmesi Mali Destek Programı, ikinci grupta Üretim Altyapılarının Geliştirilmesi Küçük Ölçekli Altyapı Mali Destek Programı, üçüncü grupta ise Kültür ve Turizm Küçük Ölçekli Altyapı Mali Destek Programı yer alacak.

Bu programların özellikleri, sağlanacak destekler ve aranacak koşullar ise şöyle olacak:

## Makina İmalat Sektörünün Geliştirilmesi Mali Destek Programı

Yılı: 2016

İlan Tarihi: 25/2016

Son Başvuru Tarihi: 08 Nisan 2016 Saat: 23.59

Referans Numarası: TR42/16/MAKİNA

### Programın Amacı

Makina İmalat Sektörünün Geliştirilmesi Mali Destek Programı'nın genel amacı makina imalatı sektöründe ithal edilen ürünlerin ve yüksek katma değerli ürünlerin bölgede üretilerek bölgenin yaratılan katma değerini artırılması ve ithalata olan bağımlılığın azaltılmasının sağlanmasıdır.

### Programın Öncelikleri

1. İthal ikame veya ihraç potansiyeli yüksek makina imalatının desteklenmesi
2. Makina imalatında kullanılan ve ithal bağımlılığı olan yüksek teknoloji ara mamullerin üretilmesi

### Doğu Marmara Kalkınma Ajansı Tarafından Sağlanacak Mali Kaynak

Bu program kapsamında desteklenecek projeler için tahsis edilen toplam kaynak tutarı 3.500.000 TL'dir. Ajans, bu

program için ayırdığı mali kaynakları revize etme, kısmen veya tamamen kullandırmama hakkını saklı tutar.

### Desteklerin Tutarı

Bu program çerçevesinde verilecek destekler aşağıda belirtilen asgari ve azami tutarlar arasında olacaktır:

Asgari tutar: 30.000 TL

Azami tutar: 400.000 TL

### Kimler Başvurabilir?

KOBİ statüsündeki işletmeler

Kar amacı güden kooperatifler/birlikle

### Proje Süresi ve Uygulama Yeri

Projelerin uygulanması için asgari süre 6 ay, azami süre ise 12 ay olarak belirlenmiştir. Projeler, ajansın faaliyet gösterdiği Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu ve Yalova illerini kapsayan TR42 Düzey 2 Bölgesi'nde gerçekleştirilmelidir

### Başvuruların Alınması İçin Son Tarih

Başvuruların sistemde tamamlanması için son tarih 8 Nisan 2016 saat 23.59'dur.

Proje başvuru dosyalarının teslim edilmesi için son tarih 15 Nisan 2016 saat 17.00'dür.

## Üretim Altyapılarının Geliştirilmesi Küçük Ölçekli Altyapı Mali Destek Programı

Yılı: 2016

İlan Tarihi: 25/01/2016

Son Başvuru Tarihi: 08 Nisan 2016 Saat: 23.59

Referans Numarası: TR42/16/ÜRETİM

### Programın Amacı

Üretim Altyapılarının Geliştirilmesi Küçük Ölçekli Altyapı Mali Destek Programı'nın amacı, üretim altyapılarının güçlendirilmesi yoluyla bölgenin rekabet gücünün artırılmasıdır.

### Programın Öncelikleri

Bölgenin öne çıkan imalat ya da hizmet sektörlerinde,



MARKA Genel Sekreteri Mustafa Ayhan

işbirliği ve ihtisaslaşma yoluyla yenilikçilik (inovasyon) kapasitesini artırmaya yönelik fiziki altyapıların oluşturulması Doğu Marmara Kalkınma Ajansı Tarafından Sağlanacak

#### **Mali Kaynak**

Bu program kapsamında desteklenecek projeler için tahsis edilen toplam kaynak tutarı 3.500.000 TL'dir. Ajans, bu program için ayırdığı mali kaynakları revize etme, kısmen veya tamamen kullanılmama hakkını saklı tutar.

#### **Desteklerin Tutarı**

Bu program çerçevesinde verilecek destekler aşağıda belirtilen asgari ve azami tutarlar arasında olacaktır:

Asgari tutar: 75.000 TL

Azami tutar: 750.000 TL

#### **Kimler Başvurabilir?**

TR42 Bölgesinde bulunan;  
Odalar ve Borsalar  
Organize Sanayi Bölgeleri  
Üniversiteler  
Kamuya ait Araştırma Merkezleri,  
Enstitüler, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri  
Yerel Yönetimler  
Sivil Toplum Kuruluşları  
Birlikler ve Kar Amacı Gütmeyen  
Kooperatifler

#### **Proje Süresi ve Uygulama Yeri**

Projelerin uygulanması için asgari süre 12 ay, azami süre ise 24 ay olarak belirlenmiştir. Projeler, ajansın faaliyet gösterdiği Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu ve Yalova illerini kapsayan TR42 Düzey 2 Bölgesi'nde gerçekleştirilmelidir

#### **Başvuruların Alınması İçin Son Tarih**

Başvuruların sistemde tamamlanması için son tarih 8 Nisan 2016 saat 23.59'dur.

Proje başvuru dosyalarının teslim edilmesi için son tarih 15 Nisan 2016 saat 17.00'dir.

#### **Kültür ve Turizm Küçük Ölçekli Altyapı Mali Destek Programı**

Yılı: 2016

İlan Tarihi: 25/01/2016

Son Başvuru

Tarihi: 08 Nisan  
2016 Saat: 23.59

Referans

Numarası:

TR42/16/KTKÖA

#### **Programın Amacı**

Kültür ve Turizm Küçük Ölçekli Altyapı Mali Destek Programı'nın amacı, turizmin çeşitlendirilmesi, yaygınlaştırılması

ve bölgedeki turizm potansiyelinin değerlendirilmesidir.

#### **Programın Öncelikleri**

1. Tarihi, doğal ve kültürel mirasın korunmasına yönelik faaliyetlerin desteklenmesi ve bu mirasın değerlendirilmesini sağlayacak şekilde altyapısının geliştirilmesi
2. Turizmde çeşitliliğinin artırılması ve turizm tesis ve hizmet altyapısının iyileştirilmesi
3. Yenilikçi turizm yönetiminin sağlanması

#### **Doğu Marmara Kalkınma Ajansı Tarafından Sağlanacak Mali Kaynak**

Bu program kapsamında desteklenecek projeler için tahsis edilen toplam kaynak tutarı 3.500.000 TL'dir. Ajans, bu program için ayırdığı mali kaynakları revize etme, kısmen veya tamamen kullanılmama hakkını saklı tutar.

#### **Desteklerin Tutarı**

Bu program çerçevesinde verilecek destekler aşağıda belirtilen asgari ve azami tutarlar arasında olacaktır:

Asgari tutar: 75.000 TL

Azami tutar: 750.000 TL

#### **Kimler Başvurabilir?**

TR42 Bölgesinde bulunan;  
Valilikler  
Kaymakamlıklar  
İl Kültür ve Turizm Müdürlükleri  
Yerel Yönetimler  
İl Özel İdareleri  
Büyükşehir Belediyeleri, İl ve İlçe Belediyeleri  
5355 Sayılı Kanun Kapsamındaki Mahalli İdare Birlikleri  
Kamu Kurumu Niteliğinde Meslek Kuruluşları  
Odalar  
Birlikler

#### **Proje Süresi ve Uygulama Yeri**

Projelerin uygulanması için asgari süre 12 ay, azami süre ise 24 ay olarak belirlenmiştir. Projeler, ajansın faaliyet gösterdiği Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu ve Yalova illerini kapsayan TR42 Düzey 2 Bölgesi'nde gerçekleştirilmelidir

#### **Başvuruların Alınması İçin Son Tarih**

Başvuruların sistemde tamamlanması için son tarih 8 Nisan 2016 saat 23.59'dur.

Proje başvuru dosyalarının teslim edilmesi için son tarih 15 Nisan 2016 saat 17.00'dir.



# CERN’de iş fırsatları Kocaeli’de ele alındı

Avrupa Nükleer Araştırma Örgütü (CERN)’deki çalışmalar, alım ve ihaleler ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) - CERN Sanayi İrtibat Ofisi hakkında tanıtım ve bilgilendirmenin yapıldığı “Türk Firmalara CERN’de İş Fırsatları Toplantısı” gerçekleştirildi.



günümüzde 21 tam üyesi ve 2 tam üyelik adayına ilaveten, 1 de ortak (asosiy) üyesi (Türkiye) vardır.” dedi.

“Hızlandırıcı Teknolojileri - Sanayi İlişkisi: Dünyadan ve Türkiye’den Örnekler” başlıklı sunumunu yapan Yavaş, “Üniversitelerin bilim için bir bütçe ayırması ülkelerin gelişmişliği açısından önemli bir durum. Dünyada bilim ve teknolojinin gelişimi öncelikle temel bilimlerde üretilen bilgiye dayanmaktadır. CERN’in birincil amacı, maddenin temel yapısını dolayısıyla parçacıkları ve onları bir arada tutan kuvvetleri araştırmaktır. CERN’de, elektron, proton gibi temel parçacık demetleri parçacık hızlandırıcılarında çok yüksek enerjilere çıkarılarak çarpıştırılmakta, ortaya çıkan yeni parçacıklar dedektörler aracılığı ile algılanmakta ve özellikleri analiz edilmektedir” ifadelerine yer verdi.

**K**ocaeli Kocaeli AB Bilgi Merkezi tarafından, Kocaeli Sanayi Odası (KSO), Kocaeli Ticaret Odası (KOTO), ve TOBB - CERN Sanayi İrtibat Ofisi Sanayi İrtibat Ofisi işbirliği ile düzenlenen “Türk Firmalara CERN’de İş Fırsatları Toplantısı” 26 Şubat Cuma günü İzmit Leyla Atakan Kültür ve Eğitim Merkezi Konferans Salonu’nda düzenlendi.

Toplantının kapanış konuşmalarına katılan TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, “Şu anda fert başına düşen gelirimiz 10 bin dolar civarında. Eğer bunu 25 bin dolara çıkarmak istiyorsak, artık yüksek teknoloji ürünlere dönüyor olmamız lazım. Bu da CERN gibi, nükleer santraller gibi yerlere iş yapabilmeye bağlı.” dedi.

Toplantıya TOBB Başkanı M.Rifat Hisarcıklıoğlu’nun yanı sıra, KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinioğlu, KOTO Yönetim Kurulu Başkanı Murat Özdağ, Gebze Ticaret Odası Başkanı Nail Çiler, Körfez Ticaret Odası Başkanı Mustafa Efe, KSO Meclis Başkanı Hasan Tahsin Tuğrul, KOTO Meclis Başkanı Bülent Karagöz, Türkiye Hızlandırıcı Merkezi Proje Yürütücüsü Prof. Dr. Ömer Yavaş, İstanbul Bilgi Üniversitesi Mühendislik ve Doğa Bilimleri Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Serkant Ali Çetin, Sönmez Transformatör Genel Müdürü Oğuz Sönmez, EAE Machinery Genel Müdürü Selçuk Baydar, Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) Bilim Kurulu Üyesi Doç. Dr. Bilge Demirköz, CERN Türkiye Sanayi İrtibat Görevlisi M. Hakan Kızıltoprak, akademisyenler, iş adamları ve öğrenciler katılım gösterdi.

Toplantının ilk sunumunu yapan Prof. Dr. Ömer Yavaş, CERN’ün kuruluşu ve ilgili olduğu alanlar hakkında bilgiler vererek, “CERN, İsviçre ve Fransa sınırında yer alan dünyanın en büyük parçacık fiziği laboratuvarıdır. 1954 yılında 12 ülkenin katılımıyla kurulmuş olan CERN’in



Konuşmasının devamında Türk Hızlandırıcı Merkezi’nden (THM) bahseden Prof. Dr. Yavaş, THM’nin misyonunun ülkemiz ve bölgemizde parçacık hızlandırıcı ve dedektör teknolojilerinin geliştirilmesini, üretilmesini ve bu teknolojilerin ileri düzeyli Ar-Ge ve teknoloji geliştirme çalışmalarında kullanılmasını sağlamak, bu amaçla değişik boyut ve tipte hızlandırıcı tesislerinin tasarımı ve kurulumunu gerçekleştirmek, hızlandırıcı ve dedektör teknolojileri alanında ulusal düzeyde farkındalık yaratmak, kamuoyu oluşturmak ve yerli sanayinin ilgili teknolojilerde üretici ve çözüm ortağı olarak yer almasını sağlamak olduğunu belirtti.

#### - CERN 3.000 personele sahip

Yavaş’ın ardından İstanbul Bilgi Üniversitesi Mühendislik ve Doğa Bilimleri Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Serkant Ali Çetin Temel Araştırmaların Tetiklediği Endüstri



Uygulamaları konulu sunum gerçekleştirdi. CERN'ün yüzlerce bina ve 3 bin personele sahip olduğunu belirten Çetin, "CERN personelinden 100 kadarı kuramsal fizikçilerdir. Diğerleri ise, çeşitli kuramların araştırıldığı deney düzeneklerinin projelerini hazırlayan, yapımını sağlayan ve deneyleri yürüten deneysel fizikçiler ve mühendislerdir. CERN'ün kendi personeline ek olarak dünyanın yüzden fazla ülkesinden yaklaşık 12 bin kadar fizikçi ve mühendis de CERN'ün kadrosunda yer almaktadır" sözleri ile CERN hakkında bilgiler verdi.

Buluşların ihtiyaçtan doğduğunu somut örneklerle anlatan Çetin, "İnternet CERN'de keşfedildi. Yaklaşık 5 bin personeli buluna CERN, personellerin arasındaki iletişimde zorluk yaşıyordu. Bu amaçla www'yi geliştirdi. O zaman yalnızca personel iletişimi için geliştirilen internet kavramı, şimdi günlük hayatımızın vazgeçilmez bir parçası. Şimdi olmazsa olmazımız olan dokunmatik ekranın buluşu da 1973 yılına dayanır. CERN'de ki SPS kontrol odasında duyulan ihtiyaçtan ortaya çıkmıştır. CERN personeli Bent Stumpe ilk dokunmatik ekranı icat etmiştir" dedi.

#### - Her zorluk bir fırsat

Bir buluşun ortaya çıkması için araştırma, yenilik, işbirliği, bilim ve ihtiyacın vazgeçilmez noktaları olduğunu ve biri olmadan diğerinin olmayacağını vurgulayan Çetin, "Yenilikler endüstriyi besler, endüstri de temel bilimler için daha güçlü araçlar sunar. 2023 yılında Türkiye'nin 500



milyon ihracat hedefine ulaşabilmesi için devlet, bilim ve sanayi el ele vermeli ve bu ortak amaca doğru yürümelidir. Devletin en başta hızlandırıcı ve parçacık fiziği olmak üzere temel bilimlere desteklemesi, bilim insanlarının biriktirdikleri bilgi ve deneyimlerden ürettikleri yenilikleri sanayiye aktarması, sanayinin de uzun vadeli düşünerek her zorluğu bir fırsat, her fırsatı da büyüme ve gelişme adına bir adım olarak görmelidir" şeklinde konuştu.

#### - Örnekler paylaşıldı

Çetin'in ardından Sönmez Transformatör Genel Müdürü Oğuz Sönmez ve EAE Makina Genel Müdürü Selçuk Baydar CERN'de firmalarının başarılarına dair örnekler paylaştı.

Orta Doğu Teknik Üniversitesi Fizik Bölümü Öğretim Üyesi ve TÜBİTAK Bilim Kurulu Üyesi Doç. Dr. Bilge Demirköz ise, CERN - Sanayi - Üniversite üçgeni perspektifinde CERN deneylerindeki deneyimlerimiz hakkında katılımcıları bilgilendirdi.

TOBB Başkanlık Özel Müşaviri ve CERN Türkiye Sanayi İrtibat Görevlisi Hakan Kızıltoprak ise, "Avrupa Nükleer Araştırma Örgütü ile İş Fırsatları ve İhale İlanları" konulu sunum yaptı. CERN'de ücretli olarak staj ve ders alma imkanı

olduğunu belirten Kızıltoprak, eğitim masrafı ve benzeri tüm ücretlerin CERN tarafından karşılandığını, bu fırsatın kaçırılmamasını gerektiğini vurguladı. Ayrıca, dünyada bilimsel alanda tanınan örgütlerin başında gelen Avrupa Nükleer Araştırma Merkezi'ne (CERN) Türkiye'nin ortak üye olmasının avantajlarından KOBİ'lerin faydalanması çağrısında bulundu.

CERN'in yıllık 550 milyon İsviçre Frangı üzerine çıkan alım ihalelerinin yüzde 12'sinin 50 bin, yüzde 25'inin 50-200 bin, yüzde 63'ünün de 200 bin İsviçre Frangı'nın üzerinde olduğunu kaydeden Kızıltoprak, Türkiye'nin ortak üye olduğu CERN'e firmaların da kayıt yaptırarak ihalelerden haberdar olabileceğini ya da tedarik için CERN tarafından bulunabileceğini aktardı.

#### - CERN ile çalışan küçük ölçekli firmalar büyük ve kârlı şirketler haline dönüşüyor

Kızıltoprak, "CERN, büyük firmalarla çalışıyor ama KOBİ'lerle çalışmaya bayılıyor. Çünkü onlar daha esnek, hemen hareket alanlarını genişletip, değişiklikleri yapıp çok daha çabuk CERN'e adapte olabiliyorlar. CERN ile çalışma hedefi, şirketi büyütebilmek için kapı oluyor. CERN'in aradığı şartlar, teknik şartnameleri o kadar kapsamlı ki tedarikçi firmalar için bu ayrıcalık oluyor. CERN ile çalışan küçük ölçekli firmalar, orta ölçekli ya da daha büyük ve karlı şirketler haline dönüşüyor. Firmalarımız açısından değerlendirme sürecini aşip ihalede teklif verebilmek bile heyecan verici." dedi.

#### - Ayhan Zeytinoğlu: Kocaeli sanayisi için CERN yeni bir pazar olacak

Kocaeli Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, "Kocaeli Türkiye'nin en büyük sanayi bölgelerinden biridir. Bunun yanında bünyesinde



bulundurduğu 35 liman ve iskele ile aynı zamanda bir liman kentidir. Ayrıca yapılacak olan 3'üncü Köprü Otoyolu ve Körfez Geçiş Köprüsü yatırımları kentimizi lojistik açıdan üstün bir konuma getirecektir. 2015 yılında toplanan vergilerin yüzde 12.1'ini karşılayan Kocaeli, vergi sıralamasında İstanbul'dan sonra 2'inci sırada yer almaktadır" şeklinde bilgileri paylaştı. Zeytinoğlu, ilimiz sanayisi için CERN' in yeni bir pazar olacağını ve 2015 yılı Mayıs ayında ülkemizin CERN'e ortak üyeliğinin başlaması ile firmaların 600 milyon Euro mal ve hizmet alımı olan CERN'e tedarikçi olabileceklerini belirtti.

KSO olarak üye firmaların yeni pazarlara açılması konusunda bir çok girişimin olduğunu dile getiren Zeytinoğlu, "İlimizdeki işletmelerin Deniz Kuvvetleri Komutanlığı'na, ASELSAN'a, ROKETSAN'a ve THY'ye tedarikçi olabilmeleri

için çalışmalar yapıyoruz" dedi. 26 Mayıs tarihinin önemli olduğunu vurgulayan Zeytinoğlu, "Adı Sanayi ve Teknoloji olan SANTEK Fuarımızı sizlerle birlikte gerçekleştirmek istiyoruz. Ülkemizde nükleer santral olmadığı için gelişmiş bir altyapımız bulunmuyor. Bilindiği gibi 2023 yılına kadar Akkuyu ve Sinop'ta iki nükleer santrali faaliyete geçirme hedefi bulunuyor. Yeni pazarlara tedarikçi olunması konusunda gerçekleştirmek istediğimiz çalışmamız Nükleer Santraller üzerinedir" şeklinde konuştu.

- Murat Özdağ: Sadece üretmek yeterli değil, ürettiklerimizi pazarlayıp satmamız gerekiyor

Kocaeli Ticaret Odası (KOTO) Yönetim Kurulu Başkanı Murat Özdağ, "Öncelikle şuan tüm üyelerimiz ile birlikte TOBB için maksimum gayretle çalışmalar yaptığımızı belirtmeliyim. Emin olun ki TOBB'un istediği çalışmaları yerine getireceğiz. Biz iş dünyası olarak nihai çalışmaların içinde yer alabiliyorsak ülke olarak iyi yolda olduğumuzu görebiliriz. Temel hedefi maddeyi anlamak olan bu kurumun ticaret ve sanayi alanında bir çok gelişmeye de sebep olacağı bellidir. Nasıl sanayi kenti olarak kentimiz büyüme kaydettiye teknolojik alanda da bu gelişmeyi sağlayacaktır. Ancak sadece üretmek yeterli değildir. Ürettiklerimizi pazarlayıp satmamız gerekiyor. Ülkemizin daha fazla araştırmaya zemin sağlayabilmesi için bu gibi projelerde yer alarak çalışmalarımızı sürdürmemiz gerekmektedir. Kocaeli'deki tüm odalar 5 yıldızlıdır"

- Hisarcıklıoğlu: Artık yüksek teknolojili ürünlere dönmemiz lazım

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, "Şu anda fert başına düşen gelirimiz 10 bin dolar civarında eğer bunu yukarıya çekmek istiyorsak, 25 bin dolara çıkarmak istiyorsak, artık yüksek teknolojili ürünlere dönüyor olmamız lazım. Bu da CERN gibi, nükleer santraller gibi yerlere iş yapabilmeye bağlı" dedi.

Hisarcıklıoğlu, İzmit'teki bir kültür merkezinde düzenlenen Avrupa Nükleer Araştırma Merkezi'nde (CERN) Türk Firmaları İçin İş Fırsatları Toplantısı'nda yaptığı konuşmada, CERN'in kuruluş amacına ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

İnternetin CERN'de çıktığını belirten Hisarcıklıoğlu, Türkiye'nin yakında zamanda CERN'e ortak olmasıyla sanayicilere yeni fırsatlar açıldığını ifade etti.

CERN'in yaklaşık 600 milyon dolarlık yıllık mal alımı gerçekleştirdiğini anlatan Hisarcıklıoğlu, "Türkiye buraya para koyuyor. 40 milletten toplanan para buraya yatırılıyor. Bize de bir fırsat açıldı. Diyorlar ki 600 milyon dolarlık pazardan pay alabilirsiniz. Verdiğimizden fazla alırsak o kadar zenginleşeceğiz. Sanayicilere söylüyorum, CERN'e iş yapmak demek, müthiş bir itibar demek" diye konuştu.

- "Yüksek teknolojiye sıçrama yapmak için CERN bir fırsat"

Ankara'da CERN'le ilgili yaptıkları ilk toplantıyı anımsatan Hisarcıklıoğlu, daha sonra sadece bir firmanın 4 aylık sürede CERN'den 3 ihale aldığını bildirdi.

Hisarcıklıoğlu, CERN'e mal satabilen bir firmaya dünyada bütün kapıların açıldığını vurgulayarak, "Burada müthiş bir fırsat var. Bunu da en iyi satın alacak yerlerin başında Kocaeli geliyor. Sizler için büyük fırsat var. Kim ne üretiyorsa adamlar herşeyi alıyorlar. 5 kişinin çalıştığı atölyeye bile fırsat var" dedi.

Türkiye'nin dünyaya orta düzeyde teknoloji ihraç ettiğini belirten Hisarcıklıoğlu, konuşmasına şöyle devam etti:

"Zenginleşmek için daha yüksek gelir elde etmemiz

lazım. Şu anda fert başına düşen gelirimiz 10 bin dolar civarında eğer bunu yukarıya çekmek istiyorsak, 25 bin dolara çıkarmak istiyorsak artık yüksek teknolojili ürünlere dönüyor olmamız lazım. Bu da CERN gibi nükleer santraller gibi yerlere iş yapabilmeye bağlı. Onun için bu büyük bir fırsat. Bizim toplam ihracatımız içerisinde yüksek teknolojili ürünler ihracatı yüzde 4. Bu 10 sene öncede yüzde 4'dü, 20 sene önce de yüzde 4'dü. Bir kademe ilerleyemedik. OECD ortalamasına baktığımız zaman yüzde 18. Şimdi zenginleşebilmenin yolu, işte böyle bir yüksek teknolojiye sıçrama yapmamıza bağlı. CERN'de bu noktada müthiş bir fırsat. Bunu iyi kullanın kardeşlerim."

- "CERN'e mal satmak, Mercedes'e binmek gibi"

Hisarcıklıoğlu, nükleer santral kurulmasının Türkiye için yeni bir durum olduğunu vurgulayarak, böyle bir teknoloji için Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı ve Japonya ile görüşmeler yaptıklarını anlattı.

Türk sanayicisinin nükleer santrallerde iş alabilmeleri için çalıştıklarını, böylece bir üst teknolojiye daha rahat çıkabileceklerini ifade eden Hisarcıklıoğlu, bunların yapılmasıyla gerçek zenginliğe ulaşmanın mümkün olduğunu bildirdi.

Hisarcıklıoğlu, "Bu fırsatı iyi değerlendirin. Top şimdi ayağınızda, gol atmak mümkün. Yapabilir miyim? Yapabilirsin korkma. Gel kardeşim yardımcı olacağım diyorum. Şu anda en üst segmentte araba nedir desem aklınıza ne gelir? Mercedes. CERN'e mal satmak, Mercedes'e binmek gibidir. Burada da fırsat var." diye konuştu.

Ar-Ge Kanun Tasarısı'nın çıktığını anımsatan Hisarcıklıoğlu, sanayicinin bir üst teknolojiye geçmesi için Kanun Tasarısı'nın fırsatlar sunduğunu kaydetti.

Hisarcıklıoğlu, yerli malını kamuya satmak için de fırsatlar bulunduğuna işaret ederek, "Eğer burada yabancıyla rekabete girdiyeniz kamu ihalelerinde yüzde 15 yerli malını daha pahalı satabilme şansınız var. Burada bütün mesele yerli malı olduğunu belgelendirmeniz. Bu kanun bir seneden azdır uygulanıyor. Türkiye'de kamunun satın aldığı mallardaki Türk malı oranı yüzde 7-8'lerdeyken bu yasa çıktıktan sonra Odalarımızın verdiği yerli malı belgesi kapsamında yüzde 30'lara geldi." ifadesini kullandı.

Herkesin ürettiği malı CERN'e satabileceğini belirten Hisarcıklıoğlu, "CERN'e mal satmak, dünya Şampiyonlar Ligi'nde top oynamaktır, maç yapabilmektir." dedi.

Konuşmanın ardından Kocaeli Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu ve Kocaeli Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Murat Özdağ, Hisarcıklıoğlu'na hediye takdiminde bulundu.



## KSO, TOBB Sanayi Odaları Konseyi toplantısına katıldı



**T**ürkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) Sanayi Odaları Konseyi Toplantısı, Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci ile Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık'ın katılımıyla TOBB İkiz Kuleler'de gerçekleştirildi.

9 Şubat 2016 tarihinde gerçekleşen Sanayi Odaları Konseyi toplantısına Kocaeli Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu ve KSO Meclis Başkanı Hasan Tahsin Tuğrul ile KSO meclis üyelerinden Mehmet Eskiyağan ve Ahmet Bayraktar iştirak ettiler.

Sanayinin sorunlarının masaya yatırıldığı TOBB Sanayi Odaları Konseyi Toplantısı'nda konuşan TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, 2016'da kendilerini yoğun bir çalışma gündeminin beklediğini belirterek, küresel piyasalarda her gün yeni bir çalkantı yaşadıklarına dikkati çekti.

Hisarcıklıoğlu, dünya ekonomilerindeki belirsizliklerin devam ettiğine işaret ederek, "Avrupa'da ekonomik büyüme bir türlü kalıcı olamıyor. Gelişen piyasa ekonomileri toparlanamıyor. Çin ekonomisi bile yavaşlıyor ve sıkıntılar yaşıyor. Sadece son 2 ayda Çin'in döviz rezervi 200 milyar dolar azaldı. Bir tek ABD'den olumlu işaretler geliyor ama ABD ekonomisi canlandıkça, faiz artırma ihtimali de artıyor. Bu da küresel sermayenin ABD piyasalarına dönmesine yol açıyor" değerlendirmesinde bulundu.

**- Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci:  
İş dünyasına destek olmaya devam edeceğiz**

Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci ise konuşmasında, Suriye'deki kargaşa ortamının devam ettiğini belirterek, "Bize sınırlarınızı açın diyen ülkeler, kendi kapılarını sıkı sıkıya kapattılar. Böyle bir dünyada Türkiye'nin taşıdığı medeniyetin ne kadar değerli olduğunu kendiniz takdir edin" dedi. Bakan Tüfenkci, hükümet olarak çözüm odaklı bir hizmet anlayışları olduğunu dile getirerek, iş dünyasına destek olmaya devam edeceklerini belirtti.

Ekonominin en temel unsurunun üretim olduğuna dikkati çeken Tüfenkci, görevlerinin, iş dünyasının daha fazla üretmesini ve kazanmasını sağlamak olduğunu dile getirdi. Bakan Tüfenkci, sanayi odalarının sorunlarının çözümü noktasında ellerinden geleni yapacaklarına işaret ederek, sanayi sektörüne yönelik çalışmaların öncelikli takipçisi olduğunu

söyledi. Bakanlık olarak Türkiye Sanayi Stratejisi Eylem Planı kapsamında üzerilerine düşen görevleri hızla yerine getirdiklerini belirten Tüfenkci, "İhracat ve ithalat yaparken gümrük işlem sürelerini kısaltarak maliyet ve zamandan tasarruf etmenizi sağlayacak projeler geliştiriyoruz. Dünya Ticaret Örgütü 9. Bakanlar Konferansında kabul edilen 'Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşmasını' ülke olarak bu sene ocak ayında onayladık. Bu anlaşma, uluslararası düzeyde yapılmış en kapsamlı 'ticareti kolaylaştırma' anlaşmasıdır. En önemlisi bizim sanayicimiz, ticaret erbabımız ülkemizde sahip olduğu kolaylıklardan, bu anlaşmayı imzalayan tüm ülkelerde aynı biçimde faydalanacaklar" diye konuştu.

**- Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık**

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık da konuşmasında, yıl içerisinde Borsa İstanbul bünyesinde kurulacak Fikri Mülkiyet Borsasıyla patentlerin ticarileşmesi açısından çok iyi sonuçlar alacaklarını belirterek, Patent Kanununu da TBMM gündemine taşımayı ve iki hafta sonra Ekonomi Koordinasyon Kurulu'na bu konularla ilgili sunum yapmayı hedeflediklerini söyledi.



## KSO, Gölcük Donanma Komutanlığı ile üyelerini “Savunma Sanayi Tedarikçi Günü Etkinliği”nde buluşturdu

Kocaeli Sanayi Odası, ilin savunma sanayinin gelişimi amacıyla bugüne kadar attığı adımları daha da ileriye götürebilmek için Gölcük Donanma Komutanlığı yetkilileri ile savunma ve havacılık sanayinin tedarikçisi olabilecek üye firmalarını KSO’da bir araya getirdi.



Kocaeli Sanayi Odası, ilde savunma sanayinin gelişimi amacı ile bir adım daha atarak, “Savunma Sanayi Tedarikçi Günü Etkinliği”ni düzenledi. Tedarikçi Günü Etkinliği’nin açılış konuşmasını yapan KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu; “Oda olarak; şehrin ekonomik göstergelerinde önemli bir paya sahip olan ve Gölcük’te bulunan Deniz Kuvvetleri Komutanlığı’nın İlimiz için bir fırsat olduğunu düşünüyoruz. Söz konusu Komutanlık ile birebir görüşmeler doğrultusunda Deniz Kuvvetleri Komutanlığı işbirliği ile Üyelerimizin ilgili Komutanlığa tedarikçi olabilmeleri için çalışmalar yapıyoruz. Deniz Kuvvetleri Komutanlığı ve ASELSAN’ı iki yıldır (2013 ve 2014) “Yerli Üretimi Arttırmak” için Doğu Marmara Sanayi ve Teknoloji Fuarı (SANTEK)’nda ağırlıyor ve fuar alanında yerleştirilecek ürünlerini sergilemelerini sağlıyoruz.

Amacımız; Türk Silahlı Kuvvetleri envanterinde bulunan yerli malzeme oranını arttırabilmek, yurtdışından tedarik edilen malzemelerin İlimizdeki yerli sanayi imkânları ile

üretilebilirliğini tespit etmek ve yurtiçinden temin edilen malzemelerde rekabet ortamını tesis etmektir.” dedi.



“Savunma sanayine tedarikçi olabilecek firmalarımızı kümelemeye yönelik bugüne kadar yürüttüğümüz bu çalışmalarımızı 2016 yılından itibaren daha somut ve sistematik hale getirmek için çaba içindeyiz. Bu kapsamda ilk olarak savunma sanayine tedarikçi olabilecek firmalarımızın envanterini çıkarmak için anket çalışması yaptık. Bugün burada bulunan firmalarımızın hepsi bu envantere yer almaktadır. İkinci aşamada ise bu envantere yer alan siz firmalarımızı Deniz Kuvvetleri Komutanlığı'nın ilgili birimleri ile bugün olduğu bir araya getiriyoruz. Bundan sonraki aşamada ise hedefimiz yerleştirilmesi planlanan malzeme ve ekipmanları üretebilecek firmalarımız ile birebir görüşmeler organize etmektir. Ayrıca aynı çalışmamızı eş zamanlı olarak ASELSAN ile birlikte de yapıyoruz.” diyerek konuşmasına devam eden Zeytinöğlü, Donanma Komutanlığı'na destekleri konusunda teşekkür ederek sözlerini tamamladı.

Açılış konuşmasının ardından Envanter Kontrol Merkezi Komutanı İkmal Albay Murat Erhan Donanma Komutanlığı'nın hali hazırda devam eden projeleri, yerleş-



tirilmesi planlanan malzeme ve ekipmanlar ile yerleştirme projesi kapsamında bundan sonra takip edilecek yol haritası konularında katılımcılara bilgi aktardı.

Soru-cevap bölümü ile etkinlik tamamlandı.



## Zeytinoğlu: Santek 2016'da 30 bin ziyaretçi ve 2 bin görüşme hedefliyoruz

**İzmit Uluslararası İnterteks Fuar alanında 26-29 Mayıs tarihleri arasında gerçekleştirilecek olan Doğu Marmara Sanayi ve Teknoloji Fuarı SANTEK 2016 tanıtım toplantısında konuşan Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, fuarda 30 bin ziyaretçi ve 2 bin iş görüşmesi yapmayı hedeflediklerini söyledi.**

TÜYAP 3. Doğu Marmara Sanayi ve Teknoloji (SANTEK 2016) Fuarı tanıtım toplantısı Kocaeli Sanayi Odası Sosyal Tesislerinde yapıldı. Fuar tanıtımına Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Tüyap Anadolu Fuarları Genel Müdürü İlhan Ersözlü, TÜYAP Anadolu Fuarları Genel Müdür Yardımcısı Cihat Alagöz, Kocaeli Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Zihni Yılmaz, Körfez Ticaret Odası Yönetim Kurulu üyesi Erkan Çağlayan katıldı.

TÜYAP Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş. tarafından 26 - 29 Mayıs 2016 tarihleri arasında düzenlenecek SANTEK 2016 - 3.Doğu Marmara Sanayi ve Teknoloji Fuarı, Kocaeli Sanayi Odası (KSO), Kocaeli Ticaret Odası (KOTO) iş birliği ile Kocaeli Valiliği, Kocaeli Büyükşehir Belediyesi ve Doğu Marmara Kalkınma Ajansı'nın destekleriyle yapılacak.



SANTEK 2016 Fuarı hakkında bilgi aktarımında bulunan Tüyap Anadolu Fuarları Genel Müdürü İlhan Ersözlü, fuar kapsamında, Üretim Makineleri ve İmalat Endüstrisi, Enerji, Elektrik, Elektronik, Otomasyon, Otomotiv ve Yan Sanayi, Liman, Tersane ve Gemi Sanayi, Demir Çelik ve Demir Dışı Metaller, Yapı Malzemeleri ve Teknolojileri, İş ve İnşaat Makinelerinin yer aldığını söyledi.

Fuara yurtdışından da ziyaretçi çalışmalarının yoğun bir şekilde planlanmakta olduğunu vurgulayan Genel Müdür Ersözlü, "Tüyap Yurtdışı Ofisleri (İran, Gürcistan, Bulgaristan, Makedonya, Mısır ve Rusya) aracılığıyla sektörün profesyonelleri fuarı ziyaret edecek ve bu bağlamda fuara katkı sağlayacak. Ayrıca, dünyadaki muadil fuarlarda tanıtım ve pazarlama çalışmaları planlanacaktır. Deniz Kuvvetleri Komutanlığı'na



taahsis edilecek stantta "Yerlileştirme Sergisi" açılacak olup ithal edilen bazı ürünlerin yerli firmalardan teminine ilişkin görüşmeler yapılacaktır. Yine yerli tedarikçi bulma yönünde çalışmaları kapsamında Türk Hava Yolları, Aselsan ve Roketsan fuarda yer alacaktır." dedi.

Genel Müdür Ersözlü, "Şu anda 100 firma yerini ayırmış durumda. Fuar zamanına kadar görüşmeleri devam eden firmalarla bu firma sayısı 200'ü geçecektir. Bu zamana kadar hiç katılmamış sektörün önemli firmaları SANTEK fuarında yer alacaktır. Yurtdışı ve yurtiçinden yoğun katılımı olmasını planlıyoruz.

SANTEK Fuarı'nda ilk defa uygulanacak olan makine ve malzeme tedariği konusunda CERN Projesi gerçekleştirilecektir. TOBB liderliğinde düzenlenecek olan projede, Türkiye'nin CERN ortak üyeliğinin başlaması ile Türkiye'de üretim yapan sanayi firmaları CERN'de yapılan alım ve ihalelere katılım hakkı elde etti. Ortalama 600 milyon avroluk mal ve hizmet alımlarının gerçekleştiği CERN'ün Türk firmaları için yeni bir pazar oluşturması yanında yüksek teknoloji üretim ve ARGE faaliyetlerine de bir ivme kazandırması bekleniyor. Önceki senelerde de yapılmış olan ve bu yıl da SANTEK Fuarı'nda eş zamanlı olarak gerçekleştirilecek Match4Industry - Ticari İş Görüşmeleri organize edilecek." dedi



### - Zeytinoğlu: Amacımız, Santek'i uluslararası boyuta taşımak

Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, "SANTEK Fuarının ilkinde 167 firma yer aldı ve fuarı 12 bin ziyaretçi gezdi. İkincisinde ise 220 firma yer aldı. Ziyaretçi sayısı ise 20 bin oldu. Bu kez SANTEK 16 Fuarında 30 bin ziyaretçi ve 2 bin iş görüşmesini hedefledik.

Türk Hava Yolları, Aselsan gibi savunma sanayimize öncülük edecek alıcı firmalarında olması işimizi kolaylaştıracak. Bu yıl fuar şirketimizi TÜYAP ile yer değiştirdik. TÜYAP'ın fuarcılıkta 35 yıllık liderliği var. Bu yıl hedefimiz 25 ülkeden temsilci getirmektir. Amacımız fuarı ülke bazında önemli hale getirip, uluslararası boyuta taşımaktır." dedi.

## Modern tıp eğitimi 189 yıl önce başladı



Tıp Bayramı, ilk kez 1. Dünya savaşı sonunda, İstanbul'un işgal edildiği günlerde, yabancı işgal kuvvetlerine karşı tıp öğrencilerinin bir tepkisi olarak 1919'da kutlandı. Günümüze kadar gelen kutlamalar, artık içinde bulunduğu haftayı da kapsayacak şekilde, "Sağlık Haftası" olarak kutlanıyor.

Hekimbaşı Mustafa Behçet Efendi'nin önerisi ve Padişah II. Mahmud'un kabulü ile 14 Mart 1827 tarihinde ilk Türk Tıp Fakültesi olarak kabul edilen "Tıphane-i Amire ve Cerrahhane-i Amire" adlı tıp okulu kuruldu. "Tıphane-i Amire ve Cerrahhane-i Amire" adlı tıp okulunun açılış tarihi olan 14 Mart 1827, ülkemizde modern tıp eğitiminin başlangıcı olarak kabul ediliyor. İlk tıp bayramı ise 14 Mart 1919 yılında, İstanbul işgal altındayken Tıp Fakültesi Öğrencileri tarafından işgale karşı direniş ve örgütlenme çabası olarak kutlanmıştır. Burada esas olan, işgale tepki sağlanmasıdır. Bu amaçla düzenlenecek gösteri ve toplantılar için bir neden bulunmalı idi. Neden tıp öğrencileri tarafından kolayca bulunur ve bir bayram günü tahsis edilir; '14 Mart Tıp Bayramı'. Öğrenciler bu törenle işgale karşı tepkilerini şekilde dile getirmeye ve örgütlenmeye çalışmışlardır.

Halen bütün Türkiye'de 14 Mart, Türk Tabipleri Birliği öncülüğünde "Tıp Bayramı" adıyla bir mesleki tartışma platformu olarak kutlanmaktadır. Tıbbın ilk insanla birlikte başladığı söylene de, genelde kabul görmüş olan ilk tıp büyüğü Aesculapius'dur. Kendisinden ilk kez İlyada'da Homeros bahsetmiştir: "Çağır Asklepios

oğlunu, kusursuz hekimi" demektedir.

Mitolojiden öte, yaşadığı kesin olarak bilinen ve hizmetleri sonucu tıbbın babası olarak kabul gören ise Hippocrates olmuştur. M.Ö. 460–450 yılları arasında Kos adasında doğan ve babası da doktor olan Hipokrat'ın tıbbı katkıları ve getirdiği felsefe dünya tıp çevrelerince hâlâ kabul görür ve bu sebeple birçok ülkede hekimler mezun olurken "Hipokrat Andı" adı altında meslek yemini ederler.

Osmanlı tıbbı 15. ve 16. yüzyıllara kadar İslam tıbbının etkisi altında kaldı. 17. yüzyıldan itibaren her sahada ortaya çıkan bozulmalar tıp eğitiminde de kendini gösterdi ve tıp medreseleri eskisi kadar yeni bilgilerle donatılmış hekimler yetiştiremez oldu. 19.yüzyıla gelindiğinde bazı tıp medreseleri ise kapandı. Sultan II. Mahmut'un yenilikçi hareketleri sonucu, hekimbaşı Mustafa Behçet Efendi'nin de katkılarıyla batılı anlamda ilk tıp mektebi olan, Tıphane-i Amire ve Cerrahhane-i Amire 14 Mart 1827 Çarşamba günü Şehzadebaşı'ndaki Tulumbacıbaşı Konağı'nda kuruldu. Bu şekilde '14 Mart' da tıp tarihimize yerini almış oldu.

### Sağlık Bakanlığı Ürün Takip Sistemini hayata geçiriyor

Sağlık Bakanlığı Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumunun tıbbi cihazlar ile kozmetik ürünler için yeni kayıt ve takip projesi Ürün Takip Sistemi, mart ayında uygulamaya konulacak.

Sağlık Bakanlığından yapılan açıklamaya göre, hem Ürün Takip Sistemi (ÜTS) hem de kozmetikler ile ilgili kurumsal konularda sektöre bilgilendirme hizmeti vermek üzere Kozmetik Ürünler Dairesi Yardım Masası kuruldu. Ürün Takip Sistemi'nin test ortamından geri bildirimler alınarak sistem hazır hale getirildi. Konuyla ilgili bilgi veren Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu Başkan Yardımcısı Ali Sait Septioğlu, ÜTS'nin mart ayında açılmaya hazır olduğunu, sektöre bu süreçte destek için kurulan Kozmetik Ürünler Dairesi Yardım Masasının faaliyetlerinin de devam edeceğini belirtti.



TÜBİTAK ile 7 Ocak 2014'te yapılan protokol kapsamında yazılımına başlanan ÜTS'nin kozmetik kayıt ekranları tamamlanmış, Kasım 2015'te yapılan 3. ÜTS Çalıştayı'nın ardından da test ortamına açılmıştı.



Kutsal Bir Görevi Yerine Getirmek İçin Gece Gündüz Büyük Bir Özveriyle Çalışan Değerli Hekimlerimizin Ve Sağlık Çalışanlarınının 14 Mart Tıp Bayramını En İçten Dileklerimizle Kutlarız.

444 4 469  
www.dunyagoz.com

 **Dünyagöz**  
DUNYA GÖRMEYE DEĞER

# TEİS: Türkiye bitkisel ilaç çöplüğüne döndü, gıda terörüne dur denilsin...

**Tüm Eczacı İşverenler Sendikası (TEİS) Başkanı Ecz. Nurten Saydan, internet üzerinden satılan bitkisel ilaçlara tepki gösterdi. Türkiye'nin bitkisel ilaç çöplüğüne döndüğünü belirten Saydan, "Takviye edici gıda terörüne ne olur artık dur denilsin. Gençlerimiz hiç uğruna ölmesin." dedi.**

**T**üm Eczacı İşverenler Sendikası (TEİS) Başkanı Nurten Saydan, bitkisel ürünlerin izninin, ruhsatının, kontrolünün Sağlık Bakanlığı'na geçmesi gerektiğini vurgulayarak, Sağlık Bakanlığı'na göreve çağırıldı.

Saydan, internette ehil olmayan kişilerce satılan bitkisel ilaçların insanların sağlığını riske ettiğini söyleyerek, açıklamasına şöyle devam etti: "Bir ürüne ilaç şekli verilmiş ise yani tablet, kapsül, şurup, damla, ampul vs. şeklinde ise bunlar ilaçtır. Ürün artık ilaç olmuştur. Adı masumca 'takviye edici gıdalar' olan, bir sürü yönetmelik, genelge gibi yasal yöntemler kullanılarak satışa sürülen bu ürünlerin izin belgeleri Sağlık Bakanlığı'ndan alınmak zorunda olmalıdır. Yasalarda ismi 'takviye edici gıda', halk arasında 'bitkisel ilaç' olan bu ürünler kontrolsüz, denetimsiz bir şekilde internetten amaçları sadece para kazanmak olanlar tarafından pazarlanmaktadır."

Bitkisel ürünlerin isimlerinin sebze, meyve veya bir takım egzotik bitkilerle özdeşleştirilerek, sanki yepyeni bir buluşmuş gibi, son derece doğal, zararsız olarak tanıtıldığını söyleyen Saydan, vatandaşların ve gençlerin kandırıldığını iddia etti. Saydan, "Bu ürünler

internet denilen kontrolsüz ortamlarda '2015 in en başarılı bitkisel zayıflama ürünleri' gibi başarı sıralamasına bile konulmaktadır. Satış yapabilmek adına her türlü yasa dışı yöntem fütursuzca denenmektedir. Tarım Bakanlığı'nın bu ürünlerin halk sağlığına olumsuz etkisini önlemede yetersiz kaldığı artık açıkça görülmektedir." diye konuştu.

**- İlaç ister bitkisel olsun ister kimyasal, internetten alınmamalı**



Yaz mevsiminin yaklaştığına dikkat çeken Saydan, önümüzdeki günlerde bu tip sorunların artabileceğine dikkat çekti. Saydan, vatandaşları şu şekilde uyardı: "3 kilo fazlası olan gençlerimiz internete giriyor ve bu ürünleri alabiliyor. Sonrası malum. Sonuç; basında gençcik bir canın, doktorların bütün çabalarına rağmen kurtarılamadığı, hayatını kaybettiği haberi.. Bunlar çok acı ama maalesef gerçek ve de eczacılar olarak bu

duruma çok üzülüyoruz. Lütfen artık buna dur diyelim, ister bitkisel ister kimyasal olsun ilaç internetten satın alınacak bir ürün değildir. Dünya Sağlık Örgütü rakamlarına göre internet ve benzeri ortamlarda satılan bu ürünlerin yüzde 50'sinin sahte olduğunu hepimiz biliyoruz. O zaman neden bu ilaçlara para verelim, neden kullanıp canımızdan olalım? Sahte olanların içine ne konulduğu dahi tespit edilemiyor. Bu ülkenin tek bir sağlık otoritesi vardır, o da Sağlık Bakanlığı'dır. TEİS olarak Sağlık Bakanlığı'na göreve çağırıyoruz: Bu ürünlerin izni, ruhsatı, kontrolü artık tamamen Sağlık Bakanlığı'na geçsin."

**- Yanıltıcı reklamlara itibar etmeyin**

Saydan, anne, baba ve gençlere seslenerek 'saçınız çıkacak, kısa zamanda zayıflayacaksınız' gibi reklamlara itibar etmemeleri gerektiğinin altını çizdi. Bu tür ilaçların kullanılmaması gerektiğini vurgulayan Saydan, konuşmasını şu şekilde sonlandırdı: "Bunların içi zararlı maddelerle dolu, kas yapmak için sağlığınızdand olmayınız. 3 kilo fazlası için karaciğer ve böbreklerinizi öldürmeyiniz. Vatandaşlarımıza sesleniyoruz 'cinsel performans artırıcı' iddiasında olan ve bu iddiayı güçlendirmek için değişik değişik isimler konulan, hayvan boynuzlu, 'kapıda ödemeli, kargo ücretsiz, beğenmezseniz iade ediniz' şeklindeki reklamlara kanmayınız, sağlığınızdand olmayınız."

**ANADOLU<sup>H</sup>**

In Affiliation with  
JOHNS HOPKINS MEDICINE

**44 44 276**  
www.anadolusaglik.org

**Anadolu Sağlık Merkezi**





# Uzmanlar sessiz salgın diyabete karşı uyarıyor! Göz sağlığı salgın haline gelen diyabetin tehdidi altında!

**Dünya Sağlık Örgütü (WHO) tarafından ilk kez bulaşıcı niteliğe sahip olmayan salgın bir hastalık olarak nitelendirilen diyabet, hem Türkiye’de hem de dünyada ulaştığı rakamlarla endişeye neden oluyor. Küçük damar hastalığı olarak da bilinen diyabetin en çok etkilediği organların başında gözün geldiğini vurgulayan Dünyagöz Kocaeli Hastanesi Doktorlarından Op.Dr. Erkan EKŞİOĞLU “Geçici görme bozukluklarından kalıcı görme kaybına kadar birçok göz sorununa yol açan diyabet, özellikle sebep olduğu diyabetik retinopati hastalığıyla Türkiye’de ve dünyada 50 yaş altı körlüğün birinci nedeni olarak karşımıza çıkıyor” diyor.**

**U**zmanlar Türkiye’de 7,2 milyona, dünyada ise 387 milyona ulaşan hasta sayısı ile dünya çapındaki en yaygın hastalıklardan biri olarak kabul edilen diyabete ve diyabetin neden olduğu hastalıklara karşı uyarıyor.

Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) 2014 yılı verilerine göre Türkiye’deki sağlık harcamalarının yüzde 23’ünden tek başına sorumlu olan diyabet, özellikle neden olduğu diyabetik retinopati rahatsızlığıyla da göz sağlığını ciddi oranda tehdit ediyor. Diyabetin ömür boyu süren kronik bir hastalık olmasının yanı sıra küçük damarları etkileyen bir hastalık olduğunu hatırlatan Op.Dr.Erkan Ekşioğlu, “Diyabet, retinanın küçük damarlarını tıkayarak beslenmesini engeller. Diyabetik retinopati denilen bu durum eğer zamanında müdahale edilmezse retinanın tamamen kaybına ve körlüğe kadar ilerleyebilir” diyor.

## - Diyabet göze sinsi zarar veriyor!

Diyabetik retinopatinin erken başladığını ancak göze yavaş yavaş hasar verdiğini belirten Op.Dr.Erkan Ekşioğlu,



“Retinadaki kılcal damarların yapısını bozan diyabet, hücre kaybına yol açarak damar geçirgenliğinin bozulmasına, sarı nokta bölgesinde sıvı ve yağlı maddelerin birikmesine ve beraberinde kılcal damarların tıkanarak beslenmeyen alanların ortaya çıkmasına neden olur. Beslenmeyen alanlardan salgılanan bazı faktörler ise retinada yeni küçük damarların gelişmesine yol açar. Normal retina damarlarından farklı olan bu küçük damarlar çok kolay kanama eğilimindedir. Göz içindeki bu kanamalar, retina yüzeyinde zarların gelişmesi ve retinanın yerinden ayrılması gibi birçok sorunu da beraberinde getirir” diyor.

## - 10 yıllık diyabet hastasında görülme riski yüzde 90

Diyabetik retinopatinin gelişmesindeki temel faktörün hastalığın süresi olduğuna vurgu yapan Op.Dr.Erkan Ekşioğlu, hastalık yaşı uzadıkça diyabetik retinopatinin gelişme riskinin de arttığına dikkat çekiyor. 5 yıldan bu yana diyabet hastası olan bir kişide diyabetik retinopati gelişme riskinin yüzde 50 olduğunu söyleyen Op.Dr.Erkan Ekşioğlu, 10 yıllık bir diyabet hastasında ise bu oranın yüzde 90'lara kadar çıktığını belirtiyor.

## - Gebelik ve hipertansiyon hastalığının tablosunu ağırlaştırıyor

Diyabetik retinopatide kan şekeri kontrolünün önemli bir faktör olduğunu söyleyen Op.Dr.Erkan Ekşioğlu, “Kan şekerinin düzensiz seyretmesi, ani kan şekeri yükselmesi ve düşmesi, retinanın bozulmasını ve hastalığın ilerlemesini kolaylaştırırken; gebelik, hipertansiyon, kan yağlarının yüksekliği (hiperlipidemi) ve böbrek hastalıkları ise retinopatiyi ağırlaştıran diğer faktörler arasında yer alıyor” diyor.

## - Diyabet hastaları için göz dibi muayenesi şart!

Diyabetin komplikasyonlar oluşmadan kontrol altına alınması gerektiğine dikkat çeken Op.Dr.Erkan Ekşioğlu, Tip 1 diyabet hastalarının hastalığın beşinci yılından itibaren, Tip 2 diyabet hastalarının ise tanı konur konmaz göz muayenesine gitmesi gerektiğini belirtiyor, diyabetik retinopati tanısı konulduğunda hastaların zaten yaklaşık 5 yıldır fark edilmemiş diyabeti olduğunun da altını çiziyor. Özellikle diyabetik retinopati teşhisi konulan hastaların 3-4 ay aralıklarla kontrole gitmesi gerektiğini söyleyen Op.Dr.Ekşioğlu, “Diyabetik retinopati düzenli takip edilmesi gereken ciddi bir hastalıktır. Retinada meydana gelen değişikliklerin erken safhada tespit edilebilmek ve tedavideki başarı oranını korumak için özellikle diyabet hastalarının göz dibi muayenelerini aksatmamaları büyük önem taşıyor” diyor.



## 'Rekabet Kurulu yetkilileri katıldı' Sanayicilere 'rekabet hukuku' anlatıldı

Kocaeli Sanayi Odası (KSO) Rekabet Kurulu işbirliğinde organize edilen 'Rekabet Hukuku Semineri' KSO konferans salonunda gerçekleştirildi. KSO Başkanı Ayhan Zeytinoğlu ev sahipliğindeki seminere Rekabet Kurumu Başkanı Ömer Torlak, Kocaeli Vali Yardımcısı Adnan Çimen, Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Zekeriya Özak ve KSO üyeleri katıldı.

Rekabet Yasası'nın kuralları hakkında üyelerin ve firmaların bilgilendirilmesi amacıyla düzenlenen seminerde konuşan Torlak, 1997 yılında kurulan Rekabet Kurumu'nun şimdiye kadar haksız rekabet nedeniyle firmalara 2,5 milyar TL para cezası kestiklerini söyledi. Seminerde, 'Rekabet Hukukunun Esasları', 'KOBİ'ler ve Rekabet Hukuku', 'KOBİ'ler Rekabet İhlallerinden Nasıl Etkilenir', 'KOBİ'ler Rekabet Hukukunu Nasıl İhlal Eder' ve 'Rekabet Hukukuna Uyum' konularında Rekabet Kurulu Uzmanları Ali Ariöz ve Neşe Nur Onuklu tarafından bilgi aktarıldı.

Programın açılış konuşmasını gerçekleştiren KSO Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, "2 bin 500'lere varan sanayi kuruluşuyla Kocaeli, Türkiye'nin en büyük sanayi bölgelerinden biridir. Türkiye'nin en büyük 500 firmasından 89'u ilimizde yer alıyor. Kanaatimce Kocaeli Türkiye'deki iller içinde dünya ölçüsünde rekabetçi iller arasında yer almaktadır. 260 yabancı sermayeli firmaya ev sahipliği yapmamız bunun önemli bir göstergesidir. Rekabet gücüne ulaşma noktasında teknoloji anahtar rol oynamaktadır. Kocaeli, Türkiye'nin Yüksek Teknolojili Ürün Gamiyla Sanayi Dönüşümü' hedefi için öncü ve model bir kenttir. Teknoloji kullanım perspektifine doğru hızlı şekilde yol alıyoruz ve bu yolda rekabet hukukunun gözetilmesi önem arz ediyor." ifadelerini kullandı.

Konuşmasında rekabetçi piyasa yapısından söz eden Zeytinoğlu, "Rekabetçi piyasa yapısı, firmalarımızı pazar koşullarına göre kendilerini uyarlamaya yönlendiriyor. Bu sayede iş dünyası olarak değişen tüketici taleplerine de cevap verme kapasitemiz güçleniyor. Bunun yanında KOBİ niteliğindeki işletmelerin piyasada tutunmalarını da kolaylaştırıyor. Rekabet Yasası ile de ekonomik yaşamın oyun kuralları belir-



Rekabet Kurulu Uzmanı Neşe Nur Onuklu tarafından sunum yapıldı.



Dış İlişkiler Eğitim ve Rekabet Savunma Daire Bşk. Ali Ariöz tarafından sunum yapıldı.



Rek. Kur. Bşk. Ömer Torlak; Yok etmek için değil, yaşatmak için rekabet' olmalıdır



leniyor. Oyunun kuralı dışında oynamaya çalışanlara gerekli uyarıları Rekabet Kurumu yaparken, olması gerekeni de piyasaya eylem ve açıklamalarıyla rakip firmalar gösteriyor. Temennimiz cezai yaptırım gören firmalarımızın haberlerini değil, rekabet hukuku esaslarına uyan ve örnek olan firmalarımızın haberlerini almak yönündedir." şeklinde konuştu.



Rekabet Kurumu Başkanı Ömer Torlak, "Rekabet şartlarının sağlıklı bir şekilde işlemesi için çaba sarf edilmesi, hayatın her alanındaki rekabet için olduğu gibi özellikle piyasalar için olmazsa olmazdır.

Rekabetin başkalarını ezmeden, yok etmeye çalışmadan da gerçekleştirilebileceği algısına her zamankinden daha çok ihtiyacımız var. Rekabetçilikten anlamamız gereken, 'Yok etmek için değil, yaşatmak için rekabet' olmalıdır. Kısa vadede daha çok kazanç gibi gözükken yıkıcı rekabet davranışları, uzun vadede talebi oldukça düşürebilir." dedi.

Rekabet Kurumu'nun 5 Kasım 1997 yılında kurulduğunu belirten Torlak, "Kuruluşumuzdan

bu yana geçen 19 senede çok sayıda başvuru değerlendirilmiş, toplamda 236 adet soruşturma sonuçlandırılmış ve soruşturmalar sonucunda rekabet ihlali gerçekleştiği tespit edilen teşebbüs ve teşebbüs birliklerine toplamda 2,5 milyar TL para cezası verilmiştir.

Rekabetin korunması görevini üstlenmiş olan Rekabet Kurumu, sağlıklı bir rekabet ortamının tesisi ve işleyişinin tek yolunun para cezası olmadığı bilincindedir.

Para cezaları caydırıcı bir unsurdur ancak tek başına yeterli değildir. Bu noktada Rekabet Savunuculuğu olarak ifade edilen Rekabet Hukuku'nun da toplumda tanıtılması ve bu kültürün yerleştirilmesi-



## 'Sabit Kıymet Yönetimi ve Kullanılan Teknolojiler Semineri' TOSB'da düzenlendi



Kocaeli Sanayi Odası tarafından 17 Şubat 2016 Çarşamba günü TOSB Bölge Müdürlüğü Konferans Salonu'nda "Sabit Kıymet Yönetimi Ve Kullanılan Teknolojiler" konulu seminer düzenlendi.

Söz konusu seminer LD Yönetim Ve Bilişim Sistemleri Ortağı ve Yöneticisi Okan Bozkurt tarafından verilmiş olup seminerde bulunanlara; IOS & Android uygulamalarının işe potansiyel katkıları ve işletmelerde yapımı süren ve tamamlandığında ilgili maddi duran varlık hesabına aktarılacak olan, her türlü madde ve malzeme ile işçilik ve genel giderlerle ilgili harcamaların takibi, bütçe ile karşılaştırılması, aktif hesaplarının kontrolü ve ilerleyen dönemlerdeki amortisman giderleri dahil tüm raporlama konularında detaylı bilgiler aktarıldı.

# Tehlikeli, Tehlikesiz ve Ambalaj Atık Beyan Sistemleri Bilgilendirme Toplantısı gerçekleştirildi



Kocaeli Sanayi Odası ve Kocaeli Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü işbirliği ile her yıl düzenlenen bilgilendirme toplantılarına bu yıl "Tehlikeli, Tehlikesiz ve Ambalaj Atık Beyan Sistemleri" konularında start verildi. Toplantıya bu yıl rekor katılım sağlandı.

Kocaeli Sanayi Odası Meclis Salonu'nda düzenlenen 'Tehlikeli, Tehlikesiz ve Ambalaj Atık Beyan Sistemleri Bilgilendirme' toplantısına sanayi kuruluşları temsilcileri ve çevre görevlilerinin yoğun ilgisi oldu. Rekor katılım nedeni ile katılımcıların bir kısmı fuaye alanına alındı. Bilgilendirme toplantısının açılış konuşmasını yapan KSO Kalite ve Çevre Uzmanı Aynur Hacifettahoğlu, Türkiye imalat sanayinin yüzde 13'ünü üreten ilimiz için çevre konusunun diğer illere göre çok daha öncelikli bir mesele olduğunu vurguladı.

Kocaeli Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü'ne toplantıya katılanlarından dolayı teşekkür ederek tamamladı.



Kocaeli Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü'nden Tuba Yılmaz, Tehlikeli Atıkların Kontrolü Yönetmeliği, Ambalaj Atıklarının Kontrolü Yönetmeliği ve Bazı Tehlikesiz Atıkların Geri Kazanımın Tebliği kapsamındaki yükümlülükler, beyan sistemleri ve belgelendirme konulu sunumlarını yaptı. Beyan sistemi konusunda uygulamalı örnekler veren Yılmaz, katılımcılardan gelen soruları cevaplayarak sunumunu tamamladı.

Çevre konusunda sanayi kuruluşlarının bilinçlendirilmesi ve farkındalıklarının artırılmasına Kocaeli Sanayi Odası olarak çok önem verdiklerini belirterek; "Çevre konusunda üyelerimize yönelik olarak çeşitli kurumlarla işbirliği içinde eğitimler, paneller ve seminerler düzenliyoruz. Ayrıca çevreye olan duyarlılığın bir göstergesi olduğunu düşündüğümüz "Şahabettin Bilgisu Çevre Ödülleri" organizasyonumuz ile her yıl firmalarımızı ödüllendiriyoruz. Bu sene organizasyonumuzun 22.sini Haziran ayı içerisinde Çevre ve Şehircilik Bakanımızın katılımı ile gerçekleştirmeyi planlıyoruz. Başvurular açılmıştır." dedi. Hacifettahoğlu; konuşmasını



# Çevre İzin ve Lisans Yönetmeliği ve Uygulamaları Hakkında Bilgilendirme Toplantısı gerçekleştirildi

**K**ocaeli Sanayi Odası ve Kocaeli Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü işbirliği ile KSO konferans salonunda "Çevre İzin ve Lisans Yönetmeliği ve Uygulamaları Hakkında Bilgilendirme Toplantısı" düzenlendi.

KSO Kalite ve Çevre Uzmanı Aynur Hacifettahoğlu'nun açılış konuşması ile başlayan bilgilendirme toplantısına sanayi kuruluşları temsilcileri ve çevre görevlilerinin yoğun ilgisi vardı.

Hacifettahoğlu; konuşmasında bu yıl 22. si düzenlenecek olan "Şahabettin Bilgisu Çevre Ödülleri" organizasyonunun başvurularının başladığını katılımcılara hatırlattı.

Kocaeli Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü'nden Şube Müdür Vekili Aytuğ Tekbaş tarafından Çevre İzin ve Lisans Yönetmeliği kapsamındaki yükümlülükler ve prosedürler hakkında bilgilendirme yapıldı.

Tekbaş sunumunda; Çevre İzin ve Lisans Yönetmeliği'ne,



çevre izin ve lisans konu başlıklarına, izin/lisansa tabi işletmelere/faaliyetlere, Geçici Faaliyet Belgesi sürecine, İzin ve Lisans sürecine ve bu belgelerin iptali konularına değindi. Toplantı soru cevap bölümü ile son buldu.



## Oda Meclisi toplantısında konuşan Başkan Zeytinoğlu İhracatın önündeki tüm engelleri temizlemek zorundayız

Kocaeli Sanayi Odası (KSO) nın Şubat 2016 Meclis toplantısı Meclis Başkanı Hasan Tahsin Tuğrul'un yönetiminde gerçekleştirildi. Toplantının bitiminde Endüstriyel Otomasyon Sanayicileri Derneği Başkan Yardımcısı Sedat Sami Ömeroğlu konuk konuşmacı olarak katıldı.

KSO Meclis toplantısında konuşan Kocaeli Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Türkiye'nin ocak ihracat performansına ilişkin olarak "Artık ihracatın önündeki tüm engelleri temizlemenin kaçınılmaz bir zorunluluk olduğunu görüyoruz." değerlendirmesini yaptı.

Küresel ekonomilerde farklı rüzgarların esmeye başladığına işaret eden Başkan Zeytinoğlu, Türkiye ekonomisinin yapısı gereği aynı sorunlarla boğuşmaya devam ettiğini, yapısal değişikliğin hızlanması gerektiğini söyledi.

Zeytinoğlu dünyanın rekabet gücünü artırmak için klasik yöntemlerin dışında 4. nesil sanayi devrimine hazırlandığına dikkat çekerek Türkiye'nin mutlaka bu sürecin içinde yer alması gerektiğini vurguladı.

Ekonomide petrol-kur-faiz-enflasyon seviyeleri anlamında küresel değişim sinyalleri geldiğini söyleyen, küresel piyasalarda yakın dönemde baz oluşturan, aşırı düşük enflasyon (hatta deflasyon), aşırı düşük faiz, yüksek değerli dolar ve düşük değerli petrolle ilgili eğilimlerin değişebileceğine vurgu yapan Başkan Zeytinoğlu: "2016'da uzun süredir devam eden ortalamanın altında petrol fiyatı sürecinden, tersi bir döneme geçildiği bir yıl olabilir." değerlendirmesini yaptı.

Başkan Zeytinoğlu petrol fiyatlarının 27 dolarlardan 35 dolara dönüş yaptığını dikkat çekti.

ABD Merkez Bankası'nın fonlama faizini, 25 baz puan artırdığını, bundan sonra kademeli de olsa fonlama faizinin daha da artacağını netleştirdiğini vurgulayan Euro dolar paritesinin 1,10'un üzerine çıkmasının da bu anlamda değerlendirilmesi gerektiğini vurgulayan Başkan Zeytinoğlu küresel enflasyon trendleri konusunda ise henüz güçlü bir sinyal oluşmadığını ifade etti.

Küresel ekonomideki yeni trendlerin ışığında Türkiye ekonomisini değerlendiren Başkan Zeytinoğlu;

"Türkiye açısından baktığımızda iyi bir ekonomi yönetimi ile; TL'deki değer kaybının sürmeyeceği, faizlerin aşırı yükselmeyeceği, petrol fiyatlarının yükselmesine karşı tedbirli olunursa enflasyonda olası artışın kontrol altında tutulabileceği bir yıl yaşayabiliriz." şeklinde konuştu.

Başkan Zeytinoğlu bu çerçevede alınması gereken önlemler ve oluşturulması gereken yönetim politikalarını da şu şekilde özetledi:

- Sanayi ve para politikası açısından bu çerçevede öncelikler iyi belirlenmelidir.
- Bütçe ile ilgili yatırımların daha rasyonel yapılabilmesi, gelirleri artırmaktan daha önemlidir.
- Reel sektöre daha duyarlı bir para politikası anlayışının gerektiğine inanıyoruz.
- Maliyet politikası yönetiminde, katma değeri yüksek ürün üretimine odaklanacağımız sanayi politikasının olmazsa olmaz olduğunu düşünüyoruz.



-2016'da hem global, hem Türkiye açısından AB ülkelerindeki canlanmanın daha belirgin olması halinde bu canlanmanın itici güç olacağını düşünüyoruz.

### -“Kastamonu'nun Renkleri” Konulu Fotoğraf Sergisi

Kocaeli Sanayi Odası Meclisindeki toplantıların bitiminde Konferans salonunda düzenlenen "Kastamonu'nun Renkleri" konulu fotoğraf sergisinin açılışı gerçekleştirildi. KSO Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, KSO Meclis Başkanı Hasan Tahsin Tuğrul ve Kastamonu Fotoğraf Sanatı Derneği (KASFOT) Başkanı Suat Cumali Güngör birlikte açılış kurdelerini kestiler. Açılış sonrası sergi hakkında kısa bir açıklama yapan KASFOT Başkanı Güngör, "KASFOD 2011 yılında kuruldu. Halen 60 üyemiz var. Kastamonu'da fotoğrafçılığı sevdirmek ve Kastamonu tanıtımına katkı sağlamak için çalışmalar yapıyoruz. Bu sergimiz de çalışmalarımızın bir parçası. Fotoğraflarımızın tamamı Kastamonu Bölgesi'nde çekildi. Benzer sergileri daha önce İstanbul, Ankara, Bursa gibi illerde de yaptık. Bizleri davet eden Kocaeli Sanayi Odasının değerli yöneticilerine ve bu organizasyonun gerçekleşmesine vesile olan Sayın Kemal Kaya'ya teşekkürlerimi sunuyorum." dedi.

## ENOSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Sedat Sami Ömeroğlu:

# Türkiye genç insan gücü ile 'endüstri 4.0'ü başarabilir

KSO Oda Meclisi Toplantısına katılan ve 'Endüstri 4.0' konusunda bir sunum yapan ENOSAD Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Sami Ömeroğlu dünyada teknolojinin geçirdiği 3 aşamanın ardından Endüstri 4.0'e geldiğine dikkat çekerek özellikle Almanya ve Çin'in bu konudaki çalışmaları hakkında bilgi verdi.

Bu alanda teknolojik dönüşümün çok hızlı geliştiğine işaret eden Ömeroğlu muhtemelen 20 yıllık bir süreç zarfında Endüstri 4.0'ün de tamamlanacağına işaret ederek programın başlangıcı ile ilgili olarak "2011'de Bosch ve Siemens'in iki yüz kişilik grubu tarafından geliştirilmiş. Almanya 2020 yılına kadar her yıl 40 milyar euro'yu bu alana harcayacağını deklare etmiş. Biz 2013'ün ocak ayında Davos'ta öğrendik. Nedir filan diye hep birlikte kafa yormaya başladık." şeklinde konuştu.

Endüstri 4.0 öncesinde inovasyonun bir aşama olduğuna dikkat çeken Sedat Sami Ömeroğlu bu süreçte 5 maddelik bir prensipler listesine dikkat çekerek şöyle konuştu:

"Fabrikalardaki tüm üniteler birbiriyle uyum içerisinde çalışacak. Fiziksel prosesler, fabrika daha yapılmadan üretim sistemi tasarlanmadan simüle edilecek. Dolayısıyla hatalar, problemler, yanlışlar ya da iyilikler ortaya koyulacak. Fabrikadaki siber fizik sistemler kendi kendine karar verebilen bir yapıya bürünecek. Toplanan ve analiz edilen datanın gerçek zamanda işlenmesi mümkün olacak. Hatta ve hatta biraz daha ileri giderek siz artık patron ya da işveren olarak fabrikada her dakika olmanız elbette gerekebilir. Ama isterseniz gerekmezdir. Amerika'nın, Avrupa'nın herhangi bir yerinden ya da bulunduğunuz dünyanın her hangi bir yerinden artık bir tabletle fabrikanızdaki her süreci izleyebilecek pozisyona geleceksiniz. Servis oryantasyon, smart diagnostik.

Yani artık fabrikanın üzerindeki üretim bandınızın üzerindeki yada makinelerin üzerindeki her komponent ama her komponent yani makinenin şasesi dahi artık bir sensör gibi davranacak. Size bilgi verecek yani. Dolayısıyla siz artık ya Ahmet Usta şuna bir baksana ses geliyor neden acaba sorusunu sormayacaksınız. Çünkü o size nereden geldiğini ve ömrünün ne kadar olduğunu, ne olduğunu söyleyecek makineler."

Bir model fabrika üzerinde sistemin nasıl işleyeceğini anlatan Sedat Sami Ömeroğlu "Burada olay, aslında buradan veri geliyor. Buradan gönderiyor veriyi. Burada işlem bitiyor. Bu-

rada sistem karar veriyor. Bunu gönderiyor buluta. Bulut diye bir şeyden bahsediyoruz. 'Cloud' diye bir şeyden bahsediyoruz artık. 'Big data' diye bir şeyden bahsediyoruz. Artık fabrikalarda böyle her makinede bilgisayar olsun falan devri de bitiyor. Artık bilgisayar bizim için başka bir yerde. Biz yapmamız gerekeni burada tarif ediyoruz. Burada yapıyor. Bilgiyi oraya gönderiyor. Buluta gönderiyor. Bulut işliyor. Big data tekrar bize gönderiyor ve işlem sona eriyor. Dolayısıyla tabi burada başka şeyler devreye giriyor.

İşte security filan gibi siber security gibi işlemler, konular filan var. Onlar çözülmesi gereken konular. Ama bu çok önemli. Özellikle bulut, artık yani bir yerlerde serverlar ve çok işlemciler var. Artık sizin bilgisayarlarınız yada işlemcileriniz ya da her şeyiniz orada. Cloud computing siber fizik sistemler, arttırılmış reality, big data, işte robot insan kalibrasyonu falan gibi konular var. Bunların hepsi bu işin içerisinde var. Bir süre sonra olmazsa olmaz noktasına giriyor iş."

Endüstri 4.0 ile Türkiye'nin yeterliliklerini karşılaştıran Sedat Sami Ömeroğlu insan kaynağının önemine dikkat çekerek şunları söyledi:

"Bu Türkiye de yapılabilir mi? İnanın yapılabilir pozisyonundayız. Neden? Çünkü Batı sürekli değişen bir pazar var diyor. Herkes 7-24 hızlı servis istiyor. Hızlı ve kesin teslim süresi istiyor. Sürekli yeni tasarımlar istiyorlar. Yeni gelişen sosyal davranışlara uyum, hızlı uyum.

Y generation, bu bence kilit nokta. Yeni gençlik Y generation İngilizcede why okunuyor. Why ne demek? Niçin. Yani sürekli soru soran, niçin kardeşim neden ben çok çalışıyorum. Niye o arabam yok falan diye soran bir gençlik. Onun için Y-generation. Bir sonraki bu günün verdiği aslında bir sonraki X-generation. Onu bilmiyorum ne olacak. Fakat tabi bu dolayısıyla zorluyor. Tüketime ve buna uygun olarak bir başka bir işte paradigmatal 4.0'a geçiyor dünya.

Almanya. Ve bununla ilgili Almanya ya da dünya diyor ki şirketlerin yüzde 80'i sayısal verilerle yönetilecek artık. Üretim alanında 40 milyar Euro'luk yıllık ilave yatırım yapılması gerekiyor. Bakın 40 milyar Euro. Digital ürün ve servislerde ise bu bizi ilgilendiriyor. Keşke diyoruz. 30 milyar Euro yıllık ilave ve katma değer sizin için. Verimlilik ise bütün bunları yapacağız, yapacaksınız, yapılacak yüzde 18'lik büyüme için. Yani değer mi diyorsunuz? Değmez dersiniz sonra başka problemler çıkıyor. Çünkü mal satamazsınız artık. Özetle PLC yerine biraz önce söylemiştim akıllı bilgisayarlar geliyor."

Ömeroğlu endüstri 4.0 devrimi ile ilgili olarak bu süreçte



yaşanacakları da şöyle anlattı:

"Teknik bir şey bu. Artık fabrikanızdaki her bir cihaz ya da pek çok cihaz ya da bazı cihazlar birbirleriyle haberleşiyorlar. Bunlar endüstriyel bir takım standartlara bağlı ve bu standartlar aslında bilinen. Şu anda biz de bunları öğrenerek bunların yazılımlarını, kodlarını çözerek, bunları kullanarak sizi şey yapmaya çalışıyoruz. ENOSAD olarak konuşuyorum burada. Bir mühendis olarak konuşuyorum. Bunların hepsi çöp. Hop bitti bunların hepsi. Bir süre sonra hiç birisi yok. Çünkü artık bir laptop yada bir tablet geliyor. Maalesef. Hani yorumumu sonraya saklayayım da.

Teknik bir konu. İşte bakın burada bir sürü kod bus, inter bus, productions, logistic her şey için lazım. Bütün bunların hepsi internet, bilgisayar. Söylemiştim makinelerdeki bir dişli bazen periyodik olarak değiştirilmesi gerekebilir, bazen arıza yapıyor. Farkında olmazsanız kalitenizde problemler oluşuyor. Çoğu yerde rastlanan şeylerdir. Ahmet Usta, Mustafa Usta bunu sesinden anlıyor. Ya da duruma bakıyor. Hemen "Bir dakika bekleyelim. Durun." falan diyor. "Bugün durma yarın dur." falan diyorsunuz. "Yaa üretim var. Şu bitsin de..." falan meseleleri var. Onu bekliyor, beklemiyor vs. Ve onu değiştiriyor. Yerine takıyor. Eğer o gün izinliyse, hastaysa ya da ayrılmışsa yeni birisi varsa eyvah bu sesler nereden geliyor diye arayıp da durur. Siz baya bir verimsizlik yaşıyorsunuz.

Artık gerek yok. Çünkü bunlar içerisinde bir delik, deliğin içerisinde ufaklık bir çip. Yani gömülü sistem diyoruz buna. Bu içerisinde bu. Dolayısıyla sürekli sizin alacak bilgiyi wireless, yani kablosuz ne kadar döndüğü, nasıl döndüğü, sürtünmesi var mı? Artmış mı? Sarsıntısı var mı? Her türlü bilgiyi bilgisayarınıza gönderecek. Siz dahi bakıp, ya şuradaki alarm veriyor kimse buna bakmıyor mu diyebileceksiniz.

Dolayısıyla gömülü sistemler kavramı Türkiye'nin yeni bir konusudur.

Şu anda Türkiye'de bu konu da çalışma grupları henüz oluşmuş değil. Ama buna süratle gidilmesi gerekir. Bakanlığın da bunun özellikle üstünde durması gereken çok önemli konulardan bir tanesidir. Yazılım falan diyoruz. Tamam. Bir şey söylemiyorum. Ama bu önemli. Yazılım yani diğerlerini bir tarafa koyun bu çok önemli. Integrated assembly solutions ya da üretim haklarındaki bütün dinamik ya da statik bir bileşenler akıllı birer sensör gibi davranacaklar demiştim. Şimdi karşımıza çıktı. Çünkü bir şase düşünün. Makinenin şasesi o bile ne kadar eşiğin üzerinde titriyorsa, sallanıyorsa sizin verimliliğinizi etkileyen bir konudur. Ondan haberiniz olacak. Çoğunlukla haberiniz olmaz. Bu kadarla sınırlı mı? Değil. Artık smart factory'den de gittik global yani küresel factory'e gidiyoruz. Dünyanın neresinde olursanız oraya ulaşabileceksiniz. Artık endüstri 4.0 burada.

Smart city'e gidiyoruz artık bir şehrin yönetimi de bu akıllı hale geliyor. Biliyorsunuz geleceğin araçları meselesi hep konuşuluyor. Onla ilgili soru cevapta sorarsanız bunu hatırlarsanız size enteresan bir bilgi verebilirim. Çok fazla kimse bilmediğini tahmin ediyorum sadece. Geleceğin hareket mobilitesi ve digital hayat böyle iste bakın herkes birbiriyle haberleşecek. Birbirimizden haberleşmeyi unuttuk. Fakat biz birbirimizle maalesef haberleşmeyi unuttuk. Bu bir trend. Bugün bakın görüyorsunuz. Yirmi yılda bakın industry 4.0 sıfır bitecek. Endüstri 5.0'ı ben de merak ediyorum. Hakikaten bilmiyorum. Soruyorum. Avrupa'da da bilen yok. Ama olağanüstü hızlı bir gelişim var. Bu dünyada olunmayacak tek meslek var. Yani bir daha dünyaya gelsen ne olursun hani üç lira beş lira para kazandın. Ne olursun bir daha dünyaya gelsen? Ne olursam olurum ama mühendis asla olunmaz. Yani

bu hakikaten can dayanacak bir durum değil. Yani hakikaten öyle. Yani ben bunu öğrendim bundan götürürüm işi beş sene diyemiyorsunuz. Böyle bir şey yok. Endüstri 4.0 söyledim 50 milyar yeni cihaz piyasaya girecek. Bunun içerisinde sayarken Türkiye'yi 2020 senesi beş yıl içerisinde. Dolayısıyla size de gelecek. Sizde olacaksınız. Bazılarınız. Ya böyle idare ederim diyenler olursa hata olacak. Biraz evvel konuştuk.

Çünkü başka şeyler var. Green enerji yani yeşil enerji, temiz enerji çok önemli. Fabrikalarımız böyle olacak. Artık sizde paneller ve dışarıdan bu güneş enerjisinden, temiz enerjiden yararlanmaya çalışacaksınız. Bu biraz hem ülke için, hem geleceğimiz için, hem çocuklarımız için çok önemli bir konu. Ama aynı zamanda başka şeyler de var. Örneğin IBM artık bu işin içerisinde. Facebook diyoruz. Artık facebook standart bir şey. O grup üretimin içerisinde giriyor. Google, yeni yaptığı teknolojik yatırımlarla ve Ar-Ge yatırımlarına giriyor. Bu işlerin üretim teknolojinin içerisinde.

Gelelim robotlara. Şimdi bakın World Wide dünyada endüstri robot kullanımı. Burada 2000'de. 2014'de yavaş yavaş yükselmiş. Bunları da bakın görüyorsunuz. Yüzde 15 her yıl büyüme avarajı koymuşlar. Dünyada 2000- 2018 arasındaki robot alımı ya da satışı ya da kullanımı ile ilgili. En çok nerelerde var? En çok otomotiv, elektromekanik, metal endüstrisi, yiyecek içecek, ilaç ve kozmetik sektörü diğerleri falan gibi. Ama otomotivde görüyorsunuz en çok. Otomotivde çok fazla talep var. Ve zaman içerisinde tecrübeler oturdu. Artık robotların çalışmasına yeni bir şey yapıp da robotları hani al da tak buraya koyduk çalış bakalım diyecek bir durum yok. Onların bir sürü sıkıntısı var. Yani onu programlayacaksın, ayarlayacaksın işte bir sürü eksenini kontrol edeceksin, etrafına bakacaksın, emniyetini alacaksın falan gibi birçok şeyi var. Ona dolayısıyla çok büyük bir şey var. Hız da veriyor. Kazançlı da bir iş. Onun için otomotivde en fazla.

En fazla satışlar nerede var? Bakın Çin. E ne lüzumu var? Çin yani ne alaka Çin? Çin zaten robot gibi. Orada gariban insanlar 2-3 dolara çalışıyordu hani. Herkes fabrikasını oraya taşıdı. O, Çin mali dedik, ucuz dedik. Ama ne olacak hani işi görüyor dedik. Ne oluyor şimdi robot falan bak en fazla o oluyor.

Bir şey oluyor demek ki. Evet çok şeyler oluyor. Ortalama bu Japonya en çok Almanya ve Amerika, Çin ve Kore de biliyorsunuz robotlar var. Bakın buradaki durum bu Ortalama ise dünyada 66 tane. 2014'te 66 falan. Çin henüz geç başladı bu konuya. Kendi işçisini dünyaya pazarladığı için, yanlış bir tabir olabilir özür dilerim ama hızla ilerliyor. Çin'deki robot üretimi bakın kendi ve Çin başka bir şey daha yapıyor bu arada. Çin kendi robotlarını yapmaya başladı. Çünkü dünya da bilinmiş robot firmaları var. Kuka var hepsi bizim de üyemizdir. Nachi var. Yaskawa var. Kawasaki var. Abeve var. Hatta ne mutlu ki yakın zamanda HKTM Tunç var. Çünkü o da robot yaptı. Ama burada Çin kendi robotlarını yapıyor. Sordum Avrupa'ya geldi mi? Henüz Avrupa'ya satış yok dediler. Eğer Avrupa'ya satışları da olmaya başlar o prestijini sağlayabilirse robot mutlaka yaparlar. Çinliler robot satışları biraz sıkıntıya girecek.

2015'de bugüne kadar tam da 80 bin robot ünitesi satılmış 2018 de ise 2.3 milyon ünite satılmış olacak. Bakın bunlardan 1.4'ü, yarısı neredeyse Asya ülkelerinde olacak. Asya'da böyle 2017 de bakın Asya, Avustralya, Amerika gibi. Bakın Asya'ya bakın. Görüyor musunuz robot satışlarını? Bu ne demek? Robot demek daha hızlı üretim, daha kaliteli üretim, daha standardize edilmiş üretim, daha az işte harcama demek. Yani kimse robotların hareketlerinden falan böyle etkilenmiş değil. Ama durum bu.



## Pekdemir İnşaat Genel Müdürü Mert Pekdemir

# 2016 kolay bir yıl olmayacak

*İç ve dış gerilimlerden ötürü, 2016'nın kolay bir yıl olacağını söylemek çok zor. Ancak biz Pekdemir İnşaat olarak, 70 yıllık deneyimimiz ve marka değerine yaptığımız yatırımlarla 2016'nın firmamız adına olumlu geçeceğine inanıyoruz.*

**S**ektör açısından 2015 yılının ilk yarısı, ikinci yarıya nazaran daha iyiydi. Ancak Pekdemir İnşaat olarak biz, genel olarak seneyi iyi geçirdik diyebiliriz. Ne yazık ki 2015 senesine siyasi belirsizliğin getirdiği olumsuzluklar daha hakimdi.

İç ve dış gerilimlerden ötürü, 2016 yılının da çok kolay bir yıl olacağını söyleyemeyiz.

Özellikle de son dönemde firmaların, kendilerine ilişkin verdikleri kararlar ve belirledikleri yol haritaları, ortaya çıkan sonuçlar açısından çok belirleyici oluyor. Yani yıllardır söylenen "doğru firma, doğru proje, doğru fiyat" artık çok daha önemli. Biz, firmamızın 70 yılı aşan geçmişinin verdiği deneyim ve marka değerine yaptığımız yatırımların, en zorlu piyasa koşullarından dahi büyüyerek çıkacağımızı sağlayacağını düşünüyoruz. Firma olarak da 2016'dan beklentimiz bu anlamda olumlu.

- Pekdemir İnşaat, Kocaeli'nin en büyük konut projesini gerçekleştirdi

Birçok özelliği ile bakıldığında 2015 senesinde ilimizin en büyük konut projesini gerçekleştirdik. Bunun gibi birkaç projemiz daha mevcut.

Pekdemir İnşaat olarak kurumsal yapımız ve marka değerimize yaptığımız yatırımlar sayesinde bu projelerin akabinde oldukça kuvvetli biçimde bir kaç seneye kadar İstanbul'da büyük çaplı projeler gerçekleştirmeyi ve tüm yurt çapında tanınırlık elde etmeyi hedefliyoruz. Birçok konuda altyapımız buna ciddi olarak hazır, sadece biraz daha olgunlaştırmak için çalışıyoruz.

Hali hazırda taahhüt sektöründe iş yapmadığımız için ise yurtdışı projelerimiz yok ve bu yönde bir düşüncemiz de şu an için yok.

- Bir ticari proje geliyor...

Pekdemir İnşaat'ın büyük çaplı iki konut projesi daha var. Bir de ticari projemiz mevcut.

- Sektöre müthiş bir ivme kazandıran Kentsel dönüşüm, Kocaeli'de çok gerilerde kaldı

Kentsel dönüşüm gerçekten sektörümüze müthiş bir ivme getirdi. Çok eksik ve belirsizlikler olsa dahi çok doğru bir vizyon olduğunu düşünüyorum. Ancak maalesef Kocaeli'de uygulaması çok geride kaldı. Bunun Kocaeli Büyükşehir Belediyesi nezdinde analiz edilmesi ve daha aktif uygulanmasının önünün açılması gerekir. Böyle olması durumunda Pekdemir İnşaat olarak, bu konuda yapacağımız çok iş olduğunu düşünüyorum.



**Mert Pekdemir**  
**Pekdemir İnşaat Genel Müdürü**

- Sektörün en büyük sorunu, hiç iş bilmeyenin de sektöre rahatlıkla girebilmesi

Sektörümüzün en büyük sorunu, isteyen bu işi yapabilmesi için önünde bir engel olmayışdır; yani işi hiç bilmeyen de bu sektöre girebilmektedir. Bunun yanı sıra yapım aşamasındaki maliyetlerdeki çok yüksek artış ve arsa üretimindeki sorunlar da çözüm bekliyor.

- 28. Meslek Komitesi olarak biraraya gelemiyoruz

Kocaeli Sanayi Odası 28. Meslek Komitesi olarak da biraraya gelme sorunu yaşıyoruz. Yani sektörümüzde, aynı işi yapan ve aynı problemleri yaşayanlar ne yazık ki bir araya gelemiyorlar. Bunun sebebinin ise, sektörde aşırı sayıda oyuncu olmasından kaynaklandığını düşünüyorum.



## Kocaeli'de işsizden çok işçi talebi var



**T**ÜİK tarafından açıklanan Kasım ayı işsizlik rakamlarını değerlendiren Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu "Kocaeli'de sanayi kuruluşlarının talep ettiği işçi sayısı, İŞKUR tarafından açıklanan işsiz sayısından fazla. Yani Kocaeli'deki işsizlerin tamamını işe yerleştiresek bile üretici kuruluşların işçi talebi karşılanmamış olacak. Bu nedenle Türkiye'de işsizliği değerlendirirken bu gerçeğin altında yatan nedenlere

bakmalıyız." dedi.

Ayhan Zeytinoğlu TÜİK tarafından açıklanan Kasım ayı işsizlik rakamlarına ilişkin olarak; "Kasım ayında sezonsal artış beklediğimiz bir dönemde işsizliğin yerinde sayması memnuniyet vericidir. Her ne kadar hala gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında geride olsak da işgücüne katılma oranının yüzde 51,2 ile bir evvelki yılın üzerinde gerçekleşmesini de olumlu değerlendiriyor." dedi.

Kocaeli işgücü verilerini de değerlendiren KSO Başkanı "Diğer taraftan İŞKUR'un son verilerine göre İlimizde işsiz veya işi olanları kapsayacak şekilde kayıtlı iş arayanların sayısı toplam sayısı 154 bin 451 kişi. Sadece işsizlerin sayısı ise 49 bin 363 kişi. Açık iş ilanı ise 57 bin 600 kişi. Veriler işsiz sayısından daha fazla işveren talebi olduğunu gösteriyor. Ama diğer taraftan işi de olsa ya da emekli olup 96 bin 851 kişinin de iş aradığını gösteriyor." dedi.

Maliye Bakanlığı tarafından açıklanan Ocak ayı bütçe rakamlarını da değerlendiren Zeytinoğlu "Bütçe gelirlerinin yüzde 16,5 ile enflasyonun üzerinde artmasını olumlu bulmamıza rağmen giderlerdeki artışın enflasyonun 8 puan üzerinde gerçekleştiğini görüyoruz. Yılın sonunda denk bütçeyi yakalayabilmek için giderler tarafında daha tutucu olmamız gerektiğine inanıyoruz." dedi

## TTIP dışında kalmamızın bedeli ağır olur

**İ**ktisadi Kalkınma Vakfı (İKV) Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, 22 Şubat'ta AB ile ABD heyetleri arasında 12'nci tur görüşmelerinin başladığı TTIP müzakereleri hakkında açıklamalarda bulundu. TTIP müzakerelerinin ilerleyişinin Türkiye açısından da büyük önem taşıdığını vurgulayan Zeytinoğlu, Türkiye'nin oluşmakta olan Transatlantik Ticaret ve Yatırım Alanı'nın dışında kalması, bu alanın kural ve normlarına uyum maliyetinden daha ağır olacağını vurguladı.

Müzakerelerde önemli bir yer tutan tarım ve gıda bölümü ile ilgili olarak Zeytinoğlu şunları kaydetti: "Baştan beri en tartışmalı alanlardan biri de tarım ve gıda ürünleriydi. Hayvan refahının AB'de ABD'ye kıyasla çok daha sıkı kurallarla düzenleniyor olması, büyüme hormonlarının AB'de tamamen yasak olması ya da hayvan yeminin ABD'de çok daha ucuza üretilebiliyor olması gibi faktörler bu alanda tam serbestleşmesini güçleştiren faktörler olarak görülüyor.

Özellikle tahıl ve et konusunda şimdilik belirsizliğin süreceği belirtiliyor. ABD'nin tarım politikalarındaki yüksek üretim ve agresif tutumu, özellikle AB'de hububat, et ve süt

sektörlerinde baskı oluşturacak. Tarım ürünleri ihracatında önemli bir oyuncu olan AB'yi TTIP ile zor bir dönem bekliyor. Ortalama tarım işletmesi büyüklüğü İngiltere'de 538 ve Fransa'da 521 dekar olmasına rağmen, AB ortalaması

160 dekada kalıyor. Buna karşılık ABD'de üretim yapan tarım işletmelerinin ortalama büyüklüğü bin 820 dekar. Tarım ürünleri dış ticaretinde lider konumda bulunan AB'nin, ABD'nin 500 milyonun üzerinde nüfusa sahip AB pazarına erişimi sonrası küresel rekabette tahtı sallanabilir.

AB'nin TTIP müzakerelerinde karşılaşılabilecek güçlükler ve baskıların benzeri Türkiye'nin AB ile gümrük birliğinin güncellenmesi kapsamında tarım ürünleri tavizleri müzakerelerinde karşımıza çıkabilir. Verimlilik konusunda sıkıntıların gideremeyen Türkiye'nin ortalama tarım işletmesi büyüklüğü 59 dekar ve ortalama 7 parçaya ayrılmış durumda."

Elde edilen bilgilere göre, tarafların masaya gerçekçi önerilerini koymaya başladıkları ve karar alma aşamasına geçtiklerinin görüldüğünü belirten Zeytinoğlu, 2015 yılı sonunda ABD tarafından masaya tüm tarifelerin yüzde 87,5'inin sıfırlanması önerisinin getirilmesinin ardından buna mukabil AB'de tüm tarifelerin yüzde 97'sinin sıfırlanmasını önerdiğini söyledi. Başkan Zeytinoğlu, basına sızan yaklaşık 180 sayfalık listede tüm balık çeşitleri, tüm kimyasal ürünler gibi yaklaşık 8 bin kalem ürünün yer aldığını kaydetti.

AB'nin TTIP müzakerelerinde oldukça önem verdiği bir diğer konunun da kamu ihaleleri olduğunu ifade eden Zeytinoğlu, AB ABD'nin kamu ihaleleri pazarının AB menşeli şirketlere açmasını isterken ABD'nin bu konuya daha çekimser yaklaşması tarafların ortak nokta bulma noktasını güçleştiriyor değerlendirmesinde bulundu.



# Kocaeli'de şubatta kapasite kullanımını yüzde 70,4 oldu

## Aylara göre kapasite kullanım oranlarının seyri

Yıl / Ay (%)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Yıllık
2013 (Türkiye)	72,4	72,2	72,7	73,6	74,8	75,3	75,5	75,5	75,4	76,4	75,6	76,0	74,6
2013 (Kocaeli)	69,4	68,2	70,0	70,9	71,3	71,8	71,8	70,8	72,0	71,9	71,5	72,4	71,0
2014 (Türkiye)	73,9	73,3	73,1	74,4	74,4	75,3	74,9	74,7	74,4	74,9	74,5	74,6	74,4
2014 (Kocaeli)	70,5	71,9	70,7	70,6	71,4	71,5	72,6	70,6	70,7	71,7	71,9	70,8	71,2
2015 (Türkiye)	73,7	72,8	72,4	74,1	74,9	75,1	75,9	74,8	75,9	75,5	75,9	75,8	74,7
2015 (Kocaeli)	70,9	70,6	70,3	71,8	71,5	70,7	70,8	70,4	70,3	70,6	70,6	70,5	70,8
2016 (Türkiye)	74,9	73,5											
2016 (Kocaeli)	70,6	70,4											

Kocaeli Sanayi Odası tarafından açıklanan Kocaeli sanayi kuruluşlarının kapasite kullanım oranı Şubat ayında yüzde 70,4 oldu.

Şubat ayı kapasite kullanım oranı geçen yılın aynı dönemine göre ve bir evvelki aya göre 0,2 puan azaldı.

Firmalarımızdan alınan geri bildirimlere göre kapasite kullanımlarındaki azalış nedenleri arasında iç ve dış piyasalardaki durgunluk ve belirsizliklere bağlı siparişlerdeki azalma gösterildi.

Firmalarımızın önümüzdeki ay beklentilerine baktığımızda; yüzde 17'si mart ayında alınan iç piyasa sipariş miktarının artacağını, yüzde 68'i ise bu miktarın değişmeyeceğini ve yüzde 16'sı azalacağını bekleniyor. Benzer şekilde ihracat yapan firmalarımızın ise yüzde 14'ü dış piyasa siparişlerinin artacağını, yüzde 60'ı sipariş miktarında bir değişme olmayacağını ve yüzde 26'sı azalacağını beklediklerini ifade ettiler.

Bu beklentilere göre, özellikle dış piyasalardaki durgunluğun önümüzdeki aylarda da devam edeceğini söyleyebiliriz.

Merkez Bankası tarafından açıklanan Türkiye genelinin kapasite kullanım oranı Şubat ayında yüzde 73,5 ile bir önceki ayın 1,4 puan gerisinde gerçekleşirken bir önceki yıla göre 0,7 puan artış gösterdi.

Türkiye genelinde de kapasitelerde bir azalış söz konusu.

Bu nedenle sektörel olarak baktığımızda hemen hemen tüm sektörlerin kapasitelerinin azaldığını görüyoruz.

Şubat ayı anketine yanıt veren firmaların yüzde 16'sının istihdamlarının arttığı, yüzde 68'inin ise istihdamlarında bir önceki aya göre değişim yaşanmadığı belirlendi.

### İstihdam

Firma Bildirimleri	Şubat (%)
Arttı	16
Değişmedi	68
Azaldı	16

Firmaların yüzde 17'sinin Mart ayında iç siparişlerinin arttığı belirtilirken yüzde 26'sının siparişlerinin azaldığı belirtildi.

### İç Siparişler

Firma Bildirimleri	Mart
Arttı / Artacak	17
Değişmedi / Değişmeyecek	57
Azaldı / Azalacak	26

Ankete katılan firmaların yüzde 14'ü dış siparişlerinin Mart ayında arttığını belirtirken, yüzde 26'sı ihracatlarında azalış bildirdiler. Firmaların yüzde 60'ının ise alınan dış sipariş miktarlarında bir değişim yaşanmadı.

### Dış Siparişler

Firma Bildirimleri	Mart
Arttı / Artacak	14
Değişmedi / Değişmeyecek	60
Azaldı / Azalacak	26

## 23'üncü Meslek Komitesi Şubat toplantısını Sistem Teknik A.Ş.'de gerçekleştirdi



Odamız Genel Amaçlı Makine İmalatı Sanayi Grubu üyeleri Şubat ayı toplantısını Komite Üyesi Mehmet Özdeşlik'in firması Sistem Teknik A.Ş.'de gerçekleştirdi.

Grubun güncel sorunlarının tartışıldığı toplantıda ayrıca patent ve yabancı danışman konularında görüş alışverişinde bulunulurken ayrıca Meclis toplantımızda da bir sunum yapılmasına karar verildi. Toplantıya ev sahipliği yapan Mehmet Özdeşlik'in yanı sıra Komite Başkanı Tunç Atıl ile Komite Üyeleri Ahmet Sakızlı, Muzaffer Dikeç ile komite sorumlusu Atilla Yeldan katıldılar.

## HMF Makina, WIN Material Handling fuarında!

17-20 Mart WIN FUARI  
12.Salon B140 numaralı stand

HMF Makina bu yıl 17-20 Mart tarihleri arasında Tüyap'ta gerçekleşecek WIN Fuarında endüstriyel ürünlerini sergileyecek. Sektörün en önemli fuarlarından biri olan WIN fuarı, endüstriyel toplumun artan ihtiyaçları; taşıma, istifleme ve saklanması yönelik sektörün yenilikçilerinin ve sunulan etkin çözümlerin tanıtımı açısından büyük önem taşıyor.

2013 yılından beri Güney Koreli Hyundai forkliftlerin, 2005 yılından beri İsveçli Atlet depo içi ekipmanların ve 2013 yılından beri İtalyan Airo personel yükseltici platformların distribütörlüğünü başarıyla devam ettiren Hmf Makina, WIN fuarında her üç markasını da sergilemeyi

planlıyor.

İş ve işçi güvenliği konularında sektörde öncü konumda ki HMF Makina, bu kapsamda sektörde bir öncülük daha yapıyor ve Mart ayı sonuna kadar forklift satın alan firmaların operatörlerini eğitiyor. 'En güzel hediyemiz güvenliğiniz' sloganıyla başlatılan sosyal sorumluluk içerikli kampanya detayları ile ilgili detaylı bilgiye de HMF Makina standından ulaşılabilir.

Dizel ve akülü forkliftler, akülü transpalet ve istif makinesi ile eklemli platformların sergileneceği HMF stand alanı, sürpriz aktivitelerle 12.Salon B140 numaralı standda ziyaretçilerini bekliyor.



# Erdemir Grubu ve Linde Grup'tan ortak teknolojik yatırım

Erdemir Grubu, İsdemir'in üretimini desteklemek için, ilave endüstriyel gaz ihtiyacını karşılamak, etkin ve verimli bir yönetimle maliyetleri azaltmak amacıyla, yeni bir gaz ayrıştırma tesisi kurmak üzere Alman Linde Grup ile % 50-% 50 oranda bir ortaklık için niyet mektubu imzaladı.

Türkiye'nin ilk ve en büyük entegre yassı çelik üreticisi, sektörünün lideri ve öncüsü Erdemir Grubu, yepyeni bir yatırıma imza atıyor. Erdemir Grubu, İsdemir'in üretimini desteklemek için, ihtiyacı olan ilave endüstriyel gaz ihtiyacını karşılamak, etkin ve verimli bir yönetimle maliyetleri azaltmak amacıyla, yeni bir gaz ayrıştırma tesisi kurmak üzere Alman Linde Grup Türkiye kolu ile yüzde 50-yüzde 50 oranda bir ortaklık yapısıyla hareket etmek üzere niyet mektubu imzaladı. Erdemir Grubu'nun 50 yıllık tarihinde hayata geçireceği ilk yabancı ortaklık olacak bu yeni şirket, yeni endüstriyel gaz üretim tesisinin yatırımını üstlenecek., tasarımı ve inşası Linde Mühendislik birimine ait olacak teknoloji harikası bu tesisi 20 aydan kısa bir sürede hizmete sokacak ve İsdemir'in mevcut gaz üretim tesislerinin mülkiyetini devralmaksızın işletilmesinden ve bakımından sorumlu olacak. İskenderun'da kurulacak yeni tesis ile İsdemir'in oksijen üretim kapasitesi yüzde 14 ve azot üretim kapasitesi yüzde 45 oranında artmış olacak.

Erdemir Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ali Pandır konuyla ilgili olarak; "İsdemir'in demir-çelik üretimi için temel girdilerinden olan endüstriyel gazlara ihtiyacı hızla artıyor. Gelişmiş ülkelerdeki demir çelik şirketlerinde yardımcı tesislerin, konusunda uzman şirketler tarafından işletilmesi geniş uygulama alanı olan bir iş modelidir. Bu çerçevede var olan ihtiyacın geleceğe yönelik olarak optimum yatırım ve işletme maliyetiyle karşılanması, İsdemir'in kendine yetecek üretimi yapabilmesi ve tüm tesislerinin maksimum güvenilirlik ve verimlilikle, ve minimum maliyetle işletilmesi ortaklığın temel amaçlarıdır. Aynı zamanda bu uluslararası iş modeli Erdemir Grubu'nun Dünya Klasında Şirket olma hedefini gerçekleştirme yolunda önemli bir adım olacaktır.

Grubun 50 yıllık tarihinde kuracağı ilk yabancı ortaklık olması ve diğer ortağımızın da endüstriyel gazlar alanında dünya lideri Linde olması bizleri ayrıca heyecanlandırıyor. Avrupa sanayisinin lider ve en köklü firmalarından biri olan Linde'nin, eşit koşullarda bir ortaklığın içinde olma niyeti ve bu projenin temelden bir "greenfield" yatırımı içeriyor



Erdemir Grubu'nun ana şirketi Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları TAŞ. Türkiye'nin ilk ve en büyük entegre yassı çelik üreticisidir. Grubun şirketleri; yassı ve uzun çelik üreten İsdemir, Sivas ve Malatya'da maden sahaları bulunan Erdemir Maden, Romanya'da silisli çelik üreten Erdemir Romanya, Grup şirketlerine mühendislik yönetimi hizmeti veren Erdemir Mühendislik ile sektörün ebatlanmış yassı çelik ihtiyacını karşılayan Erdemir Çelik Servis Merkezi'dir. 2006 yılında OYAK bünyesine katılan Erdemir Grubu, toplam varlıkları açısından Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşlarından biridir. Ayrıca Singapur'da "Erdemir Asia Pacific Pte. Ltd" adıyla Asya-Pasifik Bölgesi'ndeki faaliyetlerini yürüten bir ofisi daha bulunmaktadır.

olması, Linde'nin Erdemir Grubu'na ve Türkiye'ye duyduğu güvene işaret etmektedir." dedi.

## - Linde Grup: Büyüyen Türkiye'ye yatırım yapmaya devam ediyoruz

Linde Grup CEO'su Dr. Wolfgang Büchele ise bu ortaklıkla ilgili "Türkiye çelik sektörü lideri Erdemir Grubu ile yapacağımız bu ortaklıktan dolayı çok memnunuz. Bu yatırımı hayata geçirerek büyüyen Türkiye'ye yatırım yapmaya devam ediyor ve müşterilerimiz için nasıl katma değer yarattığımızı ortaya koyuyoruz." dedi.

2014 mali yılında 17,047 milyar Euro'luk bir ciro üreten Linde Grup, 100 ülkede faaliyetleri ve yaklaşık 65.000 çalışanıyla dünyanın en büyük endüstriyel gaz ve mühendislik firmalarından biridir. Uzun vadede karlı bir büyüme sağlamayı hedefleyen Linde Grup, ileri görüşlü ürün ve hizmetlerle uluslararası faaliyetlerinin kapsamını genişletmeye odaklanmaktadır. Linde Grup hissedarlarına, iş ortaklarına, çalışanlarına, topluma ve çevreye karşı dünyanın dört bir tarafındaki ticaret alanlarının, bölgelerinin ve lokasyonlarının her birinde sorumlu davranmaktadır. Şirket, müşteri değeri ile sürdürülebilir kalkınmayı birleştirmeyi hedefleyen ürün ve teknolojiler üretmek konusundaki kararlılığını sürdürmektedir.

Linde Group'un kurucusu Alman bilim adamı ve mühendis Carl Von Linde (11 Haziran 1842 – 16 Kasım 1934) bir soğutma sistemi icat etmenin yanı sıra ilk endüstriyel kapsamlı hava ayrıştırma ve gaz sıvılaştırma süreçlerini icat etmiştir. Linde 1895 yılında buna ilişkin patent başvurusunda bulunmuştur.

## “Kastamonu’nun Renkleri” konulu Fotoğraf Sergisi açıldı

**K**ocaeli Sanayi Odası Meclisindeki toplantıların bitiminde, konferans salonunda düzenlenen “Kastamonu’nun Renkleri” konulu fotoğraf sergisinin açılışı gerçekleştirildi. KSO Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, KSO Meclis Başkanı Hasan Tahsin Tuğrul ve Kastamonu Fotoğraf Sanatı Derneği (KASFOT) Başkanı Suat Cumali Güngör birlikte açılış kurdelerini kestiler. Açılış sonrası sergi hakkında kısa bir açıklama yapan



yaptık. Bizleri davet eden Kocaeli Sanayi Odasının değerli yöneticilerine ve bu organizasyonun gerçekleşmesine vesile olan Sayın Kemal Kaya 'ya teşekkürlerimi sunuyorum”

Sergi iki hafta süreyle açık kaldı.

KASFOT Başkanı Güngör, “KASFOD 2011 yılında kuruldu. Halen 60 üyemiz var. Kastamonu’da fotoğrafçılığı sevdirmek ve Kastamonu tanıtımına katkı sağlamak için çalışmalar yapıyoruz. Bu sergimiz de çalışmalarımızın bir parçası. Fotoğraflarımızın tamamı Kastamonu Bölgesi’nde çekildi. Benzer sergileri daha önce İstanbul, Ankara, Bursa gibi illerde de



## AVRUPA İŞLETMELER AĞI DOĞU MARMARA ABİGEM TİCARİ ve TEKNOLOJİK İŞBİRLİĞİ PLATFORMU



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

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



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

Doğu Marmara ABİGEM  
Kocaeli Merkez Ofisi  
0 262 323 08 56  
Yelda Kanpara ve Burak Çakır  
ykanpara@abigemdm.com.tr; bcakir@abigemdm.com.tr

### Ticari ve Teknolojik İşbirliği Teklif ve Talepleri

Referans No: BRR020151007001

Romanyalı makine parçaları üreticisi firma, alt yapı ve tesis kapasitesi olarak 1200x800 mm'den büyük parçaları üretebilecek iş ortakları aramaktadır.

Referans No: BRGR20150206001

Yunan firma, Avrupa ve Asya'da yüksek kalitede paslanmaz çelik mutfak alet-gereçleri ve bar ekipmanları üreticileri aramaktadır.

Referans No: BRCZ20160128001

İnşaat, makine, enerji ve otomotiv gibi sektörlerde faaliyet gösteren işletmelere hizmet eden Çek demir ve çelik toptancısı firma yeni tedarikçiler aramaktadır.

Referans No: TODE20140826001

Alman bir firma, kullanılmadığı sürece atık durumuna gelecek alçak basınçlı buhardan elektrik enerjisi üretebilecek bir enerji modülü geliştirmiş ve patentini almıştır. Ek bir enerji kaynağı zorunlu değildir. Firma, teknik yardım sağlayacak olup ticari anlaşmalar için ortaklar aramaktadır.

Referans No: BRSE20150420001

İsveçli bir firma, özellikle halka açık mekanlarda kullanılmak üzere sentetik ve doğal kumaşlar üzerine kumaş/tekstil baskı sağlayan şirketler aramaktadır. İsveç tasarım şirketi, kumaşlar, duvar kağıtları ve döşeme/mobilya ürünleri için canlı modeller sunmaktadır. Bu şirket, mobilyalar, ışıklar, yastıklar, tepsiler ve kişisel tasarımlar yapmaktadır. Bu tekstil ürünleri ev ve çevrede kullanım içindir.

Referans No: BRFR20150107001

Paketleme sektöründe çalışan Fransız KOBİ, uzun dönemli çalışmak üzere 30, 20 ve 10 kiloluk toplar halinde ürün tedarik edebilecek odun yünü üreticileri aramaktadır.

Referans No: BRSE20151125001

İsveçli bir firma Baltık ülkeleri, Polonya ve Türkiye'de giyim için organik kumaş üreticileri aramaktadır. Söz konusu üreticilerin verilecek yönlendirme, kalıp ürün üretme kapasitesi ve OEKO-TEX ya da GOTS gibi bir takım organik ürün sertifikalarına sahip olması gerekmektedir.

Referans No: BRR020151103001

Romanyalı işletme, ürünlerini Romanya'da pazarlamak üzere orta ölçekli baskı merkezleri için baskı makinesi ve ekipmanları üreticileri aramaktadır.

Referans No: BRPL20140807001

Polonyalı firma mobilya ve inşaat sektöründe kullanılmak üzere kontrplak ve sunta üreticileri aramaktadır.

## İşlenmiş Tarım Ürünleri ve Unlu Mamüller Sanayi Grubu (4. Meslek Komitesi) Ana Gıda İhtiyaç Maddeleri San. ve Tic. AŞ. ziyareti

Odamız 4'üncü Meslek Komitesi 22 Şubat 2016 tarihinde Ana Gıda İhtiyaç Maddeleri San. ve Tic. A.Ş.'ye firma ziyareti yaptı. Söz konusu ziyarete Meslek Komite Başkanı Recep Deveci, Meclis Üyesi Bora Ergene, Meslek Komitesi Üyesi Sadettin Atilla ve Meslek Komiteleri Uzmanı Seçkin Ökte katıldı. Ana Gıda İhtiyaç Maddeleri San. ve Tic. A.Ş. Operasyon Müdürü aynı zamanda Odamız Meclis Üyesi Ahmet Sünnetçi tarafından karşılanan Komite Üyelerimiz, firmanın üretim tesislerini gezerek üretim faaliyetleri hakkında bilgi aldılar.

Tesis gezisinden sonra Şubat ayı Meslek Komite toplantısı gerçekleştirildi. Söz konusu toplantıda şu kararlar alındı;

- Yeni belirlenen asgari ücretin geçişi uygulamasında işyerlerinde yaşanan sıkıntılarla ilgili olarak üyelerimize yönelik bir eğitim düzenlenmesi yönünde öneri getirildi.

- Kapasite raporlarında yaşanan sıkıntılar hakkında görüşüldü. Alınan teşviklerin kapasite raporlarına dayandığından yola çıkılarak iller arası farklılıkların yaşanıldığı belirtildi.

- Kapasite raporlarının çıkarılmasında odalararası

farklılıkların ortadan kaldırılması için TOBB nezdinde bir çalışma yapılması önerildi.

- Gıda firmalarına verilen kapasite raporlarında yapılan tespitlerin makine mühendisi ile birlikte gıda mühendisi tarafından da yapılması yönünde öneri getirildi.

- Gebze bölgesinde yaşanan eleman istihdamı sıkıntısı konusunda görüşüldü. Odamızın Kocaeli'deki işgücünü ortaya çıkaracak bir çalışma yapması yönünde öneri getirildi.



## Odamız Makine İmalatı Sanayi Grubu Meslek Komite Üyeleri Sakarya TSO'yu ziyaret etti

Odamız 23'üncü Meslek Komitesi Genel Amaçlı Makine Sanayi Grubu ve 30.Meslek Komitesi Özel Amaçlı Makine Sanayi Grubu üyeleri 2 Mart 2016 tarihinde Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası'nı ziyaret ederek 33.Meslek komitesi ile ortak toplantı yaptılar.

Ziyarete Odamızdan Meclis Başkan Yardımcısı Mehmet Başol, Meclis Üyesi Bahattin Ertuğ Komite Başkanı Tunç Atıl, Komite Üyesi Mehmet Özdeşlik, Sicil Sorumlusu Atilla Yeldan, Meslek Komiteleri Uzmanı Seçkin Ökte ve Doğu Marmara Abigem A.Ş. İş Geliştirme Sorumlusu Aydolu Elif Yıldırım katıldı.

Söz konusu toplantıda Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası 33'üncü Meslek Komitesi Üyeleri tarafından Oda tanıtımı gerçekleştirildi. Sakarya Makine İmalatçıları Birliği tarafından kurulma aşamasında olan Sakarya-Kaynarca Doğu Marmara Makine İmalatçıları İhtisas OSB hakkında bilgilendirme yapıldı. Doğu Marmara Kalkınma Ajansı Proje Birim Başkanı Şevket Kırıcı tarafından Makine İmalat Sektörünün Geliştirilmesi Mali Destek Programı hakkında bilgilendirme yapıldı. Doğu Marmara ABİGEM A.Ş. Proje Sorumlusu Aydolu Elif Yıldırım tarafından Makine İmalat

Sektörünün Geliştirilmesi Mali Destek Programının projelendirilmesi çalışması ile ilgili bilgi aktarıldı.





## 22. Meslek Komitesi Firma Ziyaretleri; İşlenmiş Metal Ürünleri Sanayi Grubu Şubat ayı ziyaretlerini gerçekleştirdi

Odamız İşlenmiş Metal ürünleri sanayi grubu Şubat ayı toplantıları kapsamında İzmit bölgesinde Sartek Makine San.Tic. Ltd. Şti. , Haytek Mak. San. ve Tic. Ltd.Şti., Ruko Delici Kesici Takım ve Makine San. Tic. Ltd. Şti. ile Gebze bölgesinde Güray Mühendislik Ltd. Şti. , Genmak Alüminyum Eloksal San. ve Tic. A.Ş., Ün-Metal San. ve Tic. A.Ş., Saueressig San. ve Tic. A.Ş. ile Kartal Sivama Sanayi firmalarını ziyaret ettiler.

Sektörün güncel sorunları hakkında fikir alışverişinde bulunulan ziyaretlerde Odamız Meslek Komitesi adına Komite Başkanı Sadı Akçelik ile Komite Başkan Yardımcısı İdris Bayat ve Komite Üyesi ve KSO Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Ali Kartal ile Komite Sorumlusu Aydın Kılıncı hazır bulundular.



Ruko Gen. Md. Erdem Kodal  
üyleri karşıladı



Sartek firma Sahibi Mustafa Sarıyer üyelerle  
yakından ilgilendi



Haymet Makina ziyaretinde Genel Müdür Soner  
Feratoğlu bulundu



Genmak Firma Sahibi Aydın Turan Meslek Komitesi  
üyleriyle yakından ilgilendi



Güray Mühendislik Üretim Müdürü Alper Elmacı  
ve Planlama Müdürü Cihangir Şahin



# Kocaeli Vergi Dairesi Başkanı ve heyeti KSO'yu ziyaret etti

Kocaeli Vergi Dairesi Başkanı Erhan Coşkun ve Grup Müdürlerinin Vergi Haftası kapsamında KSO'ya yaptığı ziyarette konuşan Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, dolaylı vergilerin yabancı yatırımcıyı ülkeden uzaklaştırdığını belirterek "Dolaylı vergiler azaltılmalı" dedi.

Kocaeli Vergi Dairesi Başkanı Erhan Coşkun, Grup Müdürü Halil İbrahim Temiz, Grup Müdürü Mustafa Küçükbalakaya, Tahsilat Müdürü Feride Karakoç, Kocaeli Sanayi Odası (KSO) Başkanı Ayhan Zeytinoğlu'nu ziyaret etti. Ziyarette, vergilerini düzenli ödedikleri için KSO üyelerini kutlayan Coşkun, açıklamasında verginin önemine

"Dolaylı vergilerin çok fazla artmasında bizi ilgilendiren kısımlarda çok ciddi sıkıntılar var. Bu da yabancı yatırımcıların ciddi oranda azalmasıdır. Ülkede dolaylı vergilerin oranı çok yüksek olduğu için yabancı yatırımcı ülkemizi tercih etmiyor. Üretime gelen yabancı sermaye, Türkiye pazarından faydalanmak için geliyor. Bu konuda devlet bir hedef belirlemeli. O hedef doğrultusunda vergilerde düzenlemelere gidilmeli." diyerek vergi konusundaki sıkıntıları dile getirdi.

Kocaeli Vergi Dairesi Başkanı Coşkun, "27. Vergi haftası kapsamında bu ziyareti gerçekleştirdik. Vergi konusundaki hassasiyetiniz için teşekkür ederiz. Vergi

Haftası kapsamında çeşitli programlarımız olacak. Verginin önem arz ettiği kurumları ziyaret edeceğiz, okullara gidip çocuklara verginin öneminden bahsedeceğiz, basın yayın kurumları aracılığıyla halka sesleneceğiz. Vergi haftasını yaptığımız programlarla da dolu dolu geçireceğiz. Kayıt dışı kazançla mücadele konusunda uzun vadeli stratejik planlarımız mevcut ve vergide kayıt dışı ile mücadele her zaman ön planda. Geçtiğimiz yıllarda kayıt dışı kazanç yüzde 30'larda iken geçen seneki verilerde bu oran yüzde 26'ya kadar ciddi bir düşüş gösterdi." dedi.



değinerik Vergi Haftası programı hakkında bilgi verdi.

KSO Başkanı Zeytinoğlu, "Vergi haftasında ziyarette bulunduğunuz için teşekkür ederim ve Vergi Haftanızı kutlarım. Ben yaptığım tüm konuşmalarda verginin önemine dikkat çekiyorum. Vergi konusundaki verilerden de her ay yaptığımız meclis toplantılarında muhakkak alıntılar aktarıyorum. Verginin devlet için öneminin farkındayım." şeklinde konuştu.

Başkan Zeytinoğlu,



## Kocaeli Kadın Girişimciler Kurulu Gebze Teknik Üniversitesi rektörünü ziyaret etti

Kocaeli Kadın Girişimciler Kurulu Gebze Teknik Üniversitesi Rektörü Dr. Haluk Görgün'ü rektörlük makamında ziyaret etti. Kurulun yapmış olduğu çalışmalar hakkında bilgi sunan Kurul Başkanı Bahar Baykal ve beraberindeki heyet, girişimcilik bilincini oluşturacak ortak çalışmalarla ilgili görüş alışverişinde bulundular. Girişimciliğin her gün



kurul çalışmaları değerlendirildi. Üye ziyaretleri kapsamında İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Mukadder Doğanay'ın işyeri Lavanta Butik Mağazası ziyaret edildi.

yenilediği ortak yaşamımızda birlikte çalışmaktan memnunluk duyacağını dile getiren Rektör; Üniversite faaliyetleri hakkında briefing verdi. Yerleşke ve laboratuvar bölümleri gezildi. Kadın girişimciler kurulu yoğun iş temposunda kendilerine vakit ayıran Rektör Dr. Haluk Görgün'e teşekkür ettiler.

Üniversite ziyaretinin ardından Gebze'de yer alan Hegsagone Otel'de aylık olağan icra kurulu toplantısı yapılarak



## KGGK Enerji Verimliliği Derneği Kocaeli Şubesini misafir etti



Kocaeli Genç Girişimciler İcra Kurulu Üyeleri, Enerji Verimliliği Derneği Yönetim Kurulu Üyeleri ile 1 Mart 2016 tarihinde Kocaeli Sanayi Odası'nda bir araya geldi. Kurulun yapmış olduğu çalışmalar hakkında bilgi sunan İcra Kurulu Başkanı Birol Bozkurt ve İcra Kurulu üyeleri, girişimcilik bilincini oluşturacak ortak çalışmalarla ilgili görüş alışverişinde bulundular. Enerji Verimliliği Derneği Kocaeli Şubesini temsilen Özcan DAL; dernek faaliyetleri hakkında Genç Girişimciler Kurulu üyelerine bilgilendirme yaptı.



KİMYA SEKTÖRÜNDE  
BEKLENTİLER

**İhsan Necipoğlu**

**Genel Müdür  
Dow Türkiye ve Orta Asya  
Cumhuriyetleri**

## 2016'da Sadara yatırımımızın Türkiye ekonomisine açılımını sağlayacağız

Dow Türkiye ve Orta Asya Cumhuriyetleri Genel Müdürü İhsan Necipoğlu 2015 ve 2016'ya yönelik değerlendirme ve beklentilerini açıkladı.

Sektörün hammadde ve enerji sorunlarına dikkat çeken İhsan Necipoğlu 2015'in en önemli olayı olarak Dow Corning'in yüzde 50 hissesinin satın alınması ve kimya sektöründeki en büyük birleşme olan DowDupont birleşmesinin açıklanmasını gösterdi.

İhsan Necipoğlu 2016 beklentilerinin ön sırasına Suudi Arabistan'daki Sadara yatırımımızın, en önemli pazar olarak Türkiye'ye açılımının tamamlanmasını koydu.

İhsan Necipoğlu'nun sorularımıza verdiği yanıtlar şöyle:

### **-Sizce sektörünüz, alt sektörünüz/ şirketiniz 2015'i nasıl geçirdi?**

Öncelikle Dow Türkiye 2015 yılını EH&S anlamında kazasız bir yıl olarak geçirdi. Çalışanlarımızın, üretim tesislerimizin ve devamında ürünlerimizin güvenliğini kapsayan bu sonuçla gurur duyuyoruz. Aşağı gitmekte olan enerji ve kommodite fiyatlarına rağmen, büyüme ve karlılık hedeflerimize uyumlu bir yılı geride bıraktık. Büyümemizi kısa vadede sürdürebilecek yatırımlarımızı belli bir plan çerçevesinde devreye aldık.

**-2015'te sektörünüzün, alt sektörünüz ve/veya şirketiniz açısından ne gibi belirleyicilerle karşı karşıya kaldınız?**

Jeopolitik risklerin, dünya çapında ve Türkiye etrafında fazlaşması; bunun sonucu olarak ekonomik belirsizlikler ve döviz kurlarındaki volatilité artışı finansal riskleri fazlalaştırdı. Petrol fiyatlarındaki ani ve büyük düşüş de talebi aşağı doğru çekti.

**-Sektör, alt sektör ve veya şirketiniz açısından 'Yılın olayı' diyebileceğimiz bir olay, bir gelişme, bir mevzuat değişikliği vb gelişme yaşandı mı?**

Şirketimiz için şüphesiz bu senenin en önemli haberi; Dow Corning'in yüzde 50 hissesini satın alarak bu şirketteki ortaklık payını yüzde 100'e çıkarması ve kimya sektöründeki en büyük birleşme olan DowDupont birleşmesini açıklaması oldu.

Yavaş büyüyen pazara rağmen rekabet gücünü koruma ve katma değer yaratma anlamında önemli bir adım atmış olduk. Bu haberler Dow'ın bundan sonraki yüzyılını belirleyecek olan haberlerdir.

Ayrıca Dow, 2015 yılında, 2025 yılına yönelik sürdürülebilirlik hedefini açıkladı. Bu Dow'ın "3. On yıllık" sürdürülebilirlik hedefidir ve Birleşmiş Milletler sürdürülebilirlik hedefleri ile paralel olması açısından ayrıca çok değerlidir.

**-Bu çerçevede üretim, satışlar, yatırımlar, ar-ge, çevre, ithalat, ihracat, yeni teknolojiler, mevzuat, AB uyumu, kurlar, faizler, şirket evlilikleri, satın almalar, teşvikler, bölgesel gelişmeler, makro ekonomik istikrar vb konularda 2015'i farklı kılan gelişmeler yaşandı mı?**

İnsanoğlunun teknolojik katkılarla bugün vardığı noktada insan ve kimyayı birbirinden ayırmak mümkün değil. Kimya sektörü ürünleri oldukça geniş bir ürün yelpazesine sahiptir.

Sektör; temizlik ürünleri, boya, kozmetik ürünleri, ilaçlar gibi tüketim mallarının yanı sıra, tarım sektörü için gübreler ve tarım ilaçları, kimya sanayinin de dâhil olduğu imalat sanayinin ihtiyaç duyduğu organik ve inorganik kimyasallar, boyalar, lâboratuar kimyasalları, termoplastikler ve benzeri ürünleri üretmektedir. Ve, bunların hepsi insan hayatının daha kolay, daha konforlu ve daha yaşanabilir kılınması içindir.

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler de 2015 yılında ekonomik ve çevresel sürdürülebilirlik ve inovasyona yöneldiler. Yeni açıklanan "Ar-Ge Reform Paketi" de bu alanda yatırım beklendiğinin önemli göstergesidir.

**-Dünyada kimya sektörünü yönlendiren, Türk kimya sektörünü etkileyen gelişmeler yaşandı mı?**

Türkiye kimya sanayisi 2015 yılı petrol fiyatlarının düşmesinin etkilerini gördü. Döviz kurlarındaki artış, talep duraksamasının önüne geçti ve bu sayede 2015'i fazla etkilenmeden geçirdik.

**-Sizce KOBİ'ler, Küresel Kimya devleri 2015'ten ne umdular, ne buldular?**

Enerji ve hammadde fiyat düşüşleri ve ekonomik volatilité bütün kimya sektörünü etkiledi. Ana komodite hammaddeleri üreten petro-kimya firmalarını çok daha fazla etkiledi. Petro-kimyacılar satış hasılat büyümelerinde olumsuzluklarla karşılaştı. Özel kimyasallar, tarım kimyasalları, katkı malzemeleri gibi alanlarda üretim yapanlar ise fiyat düşüşlerinden daha az etkilendiler.

KOBİ'ler ise piyasalardaki döviz oynaklıklarından ve genel olarak sanayicilerin içine girdikleri ödeme zorluklarından olumsuz etkilendiler. KOBİ'ler çerçevesinde de bu şirketlerin finansal yönden güçlü ve donanımlı olanları 2015'i diğerlerine göre daha başarılı şekilde kapadılar.

**-Geçmiş yıllara göre kimya sektörünün 2015 gelişme trendini nasıl notlarsınız?**

Piyasaların büyüme zorluğu çekmesi sebebi ile; komodite ürünlerde, rekabetin gittikçe arttığı bir yıl yaşadık. Sektörde değişimi yönetme yeteneği ortaya çıktı.

**-Sektörün gelişme ivmesini hızlandırmak için yapılması gerekenler konusundaki görüşleriniz?**

Öncelikle kimya sektöründe katma değeri yüksek, insan ve çevre sağlığına duyarlı ürünlerin üretim ve ihracatını geliştirecek politikalar oluşturulması gerekmektedir.

İkincisi, yüksek katma değerli üretim yapısına geçilerek ara girdi ithalatının azaltılması.

Üçüncüsü, kimya sektörünün genel amacına uygun ulusal Ar-Ge politikaları oluşturularak, Ar-Ge bilincini artıracak uygulamaların hayata geçirilmesi..

Ve de en önemlisi kimya sektöründe; nitelikli, eğitilmiş, teknoloji ve kalite bilincini özümsemiş her kademedeki insan yetiştirilmesi oldukça önem taşıyor.

**-Sektörün ilk 3 sorununu nasıl sıralarsınız? Çözüm için önerileriniz var mıdır?**

Sektörümüzün hammadde ve enerji sorunu bulunuyor, ithalata bağımlılık burada rekabetçi hammadde ve enerjiyi ortadan kaldırıyor.

Yüksek teknoloji ve inovasyona erişim yönünde Türkiye'nin önünü açacak teknik yönü zengin araştır-

macı insan kaynağının köklü bir eğitim reformu kapsamında devreye sokulmasını çok önemsiyorum.

Türkiyedeki yatırımların dünya çapında rekabetçi kılınmasının önünü açan değer zincirine özgü bir yatırım teşvik sistemine geçiş de çok faydalı olacaktır.

**-Bu çerçevede 2016 beklentilerinizi özetler misiniz?**

Sürdürülebilir büyümemizi devam ettirebilir nitelik taşıyan ve Türkiye ekonomisine büyüme ivmesi kazandıracığına inandığımız Suudi Arabistan'daki Sadara yatırımımızın, en önemli pazar olarak Türkiye'ye açılımını eksiksiz yapmak ve müşterilerimiz ile birlikte bu yatırımımızı başarıyla devreye almak en önemli beklentimizdir.



## Aksa Akrilik 39,3 milyon dolarlık yatırıma imza attı



**AKSA Akrilik Genel Müdürü Cengiz Taş**

1971 yılından bu yana faaliyet gösteren Aksa Akrilik, dünyadaki en büyük, Türkiye'deki tek akrilik elyaf üreticisidir. 315.000 ton yıllık üretim kapasitesi ile Aksa 2014 yılında dünya akrilik elyaf üretiminin yaklaşık 1/6'sını gerçekleştirmiştir. Aksa, yaklaşık bir milyar dolarlık cirouyla, 5 kıtada 50'den fazla ülkede 300'ün üzerinde müşterisine ihracat gerçekleştirmektedir. Satışlarının yüzde 67'ini iç piyasaya, yüzde 33'ünü ise dış piyasaya yapmaktadır.

İSO'nun "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" 2014 yılı araştırması sonuçlarına göre en büyük 35. sanayi kuruluşu olarak listede yerini alan Aksa 2014 yılsonu itibarıyla yaklaşık 1250 çalışana sahiptir.

Aksa, 2015 yılının ilk dokuz aylık ara döneminde 587 milyon ABD Doları konsolide ciro elde etti. 2015 yılında ise

Yatırımlarını ağırlıklı olarak modernizasyon ve destek üniteleri üzerine yoğunlaştıran Aksa, 2015 yılının ilk dokuz ayında konsolide 39,3 milyon ABD Doları tutarında yatırım yaptı.

Aksa, Ar-Ge alanında yapılan yatırımlar ve çalışmaların sonucunda Pigment boyalı akrilik filament iplik ürününü kendi teknolojisi ile geliştirdi. Aksa bu ürünün sektördeki tek üreticisidir.

Aksa aynı zamanda High Pile (RC) ve modakrilik konusunda çalışmalar yürüttü. High Pile elyaflar, peluş kumaş, suni kürk, oyuncak ve banyo paspaslarında kullanılmak üzere geliştirildi.

konsolide 750-800 milyon ABD Doları civarında ciro elde ettiğimizi öngörüyoruz. Ayrıca kullanım kapasitesinin %98'e ulaşmasını ve ihracatın toplam satış içindeki payının da %40 civarında olmasını öngörüyoruz.

### Ar-Ge çalışmaları:

Yatırımlarını ağırlıklı olarak modernizasyon ve destek üniteleri üzerine yoğunlaştıran Aksa, 2015 yılının ilk dokuz ayında konsolide 39,3 milyon ABD Doları tutarında yatırım yaptı.

Aksa, Ar-Ge alanında yapılan yatırımlar ve çalışmaların sonucunda Pigment boyalı akrilik filament iplik ürününü kendi teknolojisi ile geliştirmiştir. Aksa bu ürünün sektördeki tek üreticisidir. Aksa aynı zamanda High Pile (RC) ve modakrilik konusunda çalışmalar yürütmektedir. High Pile elyaflar, peluş kumaş, suni kürk, oyuncak ve banyo paspaslarında kullanılmak üzere geliştirilmiştir. Modakrilik elyaf ise yüksek derecede güç tutuşurluk, diğer bir deyişle yanmazlık özelliğinin gerekli olduğu ürünlerde kullanılmaktadır.



**“Aksa Akrylic 9,50 Kurumsal Derecelendirme Notu ile Kurumsal Yönetim Endeksi’nde yer alan 50 şirket arasında ilk 3’e girdi”**

Aksa Akrylic, Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (TKYD) tarafından düzenlenen “Kurumsal Yönetim Ödülleri”nde, Kurumsal Yönetim Endeksi’nde yer alan 50 şirket arasında ilk 3’e girdi.

Aksa Akrylic aldığı bu ödülle kurumsal yönetim anlayışından, paydaşlarına karşı sergilediği şeffaflığa kadar birçok konuda üst düzeyde olduğunu tescilledi.

Bağımsız kurumsal derecelendirme şirketlerinden Saha Kurumsal Yönetim ve Kredi Derecelendirme Hizmetleri, Aksa Akrylic için Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notu’nu 10 tam puan üzerinden 9,50 olarak güncelledi.

Yapılan incelemelerde, Aksa Akrylic’e verilen kurumsal yönetim derecelendirme notu; şirketin, SPK Kurumsal Yönetim İlkeleri’ne uyum sağlayarak, tüm politika ve önlemleri uygulamaya soktuğunu ortaya koydu. Aksa Akrylic’in 2014 yılı notu 9,22’du.

**“Aksa Akrylic GRI’den “C Seviye” onay alan “İlk ve Tek Türk Kimya Şirketi”**

Aksa 1993 yılında Türkiye’de “Üçlü Sorumluluk” taahhüdünde bulunan ilk firmalar arasında yer almaktadır. Yakın zamanda GRI G4 standardı seviyesindeki 2014 Sürdürülebilirlik Raporu’nu yayınlayan Aksa, 2009 yılında yayınladığı Sürdürülebilirlik Raporu ile GRI’den “C Seviye” onay alan “İlk ve Tek Türk Kimya Şirketi” oldu.

Aksa, ayrıca 2011 yılında inovasyon ve sürdürülebilirlik odaklı stratejisi ile Palladium tarafından verilen ve dünyanın en saygın ödülleri arasında yer alan “Hall of Fame- Strateji Yönetimi Ödülü”nü almaya hak kazandı.

Şirket aynı zamanda, Türkiye’de henüz yasal bir yükümlülük bulunmamasına rağmen 2010 yılında Karbon Ayak İzi çalışmalarına başlayarak, BSI denetimlerinin sonucunda, Türkiye’de ISO 14064-1’e göre “Reasonable Assurance” derecesinde sertifika sahibi olan ilk Türk kuruluşu oldu.

**Enerji verimliliği ile ilgili yapılan çalışmalar:**

Aksa, GE Power&Water, Water and Process Technologies Projesi ile verimlilik, çevreye olan katkı, su tüketimleri ve enerji maliyetlerini düşürmesiyle dikkat çekiyor.

Aynı zamanda da Avrupa’da getirisi en yüksek proje ünvanına sahip uygulamayı General Electric firması işbirliği ile yaptı.

Bu proje ile kazan boru patlaklarının önüne geçmeyi başardı. Bunun yanı sıra, kazanların aniden ve plansız devreden çıkması engellenirken, enerji tedarikini olumsuz etkileyen unsurlar da devre dışı bırakılmış ve akrilik elyaf üretim prosesinde üretim ve kalite kayıplarının önüne geçilmiş oldu.

Yılda 3.21 milyon USD’lik tasarruf sağlayan proje, Avrupa’nın en iyi projelerinden biri olarak gösteriliyor. Aksa, bu proje ile

Proof Not Promises Ödülü’ne de layık görüldü. 2013 yılından sonra ilk kez bir Türk şirketi bu ödülü almış oldu.

Aksa’nın bir başka enerji verimliliği projesi olan AES (Advanced Energy Solutions) Projesi operasyonel mükemmelliğe katkı sağlayan ileri proses kontrol yöntemlerinin enerji santrallerindeki ilk uygulaması Türkiye’de şirketimiz tarafından gerçekleştirildi.

Bu proje ile de 2 milyon ABD Doları tasarruf elde etti. Proje, sektörün önde gelen teknoloji firması Honeywell ile yürütüldü. En kısa geri dönüş” süresiyle, farklı kıtalarda 10’un üzerinde ülke ve 50’yi aşkın uygulama arasında birinci sırada yer aldı.



**AKSA**

Akrilik Kimya Sanayii A.Ş.

Helvacızade Gıda İlaç Kimya San. Tic. A.Ş. CEO'su  
Dr. Mevlüt Büyükhelvacıgil

## Gelecek 50 yılın stratejisini öngörerek yatırımlar yaptık



Dr. Mevlüt Büyükhelvacıgil

### -2015 nasıl geçti?

Helvacızade Grubu olarak 128 yıldır faaliyet gösteriyoruz ve 1997 yılından itibaren Türkiye'nin en büyük 500 kurumu arasında yer alıyoruz. Çalışmalarımızı üç temel iş alanında yürütüyoruz. Zade markamızla yemeklik bitkisel sıva yağ üretimi, Zade Vital markamızla doğal besin destekleri ve beşeri ilaç üretimi gerçekleştiriyoruz. Diğer bir iş kolumuzu ise distribütörlük ürünleri oluşturuyor. Tüm iş kollarımız açısından 2015 yılı başarılı adımlar attığımız önemli bir yıl oldu. Tesislerimizde yüksek standartlarda ürettiğimiz ürünlerimizi dünya genelinde 60'ın üzerinde ülkeye gönderiyoruz. 2015 yılında pek çok yeni ülkeyi portföyümüze katarak yeni pazarlara giriş

yaptık. Türkiye'nin ilk sağlıklı yaşam markası olarak geliştirdiğimiz ve ürettiğimiz Zade Vital® ürünlerimiz Türkiye genelinde 9.000'in üzerinde eczaneye ulaşılarak büyük bir başarı elde etti. Yine 2015 yılında faaliyete geçen Zade Vital® Ar-Ge ve İlaç Üretim Tesisleri ile ülkemizin sağlık alanında ileri teknolojiyle donatılmış bir ilaç tesisine kavuşmasını sağladık. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından Türkiye'nin sayılı Ar-Ge merkezleri arasında belgelendirilen Zade & Zade Vital İbn-i Sina Ar-Ge Merkezi'nde yürüttüğümüz yenilikçi Ar-Ge ve Ür-Ge projeleri ile birlikte, ilaç, kimya, gıda, yem, tarım, ziraat, veterinerlik, eczacılık, tıp, besin destekleri, biyoteknoloji, tıbbi aromatik bitkiler ve çevre sektörlerine hizmet vermeye başladık.

### -2015'in belirleyicileri

Dünyada ve Türkiye'de hareketli ve yoğun bir 2015 geçirdik. Dolar, Euro ve altında yaşanan hızlı trafik, ülkelerimizde yaşanan çatışmalar gibi etkenler zaman zaman endişelerimizi arttırsa da gelecekle ilgili beklentilerimizi düşürmeden hareket ettik. Bu düşüncemizde en önemli iki dayanak noktamız; "üretim gücümüz", ve "ileri teknoloji inovatif ürün geliştirme kabiliyetimiz" oldu. Temel stratejimiz olarak belirlediğimiz; grubumuz ve ülkemiz adına küresel ölçekte rekabet edebilecek markalar geliştirebilmek, bunun için de inovasyonla fark yaratmak hedefleriyle, sağlık alanında Ar-Ge ve üretim yatırımlarımızı hız kesmeden tamamladık.

### - 'Yılın olayı'

Helvacızade Grubu bünyesinde özellikle sağlık alanında pek çok ilk'i gerçekleştirmeye devam ettik. Genel merkezimizin ve Zade Bitkisel Yağ Rafinasyon Tesislerimizin bulunduğu Konya'da, 2015 yılında Avrupa'nın en büyük yumuşak kapsül üretim tesisleri olarak planladığımız Zade Vital Ar-Ge ve Üretim Tesislerimiz faaliyete geçti ve "İlaç Üretim Yeri İzin Belgesi"ni aldı. Tesislerimizin GMP (Good Manufacturing Practices / İyi Üretim Uygulamaları) belgesini almasıyla birlikte dünyada bir ilk de gerçekleşti. Zade Vital® Doğal Besin Destekleri Serisi'nin yumuşak kapsül ve sıvı şeklinde olmak üzere 8 farklı formda üretildiği tesiste, bitkilerin tohumlarından yağ elde edilmesinde kullanılan "Cold Press" yöntemi dünyada ilk kez GMP belgesi ile onaylanmış oldu.

### - Sağlık destek ürünlerinde ilk ar-ge merkezi

Zade Vital® Tesisleri içinde yer alan ve 2015 yılında Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından verilen belge ile Türkiye'nin sayılı Ar-Ge Merkezleri içinde yer alan Zade & Zade Vital İbn-i Sina Ar-Ge Merkezi, sağlık destek ürünleri alanında ülkemizin ilk Ar-Ge Merkezi olma özelliğini de taşıyor. Merkezde gıda, besin destekleri ve ilaç alanlarında yapılan Ar-Ge ve Ür-Ge çalışmaları ile tüm ülke ekonomisine ve gelişimine katkı sağlamayı hedefliyoruz. Merkez içerisinde ayrıca sağlık yatırımlarımıza biyoteknolojiyi de ekleme kararımız çerçevesinde gerek yurt içi gerekse yurt dışı destekli



biyoteknoloji projelerimiz de devam ediyor.

### **-2015'i farklı kılan gelişmeler**

Yurt içi ve yurt dışı siyasal dalgalanmalar, ekonomik zorluklar 2015 yılında da yaşadığımız gibi global ve lokal krizler her zaman yaşanabilir. Yeni katma değerli ürünler ile bugüne kadar oluşturulmamış piyasaları geliştirip büyüme ve sürdürülebilir karlılığı sağlayabiliriz. Bu durumda da ileri görüşlü olmalı, uzun vadeli projeksiyon yapmalıyız.

Helvacıade Grubu olarak gelecek 50 yılın stratejisini öngörerek sağlık alanında yaptığımız yatırımlar ile organik olarak büyüyoruz. Sağlık alanında yaptığımız AR&GE ve üretim yatırımları ile alanında ilk olan, küresel ölçekte ses getiren ürünlerimiz, Sağlık Bakanlığı'ndan aldığımız ürün ruhsatı ve ihracat çalışmalarımız doğru yolda olduğumuzu gösteriyor. Büyüme planlarımız, dünya ekonomisinin en önemli gündem maddeleri arasında yer alan biyoteknoloji alanındaki yatırımlarımız ile devam edecek.

İnorganik olarak büyümemize olanak sağlayacak teklifler de Grubumuza geliyor, bunları da değerlendiriyoruz. Ayrıca 2015 yılında diğer bir iş kolumuz olan yemeklik bitkisel sıvı yağ alanında uluslararası piyasalarda varlığımızı güçlendirmek, bu amaçla global çapta daha çok pazara erişmek ve pazar payımızı arttırmak stratejik önceliklerimiz arasında yer aldı. Kosta Rika gibi ülkelere Türkiye'den ilk yemeklik bitkisel yağ gönderen firma olarak 2015 yılında ülke sayısını artırdık.

### **-Dünyada sektörü yönlendiren gelişmeler**

Dünyada ve Avrupa'da kimya sanayinde petrol fiyatlarının artması beklentisiyle sektördeki durağanlığın devam edeceği varsayılıyor. AB ülkelerindeki aşırı regülasyon nedeniyle de artan maliyetler yüzünden kimyasallar üretimindeki AB payının son 10 sene içerisinde %32 oranından %17'lere kadar indiğini de biliyoruz. (kaynak: CEFİC) Aşırı regülasyon uygulamalarının ülkemiz içinde bir tehdit olduğunu düşünüyorum. Mevzuat düzenlemelerinde bu denli ağırlık olmasının sektör için yıpratıcı etki yarattığı aşıkardır. Ayrıca dünyada genel trend katma değeri yüksek kimyasallara dönüşüm ve temel kimyasallar üretiminin her geçen gün daha da azalması dolayısıyla Türk kimya sanayinin ileriye yönelik stratejik yatırım planlarını da bu çerçevede şekillendirmesi gerekiyor.

### **-KOBİ'ler, küresel kimya devleri ne umdular, ne buldular?**

2015 yılında da küresel ekonomiyi değiştiren en önemli eğilimlerden birisi Asya büyümesidir. Dolayısıyla dünya genelinde bir talep daralmasının var olduğu da gayet açık bu sıkıntılı durumunda baş aktörü Çin ile AB'deki durgunluk ve petrol fiyatlarındaki durağanlığın sürmesi olarak ifade edilebilir. Ülkemizde 2015 yılında bu konjektörden payını maalesef aldı. Üretimin azaldığı ithalatın her geçen gün arttığı bir kısır döngü içerisindeyiz. Liberal ekonomiye rağmen tüm ülkelerin kendi menfaatleri doğrultusunda koruma önlemleri aldığı malumunuzdur, ülkemizin de önümüzdeki yıllarda bu itibarla ihtiyatlı davranması çok önemli.

### **-Sektörün gelişme trendi**

2015 yılı kimya sektörü için tonaj bazında ihracatın artıyor olmasına karşın değer bazında yaşanan düşüş ve hammadde alanında fiyatların stabil olmasından kaynaklı dikkatli alım politikalarının izlendiği bir yıl oldu. Karlılıkta gerilemenin ve özellikle 2015 yılında süregelen durağanlığın da şirketler açısından uzun vadeli planlamayı imkansızlaştırdığını da düşünüyorum.

Sektörde sağlam veriye ulaşabilmekte yaşanan zorluklar da mevcut, dolayısıyla kayıt dışı ekonominin gitgide kontrol mekanizmasının çalışmaması ile ucuz ve kalitesiz malların piyasa tarafından kabul edilmesinin yarattığı endişe de böylece gün yüzüne çıktı.

Sektör ayrıca stokta mal tutmak yerine sipariş üzerine çalışır hale geldi. Dolayısıyla mevcut durumun ödeme araçlarında da ciddi bir daralmaya neden olduğu kanısındayım. İhracata ve özellikle AR-GE yatırımlarına ağırlık veren firmalar için daha sürdürülebilir ve karlı bir yıl olduğu da söylenebilir.

### **-Sektörün gelişme ivmesini hızlandırmak...**

Türkiye'nin petrol ülkesi olmaması ve enerjinin pahalılığı maliyetler açısından firmaları zorlamaktadır. Birde artan bürokrasi ve regülasyon uygulamaları firmaları ciddi bir darboğaz içine sokuyor.

Dolayısıyla öncelikle bu anlamda önemli bir politika değişikliğine gidilmesi gerektiğini ve sanayicinin hak ettiği değeri yeniden kazanmasının çok önemli olduğunu düşünüyorum. Tedarik zincirinin yeniden düzenlenmesi ve inovasyon ve teknolojiye gerekli yatırımlar yapılarak katma değerli ürünlere yönelmesi sektörümüz için hayati bir öneme sahiptir. Ayrıca müşteri odaklı iş modellerine de yoğunlaşılabilir. Rekabetçilik için sektörde gerekli kümelenme modellerinin de hayata geçirilmesi unutulmamalıdır.

### **-Sektörün ilk 3 sorunu, çözüm önerileri**

Ara girdi ithalatından kaynaklanan dışa bağımlılık nedeniyle sektörün rekabet gücü azalmaktadır. Bu doğrultuda kimya sektöründe aragirdi ithalatını azaltmak üzere sorumlu kurumlar eğüdüm içinde çalışmalı, yatay entegrasyonu artırmak üzere 'Chemport Projesi' örneğinde olduğu gibi kümelenme modeline geçilmelidir. Ayrıca sektörel gelişmeyi artıracak teknoloji kullanımı için ana kimyasal girdilerin üretileceği entegre tesislerin kurulması için yerli ve yabancı yatırımcılara gerekli ek teşvikler proje bazında tetkik edilerek verilmelidir.

### **-Yerleşim sorunu da önemli**

Bir diğer önemli sorunda, kimya sanayi yatırımının teşviki için yerleşim sorunlarıdır. Altyapı ile lojistik imkanları uygun olan ve üzerinde kurulu sanayi tesisleri bulunan alanlarda, özellikle petrokimya, sıvı kimyasal depolama ve enerji sektörlerinde yapılacak yatırımlar özendirilmeli ve kümelenme modelinin desteklenmesi için özel sektörle işbirliği içinde, Özel Enerji ve Endüstri Bölgeleri kurulmalıdır. En son olarak da tüketim kimyasallarında kayıt dışı ile mücadelede yaşanan sorunları belirtebiliriz. Bu kapsamda da saha denetimleri aktifleştirilmeli ve artırılmalıdır.

### **-2016 beklentileri...**

2016 yılında, gelecek 50 yılın stratejisini öngörerek planladığımız sağlık alanında yatırımlarımıza devam edeceğiz. Dünya ilaç endüstrisinde gittikçe önem kazanmaya başlayan "biyobenzer biyolojik ilaçlar" konusunda Konya'da yapacağımız yatırım kapsamında, 83.000m2 alan üzerinde, Türkiye'de ilk kez, Türkiye ilaç pazarında en çok harcama yapılan ürün grubu onkoloji ürünleri ile aşılarda ve insülin üretmeyi planlıyoruz.

Diğer bir iş kolumuz olan yemeklik bitkisel sıvı yağ alanında uluslararası piyasalarda varlığımızı güçlendirmek, bu amaçla global çapta daha çok pazara erişmek ve pazar payımızı arttırmak stratejik önceliklerimiz arasında yer alıyor. Kosta Rika gibi ülkelere Türkiye'den ilk yemeklik bitkisel yağ gönderen firma olarak 2016 yılında ülke sayımızı arttırmayı hedefliyoruz.



# Kimya ve otomotiv sanayi

Ömer Bakır

LANXESS Kimya Türkiye Genel Müdür ve CEO

İlk bakışta kimya ve otomotiv sanayii arasında bir ilişki kurabilmek, özellikle konuyu yakinen takip etmeyenler için, zor gelebilir. Ama otomotiv sanayiinde kullanılan hammaddelere yakından baktığımızda kauçuk, plastik, poliüretan ve boya gibi petro- kimya ürünlerinin, otomotiv sektörünün vazgeçilmez ve en önemli yapı taşları olduğunu görürüz.

Örnek vermek gerekirse, öncelikle elastik oluşu ve gaz geçirmezlik özelliği dolayısıyla kauçuk, araç lastiği ve sızdırmazlık elemanları üretiminde alternatifi olmayan tek hammadde. 1839 yılında Charles Goodyear'ın vulkanizasyonu keşfini müteakiben, 1909 yılında Alman Kimyager Fritz Hofmann tarafından petrol türevlerinden ilk sentetik kauçuğun Bayer laboratuvarlarında üretilmesi neticesinde, otomotiv sektörünün de önü açılmıştır. Aksi halde, doğal kauçuk üretim alanlarının sınırlı olması ve kauçuk ağaçlarının yaklaşık 20 yılda büyümesi sebebiyle, otomotiv sektörü kesinlikle bugünkü konumunda olmayacaktı.

## Otomotiv üretiminde genel trendler :

Otomobil üreticileri son yıllarda Dünya'daki değişimi kolayca gördüler. Bilindiği üzere, çevrenin korunması hem kamuoyunun hem de politikacıların ana konusu. Şu anda Avrupa'da yeni üretilen araçların karbondioksit salınımı km başına yaklaşık 140 gr. Avrupa birliği bu değeri 2020 yılına kadar km başına 95 gr'a düşürmeyi hedefliyor. Kısacası ar-ge çalışanlarına çok iş düşüyor. Çünkü doğa dostu sürücüler bile konfor, güvenlik ve sürüş keyfinden taviz vermek istemiyorlar. Burada modern kimya devreye giriyor. Yüksek vasıflı plastikler otomobillerin daha hafif ve aerodinamik olmalarını sağlıyor. Kimyasallar batarya ve agregatların performanslarını artırıyor. Geliştirilmiş kauçuklar otomobil lastiklerinin daha güvenli ve verimli olmalarını sağlıyor. Yeni malzemeler ayrıca otomobillerin hem fiyatlarının düşmesine hem de daha estetik olmalarına yardımcı oluyor. Bu şekilde kimya, otomobil üreticilerini günümüzün en anlamlı mücadelesinde, yani çevreyi koruma konusunda da, güçlendiriyor.

## Daha hafif araçlar

Hesap ortada: ağır otomobiller hafiflere göre daha fazla akaryakıt tüketiyor. 100 kg daha hafif bir araba her 100 km'de 0,4 lt daha az akaryakıt tüketimi anlamına geliyor. Ancak kimse klima, pencere açma-kapama mekanizmasının konforundan, hele hele airbag ve kapı içi darbe koruyucuları gibi güvenlik sistemlerinden vazgeçmek istemediğinden, ağırlık tasarrufunun başka yerlerden olması gerekiyor. Modern plastiklerle günümüzde



arabalar hem daha hafif, hem de daha dayanıklı üretiliyor. LANXESS'in DURETHAN® ürünü bu özel plastiklerden sadece birisidir. Çelik veya alüminyum ile birlikte kompozit malzeme olarak kullanılabilir. Bu sayede geleneksel malzemeler ile üretilen gövde parçalarına kıyasla, çok daha ağır yüklerle dayanımlı ve aynı zamanda %40'a kadar daha hafif ve düşük maliyetli parçalar üretiliyor. Günümüzde otomobil üretimindeki hammadde yelpazesinde plastiklerin oranı %20'ye ulaşmıştır ve bu oran artış trendindedir.

Karbondioksit salınımını azaltmanın bir diğer yolu akaryakıtı daha verimli kullanmaktır. Bu ise yine dolaylı olarak arabanın ağırlığı ile ilgilidir. Örneğin yükü ile birlikte toplam ağırlık aynı kalmak şartı ile daha hafif bir TIR ve konteyner ile daha fazla yük taşıyabilirsiniz. Bu da taşıma sıklığını azaltır. LANXESS bunun denemesini yaptı: LANXESS'in Krefeld-Ürdingen ve Antwerpen'deki tesisleri arasındaki taşımalarda hafif üretilen konteynerli TIR'lar kullanılmakta. Bu da TIR'ların %10 daha fazla yük taşıyabilme-



sine olanak vermektedir. Netice olarak yıllık 150 adet daha az sefer gerçekleşmektedir. Bu, yılda 50.000 km daha az sürüş, yani 15.000 lt dizel akaryakıt tasarrufu anlamına gelmektedir.

#### Yeşil Lastikler

Kauçuk, yani sentetik kauçuk, sadece kapıların ve camların contalarında, yakıt hortumlarında değil, aynı zamanda arabaların akaryakıt tüketimini yüksek oranda etkileyen yerlerinde de bulunmaktadır. Örneğin lastiklerin hareket yüzeylerinde. Lastiklerin yuvarlanma direncinin akaryakıt tüketimindeki etkisi çok önemlidir. Yuvarlanma esnasında kaçınılmaz olarak lastiklerin şekilleri bozulmakta ve bu esnada aldıkları enerjinin bir kısmını kaybederek iletmektedirler. Önde gelen lastik üreticilerinin hesaplamalarına göre akaryakıt tüketiminin yaklaşık %20-%25'i yuvarlanma direnci sebebiyledir. Diğer bir şekilde ifade etmek gerekirse: Her depoyu doldurduğumuzda yakıtın 1/4'ü yuvarlanma direncine harcanıyor. Bugüne kadar lastiklerde aranan en önemli özellikler, yüksek fren tutunumu, uzun ömür ve düşük yuvarlanma direnci, birbirlerine karşıt etki ediyorlardı. Kauçuk endüstrisindeki yenilikçi gelişmeler, artık bunu değiştirdi. "High Performance Tire" olarak da adlandırılan modern lastiklerin yüzeyleri "neodimyum-polibutadien-kauçuk"dan üretilmekte olup, hem gerekli kavrama özelliğine hem de son derece düşük yuvarlanma direncine sahiptirler.

Bu yüksek performans kauçuktan üretilen lastikler, gelecekteki malzemelerle üretilenlere göre daha esnek olduklarından, daha az enerji yutarlar. Bu da yine belirgin şekilde yuvarlanma direncini ve ihtiyaç duyulan tahrik gücünü azaltmaktadır. Bu şekilde %30 oranında düşen yuvarlanma direnci yaklaşık %8 akaryakıt tasarrufu sağlamaktadır. Dolayısıyla, havamız daha az kirlenmekte ve çevremize de olumlu katkı sağlanmaktadır.

#### Güvenlik

Tüm ar-ge çalışmalarında, iklim koruma ve verimlilik artışından başka, sağlanması gereken temel nitelik güvenlidir. Üreticiler ve kullanıcılar tarafından otomobil üretiminde kullanılan malzemelerde çok yüksek vasıflar beklenmektedir. Hiçbir araç sürücüsü basit "plastik"ten üretilen parçalara veya salt minimum yuvarlanma direncini temin etmeye yönelik tasarlanmış lastiklere güvenmez. LANXESS'in ürettiği modern kimya, güvenliğin, yenilikçi malzemeler sayesinde daha da artmasını sağlamaktadır. Çok özel plastikler olan DURETHAN® ve POCAN® bu sebeple sadece daha hafif ve daha düşük maliyetli değil, aynı zamanda metal levhalara nazaran darbelerle karşı daha dayanıklıdır. Kompozit malzeme olarak araba tamponlarında ve araçların komple "frontend"lerinde kullanılmaktadırlar. Şartların çok ağır olduğu motor kapağının altında da LANXESS'in THERBAN® gibi yüksek performans kauçukları güvenilir bir şekilde beklentileri yerine getirmektedir. Örneğin THERBAN®'la üretilen dişli kayışları 250.000 km'ye kadar

# LANXESS

Energizing Chemistry

dayanmaktadır.

Özel kimyasallarla üstün nitelikli tasarımlar

Otomobil satışlarında konfor, güvenlik ve tasarruf gibi kriterlerin yanı sıra, göz zevki de önemli bir rol oynamaktadır. Otomobil alıcıları şık tasarım, müthiş renkler, asil iç donanım

beklemektedirler. Modern kimya burada da yardıma koşuyor. Örneğin, göz alıcı araba boyalarının sadece galerilerde güzel görünmesi yeterli değildir, aynı zamanda kötü hava koşullarına dayanıklı ve bakımının da kolay olması gerekiyor. Bunu sağlayan LANXESS'in anorganik pigmentleridir. Bu pigmentler, ışığa ve kötü hava şartlarına karşı yüksek mukavemet gösterirler, uygulamaları kolaydır ve üreticilerin yeni renk trendlerini kolayca tatbik etmelerine imkan verirler.

Kimya, araç iç tasarımında da deri koltukların en yüksek beklentilere dahi cevap vermesini sağlıyor. LANXESS deri üreticilerinin ihtiyacı olan tüm kimyasalları temin ediyor: anorganik ve sentetik tabaklama malzemeleri, koruyucu ve yağlama malzemeleri ve yardımcı işleme malzemeleri. LANXESS'in özel boyaları deri tasarımcılarının neredeyse tüm renk isteklerini karşılayabilmelerini sağlamaktadır. Ek olarak LANXESS'in geliştirdiği Aquaderm X-Shield® ile deri çok daha uzun süre tertemiz kalabiliyor.

#### Elektrikli araçlarda yenilikçi çözümler

Geleceğin yenilikçi "Antrieb" (çekme gücü) sistemlerinde de LANXESS'in "kimyasal" çözümleri mevcuttur. Bunlardan en çok ümit veren ise yakıt hücresidir. Bu yakıt hücresi hidrojen ve oksijenden elektrik üretiyor ve atık olarak sadece tamamen zararsız su buharını atmosfere bırakıyor. Aslında bu teknik 170 yıldır bilinse de, ancak şimdi kul-

lanıma uygun hale gelecek şekilde geliştirildi ve artık araçlarda kullanılabilir. Buna imkan veren etkenlerden birisi de LANXESS'in önde gelen otomobil üreticileri ile birlikte geliştirdiği iyon değiştiricilerinin yeni bir jenerasyonu. İyon değiştirici reçinenin kimyasal yapısında yapılan değişiklik ile artık bu reçineler yakıt hücresindeki yüksek ısıya gerekli dayanımı gösterebiliyor. Bu eskiden mümkün değildi. Yaklaşık 90 derece ısıya kadar yükselen yakıt hücresi ortamında iyon değiştiriciler özelliklerini çabucak kaybediyordu.

LANXESS bunun haricinde de farklı şekillerde yeni "Antrieb"ler alanında destek oluyor. Örneğin LANXESS'in kardeş kuruluşu Saltigo, vinylene karbonat üretmektedir. Bu ürün lityum-iyon bataryalar için çok önemli bir maddedir. Bu tip yüksek performanslı aküler örneğin hibrid otomobillerde elektrik depolayıcısı olarak kullanılmaktadır.

Otomotiv üretiminde petro-kimyanın ne kadar önemli olduğunu gösteren diğer bir ürün grubu ise poliüretandır. Öncelikle araç koltuklarında, iç giydirmelerde, ses izolasyonunda ve tamponlarda yaygın olarak kullanılmaktadır. Poliüretan'ın otomotiv sektöründeki yeri o kadar önemli ve gelişmeye o kadar açıktır ki, kesinlikle başka bir sayımızda detaylı olarak ele almaya değer.



## Plastik Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Reha GÜR

# 2016'da hammadde fiyatlarındaki düşüşün olumlu etkisini bekliyoruz

-Sizce sektörünüz, 2015'i nasıl geçirdi?

Plastik sektörü, 2015 yılında üretim tarafında %0,6'lık bir yükseliş kaydetmiştir. 2014 yılında 8,285 milyon ton olan plastik mamul imalatı 2015 yılında 8,338 milyon tona çıkmıştır. İhracat tarafında ise parite etkisiyle %13,7 düşüş gerçekleşmiştir. Burada miktar bazında %2,5'lik bir düşüş söz konusu olduğundan parite etkisi açıkça görülebilmektedir. Nihayetinde, 2015 yılında özellikle yakın coğrafya pazarlarında yaşanan sıkıntılı durumlar plastik sektörü gibi

tifyönde  
rite

Türkiye'nin genel ihracatına da negatifyansımıştır. Ancak, 2016'da parite stabilize olduğunda ve 2015'in yaratacağı baz etkisi yukarı yönlü trendin yeniden harekete geçmesine imkan tanıyacaktır.

Diğer bir ifade ile küresel sorunlar, ihrac pazarlarımızdaki kısıtlar ve ülkemizin 2015'te iki seçim yapmasından kaynaklı belirsizlikler, her sektörü olduğu gibi bizi de olumsuz etkiledi. Sanayinin bütün kolları gibi biz de dalgalı bir yıl yaşadık. İhrac pazarlarımızdaki süregelen belirsizliğin bizi zorladığını söyleyebiliriz ancak bu zorlu şartlardan sektörümüz yüz akıyla çıktı. Plastik sanayicilerinin her biri farklı zorluklar taşıyan pazarlarda var olmaya devam ettiğini söyleyebilirim.

Ayrıca, 2015 yılında yapısal sorunlarımızla, sektörümüze karşı haksız ve hatta dayanaksız iddialara karşı da mücadelemizi sürdürdük. Özellikle, sektörün hammadde teminini bir darboğaza doğru sürükleyen çeşitli tebliğler yürürlüğe kondu. Bu düzenlemeler, yalnızca plastik sektörünü değil onun tedarikçisi olduğu otomotiv, beyaz eşya, medikal, elektronik, inşaat vb. birçok sektörü de zor durumda bıraktı.

-2015'te sektörünüz açısından ne gibi belirleyicilerle karşı karşıya kaldınız?

Tahmin edebileceğiniz gibi, plastik sektörünün belirleyicileri, diğer imalat sanayisi kollarının belirleyicileri ile aynı faktörlerden oluşuyor. Finansman, hammadde, enerji maliyetleri, iş gücü, ihracat pazarlarındaki olumlu-olumsuz gelişmeler, kur seviyesi ve oynaklığı ve benzeri faktörlerin tamamı sektörümüz için de belirleyici faktörleri oluşturuyor.

Ayrıca, kimya sanayisinin yabancı olmadığı bir unsur, bizim sektörümüz için de geçerli. Plastik sanayicileri de tıpkı kimya sanayicileri gibi hemen her sektöre mamul ve yarı mamul sağlayan, doğrudan son tüketiciye ulaşan ürünlerden çok daha fazla, diğer sanayi kollarına ve sektörlerle yönelik üretim yapan bir sektör.

Dolayısıyla, imalat sanayisindeki belirleyicilere ek olarak, bizden ürün alan sektörlerde; genel ekonomik duruma bağlı olarak ortaya çıkan her türlü yeni gelişme, sektörümüze çeşitli kanallardan etki edebiliyor.

Bir yanda otomotiv satışları olumlu etki ederken, inşaat sektöründeki ya da beyaz eşya sektöründeki bir gelişme negatif yansıyor. Bu nedenle, 2015 yılında dalgalı seyreden iç ve dış talep, çeyrekler itibarıyla yatırımlar ve sanayi üreti-

mindeki dalgalı seyir, iki kanaldan da belirleyici oldu. Buna ek olarak, Ortadoğu, Orta Asya, Kuzey Afrika ihrac pazarlarındaki siyasi risklerin realize olması negatif, Avrupa ekonomisindeki toparlanma ise pozitif belirleyici oldu. Diğer taraftan, genel negatif etkisine rağmen parite, dövizde endeksli pazarlarda pozitif yönde ayrışmamızı sağladı. Karar alıcıların bazı gümrük uygulamaları ise yıl boyunca sektörümüzün uğraştığı konuların başında geldi.

-Sektör, açısından 'Yılın olayı' diyebileceğimiz bir olay, gelişme, mevzuat değişikliği vb gelişme yaşandı mı?

Bizim için yılın olayı; 17 Şubat 2015, 4 Mart 2015 ve 14 Mart 2015 tarihlerinde değişiklik yapılan 2015/3 sayılı Çevrenin Korunması Yönünden Kontrol Altında Tutulan Atıkların İthalat Denetimi Tebliği'nin değiştirilmesi oldu.

Tebliğ kapsamında değerlendirilen plastik hammaddelerin ithalatını zorlaştıran yeni uygulamalar yürürlüğe kondu. Biz, söz konusu hammaddelerin değişiklikten önce olduğu gibi tamamının tebliğ dışına çıkarılmasını talep ettik. Zira, geri kazanımdan elde edilmiş plastik hammaddeler, ekonomik değeri olan ve sektörümüz için girdi olarak kullanılan hammaddeler olup, gerek terminoloji açısından gerekse özellikler açısından atık olarak değerlendirilmemelidir, dedik. Yürürlükte olan tebliğ bu nedenle sektörümüzün girdi maliyetlerinin artmasına, rekabet gücünün azalmasına, haksız rekabete maruz kalmasına ve sektörümüzün kayba uğramasına neden olmaktadır, diye belirttik. Örnek olarak da, Türkiye'nin taraf olduğu uluslararası anlaşmalar ve AB mevzuatını gösterdik; ki bu anlaşmalar incelendiğinde bahse konu malzemelerin "atık" olarak sınıflandırılmadığı ve serbest dolaşımda olduğu görülmektedir, dedik.

Bu çerçevede, şunu tekrar belirtmekte fayda görüyoruz. Plastikler, insanoğlunun yaşam standartlarını yukarı taşıyan birçok ürünün hızlı, kullanışlı ve maliyet etkin şekilde üretilmesinin sağlamaktadır. Bu bakımdan plastikler, sürdürülebilir kalkınmaya önemli katkıda bulunmakta ve plastik kullanımını gelişmişliğin bir göstergesi olarak kabul edilmektedir. Bu nedenle, özellikle gelişmiş ülkelerde plastik kullanımı artmaktadır. Plastikler yapısı itibarıyla üretim ve geri dönüşüm aşamalarında en az enerji tüketen ürünlerdir. Bu yönleri ile en çevreci ürün oldukları konusunun da altını önemle çizmek gerekir.

-2015'i farklı kılan gelişmeler yaşandı mı?

Ortalama büyüme hızımızda düşüş olması nedeniyle, 2015 yılı sektörümüz için özel önem taşıyor. Türkiye plastik sektörü, son 5 yılda üretimde yüzde 9,5 dolayında bileşik yıllık büyüme ortalaması tutturmuştu. Geçmiş 10 yıla baktığımızda, yine ülke büyümesinin oldukça üzerinde bir ortalama ile büyüyordu. Hatta bazı yıllar ülke büyümesinin iki katına yakın bir sektör büyümesinden söz edebiliriz. Ortalama büyüme hızındaki bu yavaşlamanın en başta ülkedeki genel makroekonomik dengelerden etkilendiğini görmekteyiz. Ülke genelindeki ekonomik aktivitenin görece sınırlı kalması birçok sektörü olduğu gibi plastik endüstrisini de etkilemiştir. Dış pazarlardaki sıkıntı-

KİMYA SEKTÖRÜNDE  
BEKLENTİLER

lardan bahsedilmişti, buradaki oynaklık ve belirsizlikler de üretimin sınırlı büyüme göstermesinde etkili olmuştur.

**-Dünyada kimya sektörünü yönlendiren, Türk kimya sektörünü etkileyen gelişmeler yaşandı mı?**

Plastik sektörünü etkileyen en önemli gelişmelerden biri, ham petrol fiyatlarındaki hızlı düşüştür. Sektörü yakından tanımayanların aklına ilk olarak, petrokimya sanayisinin maliyet düşüşü nedeniyle hammadde fiyatlarının gerileyeceği gelmektedir. Oysa, ham petrol fiyatlarındaki düşüş aynı hızda ve aynı oranda hammaddeye yansımıyor.

Bununla birlikte, kontratların uzun vadeli olması da fiyatlara yansımaya geciktiriyor. Hatta, Avrupa'da hammadde üreticileri rekor sayıda force-majeur ilan ederek hammadde satışını baltaladılar. Avrupalı üreticiler 2015 yılında bu yüzden hammadde bulmakta zorlandılar. Bununla birlikte, bizim ihrac pazarlarımız içinde petrol geliri elde eden çok sayıda ülke bulunuyor. Bu ülkelerin gelirleri azaldığı gibi, ciddi oranlarda Rusya, Azerbaycan gibi yerel paralarını devalüe edenler oldu. Bu da bize ihracat kanalından olumsuz gelişme olarak döndü.

**-Sizce KOBİ'ler, Küresel Kimya devleri 2015'ten ne umdular, ne buldular?**

2015 yılı bildiğiniz gibi, emtia fiyatlarındaki düşüş nedeniyle, enflasyonun yüzde 5'lere doğru yakınsayacağı, buna bağlı olarak faizlerin gerileyeceği ve ağırlıklı olarak inşaatın kastedildiği hizmetler sektörüne yönlendirilen kaynağın, sanayi ve yüksek katma değerli ürün üretimine kaydırılarak büyümenin ivme kazanacağı bir yıl olarak başlamıştı. Siyasi bir çalkantı olmayacağı ve Haziran seçimleri sonrasında da yaklaşık 5 yıla yakın bir seçimsiz dönemde reform paketinin uygulanacağı varsayılmıştı. Hatırlayacağınız gibi 25 alan için eylem planı dahi hazır. Buna karşılık, 2015 baz senaryonun çok uzağında sonuçlandı.

Şunu da teslim etmek gerekir ki, kamu maliyesindeki kaliteli yönetimin etkisiyle yaklaşık bir yıl kaybetmiş olsak da, yeniden reform programını uygulayabilecek bir fırsat yakaladık. Emtia fiyatlarındaki düşüşle birlikte, mevcut programın üretim odaklı olarak kısmi revize edilmesiyle bir reform fırsatı yakalamış durumdayız.

**-Geçmiş yıllara göre kimya sektörünün 2015 gelişme trendini nasıl notlarsınız? Sektörün gelişme ivmesini hızlandırmak için yapılması gerekenler konusundaki görüşleriniz?**

Plastik sektörü, bütün dünya için kritik, stratejik önemi yüksek, lokomotif bir sektördür. Aklınıza gelebilecek her türlü sanayi mamulünde, tıpkı kimya sanayinde olduğu gibi, az veya çok plastik ürün görürsünüz.

Bu stratejik öneme dayanarak, karar alıcılar nezdinde yaklaşım değişikliğine ihtiyacımız var. Hammadde teminindeki idari güçlüklerin kaldırılması sektörümüzün ana talebini oluşturuyor.

Orta-uzun vadede yerli petrokimya sektörünün geliştirilmesinin de önem taşıdığını, bugün yatırımlarına başlanması gerektiğini söylemekte fayda var. Sektörümüz yoğun makine-teçhizat yatırımı yapmaktadır; dolayısıyla makine sektörümüzün ilave teşviklerle desteklenmesini bekliyoruz.

**-Sektörün ilk 3 sorununu nasıl sıralarsınız? Çözüm için önerileriniz var mıdır?**

Yaptığımız çalıştaylarda, sektörümüzün üç öncelikli sorununu belirledik. Birincisi, hammadde dışa bağımlılık, ikincisi yüksek katma değerli ürünlere geçiş yapılamaması ve



üçüncüsü de sektörün küresel pazarda rekabet gücü sorunları yaşaması... Bunlara yönelik olarak, hammadde dışa bağımlılığında; petrokimya sektörüne yatırım aşaması yanı sıra işletme aşamasında da en az beş yıl teşvik sağlanmasını çözüm olarak öneriyoruz. Kayagazı üretiminin başlaması, kur riskinin minimize edilmesi de diğer çözüm önerilerimiz...

Yüksek katma değerli ürünlere geçiş için ise; sektörün nitelikli eleman sorununun çözülmesi gerekiyor. Eğitim kurumlarına ve sektörel STK'lara daha fazla destek vermesi, üniversitelerdeki olanak ve kapasitelerin sektör tarafından daha kolay kullanılmasının sağlanması, işverenlere rehberlik eğitimi, standartlara uyum ve standart belirlemeye yönelik girişimlerde bulunulması gibi yöntemler başlıca çözüm önerilerimiz.

Sektörümüzün küresel rekabet gücünü artırmaya yönelik olarak da; ürün sınıflaması yoluyla tüketiciye daha güçlü ulaşmak, markalaşma, bilginin korunması, mevzuatın uygulanabilir hale getirilmesi, kayıt dışı ile mücadele ve bunun için de KDV'nin düşürülmesi, piyasa gözetim ve denetiminin güçlendirilmesi, ithal hammaddelere yönelik test olanaklarının artırılmasını sayabiliriz.

**-Bu çerçevede 2016 beklentilerinizi özetler misiniz?**

2016 için net bir tahminde bulunmak biraz zor olsa da, baz senaryo olarak; 2016'nın da 2015 gibi, çeyrekler itibarıyla farklılıklar gösteren bir seyirde ilerleyeceğini öngörebiliriz. Elbette bu baz senaryoyu kökten değiştirebilecek çevre ülkelerdeki ve ülkemiz içindeki siyasi sorunların çözülmemesi olasılığını ana risk olarak gördüğümüzü de söyleyebiliriz.

2016 ile ilgili olarak daha önce belirttiğim, gecikmeli hammadde fiyatları düşüşünün etkisinin olumlu katkısını bekliyoruz, ancak ham petrol ihracatçısı pazarlarımızdaki talep daralmasını da olumsuz bir etken olarak görüyoruz. Avrupa ana pazarımızda ise toparlanma işaretleri sıklıkla vurgulanıyor.

## İEİS Genel Sekreteri Turgut Tokgöz

# Umuyoruz önümüzdeki dönem ilaç politikaları sektörün önünü açar

İlaç Endüstrisi İşverenleri Sendikası Genel Sekreteri Turgut Tokgöz'e göre ilaç endüstrisinin en büyük sorunu fiyatlandırma ve geri ödemede yaşanan sorunlar oldu. Turgut Tokgöz 2016'da fiyatlandırmada cari kurdan uzaklaşılmasından vazgeçilmesini beklediklerini söyledi. Tokgöz sorularımıza şu yanıtları verdi:

### -Sektör yüzde 6.7büyüdü

Türkiye ilaç pazarı, 2015'te yüzde 15,5 artışla 16,87 milyar TL'ye ulaşmıştır. Kutu ölçeğinde ise yüzde 6,7'lik bir büyüme ile 1,95 milyar kutuya ulaşmıştır.

Endüstri- mizin gündemindeki en önemli sorunlar fiyatlan- dırmada ve geri ödemede yaşadığımız sıkıntı- lardır.

### -Global bütçe uygulaması başlatıldı

2009 yılı sonunda, yaşanan global kriz ve ekonomik daralma sonrasında, kamu otoritesi tarafından ilaç harcamalarında tasarruf sağlanması amacıyla global bütçe uygulamasına geçildi. Yıllar içinde de ilaç bütçesinin aşıldığı gerekçesiyle ek fiyat düşüşlerine başvuruldu. Oysa bütçe aşımının nedeni iyileşen hizmet kapsamı ile kalitesine bağlı olarak miktar bazındaki genişlemeydi.

### -Dönemsel avro değerinin güncellenmesi sorunu

Bunlara ek olarak, kurlardaki artışa rağmen mevzuatta belirlenen ve ilaç kaynak fiyatlarının TL'ye dönüştürülmesi için kullanılan Dönemsel Avro Değeri (DAD), Nisan 2009 tarihinden Mayıs 2015 tarihine kadar güncellenmeyerek, ilaç harcamalarını kontrol etmek amacıyla 1,9595 TL düzeyinde sabit tutuldu.

Aşılamayan döviz kuru sorunu nedeniyle sektör olarak hukuki girişimlerde bulduk. Bu davalar ilaç sektörü lehine sonuçlandı. Ancak döviz kurunda yapılan düzeltme, karar gereğini karşılamaktan son derece uzak bir şekilde 2 TL olarak açıklandı.

### -Dönemsel avro sektöre kan kaybettiriyor

Temmuz ayında yürürlüğe giren yeni Fiyat Kararı'yla ise, ilgili döviz kurunun belirlenmesinde bir önceki yılın ortalama Avro kurunun %70'inin baz alınması hükmü getirildi. Buna göre de, 1 avro değeri 2015 sonuna kadar 2,0787.- TL; 2016 yılı içinse 22 Şubat 2016 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere 1 Avro değerinin 2,1166 TL olarak belirlendi. Bu yeni düzenlemenin de sektörümüze kan kaybettirmeye devam edeceği gerçeği altında buna karşı da hukuki süreç başlattık.

Uzun yıllardır devam eden cari kurun seyrinden uzak fiyatlandırma anlayışı, ilaç endüstrisini ekonomik ve ticari anlamda öngörülemez ve sürdürülemez bir noktaya getirdi. Endüstrinin rekabet gücünün ve verimliliğinin artırılması için istikrarlı bir ilaç politikası oluşturulması gerekliliği açıktır.

### -İlaç öncelikli sektörler arasında

Türkiye ilaç endüstrisi sahip olduğu köklü geçmişi, uzun yıllara dayanan üretim kültürü, yüksek katma değer ve ileri teknolojiye dayanan yapısı, deneyimli insan gücü ve ihracat potansiyeliyle, ülkemizin 2023 hedeflerine ulaşmasına önemli katkı sağlayacak öncelikli sektörler arasında yer alıyor.

### -65 üretim, 11 hammadde tesisi var

Endüstrimiz; 11 binden fazla ürün, uluslararası standartlarda üretim gerçekleştiren 65 üretim tesisi, 11 hammadde üretim tesisi, 300'den fazla kuruluş ve 30 bin çalışanı ile Türkiye ekonomisinde önemli bir yer tutuyor. 13 akredite Ar-Ge merkezine sahip olan endüstrimiz, Avrupa Birliği, Bağımsız Devletler Topluluğu, Kuzey Afrika ve Ortadoğu ülkeleri başta olmak üzere 170 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor.

### -Biyoteknolojide katma değerli ürünler

İlaç Endüstrisi İşverenleri Sendikası olarak, endüstrimiz için hedefimiz, Ar-Ge yetkinliğimizi artırarak özellikle biyoteknoloji alanında daha yüksek katma değerli ürünler üretmek, küresel bir ilaç üreticisi ve ihracatçısı konumuna gelmektir.

### -Ar-Ge ve ihracat önce likler arasında

Bu hedefe odaklanarak, endüstrimizin yaşadığı tüm zorluklara ve olumsuzluklara rağmen Ar-Ge ve ihracat konusundaki çabalarımıza aralıksız devam ediyoruz.



Turgut Tokgöz



KİMYA SEKTÖRÜNDE BEKLENTİLER

## Akdeniz Kimyevi Maddeler ve Mamülleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Ali Uğur Ateş

### Uzun dönemli büyümeyi sağlayacak adımların atılması her sektörü olumlu etkiler

Akdeniz Kimyevi Maddeler ve Mamülleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Ali Uğur Ateş uzun dönemli büyümeyi sağlayacak adımların atılmasının her sektörü olumlu etkileyeceğini söyledi.

2015'te yılın olayının petrol fiyatlarının düşmesi olduna işaret eden Ali Uğur Ateş sektörün gelişme ivmesini hızlandırmak için yapılması gerekenler hakkında da değerlendirmeler yaptı. Ali Uğur Ateş'in sorularımıza verdiği yanıtlar şöyle:

#### -2015 hakkında...

Dünyada yaşanan politik gelişmeler, petrol fiyatlarındaki azalma, emtia fiyatlarının yaklaşık %30 düşmesi sektörümüzü de olumsuz etkilemiştir. Bir yandan talep daralırken, ürünler üzerindeki fiyat baskısı daha fazla hissedilmiştir.

#### -2015'in belirleyicileri...

Petrol fiyatları pek çok parametrenin temelini oluşturan belirleyici bir unsur. Politik gelişmeler, iç pazarda seçim nedeni ile oluşan belirsizlik, Ortadoğu Bölgesi'nde artan kaos, yılın son döneminde Rusya krizi sektör dinamiklerini olumsuz etkilemiştir.

#### -'Yılın olayı'

Petrol fiyatlarındaki olağanüstü düşüş yılın olayı olarak değerlendirilebilir. Bazı araştırmalar petrol fiyatlarının 2020 yılında 80 USD seviyelerine ulaşmasının zor olduğunu öngörmektedir.

#### -2015'i farklı kılan gelişmeler

Global megatrendler kimya sektörünü etkilemeye ve sektör için potansiyel büyüme imkanları sunmaya devam ediyor.

Sürdürülebilirlik, alternatif enerji kaynaklarına olan eğilim ve sağlıklı yaşam farkındalığı en önemli megatrendler arasında sayılabilir. Tüketicilerin talepleri ve dolayısıyla sanayinin gelişimi de bu trendler doğrultusunda şekilleniyor. Örneğin, biyoplastikler bu anlamda hergeçen gün daha da önem kazanıyor. Avrupa'da artık regülasyonlar doğrultusunda biyobozunur ambalajlar ve poşetler tercih edilmeye başlandı. Pazar ihtiyacını doğru okumak ve günümüz tüketicilerinin sesini dinleyerek üreticilere ihtiyaçları karşılayacak ürünler sunmak, REACH, FDA, EFSA, Türk Gıda Kodeksi gibi ulusal ve uluslararası regülasyonları takip etmek ve gelişmelere hızlı reaksiyon vermek, tedarikçilerimiz ile yakın iletişimde olmak gibi kavramlar her zaman gündemde olacak.



Ali Uğur Ateş

#### -Dünyada kimya sektörü nü yönlendiren gelişmeler

Kimya Sanayii tarafından üretilen ürünlerin % 30'u direkt tüketiciye ulaşırken % 70'i diğer sektörlerde hammadde olarak kullanılmaktadır. Bu özelliği nedeniyle diğer sektörlerde yaşanan gelişmelerden kimya sektörünün de etkilenmesi kaçınılmazdır.

#### -KOBİ'ler, Küresel Kimya devleri 2015'ten ne umdular, ne buldular?

Çin ekonomisindeki durgunlaşma ile Rusya ve Brezilya'nın resesyona girmesi küresel bazda şirketlerin beklenen performansları yakalayamamasına neden olmuştur

#### -Kimya sektörünün 2015 gelişme trendi

Avrupa Birliği ülkelerinde kimya sektörü bütünsel olarak değerlendirildiğinde üretimin %2 civarında arttığını, kimya sektöründe üretimin ise yıl boyunca durağan seyrettiğini görüyoruz. Satış fiyatları da paralelinde %4,5 civarında düşüş gösterdi. Benzer bir etki Türkiye ihracat rakamları incelendiğinde de görülebiliyor. 2015 yılında Kimyevi Maddeler ve Mamulleri ihracatı, 2014 yılına kıyasla %13,3 oranında bir düşüşle 15.4 milyar dolar olarak gerçekleşti.

#### -Sektörün gelişme ivmesini hızlandırmak için yapılması gerekenler

Mısır Merkez Bankası'nın özellikle 2015 itibari ile uygulamaya koyduğu döviz transferini ve ithalatı engellemeye yönelik önlemlerin kaldırılmasına yönelik gerekli girişimlerde bulunulmalı.

İran'da kaldırılan ambargo sonrası Türkiye ile ticari ilişkilerinin güçlendirilmesi için gerekli teşvik ve girişimlerin yapılması.

Sektörel ihtisas bölgelerinin kurulması, mevzuatın basitleştirilip bürokratik işlemlerin azaltılması, Kimya Sanayiinin dışa bağımlılığını azaltacak kurumsal teşvikler sektörün gelişme ivmesini hızlandıracaktır.

#### -Sektörün ilk 3 sorunu

Dışa bağımlılık (Kimya sektörünün 2014 yılı ihracatı 15,5 milyar dolar iken aynı dönemde Kimya sektörü ithalatı 40 milyar dolardır) , Ar-Ge ve İnovasyon eksikliği

#### -2016 beklentileri

Hükümetin uzun dönemli büyümeyi destekleyecek adımlar atması , bütün sektörlerle birlikte Kimya sektörünün de önünü açacak, ivme kazandıracaktır.

# Leyla Atakan ölümünün 45.yılında anıldı

*Türkiye'nin ilk kadın Belediye Başkanı olan ve 1971 yılında geçirdiği trafik kazasında hayatını kaybeden Leyla Atakan ile çalışma arkadaşları Feridun Özbay, Abdurrahman Yüksel ve İsmail Kolaylı, Bağçeşme'deki mezarları başında anıldı.*

**T**ürkiye'nin ilk kadın belediye başkanı olan ve 1971 yılında geçirdiği trafik kazasında hayatını kaybeden Leyla Atakan, İzmit ilçesinde mezarı başında anıldı. Türkiye'nin ilk kadın belediye başkanlığını yapan ve 1971 yılında arkadaşlarıyla geçirdiği trafik kazasında hayatını kaybeden Leyla Atakan, Kocaeli'nin İzmit ilçesindeki mezarı başında sevenleri tarafından anıldı. İzmit Belediyesi tarafından Bağçeşme mezarlığında düzenlenen anma programına, İzmit Belediye Başkanı Dr. Nevzat Doğan'ın yanı sıra 45 yıl önce hayatlarını kaybedenlerin yakınları, İzmit İlçe Müftüsü Musa Bilgiç, belediye meclis üyeleri ve vatandaşlar katıldı. Leyla Atakan'ın mezarı başındaki anma töreninde Fevziye Camii İmamı Faruk Çoban, Kur'an-ı Kerim okudu ve dua yapıldı. Ardından da Başkan Doğan ve beraberindekiler Atakan'ın mezarına karanfil bıraktı. Kısa bir konuşma yapan İzmit Belediye Başkanı Nevzat Doğan, "İzmit'in ilk kadın belediye başkanı Leyla Atakan, Türk siyasi tarihinde önemli bir yere sahip, adil ve tarafsız yönetim anlayışı ile örnek bir siyasetçidir. Atakan, ve arkadaşlarını saygı ve minnetle anıyoruz" dedi.

## - CHP Kocaeli Milletvekili Hürriyet: Leyla Atakan hizmetleri ile İzmit'i yüz adım ileri taşıdı

CHP Kocaeli Milletvekili Fatma Kaplan Hürriyet de Leyla Atakan'ın ölümünün 45.yılı nedeni ile bir mesaj yayınladı. Hürriyet'in mesajı şöyle:

"Bazı kentler vardır. Sembol isimleriyle yaşar, sembol isimleriyle anılır. Türkiye'nin ilk kadın İl Başkanı ve doğrudan seçilen ilk kadın belediye başkanı olan Leyla Atakan da öyle bir isimdir. Talihsiz trafik kazasında hayatını kaybedene kadar kaldığı üç yıllık belediye başkanlığı süresince İzmit'te unutulmaz hizmetlere imza atmış ve ismini nesiller öteye taşımıştır.

Toplum içindeki yeri ve önemi küçümsenmeyecek kadar büyük olan kadının, siyasette de ne kadar önemli işler başarabileceğinin en büyük kanıtı olmuştur. Atatürk devrimlerinin ve kadın haklarının somutlaşan en büyük örneği olarak tarihte yerini alan Leyla Atakan halkçı belediyecilik anlayışının da gelişmesine öncülük etmiştir.

İzmit'in su sorunu çözen, imarı olmayan şehirde gecekonduların önleme alanını oluşturan Leyla Atakan, 35 bin metrekarelik alanda Kocaeli Sanayi Fuarı'nı kurarak ne kadar ileri görüşlü olduğunu da göstermiş oldu. Günümüzde ismi efsane olarak telaffuz edilen belediye başkanımız Leyla Atakan 11 Şubat 1971 günü Gölcük'ten İzmit'e dönerken geçirdiği elim trafik kazası sonucu, beraberindeki Belediye Başkanı Vekili İsmail Kolaylı, Belediye Meclisi üyesi Abdurrahman Yüksel ve Encümen üyesi gazeteci Feridun Özbay ile

beraber hayatını kaybetmiştir.

Hizmetleriyle İzmit'i bir adım değil yüz adım ileriye taşıyan, siyasi tarihimizde önemli bir yere sahip, halkçı ve adil yönetim anlayışıyla günümüz siyasetçilerine örnek olan Leyla Atakan ve Belediye Başkanı Vekili İsmail Kolaylı, Belediye Meclisi üyesi Abdurrahman Yüksel ve Encümen üyesi gazeteci Feridun Özbay'ı ölümlerinin 45. yılında saygı, minnet ve rahmetle anıyorum."

## Leyla Atakan (D:22 Ağustos 1925-Ö:10 Şubat 1971)



Bir Türk siyasetçi olan Leyla Atakan; 1968 ile 1971 arasında Kocaeli belediye başkanlığı görevi yaptı. Türkiye'nin doğrudan (tek dereceli seçimle) seçilen ilk kadın belediye başkanıdır.

İstiklal Savaşı

kahramanlarından Orgeneral Hasan Atakan'ın kızıdır. Çeşitli sivil toplum kuruluşlarında çalışmış olan Atakan, Kocaeli Verem Savaş Derneği başkanlığını yürüttü. Aktif siyasi kariyeri 1955 yılında Cumhuriyet Halk Partisi'nin (CHP) Maşukiye köyü ocak başkanı olmasıyla başladı. 1963 yılında da CHP Kocaeli il başkanı oldu, Türkiye'nin ilk kadın il başkanıdır. 1968 yerel seçimlerinde CHP'den İzmit Belediye Başkanlığına seçildi. Bubaşarısıyla hem Türkiye'nin doğrudan seçilen ilk kadın belediye başkanı oldu, hem de İzmit Belediye Başkanlığını 22 yıl aradan sonra CHP'ye kazandırdı.

## -Enbüyükprojesi 'Kocaeli Sanayi Fuarı' oldu

Kısa sürede şehrin su sorununu çözdü, İzmit'te büyük bir altyapı hamlesi başlattı, imar planı olmayan şehirde gecekonduların önleme alanı oluşturuldu, kooperatiflere arazi tahsis etti. En büyük projesi Kocaeli Sanayi Fuarı oldu. Onun öncülüğünde İzmit Körfezi'nin bitimindeki bataklık alanda, yepyeni bir fuar kurulması için hazırlıklar başladı. 2 Nisan 1969 tarihinde başlayan çalışmalarla bataklık alan dolduruldu ve 28 Haziran 1969 günü fuarın şimdiki yeri olan 35 bin m2'lik alanda 3. Kocaeli Sanayi Sergisi açıldı.

10 Şubat 1971 günü kendisiyle birlikte, Belediye Başkanı Vekili İsmail Kolaylı, Belediye Meclisi üyesi Abdurrahman Yüksel ve Encümen üyesi gazeteci Feridun Özbay'ın da içinde bulunduğu otomobil Değirmendere'den İzmit'e dönerken yol üzerinde duran treylere çarptı. Kazada Atakan ve araçta bulunan diğer kişiler yaşamını yitirdi.



## 8 Mart Dünya Kadınlar Günü...

Dünya Kadınlar Günü ya da Dünya Emekçi Kadınlar Günü her yıl 8 Mart'ta kutlanan ve Birleşmiş Milletler tarafından tanımlanmış uluslararası bir gündür. İnsan hakları temelinde kadınların siyasi ve sosyal bilincinin geliştirilmesine, ekonomik, siyasi ve sosyal başarılarının kutlanmasına ayrılmaktadır.

8 Mart 1857 tarihinde ABD'nin New York kentinde 40 bin dokuma işçisi daha iyi çalışma koşulları istemiyle bir tekstil fabrikasında greve başladı. Ancak polisin işçilere saldırması ve işçilerin fabrikaya kilitlenmesi, arkasından da çıkan yangında işçilerin fabrika önünde kurulan barikatlardan kaçamaması sonucunda 129 kadın işçi can verdi. İşçilerin cenaze törenine 10 bini aşkın kişi katıldı.

26 - 27 Ağustos 1910 tarihinde Danimarka'nın Kopenhag kentinde 2. Enternasyonale bağlı kadınlar toplantısında (Uluslararası Sosyalist Kadınlar Konferansı) Almanya Sosyal Demokrat Partisi önderlerinden Clara Zetkin, 8 Mart 1857 tarihindeki tekstil fabrikası yangınında ölen kadın işçiler anısına 8 Mart'ın "Internationaler Frauentag" (International Women's Day - Dünya Kadınlar Günü) olarak anılması önerisini getirdi ve öneri oybirliğiyle kabul edildi.

İlk yıllarda belli bir tarih saptanmamıştı fakat her zaman ilkbaharda anılıyordu. Tarihin 8 Mart olarak saptanışı 1921'de Moskova'da gerçekleştirilen 3. Uluslararası Kadınlar Konferansı'nda (3. Enternasyonal Komünist Partiler Toplantısı) gerçekleşti. Adı da "Dünya Emekçi

Kadınlar Günü" olarak belirlendi. Birinci ve İkinci Dünya Savaşı yılları arasında bazı ülkelerde anılması yasaklanan Dünya Kadınlar Günü, 1960'lı yılların sonunda Amerika Birleşik Devletleri'nde de anmaya başlanmasıyla daha güçlü bir şekilde gündeme geldi. Birleşmiş Milletler Genel Kurulu, 16 Aralık 1977 tarihinde 8 Mart'ın "Dünya Kadınlar Günü" olarak anılmasını kabul etti.

Türkiye'de 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü

Türkiye'de 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü ilk kez 1921 yılında "Emekçi Kadınlar Günü" olarak kutlanmaya başlandı. 1975 yılında ve onu izleyen yıllarda daha yaygın, ve yığinsal olarak kutlandı, kapalı mekanlardan sokaklara taşındı.

"Birleşmiş Milletler Kadınlar On Yılı" programından Türkiye'nin de etkilenmesiyle, 1975 yılında "Türkiye 1975 Kadın Yılı" kongresi yapıldı. 12 Eylül 1980 Askeri Darbesi'nden sonra dört yıl süreyle herhangi bir kutlama yapılmadı. 1984'ten itibaren her yıl çeşitli kadın örgütleri tarafından "Dünya Emekçi Kadınlar Günü" kutlanmaya devam ediliyor.

## Kocaeli'de kadınlar 8 Mart için 'birlik' oldu

**Kocaeli Türk Üniversiteli Kadınlar Derneği, Kocaeli'deki kadın dernekleri ve kadına duyarlı derneklerle 8 Mart Dünya Kadınlar Günü programı hazırlamak için bir araya geldi.**

**K**ocaeli Türk Üniversitesi Kadınlar Derneği, bu yıl 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'deki etkinlikleri daha güçlü kılmak ve dayanışma ruhu yaratmak adına Kocaeli'deki kadın dernekleri ile bir araya geldi. Kocaeli Yükseköğrenim Derneği ev sahipliğindeki programda konuşan Kocaeli Üniversiteli Kadınlar Derneği Başkanı Hülya Korkmaz "Birlikte olduğumuzda daha güçlü, daha anlamlı olduğuna inandığımız için 8 Mart'ta birlikte bir şeyler planlayıp yapalım istedik. Bugün burada öncelikle konuşacağız. Ardından ortak bir program geliştireceğiz. Bundan sonra da kadın dayanışması için güzel bir adım atmış olacağımıza inanıyorum. Bugün oluşturmayı amaçladığımız kadın dayanışması umarım kalıcı olur ve birlikte etkili çalışmalar yaparız" dedi.



Toplantıya katılan kadınlar kendilerini tanıtmalarının ardından geçmiş yıllarda Dünya Kadınlar Günü'nde yapılan etkinlikleri paylaştı ve kendi üyesi buldukları sivil toplum kuruluşlarının önerisi olan programları aktardılar. Kadınlar etkinlikleri programlar ken diğer yandan duyurulmasını da planlamak için konuştu. Toplantıya; Kocaeli Türk Üniversiteli Kadınlar Derneği, Kocaeli Yükseköğrenim Derneği, Seka Çocuk Dostları Derneği, Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği, Köseköy Eğitilebilir Bakıma Muhtaç Çocuklar Derneği, Kocaeli Huzurevi Derneği, Kocaeli Barosu Kadın Hakları Merkezi, Kocaeli Fotoğraf Sanatı Derneği, Mimarlar Odası Kocaeli Şubesi, Soroptimist Kulübü, İzmit Kent Konseyi Kadın Meclisi, İzmit Belediyesi, Özel Seymen Eğitim Kurumları, İzmit Roman Kadınlar Derneği, Kocaeli Huzurevi Derneği, Roman Kadınlar Derneği temsilcileri katıldı.



[başarı öyküleri ▶

## Haseller Çelik'i kuran kaynakçı çırağı Sadi Akçelik: Sıfırdan değil sıfırın da altından başladım

1953 doğumluyum. Çırağıktan geliyorum. 1967'lerde 14 yaşında çırağığa başladım. İzmit'te Tamçelik, Ergün Köse vardır, onların atölyesinde. Şimdiki Adliye Sarayı'nın olduğu yerde eski sanayimiz, sanayi çarşısı vardı. Daha sonra orası kaldırıldı, şu an faaliyet gösterdiğimiz 'sanayi' yapıldı. Çırağığımız orda geçti. Çelik konstrüksiyon imalatı, makine imalatı yapıyorduk, tank vesaire. Demir atölyesiydi.

### Haseller Kurucusu Sadi Akçelik anlatıyor

İyi bir kaynakçıydım. Sonra tekrar döndüm. Çok fazla kalmadım Suudi Arabistan'da. Bir askerlik daha yaptım, tam 20 ay.

#### -Sıfırın altından, eksi derecelerden geldik

Ondan sonra geldim, evlendim. Burada çalışma hayatına devam ederken bu sanayi yeni kurulmuştu. 3 arkadaş birleştik ve kendi işimizi kurmak için adım attık. Neden 3 arkadaş? Hem teknik gücümüzü birleştirelim, hem parasal gücümüzü birleştirelim istedik. Aslında sıfırdan değil sıfırın altından başladık.

Zor bir başlangıçtı... Düşünsenize sanayi yeni kurulmuştu zaten. Bir tane küçük kaynak motoru, bir tane elle sac kesme makası... Hanımlardan alınmış bilezik bozularak aldığımız birkaç el takımı. Sonuçta küçük bir atölye.

Sonuçta Haseller Çelik bayağı eski bir firma. 1984 sonunda 1985 başında kurulmuş, devamında birkaç sene sonra ortağın biri, 5-6 sene sonra diğeri ayrılmış... Yani babadan gelen bir şey yok...

#### -Safkan Arnavut bir aile

Dedem Makedonya göçmeni. Dağılan Yugoslavya'dan. Dedemler bayağı eskiden, babam İstanbul'da doğmuş. Safkan Arnavut'uz. Anne de baba da



Dedem gelmiş bir süre İstanbul'da kalmışlar, sonra buradan Kullar'a gelmişler. Yer almışlar. Dolayısıyla biz de İzmit'te doğduk. Babam kağıt fabrikasında çalışmış, ayrılmış Belediye'ye memur olarak girmiş.

#### -Çırağılık nedeniyle okuyamadım

Ben tabi ki çırağılık süreci nedeniyle okuyamadım. Okumanın bir eksikliğini şu an itibarıyla görmediğime inanıyorum. Kendimi iyi yetiştirmeye çalıştım.

Bir ara ben bu bölgenin en gözde şirketi vardı, ismini veremeyeyim, halen de öyle, Türkiye'nin en kıymetli şirketlerinden biri. Kaynakçı olarak buraya giriyordum.

12 Eylül döneminde kaynakçı arıyorlardı. İmtihana girdim, testi kazandım. Sonra mülakata gittim. Genel Müdürlükte... Küçük yaşta beri çok okurum. Bulduğum herşeyi okurdum. Genel kültürüm iyiydi. Sorular bana vızıltı geldi. "Nasıl geçti?" filan diye sordular. "İyi" dedim. Sonra sonuçlar belli olunca bana "Lise mezunu musun, üniversite mezunu musun" diye sordular. Çünkü aynı onların puanını almıştım.

Sonra bana "Sen sağlık raporu al, şu şu evrakları tamamla, işbaşı vereceğiz." dediler. Tamamladım, ertesi gün evrakları teslim edip işe başlayacağım. Sabah kalktım 12 Eylül olmuş. İşe alımlar filan durduruldu, ben giremedim. Üzüldüm, üzülmez miyim? Çünkü bu şirkette çalışmak o zamanlar Almanya'ya gitmek gibi bir şeydi. Üzüldüm ama her şeyin sonu değil. Daha sonra arkadaşlarla iş kurmak istedik.

#### -Bugünkü durumumdan memnun muyum?

Oraya girseydim güzel bir maaşım olacaktı, bir kooperatife girecektim. Çocuklarım okurlarsa okutacaktım tabi ki... Sonra emekli olup camiye ve kahveye gidip gelecektim.

Bugün işini kurmuş biri olarak kimilerine göre de 12 Eylül beni kurtardı. Ancak Türkiye'de iş yapmak, iş idare etmek stresli bir şeydir. Getirdikleri kadar götürdükleri de var. Şu anda

50-60 kişi çalışıyor yanımızda, sektörde konumumuz iyi ama yaşantınızdan fedakarlık yapıyorsunuz, sosyal hayatınızdan fedakarlık yapıyorsunuz, uzun saatleriniz işte geçiyor...

Sonra bizim işimiz çeşitli. Başlangıçta küçük bir demir atölyesiydi. Sanayide küçük bir dükkan kiralamıştık. Ortaklık bozulunca işimize devam ettik.

İşlerimiz artarak devam etti. Çelik konstrüksiyon imalatı, onun yanında sac işleme işine daha çok ağırlık verdik. Abkant presler, giyotin makaslar, daha sonra çıkan CNS plazmalar ve lazer gibi teknolojik makinelerle giderek kendimizi geliştirdik.

Bayağı bir müşteri portföyümüz var. Müşteri portföyümüze malzeme anlamında da hizmet vermek istedik. Boru, profil, köşebent, çelik konstrüksiyon malzemesi vesaire... Onların alımını yaptığımız bir firma ile aramızda bir tartışma geçmişti. Kötü komşu insanı iş sahibi yaparmış diyelim. Zaten potansiyelimiz var, böylelikle işin ticaret kısmına da girdik.

#### **-Ben borçtan korkarım**

### **Haseller Kurucusu Sadi Akçelik anlatıyor**

Daha sanayideyken şu anda faaliyette gösterdiğimiz fabrikanın bulunduğu arsayı satın aldım. Yavaş yavaş inşaatla başladık. Ben borçtan korkarım, bir yerden kredi alarak inşaat yapayım filan olmaz. 3-4 yılda bitti. İşimiz küçük bina büyük

geldi, acaba yarısını kiraya mı versek filan diye düşündüm. Ama işinize yatırım yapınca iş de kendini geliştiriyor. Çark döndükçe insan büyümek istemese bile büyüyor. Malzeme işine girdik, burası da yetmemeye başladı.

Veziirköprü tarafında bir yer aldık. Orada da kumlama makinelerimiz var. Malzemeyi isteyene kumlanmış ve astar boyası atılmış olarak veriyoruz. Otomatik makine zaten, bir taraftan giriyor, diğer taraftan pasları filan dökülmüş, kumlanmış olarak tertemiz çıkıyor. Ondan sonra astarı atılıyor. Böyle bir hizmetimiz de var.

#### **-Müşteri talebi birbirinden çok farklı**

Genellikle her müşteri imalat tarafında sac kesme tarafında başka bir şey talep eder. Kimi makine gövdesini bizden kesilmiş olarak alır, bir başka müşteri lastik kalıbının presinin duvarını, ana gövdesini kestirip alır. İnşaatçı başka bir şey talep eder. Sanayiden çok talep olur. Genelde Kocaeli bölgesine çalışırız.

#### **-Teknolojiyi yakından izliyoruz**

Sanayideki atölyede çok hassas kesim yapan 3 adet CNC lazer makinemiz var. En son fiber lazer aldık. Sac bükme makineleri var, silindirler var. Bir sacı işlemek için ne gerekiyorsa var. Orada 3 tane yan yana atölyemiz var. Yaklaşık bin 500 metrekaarelik kapalı alanı var. Orada oğlum işin başında. Burada yardımcı olarak damadım var, endüstri mühendisi. Kısmet öyle oldu... Bir kızım bir oğlum var.

#### **-Torunlar şımartılır**

Aile şirketiyiz ama kurumsallaşma yönünde de adımlar atıyoruz. 2 torunum var. Kızımdan da birkaç aya kadar bir torunum daha olacak. Torunlarım 3 olacak.

Genelde böyledir, yaş biraz daha ilerlediği zaman... Hakikaten insanlar evliliklerinin ilk yıllarında daha çok yaşam kavgasının içinde oluyor, işiye daha çok ilgileniyor. Ailenin geleceği için para kazanmanız gerekiyor. Çocuklara fazla vakit ayıramıyorsunuz. Ancak torunlar öyle değil, torunlar şımartılmak zorunda. Disiplini anne baba yapacak, siz dede olarak şımartacaksınız. Bu iş böyle...

#### **-İşimizin önü açık ama ölçüyü kaçırmamak lazım**

Bu işler tabii büyür, Türkiye'de örnekleri var. Bizim gibi başlayıp fazlasıyla kendilerini geliştirenler var. Sıfırdan başlayıp büyüyenlerin hikayeleri yeterince var.

Her zaman onu söylüyorum. Bizde gençler gaza basıyor, bizler genellikle frenlemeye çalışıyoruz. Gereği kadar yatırım yapıyoruz. Makinaları yeniliyoruz, teknolojiye ayak uyduruyoruz. Çok aşırı yatırımı gerekli görmüyoruz, gerektiği kadar olmalı. Çarkın müsaade ettiği kadar olmalı. Yoksa aşırı büyümeyi doğru bulmuyorum.

#### **-Kurlar ve metal fiyatları**

Kurlardaki gelişmeler tabii ki bizi etkiler. Dövizle alıp, TL ile satıyoruz. Ne kadar çok yatırım olursa işlerimiz o kadar gelişir. Sanayici her alanda istikrar ister.

#### **-Neden ortaklıklar yürümüyor**

Neden ortaklıklar yürümüyor? Genelde ileriye dönük kararları verirken ortakların hepsi aynı şekilde düşünmüyor. Örneğin ben işimi geliştirmek için yatırım yapmak istiyorum. Diyelim ki bir para kazandık... Ancak bir diğer ortak arsa alayım, ev





**KSO İşlenmiş Metal Ürünleri Sanayi Grubu Meslek Komitesi'nin Başkanlığı'nı da yürüten Sadi Akçelik oğlu Fabrika Müdürü Özgür Akçelik ile....**

yapayım diyor... Görüş ayrılıkları bu şekilde işin gelişimini önleyebiliyor... O nedenle ortaklık olmuyor. Mesleklerin aynı olması yetmiyor, kafaların içi aynı olmayınca bir yerden sonra yürümüyor.

#### **-İş istikrarlı mı büyüdü?**

İşimizin büyümesi yavaş yavaş oldu. Böyle büyük sıçramalarla büyümedi, aynı şekilde grafikte çok büyük düşüşler de olmadı. Ben ayaklarımı hep sağlam basmaya çalıştım. İtidalli yürüdüm. En azından sürekli krediye yönelmedim, yatırımlar yaptırımsam sürekli öz kaynaklarla, kazandığım parayla yapmaya çalıştım. Kredi ile kaynak yaratmaya çalışsaydım, daha fazla büyüebilirdim. Bunu riskli gördüm ve yapmadım. Ölçsüz büyümenin ölçsüz bir şekilde küçülmeyle sonuçlanabileceğini aklımdan çıkarmadım. Her zaman çapın kadar iş yapacaksın, ödeyebildiğin kadar borçlanacaksın. Başının ağrımaması istemiyorsun, çok da fazla riske girmeyeceksin.

#### **Haseller Kurucusu Sadi Akçelik anlatıyor**

Balık hafızalı olmamak lazım, geçmişten sürekli ders almak lazım.

#### **-'Acayip para kazanma' hayali yanlış**

Kimse birdenbire köşeyi döneyim, acayip para kazanayım derdinde olmamalı. Böyle bir dünya yok. Çalışmak gerekir. Bugün gençler internet üzerinden zengin olmaya çalışıyor. Gerçi kişisel beceriye bağlı ama ben internet üzerinden bir ürün alamam. Görüp bakmadan, kontrol etmeden olmaz.

#### **-Gelecekte Haseller**

Kurumsallaşmaya çalışıyoruz. Gelecekte firmayı oğlum, kızım, damadım

beraberce yönetecek. Bizim konumuzda sınır yok. Sattığımız demirin profilin imalatına kadar gidebilirsin. Bu kazanca ve doğru yatırım yapmaya bağlı. Bu işte uzmanlaşma gayet tabii gerekir. Uzmanlaşmadan hiçbir şey yapamazsınız. Bizde çeşit var. CNC makineler var. Bunlara program yüklemeyi bilen teknik personel var. Ben bu makineleri alırken öncelikle oğlumun öğrenmesini istedim. Önce o öğrenecek ki denetlesin ya da eksiği gidersin. Makinalar çoğalınca elemanlar da çoğaldı.

Kaynaklı imalat işleri de yapıyoruz. Bazı fabrikaların taleplerini yerine getiriyoruz. Proje verip iş istiyorlar. Makine mühendislerimiz, teknikerlerimiz var. Bu ihtiyaçları karşılıyorlar.

Bu sektörde rekabet düzeyi?... Biz civarda sektörümüzün lideriyiz. Komplike bir iş yapıyoruz. Adam orda sadece bir parçasını yapıyor. Biz sıfırdan alıp imalatını yapıp teslim edebiliriz.

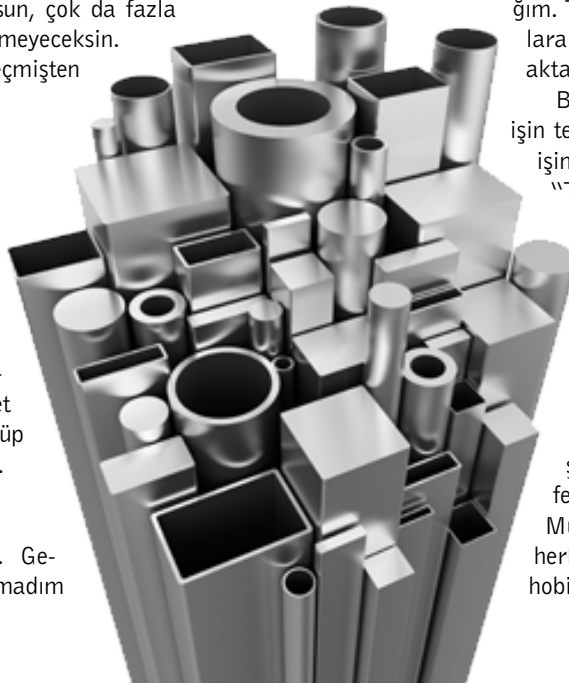
#### **-Ne kadar çalışacağım**

Ne kadar çalışacağım? Gelebildiğim sürece çalışacağım. Tabii ki sağlığım elverdiği sürece. Çocuklara yardım etmek istiyorum. Tecrübelerimi aktarmam gerekiyor. Atlar ayakta ölür.

Bu işin tepe noktası nedir? Gerçi Türkiye'de işin tepe noktası olmaz. Sürekli gidersiniz. Bu işin Himalayalar'ı olmaz. Ayakları uzatıp "Tamam, başardık" diyemezsiniz. Koç bile dememiş.

#### **-Türkücü de olabilirdim...**

Bağlamacı da olabilirdim. İyi saz, iyi bağlama çalarım. Mustafa Topaloğlu'nu ben türkücü yaptım hasbel kader. Gençlik yıllarımızda profesyonel olarak yaptım. Düşünlerde vesaire. Akşamları çalar söylerim bazen. Sesim de fena değildir. Tüm türküçüler bir değerdir. Musa Eroğlu, Neşet Ertaş yapan söyleyen herkesi seviyorum. Çok fazla ayırmam. Diğer hobilerim sıradan...



Haseller Çelik'te İkinci kuşak yönetici  
Özgür Akçelik

## Yakın dönem hedefimiz tek çatı altında üretim

Haseller Çelik olarak önümüzdeki hedefimiz üretimi tek çatı altında büyük bir yerde sürdürmek. Şu anda 3 ayrı noktada toplam 8 bin metrekarelik kapalı alanda yapıyoruz.

Sanayinin kooperatifi var. İzmit Makinalar Kooperatifi kuruldu. İzaydaş civarında. Kısmet olursa orada büyük bir fabrikada tek çatı altında üretime geçeceğiz.



İşimize her yıl yatırım yapıyoruz. Makinalar anlamında, teknolojiye ayak uyduruyoruz. Fiyatlar her yıl geri gidiyor, maliyetleri düşürmek gerekiyor. Fiyatı düşürmek için maliyetleri düşürmek gerekiyor. Teknolojiden geri kalırsanız rekabet edemezsiniz. Fiyat tutmazsa rekabet edemezsiniz. Rekabet edemeyince

fiyat tutmaz. Fiyat tutmazsa iş yapamazsınız.

Asıl işin rekabet boyutu bizde. Son zamanlarda iş anlamında fabrikalara ağırlık vermeye başladık. Bizim gibi bir çok firma olunca işi almak için herkes fiyatı aşağı çekmeye başlıyor. 1 yıl sonra daha da geriye gidiyor. Kar marjları da giderek geriledi. Dolayısıyla işi bir bütün olarak bitirmeyince, imalatını yapmıyınca kar marjlarımız çok düşmüş oldu.

İmalat önceleri geri plandaydı. İmalatı kaynakla birleştirip tamamlamak noktasında biraz daha ağırlık verdik. Şimdi daha iyi katma değerli işler yapıyoruz. Piyasada binden fazla müşterimiz var. Fason işler yapıyoruz ama imalata ağırlık vermeye çalışıyoruz. Belki daha da yatırım yapacağız. Tek çatı altında birleştirmiş zaman maliyetler daha da düşecek.

Geleceği iyi görüyorum. Geçmişteki kriz ortamlarında bile işlerimiz yoğundu. Markalaşmada yol aldık. Güven var, kalite var. Verdiğiniz sözü tutmak gerekiyor. Bunlar sayesinde yeni işler alıyoruz. Aslında Kocaeli sanayine de çok büyük değer kattığımızı düşünüyorum. Makine yapıyor, rekabet ortamı oluşturuyoruz, fiyatları geri çekiyoruz. Müşterilerimiz de bizden aldıkları fiyatlarla iş yapıyorlar. Böylelikle değer katıyoruz.

İş kendi kendine bizi sürüklüyor. Hazır alıp sattığımız ürünlerin belki ileride seri imalatına geçmek söz konusu olabilir. Belli ürünlere yoğunlaşmak gerekebilir.

Bu kadar insan çalışıyor, eklemek yiyor, katma değer üretiyor, bu Türkiye'ye karşı bir görev. Düzgün dürüst çalışan insanlar başarılı oluyor. Tabii ki işi bilmek gerekiyor, bu arada kurumsallaşmak da gerekiyor.

Dikkat etmeye çalışıyoruz. Piyasadaki en büyük sorun yapacağınız, teslim edeceğiniz işlere ilişkin garantilerin sağlam çıkıp çıkmayacağı. Yani işi yapacaksınız ama paranızı almakta zorlanabiliyorsunuz.

### Haseller Çelik Hakkında...

1985 yılında Sadi Akçelik tarafından kuruldu. O yıllar da birkaç kaynak makinası ve imalat takımlarıyla işe başlayan firma hızlı bir şekilde gelişmeye başladı ve 1990 yılında bünyesine bir abkant büküm, bir giyotin kesim tezgahı olarak çalışmalarını sürdürdü.

Artan talep doğrultusunda işyerini ve makine parkını hızla genişleterek imalatta kalite ve güven prensiplerini bir ilke haline getirip bugün Kocaeli genelinde sınıfında önde gelen firmalar arasında yer aldı.

2000'li yıllarda bilgisayar kontrollü makinalar olan CNC plazma ve CNC lazer tezgahlarını da makine parkına alan firma konusunda tecrübeli ve uzman kadrosu ve güler yüzlü personeliyle 2006 yılının ortasında 1700m2 si kapalı 1700m2 si açık alan olan ve tamamen öz kaynakları ve gayretli çalışmalarıyla kurduğu yeni fabrikasını işletmeye aldı.

### Vizyon

- Her bakımdan dünya klasında birinci sınıf bir şirket olmak.
- Sanayi koluna göre üst düzeyde mali sonuçlar elde etmek.
- Müşterilerin, ortakların, çalışanların, yan sanayinin ve içinde yaşanılan ve çalışılan toplumun takdirlerini kazanarak yaptığı işleri en iyi şekilde gerçekleştirmek.

### -İmalat

İzmit Sanayi sitesinde 700m2'lik atölyesinde; sac kesme, sac bükme, silindir, press, CNC Hassas Plazma, CNC Lazer, Optik oksijenle süratli şekilli kesim ve elevatör kovaları, basınçlı - basınçsız kaplar, çelik konstrüksiyon, paslanmaz çelik sac işleri yapmaktadır.

### Makina Parkı

#### CNC Lazer

5200w x 1500 x 3000 1AD

2500w x 1500x3000 1AD

#### CNC Hassas Plazma

50mm x 3000 x 12000 1AD

40m x 2000 x 6000 1AD

#### CNC Oksijen

300mm x 3000 x 12000 2AD

#### CNC Apkant Press

15mm x 3600 1AD

5 mm x 1100 1AD

#### Hidrolik Apkant

10mm x 3600 1AD

6 mm x 2600 1AD

6 mm x 3000 1AD

#### Giyotin Makas

16 mm x 3000 1AD

8 mm x 3000 1AD

3 mm x 1500 1AD

#### Silindir

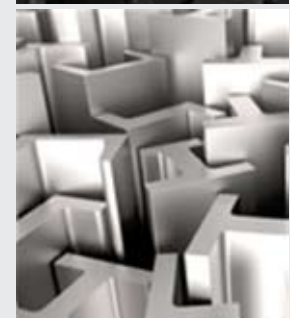
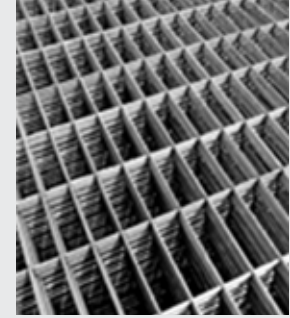
2000 x 30mm 1AD

1500 x 15mm 2AD

1000 x 3mm 1AD

#### Otomatik Kuşlama Hattı

3100mm genişliğinde 1100 mm yüksekliğinde





Baysan Trafo Kazanları Genel Müdürü  
İbrahim Andız

## Türkiye'nin rekorunu kırıyoruz

Baysan 1976'da kurulan bir şirket. Radyatör üreten bir firma. Daha sonrasında 2006 yılında enerji sektörüne giriyor. Elektrik trafolarının metal aksamını yapıyor. 2009'da yeni yerine taşındı. 2009'da Nejat Taşdemir, Taşdemir Mühendislik olarak firmayı alıyor, uluslararası platforma taşıyor.

**Genel Müdür**  
**İbrahim Andız**  
**Baysan Trafo'yu anlattı...**

Şu an yüzde 90 ihracat yapan bir firmayız. Alstom, Siemens, ABB, Schneider gibi dünya devleri ile stratejik tedarikçiyiz. Bu firmaların her ülkede faaliyet gösteren fabrikaları var. Örneğin Siemens'te 5-6 ülke var. Farklı farklı trafolar yapıyorlar. Alstom General Electric tarafından satın alındı. Şu anda Alstom GE olarak faaliyetini sürdürüyor.

### -Türkiye'nin rekoru kırılacak

Ben 1996'da orada Alstom'da iş hayatıma başladım. Hindistan elektrik idaresinin dünyanın merakla beklediği büyük bir projesi var. Bu kapsamda General Electric Hindistan elektrik idaresine özel ve büyük trafolar üretecek.

Bu trafoların kazanlarını ilk defa Türkiye'den Baysan üretecek. Trafo kazanları tonajla tanımlanır. 1-3-5-7-10-20 ton dedi-

ğimiz büyüklükler varken ilk defa 55 tonla çok büyük bir kazan üretilen. Bu da Türkiye'den gönderilen en büyük kazan olacak. Onlarda trafo haline getirecek ve nihai müşteriye son kullanıcıya teslim edecekler.

### -Trafo 5 parçadan oluşur.

-Sinisli sac bölümü. Bobini var. Birinci ana komponent aktif kısım. Bunu genel olarak ana üreticiler kendilerini üretir. Bakır izolasyon malzemeler ikinci kısım, metal aksam-kazan üçüncü kısım. Dördüncü kısım yağ ekipman ... Son olarak aksesuar. Trafonun özelliğine göre kullanıcı tarafından talep edilir.

Baysan'ın üretim hattında 4 ana faaliyeti var: Güç kazanları dediğimiz büyük güç trafolarının metal aksamı, dağıtım trafosu denilen trafoların dalga duvarlı kazanları, Mekanik olarak müşterinin istediği komponentler vardır, komponent ürün hattı.

Dağıtım trafosu kazanı yapmak için soğutma ünitesine dalga duvar diyoruz. Biz aynı zamanda dünyadaki çoğu ülkeye özellikle Orta Doğu'ya dalga duvar satıyoruz. Gayet iyi çalışan tonajları gayet iyi olan 2 adet makinamız var. Hem onun kazanını yapıyoruz, hem de yarı mamül satıyoruz.

### -Trafo üreticileri kazanı kendileri ürettirdi

İlk yıllarda trafo üreticileri kazanı kendileri üretti.



Dünyada uzman firmalar ortaya çıkınca kazan gibi zor olan, ciddi know how gerektiren bu yapıyı dışardan satın almaya başladılar. Ama hala bazı firmalar kazanları kendileri yapıyorlar. Ancak kazan üretmek için gereken tüm üniteler kendilerinde olmadığından bir bölümünü başka firmalardan temin ediyorlar. Bunları biz satıyoruz.

#### **-Maliyetleri düşürüp, kaliteyi artırıyorlar**

Dışarda yaptırınca maliyeti artmıyor. Çünkü kendileri işerde yapınca kendi işçilik giderleri var. Bizim gibi firmalar bu konuda daha uzman oldukları için maliyetleri düşürebiliyor.

#### **-Küresel firmalarla çalışmak kolay değil**

Her yıl ana büyük firmaların audit'lerini geçiririz. Baysan 2015'te onların verdiği puanlara göre 80 ve üzerinde büyük puan alarak A sınıfı tedarikçi olmayı sürdürdü. Aynı titizlikle de sürdürecektir.

parkuru var. Sabır olmalı. Pat diye bir şey yapamıyorsunuz. Bugün 50 tonluk kazanı yapıyoruz ama onu yapabilmek için 5 yıl uğraşıyoruz. Çünkü müşteri talebi doğrultusunda 1'le başlayıp 3-5-10-20'ye çıkıyoruz.

Yıllar bu şekilde geçiyor. İnandığı zaman size 50 veriyor. Baysan bu aşamalardan geçti. Bundan sonra 2017 ve daha sonraki yıllara ilişkin iş planlarında 80 ton ve daha üzeri kazanların imalatına ilişkin planlamalar yapıldı. Biz de bu yeni aşamaya hazırlanıyoruz. Bu bir süreç. Türkiye'de rakiplerimiz var.

#### **-Türkiye'nin gücü, insanının gücü**

Dünya devleri olan firmalarla aramızda çok fark var diye düşünmeyin. Türkiye'nin çok iyi yetişmiş, halen dünyanın bir çok ülkesinde faaliyet gösteren firmalarda çalışan bir beyin gücü var. Bu insanlar Türkiye'yi ileride çok farklı noktalara taşıyabilecek insanlar.



#### **-Fasondan çok tedarik**

Fason üretim gibi düşünülebilir. Fason üretim tanımı şöyledir. Müşteri firmaya kullanacağı malzemeyi gönderir, o firma o malzemeyi istenen şekle sokar ve ürünü alır. Ama bizde farklı. Onlar şartnameye uygun olarak resim gönderir, biz satın alma sürecinden başlayıp, malı üretir, onlara satarız.

Dolayısıyla fason denilebilir ama bu aslında bir market ve biz trafo üreticilerine metal aksam satan bir firma olarak faaliyet gösteriyoruz.

Onların tedarikçisiyiz.

#### **-Baysan'ın sığraması ve konjonktür**

O günkü konjonktür ile bugünkü konjonktür farklı. O zaman bu outsource (tedarik) faaliyetleri yüzde 5 iken bugün yüzde 80-90...

Kişinin vizyonu da çok önemli. Firmalar önceleri ürünü kendileri yapıyorlar, 2009 ve sonrasında dışardan almaya karar verdiler. Yani müşterilerin aldıkları kararlar önemli. Maddi finans gücü de önemli.

Baysan'da 10 milyon TL'den daha fazla makine

#### **-Tasarım değil üretim ar-ge'si**

Ar-ge çok önemli. Ancak bizim yaptığımız tasarım değil üretim ar-ge'si. Bu alanda çalışan küresel devler tasarım ar-ge'sine pek sıcak bakamazlar.

Bu nedenle üretim ar-ge'sine yönelmek, faaliyetler kapsamında da işi daha hızlı yapmak, maliyetleri düşürmek, bu yolla rekabet gücünü artırmak önem taşıyor. Bizim de bu alanda çalışan bir birimimiz var, mevcut ar-ge mevzuatı kapsamında neler yapılabileceği konusunda görev yapıyorlar.

#### **-Trafoya talep artacak**

Trafo işi her zaman gelişmeye açık bir iş. Nüfus arttıkça, şehirleşme arttıkça, yeni yerleşim alanları açıldıkça trafoya ihtiyaç artıyor.

Türkiye'de enerji dağıtımının özelleştirilmesi pazara bir ivme kattı. Ancak asıl ivme Türkiye ekonomisinin büyümeyi sürdürmesi ile kazanıldı.

#### **-İran Güney Afrika pazarları ümit veriyor**

Yakın gelecekte İran'dan beklentilerimiz büyük. İran'a ambargonun kaldırılmasının ardından orada da yatırımlar başlayacak.

Nitekim bir İran heyeti geldi, kendileriyle görüşmeler yaptık. İran pazarından umutluyuz. Aynı şekilde Afrika pazarı da gelişen bir pazar. Özellikle Güney Afrika'da büyük talep var.

**Genel Müdür  
İbrahim Andız  
Baysan Trafo'yu anlattı...**



### -İbrahim Andız kimdir?

Ben İzmit doğumluyum. Teknik Lise mezunuyum. AEG Eti Fabrikası'nda staja başladım. Stajdan hemen sonra orada bana iş verdiler. Ar-ge konusunda işe başladım ve hep bu konuda yoğunlaştım. O zamanlar yabancı bir yöneticimiz vardı. Benim hayatım üzerinde etkisi büyüktür. Her nedense bana sahip çıktı ve işe aldı. Ancak teknik lise mezunuyum ve bir yandan da eğitimimi sürdürmek istiyordum. Bir süre sonra Sakarya Üniversitesi'nde Mühendislik Bölümü'nü kazandım. Aynı yöneticiye ayrılmak istediğimi söyledim. O da ayrılmamı istemedi. Ama her gün saat 3'ten sonra okumam için işimde değişiklik yaptı, maddi koşullarımı gidüş gelişimi ayarladı. Tek şartı vardı, yıl kaybetmemem. Ben de onu sağladım. Yıl kaybetmedim ve makine mühendisi oldum.

### -Askerlik sonrası sıçrama

AEG Eti'de bu kez mühendis oldum. Daha sonradan bu şirket Areva ismini aldı. Beni işe alan bu yönetici Avrupa'da birkaç ülkedeki fabrikalardan sorumlu bir pozisyon aldı. Ben de askerliğimi filan yapmıştım. Beni aradı, Belçika'daki fabrikada çalışmamı istedi. Ancak orada Flamanca konuşanlar çalışabiliyordu, olmayınca İrlanda'daki fabrikada görev verdi. Yıllarca orada çalıştım, bir çok olayda pratik ve güçlü çözümler üreterek ilgi çektim. Daha sonra bu kez pazarlama tarafında Çin'deki fabrikada çalıştım. Buralarda sağladığım deneyimler üstüste katmaya çalıştım.

Daha sonra Türkiye'ye döndüm ve evlendim, bir çocuğum var. Çok mutluyum.

### -Lisan önemli

İngilizceyi İrlanda'da öğrendim. Ki İrlanda'da konuşulan İngilizce pek muteber değildir. Ancak küresel bir bakış kazanmak için lisan çok önemli. O nedenle burada çalışan tüm mühendis arkadaşların lisanlarını geliştirmeleri için özel bir çaba gösteriyorum. 6 ayda büyük mesafe kaydettiler. Bu gelişmeyi gördükçe büyük mutluluk duyuyorum.

### -Babam kaynakçıydı

Babam AEG Eti'de kaynakçıydı. Bir yaz günü onu ziyaret etmiştim. Büyükçe bir üretim holünde kaynak yapıyorlardı. Dışarı sıcaktı, ama içerisi dışarıdan kat kat sıcaktı. Kaynak

oldukça zor bir iş.

Beni etkileyen o kokuyu, o dumanı orada aldım. Ve babamın bizleri ne büyük emek karşılığı ve ne güçlükler çekerek okuttuğunu ilk kez orada fark ettim. O nedenle bugün birlikte çalıştığımız işçilere 'işçi' demem, işçi diye görmem. Onların verdiği emeğe büyük saygım var. Bu nedenle bu çatı altında çalışan herkesi bir büyük ailenin önemli bir parçası olarak görürüm.

### -Yalan söylemem

Dediğim gibi babam kaynakçıydı, annem ev kadını. Selenik göçmeni bir aileden geliyoruz. Bir erkek kardeşim var o da mühendis. O da bu sektörde faaliyet gösteriyor. Benim en önemli özelliğim hiç yalan konuşmamam diyebilirim. Yalan söyleyemem. O nedenle bu özelliğimi başta eşim olmak üzere herkes bilir.

### -Önceliğim para değil

Bir başka özellik de garip gelebilir ama sadece para için çalışmıyorum olmam. Ben iyi çalışırsam, görev yaptığım şirkete katkıda bulunabilirsem para zaten kazanılacaktır. Ben güveni daha çok önemserim.

Genç yaşlarda bir gün bir cüzdan buldum. İçinde 12-13 bin mark para vardı. O zamanlar sıfır arabalar alıracak bir paraydı bu. Sahibini bulmak için çok uğraştım. Gece geç saatlere kadar. Neyse geldi, parasını verdim. Bana birkaç bozuk para vermeye çalıştı. Ben paranın sahibini para için bulmaya çalışmadığımı anlattım. Bana vermeye çalıştığı parayı biraz da kızgınlıkla kabul etmedim. Benim için en büyük mükafat bu kişinin annem ve babamı bulup, benim gibi bir çocuk yetiştirdikleri için onlara teşekkür etmesiydi.

### -Yaratılışım böyle

Birtakım hasletler, birtakım özellikler sadece aileden de gelmiyor. Bir misyonu belki yaratılış nedeniyle kendinizde hazır buluyor da olabilirsiniz. Bence takdir-i ilahi demek daha doğru ... Ancak anne ve babanın nasıl yetiştirdiği de çok önemli. Bir iş için Dubai'ye gittim. Bu yaşta, giderken hale annem "Aman ha sakın kimseyle kavgaya etme." diye bana tembihte bulunuyor.

### -Yöneticilerin fonksiyonu

Böyle küresel fonksiyonlar icra eden bir şirkette profesyo-

## İbrahim Andız kimdir?



İbrahim Andız ile eşi Pepsi Fabrikası Departman Asistanı Merve Andız...  
Oğulları Yağız Alp'in 1. yaş gününde



nel yöneticilerin nasıl bir katkısı olabilir. Sadece şirketin bulunduğu konumu korumak mı? Korumanın da ötesinde şirketin gelişmesini sağlamak mı? Mevcut organizasyon yöneticilere bu kadar özgürlük verir mi? Evet hem mevcudu korumalı, hem de gelişmesini sağlamalıyız.

#### **-Bazı profesyonellerin tavrı etik değil**

35 yaşındayım ve böylesine önemli bir şirketin genel müdürü olarak görev yapıyorum. Benim de hayallerim var. İlerleyen yıllarda böylesine önemli bir şirketin sahibi olmayı ben de isterim. Genel olarak profesyoneller 4-5 yıl içinde şirket değiştirir, know how'ları da beraberinde götürerek maddi koşullarında bir oranda iyileşme sağlarlar. Ben bunu etik bulmam. Bu şekilde hareket edilmesini de doğru bulmam. Ancak profesyonellerin içinde çalıştıkları şirketi kendi şirketleri olarak görmeleri ve şirketin gelişmeleri için çaba göstermeleri gerekir. Bunun için para alırlar.

#### **-Kendi işini kurmak**

Profesyonellerin ileride kendi şirketlerini kurma isteğinde olmalarını da yadırgamam. Bunu ben de isterim ancak çok çok deneyim ve doğal olarak çok büyük finansmana ihtiyaç olur. Bu nedenle bu büyüklükteki tesisleri kurmaya profesyonellerin birikimleri yetmez. Doğrusu deneyimlerini biriktirip, küçük başlayıp, yılların verdiği deneyimle hızlı ve sağlıklı bir büyümeyi gerçekleştirmek olmalıdır.

### **İbrahim Andız kimdir?**

#### **-Tedarikçilikle gelişmek mümkün**

Türkiye'de sanayinin kendini tedarikçi olarak geliştirmesi ve çeşitli yetenekler kazanmasını olumlu olarak görüyorum. Kendinizi küresel piyasanın normlarına göre geliştiriyor, yeni yetenekler kazanıyorsunuz. Bu yetenekler sizi çok yetenekli bir tedarikçi olarak geliştirirken yeni alanlara girmenizi engellemiyor. Bu nedenle bu alanda çalışan şirketlerin yapacağı yeni işler olabilir.

#### **-Bana mucit diyenler olurdu**

Uzun yıllar araştırma geliştirme faaliyetlerinde çalıştım. Yaratıcı ve çözüm üretmeye yönelik çalışan bir kafam var. Bana 'mucit' diyenler de olurdu. İrlanda'da çalışırken bir sorunu çözmek için kezlerce yapılan toplantıya beni de çağırdılar.

İrlandalı genel müdür öfkeden kıpkırmızı olmuş, kızgınlıktan anlatmakta bile zorluk çektiği sorunun çözümü için uğraşıyordu. Sorun tepesinde birer halka olan 200 kadar kutu şeklindeki ürünün kamyon kasasında taşınması sırasında paslanmaz bir zincirle kasanın her iki tarafına sabitlenmesinin istenmesinden kaynaklanıyordu. Paslanmaz bir zincir olacak, bu ürünlerin deliklerinden geçerek, kamyon kasasının her iki tarafına raptedilecek.... Anlattılar, zaman istedim.

15 dakika bilgisayarın başında düşündükten sonra orada banyo malzemeleri satan büyük bir alışveriş merkezine gittim. Paslanmazlar oradaydı. Banyolarda kullanan zincirlerden ve diğer malzemelerden birleştirerek istenen zinciri ve onun bağlandığı plastik sabitleyicileri oluşturdum. Zincir halkalardan geçerek hem sağ, hem sol tarafta kasa duvarlarına tutturulacağı için sağ ve sol sabitleyicileri oluşturmak için malzemenin her birinden çiftler sipariş verdim.

Alışveriş merkezindekiler de şaşkırdılar, 400'den fazla zincir ve sabitleyici isteğimi çok zor karşıladılar. Sonra gittim, devam eden toplantıya girip, genel müdürün önüne bir örneğini koydum. Şaşkın bakışlar altında çözüm bulunmuş, toplantı bitmişti.

### **Baysan Trafo Kazanları Sanayi ve Ticaret A.Ş. hakkında**

- Baysan, 1976 yılında İzmit'te küçük bir mekanik komponent üreticisi olarak kuruldu.
- 1990 yılında Tuncer Baydar firmayı satın alarak 520 mm genişliğinde Trafo Radyatör üretimi yapmaya başladı.
- 1996 yılında ilk defa dalga duvar makinesini kullanarak dalga duvar üretmeye başladı. 1999 yılında ikinci dalga duvar makinesini devreye alarak üretim kapasitesini arttırdı. Bu sayede müşteri portföyünü genişleterek sektördeki kurumsallaşmış firmalarla ticari iş birliğine başladı.
- 2004 yılında firma hedeflerini büyüterek Dalga Duvar, Dalga Duvarlı Kazan ve de Radyatör üretimine ilave olarak Güç Trafosu Kazanı ve de komponentleri üretimini başlattı. 2007 yılında ikinci Radyatör hattı kuruldu.
- 2008 Yılında Kartepe-Kocaeli de transformatör kazan üretimi için 10.600 m<sup>2</sup> kapalı 8.000 m<sup>2</sup> açık alanı olan fabrika yapımına başlanmış 2009 yılında fabrika tamamlanarak kazan üretimi Baysan Trafo Kazanları San ve Tic A.Ş. kurularak bu firmaya devredilmiştir.
- Baysan enerji sektörünün ana girdisi olan transformatör kazanı üretmektedir.
- Türkiye'de tren transformatör kazanı yapan tek firmadır.
- Avrupa'da trafo kazanı ve komponentleri yapan en büyük yan sanayi firmasıdır.
- Avrupa'dan Orta Doğu'ya kadar uzanan geniş ihracat ağıyla ülke ekonomisine de büyük katkılar sağlamaktadır.
- Modern ve gelişmiş teknolojik alt yapısı ile tecrübeli yönetimi ve güçlü teknik kadroları birleşerek, firmamızın sektördeki öncülüğü her geçen gün daha da güçlenmektedir.
- Dünyaca bilinen ve tanınan lider trafo firmalarından olan Alstom Grubunun tedarikçisidir. Alstom Grubu ile devamlı gelişen ve de büyüyen iş birliği sayesinde % 60 sipariş hacmine cevap verir.
- Yine Siemens'in dünya çapında mevcut olan fabrikalarına dağıtım trafosu kazanı, güç trafosu kazanı yanı sıra tren trafosu tedarikçisidir. Siemens Nuernberg ile 2012 yılı için stratejik tedarikçi olma yolunda stratejik partnerlik olma sözleşmesi imzalanmıştır.
- Uzun yıllardır Siemens Avusturya, Siemens Portekiz ve de Siemens Abu Dhabi ile sıkı işbirliği sayesinde yılda 2.500 adet dağıtım trafosu kazanı tedarik etmektedir.
- Ortaklık Türkiye'de tren transformatör kazanı yapan tek firma ve Avrupa'da sadece trafo kazanı ve komponentleri yapan en büyük yan sanayi firması olma özelliğini taşımaktadır. Ortaklığın Türkiye'de 7, İsrail'de 1, Almanya'da 1, Fransa'da 1, İrlanda'da 1, Hollanda'da 1, Makedonya'da 1, Portekiz'de 1, Avusturya'da 1 olmak üzere 9 farklı ülkede müşterisi bulunmaktadır.



## Proaktif yönetim ve kurumsallaşma hamlesi ile küresel atağa geçti

**Genel Müdür Ömer Ali Çelikkalp Türkiye'nin tüm komplike projelerinde görev alan, yurt dışında sayısız taahhüte imza atan Bafor'un küresel bir marka olması için yeni bir anlayış, yeni bir organizasyona gidildiğini açıklayarak detayları Odavizyon'a anlattı:**

### Genel Müdür Ömer Ali Çelikkalp'in anlatımıyla Bafor...

Bafor İnşaat 1994'te Ensar Alagoz tarafından kuruldu. Şu anda imalat yaptığımız fabrika 15 bin metrekare kapalı, 10 bin metrekare açık alan toplam 25 bin metrekare alana sahip bir tesistir. Bu tesiste silindirik ve küresel depolama tankları, ağır çelik konstrüksiyon imatları, basınçlı kaplar, basınçlı boru devreleri, buhar kazanları ve atık ısı islah

kazanları ile petrokimya, kimya tesisleri, gaz, demir çelik tesisleri, kuvvet santralleri gibi endüstriyel tesislere de uluslararası standartlara haiz imalat ve montaj hizmeti vermekteyiz.

#### -Kalite belgeleri

Şu anda ise ISO 9001, ISO 14001 ve ISO 18001'i kapsayan entegre yönetim sistemi sertifikasına ve ayrıca ISO 3834-2 ve EN 1090, DIN 18800-7 2002 09 kaynaklı imalata yeterlilik sertifikasına sahiptir.

Bu sertifika sayesinde uluslararası işlerde herhangi bir sıkıntı yaşamadan imalat yapmaktayız. Yani bizim yaptığımız işler sadece yurt içi değil yurt dışındaki birçok müş-

teriye hitap ettiğinden dolayı bu sertifikalar sayesinde biz imalat yapabilmekteyiz.

#### -İmalatın yanında montaj...

Bu şirket sadece imalat yapmıyor. Türkiye ağır sanayiye yaptığı montaj hizmetleriyle katkıda bulunuyor. Enerji santralleri, termik santraller mesela... En son Sivas Kangal Termik Santrali'nde çalıştık, Elbistan Termik Santrali'nde çalıştık. Hidro elektrik santrallerde montaj işleri yapıyoruz. Türkiye'deki son trend enerji olduğu için bu sektöre yönelik birçok doğalgaz çevrim santrali var. Buralarda montaj işleri yapıyoruz, bir kısım imalatı da yapıyoruz.

Örneğin suyun buhar haline geldiği kazanlar muhtelif çaplardaki borulardan oluşur. Bir paket halinde imalatı yapılır. Ve hazırlanan temelin üzerine vinçlerle konulur. O paket halindeki kazanların imalatını yapabilmek yeterliliğine sahibiz. Yani ileri teknoloji, yüksek kalite ve işçilik gerektiren bu işlerde de Bafor gereken deneyim ve yeterliliğe sahiptir.

#### -İzmit su temin projesi

Boru hatları ile su, gaz, petrol taşınır. Bizim geçmişte





Ömer Ali Çelikkalp

### Genel Müdür Ömer Ali Çelikkalp'ın anlatımıyla Bafor...

yaptığımız en büyük işimiz 1997-1999 yıllarında İzmit Endüstriyel Su Temin Projesi oldu. Yuvacık Barajı'nda tutulan suyun öncelikle arıtma tesisinde içilebilir hale getirilmesinden sonra boru hatlarıyla bir ucu Gebze Şihli'da, bir ucu

Gölcük'te olmak üzere toplam 138 kilometrelik bir boru hattı yaptık. Gama-Gürüş-PWC konsorsiyumu olarak... Kocaeli Belediyesi'ne yapılmıştı. Yap-işlet-devret projesiydi. 2 yıl önce Belediye'ye devredildi. Bu süre zarfında bu konsorsiyum

işletmeyi yapmıştı.

Biz Bafor olarak en büyük işi yapan alt yüklenicilerden biri olduk. 1200-2200 mm çaplarındaki çelik boruların kanallara döşenmesi, kaynağı ve testlerini yaptık. Kapsamlı ve büyük organizasyon gerektiren bir işti. Bafor 5 alt yükleniciden biri olarak hizmet vermişti. 15 yıl boyunca bakım işlerini de biz yaptık. Boru hatlarının vanaların, tahliyelerin, vantuzların günlük bakımları. Boruların kaççağa karşı koruma çalışmaları yapıldı.

#### -Tüpraş'ın fuel oil geri kazanımında Bafor

Bunun yanında doğal gaz boru hatları, petrol boru hatları yaptık. Teknolojide en üst nokta petrol rafinerileridir.

Gerek mühendislikte, gerek imalatta veya montajda bir kişinin veya firmanın çıkabileceği en üst nokta petrokimya veya petrol rafinerisidir. Çünkü basınçlı bir prosestir. Muhtelif üniteler vardır. Bir yandan ham petrol alınır, diğer taraftan benzin, dizel yakıtı çıkar. Konuşurken çok kolayda o prosesi kurmak ve çalıştırmak çok zordur.

En son Tüpraş İzmit Rafinerisi Fuel Oil Geri Dönüşüm Projesi'nde Bafor yer aldı. Cumhuriyet tarihinde tek seferde yapılan en büyük yatırımdır. 2.4 milyar dolardır. Ben bu yatırımı yapan ana müteahhitin yapım işleri genel müdürü olarak çalışmışım. İspanyol Técnicas Reunidas firmasında... Yaklaşık 3 sene kadar.

#### -Kırıkkale ve İzmir Aliağa rafinerileri

Bafor bu rafinerideki işinin yanısıra TÜPRAŞ Kırıkkale Rafinerisi Yeni Reformer ve Dizel Kükürt Giderme Ünitesi Projesi'nde de (DHP-CCR) de alt yüklenici olarak görev aldı. 2005-2009 arasında. Daha önce Aliağa Rafinerisi'nde CCR İzomerizasyon Projesi'nde yine Bafor yer aldı. 1999-2001.

İzmir'den önce İzmit'te Pakpaş'ın tevsii yatırımında görev aldı. Bunun yanında Petkim'de nafta üretilen bir tesisin kapasite artırımı projesinde yer aldı. Yanısıra yurt içi ve yurt dışında demir çelik fabrikalarında ....

#### -Fuel oil geri kazanımı dünya için de özel...

Ham petrol işlendikten sonra yarı mamül nafta olur. Rafineri'de işlenir beyaz ürünler ve siyah ürünler olur. Siyah ürünler arasında fuel oil ve zift çıkar. En son ürün olarak ortaya çıkan fuel oil alınıyor tekrar işleniyor ve dizel yakıt haline geliyor. Bu tesisten dünyada 4 tane var. Ham petrol her şekilde kullanılmış bir ticari ürün haline geliyor. Tüpraş bu kadar yatırımı göze alarak bu ürünü dizel yakıtı haline getirdi. Ayrıca ikinci ürün olarak kok yakıtı haline getirdi. Çimento fabrikalarında ikinci ve üçüncü yakıt olarak kullanılır.

#### -Çelik imalat işleri

Bafor burada çelik imalat işlerinde çalıştı. 2 tip boru vardır, bir kısım borular yer altından geçer. Drenaj ya da ekipmanlardaki mallarının boşaltılmasında kullanılan borular vardır. Yer üstünde proses boruları, mal taşıyan borular vardır. Kolonlar içinde yüksek basınç olan büyük ekipmanlardır. Yüzlerce ton ağırlıkta, çapları 5-10 metredir.

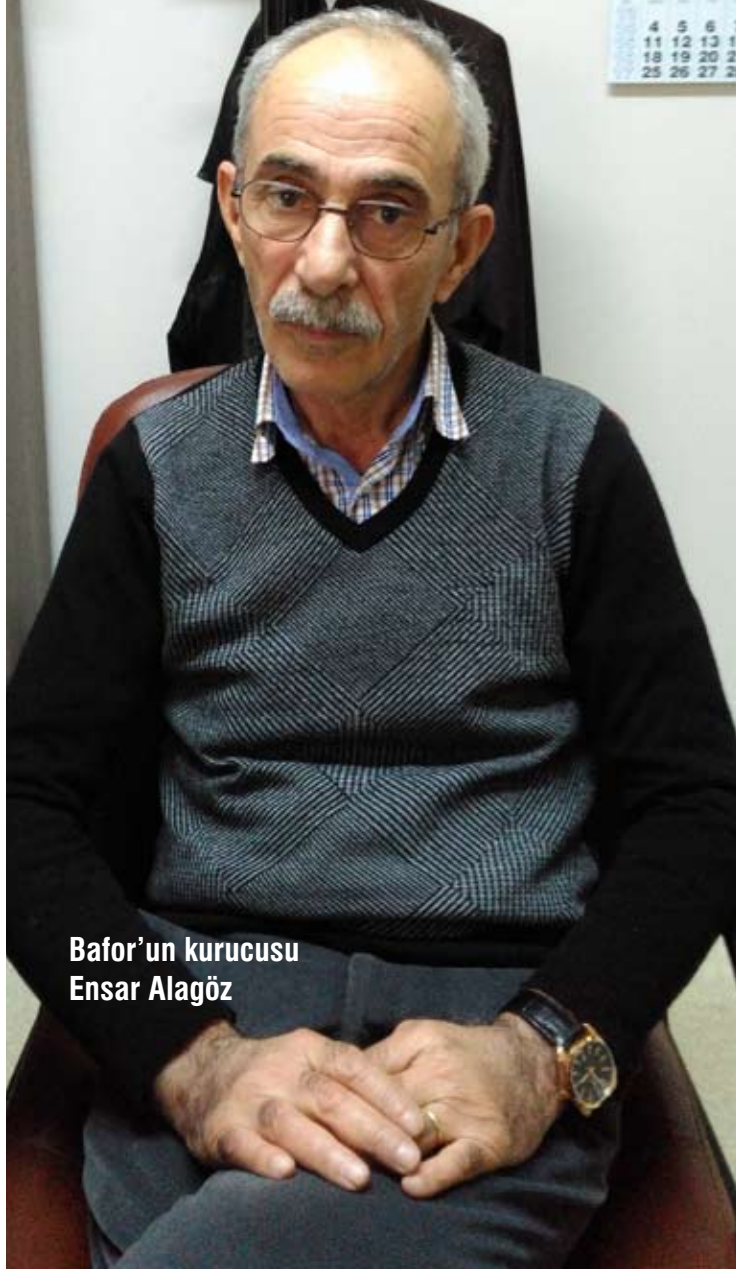
Oradan başka kolon ya da ısılarına ayarlayan eşanjöre götüren borular vardır. Bunların oturduğu çelik yapıların yapılması... aynı şekilde boru köprüleri vardır, katlarına göre yüksekliği değişir.

11.500 ton imalat vardı. Onların yarısına yakını Bafor yaptı. İmalatların montajında yer aldı. 4 inç'ten 40 inç boruların boru planlarına göre imalatlarının yapılması, yerine götürülmesi ve/veya yerinde imalat ve montajının yapılması gerçekleştirildi.

#### -Fırınların yapılması ve montajı

Boru demetlerinden oluşan fırınların yapılmasında ve montajlarında da Bafor görev aldı.

Elektrik işleri ve enstrüman hariç olmak üzere Bafor olarak söylediğimiz rafineri ve petrokimya tesislerinin birçok iş kaleminde hem imalatçı hem montaj işlerinde rol aldık. Çimento fabrikalarında iş aldık. Katar, Suudi Arabistan, Azerbaycan'da Türkmenistan'da önemli işler yaptık.



Bafor'un kurucusu  
Ensar Alagöz

### Kurucu Ensar Alagöz'ün anlatımıyla Bafor

Bafor'u 1993'de adi şirket olarak kurduk, 1994'te limited olarak devam ettik.  
Ben aslında 1972'de Kocaeli'ye geldim. Aslen Artvin'liyim. Gama Endüstri'de çalışıyordum.  
Hissedarlardan sevdiğimiz bir abimiz Engin İnanç Bey, şirket kurmamızın daha doğru olacağını söyledi. İstanbul'da Hoşdere'de Mercedes Benz'in otobüs fabrikası yapılacaktı. Oraya başlarken çağırdı, şirketleşmemiz gerektiğini söyledi. Böyle başladık.

#### -Meslek yüksek okulu mezunuyum

Ben 18 yıl Gama'da çalıştım. Supervizör, formen olarak çalıştım. Meslek Yüksek Okulu mezunuyum. İlk işe başlamam 1971. Karadeniz Bakır İşletmeleri'nde başladım. 1973'te Gama'ya girdim. Formen olarak. 1993'e kadar çalışıp, sonra kendi şirketimizi kurduk.

İlk işimiz İstanbul'da Mercedes fabrikasının çelik imalat ve montajı işiydi.

#### -Yurt dışına da açıldık

Mercedes fabrikasından sonra Yuvacık Barajı'nın borulama işini yaptık. Nato Enf Dairesi'nin Gölcük Donanma'daki boru hattı devrelerini yaptık. Afşin Elbistan Termik Santrali'ni yaptık. Arçelik Fabrikası'nın Eskişehir ve İzmir'deki fabrikalarını yaptık. Suudi Arabistan Kureyş'te rafineri yaptık.

#### -Yavaş ve tedbirli büyüdük

Bafor çok kademeli, çok yavaş, çok tedbirli olarak büyüdü. Bu kadar iş yaptı ama büyümesi hiç kolay olmadı. 23 senede ancak buraya gelebildik.

Şu anda bizim şirketimizin piyasa değeri 140 milyon lira. Halihazırda devam ettiğimiz imalat işlerinin toplamı 12 milyon dolar. Çok emekle buraya geldi. Kaliteli işlerle ve zamanında teslim etmesiyle yurt içi ve yurt dışında taahhüt sektöründe tanınır bilinir bir şirket haline geldi.

#### -Biz de işe sanayide başladık

Biz sanayide Körfez Sanayi Sitesi'nde 200 metre karelik bir dükkanda başladık. Bir imalat alınca yolların her iki tarafını da işgal etmeye başladık. Şikayetler oluyordu. Sığışamadık. Kullar'da bir yer aldık, oraya geçtik. 2500 metrekare, bir atölye kurduk. Orası da bir zaman sonra yetmemeye başladı.

2007'de burayı alıp taşındık. Toplamda 4700 metrekare kapalı alanı vardı. 9 bin açık alanı vardı. Yan tarafı aldık, arkayı aldık, 25 bin metrekare alanda, fabrikayı büyüttük. 15 bin metrekare kapalı, 10 bin metrekare açık alanlı bir yerde faaliyetimizi sürdürüyoruz.

Bugün itibarıyla Şefe (Ömer Ali Çelikkalp) rica ettik, 'Gel birlikte çalışalım' dedik. Sağ olsun kırmadılar bizi.

#### -Daha iyisi olabilirdi

23 yıla baktığımızda 'başardım'diyebilir miyiz? Düşünüyorum da daha iyisi olabilirdi... Daha profesyonel yöneticilerle daha iyisinin olabileceğini düşünüyorum.

#### -Bu noktaya gelmek de çok zordu

Biz doğru insanlarla uzun yıllar çalıştık. Çok değerli insanlarla çalışmanın verdiği bir iş ahlakı, iş disiplini, iş terbiyesinden geliyoruz. Tabi ki bu noktaya gelmek kolay değil.

10-20 sene sonra nerede oluruz? Hedeflerimiz var. Vizyonu olan profesyonellerle çalışarak sıçrama yapmak istiyoruz. 10 yılda bir-iki kademe daha atlayacağımızı düşünüyoruz.

### Bafor hangi alanlarda çalışıyor

Enerji Tesisleri, Petrol ve Petrokimya Tesisleri, Endüstriyel Tesisler, Boru Hatları, İnşaat İşleri, İmalat ve Montaj İşleri, Termik Elektrik Santralleri, Hidro Elektrik Santralleri, Doğalgaz Çevrim Santralleri, Atık Isı Geri Kazanım Kazanları, Petrol Rafinerileri, Küresel ve Silindirik Depolama Tankları, Demir Çelik, Çimento Fabrikaları, Ayrıştırma ve Su Arıtma Tesisleri, Cebri Borular, Yer Altı ve Yerüstü Boru Hatları, Doğalgaz Boru Hatları, Ham Petrol Boru Hatları, İsale Hatları, Fabrika Tesisleri, Alışveriş Merkezi Ve Yüksek Yapılar ile ilgili her türlü imalat ve montaj işlerinde taahhüt ve müteahhitlik hizmetlerinin sağlanması.

### **-Tüm büyük işlerde Bafor var...**

Türkiye’de yapılan hangi büyük proje varsa Bafor hepsinde var. Marmaray Tüp Geçit, Melen boğazaltı geçişi boruları, rafineriler, santraller, devletin yaptığı en büyük işlerde Bafor var.

Yurt dışında Suudi Arabistan, Katar, Abu Dabi, Dubai’de, Azerbaycan ve Türkmenistan’da çok büyük projeler yaptık. Rusya’da büyük bir haddehane, iki tane santral yaptık. Büyük yurt dışı tecrübemiz var. Geçen yaz Azerbaycan’da Olimpiyat Stadı yapıldı, montajını Bafor yaptı.

Bafor’un anlamı denizin altındaki suyun bükme kuvvetidir. Ancak asıl büyük dedemin lakabıdır. Dedem iri yarı güçlü bir adamdı. Kendisine vapur demek istemişler, yerel telaffuzla böyle olmuş.

Biz Ahista Türküyüz. 2 oğlum var. Bu çatı altında çalışıyorlar. Biri inşaat mühendisi, biri dış ticaret mezunu. Biri proje müdürü diğeri finansman tarafı ile ilgileniyor.

### **-Yıllara dayanan dostluk**

Ensar Bey ile yollarımız 1997’de kesişti. 1983’ten 2011’e kadar 28 yıl Gama Endüstri’de çalıştım. En son proje müdürü olarak ayrıldım. Benim yönettiğim 7 projede Ensar Bey bana alt yüklenici olarak yardımcı oldu.

Sonra İspanyol Tecnicas Reunidas’a transfer oldum, İzmit Tüpraş Rafinerisi Fuel Oil Geri Kazanım Tesisi yapımı için. Burada Yapım İşleri Genel Müdürü olarak çalışırken bu kez Tekfen’in altında beraber çalıştık.

Müteakiben Çalık Grubu’na geçtim. Türkmenistan’da bir gübre fabrikasının proje direktörü olarak. Sonradan ayrıldım 70 gündür birlikte çalışıyoruz.

Tüm şirketlerin temelinde insanların birbirine olan saygısı, tüm şirketlerin geleceğinde de ekip çalışması vardır. Saygının ve ahengin olmadığı yerde hiçbir şey olmaz. Bizim prensibimiz karşılıklı saygı çerçevesinde doğru insanlarla bir sinerji oluşturmak. Bu şekilde geleceği kazanmak. Bizim hedefimiz bu şirketi aldığımız noktada en az 2 basamak yukarı çıkarıp kurumsal bir şirket haline getirmek. Bafor kurumsallaşma yolunda bazı adımlar atmış ancak süreç henüz tamamlanmamış. Sistemde küresel bir markaya yönelmek üzere bazı değişiklikler farklılıklar yapıyoruz.

2014’te Bafor’da yurt içi yurt dışı çalışanlar 2 bin 500 kişi, şu anda 350 kişiyiz. Taahhütlerde dengeyi sağlamamız lazım. Üstelik taahhütler, imalatlar devam ediyor ama sırf imalatla sığrama olmuyor. Montaj yapılması lazım.

Bu nedenle iş geliştirme bölümümüze biraz daha geliştiriyoruz. Proaktif olarak küresel piyasalarda daha fazla yer alacak, kendimizi daha çok göstereceğiz.

İş bitirme belgeleri, yeterlilik, muhtelif kalite belgelerini

## **Genel Müdür Ömer Ali Çelikkalp**

### **Bafor’un referansları**

GAMA, GAMA GÜÇ SİSTEMLERİ, STFA, ONDÜLİNE AVRASYA, TECNICAS REUNIDAS, TEFKEN, SAUDI ARAMCO, NUROL, UNILEVER, SAIPEM, ENI, SNAMPROGETTI, ALARKO, LITWIN, TAISEI, TRAKYA ELEKTRİK, GARANTİ KOZA, THAMES WATER, POLİMEKS, ERDEMİR, İSDEMİR, GENERAL ELECTRIC, ARÇELİK, GÜBRETAŞ, İÇKALE İNŞAAT, İSU, AKİFER, BP, BORUSAN HOLDİNG, BOTAŞ, EÜAŞ, KOÇ, KONYA ŞEKER, RAFAKO, TEW, GAMA-NUROL, EMT, METSO, DONALDSON

sunmak, geliştirmek de kısa dönemli hazırlıklarımız arasındı. Bu arada ASME’nin yetkisini kullanmayı alacağız. Basınçlı kapları yapabilmek için.... Bu sektörde rekabet şansını yaratırken tasarrufu da düşünmeliyiz. Eskiden yüzde 25-30 karlar vardı, şimdi en çok yüzde 5-7’lerde kar edebiliyorsunuz. Doğru teklif vermeliyiz, teklifler bizi mali sıkıntıya sokmamalı.

### **-Riskler her zaman var**

Riskler her zaman var. Bir teklif verilirken ödeme şartı yazılır. Avansı, aylık hakedişler vs belirtilir. Sözleşmede yazılan bu maddelerin işveren tarafından yerine getirilmesi işin sağlıklı yürümesi açısından çok önemli. İşveren bir çok konuda sizi bağlar. Ödemeyi yapmazsa zincir bozulur, gelir gider dengesi bozulur. O zaman krediler filan devreye girer. Bence en büyük risk bu.

### **-Takım çalışmasına ağırlık veriyoruz**

Maliyetleri ve insanın değerini doğru tespit edip o şekilde uygun kişilerle çalışmak gerekir. Kalite pahalıdır. Ama kaliteli çalışıldığı zaman maliyetler daha doğru bir şekilde kontrol edilir. İnsan faktörü önemlidir. Takım çalışmasını geliştireceğiz. Bunların haricinde risk görmüyorum.

### **-İran yeni bir fırsat yarattı**

Biz yurt dışında da çalışıyoruz. Bir iran heyeti geldi. Ambargo kalktıktan sonra yatırım için ciddi bir bütçe ayrıldı. Yatırımlarını yapacak firma arıyorlar. Geldiler bizi buldular. Böyle bir imkan var. Sadece yurt içi değil.

O kadar imkanımız fazla ki... Bu civarda bu imkanlara haiz ikinci bir fabrika yok. Ekipmanlar açısından. Bir ekipman 350-400 bin euro’dan bahsediyoruz. Başkası yok. Yetmişmiş adamımız var. Yurt dışına yoğunlaşacağız.



## 22. Şahabettin Bilgisu Çevre Ödülleri için başvurular başladı



**H**ızla artan dünya nüfusu ve buna paralel olarak artan beşeri ihtiyaçlar karşısında, bilinçsizce tüketilen doğal kaynaklar geleceğin karanlık resmini gözler önüne seriyor. Yarını düşünmeden yapılan her hata, yaşamın maliyetini bir kat daha arttırıyor ve sürdürülebilir kalkınma ve refah hedeflerine ulaşmayı tehdit ediyor.

Günümüz sanayicileri doğanın korunması ve kullanılabilirliğin sürekli olması için 'çevre stratejileri' geliştiriyorlar. Çünkü biliyorlar ki, artık kaynaklara sahip olmak tek başı-

na yeterli değildir. Günümüzde rekabet gücünü yaratan asıl önemli etken, kaynakları üretken biçimde kullanabilmek, üretirken yok etmemek ve sürdürülebilirliğini sağlamaktır.

Kocaeli Sanayi Odası, bu bilinçle hareket eden sanayicilerimizin teşvik edilmesi ve ödüllendirilmesi amacıyla 1995 yılından bu yana 'Kocaeli Sanayi Odası Şahabettin Bilgisu Çevre Ödülleri' organizasyonunu düzenliyor. Türkiye'de ilk kez Kocaeli Sanayi Odası tarafından düzenlenen ödül organizasyonunda amaç; çevrenin korunmasına ve gelişimine katkıda bulunmak, çevresel açıdan sürekli gelişimi teşvik et-

2015 yılında düzenlenen Şahabettin Bilgisu Çevre Ödül Töreni'nde ödül alanlar;

•Büyük İşletme Kategorisinde  
Çevre Ödülü: Hyundai Assan Otomotiv San. ve Tic. AŞ.

•Sektör Ödülleri  
Otomotiv Sektörü: Anadolu Isuzu Otomotiv San. ve Tic. AŞ.  
Döküm Sektörü: Çelik Alüminyum Döküm İmalat San. ve Tic. AŞ.  
Metal Sektörü: Sarkuysan Elektrolitik Bakır San. ve Tic. AŞ. - Darıca Şubesi  
Diğer Sektör: İpeker Tekstil Ticaret ve San. AŞ. / Tüprağ Metal Madencilik San. ve Tic. AŞ.- Kışladağ Altın Madeni

•KOBİ Kategorisinde  
Çevre Ödülü: Enka Civata İmalatı ve San. Mam. Paz. Ltd. Şti. / Eren Çelik Ahşap ve Metal Möble San. ve Tic. Ltd. Şti.

#### Şahabettin Bilgisu Çevre Ödülleri Organizasyonundaki jüri üyeleri;

1. Kocaeli Sanayi Odası
2. Kocaeli Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü
3. Kocaeli Bilim Sanayi ve Teknoloji İl Müdürlüğü
4. Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Çevre Koruma ve Kontrol Dairesi Başkanlığı
5. İZAYDAŞ
6. TÜBİTAK MAM Çevre ve Temiz Üretim Enstitüsü
7. Kocaeli Üniversitesi Çevre Müh. Bölümü
8. Uludağ Üniversitesi Çevre Müh. Bölümü
9. Sakarya Üniversitesi Çevre Müh. Bölümü
10. Gebze Teknik Üniversitesi Çevre Müh. Bölümü
11. Okan Üniversitesi
12. Gebze Organize Sanayi Bölgesi
13. TOSB Organize Sanayi Bölgesi
14. Tema Vakfı'nı temsilen kendi alanlarındaki uzman kişilerden oluşuyor.

mek, değişen çevre kavramlarına uyumu cesaretlendirmek, ölçülebilir çevre yatırımlarının yanı sıra çevreye ve topluma katkıları olan kuruluşları desteklemek ve teşvik etmektir. 1995 ve 1996 yıllarında 4 ayrı dalda 'Yeşil Baca, Atık Su Arıtma Tesisi, Çevreci Ürün ve Çevreci Proje' başlıklarında verilen Çevre Ödülleri; 1997 yılından itibaren tek dalda verilmeye başlandı ve 'Çevreci Başkan' olarak bilinen Sn. Şahabettin Bilgisu'nun adı verildi.

Çevre Ödülleri organizasyonu; 1998 yılından itibaren civar iller ve 1999 yılından bu yana da Marmara Bölgesinde yer alan illeri kapsayan Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşlarının faaliyet gösterdiği bir bölgede düzenleniyor ve 2014 yılında ilk defa sektörel bazlı ayırım da yapılmaya başlandı. Büyük ölçekli firma ve KOBİ kategorisinde Çevre Ödüllerinin yanı sıra alınan başvuruların yeterli olduğu Oto-

motiv ve Yan Sanayi, Kimya, Gıda, Metal, Makine, Enerji ve Atık Geri Kazanım-Bertaraf vb. ana sektörler başlığı altında da ödüller dağıtılıyor.

2003 yılından itibaren iki kategoride ödül veriliyor; "Büyük Ölçekli Kuruluşlar ve Küçük ve Orta Büyüklükteki Kuruluşlar (KOBİ)" 2015 yılında ödül organizasyonumuza 23 firma başvuruda bulundu, bunların 4 tanesi Bursa, Bilecik, Tekirdağ ve Uşak gibi Kocaeli dışındaki illerdendir. Marmara Bölgesi'ne açık olan organizasyona 2015 yılında Türkiye genelinden de başvurular alındı.

Jüri Komitesinin görevi; Çevre Ödülü'ne başvuru duyurusunu yapmak, başvuru dosyaları ile ilgili bilgi verilmesini sağlamak ve başvuru dosyalarının tesliminden sonra saha ziyaret ekibinin tespitini yapmak, değerlendirme esaslarını belirlemek, değerlendirme sonuçlarına göre saha ziyareti-



yapılmasını sağlamak ve Çevre Ödülü ve Sektör Ödülü kazanan katılımcıları seçmektir.

Başvuru dosyaları, Jüri tarafından incelenir ve saha ziyaretine kalan başvurular belirlenir. Belirlenen kuruluşlarda, saha ziyaretleri yapılır. Saha ekibi, bütün başvurular yapıldıktan sonra Jüri Komitesinde yer alan ihtisas sahibi kişi, kurum ve kuruluşlar arasından en az 5 kişi olacak şekilde oluşturulur. Saha ziyaretleri sonucunda saha ekibi tarafından hazırlanan raporlar incelenerek ödüle layık görülen kuruluşlar Jüri Komitesi tarafından belirlenir. Ödül töreni düzenlenerek ödüller dağıtılır.

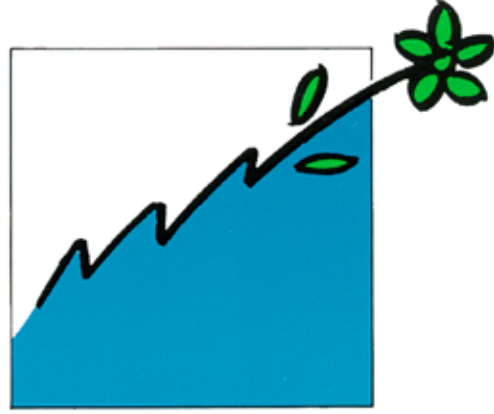
Çevre Ödülü alan kuruluş, 2 yıl süresince ödül logosunu kurumsal iletişim çalışmalarının her aşamasında ücretsiz kullanım hakkı elde eder.

Çevre Ödülü ve Sektör Ödülü almaya hak kazanan firmalara İZAYDAŞ'a verecekleri atıkları konusunda bir yıl boyunca İZAYDAŞ tarafından özel indirimler yapılır. Ayrıca; başvuran ve ilk elemeyi geçerek saha ziyaretine kalmaya hak kazanan firmalara da bir yıl boyunca özel indirimler uygulanır.

Bu yıl 22'ncisi düzenlenecek olan Şahabettin Bilgisu Çevre Ödülleri başvuruları başlamış olup, son başvuru 02 Mayıs 2016' tarihidir. Çevre Ödül Töreni organizasyonu ise Haziran ayı içerisinde gerçekleştirilecektir.

- Nasıl başvuru yapılır?

Ödül yönetmeliğine ve başvuru formlarına <http://kosano.org.tr/cevre-odulleri/> adresinden ulaşabilirsiniz. Çevre Ödülleri organizasyonuna katılım şartları ve organizasyon ile ilgili bilgiler yönetmelikte ayrıntılı olarak yer alıyor.



## ŞAHABETTİN BİLGİSU ÇEVRE ÖDÜLLERİ

