

Dr. Güven Sak:

'İç pazarda sıkıştırsan, dışarı açılırsın' ezberi bozuluyor...



Hisarcıklıoğlu: Zincirleme ticaret savaşlarının kazananı olmaz

Başkan Zeytinoğlu: Küresel ekonomik senaryolara hazırlıklı olmak zorundayız

Bakan Bolat: Haksız, yasa dışı, kayıt dışı ithalata karşı büyük savaş veriyoruz

Görüşler: Trump vergileri



5 YILDIZLI TURBO YENİ HS

200.000 TL
İndirim Avantajıyla

*Detaylar www.mg-turkey.com'da!



EKCAN

MG Ekan Yetkili Satıcı ve Servis

0262 311 70 20

Ovacık Mah. D-100 Karayolu Cad. No:20 Başiskele/Kocaeli
(Yahya Kaptan Işıkları Karşısı)





KOCAELİ SANAYİ ODASI
Adına İmtiyaz Sahibi
Memet Barış Turabi

Yayın Kurulu:
Ayhan Zeytinoğlu,
Memet Barış Turabi

Oda Haberleri:
Bahar Cesur

Fotoğraf:
Murat Özer

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



Anadolu Basın Merkezi

Yayına hazırlık:

Genel Yönetmen
Levent Akbay

Yayın Koordinatörü
Umutcan Akbay

Editör
Belma Özgen

Görsel Yönetmen
Melis Çiğçinoğlu

Görsel Destek
Anadolu Basın Merkezi

İletişim:
Adres: Birlik Mahallesi 413. Sokak
18/A Çankaya/ANKARA
Tel: 0312 496 01 09 - 40
www.anadolubasinmerkezi.com

bu sayıda...

- 4 Gerçekleşebilecek küresel ekonomik senaryolara karşı hazırlıklı olmalıyız
- 6 Hisarcıklıoğlu: "Zincirleme ticaret savaşlarının kazananı olmaz"
- 8 Çin depolarını boşaltırken...
- 10 TÜSİAD'tan "Üretken Yapay Zekâ Devrimi: Küresel Etkiler ve Türkiye'nin Konumu" raporu
- 11 Koç Holding ilk çeyrekte 800 milyon dolar ilave ile yatırım çıktısını 15 milyar dolara çıkardı
- 12 Nesos Gıda, Kandıra Gıda OSB'deki örnek yeşil fabrikası ile iç pazarın yanısıra ihraç pazarlarına da açılıyor
- 14 Vali İlhami Aktaş sanayi kuruluşları ve OSB'leri ziyaret etti
- 16 Zeytinoğlu: "Korumacılık dünya ekonomisinde yeni fırsatlar ve tehditler yaratıyor"
- 20 KGF Başkanı Erdoğan Özegen: 551 bin firmaya kefil olarak krediye ulaşmalarını sağladık
- 24 Türk Eximbank Gebze Şube Müdürü Tahsin Yüksel: "İhracatın finansmanı için çeşitli kredi ve sigorta programları sanayicinin hizmetinde"
- 26 'Trump Vergileri'Türkiye için bir avantaj olabilir, iyi okunup, süreç iyi yönetilmeli
- 29 2025 Nisan ayında Kocaeli'de sanayinin kapasite kullanımı yıllık yüzde 70,2 oldu
- 30 Stratejik büyümesini sürdüren Sabancı'dan ilk çeyrekte 336,8 milyar TL'lik kombine satış geliri
- 31 İnşaat ve iş makineleri sektörünün geleceği TOBB'da ele alındı
- 32 Avrupa'nın en büyük kariyer fuarı 'MARMARAKAF' kamu ve özel sektörü gençlerle buluşturdu
- 33 Kocaeli Sanayi Odası MARMARAKAF'ta yerini aldı
- 34 OSB Başkanları öğrencilerle başarı reçetelerini paylaştı
- 36 Ayhan Zeytinoğlu, 'AB ve Jeopolitik Zorluklar: AB-Türkiye Etkileşiminin Rolü' toplantısına katıldı
- 37 Başkan Zeytinoğlu ve İKV heyeti Mersin TSO Meclisine konuk oldu
- 38 Başkan Zeytinoğlu ve Özegen'den Vali Aktaş'a ziyaret
- 40 Ayhan Zeytinoğlu: İş hukuku ve gümrük uyumazlıkları gibi alanlarda uzman mahkemelere daha fazla ihtiyaç var
- 41 Ayhan Zeytinoğlu; Sürdürülebilir Mobilite Araç ve Teknolojileri Zirvesi'ne katıldı
- 41 Ayhan Zeytinoğlu, TSE Sektör Buluşmaları Toplantısı'na katıldı
- 42 KSO Meslek Komiteleri Müşterek Toplantısı Kıbrıs'ta gerçekleştirildi
- 44 İş Kadını dernekleri, Başkan Zeytinoğlu'nu ziyaret etti
- 44 TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Günay KSO'yu ziyaret etti
- 45 'Kocaeli Sanayiinde Dijitalleşme' projesi için imzalar atıldı
- 45 Bulgaristan İstanbul Başkonsolosluğu'ndan KSO'ya ziyaret
- 46 Trump'ın yeni politik hamleleri belirsizliği artırıyor
- 47 Türkiye-Almanya ticareti KSO'da ele alındı
- 48 KSO'da, 'Metal Sektöründe İnsana Yakışır İşler' toplantısı yapıldı
- 49 Kimya sektöründeki firmalarla GTÜ TTO ziyaret edildi
- 50 KSO'dan Çin'e heyet ziyareti



“Ekonomi ve siyasette küresel kartlar yeniden karılıyor.”

Başkan Ayhan Zeytinoğlu:

Gerçekleşebilecek küresel ekonomik senaryolara karşı hazırlıklı olmalıyız

KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu dünyada siyaset ve ekonomide kartların yeniden karıldığına dikkat çekerek “Güçlü bir ekonomiye hedefleyerek; gerçekleşebilecek her türlü senaryoya karşı hazırlıklı olmak zorundayız.” dedi.

ABD'nin Çin mallarına uyguladığı vergileri 90 gün için yüzde 145'den yüzde 30'a, Çin'in ise yüzde 125'den yüzde 10'a düşürdüğüne dikkat çeken ve ABD ile Çin arasında ekonomide varılan uzlaşma ile geçici bir dengenin kurulduğuna dikkat çeken Ayhan Zeytinoğlu “90 gün sonra herhangi bir değişiklik olmadığı takdirde, ABD'nin Çin'e uyguladığı gümrük vergileri yüzde 54'e, Çin'in ABD'ye uyguladığı gümrük vergileri ise yüzde 34'e yükselecek. Ancak bu dengenin ne kadar sürdürülebileceğini öngörmek mümkün değil.” dedi.

ABD'nin Rusya'yı yanına çekerek özellikle Rusya'nın Çin'e ucuz petrol ihracatını önlemek istediğine, bu yolla da Çin'in rekabet gücünü düşürmeyi hedeflediğine dikkat çeken Ayhan Zeytinoğlu, ABD'nin bu adımının hedefe ulaşmasının ardından ABD-Çin ekonomik ilişkilerinin tekrar masaya yatırılabilmesine, güç mücadelesinin sonuçlarının kaçınılmaz olarak AB ile ilişkilere de yansıyacağına dikkat çekti.

Küresel ekonomide daralma tehditinin yanı sıra, Türkiye'nin bölgesinde de önemli siyasi gelişmeler yaşandığına, savaştan çıkan ülkelerde yeniden imar çalışmalarının başlayacağına dikkat çekerek, tüm bu gelişmelerin ekonomide yeni fırsatlarla birlikte tehditler yaratacağına işaret eden Ayhan Zeytinoğlu; “Bütün bu gelişmelere karşı uyanık olmak, her türlü senaryoya karşı önlem alacak şekilde esnek bir anlayışla hızlı kararlar almak ve uygulamak zorundayız.” değerlendirmesini yaptı.

Başkan Zeytinoğlu makro ekonomik gelişmeler ilişkin olarak da değerlendirmelerde bulundu:

-DIŞ TİCARET

Nisan ayında ihracat yüzde 8,5 artışla 20 milyar 924 milyon dolar olarak gerçekleşti. En fazla ihracat yapılan ülkeler sıralamasında 1 milyar 772 milyon dolar ile Almanya ilk sırayı alırken, bu ülkeye ihracat yüzde 19,1 arttı. İkinci sıradaki İngiltere'ye ihracat yüzde 8,4 artışla 1 milyar 270 milyon dolar oldu. ABD'ye ihracat yüzde 3,5

gerileyerek 1 milyar 149 milyon dolara düştü.

Nisan ayında ithalat yüzde 12,9 artışla 32 milyar 961 milyon dolar oldu. Yatırım malları ithalatı yüzde 14, Zartışla 4 milyar 580 milyon dolar, hammaddeler ithalatı yüzde 12,9 milyar dolar artışla 22 milyar 900 milyon dolar oldu. Tüketim malları ithalatı yüzde 10,4 artışla 5 milyar 360 milyon dolar oldu.

-DARALMA BEKLENTİSİ GÜNDEMDE

Düşük kur ihracat yerine ithalatı desteklerken, tüketim malları ithalatındaki artışın sürdüğüne dikkat çekmemiz gerekiyor. Ayrıca kur baskısı devam ederken maliyetlerimiz de arttı. Bu maliyetlerimizi ihracat fiyatlarına yansıtamıyoruz. Diğer taraftan faizlerin yüzde 61-62 seviyelerine çıkmasıyla birlikte, kredi maliyetlerinin yüksekliği de firmalarımızı zorlamaya devam ediyor.

Öte yandan TCMB'nin kredilerdeki büyümeye yönelik koyduğu kısıtlamalardan dolayı da bir daralma var. Bu faiz oranları ile yenileme ve yeni yatırım yapmak çok mümkün değil. Bu orta vadede yavaşlamamız anlamına geliyor.

-ÇİN'DEN İTHALAT ARTIŞTA

En fazla ithalat yaptığımız ülkeler sıralamasında 4 milyar 177 milyon dolar ve yüzde 11,1 artışla Çin ilk sırayı alırken, Rusya'dan ithalat yüzde 7,1 artışla 3 milyar 565 milyon dolar oldu. Almanya'dan ithalat yüzde 23,6 artışla 2 milyar 775 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Nisan ayında ithalattaki yüzde 12,9'luk artış sebebiyle dış ticaret açığı yüzde 21,7 artışla 12 milyar 037 milyon dolar olarak gerçekleşti.

-KOCAELİ'NİN İHRACATI

Kocaeli Gümrüklerinden aldığımız verilere göre nisan ayında Kocaeli'den gerçekleşen ihracat yüzde 12,4 artışla 3 milyar 408 milyon dolar olurken, ithalat yüzde 20,3 artışla 8 milyar 40 milyon dolar oldu. İlk dört aylık dönemde ihracat yüzde 5,3 artışla 13 milyar 689 milyon dolar, ithalat yüzde 3,8 artışla 26 milyar 176 milyon dolar oldu.

Ticaret Bakanlığı'nın, firmaların üretim yerleri esas alınarak hesaplanan ihracat istatistiklerinin nisan verilerine baktığımızda; İstanbul 4 milyar 151 milyon dolar-

lık ihracat ve yüzde 1,67'lik artış ile ilk sırayı aldı. Kocaeli yüzde 21,3'lük artış ve 2 milyar 839 bin dolar ihracat ile ikinci sırayı aldı.

-CARİ AÇIK

Mart ayında aylık cari açık 4 milyar 87 milyon dolar, yıllık cari açık 12 milyar 310 milyon dolar oldu. Mart ayları itibariyle dış ticaret açığı 5 milyar 30 milyon dolardan 4 milyar 840 milyon dolara geriledi. Önümüzdeki dönem, ithalatın artması nedeni ile açıkta büyüme olmasını bekliyoruz. Dış ticaret açığındaki yüzde 21,7'lik artışın cari açığa yansıtılacağını ve nisan ayında yıllık açığın yükselebileceğini düşünüyoruz.

-ENFLASYON

Enflasyon verilerine baktığımızda nisan ayında aylık TÜFE yüzde 2,5 artışla yıllık yüzde 37,86, aylık ÜFE yüzde 1,9 artışla yıllık yüzde 25,50 olarak gerçekleşti. Enflasyonla mücadelede yabancı sermayenin ülkemize çekilmesinin önemli olduğunu düşünüyoruz. Bizim hep vurguladığımız üzere bir an önce yapmamız gereken ülkemizin 2004-2005'te yaptığı reformları tekrarlayarak ve yatırım iklimini iyileştirerek, AB başta olmak üzere tüm dünyadan tekrar yatırım çekmek olmalıdır. Bu reformlar sayesinde; 2002 yılında ülkemize gelen net yeni yatırım 566 milyon dolar iken, 2006 yılında 16 milyar 982 milyon dolara, 2007 yılında ise 18 milyar 394 milyon dolara ulaşmıştı.

-SANAYİ ÜRETİMİ

Mart ayında aylık sanayi üretimi yüzde 3,4 artarken, yıllık sanayi üretimi yüzde 2,5 artış gösterdi. İmalat sanayinde üretim artışı aylık yüzde 3,7, yıllık yüzde 2 artış gözlemlendi. Ara malı üretimi aylık yüzde 1 artarken yıllık yüzde 1,7 geriledi. Enerji üretimi aylık yüzde 6 gerilerken yıllık yüzde 8,4 artış gösterdi. Sermaye malı üretimi aylık yüzde 12,7 artarken yıllık yüzde 8,2 artış gösterdi. Yüksek teknoloji ürünleri üretimi ise aylık yüzde 43,4 artarken yıllık yüzde 4,3 artış gösterdi.

-TASARRUF İHTİYACI

Önümüzdeki dönemde; mart ayından sonra artan parasal sıkılaşmanın etkilerinin de; sanayi üretimine daraltıcı yönde yansımaları bekliyoruz. Sanayi üretiminde gördüğümüz artışların sürdürülebilirliği için daha da sıkılaştırılmış para politikası kadar yapısal sorunlara yönelik çözümler de desteklenmeli. Maliye politikası tarafında ise gelir arttırıcı önlemler kadar kamu kesimini de içine alan tasarruflara öncelik verilmesinin, enflasyonla mücadele sürecimizi hızlandıracasına inanıyoruz.

-KAPASİTE KULLANIMI

Nisan ayında kapasite kullanımı geçen yılın aynı ayına göre 2,4 puan, mart ayına

göre 0,1 puan düşüşle yüzde 74,3 olarak gerçekleşti. Kocaeli'de kapasite kullanımı geçen yıla göre 0,9, mart ayına göre 0,1 puan düşerek yüzde 70,1 olarak gerçekleşti.

-İŞSİZLİK

İşsizlik oranı mart ayında geçen yılın aynı ayına göre 0,8 puan, şubat ayına göre 0,3 puan düşüşle yüzde 7,9 olarak gerçekleşti. Şubat'tan Mart'a Çalışabilir Nüfus 39 bin kişi, İşgücüne Katılanlar 325 bin kişi, İstihdam Edilenler 391 bin kişi arttı. Şubat ayında 32 milyon 206 bin kişi olan toplam istihdam 32 milyon 597 bin kişiye çıktı.

-BÜTÇE

Bütçe nisan ayında 174,7 milyar TL açık verdi. Gelirler yüzde 60,7 artışla 957,41 milyar TL oldu. Giderler yüzde 46,3 artışla 1 trilyon 132,1 milyar lira olurken ocak-nisan bütçe açığı 885,53 milyar TL olarak gerçekleşti.

Gelirler alt kalemlerine bakıldığında vergi gelirlerinin yüzde 61,4 artışla 787,39 milyar TL, dahilde alınan KDV'nin yüzde 56 artışla 112,66 milyar TL, ÖTV'nin yüzde 45,3 artışla 141,81 milyar TL, ithalde alınan KDV'nin yüzde 27,5 artışla 142,16 milyar TL olduğu gözlemlendi.

Giderler alt kalemlerine bakıldığında Cari Transferlerin yüzde 32,3 artışla 410,22 milyar TL, Personel Giderlerinin yüzde 31 artışla 274,37 milyar TL, Mal ve Hizmet Alım Giderlerinin yüzde 44,8 artışla 65,81 milyar TL, Sermaye Giderlerinin yüzde 33,2 artışla 76,94 milyar TL, Faiz Giderlerinin yüzde 128,6 artışla 260,65 milyar TL olduğu gözlemlendi. Faiz giderlerindeki artış oranı dikkat çekti.

la





TÜRKİYE CUMHURİYETİ CUMHURBAŞKANLIĞI
Himayelerinde



PALANDÖKEN ECONOMIC FORUM

26-27 APRIL 2025 | ERZURUM



Hisarcıklioğlu: “Zincirleme ticaret savaşlarının kazananı olmaz”

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu, Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (EİT) tarafından “2025 Turizm Başkenti” ilan edilen Erzurum’da bir otelde düzenlenen Palandöken Ekonomi Forumu’nun ilk oturumuna moderatörlük etti.

Forumda olmaktan memnuniyet duyduğunu dile getiren Hisarcıklioğlu, Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası ve Erzurum Ticaret Borsası ile foruma destek verdiklerini söyledi.

Küresel ekonominin büyük bir küresel türbülanstı geçtiğini belirten Hisarcıklioğlu, “Dünyanın pek çok bölgesindeki jeopolitik gerilimler ve çatışmalara ilave olarak karşımızda aniden beliren ticaret savaşları ihtimali küresel çapta belirsizlikleri daha da arttırdı.” diye

konuştu.

Ekonominin etkilenmesiyle ilgili Hisarcıklioğlu, şunları söyledi: “Her sabah uyandığımızda artık ilk baktığımız ABD başkanının hangi sürpriz kararı aldığı veya dün söylediğinden 180 derece nasıl geri döndüğü oluyor. Bugün yazılan senaryolar yeni gelen açıklama ile ertesi günde hiçbir anlamı kalmıyor. Özetle dünyada herkes işi gücü bırakmış bulanık suda balık avlamaya çalışıyor. IMF geçtiğimiz salı günü küresel ekonomik görünüm raporunda açıkladı. Rapor küresel ekonomide yeni dönemin başlamakta olduğunu söylüyor. Bu yeni dönem belirsizliklerin artacağı, dünyada enflasyonun yükseleceği, küresel ticaretin ivme kaybedeceğini, netice olarak dünyada ekonominin daha yavaş büyüyeceğini söylüyor. Dünyada 200 ülkeden 127’sinde büyüme oran-

larının önce tahminlerinden daha düşük olacağı ifade ediliyor. Tüm bu karmaşa içinde iş dünyası olarak biz şunu söylüyor, şunu savunuyoruz; Ticaret savaşlarının kazananı olmaz. Bunu sadece TOBB Başkanı olarak değil 150 ülkenin iş dünyasının başkanı olarak da her ortamda söylüyoruz. Çünkü bu tür adımlar zincirleme tepkilere yol açar.”

Hisarcıklioğlu, şunları kaydetti: “Karşılıklı misillemeler, artan maliyetler, bozulan tedarik zincirleri, yatırım planlarının ertelenmesi ve düşen bir refah seviyesini getirir, bunu 1929’da Amerika Buhranı’n-da hep beraber gördük. Dünyada maalesef aşırı uçların güçlendiğini de o dönemde gördük. Bu kapsamda iş dünyaları olarak diyoruz ki ticaret olmadan yatırım olmaz, yatırım olmadan istihdam olmaz, istihdam olmadan da refah olmaz. Onun için

bütün dünyada karar alıcı siyasilere diyoruz ki bizim önümüzü açın sizden başka bir şey istemiyoruz. Dünya ekonomisinin gelişmesi için bundan başka yapacağımız yok. Akademisyenliğinin yanı sıra özel sektörde de içimizde önemli görevlerde bulunmuş Ticaret Bakanı Ömer Bolat olarak sergilediği emek ve çalışma sayesinde ülkemizin mal ve hizmet ihracatında dünya pazarlarından aldığımız pay ilk defa alışılanacak bir durum yüzde 1'in üzerine çıktı. İnşallah hedefimiz daha büyük, bundan sonraki hedef yüzde iki."

TOBB Başkanı Hisarcıklioğlu, Palandöken Ekonomi Forumu'nda "Türkiye'nin Yatırım Ufku: Fırsatlar ve Gelecek Vizyonu" başlıklı özel oturuma katıldı.

TOBB Başkanı Hisarcıklioğlu burada yaptığı konuşmada, "Geçen sene ülke milli gelirimiz 1,3 trilyon dolara ulaşarak rekor kırdı. Küresel mal ihracatından aldığımız pay yüzde 1,08'e, hizmet ihracatından ise yüzde 1,3'e yükselerek tarihinin en yüksek seviyelerine çıktı." dedi.

Hisarcıklioğlu, Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (EİT) tarafından "2025 Turizm Başkenti" ilan edilen Erzurum'da bir otelde düzenlenen Palandöken Ekonomi Forumu'nun ikinci gününde düzenlenen "Türkiye'nin Yatırım Ufku: Fırsatlar ve Gelecek Vizyonu" özel oturumuna moderatörlük yaptı.

Oturuma küresel iş camiasından kişilerin katıldığını belirten Hisarcıklioğlu, "Son dönemde içeride ve dışarda pek çok karmaşa yaşadık ama tüm bunların ufkumuzu karartmasına müsaade etmedik. 21. asrın bu ilk çeyreğinde, sadece 2 sene hariç, yani son 25 senede 2 sene hariç, ekonomisi devamlı büyümüş bir Türkiye var." ifadesini kullandı.

Hisarcıklioğlu, şöyle konuştu: "Geçen sene ülke milli gelirimiz 1,3 trilyon dolara ulaşarak rekor kırdı. Küresel mal ihracatından aldığımız pay yüzde 1,08'e, hizmet ihracatından ise yüzde 1,3'e yükselerek tarihinin en yüksek seviyelerine çıktı. Türkiye'nin 4 saatlik uçuş menzili içinde 1,3 milyar nüfus, 28 trilyon dolar milli gelir ve 9 trilyon dolar ithalat hacmi bulunmaktadır. Tüm bu coğrafyalarda ortak iş ve yatırım yapılabilir, tüm bu ülke pazarlarına birlikte giriş yapılabilir en donanımlı ve tecrübeli

iş insanları Türkiye'dedir. ABD ve Avrupa'nın Çin'e alternatif tedarik merkezi arayışları ülkemiz için de önemli bir fırsattır. Özellikle Avrupa'ya coğrafi yakınlığımız ve değişen koşullara hızlı adapte olma özelliğimiz, buradan gelen talepleri karşılamakta bize avantajlar sunmaktadır. Türkiye, rekabetçi biçimde üretebildiği ürün sayısı ve pazar çeşitliliği açısından dünyanın sayılı ülkeleri arasında yer almaktadır. Kendi bölgesinde de en yüksek ürün ve pazar çeşitliliğine sahip ülkedir."

- "Pek çok sektörde Avrupa'nın ana tedarikçisi konumundayız"

Bazı ihracat rakamlarını paylaşan Hisarcıklioğlu, şöyle devam etti:

"İmalat sanayimizde yüksek teknolojili ürün ihracatı 5 sene önce 6 milyar dolardı, geçen sene 10 milyar dolara çıktı. Sahip olduğumuz üretim kabiliyeti son derece çeşitlidir. Otomotiv, beyaz eşya, inşaat malzemeleri, demir-çelik, hazır giyim gibi pek çok sektörde Avrupa'nın ana tedarikçisi konumundayız, pek çok sektörde de Avrupa'nın 1 numaralı tedarikçisiyiz. Dış ticaret verilerinde görünen ürün ve pazar çeşitliliğinde, Türkiye'nin zenginliğidir. Bu topraklarda inşa ettiğimiz iş yapabilme kapasitesinin bir göstergesidir. Aslında Türk girişimciliğinin çok önemli bir gücünün göstergesidir. Yalnızca üretimde değil, pazarlama kabiliyetinde de başarının işaretidir. Son 30 yılda memleketimizde genişleyen bir kabiliyet havuzu olduğu açık, seçik ortadadır. Türkiye ekonomisinin ürün ve pazar çeşitliliği, Türkiye'nin kuvvetli yanıdır. Türkiye en fazla sayıda ürünü, en fazla sayıda pazara rekabetçi olarak satan ülkedir. Kuvvetli yanımızın nereye odaklanma fırsatı getirdiğini ıskalamamakta da fayda vardır."

Hisarcıklioğlu, özel sektörün, yerel aktör olmanın ötesine geçtiğini belirterek, Türkiye'nin, İtalya ile Çin arasındaki Rusya ve İsrail'in de dahil olduğu geniş coğrafyada üretim ve ihracat kapasitesine sahip lider ülke olduğunu ifade etti.

- "Büyüme hikayemizi tüm dünyaya gösterebilmeliyiz"

Bölge coğrafyasının en büyük üretim gücü olan ülkenin Türkiye olduğunu söyleyen Hisarcıklioğlu, şunları kaydetti:

"Komisyonculara mal satmakla ihracat yapmayı öğrenen girişimcilerimiz, artık yabancı pazarlarda

kendileri yerleşik hale gelmektedir. Türk özel sektörünün yurt dışındaki yatırımları 130 ülkede 60 milyar dolara ulaştı. Çevre coğrafyamızın tamamında yatırımlarımız, inşaatlarımız, makine parklarımız ve ortaklıklarımız bulunuyor. Dünyanın en büyük 250 uluslararası müteahhitlik firmasından 42'si Türkiye'den çıkmıştır ve bu kapsamda dünya ikincisiyiz. Turizmde dünyada gelen turist sayısı bakımından ilk 5 destinasyonu arasına girmekteyiz. Gelir itibarıyla yedinci sıradayız, bunları geliştirmek ve büyütme bizim elinde. Rekabet gücümüzü artıracak yapısal reformlara devam etmeli, büyüme hikayemizi tüm dünyaya gösterebilmeliyiz.

Yeşil ve dijital dönüşüme öncelik verilmesinin, küresel rekabet gücünün artması noktasında önemli olduğunu aktaran Hisarcıklioğlu, "Küresel gelişmeleri ve büyüyen ticaret savaşları ihtimalini de göz önünde aldığımızda, türbülanslı yüksek bir süreçte hep beraber geçiyoruz ama biz bunları da aşacağımıza inanıyoruz. 15 yıldır kesintisiz büyüyen bir ekonomimiz var. Düşünün 15 yıl Türkiye'nin başından siyasi ekonomik neler geçti. O dönemlere rağmen Türkiye 15 yıldır kesintisiz büyüyor. Dirençli ve dinamik bir ekonomimiz var, belki de özel sektörün en büyük başarısı esnek olması. Ekonomi yönetiminin kararlı duruşunu, istikrar vurgusunu ve rasyonel politikalara bağlılığını da geleceğe dair umut verici buluyoruz. Orta Vadeli Program'da yer aldığı gibi üretimin, istihdamın ve ihracata dayalı büyümenin desteklenmesini, iş ve yatırım ortamını iyileştirecek reformlara devam edilmesini, yeşil ve dijital dönüşüme öncelik verilmesini küresel rekabet gücümüzün artması anlamında çok önemli görüyoruz." diye konuştu.

Hisarcıklioğlu Forum sonrası sosyal medya hesabından yaptığı paylaşımında da "Palandöken Ekonomi Forumu'nda "Türkiye'nin Yatırım Ufku: Fırsatlar ve Gelecek Vizyonu" başlıklı özel oturumumuzu başarıyla tamamladık. ABD, Kazakistan, KKTC, Özbekistan, Pakistan ve Tacikistan'dan gelen değerli konuklarımızla, Türkiye'nin sunduğu yatırım fırsatlarını, bölgesel iş birliklerini ve geleceğe yönelik ortak hedeflerimizi konuştuk. Myron Brilliant, Assan Zhakishev, Turgay Deniz, Umid Hoji, Kurrat UL-Ain ve Nasimjon Anvarov'a kıymetli katkıları ve paylaşımları için teşekkür ediyorum" ifadesini kullandı.

Çin depolarını boşaltırken...



Güven Sak, Dr.

Son günlerde yoğunlaşan satılık-kiralık fabrika ilanlarına, yalnızca iç pazarda sıkışan Türk sanayiinin enflasyonla mücadele sürecinden kaynaklanan zorlukları görünür hale geldi diye bakmamak lazım... Hadiseyi tarife savaşlarının ve hatta Suriye'deki gelişmelerin etkileri ile birlikte ele almakta fayda var... Çin, ihracat pazarlarının yapısını değiştirirken, bizim buradaki "iç pazarda sıkışırsan dışarıya açılırsın" ezberi de bozuluyor. Artık yeni şeyler söylemek gerekiyor.

Zinhar bundan önce hep olanın bir kez daha aynı kolaylıkla tekrarlanabileceğini düşünmeyin. Bugüne kadar hep ne olurdu? Türk sanayii içeride sıkışınca, büyük bir hızla dış pazarlara açılıverirdi. İç talepteki sıkıntı, dış taleple aşıldı.

Eskiden alıştığı bir dış pazarda tikanıklık mı var? Yeni bir dış pazara yönelinirdi süratle. Mesela Irak'a giriş mi zorlaşmış? Merkezi hükümet ile Kürdistan Bölgesel Yönetimi arasındaki problem çifte vergilendirmeye mi yol açıyor? Hemen Etiyopya ve Cibuti'yi keşfe çıkardı Gaziantepli sanayiciler. Ben hep böyle öğrenmişim. Gelir anlaşırdı.

Zaten o dinamizm sayesinde Türkiye bugün önemli bir sanayi ülkesi haline geldi. Hem ürün hem de pazar çeşitliliği açısından Türkiye'yi Çin ve Hindistan ile kıyaslayabilmek mümkün imalat sanayii ihracatı açısından.

Nasıl oldu? Bir yerde sıkışınca bir başka yere atlayabilme becerisi sayesinde. Ama bakın bu kez vaziyet farklı. Sistemin her yeri aynı anda oynuyor Çin sayesinde. Bu kez eskiden yaptığımızı yaparak, iç pazardaki daralmayı dış pazarlara açılarak atlatabilmek artık eskisi kadar kolay olmayabilir. Neden? Gelin bir aklımdakini anlatayım.

Çin depolarındaki malları başka pazarlara boşaltmaya başlarsa, yer yerinden oynar mı?

Doğrusu ben bu tarife savaşları konusunu yöneticilerimizin fazla hafife aldığı düşünme eğilimindeyim. Hadise, doğrudan, Trump'ın Türk ihrac ürünlerine hangi gümrük tarifesini uygun gördüğü ile alakalı değil. "Yüzde 10 bizim için çok engel çıkartmaz" deyip yan gelip yatmamak lazım.

Amerikan piyasasına girecek, Çin mallarına yüksek gümrük tarifesi uygulanacak olması da, Türkiye gibi ülkeler için özellikle bu dönemde son derece rahatsız edici doğrusu. Şöyle bir düşünün: "Çin, Amerika'ya satmadığı için depoda kalan malları başka pazarlara boşaltmaya başlarsa, ne olur?" Amerika

dışı pazarlarda, Çin rekabeti eskisinden daha da şiddetli hale gelir.

Doğrusu ya, ben tam da bu dönemde, şirketlerimiz iç pazarda zorlanırken, tarife savaşının şirketler kesimi açısından intibakı zorlaştıran olumsuz etkisinin dikkate alınması gerektiğini düşünüyorum.

Bu etkiyi aslında geçtiğimiz dönemde de gördük. 2020 yılında Çin'de emlak balonu patladı. Çin'deki inşaat furası birden bitince ne oldu? Çin elindeki inşaat makinelerini başka ülkelere satmaya başladı. Ne oldu? Çin'in küresel inşaat ve maden makineleri ihracatından aldığı pay 2019'daki yüzde 15'ten, 2023'te yüzde 21'e yükseldi. Bu payın 2005'te yüzde 3'lerde olduğunu düşünürseniz, önemli.

Evet, aynı dönemde, Türkiye küresel inşaat maden makineleri pazarından aldığı payı az da olsa artırdı, en azından durumunu korudu. Ama rekabet şartlarının daha da yoğunlaştığı ortada sanırım.

Nedir? Çin'in iç pazarında bir daralma ortaya çıktığında, Çin şirketleri dış pazarlara doğru açılıyor. Peki, Çin şirketlerinin Amerikan pazarına girişi zorlaştığında ne olur? Aynısı olur. Çin şirketleri başka dış pazarlara doğru açılmaya başlarlar. Zaten bunu bir süredir yapmıyorlar mı? Yapıyorlar.

2000 yılında Çin'in AB, ABD, Japonya ve İngiltere'ye ihracatı toplam ihraca-

tının yüzde 50'sinden fazlaydı. 2023 itibarıyla bu oran yüzde 35'e geriledi. Peki, ne oldu? Çin'in ihracatında Kuşak ve Yol ülkelerinin ağırlığı yüzde 15'ten yüzde 43'e yükseldi.

Nasıl okumak lazım? Küreselleşme sürecinin büyük başarısı ile üretim alt yapısı doğuya ve güneye doğru kaydıkça, Çin güney-güney ticareti için gereken kanalları açmaya özen gösterdi.

Ticaretin donanım altyapısı, Batı'nın dünyanın ana tedarikçisi olduğu geçmiş döneme göre organize edilmişti. Türkiye'den Pakistan'a, yani doğuya doğru mal gönderirken, konteynırları önce Batı'daki limanlara, Rotterdam ve Hamburg'a göndermek gerektiğini öğrenince pek şaşırılmıştı doğrusu.

Çin değişen ticaretin yeni fiziki altyapısını oluştururken, bir yandan da alternatif pazarlara yerleşmeye başladı. Şimdi doğrusu Amerika-Çin arasındaki tarife savaşının olası sonuçlarına bir de bu açıdan bakmaya başlamanın tam zamanı.

Satılık-kiralık fabrika ilanlarına nasıl bakmak lazım?

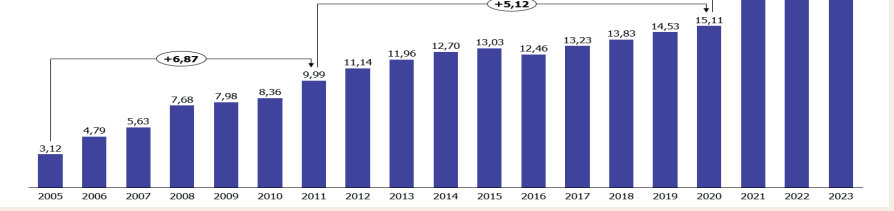
Şimdi son günlerde yoğunlaşan satılık-kiralık fabrika ilanlarına, yalnızca iç pazarda sıkışan Türk sanayiinin enflasyonla mücadele sürecinden kaynaklanan zorlukları görünür hale geldi diye bakmamak lazım diye düşünüyorum ben doğrusu. Hadiseyi tarife savaşlarının ve hatta Suriye'deki gelişmelerin etkileri ile birlikte ele almakta fayda var sanki. Çin, ihracat pazarlarının yapısını değiştirirken, bizim buradaki "iç pazarda sıkışırsan dışarıya açılırsın" ezberi de bozuluyor. Artık yeni şeyler söylemek gerekiyor. Bu birincisi.

İkincisi, Türk sanayiinin temel meselelerini bu çerçevede ele almaya başlamanın, ortaya bir yapısal reform gündemi koymanın tam zamanı aslında ortadaki bu sıkışıklık. Hatırlatayım, 1980'den bugüne Türk sanayiinin küresel değer zincirleri ile bağı güçlendi. Rekabet gücü arttı. Bu sayede, ihracat sepeti çeşitlendi ve ticaret partnerlerinin sayısı arttı. Bunlar iyi. Ama aynı dönemde, neleri başaramadığımızı da alt alta yazmakta fayda var.

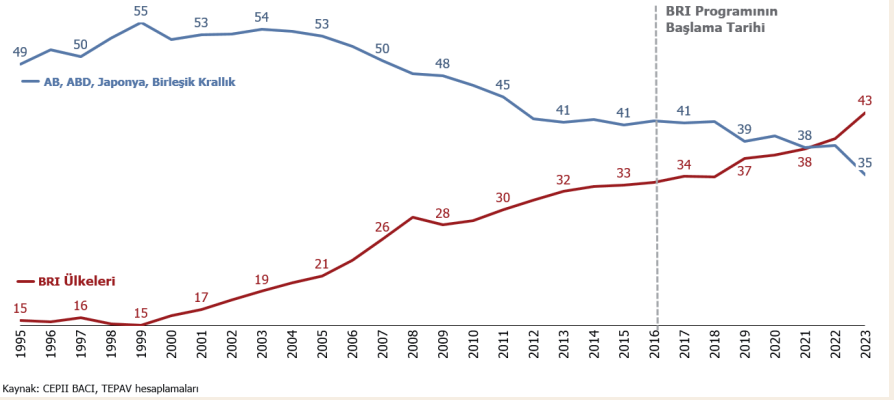
Türkiye, sanayiinin bu performansa rağmen, orta gelir grubundan yüksek gelir grubuna geçemedi. Dışa açılma süreci zenginleşmeyi getiremedi. İhracatta yüksek teknoloji ürünlerin payı artmadı. Türk sanayiinde teknolojik dönüşüm gerçekleşmedi. Sanayi ve teknoloji eko-sistemi tek bir bölgeye, Marmara'ya sıkıştı kaldı. Milli gelirin yüzde 45'ten fazlası Marmara'dan, ihracatta bu oran yüzde 50'yi aşıyor.

Çin'in inşaat ve madencilik makineleri küresel ihracatından aldığı pay, %

Kaynak: : Trademap, TEPAV hesaplamaları



Çin'in toplam ihracatında BRI ülkelerinin ve gelişmiş ekonomilerin payı, % 1995-2023



Kaynak: CEPII BACI, TEPAV hesaplamaları

Ayrıca teknolojik dönüşüme ve inovasyona katkı veren işlevsel bir teknoloji eko-sistemi de tüm desteklere rağmen ortaya çıkmadı. Orada da aynı bölgesel dengesizlik görülebilir. Türkiye'deki startup yatırımlarının yüzde 91'i İstanbul'daki startaplara yapılmış.

Başka illerdeki aktivite pek görülüyor Türkiye'de. Varsa yoksa İstanbul. O nedenle şimdi TEPAV'da Gaziantep, Kahramanmaraş ile Hatay ve İskenderun startup eko-sisteminin envanterini çıkartmaya çalışıyoruz, TPF (Turkish Philanthropy Foundation) desteğiyle. Türkiye'nin bölgesel dengesizlikleri düzeltmeye, iç cepheyi kuvvetlendirmeye daha fazla odaklanılması gereken bir küresel değişim sürecinin içindeyiz.

Yoksa yine toplam patent başvurularının yarısı İstanbul'dan yapılıyor ve patentli girişimlerin yarısı İstanbul'dan çıkıyor. Ar-Ge harcamalarının yüzde 50'si Marmara Bölgesi'nde yapılıyor. Daha ne diyeyim? Hadise bugün zaten varolan bölgesel dengesizliği yeniden üretmeye odaklı gidiyor. Normal ama yanlış.

Üçüncüsü, Irak ve Suriye ekonomilerinin özel sektöre dayalı olarak yeniden ayağa kaldırılması sürecini de yakından takip etmekte fayda var. Satılık-kiralık fabrika ilanlarını bir de bu gözle daha yakından izlemek lazım benim gördüğüm.

Türkiye'de bugün yaklaşık 30 bin Suriyeli ortaklı Türk şirketi var. Bunların 5 binden fazlası imalat sanayiinde faaliyet gösteriyor. TEPAV'ın TOBB için yeni

bitirdiği bir çalışmaya göre bu şirketlerin yüzde 54'ü Suriye'de ortaya çıkan yeni durumda, Suriye'de işletme açmayı düşünüyor. Ne demek bu? Bölgesel yeniden yapılanma demek.

Suriye'de işletme açmayı düşünen Türk firmalarının yüzde 30'u Gaziantep'te, yüzde 22'si Hatay'da, yüzde 19'u ise Mersin'de bulunuyor. Şimdi Gaziantep'te satılık-kiralık fabrika ilanlarına bölgemizdeki bu yeniden yapılanma sürecini de dikkate alarak bakmakta fayda var doğrusu.

Türkiye'nin bölgesel yeniden yapılanmaya düzenli intibakı için aynı zamanda sağlam Suriye ve Irak stratejilerine ihtiyacı var demek ki. Gelenlerin geliş nasıl dengeleri yerinden oynattıysa, gidişi de öyle olacak. Sıkı durmakta fayda var. Ani hareketlerin etkisini yumuşatacak ara adımları planlamak lazım bana sorarsanız.

Bu kez işler alıştığımız gibi olmayacak derken hem ABD-Çin tarife savaşı, hem de Irak ve Suriye'nin yeniden yapılanması var aklımda doğrusu. Daha önce hiç böyle bir dönemden geçemiştik diye hatırlıyorum.

Nedir? OSB giriş çıkışlarında vergi denetim elemanlarına değil, sanayi destek ofislerine ihtiyaç var öncelikle bugünlerde.

Hem küreselde, hem bölgeselde dikkatle yönetilmesi gereken bir sürecin başındayız. Şimdiden söylemiş olayım.

(*)Bu köşe yazısı 12.05.2025 tarihinde Nasıl Bir Ekonomi Gazetesi'nde yayımlanmıştır.

TÜSİAD'tan “Üretken Yapay Zekâ Devrimi: Küresel Etkiler ve Türkiye'nin Konumu” raporu

TÜSİAD Dijital Stratejiler ve Yeni Teknolojiler Çalışma Grubu bünyesinde, PwC Türkiye iş birliğinde hazırlanan “Üretken Yapay Zekâ Devrimi: Küresel Etkiler ve Türkiye'nin Konumu” başlıklı rapor, 22 Nisan Salı günü düzenlenen toplantıyla kamuoyuna tanıtıldı.

Rapor, Türkiye’de özel sektörün üretken yapay zekâyâ yönelik yaklaşımını, uygulama seviyesini ve gelecek beklentilerini ortaya koyan ilk kapsamlı çalışmalardan biri olma niteliği taşıyor. Küresel düzeyde bu teknolojinin büyüme ve kârlılık üzerinde anlamlı etkileri gözlemlenirken Türkiye’deki şirketlerin büyük bölümü de benzer bir potansiyele inanıyor ve bu doğrultuda yapay zekâyı stratejik olarak konumlamaya çalışıyor.

Toplantının açılış konuşmaları; TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan, TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Dijital Türkiye Yuvarlak Masası Başkanı Perihan İnci ile PwC Türkiye Ülke Kıdemli Ortağı Cenk Ulu tarafından yapıldı.

TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan konuşmasında şunları söyledi: “Yapay zeka artık ezber bozan bir teknolojik gelişme olmanın ötesine geçti, küresel rekabetin dinamiklerini kökten dönüştüren bir paradigma değişimi haline geldi. Şirketler açısından yapay zeka destekli çözümler, karar alma süreçlerinden verimliliğe, müşteri deneyiminden tedarik zinciri yönetimine kadar, hemen her alanda dönüşüm yaratıyor. Teknolojik dönüşümün doğru yönetilirse refaha, verimliliğe, yaratılan katma değere, beşerî sermayeye, sosyal kalkınmaya, olumlu yönde etki edeceğine inanıyoruz. Türkiye’nin küresel dijital ekonomide güçlü bir konum elde etmesi mümkün. Bu amaçla; teknoloji üretme ve teknolojiyi entegre etme yönünde odaklı yatırım destekleri ve Ar-Ge programlarını önemli görüyoruz.”

TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Dijital Türkiye Yuvarlak Masası Başkanı Perihan İnci ise konuşmasında şu ifadeleri kullandı: “Küresel düzeyde teknolojik liderlik arayışı; tarifeler, yatırım maliyetlerindeki azalma ve tedarik zincirlerinin güvenliği gibi unsurlar tarafından yeniden şekilleniyor. Tüm bu dinamik süreçte üretken yapay zeka güçlü bir ivme kazandı. TÜSİAD



Dijital Türkiye Yuvarlak Masası çalışmalarımızda yapay zeka önemli bir yer tutuyor. PwC ile birlikte hazırladığımız “Üretken Yapay Zekâ Devrimi: Küresel Etkiler ve Türkiye'nin Konumu” başlıklı raporumuzda iş dünyasının yapay zeka karşısındaki mevcut konumunu analiz ederek küresel eğilimleri ve Türkiye’de özel sektörün üretken yapay zekâyâ yaklaşımını inceledik. Raporda şirketlerin bu teknolojiyi nasıl benimsediğini, hangi alanlarda fırsatlar ve zorluklarla karşı karşıya olduklarını ele almaya çalıştık.”

PwC Türkiye Ülke Kıdemli Ortağı Cenk Ulu da konuşmasında şu görüşlere yer verdi: “Türkiye’deki şirketler, üretken yapay zekanın dönüştürücü potansiyelinin büyük ölçüde farkında olmakla birlikte, ana odakları şimdilik operasyonel verimlilik olarak karşımıza çıkıyor. Ancak, yapay zekâ yalnızca operasyonel bir araç değil, rekabetçilik için önemli bir unsur. İş yapış şeklini bu yönde dönüştüren şirketler yarının kazananları olacak. Türkiye iş dünyası için bu dönüşüm, teknolojik bir geçişin ötesinde; stratejik çeviklik, yetkin insan kaynağı ve veri temelli karar alma kültürü gerektiren bütüncül bir yeniden yapılanma sürecidir.”

Açılış konuşmalarının ardından, TÜSİAD Dijital Stratejiler ve Yeni Teknolojiler Çalışma Grubu Başkanı

Burak Aydın, “Dijital Dönüşüm ve Yapay Zekâ” ekseninde rapora duyulan ihtiyacı aktardığı bir konuşma yaptı. Toplantı PwC Türkiye Ortağı Gediz Cürgül’ün raporun temel bulgularını paylaştığı sunum ile sona erdi.

Raporda öne çıkan bulgular şöyle; Türkiye’deki her dört şirketten üçü, üretken yapay zekânın sektörlerinde 3-5 yıl içinde dönüştürücü etki yaratacağını öngörüyor.

Katılımcıların %45’i Bilgi Teknolojileri bütçelerinin %10’undan fazlasını bu alana ayırmayı planlarken, en çok yatırım yapılması beklenen alanlar operasyonel süreçler, müşteri hizmetleri ve ürün/hizmet geliştirme olarak öne çıkıyor. Veri güvenliği, maliyetler ve yetenek eksikliği ise ölçeklenmenin önündeki temel engeller olarak görülüyor.

İşgücü dönüşümü konusunda ise Türkiye’deki özel sektör, üretken yapay zekanın esas olarak işlerin ve pozisyonların niteliğini dönüştüreceği konusunda büyük ölçüde hemfikir. Buna karşın, iş gücündeki sayısal değişim beklentileri daha temkinli; ani ve uç değişimler öngörülüyor.

Katılımcıların %88’i yapay zeka ile ilgili etik gündemini ve regülasyonları takip ettiğini belirtmiş olsa da bu farkındalığın çoğunlukla bilgi edinme düzeyinde kaldığı görülüyor.

Koç Holding ilk çeyrekte 800 milyon dolar ilave ile yatırım çıtasını 15 milyar dolara çıkardı

Koç Holding, 2025 yılının ilk çeyreğinde konsolide bazda toplam 14,3 milyar USD gelir elde ederken, yaklaşık 801 milyon USD kombine yatırım gerçekleştirdi. Böylece şirketin son 5 yıldaki kombine yatırımları 14,5 milyar USD'ye ulaştı.

2025 yılının ilk çeyrek finansal sonuçlarını değerlendiren Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu, "Köklü geçmişimizin sağladığı güç ve ülkemizin geleceğine duyduğumuz güvenle, uzun vadeli değer yaratma hedefimiz doğrultusunda ilerlemeyi sürdürüyoruz. 2025 yılının ilk çeyreğinde tüm dünyada hâkim olan belirsizliklere ve zorluklara rağmen ülke ekonomimize katma değer sağlayacak stratejik yatırımları hayata geçirdik. Dengeli portföy yapımız, kuvvetli likiditemiz, geniş tedarik zincirimiz ve çalışma arkadaşlarımızın özverili çalışmaları sayesinde, bu yılın ilk çeyreğinde de güçlü finansal yapımızı koruduk" dedi.

Tofaş'ın, Stellantis Türkiye paylarının devralması işlemine Rekabet Kurulu tarafından izin verildi

Türkiye'nin otomotivdeki rekabet gücünün artmasına katkı sağlayacak önemli yatırımları hayata geçirdiklerine dikkat çeken Çakıroğlu, "Tofaş'ın, Stellantis Türkiye paylarının devralması işlemine Rekabet Kurulu tarafından izin verildiği bildirildi. İşlemin kapanışının tamamlanması ile birlikte Tofaş, Türkiye'de distribütörlüğünü üstlendiği Alfa Romeo, FIAT, Jeep® ve Maserati markalarına ilave olarak, Citroën, DS Automobiles, Opel ve Peugeot markalarının da distribütörlüğünü üstlenecek" dedi.

Koç Topluluğu'nun ve ortakları Stellantis'in Türkiye'ye duyduğu güveni bir kez daha teyit eden stratejik atılımlarda bulunduklarına dikkat çeken Çakıroğlu, "Üretim tarafında ise Tofaş'ta, çoklu enerji platformunda hayata geçirilmesi öngörülen yeni hafif araç projesinin 256 milyon euro'luk yatırımla, 2026 yılının üçüncü çeyreğinden itibaren devreye alınması ve tarafların anlaşmasına tâbi olmak üzere ihracatın belirli bir kısmının Orta Doğu ve Afrika ülkelerine gerçekleştirilmesi planlanıyor. Bu stratejik yatırımların; şirketimiz Tofaş'ı üretim hacmi, ihracat per-



Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu, "Uzun vadeli değer yaratma hedefimiz doğrultusunda ilerlemeyi sürdürüyoruz" dedi

formansı ve Ar-Ge yetkinlikleri ile otomotiv sektöründe çok daha iddialı bir noktaya taşıyacağına inanıyoruz" ifadelerini kullandı.

Ford Otosan, tam elektrikli Ford E-Transit/Tourneo Courier ve Ford Puma Gen-E üretimini Romanya'daki Craiova fabrikasında başladı.

Koç Topluluğu şirketlerinin uluslararası pazarlardaki konumlarını güçlendirmeye yönelik yatırımlarını da aktaran Levent Çakıroğlu, şunları kaydetti: "Ford Otosan ve Iveco, yeni nesil ağır kamyon kabinleri geliştirmek üzere önemli bir iş birliğine imza attı. 343 milyon euro değerindeki bu stratejik anlaşma, Avrupa Birliği'nin 2028'de yürürlüğe girecek Doğrudan Görüş Standardı (GSR D Direct Vision Yönetmeliği) kapsamında güvenlik standartlarına uyum sağlamak ve karbon salımını azaltmak amacıyla hayata geçirildi. Ayrıca Ford Otosan, tam elektrikli Ford E-Transit/Tourneo Courier ve Ford Puma Gen-E modellerinin üretimine Romanya'daki Craiova fabrikasında başladı. Otocar,

Romanya Milli Savunma Bakanlığı'nın şirketi olan C.N. Romtehnica S.A.'nın açtığı yaklaşık 4,26 milyar RON (Rumen Leyi) tutarındaki 1.059 adet zırhlı araç ihalesini kazanmıştı. Bu ihale sonrasında Romanya'da kurduğumuz Otocar Land Systems SRL, araçların Romanya'da üretilecek kısmı için Romanya'da savunma sanayi alanında faaliyet gösteren Automecanica SA ile iş ortaklığı kurmak üzere sözleşme imzaladı. Arçelik ise Avrupa'daki Whirlpool operasyonlarının devralınması sonrası üzerinde çalıştığı endüstriyel dönüşüm planının son aşaması olan İtalya'da yerel otoriteler ve sendikalarla uygulanacak plan üzerinde mutabakat sağladı."

İklim değişikliğiyle mücadele ve uyum konusundaki ilerlememizi kararlılıkla takip ediyoruz

Koç Topluluğu olarak iş hedeflerinin yanı sıra iklim değişikliğiyle mücadele ve uyum konusundaki ilerlemelerini de kararlılıkla takip ettiklerini vurgulayan Levent Çakıroğlu, 2021 yılında başlattıkları Karbon Dönüşüm Programı doğrultusunda 2050 yılına kadar karbon nötr olmayı hedeflediklerini hatırlattı. Çakıroğlu, "Topluluk olarak 2024 yılında, doğrudan sera gazı emisyonlarımızı bir önceki yıla göre yüzde 3,8 oranında azaltmayı başardık. 2017 baz alındığında ise toplamda yüzde 17'lik bir azalma sağladık" dedi.

Nesos Gıda, Kandıra Gıda OSB'deki örnek yeşil fabrikası ile iç pazarın yanısıra ihraç pazarlarına da açılıyor

Kandıra Gıda OSB'nin ilk fabrikası Nesos, ilk fazı ile üretime başladı. Nesos Yönetim Kurulu Başkanı Melih Şahinöz, yeni yatırımları ve Nesos'u, Dergimizin Yazı İşleri Müdürü Belma Özgen Akbay'a anlattı

■ Belma ÖZGEN AKBAY (Kocaeli)



yaklaşımımızla klasik soslardan dünya mutfağı soslarına, meyve soslarından dipsoslara geniş bir skalada çeşitlenen, 350'den fazla ürün çeşidinde üretim yapıyoruz.

Mayonez, ketçap, BBQ, acı sos, cheddar ve diğer çeşitlerimizle klasik sosları müşterilerimizin istediği ebatla seçtiği ambalaj ile üretim yapıyoruz. Ayrıca Napolitan, Arabiata, Pesto ve istenilen içerikle reçetelendirilmiş çeşitli pizza soslarının üretimini yapıyoruz. Ranch, Horsey, Garlic sos, Tatlı Ekşi sos, Chipotle gibi dünya mutfağı soslarının yanı sıra İtalyan, Sezar, French soslar olmak üzere salata sosları; çeşitli meyveler ile meyve püreleri ve sosları, frozen, smoothie ve topingler,

dip soslar ve köz biberli, domatesli, köz patlıcanlı soslarımız ile sandviç sosları başlığı altında üretimlerimizi istenilen içeriklerle zenginleştirerek hizmete sunuyoruz."

- Atıksuda balık üretimi

İleri arıtma teknolojisine sahip atıksu arıtma tesisiyle deşarj KOİ (Kimyasal Oksijen İhtiyacı) değerini 100 mg/L'nin altında tutarak geri dönüşümü olan suyun temizliğinin ve kalitesinin korunacağını anlatan Melih Şahinöz, arıtılmış suyun kalitesini doğal bir yöntemle test etmek amacıyla KOİ havuzunda balık yetiştirileceğini söyledi. Söz konusu projenin suyun temizliğini doğal bir

şekilde gözlemlemeyi sağlarken, NESOS'un çevreye duyarlı yaklaşımının da bir göstergesi olacağını söyleyen Melih Şahinöz, yeni fabrikanın Avrupa dâhil 'dijital ve yeşil' olarak örnek gıda fabrikası olduğunun altını çiziyor.

- Yeni nesil 'yeşil' fabrika

Melih Şahinöz şöyle devam etti: "NESOS, bütünüyle yeni nesil bir fabrika olarak projelendirildi. Burası Avrupa dâhil "dijital ve yeşil" olarak en modern fabrika olma iddiasında. Gıda sektöründe 30 yıllık bir deneyimin ürünü olan örnek bir fabrika tasarladık. İlk faz için 25 milyon Euro harcadık. İkinci aşı-



ma yatırımla birlikte 25 bin metrekare kapalı alanlı bir fabrika kurulmuş olacak. Sözleşmeli tarım ile bölge tarımsal ekonomisine de katkıda bulunacağız. Kurulacak güneş enerjisi sistemleri ile de tesis kendi enerjisini de kendisi üretebilecek.

Fabrikanın hem tasarımı hem alt yapısı, ihracat için AB tarafından öngörülen koşullara uygun. Sürdürülebilir kaynaktan ürün alan, yağmur sularını toplayan, enerjisini yeşilden alan, ambalajın yüzde 25'ini geri dönüşümden sağlayan, sera gazı koşullarına uyumlu, insan kaynaklarında Sedex stan-

Kandıra Gıda OSB'de faaliyete geçen ilk fabrika olarak dikkat çeken NESOS Gıda, yatırım iklimindeki zorluklara rağmen yatırıma başladıktan 2,5 yıl sonra ilk fazı ile faaliyete başladı.

Sos üretiminde 15 yıllık deneyimiyle sektörün önde gelen firmaları arasında yer alan NESOS, ev dışı tüketim, perakende, endüstriyel ve ihracat pazarına markalı ve özel etiketli (PL) üretim yapıyor. BRCGS A Grade ve Helal sertifikalarına sahip NESOS'un, 9 gramdan bin 500 kilograma kadar değişen ambalaj türlerinde üretim esnekliğiyle müşterinei hızlı ve etkin çözümler ürettiğini anlatan Melih Şahinöz şöyle devam etti:

"Aidiyet duygusunu edinmiş, uzman personelimiz ve müşteri odaklı

dartlarına sahip olan, çocuk işçiliği çalıştırmayan, kayıt dışı faaliyetlerde bulunmayan, yemekhaneden, mes-cide, giyinme ünitelerine kadar hepsi medeni şartları taşıyan bir tesis burası.

Sadece fabrikanın etrafındaki tozu emmeleri için ekilen leylandi ağaçla-rına 4 milyon TL harlandı. 2,5 milyon dolar harcamayla ileri arıtma sistemi kuruldu. Bu arıtmadan çıkan su adeta içilebilir özelliklerde. Geri dönüşümden çıkan su kapalı çevrim kullanılıyor. Sa-atte 70 ton su giriyor, çıkıyor. Bir litre-si bile atılmıyor. Isıtılıyor, soğutuluyor,

yor. Artı duvar panelleri antimikrobiyal, mikrop barındırmayan paneller. Yerler antimikrobiyal seramik. Derz dolguları da antimikrobiyal. Yani mikroorganiz-maların yaşama şansı hiçbir şekilde yok.

Kullanılan elektrik akıllı enerji. Belli bir süre sonrasında akım amper olarak aynı şiddeti koruyor. İhtiyaç kadar çeki-liyor. Belli bir süre sonrasında hareket görmezse tamamen devreden çıkıyor, uyuyor. Hareketi görünce tekrar devre-ye giriyor.

Artı kazan dairesi tamamen sera

gazı emisyonu-na göre yapılmış. Yaklaşık %96'ya kadar verimli bir şekilde çalışıyor. Yani yüzde 4 eser miktarda bir sa-lınım var burada. Ve akıllı sistem. Kazan dairesinde insan yok. 24 saat sensörlerle ken-disi devreye girip çıkıyor. Dolayısı ile fazla enerji kulla-nımını da engelli-yor. Su sistemi de



dönüp duruyor. Ye-raltı sularına inanıl-maz bir destek veri-liyor.

Hem çevreye saygılı, hem tekno-lojisi ve verimliliği yüksek, en iyi uygu-lamalardan yarar-lanılarak tasarlanan Türkiye için sayılı bir gıda tesisi.

Fabrikanın içine HEPA filtrelerden geçmiş mikro organizmalardan arındırılmış pozitif hava enjekte ediliyor. Dı-şarının havası hiçbir şekilde içeri girmi-



öyle. Su sistemi de, hidrofor sistemi de insansız. Sensörlerle sular devreye giriyor ve çıkıyor. Orada da akıllı bir sis-tem var. Buharlar, degazör verimleri son derece yüksek. Bu fabrikadan du-man çıkmaz, buhar çıkmaz. Bir kılcal boru vardır, tahliye buradan yapılır.

Fabrikada ilaç fabrikalarında kul-lanılan düşey bo-rulardan, yürüme yollarından oluşan bir teknoloji kulla-nıldı ki toz, mikro-organizma tutun-masın diye. Yangın

önlemleri de en üst seviyede.

- Hedefimiz, yüzde 30 ihracat

Hedefimiz ihracat yapmak. İhracat odaklı büyüyeceğiz. Ürün portföyü-müzü daha da zenginleştirerek ithal ikamesi soslar üretmeyi, kısa dönemde de üretimin yüzde 30'unu ihraç etmeyi hedefliyoruz.

Şu anda 110 çeşit aktif sos üretimi yapıyoruz. Private label olduğumuz için müşterinin formülü ile de ürün ya-pıyoruz. Yurt içinde kendi markamızla üretim yapmayacağız. Önce toplam üretimin yüzde 30'unu, daha sonra yüzde 50'sini ihraç etmeyi planlıyoruz. Şu anda üç vardiya çalışıyoruz ama dört vardiyaya ve yıllık 38 bin tonluk üretime çıkacağız. Burada toplam 350 çeşit sos üretimi yapacağız.

2025 yılı itibarıyla Endüstri 4.0'a yö-nelik çalışmalarımız da başladı. Üretim süreçlerini dijitalleştirerek verimliliği artırmayı ve rekabet gücünü yükselt-meyi amaçlıyoruz. Ayrıca sos konu-sunda sahip olduğumuz zengin bilgi birikimimize ek, 2026 yılında akredite bir Ar-Ge merkezi kurmayı planlıyoruz.

KİLOMETRE TAŞLARI

1981: Ev Dışı Tüketim (EDT) sektöründen satış ve dağıtım işi yapmak üzere Güney Pazarı, 1981 yılında Nihat Şahinöz tara-fından kuruldu.

2002: 2M Endüstriyel ile 2002 yılında birleşerek çatı marka olan g2m kuruldu.

2008: Türkiye'nin en büyük girişim sermayesi şirketle-rinden Actera, 2008 yılında g2m'nin paylarının %50'sini satın aldı.

2011: g2m için yeni bir ku-rumsal kimlik oluşturuldu.

2013: İlk defa kendi öz mar-kalı ürünlerin lansmanı gerçek-leştirildi.

2014: İthal ürün çalışmaları-na başlandı.

2015: Yıldız Holding A.Ş., Actera'dan g2m paylarını satın aldı.

2019: Eksper Gıda şirketi ile g2m birleşerek, g2mEKSPER Satış ve Dağıtım Hizmetleri A.Ş. kurumsal kimliğini aldı.

2023: g2m'nin Yıldız Holding A.Ş. elinde bulunan %90 ora-nındaki payları, 2023 yılı içinde hisse karşılığı Bizim Toptan Satış Mağazaları A.Ş tarafından devir alındı.





Vali İlhami Aktaş, Rota Liman AŞ'yi ziyaret etti

Vali İlhami Aktaş, Yılport Holding'e ait sanayi şirketleri için çeşitli kuru dökme ve genel kargo hizmet merkezi oluşturmak amacıyla hizmet veren Rota Liman AŞ'yi ziyaret ederek incelemelerde bulundu.

Vali İlhami Aktaş'ın Kurumsal İletişim Müdürü Bahri Kaya tarafın-

dan karşılandığı ziyarette; Yılport Holding CEO'su Erhan Çiloğlu, İnşaat Grup Başkanı Yüksek İnşaat Mühendisi Kadir Okçu, Yılport Holding Genel Müdürü Cem Göktaş, Enerji Grup CEO'su Mutfaka Kurnaz ve Rota Terminal Direktörü Serhat Yeğenli hazır bulundular.

Vali İlhami Aktaş, yetkililerden li-

man işleyişi, gerçekleştirilen yatırımlar ve planlanan çalışmalar hakkında bilgi aldı.

Liman içindeki tesisleri gezerek, çalışmaları yerinde gören Vali İlhami Aktaş, bölgemiz ve ülkemiz ekonomisini geliştirmeye yönelik sağladıkları katkılardan dolayı teşekkür edip, çalışmalarında kolaylıklar diledi.

Vali Aktaş, Türk Ytong Sanayi AŞ'yi ziyaret etti

Vali İlhami Aktaş, Gebze Kimyacılar Organize Sanayi Bölgesinde faaliyetlerini sürdüren Türkiye'nin önde gelen gazbeton (ytong) üreticilerinden biri olan Türk Ytong Sanayi A.Ş.'nin Dilovası'ndaki üretim tesisini ziyaret eden Vali İlhami Aktaş, denetim ve incelemelerde bulundu.

Dilovası Kaymakamı Metin Kubilay, Gebze Kaymakamı Mehmet Ali Özyiğit, Gebze Güzeller Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Adem Ceylan eşlik ettiği ziyarette Vali İlhami Aktaş, Türk Ytong Fabrikası Yönetim Kurulu Başkanı Fethi Hinginar tarafından karşılandı.

Türk Ytong Fabrikası Yönetim Kurulu Başkanı Fethi Hinginar rehberliğinde tesisi gezen, çalışmalar ve üretim hakkında bilgiler alan Vali İlhami Aktaş, ilimiz ve ülkemiz ekonomisinin büyümesine sağladıkları katkılardan dolayı teşekkür ederek başarılar diledi.



GEBKİM ve Güzeller OSB Müteşebbis Heyet toplantıları Vali İlhami Aktaş'ın başkanlığında yapıldı

Gebze Kimyacılar GEBKİM Organize Sanayi Bölgesi Müteşebbis Heyet Toplantısı, Vali İlhami Aktaş başkanlığında gerçekleşti.

Toplantıya Vali İlhami Aktaş'ın yanı sıra Vali Yardımcısı Ekrem Çalık, Dilovası Kaymakamı Metin Kubilay, Kocaeli Gebze V (Kimya) İhtisas Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Vefa İbrahim Aracı ve yönetim kurulu üyeleri katıldı.

Toplantıda; Yönetim Kurulu Başkanı Vefa İbrahim Aracı'nın yapılan çalışmalar hakkında Vali İlhami Aktaş'a bilgi sunumunda bulunmasının ardından heyet tarafından gündem maddeleri görüşülerek, değerlendirmeler yapıldı.

Güzeller Organize Sanayi Bölgesi Müteşebbis Heyet Toplantısı, Vali İlhami Aktaş'ın başkanlığında gerçekleşti.



Güzeller Organize Sanayi Bölgesi Müteşebbis Heyet Toplantısına Vali İlhami Aktaş'ın yanı sıra, Gebze Kaymakamı Mehmet Ali Özyiğit, Yönetim Kurulu Başkanı Adem Ceylan ile yönetim kurulu üyeleri katıldı.

Toplantı, Güzeller Organize Sanayi

Bölgesinin gelişimi ve projeleri üzerine detaylı bir değerlendirme yapılarak gelecek dönem hedefleri üzerinde durulmasının ardından, gündem maddelerinin karara bağlanması ve katılımcıların önerilerinin değerlendirilmesiyle sona erdi.



Vali Aktaş, Özel Adem Ceylan Final Teknik Koleji Bilim ve Bahar Şenliği'ne Katıldı

Vali İlhami Aktaş, Özel Adem Ceylan Final Teknik Kolejini ziyaret ederek, Bilim ve Bahar Şenliği'ne katıldı.

Gebze Kaymakamı Mehmet Ali Özyiğit, Gebze Güzeller Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Adem Ceylan ve yönetim kurulu üyelerinin hazır bulunduğu şenlikte Vali İlhami Aktaş, Özel Adem Ceylan Final Teknik Koleji Genel Müdürü Oğuzhan Ceylan tarafından karşılandı.

Bu yıl 3'sü düzenlenen ve öğrencilerin yıl boyunca üzerinde çalıştıkları projelerin sergilendiği etkinlikte, özellikle teknoloji ve yenilik odaklı stantlar büyük ilgi gördü. Şenlik kapsamında düzenlenen ödül töreninde; ulusal ve uluslararası yarışmalarda dereceye giren, robotik, yazılım, elektrik-e-

lektronik ve yenilenebilir enerji gibi alanlarda okul içi başarı elde eden ve sportif faaliyetlerde il genelinde birincilik, ikincilik ve üçüncülük kazanan öğrencilere başarı belgeleri, Vali

İlhami Aktaş tarafından takdim edildi.

Şenlikte öğrencilerle bir araya gelen Vali Aktaş, dersleri ve çalışmalarları hakkında bilgiler alarak bir süre sohbet etti, başarılar diledi.





Zeytinoğlu: “Korumacılık dünya ekonomisinde yeni fırsatlar ve tehditler yaratıyor”

Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu korumacılığın ağırlık kazanmasının küresel ekonomide belirsizlikleri artırarak yeni fırsatlar ve tehditler yarattığını söyleyerek, Türkiye'nin gümrük birliğinin güncellenmesini kapsayacak şekilde AB ile ekonomik ve ticari ilişkilerini geliştirmesi gerektiğine vurgu yaptı.

Kocaeli Sanayi Odası (KSO) Nisan Ayı Meclis Toplantısı, KSO Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi. Meclis Başkanı Hasan Tahsin Tuğrul'un yönetiminde gerçekleşen toplantıda Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu ve Meclis Üyeleri hazır bulundu. Meclis Toplantısının konuk konuşmacısı; Kredi Garanti Fonu

Yönetim Kurulu Başkanı Erdoğan Özegen oldu.

İHRACAT VERİLERİ

Meclis Başkanı Tuğrul'un toplantıyı açmasının ardından KSO Başkanı Ayhan Zeytinoğlu söz alarak ekonomik gelişmeleri değerlendirdi, aylık faaliyetlerini paylaşarak şunları söyledi: “Nisan ayı meclis toplantımıza hoş geldiniz diyor ve hepinizi yönetim kurulumuz adına saygıyla selamlıyorum. Her ay olduğu gibi, ekonomik verileri değerlendirerek başlamak istiyorum. İhracat rakamları mart ayında yüzde 3,2'lik artışla 23 milyar 385 milyon dolar oldu. En fazla ihracat yaptığımız ilk beş ülke; 1 milyar 855 milyon dolar ile Almanya,

1 milyar 423 milyon dolar ile İngiltere, 1 milyar 400 milyon dolar ile ABD, 1 milyar 269 milyon dolar ile İtalya, 972 milyon dolar ile Fransa oldu.

İTHALAT VERİLERİ

İthalat yüzde 2,3'lük artışla 30 milyar 652 milyon dolar oldu. Ekim ayı itibarı ile son 6 aydır artıyor. İthalatın dağılımına baktığımızda, yatırım malları yüzde 1'lik artışla 4,36 milyar dolar, hammadde yüzde 0,4'lük artışla 21,02 milyar dolar, tüketim malları yüzde 12,3'lük artışla 5,21 milyar dolar oldu. Burada dikkat etmemiz gereken konu; tüketim malları ithalatı. Düşük kurun ihracatımızı desteklemekten ithalatı da kolaylaştırdığını unutmamamız lazım.



En fazla ithalat yaptığımız ülkeler; 3 milyar 996 milyon dolar ile Çin, 3 milyar 371 milyon dolar ile Rusya, 2 milyar 492 milyon dolar ile Almanya, 2 milyar 61 milyon dolar ile ABD, 1 milyar 529 milyon dolar ile İtalya oldu. Dış ticaret açığı 7 milyar 267 milyon dolar oldu" dedi.

İHRACAT İSTATİSTİKLERİ

İhracat istatistiklerini değerlendiren Zeytinoğlu, "Ticaret Bakanlığı'nın, firmaların üretim yerleri esas alınarak hesaplanan ihracat istatistiklerinin mart verilerine baktığımızda; İstanbul yüzde 5,72'lik artışla 4 milyar 883 milyon dolar, Kocaeli yüzde 3,76'lık artışla 3 milyar 378 bin dolar, İzmir yüzde 9,49'luk düşüşle 2 milyar 201 milyon dolar, Bursa yüzde 5,34'lük artışla 1 milyar 752 milyon

dolar, Ankara yüzde 23,85'lik artışla 1 milyar 172 milyon dolar oldu" şeklinde konuştu.

CARİ AÇIK VERİLERİ

Başkan Zeytinoğlu konuşmasını şöyle sürdürdü: "Şubat ayında yıllık Cari Açık 12 milyar 837 milyon dolar oldu. Aylık 4 milyar 405 milyon dolar açık var. Dış ticaret açığı 5,73 milyar dolar oldu. 2024 yılında bu rakam 4,70 milyar dolar idi. Hizmetler dengesi 2,45 milyar dolar. 2024 yılında bu rakam 2,35 milyar dolar idi. Önümüzdeki dönem, ithalatın artması nedeni ile açıkta büyüme olmasını bekliyoruz.

ENFLASYON DEĞERLENDİRMESİ

Enflasyon verilerine baktığımızda mart ayında; TÜFE yüzde 38,10 olarak gerçekleşti. Aylık yüzde 2,46 artış gös-

terdi. ÜFE yüzde 23,50 olarak gerçekleşti. Aylık yüzde 1,88 artış gösterdi. Enerji fiyatlarına gelen artışlar nedeni ile enflasyondaki azalma, beklentilerden daha az olacaktır.

SANAYİ ÜRETİMİ

Sanayi üretimi şubat ayında yıllık 1,9 düşüş gösterirken, aylık yüzde 1,6'lık düşüş gösterdi. Sektörlere baktığımızda; imalat sanayi yüzde 2,5'lik düşüş, ara malı yüzde 3,3'lük düşüş, enerji yüzde 8'lik artış, sermaye malı yüzde 6,7'lik düşüş, yüksek teknoloji yüzde 24,4'lük düşüş gösterdi. Zaten bütün veriler bunu teyit ediyor.

KAPASİTE KULLANIMI

Mart ayı kapasite kullanım oranı Türkiye'de yüzde 74,4 olarak gerçekleşti. Geçen yıla göre 1,8 puan azaldı,





şubat ayına göre 0,1 puan azaldı. Kocaeli'de ise bu rakam yüzde 70,3 olarak gerçekleşti. Geçen yıla göre 0,2 puan azaldı, şubat ayı ile aynı seviyede.

İŞGÜCÜ VERİLERİ

İşsizlik oranı şubat ayında yüzde 8,2 olarak gerçekleşti. Geçen yılın aynı ayına göre 0,4 puan geriledi, ocak ayına göre 0,2 puan geriledi. Ocaktan şubata; çalışabilir nüfus 43 bin kişi arttı. İşgücüne katılanlar 244 bin kişi azaldı. İstihdam edilenler 149 bin kişi azaldı. Şubat itibarıyla toplam istihdam sayısı 32 milyon 314 bin kişi oldu. Ocak ayında bu rakam 32 milyon 463 bin kişi idi. Revize öncesi 32 milyon 531 bin kişi idi.

BÜTÇE DEĞERLENDİRMESİ

Bütçe mart ayında 261,46 milyar TL açık verdi. OVP'deki 2025 bütçe açığı öngörüsü 1 trilyon 931 milyar TL. Gelirler yüzde 58,4'lük artışla 766,26 milyar TL, giderler yüzde 48,3'lük artışla 1027,72 milyar TL oldu. Ocak-mart bütçe açığı 710,81 milyar TL oldu. Gelirler alt kalemlerine baktığımızda; vergi gelirleri yüzde 53,4'lük artışla 645,10 milyar TL oldu. Vergi gelirlerinin alt kalemlerine baktığımızda; Dahilde alınan KDV yüzde 88,5'lik artışla 92,36 milyar

TL, ÖTV yüzde 37,2'lik artışla 132,55 milyar TL, İthalde alınan KDV yüzde 16,8'lik artışla 130,57 milyar TL oldu. Giderler alt kalemlerine baktığımızda Cari Transferler yüzde 44,7'lik artışla 373,74 milyar TL, Personel Giderleri yüzde 38,4'lük artışla 282,30 milyar TL, Mal ve Hizmet Alım Giderleri yüzde 65,2'lik artışla 80,63 milyar TL, Sermaye Giderleri yüzde 77'lik artışla 79,27 milyar TL, Faiz Giderleri yüzde 116,3'lük artışla 161,24 milyar TL oldu. Faiz giderlerindeki artışa dikkat çekmek isterim.

TRUMP'IN GÜMRÜK ARTIRIMLARI

Bildiğiniz üzere; Başkan Trump seçim kampanyası sırasında söz verdiği gibi ticaret fazlası veren ülkelere yönelik geniş tarifeleri açıkladı. Özellikle Çin, Vietnam, Tayvan, Güney Kore ve Japonya gibi ülkeler olumsuz etkilenirken Türkiye'ye karşı yüzde 10'luk bir oran öngörüldü. Birkaç gün sonra ise ABD'ye misilleme yapmayan 75 kadar ülkeye vergi uygulaması 90 gün askıya alındı ve alt limit olan yüzde 10 olarak uygulanacağı açıklandı. En son gümrük vergilerini Çin; yüzde 125'e, ABD de; yüzde 145'e yükseltti. Son olarak da bilgisayar, cep telefonu, elektronik ve çip üretimi ürünlerinde ekstra gümrük vergilerinin tamamı kaldırıldı.

TÜRKİYE AVANTAJ KAZANABİLİR

Bu arada ülkemize uygulanan yüzde 10'luk vergi; çelik, alüminyum, bakır, bazı ilaçlar ve otomobil parçaları haricindeki sektörler için geçerli. Bu sektörlerde halihazırda uygulanan yüzde 25'lik vergi aynı oranda uygulanmaya devam edecek. Bu durum Türkiye'nin ABD pazarında bazı rakiplerine karşı avantaj kazanabileceğini gösteriyor. Özellikle tekstilde bu durum bir avantaj olabilir. ABD, söz konusu bu tarifeleri pazarlık unsuru olarak kullanıyor ve ihtiyaç duyduğunda da geri adım atmaktan çekinmiyor. Ancak buna çok da güvenmek gerekiyor. Trump'ın politikası hızlı değişiklikler gösterebiliyor.

ABD TARİFELERİ REKABETİ SERTLEŞTİRECEK

Diğer taraftan, Rusya-Ukrayna savaşı nedeni ile AB'ye ihracat yapamayan Rusya başka müşterisi olmadığı için enerjiyi Çin'e ucuza satıyor. ABD ise bunun Çin'in rekabet gücünü artırdığının farkında ve enerjinin Çin'e düşük fiyatla satılmasından rahatsız. Aslında ABD de bu denklemde en ucuz satıcı olmak istiyor. Öte yandan ABD pazarında rekabet gücünde azalma gören Çin gibi bazı ülkeler, daha agresif ihracat stratejileri izleyerek Türkiye için AB gibi pazarlarda rekabeti

artırabilir. Ayrıca Çin parası yuanın değerinin zayıflatılması hatta deva-lüe edilmesi Çin tarafından bir ticaret stratejisi olarak kullanılabilir.

PAZAR PAYIMIZI ARTIRABİLİRİZ

Türkiye'nin ABD pazarında şimdilik nispeten düşük olan tarife avantajını kullanarak pazar payını artırması olası. Halihazırda ABD, Almanya'nın arkasından ikinci büyük ihracat pazarımızı oluşturuyor. ABD ile dengeli bir ticaretimiz var. 2024 yılında ihracatımız 16.349 milyon dolar oldu. Bir önceki yıla göre yüzde 10 artış. 2023 yılında bu rakam 14.826 milyon dolar, 2022 yılında 15.229 milyon dolar, 2020 yılında 10.183 milyon dolar idi. İthalatımız 16.227 milyon dolar oldu. Bir önceki yıla göre yüzde 3 artış gösterdi. 2023 yılında bu rakam 15.778 milyon dolar, 2022 yılında 16.882 milyon dolar, 2020 yılında 11.525 milyon dolar idi. ABD ile ticaretle Türkiye'nin dış ticaret fazlası 121 milyon dolar.

AB TRUMP'IN HEDEFİNDE

Trump'ın ilk döneminde; ABD ve ülkemiz arasındaki ekonomik ilişkilerin daha ileri seviyelere taşınması ve ticaret hacminin 100 milyar dolara çıkartılması hedefi koyulmuştu. Amerika ile bu ticaret hacmini yakalayabilmemiz için Avrupa örneğinde olduğu gibi ABD'li şirketlerin de ülkemizde yatırım yapması gerekiyor. Zira AB ile ticaret hacmimizin yükselmesinde ülkemizdeki AB yatırımlarının artmasının etkili olduğunu biliyoruz. AB ile ilişkiler açısından baktığımızda, AB'nin Trump tarafından özellikle hedef alındığını görüyoruz. Ancak Trump bir geri adım attı ve AB'ye karşı yüzde 20'lik tarifeyi askıya aldı. Temmuz kadar AB ürünlerine yüzde 10'luk bir tarife uygulanacak. Çelik, alüminyum ve otomobillere uygulanacak yüzde 25'lik tarife ise devam edecek.

TÜRKİYE'YE YATIRIMLAR ARTABİLİR

Avrupa Komisyonu Başkanı Von der Leyen Trump'ın geri adım atmasını olumlu olarak değerlendirdi. AB'nin alternatif pazar arayışları ve maliyeti düşürme girişimlerinde bulunması olası. Burada bir üretim üssü olarak Türkiye'ye yönelik artan yatırımlar söz konusu olabilir. Gerek AB gerekse Çinli şirketler Türkiye'deki şirketlere yatırım yaparak ABD pazarına bu yolla erişim sağlamayı düşünebilir. Ancak bu yatırımlar sonucu Türkiye'nin ABD ile ticaretteki 121 milyon dolarlık fazlası daha da büyürse Trump, tıpkı 90 gün içinde AB'ye uygulayacağı

gibi, Türkiye'den yapılan ithalattaki vergiyi de yüzde 20'ye çıkartabilir.

İŞ DÜNYASI SERBEST TİCARETTEN YANA

Konuyla ilgili olarak, TOBB Başkanımız Sayın Rifat Hisarcıklıoğlu da Nairobi'de düzenlenen Dünya Odalar Federasyonu'nun Afrika Zirvesi'nde; artan korumacılığın etkisi ile küresel ticaretle belirsizliklerin arttığını, yatırımların ve büyümenin yavaşladığını, bunun maliyetinin çok yüksek olacağını ve iş dünyası olarak gümrük duvarları ve kotaların olmadığı serbest ticarettten yana olduğumuzu tekrar dile getirdi. Zirvede; bu korumacılık sebebi ile dünya ticaretinin yüzde 20 küçülebileceğinin öngörüldüğü de ifade edildi. Bu dönemde ülkemiz için Gümrük Birliği'nin güncellenmesi artık sadece ticari kaygılarla gündemde değil bundan da öte stratejik bir zorunluluk haline geldi.

GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN GÜNCELLENMESİ ÖNEMLİ

3 Nisan tarihinde yapılan Yüksek Düzeyli Ekonomik Diyalog Toplantısı ve 8 Nisan'da yapılan Türkiye Yatırım Platformu toplantıları Türkiye-AB ekonomik diyalogunun canlandırılması açısından önem taşıyor. Gümrük Birliği'nin kamu alımları, hizmet ticareti ve tarımı içine alacak şekilde genişlemesi ABD politikaları sonucunda oluşacak kayıpların telafi edilmesinde etkili olabilir. Gümrük Birliği'nin yeşil ve dijital dönüşümü de içine alacak şekilde güncellenmesi büyük önem taşıyor.

İŞ DÜNYASININ FİNANSMANA ERİŞİMİ

İş dünyasının finansmana erişim konusundaki sıkıntıları azalsa da kredi maliyetlerinin yüksekliği firmalarımızı zorlamaya devam ediyor. T.C. Merkez Bankası'nın faiz indirimlerinin ticari kredi faizlerine yansımalarının zaman alması ve ticari kredi faizlerinin yüksek kalması ile kredi büyümesine getirilen kısıtlamalar piyasada arz kısıtına yol açıyor. Reel sektör açısından para politikasının gevşetilmesi, reel sektör olarak bizlerin finansman maliyetlerinin düşürülmesi ve yatırımların artmasının teşvik edilmesi amacıyla önemli. Kredilerdeki daralma ekonomik büyümeyi yavaşlattığı gibi kredilerdeki maliyetler yatırım kararlarının ertelenmesini de beraberinde getiriyor. Ülkemizin, dünya ile rekabetini korumak için ihracatçılarımıza verilen desteklerin bütçenin elverdiği ölçüde

daha fazla olması gerektiğini sürekli dile getiriyoruz. Örneğin; Almanya, ABD, Çin, Güney Kore gibi gelişmiş ülkelerin ihracat bankaları, ağırlıklı olarak uzun vadeli yatırım kredilerini ve ihracatçıların alıcılarına kredi vererek finansman desteği ile ihracat artışı sağlıyor.

ALMANYA VE ÇİN ÖRNEĞİ

Almanya Hermes kredileri ile 1949'dan beri şirketlerinin yabancı ülkelere yönelik yatırım ve ihracatlarını garanti altına alıyor. Hermes kredileri 5 yıl vadeli ve ithalatçı ve ihracatçı arasında yapılan satış sözleşmesinin yüzde 85'ini finanse ediyor. Sözleşme tutarının geri kalan %15'lik kısmı ise ithalatçı tarafından peşin olarak ödeniyor. Çin ise ihracatçıların dünya ile rekabetini korumak için ihracat bedellerini yüzde 12-30 arasında değişen oranlarda yüksek kurdan bozuyor. Rekabette zorlandığımız bir dönemde bu desteğin ülkemizde de yüzde 2 den yüzde 5-10 oranına yükseltilmesi konusunu ilgili merciler nezdinde dile getiriyoruz. Almanya ve Çin örneğindeki gibi bizde de bu desteklerin genişletilmesinin ihracatımıza ivme kazandıracığına inanıyoruz.

KGF'NİN DESTEKLERİNİ ÖNEMSİYORUZ

KGF olarak; teminat yetersizliği nedeniyle krediye ulaşamayan KOBİ'lerimize ve KOBİ dışı işletmelere kefil olarak, işletmelerin finansmana erişimini kolaylaştırıyor, üretim ve istihdamın sürdürülebilirliğine önemli katkı sağlıyorsunuz. TOBB, KOSGEB, TESK, TOSYÖV, MESKA ve bankaların ortak girişimiyle üyelerine kefil olmak amacıyla kurulmuş KGF'nin, bu yönüyle dünyada benzeri bulunmuyor. KGF desteklerinin; işletmelerin teminat sorununu aşmasına olanak sağlaması, finansmana erişimlerini kolaylaştırması ve yatırım süreçlerini doğrudan teşvik etmesi açısından önemsiyoruz. Çünkü biliyoruz ki; finansmana erişemeyen firmalarımız, öz kaynaklarının yetersizliği nedeniyle faaliyetlerini sağlıklı bir şekilde sürdüremiyor ve büyüme hedeflerini ertelemek zorunda kalıyor. Ancak, faiz oranlarının yine de yüksek olduğu ile ilgili üyelerimizden geri bildirimler alıyoruz. Bu konunun tekrar değerlendirilmesinde fayda olacağını düşünüyoruz. Sözlerime son verirken bugünkü toplantımıza katılımınızdan dolayı Sayın Özegen'e teşekkür ediyor, şahsım ve Yönetim Kurulumuz adına sizleri saygıyla selamlıyorum."



KGF Başkanı Erdoğan Özegen: 551 bin firmaya kefil olarak krediye ulaşmalarını sağladık

KGF son 5 yıl ortalamamıza baktığımız zaman toplamda 1 milyon 472 bin 355 adet kefalet üretmişiz. Bunun karşılığında tekil olarak da 551 bin firmamız KGF kefaletiyle finansa ulaşmışlar. 1 trilyonun üzerinde finansa erişim sağlanmış. Sicile kayıtlı aktif firmalarımızın 3'te birinin KGF ile tanıştığını ve KGF'den istifade ettiğini görmekteyiz.

KSO Meclisinin konuğu Kredi Garanti Fonu (KGF) Yönetim Kurulu Başkanı Erdoğan Özegen kuruluşun faaliyetleri hakkında bilgi verdi. Kâr amacı gütmeyen bir kuruluş olduklarını belirten Erdoğan Özegen Türkiye ölçeğinde 1,5 milyona yakın kefalet ürettiklerini, toplam 441 bin firmanın KGF kefaletiyle finansa ulaşmasını sağladıklarını söyledi. Erdoğan Özegen Kocaeli'de 34 bin 386 adet kefalet ürettiklerini ve 12 bin 138 Kocaeli firmasının kredi almasına aracılık ettiklerini söyledi. Erdoğan Özegen şu şekilde konuştu:

"Meclis Başkanım, Divan, çok kıymetli Yönetim Kurulu Başkanım, Türkiye'nin en güzide sanayi odalarından biri olan, ekonomimizin de çok kıymetli lokomotif Kocaeli Sanayi Odası'nın meclis üyeleri, hepinizi şahsım ve Kredi Garanti Fonu adına

saygıyla sevgiyle selamlıyorum. 31. Birleşimde beni konuk olarak davet eden Sayın Yönetim Kurulu Başkanımız, değerli dostum Ayhan Zeytinoğlu Bey ve Tahsin Başkanına teşekkür ediyorum. Bugün burada sizlerle birlikte olmaktan duyduğum mutluluğu sizlerle paylaşıyorum.

Kredi Garanti Fonu'na aslında sizler de, kamuoyu da yabancı değilsiniz. Ben bazen haberlerde ekonomi bültenlerinde KGF'yi dinlerken şaşıyorum. Çünkü KGF'nin algısıyla olgusunun kamuoyunda biraz farklı algılandığını düşünüyorum. KGF, 1991 yılında rahmetli Özal tarafından Almanya model alınarak ülkemizdeki gelişmekte olan küçük ve orta ölçekli KOBİ'lerin finansa erişimdeki zorlukları görüyor ve KOBİ'lerimizin gelişmesi için böyle bir adım atıyor. KGF'nin kamuoyunda bazen bir kamu

kuruluşu olarak da adlandırıldığını biliyoruz. Bu böyle değil. KGF'nin çatı örgütü, Türkiye'nin en büyük sivil toplum örgütü olan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği. Yaklaşık 3'te 1 ortağı. Yine KOSGEB paydaşlarından bir tanesi. Bir de 30'a yakın bankamız küçük hisselerle özel, kamu fark etmeksizin Kredi Garanti Fonumuzun ortaklık yapısını oluşturuyor.

Türk Ticaret Kanunu'nun hükümlerine göre kurulmuş bir kurum olduğumu görüyoruz. Bu son zamanlarda özellikle 2008 Dünya ekonomik krizi, 2009'da ülkemizde yansımaları, pandemi, 15 Temmuz'dan sonra KGF'nin etkin kullanımıyla aslında bir miktar KGF'nin algısı olgusunun önüne geçmiştir. KGF'yi kredi veren bir banka olarak görenler de var.

2009 yılında, 2008 Dünya krizinden sonra Türkiye Odalar Borsalar Birliği'nin yani çatı örgütümüzün vizyoner Başkanı Sayın Rifat Hisarcıklıoğlu'nun Hazine Bakanlığı ile yaptığı görüşmeler neticesinde, Hazine Maliye Bakanlığımızın da kontrgaranti vererek bu sürece dahil edilmesiyle 2009'da piyasaların rahatlatılması için daha geniş kapsamlı bir kefalet programı başlatılmıştı. Yine bu program daha sonraki dönemlerde özellikle pandemi dönemi ve 15 Temmuz sonrasında da iş dünyası tarafından etkin bir şekilde kullanılan bir mekanizma olarak öne çıkmaktadır ama esas olarak bu mekanizmanın kuruluş amacı teminat sorunu çeken, bu sebeple krediye, finansa erişemeyen KOBİ'lerimizin işini kolaylaştırmak, onlar adına bir teminat oluşturarak onların finansmana erişimini hızlandırmak.

Burada bankaların ve kullanıcıların ne gibi avantajları var diye düşündüğümüzde, bankalarımız KGF kefaletiyle kullandıkları kredilerde bir karşılık ayırmak durumunda kalmıyorlar. Dolayısıyla da bankalar için oldukça kaldıraçlı bir durum söz konusu oluyor. Normal ticari kredilerinde hepimizin malumu olduğu üzere bir karşılık ayırıyorlar. Bu da maliyetler olarak hem bankalar için hem kredi kullananlar için ekstra bir yük oluşturmaktadır. Diğer taraftan kullanıcıların baktığımızda kamu ya da endirekt çalıştığımız kurumların verdiği destekler oluyor. Örneğin KOSGEB ileşimdi yürüttüğümüz bir program var. Diyor ki, 'KGF kefaletini versin, benim tanıladığım firmalara. Banka da kredi versin faizini alsın, ama biz şu dilimde faiz desteği veriyoruz' diyor. Dolayısıyla bura-

dan dolayı faiz destekleri de bizim kefaletimizle oluşturulmuş krediye ulaşmada kullanılmakta.

Yine TÜBİTAK, benzeri kuruluşlar, IBRD gibi farklı kuruluşlarla da yine biz kefalet kullandırarak krediye erişimi sağlıyoruz. Biz özellikle portföy garanti sistemi dediğimiz bir sistem ile çalışıyoruz. Bu sistemin anlamı şu; müşterinin kredi skorlanmasına biz karışmıyoruz. Dolayısıyla bankanın kredibl bulduğu, KGF kefaletini konu olan kredilerin şartlarını taşıdığında, bizim sistemimize girdiğinde biz kefalet mektubunu ilgili bankaya göndererek o müşterinin krediye erişimini sağlıyoruz. Dolayısıyla bizim KGF olarak bir müşteri seçimi gibi bir şansımız yok. Sanayi odalarımız, ticaret ve sanayi odalarımız yani işin taşın altında eli olan, krediye ulaşmakta zorluk çeken insanlara bu haksızlık yapıyor, kamuoyunda da onlara karşı sanki ayrımcılık yapılan bir kredi dağıtıldığı gibi bir algı oluşturuluyor. Bu son derece yanlış. Ben bunun özellikle altının çizilmesi gerektiği kanaatindeyim.

Diğer taraftan biz kendi öz kaynaklarımızla da ciddi anlamda üyelerimize bir kefalet kullandırarak krediye erişimlerini sağlıyoruz. 92 yılından 2002 yılına kadar ticaret borsası başkanlığı yaptım, şu anda fiilen de Ankara Ticaret Odası 42. Komite Meclis Üyesi ve TOBB Delegatesim. Yani ben camianın içinden biriyim 92 yılından beri. Yani sizden biriyim. Bu konulara da hep sizin gözünüzle bakmaya çalışıyoruz. Dolayısıyla şu ana kadar KGF son 5 yıl ortalamamıza baktığımız zaman toplamda 1 milyon 472 bin 355 adet kefalet üretmişiz. Bunun karşılığında tekil olarak da 551 bin firmamız KGF kefaletiyle finansa ulaşmışlar. 1 trilyonun üzerinde finansa erişim sağlanmış. Sicile kayıtlı aktif firmalarımızın 3'te birinin KGF ile tanıştığını ve KGF'den istifade ettiğini görmekteyiz. Kocaeli'nin rakamlarını da paylaşmak isterim. Toplamda şu ana kadar 34 bin 386 adet kefalet Kocaeli ilimiz dahilinde üretilmiş. Bunu da tekil olarak 12 bin 138 firmamız bu rakamları kullanmış. Yüzde 80 civarında Kocaeli Yüzde 80 civarında Kocaeli Sanayi Odamızın KOBİ'lerden müteşekkil olduğunu, Türkiye ekonomisinin de, ihracatın da lokomotifinin hem Kocaeli hem de KOBİ'ler olduğunu ifade etmeye çalıştım. Her ne kadar İstanbul 1. gibi gözüксе de ben biliyorum Kocaeli'de üretim yapan, istihdam yapan firmalarımızın merkezlerinin İstanbul'da

olması sebebiyle, ya da ihracatının farklı lokasyonlardan yapılması sebebiyle de 2 gibi gözüküyor ama biz biliyoruz ki üretimin, ekonominin kalbi, sanayinin kalbi Kocaeli. Onun da özü, minyatürü, beyni, zihni Kocaeli Sanayi Odası. Onun için sizleri çok önemsiyoruz. Ülkemiz adına önemsiyoruz. Çok kıymetlisiniz. Çünkü eğer biz sizin kıymetinizi bilmezsek ülke olarak, enerji üreten bir ülke değiliz, farklı doğal zenginliklere sahip bir ülke değiliz, bizim bütün ekonomik değerimizi üreten başta Kocaeli olmak üzere Türkiye'deki sanayicilerimiz, iş insanlarımız. Onun için biz size müteşekkirimiz, iyi ki varsınız.

KGF'yi diğer finansal enstrümanlardan ayıran bir diğer özellik kullandığımız kefaletlerin yüzde 77.3'ünü biz KOBİ'lere kullandırıyoruz. KOBİ dışında ise hazinemizin kontrgarantisi ile geçtiğimiz yıllarda ve hala mevcut devam eden 10 yıla yayılmış olan yatırım kredileri için de finansmana erişim kefaleti veriyoruz. 22.7 de büyük ya da orta ölçekli firmalarımızın kullandıkları yatırım kredileriyle ilgili sağlamış olduğumuz kefaletleri içermektedir. Bankacılık sektöründe bu oran yarı yarıya farklı. KOBİ'ler kullanılan ticari kredilerin 37.3'ünü kullanırken, KOBİ dışı rakam 62,7 olarak karşımıza çıkmakta. Bu da KGF'nin KOBİ'lerimizin finansmana erişim sağladığını gösteriyor.

Peki KGF ne yapıyor, para mı kazandırıyor? Hayır. Bizim şirket ana sözleşmemizdeki temel hüküm, kar amacı gütmüyoruz. Onun için ortaklarımıza bir temettü dağıtmıyoruz, sadece gelirlerimiz komisyon gelirlerinden ihtiva etmektedir. Burada da yine bir algı ile olgu arasındaki siz değerli meclisimizle paylaşmak isterim o da şu; bazen bu kefaletler kullanılırken bankaya gidiyorsunuz, banka komisyonları içerisinde KGF komisyonları olarak adlandırılan bazı rakamlarla karşılaşılıyor. Biz özellikle hazinemizin kontrgaranti verdiği paketlerde 10 binde 3 işlem komisyonu alıyoruz. Alınan yüzde 1'lik bir kısım hazinemizin bir işletme hesabı var oraya aktarılıyor. Onun içerisinde 10 binde 3 biz işlem komisyonu alıyoruz dolayısıyla bir kar amacı gütmeyen üyelerimize hizmet ediyoruz.

KGF örneği dünyada incelediğimiz zaman siz de biliyorsunuz bir başka örneği yok. Bababın oğula kefil olmadığı bir ortamda KGF firmalarımıza, KOBİ'lerimize kefalet veriyor ve onların finansmana erişimini sağlıyor. Şu anda KGF destek programlarımızda



öz kaynaktan yürüyen bir programımız var hala açık. 15 milyon civarında bir üst limitle ihtiva etmekte.

Savunma sanayii ile geçen yaptığımız bir program var. Savunma sanayiitedarikçileri ben biliyorum Kocaeli Sanayi Odamızda da yaygın var. O hala kullanıma açık. Orada bir faiz avantajı da var. Özellikle kamu bankalarımızın faizi baskılayarak bir kısmını süspanse ettikleri bir imkan söz konusu. KOSGEB'le yürüttüğümüz programlar da var. Bunlarla da hem KGF'nin iletişim sayfasından hem odalarımızdan rehberlik hizmeti vermeye devam ediyoruz.

Diğer taraftan bankacılık sektörü ve KGF'nin kefalet riski. Bu da kamuoyunda çok tartışılıyor. KGF'nin riski normal bankacılık NPL'lerinin, KGF kefaletiyle kullandırılan kredilerde çok daha altında olduğunu size rahatlıkla ifade edebilirim. Kaldı ki bankacılık sektörü bunu bir risk analizi yaparak kredilendirme yapılırken, bütün bunlar dikkate alınarak firma kredi skorlaması yapılıyor. Sanki iş dünyası sadece kredilerle üretim yapıyor, devlet hazinesinden kendilerine kaynak aktarılıyor gibi bizim iş dünyamız haksız bir töhmet altında bırakılıyor. Biz biliyoruz ki bizim iş dünyamız finansla erişimi, eğer öz kaynakları sınırlı bir yerde zorlanıyorsa, çevirmekte zorlanıyorsa ancak o zaman gitmektedir. Yoksa

bizim girişimcilerimizin ne kadar zor şartlarda rekabet ettiklerinin hepimiz bilincinde farkındayız. Onun için sizler iyi ki varsınız, iyi ki varsınız demeye de devam edeceğiz.

'KGF kredileri amacı dışında kullanıldı' deniliyor. Aslında kullananlar bilir ki hazine protokollerinde çok katı kurallar var. Bu kurallarla sadece 15 Temmuz sonrası ve pandemi döneminde bu kuralların bir miktar esnetildiğini görüyoruz. Neydi esnetilen programlar? 15 Temmuz'da ülkede çok ciddi bir kaotik ortam var ticaret açısından, hiç kimse önünü göremiyor. Piyasanın rahatlatılması bakımından siyaset koyucularımız iş dünyasıyla bir araya gelerek piyasadaki o gün ödeme takvimi gelmiş olan kredileri mübayaı ederek KGF kredileriyle rahatlatıyorlar. Sebebi şu; Normal ticari kredilerde yasal takip oranları 90 günle hukuki olarak sınırlandırılmakta. KGF kefaletli kredilerde ise 2 defa yapılandırma imkânını yasa verdiği için, firmalarımızın rahatlayabilmesi için iş dünyası ve siyaset bir araya gelerek piyasayı rahatlatıyor. Bu piyasada sanıldığı gibi ne ekonomiye yük getirmiş durumda ne de bir bataklık olmuş durumda.

Şu andaki bizim de desteklediğimiz yeni ekonomik modeldeki para politikaları nedeniyle piyasalar küçük işletmelerimizin, orta boy işletmelerimizin ciddi bir finansla erişim

sorunu baş göstermeye başladı.

Bunu politika yapımcılar da başta Sayın Hazine ve Maliye Bakanımız başta olmak üzere her platformda da hem odalarımız, hem de TOBB Başkanımız Sayın Rifat Hisarcıkloğlu tarafından ilgililere hükümetin ekonomik programını bozmadan ama diğer taraftan da bu finansla erişimde sıkıntısı olan firmalarımızın da ticari rekabetçiliklerini sürdürmelerine katkı verecek bir finansla erişim programıyla da desteklenmesi gerektiği dile getirilmektedir.

Tam bu çerçevede biz geçmişte odalarımızın kaynak koyarak TOBB Nefes diye adlandırılan ve odalarımızca bilinen bir programımız vardı. Biz bunu bu defa odalarımız kaynak koymadan, bankalarımızla, paydaşlarımızla bir çalışma yaptık. Bunu hayata geçirecektik ama piyasalardaki hareketlilikten dolayı bir miktar bununla ilgili bir durağanlığa girildi. Çalışma tamamlanmış durumda. Zannediyorum makul bir süre içinde TOBB nefes olarak yine aynı isimle üyelerimizin imkanına sunmuş olacağız.

Yeşil dönüşüm, ben biliyorum ki Ayhan Başkanımın ve Kocaeli Sanayi Odası'nın en önemli gündemlerinden bir tanesi. Çünkü önümüzdeki dönemde rekabetçiliğimizi devam ettirebilmemiz için süreçleri önemsiyoruz, dijitalleşmeyi önemsiyoruz ve yeşil dönüşümü küresel anlamda



önemsiyoruz. TBMM'de de geçtiğimiz yıl biliyorsunuz Paris İklim Anlaşması'yla ilgili bir sözleşme kabul edildi, geçti. Yine karbon ayak iziyle ilgili parlamentonun gündeminde yeni bir yasa düzenlemesi var. Bizim özellikle sanayi üretiminin yoğun olduğu odalarımızın bu işe çok daha ilgili olduğunu biliyorum. Ki Ayhan Başkanın ve Kocaeli Sanayi Odası'nın uzun süredir kamuoyundan daha önde gittiğini biliyorum. Biraz önce de Tahsin Başkanım yapay zekayı dile getirdi. Siz Türkiye'de rol model oluyorsunuz. Bu paketleri, özellikle yeşil dönüşüm, enerji verimliliği, dijitalleşme gibi paketleri yaygın üyelerimize anlatarak bunlardan istifade etmelerini ve her birinin tesislerini buna hazır hale getirmek için bu imkanlardan faydalanmalarını ben önemsiyorum. Ülkemizin gelecekteki rekabetçiliğinin gelecekte sürebilmesi açısından.

Dijital dönüşüm ile ilgili de destek paketlerimiz devam ediyor. Uluslararası projelerle de KGF'yi entegre etmiş durumdayız. Şu anda bizim modelimizi çalışmak isteyen gelişmekte olan ülkeler var. Onlara da Know-How vermek üzere çalışmamız var. Biz belki önümüzdeki dönemde Dünya Bankası'yla da doğrudan oda üyelerimizin kullanacağı krediye erişim mekanizmasıyla ilgili de bir çalışma yapıyoruz. Orada Hazine Maliye Bakanlığımızın teminatı da

söz konusu olacağı için o görüşme-
rimiz devam ediyoruz. Öyle bir imkan
olduğunda duyururuz.

Dünyadaki ticaret savaşlarında
biz proaktif olarak hazırlıklı olursak
bazı sektörlerde ve alanlarda avantaj
sağlayabileceğimizi düşünüyoruz
ama diğer taraftan da tabii ki biz
iş insanları olarak sürdürülebilirli-
ğin önemini hepimiz bildiğimiz için
aslında küresel anlamda da olsa bu
savaşların bitmesi, hem soğuk savaş
hem de sıcak savaşın bitmesi, hem
de ticaret savaşlarının olmamasın-

dan yanayız. Çünkü biz dünyadan ayrı
bir yerde değiliz ve bugün 270 milyar
doları aşan ihracatımızla dünyada
önemli bir yere sahibiz ve ihracatımı-
zın ve dış ticaretimizin büyük bölü-
münün de Avrupa ve diğer gelişmiş
ülkeler olduğunu dikkate aldığımız
zaman, Çin ile rekabet etmenin
zorluklarını da ölçüt olarak koydu-
muz zaman, eğer bu savaş makul bir
yerde durmazsa bunun dolaylı olarak
bizim rekabet şansımızı azaltacağını
da en iyi bilen sizlersiniz. Umuyoruz
ki böyle bir şey olmaz.





Türk Eximbank Gebze Şube Müdürü Tahsin Yüksel : “İhracatın finansmanı için çeşitli kredi ve sigorta programları sanayicinin hizmetinde”

“Biz hiçbir dönem kredi konusunda fonlarımızı kesmedik. Aynı şekilde kullanırmaya devam ediyoruz hatta fazlasıyla kullanıyoruz. Hem Merkez Bankası kaynaklı reeskont kredileri, hem kendi kaynağımızdan 3 yıla kadar vadeli TL kredileri, hem yabancı para da yine 3 yıla kadar vadeli kendi kaynağımızdan krediler, hem de yeşil finansman kapsamında, sürdürülebilirlik kapsamında kullandığımız 10 yıla kadar uzanan vadeli kredili imkanlarımız olabiliyor. ”

Eximbank Gebze Şube Müdürü Tahsin Yüksel Eximbank'ın faaliyetleri ile ilgili Nisan ayı meclis toplantısında meclis üyelerini bilgilendirdi. Yüksel konuşmasında şu ifadeleri kullandı: “Öncelikle herkese saygılarımı sunuyorum. Yine başta Kocaeli Sanayi Odası yönetimi ve üyeleri olmak üzere bizi burada ağırlayan, misafirperverlik gösteren tüm oda çalışanlarına teşekkürlerimizi iletiyoruz.

Ben Türk Eximbank'ta Gebze Şube Müdürü olarak görev yapıyorum. Bu çerçevede biz Kocaeli başta olmak üzere Sakarya, Düzce ve Yalova bölgesinde de faaliyet gösteriyoruz.

Geçtiğimiz yıl haziran ayından itibaren bu bölgede Gebze'nin değil, daha İzmit merkeze yakın firmalarımıza daha yakın hizmet gösterebilmek için burada da iki arkadaşımızı görevlendirdiğimiz, yine Gebze şubemize bağlı olarak çalışan ama şubede yapılan bütün hizmetleri buradan alabileceğiniz şekilde bir ofis kurduk.

Sakarya ve Düzce'ye de yine buradan ağırlıklı olarak görevimizi sürdürmekteyiz. Ben de haftanın gününü burada geçirmeye çalışıyorum. Bizim temennimiz şu; buradaki büronun aktif bir şekilde, yoğun bir şekilde faaliyet göstermesi, sizlerin aktif güncelliklerden haberdar olma-

sis. Belki buradaki büromuzu büyüt-
mek ilerleyen dönemlerde mümkün
olacaktır.

Biz şu anda Gebze şubesi olarak
aktif 850 firmaya hizmet veriyor-
ruz. Bunun dışında katbekat fazlası
irtibatta olduğumuz, Eximbank'tan
haberdar etmeye çalıştığımız,
desteklerimizden faydalandırmaya
çalıştığımız firmalarımız da mevcut.
Biz hem kredi anlamında hem alacak
sigortası anlamında şubede yapılan
hizmeti burada verebilecek durumdur-
yuz. Sizin lokasyonunuza göre hangi
yeriniz yakın ise biz misafir etmek
isteriz. Biz de aynı şekilde ziyaretleri-
mizi sürdürüyoruz.

Bunun yanında son güncel birkaç
bilgiyi de iletmek isterim. Piyasada
krediye erişimin güçleştiği dönemler-
de Eximbank'a talep daha da yo-
ğunlaşarak devam ediyor. Biz hiçbir
dönem kredi konusunda fonlarımızı
kesmedik. Aynı şekilde kullandırmaya
devam ediyoruz hatta fazlasıyla
kullandırıyoruz. Hem Merkez Bankası
kaynaklı reeskont kredileri, hem ken-
di kaynağımızdan 3 yıla kadar vadeli
TL kredileri, hem yabancı parada yine
3 yıla kadar vadeli kendi kaynağımız-
dan krediler, hem de yeşil finansman

kapsamında, sürdürülebilirlik kapa-
sında kullandığımız 10 yıla kadar
uzanan vadeli kredili imkanlarımız
olabiliyor. Zaman zaman 2 yıl vadeli
murabaha şeklinde kullandığımız
krediler olabiliyor. Biz her şekilde
kaynak durumunda oldukça iyiyiz. İhr-
acatçılarımızın ihtiyacı olduğu anda
destek olmaya çalışıyoruz.

Biz kredilerimizi büyük ölçüde
banka teminat mektubu karşılığında
kullandırıyorduk ama bunu geçmiş
yıllarda KGF ile başladığımız, hazine
destekli ya da kefaletle başladığı-
mız bir sürecimiz vardı. Son yıllarda
İhracatı Geliştirme A.Ş. kefaleti ile
de bu süreci yönetmeye çalışıyoruz.
Yine hem öz kaynak hem de hazine-
nin desteklediği şekilde. Ek bir banka
teminat mektubu olmadan kredi
kullandığımız. Bunun yanına biz bir
de ihracat alacak sigortası kapa-
sında bizden alacaklarının sigortala-
yan ihracatçılarımızın sevkiyatlarını
iskontosu şeklinde, hiçbir teminat
gerekmeden, sadece sigorta prog-
ramı kapsamında iskonto yaparak
başladığımız programlar vardı.
Geçtiğimiz yıldan itibaren de ken-
dimiz yine firmaların analizlerini ve
tahsis süreçlerini yöneterek İhracatı

Geliştirme A.Ş., KGF ya da sigorta
temliki olmadan da yapabileceği-
miz, kefaleten ya da ipotek karşılığı
limitler açmaya başladık. Burada da
amacımız bu kısmı, tüm kredi payımız
içindeki-tüm kredi payımız geçtiğimiz
yıl 24 milyar dolara ulaşmıştı, banka
teminat mektubu olmayan kısmı
büyütmek. Bu doğrultuda çalışma-
rımızı yürütüyoruz.

Dünya ticareti farklı bir dönem-
den geçiyor. Bu dönemde çok büyük
ölçekli, çok global firmalara satış
yapan firmalarımızın dahi tercih ettiği
bir İhracat Alacak Sigortası prog-
ramımız var. Biz orada hem politik
risklere karşı, hem ticari risklere karşı
ihracatçılarımızın alacaklarının yüzde
90'lık kısmını garanti altına alabiliyo-
ruz. Bunun yanında yurt içine çalışan
ihracatçılarımız için Yurt İçi Alacak
Sigortası da yapıyoruz. Yine bizim
büyüme için çaba gösterdiğimiz bir
alan bu. Son olarak özellikle yatırım
malı satan ihracatçılarımız için söy-
leyebileceğimiz; yurt dışında sizden
alım yapan ihracatçıları da kredi-
lendirme imkanı olabiliyor, sizden
yapacağı alımlar çerçevesinde. Bu
doğrultuda da yine çalışmalarımızı
sürdürüyoruz.



'Trump Vergileri' Türkiye için bir avantaj olabilir, iyi okunup, süreç iyi yönetilmeli

ABD Başkanı Donald Trump, ABD'ye ithal edilen mallar için en az yüzde 10'luk bir gümrük vergisi getirdi. "En kötü suçlular" olarak adlandırdığı ülkeler için bu oranları daha da artırdı. Sonrasında flaş bir açıklama ile Çin hariç diğer ticaret ortakları için ek tarifeleri 90 gün süre ile durdurduğunu açıkladı...

Odavizyon Dergisi Yayın Sorumlusu Belma Özgen Akbay, sanayicilere 'Trump Vergisi'ni ve Türkiye için olası etkilerini sordu:

■ Belma ÖZGEN AKBAY (Kocaeli)

ABD Başkanı Donald Trump, ABD'ye ithal edilen mallar için en az yüzde 10'luk bir gümrük vergisi getirdi. "En kötü suçlular" olarak ad-



landırdığı ülkeler için bu oranları daha da artırdı. Çin tarifelere misilleme olarak ABD'den ithal edilen mallara yüzde 84'lük vergiyi yürürlüğe koyduğunu açıkladı ve gerilimi iyice kızıştırdı. ABD Başkanı Donald Trump da Çin'e uygulanan gümrük vergisi oranının yüzde 125'e yükseltileceğini açıklayarak, yeni gümrük vergisi oranını derhal yürürlüğe gireceğini duyurdu. Öte yandan ABD Başkanı Trump flaş bir açıklama yaparak, Çin hariç misilleme yapmayan diğer ticaret ortakları için ek tarifeleri 90 gün süreyle durdurduğunu açıkladı.

Trump, neden 75 kadar ülkeye gümrük vergisi uygulamasının 90 gün askıya alındığını ise şu sözlerle açıklamıştı: "İnsanlar biraz çizginin dışına çıkıyor, biraz heyecanlanmış ve korkmuşlardı çünkü yapmamız gereken büyük bir iş var. Bununla beraber Çin'in uluslararası ticaret düzeninde yaptıklarına

artık göz yumamayız ve bu yüzden bu adımı attık. Adil olması kaydıyla Çin dahil herkesle anlaşma yapmaya hazırız."

Peki Çin ve ABD arasındaki bu ticaret savaşının etkileri ne olur, Türkiye için bu avantaja dönüşür mü, bütün sektörler için durum aynı mı?

@odavizyon Dergisi olarak bu sorunun cevabını aradık, iş insanlarına 'Trump Vergileri'ni ve olası etkilerini sorduk. İşte bazı görüşler:

Haluk Kayabaşı
Kibar Holding CEO'su

Alüminyum sektöründe eşitlik var, Türkiye büyük bir sıkıntı yaşamaz



'Trump Vergisi' bütün dünyayı etkiliyor. Sadece Türkiye'yi değil.

Bizim faaliyet gösterdiğimiz bir çok sektör olmasına rağmen bunların içinde en büyüğü alüminyum sektörü. Alüminyumda ise ana pazarımız

Batı Avrupa ve Amerika. Dolayısı ile söz konusu vergiler Amerika pazarında bizi biraz etkileyecektir ama şu an için etkilerinin tam olarak ne olacağını kestirebiliyor değiliz. Şu anda tüm dünyada, tüm piyasalarda bir kargaşa var. Herkes bir kaygı içinde. Herkes olanların kendisini ne kadar etkileyeceğini bekliyor durumda. Biz de bekleyip göreceğiz.

Alüminyum sektörümüzde zaten Amerika'nın uyguladığı birkaç vergi var. Yüzde 4,5 civarında normal gümrük vergisi var bir de daha önceden belirlenen yüzde 10'luk vergi vardı. Bu yüzde 10'luk vergi, son açıklamalarla yüzde 25'e çıkarıldı ama bu tüm dünya için geçerli. Dolayısı ile sadece Türkiye'ye ilave bir haksızlık oluşturmuyor. Bunun üzerine bir de sadece bize uygulanan anti-damping vergisi ve CVD (karşılıklı vergiler) dediğimiz vergiler vardı. Dolayısı ile bizim Amerika'ya ürettiğimiz ürünlere müşterilerimiz neredeyse yüzde 35 vergi ödüyor. Bunun üzerine yeni bir vergi gelmedi daha. Trump ile beraber gelen yüzde 15, alüminyum sektörüne ve tüm dünyaya gelmiş durumda. Dolayısı ile bir eşitlik var. Bu eşitlik bozulmazsa alüminyum sektöründe Türkiye olarak büyük sıkıntı yaşamayacağımızı düşünüyorum.

Çin'e konulan vergiler ve sınırlamaların ise bizim gibi ülkelere olumlu olarak yansıtacağını düşünüyorum. Çünkü talepler bizim gibi ülkelere yönelecektir. Bir vadede Çin, bizim pazarımıza da girecektir dolayısı ile, her ülkenin kendi ülkesindeki üreticileri koruduğu gibi bizim ülkemizin de bizim yatırımcıyı, sanayiciyi korumak adına bir takım önlemler alacağını düşünüyorum. Buna inanıyorum.

Sedat Silahtaroglu
Türbosan AŞ.
Yönetim Kurulu Başkanı

Bize düşen,
'Biz Çin'den ne kaparız?' olmalı



'Trump Vergileri' yüzde 10 olarak uygulanırsa tüm sektörler için iyi, avantaj sağlar. Bunu diğer ülkeler ile karşılaştırırsan bir şey değil.

Çin'e yapılanı ise çok doğru buluyorum. Burada bize düşen 'Biz Çin'den ne kaparız?' diye düşünüp bu süreci doğru yönetmek. Burada bir şansımız var.

Çin'in Avrupa'ya olan ihracatından, Amerika'ya olan ihracatından biz ne kaparız?, bunu hesap etmemiz lazım, bunun peşine düşmemiz lazım. Süreci iyi yönetmek gerekiyor. Avrupa ve Amerika ile daha iyi ilişkilerimizin olması gerekiyor. Siyasetin bunlara daha iyi yön vermesi gerekiyor.

Şu anda iş hayatı çok kötü durumda, çok sıkıntılı. Piyasalar kötü. Faizlerin düşmesi lazım, onu bekliyoruz.

Ünal Soysal
Petroyağ AŞ.
Yönetim Kurulu Başkanı



Sanayiciler biraraya gelerek
bu durumu fırsata çevirmeli

'Trump Vergileri'ni iki farklı yönden, avantajları ve dezavantajları ile yorumlamak lazım. Türkiye ortada bir ülke; o yüzden hem Amerika'nın hem Çinlilerin buraya gelebileceğini düşünüyorum. Lojistik avantajımızı ve farkı iyi korumamız lazım. O zaman Türkiye bundan yararlanılır. Ama çok çalışmak lazım. Bütün sanayiciler bir araya gelmeli ve bunu avantaja çevirecek fırsatları ortaya çıkarması lazım.

Sözkonusu durumun firma olarak ise bizi çok etkileyeceğini düşünmüyorum çünkü firma olarak lojistik kaynaklara doğru da gidiyoruz.

Taşkın Özkal
Altaş Alüminyum AŞ.
Yönetim Kurulu Üyesi

Uzun vadede
Türkiye açısından sıkıntı olabilir



Alüminyum sektörü olarak bakıldığında zaman Türkiye'ye zaten uygulanan halihazırda bir vergi vardı. Trump Türkiye için bu vergiyi eskale etti. Hal böyle olunca yani biz bu konuda talimli olduğumuzdan diğerlerine göre biraz daha rahat toparladık. Çünkü diğer ülkelerde hiç vergi yoktu. Hiç vergi olmayana yüzde 25 gelince bizdeki yüzde 10 olan oran yüzde 25'e yükselince durum bu noktada bizi sendeletmedi. Bu Türkiye açısından bir avantaj gibi görünüyor. Nitekim diğer ülkelerle iştişarelerin de devam ettiğini biliyoruz. Bu anlamda Amerika'daki pazarımızda bizim adımıza çok büyük bir gerilimi olmadı, orta vadede olacağını da öngör-müyoruz. Ama uzun vadede baktığınız zaman olay Çin ve Amerika özelinde ve ekseninde devam ederse Çin üretmek zorunda, ürettiğini de satmak zorunda, duramaz. Bu noktada da o zaman bi-

zim pazarımıza da girecektir. Onun için uzun vadede de ben Türkiye açısından sıkıntı olabileceğini düşünüyorum.

Yakın coğrafyalarda Türkiye Avrupa Birliği'nin çok ciddi tedarikçi durumunda. Oralara Çin'in girmeye çalışması bizi de biraz üzebilir diye düşünüyorum.

Melih Karakaş
Tecnocoat AŞ.
Yönetim Kurulu Başkanı

Trump haklı ama 'çılğınca' yapıyor
Zamanla yumuşayacaktır



Eğer kullanmasını bilir ise sözkonusu durum bizim lehimize. Bir çok kimsenin aksine ben ABD'yi haklı görüyorum. Birincisi dünyanın jandarması değil, ikincisi biraz empati yaparsak Trump memleketini korumaya kalkıyor; haklı ama bunu çılğınca yapıyor. Bütün mesele bu. Trump'ın bu kadar da sert gideceğini zannetmiyorum, zamanla yumuşayacaktır.

Tecnocoat açısından değerlendirecek olursak da Amerika bizim pazarımız değil. Aynı zamanda rakibimiz de Amerikalılar değil. Dolayısı ile bizim için fark eden bir şey yok. Çin'in olası AB pazarına girmeye çalışacak olması da bizi pek etkilemez. Örneğin otomotiv, elektronik sektörüne girmesi bizi etkilemez. Bizi kimya sektörü etkiler ki Çinliler de kimya sektöründe AB'de çok fazla etkili değiller.

Özcan Albak
Namet AŞ.
Yönetim Kurulu Üyesi

Kalıcı olmayacaktır, masaya
oturmak için eli yüksekte tutuyor

Bu durum bazı sektörlerimiz için avantaj olabileceken bazı sektörler için de dezavantaj yaratır. Bunun kalıcı olduğunu da düşünmüyorum. Sade



Osman Soybaş
Soybaş Demir Çelik AŞ.
Yönetim Kurulu Başkanı

Türkiye görece olumlu etkilenecektir



Mustafa Kenan Selçuk
Poliport Kimya
Yönetim Kurulu Başkanı

İyi planlayıp, iyi düşünmek gerekir



Oktay Kabasakal
Apel Ahşap
Firma Sahibi



İki büyük gücün kavgası bize olumlu yansiyabilir

İki büyük gücün birbiriyle kavgasından bize olumlu bir hava doğar gibi görüyorum, öyle bir ortam var şu an. Ama tabii Trump'ın ne yapacağı da öngörülemiyor, ama bu durum bizim yararrımıza olur çünkü biz Amerika'yla o kadar çok ticaret yapmıyoruz. Yani çok yapsak demek ki bizimkini de artıracaktı. Bugünün yaşanan 'vergi' kavgaları sonrası bakıyorum Amerika benzeri uygulamaları Çin'den başka ülkelere de uygulamış, örneğin Kamboçya. Aslına bakarsanız Amerika Başkanı Amerikan mallarının dünyada rekabet edilebilir halde olması için ülkesini koruyor. Yani sadece Trump bu ülkelerde üretilen malların Amerika'ya zarar vermemesini istiyor, ben öyle algılıyorum.

Ama bunun bir sonuca ulaşacağını düşünüyorum, böyle olmaz, bu kadar korumacılık olmaz. Tüm dünya globalleşirken bu şekilde karşı ülkelere zarar vermeye çalışmak ya da kendi malına bu kadar korumacı olmak ne kadar sürdürülebilir, devam edebileceğini sanmıyorum. Ama şu kısa vadede bize yarayacaktır diye düşünüyorum.

Başar İbrahim Başaran
KONDAŞ Kondansatör AŞ.
Yönetim Kurulu Üyesi

Amerika'ya fazla ihracatımız bize de benzeri yaptırımları getirebilir

Bunun Avrupa'nın önünde bir bari-



yer olacağına inanıyorum ben. Amerika Rusya ile daha rahat ortaklık kuracak, Türkiye gibi ülkelerin de önü açılmış olacak. Ancak biz de Amerika'ya çok fazla mal satmaya, ihracat yapmaya başlarsak benzeri yaptırımlarla biz de karşılaşabiliriz. Bir diğer taraftan zaten rakamsal olarak baktığımızda da Amerika bizlerin en fazla ihracat yaptığı ikinci ülke konumunda. O yüzden bunun çok da uzak bir ihtimal olmadığı kanısındayım. Yine de kısa vadede Çin, Vietnam gibi yüksek bir ihracatımız da olmayacaktır.

Bana göre eğer insanlar iyi düşünüp iyi planlama yaparlarsa söz konusu durum Türkiye için bir şans olabilir. Şirketler planlarını yapıp devlet de buna destek olursa Türkiye için önemli şanslar yakalanabilir. Ama olayların da çok hızlı bir şekilde geliştiğini gözardı etmemek lazım, olay nereye evrilir onu tahmin etmek çok zor.

Kimya sektörü açısından bakarsak sektörün olumlu ya da olumsuz etkileneceğini sanmıyorum. Ama bunun dışındaki sektörlerde düzgün planlama yapılırsa olumlu anlamda bayağı farklılıklar olabilir düşüncesindeyim.

2025 Nisan ayında Kocaeli'de sanayinin kapasite kullanımı yıllık yüzde 70,2 oldu

Aylara göre kapasite kullanım oranlarının seyri

Yıl / Ay (yüzde)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Yıllık
2015 (Türkiye)	74,4	74,1	74,0	76,8	77,5	77,6	78,5	76,8	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)	77,2	76,0	76,2	77,0	77,7	78,0	77,8	76,3	78,1	77,9	78,0	78,1	77,4
2016 (Kocaeli)	70,6	70,4	70,4	71,1	70,1	71,2	68,8	69,4	69,6	70,0	70,8	70,4	70,3
2017 (Türkiye)	77,0	76,8	76,7	78,4	78,8	79,0	78,7	78,8	79,0	79,7	79,9	79,0	78,5
2017 (Kocaeli)	70,7	70,4	70,7	71,4	71,6	71,5	71,0	71,7	70,9	71,1	71,0	70,7	71,1
2018 (Türkiye)	78,2	77,8	77,8	77,3	77,9	78,3	77,1	77,8	76,2	75,4	74,1	74,1	76,8
2018 (Kocaeli)	70,9	70,6	70,8	71,5	71,5	71,5	71,5	71,1	71,0	71,2	70,5	69,2	70,9
2019 (Türkiye)	74,4	74,0	74,3	75,5	76,3	77,1	76,2	76,6	76,3	76,4	77,2	77,0	75,9
2019 (Kocaeli)	70,0	70,2	70,3	71,0	70,0	69,5	70,0	70,3	70,5	70,7	70,9	71,0	70,4
2020 (Türkiye)	75,5	76,0	75,3	61,6	62,6	66,0	70,7	73,3	74,6	75,4	75,8	75,6	71,9
2020 (Kocaeli)	70,5	70,7	68,6	54,3	60,3	61,3	65,1	68,5	69,6	70,5	70,8	70,8	66,7
2021 (Türkiye)	75,4	74,9	74,7	75,9	75,3	76,6	76,7	77,1	78,1	78,0	78,1	78,7	76,6
2021 (Kocaeli)	69,9	70,4	70,7	71,0	70,3	71,1	70,3	71,0	71,3	71,3	71,5	71,2	70,8
2022 (Türkiye)	77,6	76,6	77,3	77,8	78,0	77,6	78,2	76,7	77,4	76,9	75,9	76,5	77,2
2022 (Kocaeli)	71,0	70,9	71,0	71,4	71,8	71,7	71,8	71,0	72,5	72,0	71,6	72,0	71,6
2023 (Türkiye)	75,3	75,2	73,5	75,4	76,0	76,8	77,1	76,1	77,3	77,4	78,0	77,5	76,3
2023 (Kocaeli)	70,4	70,6	71,0	71,6	71,8	71,8	71,6	70,6	71,0	71,1	71,7	70,0	71,2
2024 (Türkiye)	76,2	76,4	76,2	76,7	76,3	76,3	75,9	75,4	74,9	74,9	76,1	75,8	75,9
2024 (Kocaeli)	70,7	70,0	70,5	71,1	71,6	71,8	71,6	71,0	71,2	71,0	71,3	71,3	71,1
2025 (Türkiye)	74,6	74,5	74,4	74,3									
2025 (Kocaeli)	70,1	70,3	70,3	70,2									

T.C. Merkez Bankası tarafından açıklanan Türkiye geneli kapasite kullanım oranı nisan ayında yüzde 74,3 ile mart ayına göre 0.1 puan, geçen yılın aynı ayına göre 2.4 puan geriledi.

Kocaeli Sanayi Odası tarafından her ay açıklanan Kocaeli sanayi kuruluşlarının kapasite kullanım oranı mart ayında yüzde 70.2 olarak gerçekleşti. Nisan ayı kapasite kullanım oranı, mart ayına göre 0.1 puan, geçen yılın aynı ayına göre 0.9 puan geriledi.

İstihdam

Firma Bildirimleri	Nisan (yüzde)
Arttı	14
Değişmedi	66
Azaldı	20

Nisan ayı anketine yanıt veren firmaların bir önceki aya göre yüzde 14'ünün istihdamlarının arttığı, yüzde 66'sının istihdamlarında değişim yaşanmadığı, yüzde 20'sinin istihdamlarının azaldığı belirlenmiştir.

İç Siparişler

Firma Bildirimleri	Mayıs (yüzde)
Arttı	14
Değişmedi	52
Azaldı	34

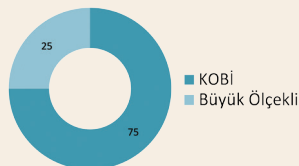
Firmaların yüzde 14'ü mayıs ayında iç siparişlerinin arttığını belirtirken, yüzde 34'ü siparişlerinin azaldığını belirtmiştir. Firmaların yüzde 52'sinde ise sipariş miktarlarında bir değişim yaşanmamıştır.

Dış Siparişler

Firma Bildirimleri	Mayıs (yüzde)
Arttı	15
Değişmedi	57
Azaldı	28

Ankete katılan firmaların yüzde 15'i dış siparişlerinin mayıs ayında arttığını belirtirken, yüzde 28'si azalış bildirmiştir. Firmaların yüzde 57'sinde ise alınan dış sipariş miktarlarında bir değişim yaşanmamıştır.

Değerlendirmeye
alınan firmaların
ölçekleri



Bölgemizdeki sanayi sektöründeki gelişmelerin ve değişmelerin aylık olarak takip edilmesi amacıyla hazırlanan nisan ayı anketi çerçevesinde Odamızca bir araştırma yapılmıştır. Araştırmaya katılan firma sayısı 109 adet olup bu firmaların yüzde 75'i KOBİ, yüzde 25'i büyük ölçekli firma niteliğindedir.

Stratejik büyümesini sürdüren Sabancı'dan ilk çeyrekte 336,8 milyar TL'lik kombine satış geliri



Sabancı Holding CEO'su Cenk Alper: "Son dönemde yurt dışında ve Türkiye'de yaşanan tüm belirsizliklere rağmen, sürdürülebilirlik, dijital ve ölçeklenebilirlik odaklı yatırım stratejilerine kararlıkla devam ediyoruz... Sabancı Holding olarak sadece işlerle değil, özdeşleştığımız değerlerle de Türkiye ekonomisine ışık tutuyoruz." dedi.

Sabancı Holding, 2025 yılının ilk 3 aylık dönemine ilişkin enflasyon muhasebesi uygulanmış finansal sonuçlarını açıkladı. 2029 yol haritası kapsamında stratejik büyümesine devam eden Sabancı Holding'in kombine satış geliri ilk çeyrekte 336,8 milyar TL'ye yükseldi. Kombine FAVÖK 38 milyar TL olarak gerçekleşirken, banka dışı FAVÖK marjında son 3 yılın en iyi birinci çeyrek performansına ulaşıldı. Dünyada ve Türkiye'deki zorlu faaliyet ortamına rağmen güçlü nakit ve düşük borçluluk oranı ile Holding, sağlıklı

bilanço yapısını korumaya devam etti.

Sabancı Holding kurumsallaşmada da Türkiye'ye örnek olmaya devam etti. 100'üncü yılında, Türkiye'de aile üyelerinin hissedar olduğu büyük holdingler arasında bir ilke imza atan Sabancı Holding'de Yönetim Kurulu Başkanlığı görevine, Topluluğun profesyonel yöneticilerinden olan Hayri Çulhacı seçildi.

**BELİRSİZLİKLERE RAĞMEN
YATIRIMLARINA DEVAM ETTİ**

Söz konusu dönemde yurt dışında



ve Türkiye'de yaşanan tüm belirsizliklere rağmen, sürdürülebilirlik, dijital ve ölçeklenebilirlik odaklı yatırım stratejilerine kararlıkla devam ettiklerinin altını çizen Sabancı Holding CEO'su Cenk Alper:

"Enerji iş kolumuzda, 1.200 MW kapasite hakkı için düzenlenen YEKA RES-2024 yarışmalarında, Enerjisa Üretim iki ayrı bölgede toplam 750 MW ile en fazla kapasite hakkı elde eden yatırımcı oldu. Bu iki bölge için projelerimizin 2027 yılının son çeyreğine kadar tamamlanmasını hedefliyoruz.

Diğer yandan, daha önceki YEKA RES-2 ihaleleri kapsamında yatırımlarına devam ettiğimiz 1.000 MW'lık kapasiteyi kademeli olarak devreye alıyoruz.

Tüm bu devam eden yatırımların tamamlanması ve devreye alınacak yeni kapasite artışları ile birlikte Enerjisa Üretim 2028 yılsonu itibarıyla en az 6.250 MW'lık bir kurulu güce ulaşarak Türkiye'de özel sektör elektrik üretiminde lider konumunu güçlendirmiş olacak.

Malzeme teknolojilerinde, griden yeşile dönüşüm stratejimizin bir parçası olarak yenilenebilir enerji yatırımlarımızı sürdürüyoruz.

Bu kapsamda Çimsa, Afyon ve Bunol tesislerinde hayata geçirdiği güneş enerjisi santrali (GES) yatırımlarının ardından, Eskişehir'de kurduğu 14,2 MWp DC kurulu güce sahip GES'i de devreye aldı. Tüm bunlarla birlikte, Dünya'nın Sabancı'sı vizyonu doğrultusunda yurt dışında da yıkıcı inovasyonların parçası olmaya devam ediyoruz. Bugüne kadar füzyon, miknatıs teknolojileri, pil teknolojileri, yapay zekâ üzerine yaptığımız yatırımlara ek olarak, kuantum bilişimin öncü girişimlerinden Quera ve jeotermal teknolojilerinin heyecan verici şirketlerinden Fervo Energy'ye yatırımlarımızı gerçekleştirdik. Burada hedefimiz, geleceğin teknolojilerinin geliştiricisi olup, buradaki tecrübemizi ülkemizin hizmetine sunabilmek" dedi.

TEMETTÜ GELENEĞİNİ 23'ÜNCÜ YILA TAŞIDI

Sabancı'nın sadece işleriyle değil, özdeşleştiği değerlerle de Türkiye ekonomisine ışık tuttuğunu sözlerine ekleyen Cenk Alper şunları söyledi: "Portföyümüzü yönetirken yalnızca çeşitliliğine ve ölçeklenebilirliğine odaklanmakla kalmıyor aynı zamanda sermaye getirisi ve hissedar değerini artırmayı da önceliklendiriyoruz. Son olarak 2024 yılına ilişkin nakit kâr payı ödemelerimizi de Nisan ayı başında tamamladık. Böylece temettü geleneğimizi 23'üncü yıla taşıdık. Sabancı olarak, 2003 yılından bu yana kesintisiz bir şekilde yatırımcılarımıza kâr payı dağıtımını yapmanın gururunu ve mutluluğunu yaşıyoruz."

İnşaat ve iş makineleri sektörünün geleceği TOBB'da ele alındı



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ev sahipliğinde, Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) ve KOMATEK fuarcılık işbirliğinde inşaat ve iş makineleri sektörüne ilişkin MEGATRENDS 2030 Raporu Tanıtım Toplantısı düzenlendi.

TOBB Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Faik Yavuz, burada yaptığı konuşmada raporun inşaat ve iş makineleri alanlarında 5 yıla ışık tutacak veri odaklı öngörüler, analizler ve stratejiler sunduğunu belirtti.

Makine, inşaat ve altyapı sektörlerinin, yüksek katma değerli üretim kapasitesiyle ihracat ve istihdam açısından stratejik öneme sahip olduğuna dikkati çeken Yavuz, "Bu çalışmanın, sektörümüzün geleceğine yön verecek somut politikaların şekillenmesinde çok önemli bir referans noktası olacağına inanıyorum." değerlendirmesinde bulundu.

-Sektör meclisi başkanlarından değerlendirme

TOBB Makine ve Teçhizat İmalatı Meclis Başkanı Kutlu Karavelioğlu, Türkiye'nin makine ihracatındaki potansiyeline işaret ederek, "Son 24 yılda dünya makine ihracatı üç misline katlandı, Türkiye'nin makine ihracatı da 16 misline çıktı. Dünyanın en büyük makine pazarlarından biri Türkiye'dir." dedi.

Burada konuşan Karavelioğlu, dünya ticaretinin geçen yıl yüzde 3,7'lik rekor artışla 33 trilyon dolara ulaştığını, bunun içinde makine ve tesislerin servis ve projelendirme hizmetlerinin belli bir paya sahip olduğunu söyledi.

Türkiye'nin en rekabetçi ürünlerinin yıllardır makineler olduğunu aktaran Karavelioğlu, "Son 24 yılda dünya makine ihracatı üç misline katlandı, Türkiye'nin makine ihracatı da 16 misline çıktı. Dünyanın en büyük makine pazarlarından biri Türkiye'dir." bilgisini paylaştı.

TOBB Türkiye Uluslararası Mühendislik Meclisi ve Türkiye Mühendisler Birliği Başkanı Erdal Eren ise etkinliğin sadece iş makineleri sektörü için değil aynı zamanda inşaat, altyapı ve tüm ilgili sektörler açısından geleceğe ışık tutacak nitelikte olduğunu dile getirdi.

Dünyanın çok boyutlu bir dönüşüm sürecinden geçtiğine işaret eden Eren, "Yaşadığımız bu dönüşüm, sektörlerimizin sadece faaliyetlerini değil, orta ve uzun vadeli stratejik planlarının da yeniden ele alınmasını zorunlu kılıyor." diye konuştu.

Riskler ve fırsatları zamanında analiz ederek ve buna uygun yol haritaları çizerek rekabet gücünün korunabileceğini işaret eden Eren, şu ifadeleri kullandı.

"Özellikle sürdürülebilirlik, yeşil enerji, karbon nötr hedefler gibi kavramlar iş yapma biçimlerini yeniden şekillendiriyor. Bizler de bu vizyonun bir parçası olarak sektörümüzün portföyünü genişletmek için gelen tüm çabayı sürdürüyoruz. Ayrıca kamu, özel sektör ve sivil toplum kuruluşları arasında işbirliğinin bu dönüşüm sürecinin hayati önemde olduğunu bir kez daha vurgulamak isterim."

Konuşmaların ardından raporun sunumu gerçekleştirildi.

Avrupa'nın en büyük kariyer fuarı 'MARMARAKAF' kamu ve özel sektörü gençlerle buluşturdu

Türkiye'nin En Etkin Bölgesel Kariyer Fuarı ödülü bulunan, Avrupa'nın en büyük kariyer fuarı olma özelliğini taşıyan Marmara Kariyer Fuarı, büyük ilgi ve yoğun katılım ile gerçekleştirildi



■ Belma ÖZGEN AKBAY (Kocaeli)

Kocaeli Üniversitesi ev sahipliğinde 28-29 Nisan tarihlerinde düzenlenen ve Türkiye'nin ödüllü, Avrupa'nın en büyük kariyer fuarı olma özelliğini taşıyan Marmara Kariyer Fuarı, (MARMARAKAF) yoğun programları ile yoğun katılımlara evsahipliği yaptı. "Kariyerini Planla, Geleceğin Bu Fuarda" mottosuyla Cumhurbaşkanlığı İnsan Kaynakları Ofisi koordinasyonunda, 14 üniversitenin paydaşlığı ve Kocaeli Valiliği ile Kocaeli Büyükşehir Belediyesi işbirliğinde Kocaeli'de gerçekleştirilen Marmara Kariyer Fuarı'nın açılışında ve kapanışında konuşan Kocaeli Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Nuh Zafer Cantürk özetle şunları söyledi:

"Yaklaşık 4-5 aydır yoğun bir şekilde çalıştık ve MARMARAKAF'ı hep birlikte güzel bir aile fotoğrafı ile tamamladık. Geçen yıl bir hikâye yazmıştık; bu yıl ise bir roman yazdığımıza eminim. Bu süreçte şehrimiz, Kocaeli Büyükşehir Belediyesi, Kocaeli Valiliği, paydaş üni-

versitelerimiz, sivil toplum kuruluşları ve dernekler bizleri kucakladı. Burada bulunan herkes, salonda olmayan tüm arkadaşlarımız büyük bir emek harcadı. Hep birlikte çok güzel bir program ortaya koyduk.

Fuarımızın hem keyfini çıkardık hem de arkadaşlarımıza kariyerlerini geliştirme açısından yeni bir pencere açmış olduk. Geçen yılki rakamların üzerine çıktığımızı rahatlıkla söyleyebilirim. Bu yıl Marmara Kariyer Fuarı'na bin 200'ü aşkın firma katıldı. Toplamda 771 etkinliğe imza attık."

B a h a r şenliği havasında iki gün boyunca süren Marmara Kariyer Fu-

arı'nda Türkiye'nin önde gelen kamu ve özel sektör kuruluşları gençlerle buluştu. Gençler mülakat simülasyonları, atölye ve workshop ile eğitsel, sanatsal ve kültürel faaliyetlere katılım gösterdi. Bunun yanı sıra İlber Ortaylı, Alper Gezeravcı, Yusuf Dikeç, Doğu Demirkol, Prof. Dr. Haluk Görgün, Sani Şener, Gürkan Uygun, Taha Akgül gibi birçok önemli isimde fuarda yer alan isimler arasında idi.



Kocaeli Sanayi Odası MARMARAKAF'ta yerini aldı



Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Cumhurbaşkanlığı İnsan Kaynakları Ofisi Başkanlığı koordinasyonunda, Kocaeli Üniversitesi ev sahipliğinde gerçekleştirilen Marmara Kariyer Fuarı'nın (MARMARAKAF) açılış törenine katıldı.



MARMARAKAF'ta iki gün boyunca KSO standına ilgi yoğun oldu. Standta katılımcılara KSO ve işbirlikleri tanıtıldı, gençlerin merak ettiği konular ile ilgili kendilerine bilgi aktarıldı. KSO Başkanı Zeytinoğlu, standı açan, üniversite öğrencileri ve mezunları ile iş dünyasının buluşmasına katkı sunan firmaları katılımlarından dolayı tebrik etti.



Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, MARMARAKAF'ın ikinci gününde, Kocaeli Üniversitesi Genel Sekreteri Doç. Dr. Mustafa Eren moderatörlüğünde; "İş Dünyası ve Kariyer" başlıklı panelde konuşmacı olarak yer aldı. Oda başkanlarının da konuşmacı olduğu panelde Başkan Zeytinoğlu, gençlere kariyer planlamaları ile ilgili tavsiyelerde bulundu, gençlerin sorularını yanıtladı.

OSB Başkanları öğrencilerle başarı reçetelerini paylaştı

Marmara Kariyer Fuarı kapsamında öğrencilerle bir araya gelen dört OSB'nin başkanı kendi yaşantılarından da örnekler vererek başarılı bir iş hayatı için yapılması gerekenleri anlattılar. @odavizyon ekibinin de katıldığı programda başarılı bir kariyer için gereklilikler: "Lisan öğren, araştır, iş değiştirme, mutlu evlilik yap, sabırlı ol, Anadolu'da çalış, hedef belirle, üretimde çalış, pozitif ol, kibirli olma, hayal kur, risk al, çaba göster, çok çalış, başarıları model al..." şeklinde özetlendi.



Odavizyon Dergisi'nin Genel Yayın Yönetmenliği'ni de yapan Gazeteci Yazar Levent Akbay'ın, 1 Mayıs tarihli ulusal ekonomi gazetesi 'Nasıl Bir Ekonomi'de de yayınlanan haberi:

■ Levent AKBAY

Cumhurbaşkanlığı İnsan Kaynakları Ofisi'nin koordinasyonu ve Kocaeli Üniversitesi ev sahipliğinde, 14 üniversitenin paydaşlığı ile düzenlenen Marmara Kariyer Fuarı'nda, öğrencilerle başarılı bir iş hayatının formüllerini paylaşan organize sanayi bölgeleri başkanları, başarı için ilk sıraya 'lisan bilme' koşulunu koydular.

Başkanlar yeni mezunların iş hayatındaki aşamalar konusunda sabırlı

olmalarını isteyerek "Çıracak olmadan usta olunmaz." Vurgulu yaptılar. Öğrencilerden "arama motoru uzmanlığı" tuzağına düşmemelerini ve araştırma yapmalarını isteyen başkanlar, 'yurt dışı modası'na da karşı çıkarak, yurt dışında yaşamın sanıldığı kadar kolay olmadığına dikkat çektiler.

İş hayatında başarı için "mutlu bir evlilik", zamanı ve parayı 'biriktirmek'i için "Anadolu'da çalışmak", istikrar için "fazla iş değiştirmeme"yi öneren OSB başkanlarının, KOÜ öğretim üyesi Tamer Sınmazçelik'in moderasyonunda başarı adresli görüşleri şöyle:

Güzeller OSB Yönetim Kurulu Başkanı Adem Ceylan:

Yurt dışına gitmek hayatı kurtarmıyor. İngiltere'de yıllarım geçti. Her türlü



işte çalıştım. Ancak ilgimizle, becerimizle bir yerlere gelebiliyoruz. Hedeflerinizi iyi belirleyin. İşten utanmayın. İş beğenmeyenler de var, adam arayanlar da var. Biraz sabırla, çalışır, kendinizi geliştirir, yarın başka noktalara gelirsiniz.

Ne iş yaparsanız yapın çırak olunmadan usta olunmuyor. Üniversite de hoca olmadan asistanlıkla işe başlıyorsunuz. Bu nedenle her kademede gereken bilgiyi alıp, kendinizi geliştirmeniz gerekiyor.

Dilovası OSB Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Türker:



Çolakoğlu Metülurji'de direktör olarak çalışıyorum. Tam 46 yıldır aynı kuruluştaki çalışıyorum. Çok çok cazip olmadıkça iş yerinizi küçük menfaatler için değiştirmeyin. 10 senede 8 iş yeri değiştirmiş mühendisler görüyorum. Adeta şirketlerin ismini kullanmak için işe girenler var. Oysa biraz sebat etmek gerekli.

Bir profesyonelim. Memur olarak girdim, memurken de işimi severek yapıyorum, yöneticiyken de. İlk koşul işi sevmek, sevmekten olmaz. Türkiye sadece İstanbul ve Kocaeliden ibaret değil. Anadolu'da çok ciddi OSB'ler, çok ciddi sanayi kuruluşları, güzel iş fırsatları var. Bu fırsatları değerlendirin. İyi kazanır, daha az harcarsınız. Sizin bu ülkenin işverenlerine, işverenlerin de sizlere ihtiyacı var.

Bu arada 'arama motoru' uzmanlığı yapmamamız lazım. Bildiğimiz konulara gerçekten hakim olmalı, hakim olduğumuz konularda mütevazi olmamalıyız. Bu arada fikir üretmeli 'düz' olarak kalmamalıyız.

Üniversite mezunları, mühendisler hep satış tarafında çalışmak istiyor. Oysa üretim tarafında, tezgahda da çalışmak gerekli. Ancak tezgahda çalışırsanız, ileride tezgahı yönetme şansınız olur. Becerilerinizi geliştirin.

Beceri size rekabet avantajı sağlar. Hayal kurun. Rahmetli Necmettin Bitlis 80'li yaşlarda 10 yıl sonrasının hayalini kurar ve anlatırdı. Türkiye gelişmekte olan bir ülke ve önünüz açık. Bugün dezavantaj gibi görünen bazı hususlar zamanla düzelir, ülke düze çıkar.

Kandıra Gıda İhtisas OSB Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Başol:



Ben çalışmayı önemsiyorum. Başarı torpil ile değil azim ile kalıcı olur. Kaybetmekten, iflas etmekten korkmayın. Asıl kayıp mücadeleden vazgeçmektir. İyi bir insan olun, dürüst olun, sabırlı olun. İyilik bazen kaybettirir gibi görünse de sonunda hep kazandırır. Yorulduğunuzda unutmayın, başarı vazgeçmeyenlerin ödülüdür. Hayalleriniz olsun ama mutlaka emek vermek gerekir. Kendinize inanın ama kibirli olmayın, tevazu insanı büyütür. Pozitif düşünmek ruhu iyileştirir. Negatif düşünmek hastalıklara yol açar. Risk almak gerekir, risk varsa para vardır, risk yoksa para yoktur. Başkasının kuşu

sizin sepetinize düşmez. Gençler evliliğe karşı mesafeli duruyorlar. Oysa iyi bir evlilik, mutlu bir evlilik sorumluluğu artırır, iş hayatına da olumlu katkılarda bulunur.

İMES OSB Bölge Müdürü Onur Kesici:



Sadece zeki, çalışkan ve güçlü olmak iş hayatında başarmak için yetmiyor. Her dönemin bir ruhu var, ülke değişiyor, koşullar değişiyor. Bu ruha da uyum sağlamak gerekiyor.

Dünyada iletişim giderek hızlanmış durumda. Bu nedenle mutlaka geçerli bir lisan gerekli. Ayrıca arama motorları ile anında bilgiye ulaşıyor, hemen fikir sahibi olabiliyorsunuz. Ancak doğru bilgiye ulaşmak gerekiyor.

Biyografiler de çok önemli. Dezavantajlı bölgeden gelmiş ve buna karşın çok başarılı olmuş insanlar var. Bu insanları biyografiler ile tanımak mümkün. Bu insanları tanıdıkça ümitsizlikten sıyrılıp ümitvar oluyorum. Biyografilerdeki yol haritalarının öğrenilmesi, başarıların örnek alınması gerekiyor.



Ayhan Zeytinoğlu, 'AB ve Jeopolitik Zorluklar: AB-Türkiye Etkileşiminin Rolü' toplantısına katıldı



İktisadi Kalkınma Vakfı'nın da başkanlığını yürüten Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu; İKV, Polonya Uluslararası İlişkiler Enstitüsü (PISM) ve Doğu Çalışmaları Merkezi (OSW) iş birliğiyle, Polonya'nın AB Dönem Başkanlığı vesilesiyle Varşova'da akademisyen ve uzmanların katılımıyla düzenlenen "AB ve Jeopolitik Zorluklar: AB-Türkiye Etkileşiminin Rolü" toplantısına katıldı.

AB Dönem Başkanlığını devralan her AB üyesi ülkenin başkentinde gerçekleştirdiği "AB Dönem Başkanlıkları ve Türkiye'nin AB Üyelik Süreci Projesi" kapsamında gerçekleşen toplantının açılış konuşması Başkan Zeytinoğlu ve OSW Direktör Vekili Justyna Gotkowska tarafından yapıldı.



Zeytinoğlu, Müsteşar Bahadır ile görüştü

İktisadi Kalkınma Vakfı'nın da başkanlığını yürüten Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu ve beraberindeki heyet, Polonya'nın AB Dönem Başkanlığı kapsamında gerçekleştirdiği ziyarette, Türkiye'nin Polonya Büyükelçiliği Müsteşarı Bahadır İleri ile bir araya geldi.



İKV'den Kotakowska-Fałkowska ve ekibine ziyaret

İktisadi Kalkınma Vakfı'nın da başkanlığını yürüten Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu ve beraberindeki heyet, Polonya Dışişleri Bakanlığı Bölgesel Ortaklarla Stratejik İşbirliği Dairesi Başkanı Irena Kotakowska-Fałkowska ve ekibiyle görüştü.



Başkan Zeytinoğlu ve İKV heyeti Mersin TSO Meclisine konuk oldu



İktisadi Kalkınma Vakfı'nın da başkanlığını yürüten Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu ve beraberindeki heyet, Mersin Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Hakan Sefa Çakır'ı makamında ziyaret etti. Zeytinoğlu öncülüğündeki heyet ardından Mersin TSO Nisan ayı meclis toplantısına konuk oldu. Toplantıda Türkiye-AB ilişkilerinde güncel durumu ele alındı. Toplantının açılış konuşmacıları İKV Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu ile Mersin TSO Başkanı ve İKV Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Sefa Çakır olurken; konuşmacılar İKV Genel Sekreteri Doç. Dr. Çiğdem Nas, Genel Sekreter Yardımcısı M. Gökhan Kilit ve Araştırma Müdürü Çișel İleri oldu.



Başkan Zeytinoğlu ve Özegen'den Vali Aktaş'a ziyaret



Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu ve Kredi Garanti Fonu Başkanı Erdoğan Özegen, Kocaeli Valisi İlhami Aktaş'ı ziyaret etti.

Başkan Zeytinoğlu Kocaeli eski Valisi Hüseyin Aksoy'u ziyaret etti



Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Kocaeli eski Valisi, Eskişehir Valisi Hüseyin Aksoy'u makamında ziyaret etti.

Oda Başkanları Hisarcıklıoğlu'nu Kocaeli'de ağırladı



Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Gebze Ticaret Odası Başkanı Abdurrahman Aslantaş, Kocaeli Ticaret Odası Başkanı Necmi Bulut ve Körfez Ticaret Odası Başkanı Recep Öztürk, Dünya Odalar Federasyonu'nun da Başkanlığını yürüten TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, Gümrük ve Turizm İşletmeleri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı M. Arif Parmaksız, Kredi Garanti Fonu Yönetim Kurulu Başkanı Erdoğan Özegen ve Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkanı M. Şadan Eren'i Kocaeli'de ağırladılar.

Başkan Zeytinoğlu, TOSB'da açılışlara katıldı



KSO Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, TOSB'da faaliyet gösteren sanayicilerin elektrik ihtiyacını karşılayacak olan TOSB Trafo Merkezi'nin açılış törenine katıldı.



KSO Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Kocaeli Valisi İlhami Aktaş'ın katılımlarıyla gerçekleştirilen, TOSB Hatice Bayraktar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Bakım Atölyesi Açılış Törenine katıldı.



KOSBAŞ
Kocaeli Serbest Bölgesi

Kocaeli Serbest Bölgesi



HİZMETLER

- Hazır Altyapı
- Catering Hizmeti
- Restaurant Hizmeti
- Ortak Sağlık ve Güvenlik Birimi (OSGB) Hizmeti
- Kiralık Yatırım Arazileri ve Açık, Kapalı Ticari Alanlar
- Hızlı Gümrük İşlemleri
- Otopark Hizmeti
- Yükleme ve Boşaltma v.b. Hizmetler

AVANTAJLAR

- Serbest Kar ve Sermaye Transferi
- Kolay Dış Ticaret
- Sınırsız Süre Stoklama
- Döviz Kullanım Kolaylığı
- Uzun Süreli Üretim ve Ticari Faaliyet
- Coğrafi Konum Avantajı

TEŞVİKLER

- Gelirler ve Kurumlar Vergisi Muafiyeti
- Personel Gelir Vergisi Muafiyeti (Stopaj)
- Damga Vergisi ve Harç Muafiyeti
- KDV Muafiyeti



Kocaeli Serbest Bölgesi Kurucu ve İşleticisi A.Ş.

Kocaeli Serbest Bölgesi Sepetlipınar SB Mah. 107.Cad. No:10 Başiskele/KOCAELİ

Tel: 0262 341 38 41(Pbx) **Faks:**0262 341 38 60

Email: info@kosbas.com.tr

Web: www.kosbas.com.tr

Ayhan Zeytinoğlu: İş hukuku ve gümrük uyuşmazlıkları gibi alanlarda uzman mahkemelere daha fazla ihtiyaç var

Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Kocaeli Sanayi Odası'nın da paydaşları arasında yer aldığı ve Adalet Bakanı Yılmaz Tunç ve TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Cengiz Günay'ın da katıldıkları "Yargı ve İş Dünyası Sempozyumu/Kocaeli" programında konuştu



Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Kocaeli Sanayi Odası'nın da paydaşları arasında yer aldığı ve Adalet Bakanı Yılmaz Tunç ve TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Cengiz Günay'ın katılımları ile gerçekleştirilen "Yargı ve İş Dünyası Sempozyumu/Kocaeli" programına katıldı.

Kocaeli verilerini paylaşarak konuşmasına başlayan Ayhan Zeytinoğlu, "Birkaç önemli konu başlığına değinmek istiyorum. Ticaret mahkemelerinde davaların sonuçlanma süresinin kısaltılması konusunda desteklerinizi talep ediyoruz. Kocaeli gibi sanayi yoğun illerde ticaret, fikri mülkiyet, iş hukuku ve gümrük uyuşmazlıkları gibi alanlarda uzman mahkemelere daha fazla ihtiyaç olduğunu düşünüyoruz." dedi.

Arbuluculuğun iyi bir çözüm olduğunu ve 20 binden fazla uyuşmazlığın çözüldüğünü söyleyen Ayhan Zeytinoğlu şöyle devam etti:

"Arbuluculuk iyi bir çözüm. Fakat



zorunlu arbuluculuk sistemine geçilmesine rağmen halen bazı uyuşmazlıklar dava aşamasına taşınıyor. İş dünyası olarak burada bizlere de önemli görevler düşüyor. Aslında bu mekanizma sayesinde yargıya taşınan davalarda azalma olduğunu da görüyoruz. Türkiye genelinde ortalama 7 milyon uyuşmazlığın bu mekanizma sayesinde çözüldüğünü biliyoruz. Bu sayı içerisinde 20 binden fazla uyuşmazlık da TOBB Uyum bünyesinde çözüldü. Bu sayıların daha da artması için Arbuluculuk Merkezi bulunan Odamız çalışmalarını sürdürüyor. Arbuluculuk süreçlerinin güçlendirilmesi, taraflara zaman ve maliyet tasarrufu sağ-

layacaktır.

İş mahkemelerinde; davaların birçoğu aleyhimize sonuçlanıyor. Bu oran 2022 yılında yüzde 65 idi. Yargılama-larda işveren haklarının da gözetilmesi talep ediyoruz. İşçi tarafından, iş sözleşmesinin geçerli bir nedene dayanmadan fesih edildiği iddia edilerek işe iade davaları açılıyor ve bu davaların işçi lehine sonuçlanması sonucu işçi işe geri dönmek için işverene başvuruyor. Feshin geçersizliğine karar verildiğinde, işverenlerimiz ciddi bir tazminat ödemekle yükümlü tutuluyor. İş güvencesi konusunda işverenlerimizi de



koruyucu hükümler konulacak şekilde yasal düzenlemelerin revize edilmesi gerektiğini düşünüyoruz. Böylece işçi işveren davalarının yargıya taşınmasının azaltılabileceği kanaatindeyiz.

- Kocaeli'nin Adalet Sarayı yeterli değil

İlimizin Adalet Sarayı yeterli değil. Az önce belirttiğim gibi bu kadar vergi toplayan ilimize yeni bir Adalet Sarayının bir an önce yapılması konusunda desteklerinizi talep ediyoruz."



Ayhan Zeytinoğlu; Sürdürülebilir Mobilite Araç ve Teknolojileri Zirvesi'ne katıldı



Ayhan Zeytinoğlu, TSE Sektör Buluşmaları Toplantısı'na katıldı



KSO Meslek Komiteleri Müşterek Toplantısı Kıbrıs'ta gerçekleştirildi

Kocaeli Sanayi Odası, 9. dönemin 6'ncı Meslek Komiteleri Müşterek Toplantısı'nı Kıbrıs'ta gerçekleştirdi



Kocaeli Sanayi Odası (KSO), 9. dönemin 6'ncı Meslek Komiteleri Müşterek Toplantısı'nı yoğun bir katılımıyla Kıbrıs'ta gerçekleştirdi. Kocaeli Sanayi Odası (KSO) Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu ve Kocaeli Sanayi Odası (KSO) Meclis Başkanı Hasan Tahsin Tuğrul ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantıya; KKTC Ekonomi ve Enerji Bakanı Olgun Amcaoğlu, KKTC Dışişleri Bakanı Tahsin Ertuğruloğlu, T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Oruç Baba İnan, İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV) Başkan Yardımcısı Prof. Dr. Haluk Kabaalioğlu, Mersin OSB Yönetim Kurulu Başkanı Sabri Tekli katılım sağladı.

- Meslek komitelerinin önemini vurguladı

Toplantıda Kocaeli sanayiinin yaşadığı sıkıntılar komite üyelerince masaya yatırıldı. Toplantıda komite üyeleri; sanayi arsalarının maliyetlerinin yüksekliği, vize sorununun sanayici açısından etkileri, rekabetçi kurun sanayiciler açısından yarattığı sıkıntılar, gümrük tarifeleri, nitelikli istihdam konularını görüştü. Başkan Zeytinoğlu

meslek komite üyelerine, bu konularla ilgili çalışma yapacaklarını belirtti. Toplantı, Meclis Başkanı Hasan Tahsin Tuğrul'un açılış konuşması ile başladı. Meclis Başkanı Tuğrul, meslek komitelerinin öneminden bahsederek meslek komitelerince yapılan çalışmaların sonucunda oluşturulan somut önerilerin yönetim kurulunca görüşülerek gereğinin yapıldığını belirtti.

- Kıbrıs'a yatırım noktasında iyileşmeler var



Toplantının devamında söz alan KSO Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan

Zeytinoğlu bu ortak toplantıları çok önemsediklerini vurgulayarak şu ifadeleri kullandı: "Kıbrıs'ın kalkınması bizler için çok önemli. Türkiye'de de yatırım ikliminin iyileşmesi ve kalkınmanın hızlı yapılmasını ne kadar önemli olduğu hep vurguladığım bir konu. Bugün de sizlere Kıbrıs için yatırım ortamının iyileşmesinin çok önemli olacağını vurgulamak istiyorum. Birtakım kararlar, kanunlar değişti. Türk vatandaşlarının Kıbrıs'ta yatırım yapması noktasında iyileşmeler var. Bunlar için sizlere teşekkür ediyorum ama daha alınacak yollar var. Kıbrıslı ortak bulma şartı bazı sektörlerde kaldırılmış ama inşaat ve turizm acentesi gibi sektörlerde devam ediyor. Bunların da en kısa sürede kaldırılmasının olumlu etkileri olacaktır.

- Reformlarla yabancı yatırımcı çekilmeli

2009 yılına kadar olan süreçte yapılan reformlarla Türkiye'ye yabancı yatırımcıların çekildiğini ifade eden Zeytinoğlu, Kıbrıs'ta



da bu tür gelişmelerin olması gerektiğini belirtti. Türkiye'de sanayicilerin finansmana erişim sıkıntılarına değinen Zeytinoğlu, "İş dünyasının finansmana erişim konusundaki sıkıntıları azalsa da kredi maliyetlerinin yüksekliği firmalarımızı zorlamaya devam ediyor. Almanya ve Çin örneğindeki gibi bizde

artırımlarının Türkiye'ye olası etkileri, Kocaeli verilerini de katılımcılarla paylaştı.

- Sanayicilere desteğimiz sürececek

Başkan Zeytinoğlu'nun ardından kürsüye gelen T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Oruç Baba İnan, "Geleceği inşa ederken, korumacı ekonomiye doğru dönüşen dünyada imalat sanayi, dışa bağımlılıkların azaltılması ve kendi ayaklarımız üzerinde durmamızı sağlayacak başat alanlardan bir tanesi. Bunun bilinciyle kendi özvarlığımızı, momentumumuzu inşa etmek için canla başla çalışıyoruz" diyerek Bakanlığın sanayicilere sunduğu destek ve teşviklere değindi, desteklerin süreceğini belirtti. İnan, "Bakanlığımızın sunduğu destek ve teşviklerden sanayicilerimizin azami ölçüde faydalanması en önemli hedeflerimizden bir tanesi" dedi. Sanayi



de bu desteklerin genişletilmesinin ihracatımıza ivme kazandıracığına inanıyoruz" dedi. Zeytinoğlu, Türkiye'de yaşanan ara eleman sorununa değinerek, çalışan sayısının artırılması gerektiğini vurguladı, Trump'ın gümrük

Alanları Master Planı doğrultusunda yeni sanayi alanları oluşturacak ve mevcut sanayi alanlarını genişleteceğiz" diyen İnan, "Sanayi alanlarının demiryolları ve limanlarla bağlantılarını güçlendireceğiz, bu amaçla alternatif finansman mekanizmalarını geliştireceğiz" şeklinde konuştu.



- Türkiye Cumhuriyeti yatırımcısı bizim için çok önemli

KKTC Ekonomi ve Enerji Bakanı Olgun Amcaoğlu da konuşmasında, adanın yaşadığı en büyük sıkıntının ambargolar ve izolasyonlar olduğunu dile getirerek, "Türkiye Cumhuriyeti yatırımcısı bizim için çok değerlidir. Bize bakış açısı, kardeşliği her zaman çok değerlidir. Biz geçen yıl ocak ayında mevzuatımızı düzenleyip Yeni Organize Sanayi Bölgeleri yasasıyla birlikte protokollerimizi imzaladık. KKTC Organize Sanayi Bölgelerine Destek Verilmesi Hakkında Protokol, T.C. Kanunlarına Göre Kurulmuş Şirketlerin Sanayi Yatırımlarının Kolaylaştırılması Hakkında Protokol, T.C. ile KKTC Arasındaki Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunmasına ilişkin anlaşma ve protokoller hayat buldu. İki ülke arasında imzalanan bu protokollerle Türkiye Cumhuriyeti yatırımcısına 'yüzde 51 ile yatırım yapacaksınız' gibi bir zorunluluğu ortadan kaldırdık" ifadelerini kullandı.

- Güvercinlik üçüncü etap sanayi bölgesini gezdiler

Amcaoğlu'nun konuşmasının ardından Kıbrıs Güvercinlik Üçüncü Etap Sanayi Bölgesi'nin sunumu yapıldı. Kürsüye gelen İKV Başkan Yardımcısı Prof. Dr. Haluk Kabaalioğlu tarihsel perspektifte Kıbrıs sorunu, Kıbrıs sorunu ve çözüm alternatifleri, Kıbrıs ve Türkiye ilişkileri, Kıbrıs'ın Türkiye için stratejik önemi, KKTC ve Kıbrıs sorununun geleceği konularında katılımcılar ile bilgilerini paylaştı. KKTC Dışişleri Bakanı Tahsin Ertuğruloğlu da Kıbrıs'ın dışişleri ile ilgili güncel gelişmeleri paylaştı. Konuşmaların ardından toplantı soru cevap kısmı ile sona erdi. Toplantının ardından, Türkiye'den Kıbrıs'a giden KSO meslek komitesi üyeleri, Güvercinlik Üçüncü Etap Sanayi Bölgesi'ni gezdi. KKTC Ekonomi ve Enerji Bakanı Olgun Amcaoğlu bölge hakkında üyeleri bilgilendirdi.



İş Kadını dernekleri, Başkan Zeytinoğlu'nu ziyaret etti



Başkanlığını Oya Eroğlu'nun yürüttüğü Girişimci İş Kadınları Federasyonu (GİFED) çatısı altında faaliyet gösteren dokuz ilden iş kadını derneklerinin başkanları, Kocaeli Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu'na ziyarette bulundu. Başkan Zeytinoğlu, nazik ziyaretleri için başkanlara teşekkür etti.

TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Günay KSO'yu ziyaret etti



Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, Kocaeli Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Yelmenoğlu ile birlikte TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Cengiz Günay'ı Kocaeli Sanayi Odası'nda ağırladı. Başkan Ayhan Zeytinoğlu, nazik ziyaretleri için Cengiz Günay'a teşekkürlerini iletti.

'Kocaeli Sanayiinde Dijitalleşme' projesi için imzalar atıldı



MARKA'nın Teknik Destek Programı kapsamında desteklenmeye hak kazanan 'Kocaeli Sanayiinde Dijitalleşme' projesi için imza töreni gerçekleştirildi.



Bulgaristan İstanbul Başkonsolosluğu'ndan KSO'ya ziyaret



Bulgaristan İstanbul Başkonsolosluğu Ticaret Müşaviri Stefan Sofroniev, Kocaeli Sanayi Odası'na nezaket ziyareti gerçekleştirdi. Ziyaret kapsamında 2025 yılı içerisinde KSO'nun gerçekleştirmeyi hedeflediği programlar ve profesyonel iş birliği fırsatları değerlendirildi.

Trump'ın yeni politik hamleleri belirsizliği artırıyor

Hedef Holding ve Kocaeli Sanayi Odası iş birliğiyle düzenlenen "İş İnsanları İçin Yatırım 101" semineri, Kocaeli Sanayi Odası Merkez Binası Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi

İş İnsanları İçin Yatırım 101' semineri, KSO ve Hedef Holding iş birliği ile gerçekleştirildi. Seminerin açılış konuşmasını Kocaeli Sanayi Odası Başkan Yardımcısı Çınar Ulusoy yaparken diğer konuşmacılar; Hedef Holding Kurumsal İletişim ve Pazarlama Direktörü Gözde Kuyumcu, İfo Yatırım Genel Müdürü Tarkan Akgül ve Fon Turkey Kurucusu Onur Duygu; makroekonomik tahminler, enflasyona karşı korunmada yatırım fonları, ViOP'ta uygun hedge mekanizmaları, halka arzın finansmanda avantajları hakkında katılımcıları bilgilendirdiler.



2025 yılına dair ekonomik öngörülerin tartışıldığı seminerde, özellikle



ABD'de Donald Trump'ın yeni politik hamlelerinin küresel piyasalarda belirsizlikleri artırdığına dikkat çekildi. Bu



ken alternatif yatırım araçları konusunda yapılan değerlendirmelerde, altın

dikkatle takip edilmesi gerektiği ifade edildi. "Yatırım 101" seminerinin amacı,



güvenli liman özelliğini koruduğu ve özellikle altın fonlarının bu dönemde öne çıktığı belirtildi. Çin, Polonya gibi ülkelerin ABD'ye karşı altın birikimine gitmesi bu yaklaşımı destekleyen gelişmeler arasında yer aldı.

Eurobond, döviz bazında yatırım düşünenler için güvenli bir alternatif olarak sunulurken, dünyadaki jeopolitik gelişmeler ışığında havacılık, sa-

katılımcılara güçlü bir yatırım perspektifi kazandırarak finansal farkındalıklarını artırmalarına yardımcı olmak olarak belirtildi.



Türkiye-Almanya ticareti KSO'da ele alındı

Kocaeli Sanayi Odası'nda "Sürdürülebilirlik Özen Yükümlülükleri Semineri" gerçekleştirildi. Seminer Kocaeli Sanayi Odası ile Türk-Alman Ticaret ve Sanayi Odası (TD-IHK) iş birliğinde gerçekleştirildi



Kocaeli Sanayi Odası ile Türk-Alman Ticaret ve Sanayi Odası (TD-IHK) iş birliğinde, Köksal Avukatlık ve Köksal Akademi Türkiye katkılarıyla, "Sürdürülebilirlik Özen Yükümlülükleri Semineri" gerçekleştirildi. Eğitimin açılışında TD-IHK Genel Sekreteri Okan Özoglu tarafından oda çalışmaları ve sunulan hizmetler, Türkiye-Almanya ticaret hacmi hakkında bilgiler paylaşıldı. Ardından Hukukçu Sven Ata Can Köksal, Prof. Dr. Mehmet Köksal, Av. Kübra Köksal Yılmaz, Av. Dr. Mehmet Bağcı'nın sunumlarıyla konular hakkında detaylı bilgiler, katılımcılar ile paylaşıldı.



KSO'da, 'Metal Sektöründe İnsana Yakışır İşler' toplantısı yapıldı

T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Rehberlik ve Teftiş Başkanlığı ile uygulama ortağı olan Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) iş birliğinde yürütülen Avrupa Birliği tarafından finanse edilen, "Sektörel Rehberlik Toplantıları: Metal Sektöründe İnsana Yakışır İşler" toplantısı Kocaeli Sanayi Odası'nda gerçekleştirildi

T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Rehberlik ve Teftiş Başkanlığı ile uygulama ortağı olan Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) iş birliğinde yürütülen Avrupa Birliği tarafından finanse edilen, "İş Teftiş Rehberlik ve Sosyal Diyalog Yoluyla İşyeri Uyumunun Güçlendirilmesi" Projesi kapsamında "Sektörel Rehberlik Toplantıları: Metal Sektöründe İnsana Yakışır İşler" toplantısı Kocaeli Sanayi Odası'nda gerçekleştirildi.

KSO Genel Sekreteri Memet Barış Turabi'nin açılış konuşması ile başlayan toplantıda konuşmacılar; Rehberlik ve Teftiş Başkanlığı Ankara Grup Başkanı Doğu Bakkal, Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) Türkiye Ofisi Yönetişim ve Uyum Uzmanı Çağla Gün, Rehberlik ve Teftiş Başkanlığı İş Müfettişi Sadık Ortakçı, Rehberlik ve teftiş Başkanlığı İş Başmüfettişi Ertuğrul Yozgat, sunumlarıyla katılımcıları bilgilendirdi.



göre çok daha öncelikli bir meseledir. Özellikle de kimya, otomotiv, metal, plastik gibi ağır ve tehlikeli sektörler de önemli pay sahibi olduğumuzu düşünecek olursak. Çevre ve iş sağlığı ve güvenliği konularında birçok pilot proje ve ilk uygulama ilimizden başlayarak

sitelerin destekleri ile düzenlediğimiz sempozyumumuzun altıncısını 2026 yılında gerçekleştireceğiz. Etkinliğin metal sektöründeki firmalar için yol gösterici olacağını umuyoruz." dedi.

Toplantıda; ulusal mevzuata uyum, Stratejik Uyum Modelinin Çerçevesi,



Açılış konuşmasında Kocaeli verilerini katılımcılar ile paylaşan Memet Barış Turabi konuşmasının devamında, "Ülkemizde meydana gelen iş kazası ve bu kazalar sonucu hayatını kaybeden kişi sayılarının ne yazık ki, yıllara göre arttığı, resmi verilerde de görülüyor. Bu sayıların en aza indirilmesi amacıyla ilgili Bakanlıklar tarafından çıkarılan mevzuatları Oda olarak destekliyor ve takip ediyoruz.

Türkiye imalat sanayinin yüzde 13'ünü üreten ilimiz için de; çevre ve iş sağlığı ve güvenliği konuları diğer illere



Türkiye geneline yayıldığını da hatırlatmak isterim. Diğer taraftan, KSO olarak biz de; hizmet vermeye başladığımız ilk yıllardan itibaren çevre ve iş sağlığı ve güvenliği konularını gündemimizde hep ilk sıralarda tuttuk.

Bu vizyon doğrultusunda mevzuatların henüz olmadığı yıllarda bile proaktif davranan Odamız bu konularda bir çok projeye imza attı. Bu projelerden en önemlisi 2018 yılından beri geniş katılım ile düzenlediğimiz Proses Emniyeti Sempozyumu ve Sergisi. İlgili Bakanlıkların, kurumların, üniver-

Stratejik Uyum Modelinin Temel Unsurları, Stratejik Uyum Modeli ile ilgili farklı illerin uygulamaları konu başlıklarında katılımcılara bilgiler aktarıldı. Çalışma koşullarına yönelik teftiş faaliyetleri ile ilgili de detaylı bilgilerin aktarıldığı toplantıda iş sözleşmesi, günlük çalışma süreleri, hafta tatili ve ücreti, ulusal bayram ve genel tatil çalışması, yıllık ücretli izin, ara dinlenmesi, postalar halinde çalışma, çocuk ve genç işçilere ilişkin özel hükümler, çalışma izni, Otomatik Katılım Sistemi konuları ile ilgili merak edilenler anlatıldı.

Kimya sektöründeki firmalarla GTÜ TTO ziyaret edildi

Kocaeli Sanayi Odası ve Gebze Teknik Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi iş birliğiyle, sanayi-üniversite iş birliğini geliştirmek ve Kocaeli Sanayi Odası (KSO) üyesi sanayi kuruluşlarının, üniversitenin sahip olduğu

imkanlardan en iyi şekilde faydalanmasını sağlamak amacıyla, kimya sektöründe faaliyet gösteren üye firmalarla birlikte Gebze Teknik Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi'ne ziyaret gerçekleştirildi.

GTÜ Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Mahmut Durmuş'un üniversiteye ilişkin bilgilendirme sunumuyla başlayan programda, katılımcı üyelere ilgili bölüm laboratuvarları ile yürütülmekte olan güncel çalışmalar tanıtıldı.



Kadın ve Genç Girişimciler'den MEXT'e ziyaret



T OBB Kocaeli Kadın ve Genç Girişimciler Kurulları, MEXT Teknoloji Merkezi'ni ziyaret etti.

KSO'dan Çin'e heyet ziyareti

Kocaeli Sanayi Odası organizasyonunda, üye firmaların rekabet gücünü artırmak ve global pazarda iş ortakları bulmalarını sağlamak amacıyla Çin'e heyet ziyareti düzenlendi

Kocaeli Sanayi Odası (KSO) organizasyonunda, üye firmaların rekabet gücünü artırmak ve global pazarda iş ortakları bulmalarını sağlamak amacıyla düzenlenen yurtdışı heyet ziyaretlerinde, KSO üyesi 29 kişilik heyet, Hong Kong ve Çin Halk Cumhuriyeti'nde fuar ziyaretleri gerçekleştirdi.



KSO heyetinin ziyaret çerçevesinde ilk durağı Hong-Kong Ticaret Ataşeliğı oldu. Heyet burada Hong Kong Başkonsolosluğu Ticaret Atařesi Dinçer Tatlıoğlu tarafından ağırlandı. KSO heyeti ardından Hong-Kong Ticaret Odası'nı ziyaret etti. Oda CEO'su Yeung W T Patrick tarafından ağırlanan KSO heyeti, Avrupa Komitesi Başkan Yardımcısı Stratos Pourzitakis ve InvestHK Uluslararası Pazarlar, Konsolosluklar ve Odalar Başkanı Alison Tsui tarafından özellikle Türk şirketleri açısından Hong Kong'da iş kurmanın sunduğı avantajlar ve fırsatlar hakkında bilgilendirildi. Genel hatlarıyla Hong Kong'un Çin Anakarası, ASEAN ülkeleri ve Büyük Körfez Bölgesi ile ekonomik ve kültürel



etkileşimdeki benzersiz rolü ele alındı. Heyet tarafından KSO ve ilimizin tanıtıldığı bir sunum da gerçekleştirildi. KSO heyeti ziyaretin ardından, dünyanın birçok yerinden çok sayıda firmayı buluşturan HKTDC Hong Kong Elektrik Elektronik Fuarı'nı ziyaret etti. Fuar, 2025 yılı Bahar edisyonunda 16 farklı ülke ve bölgeden 49 bin 343 ziyaretçi ve 2 bin 525 standlı firmayı ağırladı.

KSO üyelerinin Uzak Doğu'daki bir diğerk durağı Çin Halk Cumhuriyeti'nde düzenlenen Uluslararası Canton İhraç Ürünleri Fuarı oldu. KSO üyeleri, Çin'de bu yıl 137. kez düzenlenen dünyanın en büyük genel ticaret fuarlarından olan ve yalnız 1. Fazında 30 bin standlı katılımcı ve 200 binden fazla ziyaretçiyi ağırlayan Canton Fuarı'nı ziyaret ederek, Çin'deki en yüksek iş cirosuna sahip fuarda yeni iş birliklerinin de ilk adımlarını atma fırsatı yakaladı.

- Başkonsolos, KSO Heyeti'ni ağırladı

KSO heyeti, Guangzhou Başkonsolosu Kaan Başkurt ve Ticaret Atařesi

Dilan Can ile de bir araya geldi. Ziyarette, iki ülke arasındaki yatırım imkanları ve fırsatlar ile ilgili görüş alışverişinde bulunuldu. Başkonsolos Başkurt, Kocaelili iş insanlarına bölgeyle alakalı bilgi aktardı.

Kocaeli Sanayi Odası heyeti son olarak Singapur Ticaret Müşaviri Mihriban Esin Arslan ile bir araya geldi. Gerçekleştirilen ziyarette iki ülke arasındaki iş fırsatları görüşüldü, Kocaelili iş insanlarına bölgenin tanıtımı yapıldı.

İki büyük fuarda birçok sektöre ilişkin bilgi edinen ve iş görüşmeleri gerçekleştiren KSO heyeti, ziyaretten oldukça memnun kaldı.



TOBB Genç Girişimciler, Üst Kurul Toplantısı'nda Kocaeli'yi temsil ettiler



TOBG Genç Girişimciler Üst Kurul Toplantısının ilki TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun başkanlığında, TOBB Genç Girişimciler Kurulu Başkanı Turgut Konukoğlu ve Kocaeli'yi temsilen üst kurul üyeleri Marmara Bölge Başkanı Mert Kavşut ve Polisan Holding Temsilcisi A.Efe Bitlis'in katılımları ile gerçekleştirildi.



YENİLİKÇİ OSGB



Yenilikçi Eğitim Ortak Sağlık Güvenlik Birimi Danışmanlık Tıbbi Malz. San. ve Tic. Ltd. Şti.

Tel: 0262 341 38 41(Pbx) Faks: 0262 341 38 60

Meslek Komiteleri toplantıları gerçekleştirildi



Kocaeli Sanayi Odası (KSO) Kömür ve Petrol Ürünleri Sanayi Grubu'nu temsil eden 8. Meslek Komitesi'nin nisan ayı toplantısı gerçekleştirildi. Toplantıda sektörel konular ele alındı.



Kocaeli Sanayi Odası (KSO) Kimya Sanayi Grubu'nu temsil eden 9. ve 10. Meslek Komiteleri'nin nisan ayı toplantısı Henkel ev sahipliğinde gerçekleştirilerek sektörel konular ele alındı.



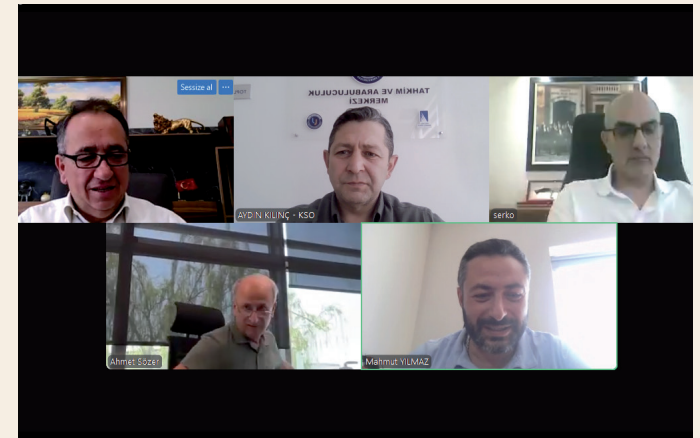
Kocaeli Sanayi Odası (KSO) Plastik İnşaat Malzemeleri ve Diğer Plastik Ürünler Sanayi Grubu'nu temsil eden 13. Meslek Komitesi'nin nisan ayı toplantısı gerçekleştirildi.



Kocaeli Sanayi Odası (KSO) Genel Amaçlı Makine İmalatı ve Makina Aksamı İmalatı Sanayi Gruplarını temsil eden 23. ve 37. Meslek Komiteleri'nin nisan ayı toplantısı gerçekleştirildi.



Kocaeli Sanayi Odası (KSO) Diğer Ulaştırma Araçları Bakım ve Onarım Sanayi Grubu'nu temsil eden 25. Meslek Komitesi'nin nisan ayı toplantısı gerçekleştirildi.



Kocaeli Sanayi Odası (KSO) Özel Amaçlı Makine İmalatı Sanayi Grubu'nu temsil eden 30. Meslek Komitesi'nin nisan ayı toplantısı gerçekleştirildi.

Meslek Komiteleri toplantıları gerçekleştirildi



Kocaeli Sanayi Odası (KSO) Cam Ve Seramik Ürünler Sanayi Grubu'nu temsil eden 32. Meslek Komitesi'nin aylık toplantısı gerçekleştirilerek sektörel konular ele alındı.



Kocaeli Sanayi Odası (KSO) Plastik Mamül İmalatı Sanayi Grubu'nu temsil eden 34. Meslek Komitesi'nin Mayıs ayı toplantısı gerçekleştirildi.



Kocaeli Sanayi Odası (KSO) Fabrikasyon Metal Ürünleri Sanayi Grubu'nu temsil eden 19. Meslek Komitesi'nin Mayıs ayı toplantısı, İstanbul Sanayi Odası ziyaret edilerek, 42. Meslek Komite (Metal Yapı ve Yapı Parçaları Sanayii) ve 43. Meslek Komite (Bağlantı Elemanları, Tel ve Tel Ürünleri Sanayii) ile müşterek olarak yapıldı.

Toplantıda; enflasyonla mücadele, kur politikasının üretici üzerindeki etkisi ve tedbirler, ara eleman sorununa çözüm yolları, üniversite sanayi işbirliğini geliştirmek için yapılabilecek çalışmalar görüşüldü.

Sütlü Nuriye'nin mucidi 'Tatlı Güven'den, 41. yılında İzmit Halkı'na teşekkür

'Bizi biz yapan değerler' sloganı ile 41 yıl önce yola çıkan ve 'Sütlü Nuriye'nin mucidi olan Tatlı Güven, Kocaeli halkının her platformda ürünlerine ve markalarına verdiği desteğe teşekkür için bir kahvaltı organizasyonu düzenledi. Organizasyona Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu ve Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Büyükakın da katılım gösterdi. Başkanlar 'Tatlı Güven'e daha nice başarı dolu yıllar dilediler

■ Belma ÖZGEN AKBAY (Kocaeli)

1953 yılında İhsan Güven tarafından kurulan 'Tatlı Güven', 41.yılında İzmit halkına teşekkür için bir kahvaltı organizasyonu düzenledi. İhsan Güven, oğulları ve torunlarının da hazır bulunduğu organizasyona Kocaeli Sa-

adım atan babamız İhsan Güven tarafından temelleri atılan 'Tatlı Güven', 1985 yılında ilk şubesini İzmit'in tarihi Bakırcılar çarşısında hizmete açtı. İlk günden bu güne temiz, kaliteli imalat ve sunumun ana hedef olduğu ilkesinden yola çıkan firmamız kendimize has tariflerle ürettiğimiz tatlılardan başka, yine babamız İhsan Güven'in çarşı-

resinde yapılan ve zaman içinde unutulmayan bir tatlı ismi ve süt ile şerbetlenen bir ürün olması gibi benzer yönlerinden dolayı kullanmaya karar vermiş. Cevizin sultanı lezzeti, ince açılmış baklava yufkası ve süt. Bu yeni, lezzetli ve hafif tatlı müşterilerimiz tarafından o kadar sevildi ki kısa sürede en çok talep edilen ve ismi yayılan ürünümüz haline geldi.

- 41.Yılıımızda Kocaelispor'umuzun şampiyonluğu bize ayrı ilham oldu

İlk olarak Kocaelispor'umuz bu lezzetli tatlıyı talep ediyordu. 1990'lı yıllarda ise A Milli Futbol takımımızın tercihi olduk. O dönemlerde A Milli Futbol Takımımızı, dönemin en modern tesislerinin Kocaelispor Tesisleri olması nedeniyle burada kamp yapıyor idi. 'Sütlü Nuriye' ile de burada tanıştılar. O günden bugüne de istenen ve talep edilen bir ürünümüz olduğundan, ayrıca gurur duyuyoruz. Ayrıca 41.yılıımızın Kocaelispor'umuzun süper lige çıkması



nayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu ve Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı Prof.Dr. Tahir Büyükakın da katıldı. Güven Ailesi başkanlara ayrı ayrı katılımlarından dolayı birer teşekkür hediyesi verdiler. Burada bir konuşma da yapan Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, 'Sütlü Nuriye'nin mucidi Tatlı Güven'e başarılarının daim olmasını dileyerek, daha nice yıllar, başarılı işlerinin devamını diledi.

Tatlı Güven'in başarısını ve 'Sütlü Nuriye'yi Şirket Ortaklarından Mesut Güven @odavizyon için anlattı:

"1953 yılında tatlıcılık mesleğine

mızda Enişte Lokantası ismi ile uzun yıllar hizmet veren komşusu Sabri amcamızın, şeker hastası olması ve hafif bir tatlı isteğinden yola çıkarak ürettiği ve günümüzde 'Sütlü Nuriye' olarak da bilinen tatlı ile sektörde fark yarattı. Üretilen tatlı ilk zamanlarında 'sütlü tatlı' ismi ile daha sonraları ise yine İhsan Güven'in söylemi ile 'Sütlü Nuriye' olarak adlandırıldı.

Babamız bu tatlının ismini, tatlıcılık literatüründe 1900'li yılların başında Diyarbakır yö-





ile aynı zamana gelmesi de bizler için hoş bir tesadüf olmuştur.

'Sütlü Nuriye' tatlımız, A Milli Futbol Takımımızın 2002 yılında dünya kupasında rakibi olan Brezilya Milli takımı ile yapacağı maç öncesi Güney Kore'ye,

itibarı ile 'Tatlı Güven'in 5 şubesi bulunuyor. 2004 yılında Kocaeli'nin Derince İlçesinde Çenesuyu beldesinde günümüz çağdaş hijyen ve kalite standartlarının da üstünde, 400 m2'lik kapalı alanda üretimimizi sürdürüyoruz.



kampa talep edilmesi ve gönderilmesi ile ulusal basında da yer buldu ve zaman içerisinde tatlımızın ismi ve ünü yayıldıkça farklı illerimizde de firmalar tarafından yapıp satılmaya başlandı. Ancak tarfi tutmuyor tabii ki. Çünkü biz halen 'Sütlü Nuriye'yi Diyarbakır yöresinde yapılan ve zaman içerisinde unutulmuş tarif ile yapmaya ve ilimize özgü bir lezzet olarak misafirlerimize sunmaya devam ediyoruz.

- 5 farklı şubemizde 'bizi biz yapan değerlerimiz' ile ağızları tatlandırma-ya devam ediyoruz

Şehrimizin zaman içerisinde artan nüfus ve trafik yoğunluğu nedeni ile şubeler oluşturmaya başladık. Bugün

Sektöründe fark yaratmak adına zaman içerisinde farklı ürünleri Ar-Ge yapmaya ve bunları müşterilerine sunmaya devam eden firmamız Sütlü Nuriye dışında; Kestane Tatlısı, Fıstıklı Şekerpare, Cevizli Yaprak, Safranbolu Ev Baklavası, Püre Kabak Tatlısı, Tahinli Cevizli Sarma gibi tarifleri de saklı ürünlerini üretmeye ve yenilerini denemeye devam ediyor."

41. yılında markaya ve ürünlerine gösterilen destek ve samimiyetle daha iyisi için uğraşmaya devam edeceklerini söyleyen Mesut Güven, "Bizi biz yapan, değerlerdir. Bu değerlerin sorumluluğu ve gururu bizleri işimizi daha da iyi yapmaya teşvik ediyor." dedi.

Kurucu İhsan Güven kimdir

Safranbolu Çavuşlar köyünde 1940 yılı Nisan ayında dünyaya gözlerini açan İhsan Güven; henüz 3 yaşında iken annesini kaybeder. Zor koşullarda ve yokluklarla geçen çocukluğunda, zayıf ve çelimsiz oluşu nedeni ile köy şartlarındaki ağır işlere götürülmez ve evde kalıp bir Paşa'nın yanında uzun yıllar aşçılık yapmış olan halasının yanında yemek yapımında yardımcı olur. Halası aşçılık yaptığı dönemde kavak ağacı dumanına uzun zaman maruz kaldığı için görme yetisini kaybetmiş ve İhsan Güven belli bir dönem halanın gözü ve yardımcısı olmuş. Bu dönemde edindiği el melekeleri hayatı boyunca lezzetli yiyecekler yapmasında mihenk taşı olmuş.

13 yaşına geldiğinde İzmit'te esnaflık yapan halasının damadı Niyazi Yılmaz'ın teklifi ile İzmit'e gelen İhsan Güven, 6 ay Niyazi Yılmaz'ın yufkacı dükkânında çalıştıktan sonra ağabey Mehmet Yılmaz'ın isteği ile O'nun fırınında çalışmaya başlar. Günlük 20 saati bu lan ve hayatının en yoğun ve yorucu dönemini yaşayan İhsan Güven, askere gidene kadar bu şekilde çalışmaya devam eder. Sonrasında Hoşgör Pastaneleri'nin sahibi İsmail Kalkandelen'in teklifi ile Kalkandelen'in yayında çalışmaya başlayan İhsan Güven, 1983 yılında buradan emekli olur ve 1985 yılında büyük oğlu Mustafa Güven'in de teşviği ile Kemaliye Caddesi'nde, bugünde halen hizmet verdikleri işyerini türlü zorluklarla kiralar ve ticaret hayatına adım atar.

Ticaret hayatının ilk günlerinde Usta çalıştırarak başlasa da, Ustaların iş ahlakına uygun olmayan tutum ve özensizliklerine dayanamayarak önlüğü kuşanır ve tatlıları kendi yapmaya başlar.

İhsan Güven'in ürettiği ve gösterdiği emek ve özen kullandığı metotlar bu gün dahi 'Tatlı Güven' firmasının değişmez prensipleri ve yol haritası olmaya devam ediyor.

Dünya Sanat Günü'nde KSO'da, 24 sanatçıdan karma sergi

41 Sanat Merkezi, 15 Nisan Dünya Sanat Günü'nde 24 sanatçı ile, KSO işbirliğinde sergi açtı



Dünya Sanat Günü Etkinlikleri kapsamında Kocaeli Sanayi Odası ve 41 Sanat iş birliğiyle düzenlenen Karma Plastik Sanatlar Sergisi'nde, 24 sanatçının 51 eseri sanatseverlerle buluştu. Sergide eserler resim, çini, seramik heykel gibi çeşitlilik gösterirken, aynı zamanda Osman Hamdi Bey'in eserlerinden oluşan röprodüksiyon koleksiyonunu da içinde barındırdı.

Etkinliğin açılışında konuşan Kocaeli Sanayi Odası Genel Sekreteri Memet Barış Turabi, Kocaeli Sanayi Odası'nın sanata ve sanatçıya her zaman değer verdiğini vurguladı. Turabi'nin konuşmasının ardından katılımcı sanatçılara KSO Genel Sekreteri Memet Barış Turabi ve ABİGEM Genel Müdürü Şenay Zeytinoğlu tarafından plaket sunulurken katkılarında dolayı teşekkür edildi.

Sanatın birleştirici gücü teması ile düzenlenen sergide eserlerin satış odaklı olması ayrıca dikkat çekti.



Burada

Güzel Şeyler
Oluyor



Anaokulu
İlkokul
Ortaokul
Lise

AVRUPA İŞLETMELER AĞI DOĞU MARMARA ABİGEM TİCARİ ve TEKNOLOJİK İŞBİRLİĞİ PLATFORMU

Avrupa İşletmeler Ağı (Enterprise Europe Network), Avrupa Birliği ile ilgili konularda KOBİ ölçeğindeki işletmeler için önemli başvuru noktalarından biridir. Dünyanın en büyük iş ağlarından biri olan Avrupa İşletmeler Ağı, 40'dan fazla ülkede 450'den fazla üye kuruluş ile KOBİ'lerin rekabet edebilirliklerini arttırmak ve firmalar arasındaki iş birliklerini geliştirmek amacıyla hizmet vermektedir.

Bu bağlamda, Avrupa İşletmeler Ağı üyesi olan Doğu Marmara ABİGEM yabancı firma profillerini Türk firmalar ile paylaşmakta ve Türk firmaların bilgilerini iş birliği profil formu oluşturarak söz konusu Ağ'da yayımlamaktadır. Ticari ya da teknolojik iş birliği fırsatı arayan, yurtdışına açılmak ve pazar payını genişletmek isteyen KOBİ'ler ücretsiz olarak bu hizmetten faydalanabilmektedir.

Avrupa İşletmeler Ağı'nda yayımlanan yabancı firma profilleri hakkında bilgi almak için Doğu Marmara ABİGEM ile iletişime geçebilirsiniz.

Kocaeli Merkez Ofisi

0 262 323 08 56

Yelda Kanpara

ykanpara@abigemdm.com.tr

Alp Erbayrı

aerbayri@abigemdm.com.tr



Ticari ve Teknolojik İşbirliği Teklif ve Talepleri

Referans no: BRDE20250513009

Bahçe ve ev ürünleri konusunda uzmanlaşmış bir Alman online perakendeci, bahçe ürünleri portföyünü daha da genişletmeyi hedeflemektedir. Firma, karahindiba, yavşanotu, sürünücü mazı gibi tipik çim yabancı otlarının hedefli kontrolünü sağlayan ve süs çimine zarar vermeyen yabancı ot ilacı (biyosidal ürün) üretebilecek veya tedarik edebilecek potansiyel iş ortakları aramaktadır. Alman firma, iş birliğini ticari veya tedarikçi anlaşması çerçevesinde gerçekleştirmeyi öngörmektedir.

Referans no: BRGR20250512026

Uluslararası alanda güçlü bir varlığa sahip olan Yunan şarap üreticisi, şarap ambalaj çözümleri sunabilecek iş ortakları aramaktadır. Firma, özellikle alüminyum, kağıt bazlı kartonlar veya yenilikçi ve çevre dostu diğer ambalaj formatları gibi düşük emisyonlu malzemelere ilgi duymaktadır. İş birliği, tedarikçi anlaşması kapsamında kurulacak olup, çevresel etkileri azaltırken şarabın kalitesini ve bütünlüğünü koruyan ambalaj çözümlerinin hayata geçirilmesi hedeflenmektedir.

Referans no: BRCL20250402017

Şili merkezli endüstriyel bakım firması; metal yapılar, tasarım ve özel mühendislik hesaplamaları, parça işleme ve endüstriyel bakım konularında uzmanlaşmıştır. Firma, madencilik ve metal sektörlerinde faaliyet gösteren iş ortakları arayışındadır. Olası iş anlaşmalarını değerlendirmek, iyi uygulamaları paylaşmak ve yenilikçi iş modelleri ile teknolojileri karşılıklı olarak aktarmak istemektedir. Özelleştirilmiş çözümler sunmaya odaklanan firma, operasyonel verimliliği artırmak, güvenlik standartlarını iyileştirmek ve ilgili sektörlerde ileri teknolojiler kazandırmak amacıyla madencilik ve metal sanayi alanında faaliyet gösteren potansiyel iş ortaklarıyla iş birliği yapmayı hedeflemektedir.

Referans no: BRSE20250509005

İsveç merkezli firma, özellikle sıhhi tesisat uygulamalarına odaklanarak yüksek kaliteli el aletleri geliştirmekte ve satmaktadır. Firmanın mevcut ana ürünleri; dayanıklı maket bıçakları, profesyonel kalitede bıçak uçları ve zanaatkarlar ile inşaat profesyonelleri için tasarlanmış hassas su terazilerini içermektedir. Hem yurt içinden hem de uluslararası pazarlardan artan ilgi doğrultusunda firma, Avrupa'da güvenilir üretim ortakları aramaktadır. Aranan üretim alanları, standart trapez ve ağır hizmet tipi maket bıçağı uçları ile alüminyum gövdeli, hassas ve darbelerle dayanıklı su terazilerini kapsamaktadır. Firma, mevcut ürünlerin üretiminin yanı sıra, aynı segmente ait yeni ürünlerin geliştirilmesine de açıktır. Amaçları, yüksek kalite standartlarını karşılayabilecek, büyüme süreçlerine destek olabilecek ve gerektiğinde teknik katkı sağlayabilecek üreticilerle uzun vadeli iş ortaklıkları kurmaktır.

Referans no: BR FI20250221016

Perakende ve depo lojistiği sektörü başta olmak üzere, işletme ve/veya endüstriyel süreçlerin dönüşümü ve dijitalleştirilmesine yönelik teknolojik çözümler geliştiren İtalyan start-up, ürün portföyünü genişletmek amacıyla yeni robotik çözümler aramaktadır. Firma, bu kapsamda ticari anlaşmalar çerçevesinde iş birliği yapabileceği yeni ortaklar arayışındadır.

Referans no: BR FI20250221016

Finlandiyalı bir doğrudan satış şirketi, defibrilatör üreticileri aramaktadır. Şirket, çeşitli sağlık destekleyici cihazlar konusunda geniş bir uzmanlığa sahip olup ürün yelpazesini genişletmeyi, tüketicileri defibrilatörlerin önemi konusunda bilinçlendirmeyi ve hazır bir çözüm sunmayı hedeflemektedir. Defibrilatörlerin tüketici kullanımına uygun olması gerekmektedir. Ortaklık, ticari veya tedarikçi anlaşması temelinde planlanmaktadır. Şirket, defibrilatörleri kendi markası altında satmayı planlamakta ancak alternatif tekliflere de açıktır.

Geleceğin enerjisini üretmek için dönüşüyor, sürdürülebilir bir dünya için değişiyoruz.

2050 Karbon Nötr hedefimiz ve Stratejik Dönüşüm Planımız kapsamında; sürdürülebilir rafinaj, sıfır karbonlu elektrik, biyoyakıtlar ve yeşil hidrojen olmak üzere dört ana iş alanına odaklanıyoruz.

Farklı enerji türlerini entegre bir iş modeli ile üreterek, geleceğin enerjisinde de lider olmayı ve ülkemizin temiz enerji dönüşümüne öncülük etmeyi hedefliyoruz.



Güvenilirliği

BİRLİKTE ŞEKİLLENDİRELİM

Güvene dayalı ilişkiler su gibidir: Şeffaf, temiz ve her daim özüne sadık. İş ortaklarımızla ilişkilerimizi 35 yılı aşkın süredir bu prensiple yönetiyoruz.

