EKONOMİK
FORUM
Sayı: 263

Türkiye'nin gururu milli projeler

İşinizle birlikte büyüyen dijital çözümler



Fujitsu, dijitalleşme sürecinde güvenilir iş ortağınız

- Türkiye genelinde yaygın ve etkin servis ağı
- İhtiyacınıza göre büyüyebilen, şekillenebilen alytapılar
- Mevcut yatırımlarınıza kolaylıkla adapte edilebilir çözümler

shaping tomorrow with you

FUJITSU



Yeni E-Serisi. Aklın Başyapıtı.

Paha biçilemez güvenlik sistemleri, akıllı ve öncü sürüş özellikleri, büyüleyici standartları sunan ultra modern tasarımı ile Mengerler Ankara' da sizleri bekliyor.

Mercedes-Benz

The best or nothing.

Mengerler Ticaret Türk A.Ş. Ankara Şubesi - Ankara Motorlu Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
Uğur Mumcu Mahallesi Fatih Sultan Mehmet Bulvarı No:314, Yenimahalle Ankara, Telefon 0312 252 70 80 Faks 0312 252 70 90
Fatih Sultan Mahallesi Dumlupınar Bulvarı No:390/A-B (Koru Kavşağı), Ümitköy Ankara, Telefon 0312 227 84 44 Faks 0312 227 83 33

İÇİNDEKİLER

EKONOMİK FORUM
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
Aylık Yayın Organı

EKONOMİK FORUM
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
Aylık Yayın Organı
YÖNETİM
TOBB Yönetim Kurulu Adına Sahibi
M. Rifat HİSARCIKLIOĞLU

YAYIN KOORDİNATÖRÜ
Ender YORGANCILAR

SORUMLU MÜDÜR
Azmi ÖZGÜR
TOBB Dumlupınar Bulvarı No: 252
Eskişehir Yolu / ANKARA
Telefon : (0312) 218 20 00
Faks : (0312) 219 40 90

EDİTÖR
Eser SOYGÜDER YILDIZ
eser.yildiz@dunya.com
Telefon : (0212) 440 27 67

HAZIRLANMASINDA KATKIDA BULUNANLAR
Hakan GÜLDAĞ, Recep ŞEN,
Özgür ŞAHİN, İzzet ÜNALDI

GÖRSEL TASARIM
Eylem AKSÜNGER

FOTOĞRAF
Pınar SEZER YANIKGİL
Ender ÇEPEL, Mustafa KARACA

EDİTORYAL HAZIRLIK
Ajans D
Dünya Süper Veb Ofset A.Ş.
100. Yıl Mahallesi 34204
Bağcılar/İSTANBUL
Telefon : (0212) 440 27 67

GÖRSEL DESTEK
- TOBB Basın Yayın Müdürlüğü
- Dünya Gazetesi Arşiv ve Dokümantasyon Servisi

REKLAM REZERVASYON
Mehtap YILDIRIM
Telefon : (0212) 440 28 39

BASKI
Gezegen Basım Ltd. Şti
www.gezegenbasim.com.tr
Tel: 0212 325 71 25

DAĞITIM
Tele Kurye Dağıtım ve
Kurye Hizmetleri AŞ
Merkez Mh. Kağıthane Cd.
No: 29/1 34407 Kağıthane
İSTANBUL-TÜRKİYE

YAYIN TÜRÜ
Süreli, her ayın 15'inde yayımlanır

Sayı: 263

Ekonomik Forum'da yer alan yazılar, aksi belirtilmedikçe, TOBB'un resmi görüşünü yansıtmaz. İmzalı yazılarda belirtilen görüşler sadece yazarlarına aittir.

Ekonomik Forum dergisi ayda bir yayımlanır. 15 bin adet basılır. Dergi ağırlıkla özel seçilmiş adreslere gönderilir. Abonelik için yeni taleplerin ***yayin@tobb.org.tr*** adresine yapılması gereklidir.

6 **Başyazı**

8 **Geçtiğimiz Ay Türkiye**

12 **Geçtiğimiz Ay Dünya**

16 **Ayın Sözü**

TOBB Ulusal
32 "Sevgiyi karşılıksız bırakmıyor taşın altına elimizi koyuyoruz"

TOBB Uluslararası
40 ASEAN ülkelerine işbirliği çağrısı



TÜRKİYE'NİN GURURU MİLLİ PROJELER

Türkiye 2023 hedeflerine ulaşmak için kara, hava ve denizde seferberlik ilan etti. Milli yolcu uçağından tanka, milli denizaltından uyduya yüzde 100 yerli yapımı birçok projeye start verildi. 2023 yılına kadar bu projelerin bitirilmesi ile Türkiye bölgesinde liderlik iddiasını artıracak ayrıca terörle mücadelede ordunun gücü katlanacak.



DEVLERİN KÂRI FAİZE GİTTİ

48 İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) Türkiye'nin en büyük ilk 500 sanayi kuruluşunu belirlediği araştırmada zirve yine Tüpraş'ın oldu. İmalat sanayisinin gayri safi yurtiçi hasıla içindeki payı yüzde 15.6'ya gerilemesine karşın, 500 şirketin faaliyet kârı bir önceki yıla göre yüzde 44.9 artarak 44 milyar 144 milyon liraya çıktı. Sanayicilerin Ar- Ge harcamalarının üretimden satışa oranı geçen yıla göre değişmezken, sanayiciler 2015 yılında kazandıklarının 3'te 2'sini finansman giderlerine harcadı.

81 İLDE NİTELİKLİ KADIN GİRİŞİMCİ ATAĞI

71 Türkiye'nin Girişimci Kadın Gücü Buluşması'nın yedincisi Isparta'da Süleyman Demirel Üniversitesi'nde gerçekleştirilirken, TOBB Isparta Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Gözde Çağlar 81 ilde nitelikli kadın girişimci sayısını artırmayı hedeflediklerini söyledi.



ASEAN, ASYA-PASİFİK BÖLGESİ İÇİN İSTİKRAR YARATIYOR

ASEAN, yalnızca ASEAN içindeki ülkeler için değil tüm Asya-Pasifik bölgesi için de istikrar ve işbirliği yaratıyor. Çin, Japonya, Hindistan, Güney Kore gibi bölge güçlerinin yanı sıra, AB, ABD ve Rusya gibi küresel güçlerin de katılım gösterdiği bir platform olma özelliği taşıyor.



64 RİZE, TURİZMDE MARKA KENT OLMAK İSTİYOR

Rize, muhteşem doğası, yaylaları, dağları ve denizi ile çok geniş bir turizm potansiyeli barındırıyor. Özellikle turizm alanında yapılacak doğru yatırımlarla Rize'nin cazibe merkezi haline geleceği belirtilirken, bunun için de konaklama ve ulaşımda yeni projelerin hayata geçirilmesi isteniyor.



MERMER SEKTÖRÜ ROTAYI YENİ PAZARLARA ÇEVİRDİ

80 Türkiye'nin önemli ihraç kalemlerinden biri konumundaki mermer sektörü, 2014 ve 2015 yıllarında kan kaybetti. Dünyadaki siyasi gelişmeler, emtia fiyatlarındaki gerileme, Çin pazarının daralması ve Rusya ile yaşanan gerginliğin yanı sıra Suriye ve Irak'taki karışıklık nedeniyle sektör ihracatı % 10 azalarak, 1.9 milyar dolara geriledi.

Haber
56 Suriyelilere istihdam eğitimi

Haber
60 Yeni bir ödeme yöntemi: BPO

TOBB İştirakler
72 Umat-Umumi Mağazalar Türk A.Ş

TOBB ETÜ
86 Şirketlere 'nitelikli iş gücü' desteği

Haber
88 GS1 sistemi

Sektörler
91 TOBB Türkiye Sektör Meclisleri

TOBB ETÜ MED
94 "Ortak Eğitim" ile iş hayatına uyum

Ekonomi Tarihi
96 Cumhuriyetin ilk bankası

108 Teknoloji

110 Sağlık

123 Göstergeler

128 Select News

ANALİZ

Stiglitz, 'Tekelciliğin Yeni Çağı' başlıklı yazısında tüketim ve tasarruf konularına değiniyor.

102

GÖRÜŞ

Sachs, sağlık ve eğitim için dünya ülkelerinin yaptığı yatırımları sorguluyor.

104

YÖNETİM

R. Bozkurt önümüzdeki dönemde, üretim sisteminin uğrayacağı değişiklikleri örnekler vererek anlatıyor.

106

113 Odalar ve Borsalardan haberler

- Ardeşen TSO girişimcilere destek oluyor
- Marmaris TO'dan oda ve borsalara davetiye
- Bartın'da Mesleki Yeterlilik Belgeleri sahiplerini buldu
- Batman TB ile KOSGEB yatırımcının yanında
- Zeytin üretici ve sanayicisi güçbirliği yaptı
- Karacabey TSO'da 'mesleki eğitimin sorunları' görüşüldü
- Kırşehir'de 'Ahilik ve Günümüzde Kadın Girişimciler' Paneli
- Tekirdağ TSO'da vize sorunu masaya yatırıldı
- Kayseri AB Bilgi Merkezi'nden Dünya Çevre Günü etkinliği
- Akhisar TSO Sigorta Haftası'nı kutladı
- Malatya Ticaret Borsası kayıt dışına önlem istedi
- Çorlu TSO'nun yeni hizmet binası açıldı
- BİGA TSO'da mesleki yeterlilik belgelendirme sınavları düzenlendi
- Dinar TSO ulusal ajans projesi ile Romanya'da
- Sakarya TSO'da mobilya sektörünün sorunları görüşüldü
- 1. Uluslararası Tavşanlı Ticaret ve Yatırım Forumu gerçekleşti


▲ ARDEŞEN TİCARET VE SANAYİ ODASI


▲ ORHANGAZİ TİCARET VE SANAYİ ODASI


▲ AKHİSAR TİCARET VE SANAYİ ODASI


▲ KARACABEY TİCARET VE SANAYİ ODASI


▲ BARTIN TİCARET VE SANAYİ ODASI


▲ KIRŞEHİR TİCARET VE SANAYİ ODASI



▲ BATMAN TİCARET BORSASI



▲ TEKİRDAĞ TİCARET VE SANAYİ ODASI

ORTA GELİR TUZAĞINI AŞMANIN YOLU AVRUPA BİRLİĞİ SÜRECİDİR

Türkiye'nin orta gelir tuzağını aşabilmesinin yolu Avrupa Birliği sürecidir. Türkiye ya Avrupa Birliği'nin dönüştürücü gücü ile değişecek ya da bunu kendi kendine yapmaya çalışacaktır.



Son dönemde en moda kavramlardan biri Orta Gelir Tuzağı. Türkiye de hemen tüm kriterlere göre orta gelir tuzağında olan bir ekonomi. Üretim ve ihracat ağırlıklı olarak orta ve düşük teknolojili ürünlerden oluşuyor. Kişi başı gelirimiz neredeyse 8 senedir 10 bin dolar seviyesine takılıp kalmış durumda.

Dünyada son 50 yıldır orta gelirli ülkeler grubundan zengin ülkeler grubuna geçen çok az sayıda ülke var. Bunlar; Kore, Yunanistan, İspanya, Portekiz, İtalya, İrlanda, Japonya, Singapur. Bu listede Türkiye'nin hem doğusundan hem de batısından ülkeler yer alıyorlar.

Doğuda ihracata dayalı büyüyen bir dizi ülke var. Japonya, Kore, Singapur yapısal reformlar yaparak bugünkü gelir düzeyine ulaştılar. Orta gelir tuzağını aştılar. Zengin ülke oldular. Batıda ise Yunanistan, İtalya, İspanya, Portekiz ve İrlanda AB üyelik sürecinin getirdiği dönüşümü geçirdiler ve zengin ülkeler sınıfına geçtiler.

Türkiye iktisadi ve toplumsal olarak doğudaki ülkelerden farklı bir yapıda. Dolayısıyla onların seçtiği yoldan giderek yapısal dönüşümü gerçekleştirmemiz pek mümkün görünmüyor. Türkiye'nin orta gelir tuzağını aşabilmesinin yolu Avrupa Birliği sürecidir. Türkiye ya Avrupa Birliği'nin dönüştürücü gücü ile değişecek ya da bunu kendi kendine yapmaya çalışacaktır. İkinci yol için yapılması gereken ev ödevi listesi, Avrupa Birliği sürecine göre çok daha uzundur. Dolayısıyla Avrupa Birliği'nin dönüştürücü gücü, Türkiye'nin orta gelir tuzağını daha az maliyetle aşabilmesi için en uygun yol olarak görünmektedir.

1980 yılında Yunanistan'ın kişi başına geliri 5900 dolardı. Türkiye'ninki ise 1600 dolardı. Yunanistan 1981

M. Rifat HİSARCIKLIOĞLU

TOBB Başkanı
Avrupa Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği
(Eurochambres) Başkan Yardımcısı
İslam Ticaret, Sanayi ve Tarım Odası (ICCIA) Başkan Yardımcısı ve
Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) Yönetim Kurulu Üyesi
baskanlik@tobb.org.tr

yılında Avrupa Birliği'ne kabul edildi. 1991 gibi 10 bin dolar kişi başına gelire ulaştı. Türkiye ise o vakit daha 3000 dolara yaklaşmaya çalışıyordu. 2000'de Yunanistan'da kişi başına gelir 12 bin dolar, Türkiye'de ise 4 bin dolardı. Şimdilerde Yunanistan 20 bin dolarda, bizse ancak 10 bin dolara ulaştık. Yunanistan'a yaklaştık ama henüz yakalayamadık. Yunanistan şimdilerde inişte ama Türkiye olarak biz de 8 senedir aynı yerde patinaj yapıyoruz.

Buradan şu sonuçlar çıkabilir. Birincisi Türkiye son 10 yıldır kişi başına milli gelirini nasıl 20 bin doların üzerine sıçratıp, orta gelir tuzağından çıkacağını konuşuyor ama bu konuşmada Avrupa Birliği'nin adı hiç anılmıyor. Hâlbuki orta gelir tuzağından çıkışın öncelikli reçetelerinden biri doğrudan Avrupa Birliği sürecidir. İkincisi, orta gelir tuzağından çıkışın bir zor, bir de görece daha kolay yolu vardır. Avrupa Birliği bu çerçevede bakıldığında hep daha kolay olan yol olmuştur. Üçüncüsü, Yunanistan bugün Avrupa Birliği'nden her gün yakınıyor ama Yunanistan bugün gelir seviyesi olarak bir üst ligdeyse bunu esas olarak Avrupa Birliği'ne borçludur.

Türkiye bugün itibariyle geç kalmış gibi durmaktadır. Dün iş daha kolayken yapmamız gerekenleri yapmadık. Teknolojik dönüşümü hala gerçekleştiremedik. Bunun temel nedeni eğitim sistemimizi bir türlü çağın gerektirdiği şekilde dizayn edememiz olabilir.

Yüksek Öğrenime Giriş Sınavı'na yaklaşık 2 milyon öğrenci katıldı. Çocukların sınav performansı hiç de parlak durmuyor. Toplam 160 sorunun ortalama yüzde 20'si doğru cevaplanabilmiş. Bu oran matematikte yüzde 13'e, fende yüzde 10'a kadar iniyor. Türkçe'de bile soruların bile ancak yüzde 40'ını doğru cevaplayabilmişler. Şimdi bu çocuklar önce üniversiteye, oradan da çalışma hayatına gelecekler.

Bırakın fen ve matematiği, daha yeterince İngilizce bilmeyen, bilgisayar kullanama becerileri sınırlı bir nesille ancak şu an bulunduğumuz seviyeyi koruyabiliriz gibi görünüyor. Türkiye'nin en önemli probleminin tam da burada yattığını düşünüyorum. Ülkemizde yaygın bir vasatlık problemi bulunuyor.

Kore'nin ihracatı içinde yüksek teknolojili ürünlerin oranı 1990'da yüzde 20 iken bugün yüzde 28'dir. Aynı dönemde Türkiye için bu oranlar sırasıyla 3 ve 4'tür. Türkiye bu dönemde düşük teknolojili ürünlerden orta teknolojili ürün üretimine ve ihracatına geçiş yapmıştır. Ama orada kalmıştır. Bir türlü bir üst klasmana geçememektedir.

Almamız gerek bir diğer ders, bu işin kaynak bulma ve dağıtma meselesi olmadığıdır. Kamu idaremiz bu konuya önem verdiğini gösterir şekilde önemli kaynaklar ayırıyor. Ama hiç kimse dağıtılan destekler için bir etki analizi yapmaya çalışmıyor. Bu kadar kaynak harcanıp ne sonuç alındığını takip edemiyoruz.

Teknoloji geliştirmek çalışan bir ekosistem gerektirir. Ekosistemin parçalarını ortaya koydum, desteği de verdim demekle olmaz. Ekosistemi çalıştırmak, neyi destekleyeceğini bilmeyi gerektirir. O da teknik ve idari kapasite olmadan olmaz. Teknoloji geliştirmek kolektif bir faaliyettir. Tek başına yapılmaz, hep birlikte yapılır.

Zamanın ruhuna uygun eğitim sistemi olmadan teknoloji ve Ar-Ge olmaz. Bunlar olmadan da yüksek teknolojili ihracat ve inovasyon sağlanmaz. Mevcut idari yapıyla bu alanda bir toparlanma ihtimali de pek görünmüyor. Eğitim sisteminin hem idari hem de içerik olarak reformu gelecek hedeflerimiz için en öncelikli alan olmalıdır.



Türkiye 2016 yılının ilk çeyreğini, beklentilerin de üzerinde yüzde 4.8 büyüme ile tamamladı. Ocak-Mart aylarını kapsayan ilk çeyrekte yatırımlar gerilerken, büyüme yine tüketim kaynaklı oldu. Büyümenin temel dinamiklerinden sanayi sektöründe büyüme yüzde 5.9 oldu. Yılın ilk çeyreğinde kamu yatırımlarının yüzde 1.2 artmasına rağmen, özel sektör yatırımlarının yüzde 0.3 azalmasıyla toplam yatırım yüzde 0.1 geriledi. Harcamalar kaleminde ise hane halklarının harcamalarında yüzde 6.9 artışa karşılık, devletin nihai tüketim harcamaları yüzde 10.9 artış gösterdi. Sanayinin GSMH içindeki payı yüzde 33.7'den yüzde 34'e yükselirken, sektördeki büyüme yüzde 5.9 oldu. GSMH içinde hizmetler sektörünün payı da yüzde 62.6'dan yüzde 62.8'e gerilerken, büyüme oranı yüzde 8.7 olarak ölçüldü.

Güler Sabancı yine en güçlü kadınlar listesinde

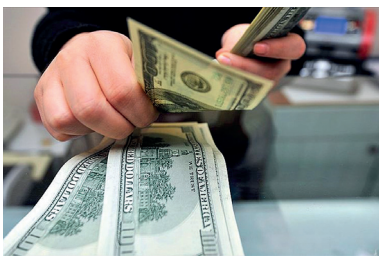


Forbes Dergisi'nin yayınladığı dünyanın en güçlü kadınları listesinde Çinli kadın sayısı bu yıl her zamankinden fazla oldu. 2016'da dünyanın en güçlü 100 kadını listesine 9 Çinli kadın girdi. Bu yıl dünyanın en güçlü kadınları listesinde başı yine son yıllarda olduğu gibi Almanya Başbakanı Angela Merkel çekti. İkinci sırada ABD başkanlık seçimlerinde Demokrat Parti'nin aday adayları arasında yer alan Hillary Clinton, üçüncü sırada da ABD Merkez Bankası Başkanı Janet Yellen bulundu. Türkiye'den listeye giren tek kadın ise Sabancı Holding Başkanı Güler Sabancı oldu. Dünyanın en güçlü 100 kadını arasında geçen yıl 70. sırada olan Güler Sabancı, bu yıl 64. sırada yer aldı.



Sanayi üretiminde son 9 ayın en kötü verisi

Sanayi üretimi yılbaşından bu yana gerileme eğilimini sürdürüyor. Nisan ayında mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış aylık sanayi üretim endeksi son 9 ayın en kötü değerini yakaladı ve yüzde 1.1 geriledi. İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) nisan ayı sanayi üretim endeksi verilerine göre takvim etkisinden arındırılmış yıllık sanayi üretim endeksinde de 9 ayın en kötü vergisi geldi ve üretim yüzde 0.7 artışla yüzde 3 civarındaki beklentilerin çok altında kaldı. Bu dönemde madencilik ve taş ocakçılığında üretim yüzde 5 gerilerken, imalat sanayindeki gerileme yüzde 1.3 olarak ölçüldü. Nisan'da elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi-dağıtımında üretim yüzde 1.8 arttı.



Yabancılar 892 milyon dolarlık satış yaptı

Borsa İstanbul tarafından açıklanan verilere göre, yabancı yatırımcı, yılın ilk 4 ayındaki net alış serisinin ardından mayıs ayında satış tarafına geçti ve 892 milyon dolarlık net satış gerçekleştirdi. Yılın ilk 4 ayında toplam 1 milyar 777 milyon dolarlık net alım yapan yabancı yatırımcının, mayıs ayındaki satışının ardından bu yılki toplam alım tutarı 885 milyon dolara geriledi. Borsa İstanbul 100 (BIST 100) endeksi, yabancı yatırımcıların net alış gerçekleştirdiği ilk dört ayda TL bazında yüzde 19, dolar bazında yüzde 24 değer kazanmıştı. Endeks, yabancı yatırımcıların net satış yaptığı mayıs ayında ise TL bazında yüzde 8,8, dolar bazında 13,5 değer kaybetti.



Yürüyelim arkadaşlar

Yanınızda Akbank var

KOBİ'ler ihracat yapıyor, Türkiye kazanıyor.
Akbank, ülkenin dört bir yanında ihracatla büyümek isteyen herkese sonuna kadar destek oluyor. Haydi, yürüyelim arkadaşlar!

444 23 23

AKBANK

sizin için



Otomotivde son üç yılın ihracat rekoru kırıldı

Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği'nin (OİB) mayıs ayı ihracat raporuna göre, otomotiv endüstrisi, yükseliş grafiğini sürdürdüğü mayısta, Temmuz 2013 tarihinden itibaren aylık bazdaki en yüksek ihracat artış oranına ulaşarak son üç yılın rekorunu kırdı. Otomotiv sektörünün mayıs ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre %34 artarak 1 milyar 983 milyon dolar oldu. Türkiye ihracatından %18 pay alan sektörün son 4 aylık ihracatı ortalama 2 milyar doların üzerine çıktı. Mayıs ayı ihracatında ürün grubu bazında %73'ü bulan artışlar yaşandı. Otomotivin ocak-mayıs döneminde ihracatı da %12 artarak 9 milyar 572 milyon dolar oldu.

Borsadaki bankaların kârı 5,4 milyar TL



Borsa İstanbul'da işlem gören mevduat bankalarının yılın ilk 3 aylık döneminde net dönem kârı yüzde 21 artış gösterdi. Türkiye Bankalar Birliği'nin (TBB), "Borsa İstanbul'da İşlem Gören Mevduat Bankaları - Mart 2016" raporuna göre, borsada işlem gören mevduat bankalarının toplam aktifleri, Mart 2016 itibarıyla geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 13 artarak, 1 trilyon 594 milyar liraya yükseldi. Borsada işlem gören mevduat bankalarının net dönem kârı, bu yılın ocak-mart döneminde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 21 artarak, 5,4 milyar liraya çıktı. Borsada işlem gören bankaların 12 aylık net kârı da 18,1 milyar lira oldu.

İşgücü maliyeti %12 arttı



Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK), 2016 Ocak-mart dönemine ilişkin "İşgücü Maliyeti Endeksi"ne göre mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış saatlik işgücü maliyeti endeksi, yılın ilk çeyreğinde, bir önceki çeyreğe göre %12,2 artış gösterdi. Endeks, sanayi sektöründe % 9,3, inşaat sektöründe % 11,8 ve hizmet sektöründe % 14,1 arttı. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış saatlik işgücü maliyet endeksinde en yüksek artış 25,1 idari destek hizmetleri faaliyetlerinde görüldü.



Rus turistteki kayıp %96'ya ulaştı

Geçen yıl ocak-mayıs döneminde yarım milyonun üzerinde Rus turiste ev sahipliği yapan Antalya'ya bu yılın aynı döneminde gelen turist sayısı 21 bin 359 oldu. Antalya'nın Rusya pazarındaki kaybı yüzde 96'ya ulaştı. Antalya'ya yılın 5 aylık döneminde havayoluyla gelen turist sayısı 1 milyon 473 bin 744 oldu. Antalya Havalimanı Mülki İdare Amirliği verilerine göre turizm sektörünün yaşadığı kayıp 2015 yılının aynı dönemine oranla yüzde 42 olarak gerçekleşti. Tatil için Antalya'yı tercih eden ülkeler sıralamasında Almanya ilk sırada yer aldı.

Finansbank'ta Gümrük Vergisi Ödemek Çok Kolay!



Şubenizden yetki tanımı yaptırın; SMS ile borç bilginizi, **SOR** boşluk **BEYANNAME NUMARANIZI** yazıp **3252**'ye SMS göndererek sorgulayın.

Gelen borç bilgisine istinaden ödeme yapmak için **ODE** boşluk **BEYANNAME NUMARANIZI** yazıp **3252**'ye SMS gönderin, ödemeniz talimatınıza istinaden kolayca gerçekleşsin.

FINANSBANK

herkese finansçı lazım



Yunanlılar vergilerini ödeyemeyecek

Atina Ticaret ve Sanayi Odası tarafından yapılan araştırmaya göre, halkın yüzde 69'u bu yıl vergilerini ödeyemeyecek ve halkın yüzde 89'u vergilerin ve sosyal güvenlik sistemi katkılarının artırılmasının daha derin resesyona yol açacağına inanıyor. Atina Ticaret ve Sanayi Odası'nın Ekonomik Barometre araştırmasına göre, katılımcıların sadece yüzde 6'sı hükümetin reform politikalarına güveniyor ve sadece yüzde 7'lik kesin cari ekonomi politikasının bütçe hedeflerinin başarılmasına yardım edebileceğine inanıyor.

76 milyon sürücüsüz araç yollarda olacak

Merkezi ABD'de bulunan uluslararası enformasyon, analiz ve danışmanlık şirketi IHS, 2035 yılına kadar 76 milyon sürücüsüz aracın dünya yollarında olmasının beklendiğini duyurdu. IHS'ten yapılan açıklamada, 2035'e kadar dünya genelinde 76 milyon sürücüsüz aracın yollarda olmasının tahmin edildiği bildirilirken, sadece 2035 yılında dünyada 21 milyon sürücüsüz aracın satılmasının öngörüldüğü belirtildi. Söz konusu sayıların daha önce yapılan tahminlerden yüksek olduğu kaydedilen açıklamada, tahminlerdeki artışın son zamanlarda otomotiv endüstrisinde teknoloji yatırımları yapan şirketlerin Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge) faaliyetlerindeki gelişmelerden etkilendiğine işaret edildi.





Yatırımcıların Çin'de iş yapma endişeleri arttı

ABD Hazine Bakanı Jack Lew, Çin'de iş yapma ortamına yönelik endişelerin karmaşık düzenleyici-denetleyici ortam nedeniyle artmakta olduğunu belirterek Çin'den yabancı yatırımcıların ülke piyasalarına ulaşımına daha fazla imkan verilmesini istedi. Lew, "Çin'de iş yapma ortamına ilişkin endişeler son yıllarda büyüdü. Yabancı şirketlerin çok karmaşık bir düzenleme-denetleme ortamı ile başa çıkmaya çalışmaları Çin'de istenip istenmedikleri konusunun sorgulanmasına yol açıyor. Çin ve ABD hükümetlerinin yatırım, ticaret ve ticari işbirliğinin devam etmesi ve artırılması için gerekli şartları sağlama sorumlulukları var" diye konuştu.

Dev bankalar negatif faiz kıskacında



Avrupa ve Japonya'da bankalar merkez bankalarının negatif faiz politikalarıyla mücadele ediyorlar. Commerzbank tüm parayı kasasında tutma planını değerlendirirken, Tokyo'nun en büyük finansal kuruluşu da 22 üyeli Japon devlet tahvilleri piyasa yapıcılığından çıkmayı düşündüğünü açıkladı. Merkez bankalarının politikaları bankaların hem Avrupa'da hem Japonya'da karlılıklarını eritirken, Bundesbank'a göre negatif faizin Alman bankalarına sadece geçtiğimiz yıl maliyeti 248 milyon dolar oldu. Japonya'da ise Topix bankacılık endeksi bu yılbaşından bu yana yüzde 28 düşüş yaşadı.
Almanya'nın en büyük bankalarından biri olan Commerzbank, Avrupa Merkez Bankası'na (ECB) mevduatlarını park ettiğinde negatif faizler yüzünden ödemek zorunda olduğu cezadansa milyarlarca Euro'yu kasasında biriktirme seçeneğini inceliyor.

HERKES İÇİN

AİLELER **ANNELER** BABALAR **ÖĞRENCİLER** GENÇLER **ÇİFTÇİLER** DOKTORLAR
ÖĞRETMENLER ECZACILAR **İŞÇİLER** YÖNETİCİLER **ASKERLER** YAZARLAR
TURİZMCİLER KOBİ'LER **ARKEOLOGLAR** GİRİŞİMCİLER SPORCULAR
MÜHENDİSLER REKLAMCILAR **TAKSİCİLER** ÇİNİCİLER **AMBALAJCILAR**
OKUTMANLAR **SOSYAL HİZMET UZMANLARI** MOBİLYACILAR **JİMNASTİKÇİLER**
ŞOFÖRLER **REHBERLER** SİGORTACILAR **BERBERLER** MANAVLAR
SEKRETERLER EMLAKÇILAR **STİLİSTLER** PİLOTLAR **ÇEVİRMENLER** MEMURLAR
NAKLİYECİLER DEMİRCİLER **KURUYEMİŞÇİLER** NALBURLAR **ANALİSTLER**
DİYETİSYENLER **OPERATÖRLER** FUTBOLCULAR **ESKİCİLER** FIRINCILAR
BOYACILAR ASİSTANLAR **DONDURMACILAR** AŞÇILAR **KASAPLAR** MODELLER
BAKKALLAR MODACILAR **BİLİM ADAMLARI** YÜZÜCÜLER **GURMELER**
ESKİCİLER **SES TEKNİSYENLERİ** SANAYİCİLER **GAZETECİLER** RESSAMLAR
IŞIKÇILAR HEMŞİRELER **TAHSİLDARLAR** KAPTANLAR **MUHTARLAR** BESİCİLER
POLİTİKACILAR KUAFÖRLER **PANSİYONCULAR** DANSÇILAR **BENZİNCİLER**
MAKİNİSTLER **KOSTÜMCÜLER** SAĞLIKÇILAR **MİMARLAR** HIRDAVATÇILAR
CANKURTARANLAR AYAKKABI TAMİRCİLERİ **KİMYAGERLER** AVUKATLAR
TABELACILAR DEKORATÖRLER **HARİTACILAR** ESTETİSYENLER **ÇİÇEKÇİLER**
KÖŞE YAZARLARI **BORSACILAR** EV HANIMLARI **REKLAMCILAR** MÜZİSYENLER
İNŞAATÇILAR YARGIÇLAR **METİN YAZARLARI** CERRAHLAR **YAYINCILAR**
TEKNİKERLER **KAYNAKÇILAR** TAMİRCİLER **İŞLETMECİLER** PSİKOLOGLAR
LOSTRACILAR ELEKTRİKÇİLER **BİLİŞİM UZMANLARI** EV HANIMLARI **GRAFİK**
TASARIMCILAR MANİFATURACILAR **BAHARATÇILAR** KOREOGRAFLAR
TEKSTİLCİLER MADENCİLER **POLİSLER** TESİSATÇILAR **HOSTESLER**
VEZNEDARLAR **İPLİKÇİLER** KASİYERLER **KEBAPÇILAR** SARRAFLAR
PAZARLAMACILAR KIRTASİYECİLER **ARAŞTIRMACILAR** FOTOĞRAFÇILAR
KURYELER DOĞRAMACILAR **SENARİSTLER** DALGIÇLAR **MUHASEBECİLER**
BÜROKRATLAR **BALIKÇILAR** SANATÇILAR **NOTERLER** DANIŞMANLAR
ÇOBANLAR USTALAR **EKSPERLER** MÜFETTİŞLER **MUHABİRLER** OYUNCULAR
MATBAACILAR TORNACILAR **ÇANTACILAR** KAPICILAR **MÜBAŞİRLER**
KAMERAMANLAR **KÖMÜRCÜLER** MÜFTÜLER **OYUNCAKÇILAR** SPİKERLER
KABZIMALLAR MÜTEAHHİTLER **SOSYOLOGLAR** SİMİTÇİLER **SUCULAR**
CAMCILAR **KARİKATÜRİSTLER** GALERİCİLER **TESVİYECİLER** ARŞİVCİLER
ELEŞTİRMENLER BANKACILAR **ŞAİRLER** PAZARCILAR **HAKEMLER**
BAKICILAR **KÜTÜPHANECİLER** TATLICILAR **SAATÇİLER** OVERLOKÇULAR
MÜŞAVİRLER DEFTERDARLAR **SAHAFLAR** TEZGAHTARLAR **ANİMATÖRLER**
EDİTÖRLER **BİLGİSAYARCILAR** TEMİZLİKÇİLER **BAHÇIVANLAR**
ÇİLİNGİRLER **KOMEDYENLER** BULAŞIKÇILAR **ANTRENÖRLER**
POSTACILAR **İTFAİYECİLER** İŞLETMECİLER **ZABITALAR** EMEKLİLER İÇİN

BİR BANKADAN DAHA FAZLASI

Ziraat Bankası

Çinli Suning Inter'i satın aldı

Seria A'nın köklü takımlarından İnter'in çoğunluk hisseleri, elektronik aletler üreten Çinli Suning Holding'e geçti. Çin'in Nanchino kentinde yapılan törenle, Suning Holding'in, Türk milli futbolcu Caner Erkin'in de yeni sezonda formasını giyeceği mavi-siyahlı İtalyan takımının yüzde 68,55'lik hissesini satın aldı. Törende konuşan Suning Holding'in patronu Zhang Jindong, şirket olarak bir yıldan az bir süre önce futbol sektörüne girdiklerini anımsatarak, "Şimdi ise Inter'i satın almış durumdayız. Bu büyük bir sorumluluk" dedi.



Lukoil'in kârı yüzde 59 düştü



Rusya'nın en büyük ikinci petrol üreticisi Lukoil'in ilk çeyrek net karı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 59 azalarak 42,8 milyar rubleye (Yaklaşık 650 milyon dolar) geriledi. Toplam satış gelirlerinin bu yılın ilk çeyreğinde geçen yıla göre 1,4 trilyon rubleden 1,2 trilyon gerilediği belirtilen açıklamada, vergi öncesi karın ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 32 azalarak 145,5 milyar rubleye düştüğü kaydedildi.
Rus rublesinin dolar karşısındaki değer kaybı nedeniyle üretim masrafları düşen Rus petrol şirketlerinden Bashneft ve Gazprom Neft ise ilk çeyrek karlarının arttığını açıklamıştı.

'ABD bankacılık sisteminin görünümü durağan'

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Moody's, ABD bankacılık sisteminin görünümünün "durağan" olduğunu bildirdi. Moody's'den yapılan açıklamada, ABD bankacılık sektöründe istikrarlı sermaye, likidite ve tüketici kredi ölçütlerinin, kârlılık ve ticari krediyle ilgili kaygıları telafi ettiğine dikkat çekildi. Açıklamada, istikrarlı ekonomik büyümeyle sağlıklı sermaye ve likidite ölçütlerinin Amerikalı bankaların kredi profillerini gelecek 12 ila 18 ay içinde desteklemeye devam edeceği belirtildi.

Euro Bölgesi'nde büyüme 12 ayın zirvesinde



Avrupa İstatistik Ofisi'nin (Eurostat) yayımladığı verilere göre, 19 üyeli Euro Bölgesi'nde mevsimsellikten arındırılmış Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYH) bu yılın ilk çeyreğinde bir önceki çeyreğe kıyasla yüzde 0,6 arttı. Böylece, daha önce yayımlanan öncü veride ilk çeyrekte yüzde 0,5 olarak açıklanan GSYH verisi revize edildi. Bir önceki yılın ilk çeyreğine kıyasla ise Euro Bölgesi'nde daha önce yüzde 1,5 olarak açıklanan GSYH artışı da yüzde 1,7'ye yükseltildi. Ayrıca açıklanan veriler, 28 üyeli Avrupa Birliği'nde (AB) mevsimsellikten arındırılmış GSYH'nin yılın ilk çeyreğinde bir önceki çeyreğe oranla yüzde 0,5, 2015'in ilk çeyreğine göre de yüzde 1,8 yükseldiğini ortaya koydu. AB için daha önce açıklanan yıllık büyüme verisi de yüzde 1,7'den yüzde 1,8'e çıkarıldı.

İş Bankası'ndan

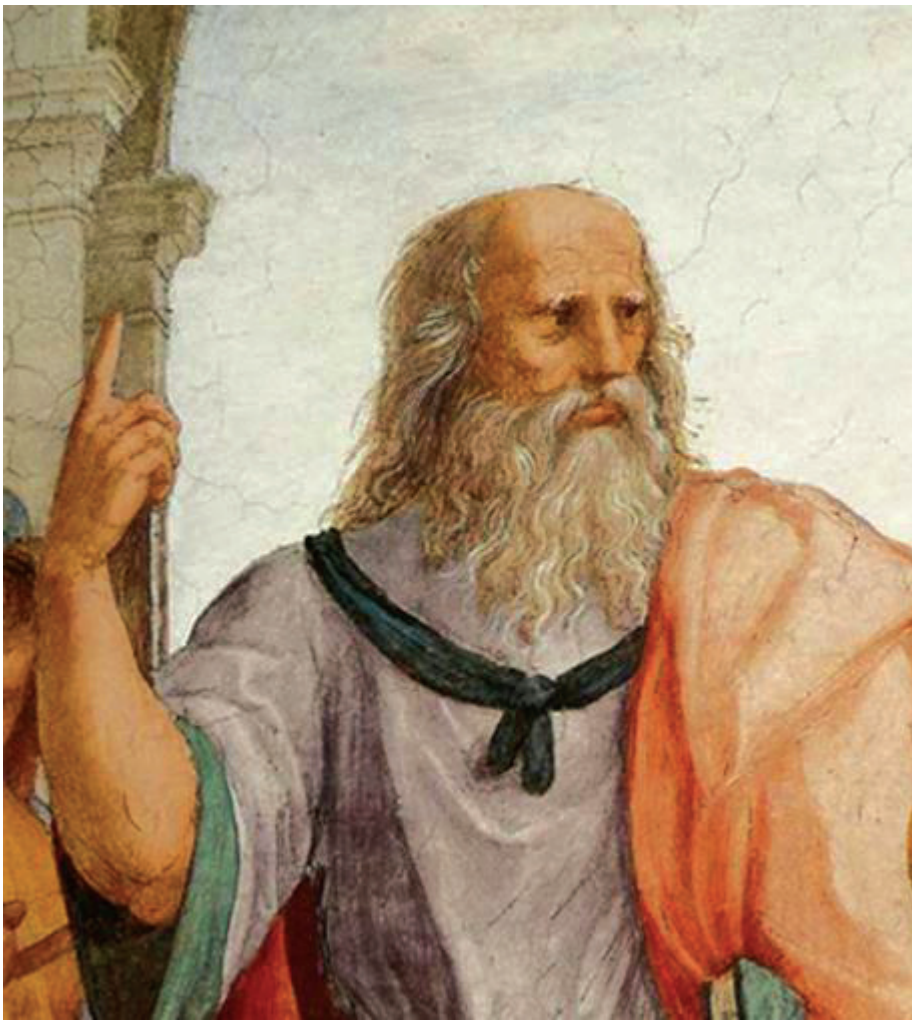
DIŞ TİCARETE DESTEK



İş Bankası olarak kurduğumuz yaygın muhabir ağı ve geniş bir yelpazede sunduğumuz ürünlerle, dış ticarete destek olmaya devam ediyoruz.

- BPO (Bank Payment Obligation - Banka Ödeme Yükümlülüğü)
- İhtiyacınıza uygun kur korumalı döviz kredisi, spot döviz kredisi ve diğer ihracat kredileri
- Kur ve faizdeki dalgalanmalardan koruyan türev ürünler ve çok daha fazlası için sizleri şubelerimize bekliyoruz.

isbank.com.tr | 0850 724 0 724 | Şubelerimiz



Zeki adamlar söyleyecek bir şeyleri olduğu için konuşurlar. Aptallar, konuşmaları gerektiği için.

PLATON
(M.Ö. 427-347)

YAPI KREDİLİ OLMAYANLARIN BİLE TERCİHİ:

ÖDEME MERKEZİ

Hangi bankanın müşterisi olursanız olun, artık faturalarınızı tüm Yapı Kredi ATM'lerinden veya yapikredi.com.tr'den kolayca ödeyebilirsiniz.

BANKACILIKTA BİR İLK DAHA

YapıKredi

Hizmette sınır yoktur.

Detaylı bilgi yapikredi.com.tr'de.

Türkiye'nin gururu milli projeler



Fotoğraflar: *TOBB Fotoğraf Servisi*

Türkiye 2023 hedeflerine ulaşmak için kara, hava ve denizde seferberlik ilan etti. Milli yolcu uçağından tanka, milli denizaltından uyduya yüzde yüz yerli yapımı birçok milli savunma projesine start verildi. 2023 yılına kadar projelerin bitirilmesi ile Türkiye; bölgesinde liderlik iddiasını artıracak, ayrıca terörle mücadelede ordunun gücü katlanacak.

Mehmet KAYA

Türkiye hedeflerine ulaşabilmek için kara, hava ve denizde büyük projelere imza atıyor. Milli tank, milli uçak ve milli uydu gibi Türkiye'yi geleceğe taşıyacak projelerin 2023 yılına kadar bitirilmesi hedefleniyor.

Türkiye'nin gurur kaynağı olan milli projeler devletin büyük kararlılığı ile devam ederken, özel şirketler bu projelerin erkenden teslim edilmesi için de seferberlik ilan etmiş durumda. Türkiye'nin bölgesinde liderlik iddiasını artıracak ayrıca terörle mücadelede ordunun gücünü katlayacak projeleri sizler için derledik…

Yerli tank ALTAY'a yerli motor

Türkiye'nin en güçlü olduğu alanların başında kara platformları geliyor. Türkiye'nin ilk tam savunma sistem ihracatı FNSS tarafından zırhlı personel taşıyıcı ile yapıldı. Yine Türkiye'nin en büyük ihracat başarısını kazanan araçlarından biri olan Kobra, Otokar tarafından üretildi ve halen en başarılı ihraç kalemlerinden biri durumunda. BMC, Türkiye'nin ilk mayına karşı koruma yetenekli olan araçlarını üretti ve üç ülkeye sattı. Ve en önemlisi Otokar, Türkiye'nin ilk milli ana muharebe tankı olan ALTAY'ı geliştirdi. Seri üretim aşamasına getirilen Altay projesinin 3 milyar dolara kadar çıkabileceği belirtiliyor.

Bu arada ALTAY ve diğer kara araçları ile gemilerde kullanılması düşünülen yerli dizel motor geliştirme projesinde ise TÜMOSAN görevlendirildi.

Millî Piyade Tüfeği

Cumhuriyet tarihinde ilk defa yüzde yüz yerli tasarım ve teknoloji ile geliştirilen milli piyade tüfeği artık kullanıma hazır. Tasarımı Makine Kimya Endüstrisi Kurumu (MKEK) ve Kale Kalıp tarafından yapılan Milli Piyade Tüfeği'nin (MPT-76 -Millî Piyade Tüfeği - 7,62 mm) 200 adetlik ilk kafilesi, 09 Mayıs 2014 tarihinde Kara Kuvvetleri Komutanlığı'na teslim edildi.

Bugün kara platformları, taktik tekerlekli, taktik zırhlı, zırlı personel taşıyıcılar, özel ihtiyaçlara binaen platform olarak üretilen alçak irtifa hava savunma, koruma ve kundağı motorlu obüslerin sistemleri, yüzer köprüler ve tank dahil ihtiyaç duyulan bütün lastik tekerlekli ve paletli ürünleri üretebiliyor.

Türkiye'nin ilk Turbojet Motoru

Türkiye, bir büyük başarıya daha imza atıyor. Hava Kuvvetleri Komutanlığı'nın ihtiyacı olan SOM seri üretiminde kullanılacak olan Turbojet Motor'un ve motora ait alt sistemlerinin tasarımı, üretimi, testlerinin yapılması, teknoloji gösteriminin gerçekleştirilmesi, eğitim ve bakımı ile Teknik Veri Paketi (TVP) hazırlanması işlerini Kale Grubu yürütüyor. Geliştirilecek sistem Stand-Off Mühimmatın (SOM) yanısıra olası modifikasyonlarla diğer SOM benzeri milli sistemlerle de kullanılabilecek, daha uzun menzilli Turbojet Motorlar'ın geliştirilmesi için ilk aşamayı oluşturacak.

Havada ATAK'la başarı yakalandı

Türkiye, karada olduğu kadar havada da geliştirdiği milli projelerle iddialı. Türk Silahlı Kuvvetleri'nin en önemli vurucu gücü arasına giren ATAK T129 saldırı helikopterleri, A129'un ana platformu üzerinde, atış kontrol ve diğer alt sistemlerinin büyük kısmı milli olarak üretilerek TUSAŞ tarafından tasarlanıp TSK envanterine girdi. ATAK, Güney Kore ve Polonya'da katıldığı ihalelerde kısa listeye girme başarısına da ulaştı.

İlk Türk İHA'sı

Kendi sınıfında en iyilerden biri olan ANKA taktik insansız hava aracı geliştirildi ve seri üretimine başlandı. ANKA'nın silahlı versiyonu ve uydular aracılığıyla

Yeni Tip Denizaltı İlk denizaltının 2023'e kadar bitirilmesi hedefleniyor.

MİLGEM Projesi 3. gemi Burgazada 18 Haziran 2016 tarihinde denize indirildi.

Turbojet Motor Tamamlanma tarihi 2017

Mili Füze Faaliyetleri sürüyor.

Milli Tank Altay 2018 yılına kadar seri üretime geçilmesi bekleniyor.

Modern Piyade Tüfeği 200 adetlik ilk kafile 9 Mayıs 2014 tarihinde teslim edildi.

Milli Haberleşme Uydusu 2020'de uzaya gönderilecek.

Milli Yolcu Uçağı 2023 yılına kadar tamamlanacak.

Savaş Uçağı 2019'da tasarımın bitmesi, 2023'te ilk prototipin ortaya çıkması hedefleniyor.

Uçak Gemisi 2021 yılına kadar tamamlanması hedefleniyor.

Yerli Helikopter İlk prototipin 2018 yılında test uçuşuna yapması planlanıyor.

Yerli İHA Üretim başladı. Operasyonel İHA üretim aşaması ise sürüyor.

kontrol yeteneği için de çalışma başlatıldı. İnsansız hava araçları kategorisinde Vestel Karayel ve Bayraktar taktik İHA geliştirmeyi başardı. Bayraktar TSK envanterine girdi. Buna ilave olarak, Bayraktar İHA TÜBİTAK tarafından geliştirilen mühimmat ile ilk kez atış yapılan Türk İHA'sı oldu. Böylece operasyonel İHA üretiminde önemli bir merhale geçildi. Bayraktar'ın halen TSK'da kullanılan mini İHA'sı ihraç edilen ilk Türk İHA'sı oldu.

Hürkuş, gurur kaynağımız olacak

TUSAŞ, ilk ulusal tasarım modern uçak olan HÜRKUŞ temel eğitim uçağını geliştirdi ve silahlı versiyonunun da üretimi için süreç başlatıldı. Bu uçak, TSK tarafından başlangıç eğitim uçağı olarak sipariş edildi. 29 Ağustos 2013 tarihinde başlayan uçuş test sürecinin 2016 yılı sonuna kadar devam etmesi planlanıyor. HÜRKUŞ ile Türkiye, ilk kez sivil bir uçak için uluslararası sertifikasyon sürecine girmiş oldu ve kurumsal deneyim de kazınıldı.

12 yolcu kapasiteli helikopter

Türk Havacılık ve Uzay Sanayii tarafından tasarlanan ve uzun yıllardır kullanılan UH-1 serisinin yerini alacak 5 tonluk genel maksat helikopteri ise gökyüzüyle 2018 yılında buluşacak. Savunma Sanayii Müsteşarlığı ile TAI arasında, 26 Haziran 2013 tarihinde imzalanan sözleşme ile 5 ton sınıfında, çift motorlu, iki pilot ve 12 yolcu taşıma kapasiteli bir genel maksat helikopterinin tasarım, imalat, test, sivil ve askeri versiyonun tasarlanarak üretilmesi amaçlanıyor.

Yolcu Uçağı uçuşlara başlıyor

Türkiye için bir diğer önemli proje ise sivil ve askeri uygulamaları olacak olan Milli Yolcu Uçağı projesi. Bu kapsamda SNC şirketi ile bir mutabakat zaptı imzalandı. SNC, Türkiye'deki TRJET şirketini bu proje konusunda yeniden yapılandırdı. Dornier 328'in haklarını alan SNC, Türkiye'de bu uçağın yenilenmiş ve geliştirilmiş hali olacak TR328'i yolcu ve askeri amaçlar için üretme, 70 dolayında yolcu taşıyabilecek ve bu uçağın büyük versiyonu olacak TR628 modelinin de geliştirilip üretilmesini üstlendi. TRJ 328 uçaklarının testleri 2017'de başlaması ve 2019'da ticari uçuşlara çıkması hedefleniyor.

Milli Savaş Uçağı Projesi: TF-X

Milli muharip uçağın (TF-X) geliştirilmesi ve üretilmesi için de kollar sıvandı. Geliştirme çalışmaları yaklaşık 1 milyar TL'lik bir bütçeyle yürütülen projenin prototipinin 2023'te uçması öngörülüyor.

Milli Denizaltı

Türk donanması üstün özelliklere sahip ilk milli denizaltısına kavuşuyor. Yeni Tip Denizaltı Tedarik Projesi kapsamında üretilecek denizaltılar, 15 gün suyun altında kalabilecek. 2,7 milyar dolarlık proje tamamlandığında milli denizaltı hiç yakıt ikmali yapmadan ABD'ye gidip geri dönebilecek. Türk Deniz Kuvvetleri'nin ilk havadan bağımsız denizaltısı olması hedeflenen ve Piri Reis ismi verilen denizaltının "İlk Kaynak Töreni" ise 8 Ekim 2015 tarihinde yapıldı. İlk denizaltının 2023 yılına kadar tamamlanması hedefleniyor.

MİLGEM'de yeni gemi denize iniyor

Bu arada Denizaltı Savunma Harbi ve Keşif Karakol Gemisi (MİLGEM) Projesi de Türk Silahlı Kuvvetleri'nin en önemli projeleri arasında yer alıyor. Savunma Teknolojileri Mühendislik ve Ticaret A.Ş (STM) öncülüğünde hayata geçirilen projenin ilk gemisi TCG Heybeliada ve TCG Büyükada sırasıyla 2011 ve 2013 yıllarında hizmete girdi. 3. gemi Burgazada ise 18 Haziran 2016 tarihinde denize indirildi. ADA sınıfının 4. gemisi olacak Kınalıada korvetinin de ilk kaynak-sac kesme töreni aynı gün yapıldı.

Uçak gemisine bir adım daha

Türkiye'nin ilk uçak ve helikopter taşıyıcı gemisi TCG Anadolu'nun (Çok Maksatlı Amfibi Hücum Gemisi Anadolu) ise 2021 yılında Deniz Kuvvetleri'nin envanterine girmesi hedefleniyor. Sedef Gemi İnşaatı A.Ş.'de inşa edilen gemi, Ege, Karadeniz ve Akdeniz harekat alanları ile Hint Okyanusu ile Atlantik Okyanusu'nda kullanılabilecek olup Deniz Kuvvetlerimizin idari ve lojistik görev fonksiyonlarına katkı sağlayacak.

Milli füze

Türkiye, her türlü savunma ve saldırı roket ve füzeleri dahil silah sistemlerinde de milli projeler geliştiriyor. TÜBİTAK-ROKETSAN ve ASELSAN'ın çalışmalarıyla uzun menzilli hava savunma dışında füzi ihti-

Türkiye'nin gurur kaynağı olan milli projeler devletin büyük kararlılığı ile devam ederken, özel şirketler bu projelerin erkenden teslim edilmesi için de seferberlik ilan etmiş durumda. Türkiye'nin bölgesinde liderlik iddiasını artıracak ayrıca terörle mücadelede ordunun gücünü katlayacak projeleri sizler için derledik…

yaçlarının büyük kısmı tamamlandı ya da tamamlanma aşamasında. ASELSAN ve ROKETSAN, Türkiye'nin alçak ve orta irtifa hava savunma sistemi, ATMACA gemiden gemiye füze sistemi geliştirmeleri son aşamaya geldi ve deneme atışları yapıldı. Milli olarak geliştirilen anti personel CİRİT ve seyir füzesi SOM uluslararası platformlar tarafından tercih edildi.

Milli elektronik çözümler

Her türlü silahta kritik unsur olan sinyal alıp-verme ve radar teknolojilerinde de milli çözümler geliştirildi. ASELSAN, aviyonik, komuta kontrol, sonar-torpido, uzaktan komuta, radar alanında yüzlerce sistem, alt sistem ve yazılımı başarıyla üretti. ASELSAN-BİLKENT ortaklığında yüksek veri işleme kapasiteli galyum-nitrat tabanlı işlemcilerin üretimi aşamasına gelindi. Zırhlı araç koruma sistemleri üretildi.

Operasyon etkinliği artırıldı

Kara platformu üreticisi olan şirketler ve ASELSAN, uzaktan komutalı silah sistemlerine sahip zırhlı araç kulelerini üretmeyi başardı. Bu kuleler halen aktif olarak TSK'nın da kullanımına girdi.

'Milli uydu' 2020'de uzayda

Türkiye'nin ilk yerli mühendislik ve tasarımıyla yapılacak uydu projesi start aldı. Uydunun tamamen yerli sermayeyle yapılması planlanırken, yaklaşık 550 milyon lira olan proje finansmanının, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) ve TÜRKSAT tarafından karşılanacak.Uydunun tamamı 2019 yılında tamamlanacak ve muhtemelen 2020 yılında uzaya gönderilecek.



MİLLİ TANK ALTAY'IN SERİ ÜRETİMİ İÇİN GERİ SAYIM

Türkiye'nin ilk milli ana muharebe tankı Altay seri üretim için gün sayıyor. Yerli imkanların önemli ölçüde kullanıldığı Altay'ın geliştirilmesi için 500 milyon dolarlık kaynak ayrıldı. 2018 yılına kadar seri üretime geçilmesi bekleniyor.

Savunma Sanayii Müsteşarlığı tarafından görevlendirilen Otokar AŞ'nin ana, Aselsan, Makina ve Kimya Endüstrisi Kurumu (MKEK), Roketsan ve ROTEM'in alt yükleniciliğinde yürütülen projede üretilen prototiplerin hareket kabiliyetlerinin test edilmesi ve mükemmelleştirilmesine yönelik bir dizi çalışma yürütüldü.

Otokar, 2009 yılında Türkiye'nin ana muharebe tankı Altay'ın tasarım, geliştirme ve prototipleme çalışmaları için görevlendirilmişti.

500 milyon dolarlık bütçeye sahip projedeki tüm adımları plana uygun olarak başarıyla devam ettiren Otokar, prototipleri de başarıyla üretti. Projenin sonunda tüm tasarım ve fikri mülkiyet haklarına Türkiye Cumhuriyeti'nin sahip olacağı Altay Ana Muharebe Tankı, aynı zamanda Türkiye'nin yurtdışına teknolojik bağımlılığını azaltacak olması açısından da çok önemli bir teknolojik sembol. Günümüzün ve geleceğin tehditlerine karşı Türkiye Silahlı Kuvvetleri'nin istek ve beklentilerine göre tasarlanan ve geliştirilen Altay, bugün 3.nesil üzerinde (3+) bir ana muharebe tankı. 2018 yılında Türk Silahlı Kuvvetleri envanterine girmesi hedeflenen Altay ile birlikte Türk Ordusu dünyanın en modern ana muharebe tanklarından birine kavuşacak.



ALTAY PROJESİ

AMAÇ: Kara Kuvvetleri Komutanlığı Türk Ana Muharebe Tankı (Altay) ihtiyacının yurt içi geliştirme modeli ile karşılanması

KAPSAM: Yurt içi mevcut imkan ve kabiliyetlerin azami kullanılması ve gerekli alanlarda yurt dışından teknik destek alınması suretiyle, Altay tankının yurt içinde özgün olarak tasarlanması, geliştirilmesi, prototip üretimi, test ve kalifikasyonu

PROJE MODELİ: Yurt içi geliştirme

ANA/ALT YÜKLENİCİ: Ana Yüklenici : OTOKAR A.Ş. **Alt Yükleniciler:** ASELSAN A.Ş., MKE, ROKETSAN A.Ş. ve ROTEM

SÖZLEŞME İMZA TARİHİ: 29 Temmuz 2008

MEVCUT DURUM: Prototip Geliştirme ve Kalifikasyon (Aşama III) faaliyetleri devam ediyor. 2018 yılında Türk Silahlı Kuvvetleri envanterine girmesi hedefleniyor.





TÜRK SAVUNMASININ 'GİZLİ' DEVİ: MİLLİ DENİZALTI

Türk donanması üstün özelliklere sahip ilk milli denizaltısına kavuşuyor. Yeni Tip Denizaltı Tedarik Projesi kapsamında üretilecek denizaltılar, 15 gün suyun altında kalabilecek. 2,7 milyar dolarlık proje tamamlandığında milli denizaltı hiç yakıt ikmali yapmadan ABD'ye gidip geri dönebilecek.

Havadan bağımsız tahrik sistemine (AIP) sahip 6 adet Yeni Tip Denizaltı Gölcük Tersanesi Komutanlığı'nda inşa ediliyor. Milli denizaltı çalışmalarına STM AŞ, HAVELSAN, ASELSAN, TÜBİTAK, AYESAŞ, Milsoft, Meteksan Savunma ve KOÇ Bilgi Savunma şirketleri destek veriyor.

Türk Deniz Kuvvetleri'nin ilk havadan bağımsız denizaltısı olması hedeflenen ve Piri Reis ismi verilen denizaltının "İlk Kaynak Töreni" ise 8 Ekim 2015 tarihinde yapıldı. İlk denizaltının 2023 yılına kadar tamamlanması hedefleniyor.

Burgazada denize indirildi

Bu arada Denizaltı Savunma Harbi ve Keşif Karakol Gemisi (MİLGEM) Projesi de Türk Silahlı Kuvvetleri'nin en önemli projeleri arasında yer alıyor. Savunma Teknolojileri Mühendislik ve Ticaret A.Ş (STM) öncülüğünde hayata geçirilen projenin ilk gemisi TCG Heybeliada ve TCG Büyükada sırasıyla 2011 ve 2013 yıllarında hizmete girdi. 3. gemi Burgazada ise 18 Haziran 2016 tarihinde denize indirildi. Aynı törende Kınalıada'nın sac kesim ve ilk kaynağı da yapıldı.

Savunma Teknolojileri Mühendislik ve Ticaret A.Ş (STM), bu iki önemli projede de yer alıyor. STM Genel Müdürü Davut Yılmaz, MİLGEM ve Yeni Tip Denizaltı Projesi ile ilgili şu açıklamalarda bulundu:

"2006 yılında başlayan ve bir devrim niteliği taşıyan MİLGEM Projesi kapsamında STM; gemi dizaynı, klaslama hizmetleri, model deneyleri, ana tahrik sistemi dışında kalan diğer tüm sistemlerin, geminin inşasında kullanılacak inşa/donatım malzemelerinin ve inşası süresince ihtiyaç duyulacak dizayn dahil, tüm hizmetlerin sağlanması görevlerini üstlenmiştir. Projenin devamı olan 3. ve 4. gemilerin inşası sürecinde de benzer sorumlulukların yanı sıra Ana Tahrik Sistemi'nin tedarik ve entegrasyon sorumluluğu da STM'ye verilmiştir.



YENİ TİP DENİZALTI TEDARİK PROJESİ

AMAÇ: Havadan bağımsız tahrik sistemine (AIP) sahip 6 adet Yeni Tip Denizaltının azami yerli katkı ile Gölcük Tersanesi Komutanlığı'nda inşa edilerek tedarik edilmesi amaçlanmaktadır.

KAPSAM: Havadan bağımsız tahrik sistemine (AIP) sahip denizaltıların tedariki.

PROJE MODELİ: Ortak Üretim.

ANA/ALT YÜKLENİCİ: TKMS Ortak Girişimi Yerli Alt Yükleniciler: Aselsan, Havelsan, Milsoft, STM A.Ş., Koç Bilgi ve Savunma, TÜBİTAK, Meteksan Savunma, IDS, AYESAŞ.

SÖZLEŞME İMZA TARİHİ: 02.07.2009

MEVCUT DURUM: 28 Eylül 2015 tarihinde ilk denizaltının inşasına başlanmış olup, detay dizayn faaliyetleri eş zamanlı olarak yürütülmektedir. Proje 11 yıl sürecek. İlk denizaltının 2023'e kadar bitirilmesi hedefleniyor.

MİLGEM Projesi'nde, modern bir su üstü harp gemisinin dizayn ve entegrasyonu milli imkanlar kullanılarak yapılmıştır. Bu nedenle bir ilk olma özelliği taşımaktadır.

Yüzde 80 yerli

Dizayn hizmetleri, platform inşa donatım malzeme ve hizmetlerinin tedariği, STM ana yükleniciliğinde gerçekleştirildiği MİLGEM Projesi'nde yerlilik oranı yüzde 80 dolaylarındadır. Küçük boyutlu alımlar için STM kanalıyla 212 firma ile çalışmalar yürütülmüş, hizmet ve materyal tedariki



konusunda özel sektör sanayicisi ile toplam 75 firma ile ana sözleşme yapılmış ve yaklaşık 9200 kalem malzeme tedarik edilmiştir.

Projenin ilk gemisi olan TCG Heybeliada ve TCG Büyükada sırasıyla 2011 ve 2013 yıllarında hizmete girmiştir. Projenin 3. ve 4. gemilerinin inşa faaliyetlerine ise SSM ile 24 Temmuz 2014 tarihinde yapılan sözleşme kapsamında devam edilmektedir. 3. gemi Burgazada 18 Haziran 2016 tarihinde denize indirilecek.



Yeni Tip Denizaltı Projesi

STM'nin suustü harp gemileri özelinde yürütülen projelerin yanı sıra, yürüttüğü bir diğer önemli proje ise Deniz Kuvvetleri Komutanlığı Gölcük Tersanesi Komutanlığı'nda inşa edilen, havadan bağımsız tahrik sistemine sahip Tip-214 sınıfı benzeri 6 adet denizaltının inşasıdır. Bu proje kapsamında HDW-MFI İş Ortaklığı ile 2009 yılında alt yüklenicilik sözleşmesi imzalanmıştır. Yaklaşık 11 yıl sürecek olan, Türkiye'nin bu çok önemli askeri projesinde STM'nin üstleneceği görevler arasında; dizayn, mühendislik ve sistem entegrasyon faaliyetlerine iştirak, Dz. K.K.lığı Gölcük Tersanesi'ne destek sağlanması, malzeme, cihaz/sistemlerin yerlileştirme çalışması ve projede yerli katkının artırılması, denizaltı mukavim olmayan tekne bloklarının ve bazı GRP ünitlerin (Denizaltı Kompozit Üstyapısı) yurtiçinde imal ettirilmesi gibi kritik sorumluluklar yer almaktadır.

Gölcük Tersanesi'nde üretilen bu denizaltıları halen Türk Deniz Kuvvetleri tarafından kullanılan diğer denizaltılardan ayıran en önemli özellik, denizaltının şnorkel ihtiyacını azaltan havadan bağımsız tahrik sistemi ve modern ve etkili güdümlü mermi ve torpidolara sahip olmasıdır."

STM, Yeni Tip Denizaltı Projesi'nin yanı sıra ana yüklenici olarak yürüttüğü AY Sınıfı Denizaltı Modernizasyon Projeleri kapsamında oluşturulan çekirdek kadro ile; Türk Deniz Kuvvetleri'ne hizmet etmek üzere yeni denizaltı inşa faaliyetleri için gerekli tecrübeyi STM bünyesinde oluşturmak ve SSM'in 2023 hedefi doğrultusunda, ulusal denizaltı dizayn ve inşa yeteneğine ulaşılmasına katkı sağlamak ve bu oluşum içerisinde yer almak üzere çalışmaktadır.



DENİZALTI SAVUNMA HARBİ VE KEŞİF KARAKOL GEMİSİ (MİLGEM) PROJESİ

AMAÇ: MİLGEM Projesi ile gemi dizaynı, tekne inşası ve sistem entegrasyonunda dışa bağımlılığın azaltılması, askeri tersaneler ile özel sektördeki gemi dizayn ve inşa imkan ve kabiliyetlerinin entegrasyonunun sağlanması ve platformun yanı sıra sistem ve alt sistemlerin millileştirilmesi hedeflenmiştir.

KAPSAM: Deniz Kuvvetleri Komutanlığı'nın ihtiyacına binaen, üçüncü gemi ve dördüncü geminin İstanbul Tersanesi Komutanlığı'nda, diğer gemilerin ise askeri ve/veya yurtiçi özel sektör tersanelerinde inşa edilmesi.

PROJE MODELİ: Yurt İçi Geliştirme

SÖZLEŞME İMZA TARİHİ: 24.07.2014

MEVCUT DURUM: TCG Heybeliada ve TCG Büyükada sırasıyla 2011 ve 2013 yıllarında hizmete girmiştir. Projenin 3. ve 4. gemilerinin inşa faaliyetlerine ise SSM ile 24 Temmuz 2014 tarihinde yapılan sözleşme kapsamında devam edilmektedir. 3. gemi Burgazada 18 Haziran 2016 tarihinde denize indirilecek.



TCG ANADOLU SUYA İNİYOR

Türkiye'de inşa edilecek ilk uçak ve helikopter taşıyabilen havuzlu çıkarma gemisi (Çok Maksatlı Amfibi Hücum Gemisi) inşa ediliyor. Lisans altında inşa edilecek bu gemiyle, çıkarma araçları ve amfibi araçlar taşınabilecek ve operasyon bölgesine yüksek sayıda personelle eriştirilebilecek. TCG Anadolu, orijinal projede yapılan kısmi değişikliklerle Türkiye'nin de envanterine giren kısa mesafeden kalkış ve dikey iniş imkanı bulunan F-35 uçaklarını taşıyabilir hale getirildi.

TCG Anadolu, helikopter taşıma kapasitesine sahip bulunuyor. Sedef Gemi İnşaatı A.Ş.'de inşasına başlayan TCG Anadolu'nun, askeri operasyonlar kadar sivil ve insani görevlerde de yüksek kapasitesi ve başka deniz-amfibi ve hava olmak üzere başka araçları da taşıma kapasitesiyle büyük hizmet verme kabiliyeti bulunuyor. TCG Anadolu'nun ilk kaynak ve sac kesim töreni de 30 Nisan 2016 Cumartesi günü Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla Sedef Tersanesi'nde yapıldı.

Silah sistemi yerli olacak

Personel, helikopter ve araçlar için asansörler bulunan geminin 348 kalıcı personeli olacak. 56 uçuş personeli, 50 hastane personeli, 200 karargah personeli ve 700 kişilik amfibi komandosunu barındırabilecek geminin silah sistemini Havelsan ve Aselsan yapacak.





HAVUZLU ÇIKARMA GEMİSİ PROJESİ

AMAÇ: Deniz Kuvvetleri Komutanlığı ihtiyacına binaen Ege, Akdeniz ve Karadeniz'de asgari 1 tabur büyüklüğündeki bir kuvveti ana üs desteği gerektirmeksizin, kendi lojistik desteği ile kriz bölgesine intikal ettirebilecek Havuzlu Çıkarma Gemisi'nin (Çıkarma/Amfibi Araçları ile birlikte) tedarik edilmesi.

KAPSAM: 1 Adet Havuzlu Çıkarma Gemisi ile 27 (yirmi yedi) adet Amfibi Zırhlı Hücum Aracı (AAV), 4 (dört) adet Çıkarma Aracı (LCM), 2 (iki) adet Araç ve Personel Çıkarma Aracı (LCVP), 1 (bir) adet RHIB Bot ve 1 (bir) adet Komutan Vasıtası tedariğini kapsamaktadır.

PROJE MODELİ: Özel tersanelerin ana yükleniciliğini yaptığı yurtiçi üretim.

ANA/ALT YÜKLENİCİ: Sedef Gemi İnşaatı A.Ş.

SÖZLEŞME İMZA TARİHİ: 01.06.2015

MEVCUT DURUM: Ocak 2014 tarihinde SEDEF Gemi İnşaatı A.Ş. ile başlatılan sözleşme görüşmeleri tamamlanmış ve 1 Haziran 2015 tarihinde Havuzlu Çıkarma Gemisi Sözleşmesi imzalandı. 2021 yılına kadar tamamlanması bekleniyor.

225 metre uzunluğunda tasarlanan TCG Anadolu, pek çok açıdan ilkleri barındıracak. Savaş helikopterleri ve savaş uçakları için yeniden dizayn edilen pisti, 12 derecelik eğimle daha elverişli hale getirildi. Böylece gemiye F-35 Lightning II sınıfı, 5. Nesil av ve bombardıman uçakları da inebilecek.



ÖZGÜN HELİKOPTER TESTE ÇIKIYOR

Türk Havacılık ve Uzay Sanayii tarafından tasarlanan ve uzun yıllardır kullanılan UH-1 serisinin yerini alacak 5 tonluk genel maksat helikopteri gökyüzüyle 2018 yılında buluşacak.

Savunma Sanayii Müsteşarlığı ile TAI arasında, 26 Haziran 2013 tarihinde imzalanan sözleşme ile 5 ton sınıfında, çift motorlu, iki pilot ve 12 yolcu taşıma kapasiteli bir genel maksat helikopterinin tasarım, imalat, test, sivil ve askeri versiyonun tasarlanarak üretilmesi amaçlanıyor. Askeri pazarda uzun yıllardır kullanılan UH-1 serisinin yerini alacak helikopterin sivil modeliyle (VİP, ambulans, trafik kontrol) ilgili olarak kamu kuruluşları da gelişmeleri yakından takip ediyor.

Yaklaşık 250 mühendisin görev yaptığı Özgün Helikopter Projesinde tasarım çalışmalarının 2016 yılı sonuna kadar tamamlanması ve 2017'de üretime geçilmesi hedefleniyor. Bu aşamaların ardından 690 milyon dolar civarındaki geliştirme sürecinde ilk prototipin 2018 yılında test uçuşu yapması planlanıyor. Mühendislik olarak tamamen TAI kontrolünde yürüyecek projede Özgün Helikopterler ilk aşamada yurtdışından hazır alınacak motorlar ile güçlendirilecek.

Bu konuda TAI, Honeywell firması ile Türk Özgün Helikopter Projesi'nde motor üretimi yapmak için anlaşma imzaladı. Yerel montaj, parça imalatı, kontrol, test ve depo seviyesi bakım faaliyetlerinin gerçekleştirilecek olması yerel fırsatlar açısından Türk havacılık pazarını da geliştirecek.



ÖZGÜN HELİKOPTER PROGRAMI

AMAÇ: Türk Silahlı Kuvvetleri ve diğer ihtiyaç sahibi makamların eğitim helikopteri ve hafif sınıf genel maksat helikopteri ihtiyacının özgün tasarım bir platform ile karşılanması

KAPSAM: Özgün helikopter projesinin milli imkanlarla tasarlanması, geliştirilmesi, test edilmesi ve üretilmesi

PROJE MODELİ: Yurtiçi tasarım, geliştirme ve üretim

ANA/ALT YÜKLENİCİ: TUSAŞ

SÖZLEŞME İMZA TARİHİ: 26 Haziran 2013

MEVCUT DURUM: Tasarım çalışmalarının 2016 yılı sonuna kadar tamamlanması ve 2017'de üretime geçmesi hedefleniyor. İlk prototipin 2018 yılında test uçuşu yapması planlanıyor.



Kara Şahin Türkiye'de üretilecek

Savunma Sanayii Müsteşarlığı (SSM) Sikorsky'nin en fazla tercih edilen genel maksat helikopter modellerinden biri olan S-70 Black Hawk'ın (Kara Şahin) Türkiye'de T-70 olarak üretilmesine yönelik prosedürlerin tamamlanarak takvimin başladığını açıkladı. Toplam 3,5 milyar dolarlık 109 helikopteri içeren projede, yükleniciler, SSM ve Sikorsky arasında sözleşme tadilinin tamamlandığı duyuruldu.

Sikorsky teknoloji ve üretim uyarlamalarının yapılacağı helikopteri bu yıl içinde TUSAŞ'a getirecek. Projede, TUSAŞ'ta yapılacak montajda, yüzde 20 ile başlayacak üretim yerlileşmesi program sonuna doğru yüzde 80'lere kadar çıkacak. Helikopterlerin motorunu da TEI üretecek.



YERLİ VE MİLLİ SAVAŞ UÇAĞI: TF-X

Kara ve denizde atağa kalkan Türkiye havada da yerli ve milli savaş uçağını üretmek için çalışmalara başladı. Geliştirilecek milli muharip uçağın, halen görev yapan avcı uçağı F-16'ların yerine geçmesi planlanıyor. Proje ön tasarım aşamasında ana yüklenici TUSAŞ olarak seçildi. TF-X olarak da adlandırılan milli muharip uçak geliştirilmesi projesinde, deneyimden yararlanmak ve süreci hızlandırmak için bir yabancı işbirliği kurulması için teklifler alındı. Bu arada Savunma Sanayi Müsteşarı İsmail Demir, geçtiğimiz günlerde yaptığı bir açıklamada şunları söylemişti: "Yerli ve milli bir savaş uçağı projesi başlattık. Biz 2030'ların savaş uçağını üreteceğiz. Kim hangi teknik desteği vermek isterse 'birlikte geliştirmeye' hazırız; hiçbir kısıtlama olmadan teknoloji paylaşımı ve geliştirmeye hazır olan gelsin dedik. İngiliz BAE Systems en iyi teklifi verdi, hazırlık çalışmalarına başladık. BAE Systems ve İngiltere hükümet yetkilileri ile 'sözleşme öncesi çalışmalar' yapıyoruz. Bize 'evet' dedikleri konuların ne kadar 'evet' olduğunu göreceğiz. İhaleye Alman ve İsveç firmaları da katılmıştı. BAE Systems ile yürümezse, onlar yine potada olacak.

2019'da tasarım 2023'te uçuş

Uçağın tasarımı ve gelecekte üretimi Türkiye'de yapılacak. BAE Systems bütün aşamalarda deneyimini ve teknolojisini aktaracak. İlk faz 2019 sonunda tamamlanacak. Uçağın aerodinamik tasarımı, elektrik ve elektronik iç donanımı; uçuş, silah ve iletişim sistemleri ile imalat bilgilerine ilişkin tüm hesaplamaların yüzde 80'i bitmiş olacak. Bu süreçte Türk mühendis, yazılımcı ve uzmanları da bütün bu aşamaları öğrenmiş olacaklar. 2023'te ilk prototip ortaya çıkacak. Rüzgar tünelini de Türkiye'de yapacağız. İngiltere'deki devlet tesislerini ve özel tesisleri de 'kısıtsız' kullanacağız. TF-X projesinin maliyeti tahmini 6-7 milyar dolar. Ancak bu tip projelerde süreç içinde maliyetler çok artabiliyor. Örneğin ABD'nin F-35'te hesabı çok şaştı ve 50 milyar dolara çıktı. Biz böyle bir riske giremeyiz."





MİLLİ MUHARİP UÇAK GELİŞTİRİLMESİ (TF-X) PROJESİ

AMAÇ: Türk Hava Kuvvetleri Komutanlığı envanterinde yer alan ve 2020'li yıllardan itibaren değiştirilmesine ihtiyaç duyulacak F-16 muharip uçaklarının yerini alabilecek modern ve TSK ihtiyaçlarına uygun bir muharip uçağın azami oranda yurt içi imkân ve kabiliyetler ile tasarlanarak prototiplerinin üretilmesi.

KAPSAM: Mühendislik, teknoloji, test ve üretim altyapılarının geliştirilerek, muharip uçak tasarım ve üretimine yönelik kabiliyet kazanılacak, aynı zamanda uçak alt sistemlerinin de milli imkânlarla geliştirilmesi amacıyla teknoloji geliştirme projeleri yürütülecektir.

PROJE MODELİ: Yurt İçi Geliştirme

MEVCUT DURUM: Kavramsal Tasarım çalışmaları 29 Eylül 2013'te tamamlanmıştır. Ön Tasarım Aşaması faaliyetlerine yönelik olarak ana yüklenici adayı ile sözleşme görüşmeleri devam ediyor. 2019'da tasarımın bitmesi, 2023'te de ilk prototipin ortaya çıkması hedefleniyor. 2023'e kadar uçağın aerodinamik tasarımı, elektrik ve elektronik iç donanımı; uçuş, silah ve iletişim sistemleri ile imalat bilgilerine ilişkin tüm hesaplamaların yüzde 80'i bitmiş olacak. TF-X projesinin maliyeti tahmini 6-7 milyar dolar.



YOLCU UÇAĞIMIZIN ÜRETİMİNE AZ KALDI

Türkiye'de ulaşımın çehresini kökten değiştirmesi beklenen Milli Bölgesel Uçak Projesi için nihai süreç devam ediyor. Projenin tamamlanmasıyla TRJ328 ve TRJ628 milli yolcu uçağı yolcu uçakları üretimi gerçekleştirilecek. ve TRJet göklerde yerini alacak.

Sahipleri Eren ve Fatih Özmen çifti olan ABD merkezli, Sierra Nevada Corp. (SNC) Türkiye'nin ilk milli yolcu uçağını üretmek amacıyla TRJET şirketini kurdu. Bu şirket ile Türkiye tarafı protokol imzalayarak süreci başlattı. Yeni bir uçak geliştirmek yerine, SNC'nin her türlü hakkına sahibi olduğu, kendini ispatlamış Dornier 328 uçaklarının konfigürasyonlarının yapılması ve bu temel üzerine 628 modelinin Türkiye'de tasarlanıp üretilmesi şeklinde bir yol haritası benimsendi. TRJET üretim yeri olarak Ankara'yı seçti.

Konfigürasyonunun yenilenmesiyle TRJ328 adını alacak uçakların 2019'da uçması bekleniyor. Bu sürecin, uçakları, Türkiye'nin ilk yerli tasarım yolcu uçağı TRJ628'in üretimi yolunda atılan önemli bir adım olarak değerlendiriliyor. Tamamen Türk mühendisler tarafından tasarlanacak ve üretilecek TRJ628'e parça tedarik etme ihtiyacı sonucu, Türkiye'deki tedarikçilerin sayısında ciddi bir artış yaşanması bekleniyor. TR628'nin ilk uçuşunu Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşunun 100. yıl dönümü olan 2023'te gerçekleştirilmesi hedefleniyor.

Milli yolcu uçağını üretmek için kurulacak olan bir tesis, 'özel statülü ancak kamunun ortak olduğu' yeni bir şirkete ait olacak. Yeni fabrikanın hızla faal hale gelebilmesi için gerekirse mevzuat düzenlemesi yapılacak. Projenin yürütücüsü daha önce MİLGEM projelerini yürüten Savunma Teknolojileri Mühendislik (STM) şirketi oldu. STM, Savunma Sanayii Müsteşarlığı, Türk Silahlı Kuvvetleri Güçlendirme Vakfı ve STFA Grubu bünyesinde bulunan Savronik'in ortak olduğu bir şirket.

Projede kritik rolü ise geliştirilecek iki farklı uçağa temel teşkil edecek Dornier 328 tipi uçakların her türlü hakkını ve Almanya'da sertifika sahibi bakım-onarım firmasını satın alan ABD'de kurulu, Türk asıllı Fatih Özmen, Eren Özmen çiftinin sahip olduğu Sierra Nevada Corporation (SNC) oynayacak. Bu şirket STM'nin yüklenicisi olarak yeni uçakların geliştirilmesi ve üretim sorumlusu olacak.



PROJENİN ÖZELLİKLERİ

✓ SNC şirketine ait, halen uçan ancak üretimi durdurulmuş Dornier-D328 modeli uçak modernize edilecek ve T 328 ve TRJ 328 kodlu 32 kişilik yolcu uçağı üretilecek.

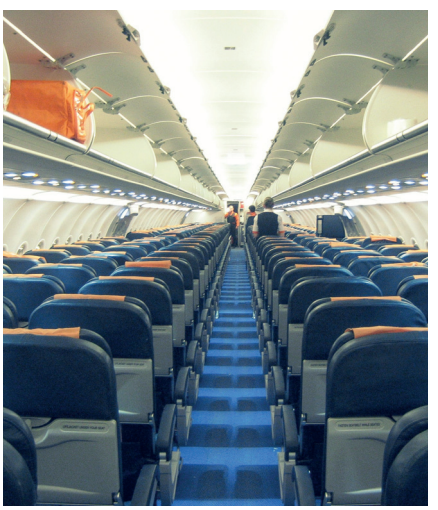
✓ T 328 (turboprop motorlupervaneli) ve TRJ 328 (jet motorlu) uçaklarının testleri 2017'de başlayacak ve 2019'da ticari uçuşlara çıkacak.

✓ T328 uçaklarını temel alan 70 kişilik yeni bir TRJ 628 uçağı geliştirilecek.

✓ SNC, D328'in bütün mülkiyet haklarını SSM'ye devredecek. Yeni uçakların bütün hakları da SSM'nin mülkiyetinde olacak.

✓ Türkiye'ye sivil yolcu uçağı üretimi tesisi sertifikalı fabrika kurulacak.

✓ TRJ 628 (jet motorlu) 2023'te ticari uçuşlara başlayacak. Hedef, bu uçağın motorunun da yerli üretim olması.





YERLİ İHA'YA YERLİ FÜZE

ABD, Çin, İsrail ve İran'ın ardından Türkiye kendi silahlı İnsansız Hava Aracı'nı (İHA) üretme aşamasında önemli bir dönemeci aştı. Bayraktar TB2'ye takılan ve Roketsan tarafından geliştirilen milli mühimmat başarıyla ateşlendi ve hedefini vurdu.

Bu testte kullanılan UMTAS öncelikli olarak taarruz helikopteri kullanımı için geliştirilen uzun menzilli bir tanksavar füze sistemi. İHA'lar için güdümlü mühimmat üretimine yönelik TÜBİTAK SAGE BOZOK projesini de yürütüyor.

Yüksek teknolojisiyle tüm zırhlı tehditlere karşı etkili olan 160 mm. çapındaki UMTAS'ın, 8 km. azami ve 500 mt. asgari menzili var.

2014 Haziran ve Ağustos aylarında yaptığı deneme uçuşlarında 27 bin feet irtifa ve 24 saat 34 dakika havada kalma süresiyle kendi sınıfında dünya rekorunun sahibi olan Bayraktar TB2, 12 metre kanat açıklığı ve 650 kg toplam kalkış ağırlığına sahip.

Üzerine Roketsan'ın geliştirdiği anti tank füzesi takılan Bayraktar, atış testlerini başarıyla tamamlamıştı. Bayraktar TB2, Kale-Baykar İş Ortaklığı tarafından üretiliyor.

Türkiye'nin en büyük İHA'sı görevde



Türkiye'nin milli sermayesiyle üretilen insansız hava araçları arasında en büyük olma özelliğini taşıyan ANKA, konuşlandırıldığı Elazığ'da ilk görev uçuşunu gerçekleştirdi. Daha önce test uçuşlarını yapan ANKA, ilk görev uçuşunu da yaptı. ANKA, alt sistemlerde de yoğun biçimde milli tasarım cihazları kullanıyor. TAI tarafından geliştirilen (Orta İrtifa Uzun Menzil-MALE) taktik ANKA İHA'nın; dünyada benzeri az görülecek biçimde uydu kontrollü olan ANKA-S versiyonu da test uçuşlarına başladı. ANKA-S operasyon yeteneğine de sahip olacak. ANKA'lar, 30 bin feet irtifaya çıkabiliyor, 24 saat havada kalabildiği gibi ANKA BLOK A 200 kilogram faydalı yük taşıyabiliyor.



Hürkuş, gurur kaynağımız olacak

Hava Kuvvetleri için temel eğitim aracı olarak projelendirilen ve Türk Havacılık ve Uzay Sanayii'nin tasarladığı Yeni Nesil Temel Eğitim Uçağı (Hürkuş), Türkiye'nin gurur kaynaklarından biri olacak. Gece ve gündüz görev yapabilme kabiliyetine sahip Hürkuş eğitim uçağı ile intibak, görerek, aletli uçuş, seyrüsefer, gece ve kol uçuşu eğitimleri yapılabilecek. 29 Ağustos 2013 tarihinde başlayan uçuş test sürecinin 2016 yılı sonuna kadar devam etmesi planlanıyor. Sözleşme kapsamında Türk Hava Kuvvetleri'ne (THK) 15 eğitim uçağı teslim edilecek. İlk uçak 2018, sonuncusu ise 2019'da THK'da olacak. Uçağın yazılım ve aviyonik sistem entegrasyonunu ASELSAN yapacak.



TÜRKİYE'NİN İLK MİLLİ HAVA SAVUNMA FÜZESİ

Türkiye ilk milli hava sunma füzesini üretecek. Hisar programı kapsamında, alçak ve orta irtifa hava savunma füzelerinin ve sistemlerinin geliştirilmesi amaçlandı. Hisar A ve Hisar O sistemlerinde, füze uçuş testleri başarıyla yapıldı.

Milli Alçak İrtifa Hava Savunma Füzesi, Hisar-A'nın, otopilot kontrolüne sahip Kontrollü Test Füzesi-1 (KTF-1) ve Türkiye'de de bir ilk olan çift darbeli motora sahip Balistik Test Füzesi-2 (BTF-2) test atışları, Kara Kuvvetleri Komutanlığı, Savunma Sanayii Müsteşarlığı, Aselsan katılımlarıyla Roketsan tarafından Aksaray'da başarıyla gerçekleştirildi.

Tamamlanan testlerde, Hisar-A füzeleri, fırlatma platformundan birinci darbe motoru ile başarılı bir şekilde ayrılarak, ikinci darbe motorunu da havada ateşledikten sonra kendi bünyesindeki füze otopilotu kontrolünde, programlanan manevraları gerçekleştirerek uçtu.

Türkiye'de ilk kez çift darbeli roket motoruna sahip bir füze böylece başarıyla uçurulmuş oldu. Bu atışlı testler sonucunda, Türkiye'nin ilk milli hava savunma füzesi geliştirme faaliyetleri kapsamında önemli bir kilometre taşı daha geride bırakıldı. Türk Silahlı Kuvvetleri'nin alçak ve orta irtifa hava savunma ihtiyacına cevap verecek ve dünyadaki örnekleriyle yarışır nitelikte hava savunma füze sistemlerinin ülkemize kazandırılması amacıyla, yürütülen Hisar projeleri kapsamında radar, komuta kontrol ve atış kontrol sistemleri Aselsan tarafından, füze sistemleri Roketsan tarafından geliştiriliyor.

Hisar A'dan elde edilen deneyimlerle paralel olarak daha yüksek kapasiteli Hisar-O projesi de ilerliyor. Daha yüksek kapasiteli Hisar-O'nun füzeleri de ateşlenerek uçuş testleri başladı.



ALÇAK İRTİFA HAVA SAVUNMA FÜZE SİSTEMİ

AMAÇ: Alçak irtifa ve kısa menzilde hava savunmasını sağlamak

KAPSAM: Çekili ve otonom konfigürasyonda alçak irtifa hava savunma füze sistemi tedariki

PROJE MODELİ: Yurt İçi Geliştirme

ANA/ALT YÜKLENİCİ: Aselsan A.Ş. / Roketsan A.Ş

SÖZLEŞME İMZA TARİHİ: 20.06.2011 (Dönem 1 Tasarım)

MEVCUT DURUM: Halihazırda, Dönem-1 faaliyetleri devam ediyor.



MİLLİ UYDU TÜRKSAT6A 2020'DE UZAYA GÖNDERİLECEK

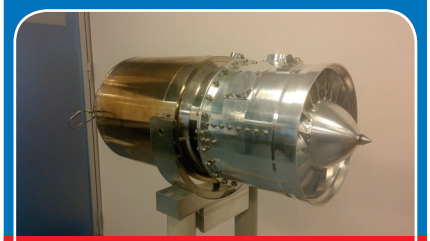
Türkiye, uydu projeleriyle de milli çözümlere ulaştı. TÜBİTAK, TÜRKSAT gibi kurum ve kuruluşlarda yapılan çalışmalar, TAI'nin havacılığın yanında uzay çalışmalarında elde ettiği birikim yeni aşamaların kapısını açtı. Uzay Sistemleri Entegrasyon ve Test merkezi TAI bünyesinde kuruldu. Bu merkez, uydu inşasından, testlerinin yapılmasına kadar yeteneklere sahip. Türkiye'nin haberleşme uydusu yapımı yeteneğinin kazanmasını da içeren proje, hazır alım modeliyle başladı. Göktürk adı verilen haberleşme uydusu İtalyan Telespazio ve TÜBİTAK'ın yükleniciliğinde inşa edildi. Bu uydu ve diğer uyduların testlerinin yapılacağı altyapı TAI'de kuruldu. Yüksek kapasiteli bu uydunun, 2016 sonunda fırlatılması hedefleniyor. Göktürk adını taşıyan milli gözlem uydusu ise halen uzayda görev yapıyor. TÜBİTAK'ın RASAT'ta kazandığı deneyimin ardından, TÜBİTAK ve TAI iş ortaklığıyla tasarlandı ve inşa edildi. Milli uydu Göktürk-2 2012 yılında fırlatıldı. Uydu tasarım ve inşasında son seviye olan, yüksek yörünge haberleşme uydusu inşası için de çalışma başladı. TÜRKSAT6A olacak ve Türkiye'de tasarlanıp-inşa edilecek ilk uydu için 2014'te TÜBİTAK koordinasyonunda TAI ve diğer şirketler yüklenici oldu. TÜRKSAT6A'nın 2020'de uzaya gönderilmesi bekleniyor.

Türkiye'nin fırlatma teknolojisi kazanması için de milli proje başlatıldı. Uzaya çıkabilecek bir roket tasarımından, yer kontrol sistemlerinin oluşturulmasına kadar geniş kapsamlı bir teknolojiyi içeren projede ana yüklenici ROKETSAN oldu. 2013'te proje yürürlüğe girdi.



TÜRKİYE'NİN İLK TURBOJET MOTORU

Türkiye, gökyüzünde bir büyük başarıya daha imza atıyor. Hava Kuvvetlerinin ihtiyacı olan Milli Stand-Off Mühimmatın (SOM) füzelerinde kullanılabilecek Turbojet Motor'un ve motora ait alt sistemlerinin tasarımı, üretimi, testlerinin yapılması, teknoloji gösteriminin gerçekleştirilmesi, işlerini Kale Grubu yürütüyor. Geliştirilecek sistem SOM'un yansıra olası modifikasyonlarla yurtdışı müşteri platformlarda da kullanılabilecek, farklı Turbojet Motorlar'ın geliştirilmesi için ilk aşamayı oluşturacak.



TURBOJET MOTORLARIN GELİŞTİRİLMESİ PROJESİ

AMAÇ: Füze sistemlerinde kullanılabilecek turbojet motorun tasarımının ve prototip üretiminin yapılarak testlerinin gerçekleştirilmesidir.

KAPSAM: 1 adet prototip teslimi

PROJE MODELİ: AR-GE

ANA YÜKLENİCİ: KALE ARGE

SÖZLEŞME İMZA TARİHİ: 22.02.2012

Mevcut Durum: Tasarım/ Prototip Üretimi ve Geliştirme Testleri

PROJE PLANLANAN TAMAMLANMA TARİHİ: 2017

Cumhuriyet tarihinin ilk Milli Piyade Tüfeği





Cumhuriyet tarihinde ilk defa yüzde yüz yerli tasarım ve teknoloji ile geliştirilen milli piyade tüfeği artık kullanıma hazır.

Tasarımı Makine Kimya Endüstrisi Kurumu (MKEK) ve Kale Kalıp tarafından yapılan Milli Piyade Tüfeği'nin (MPT-76 -Millî Piyade Tüfeği - 7,62 mm) 200 adetlik ilk kafilesi, 09 Mayıs 2014 tarihinde Kara Kuvvetleri Komutanlığı'na teslim edildi.

SSM'nin 2009'ta başlattığı "Modern Piyade Tüfeği" geliştirme projesinde, milli imkanlarla tasarlanan ve tüm haklarının Türkiye'ye ait olduğu bir saldırı tüfeği üretimi amaçlandı. Ana yüklenicisi MKEK, alt yüklenicisi de Kalekalıp olan projede, üç ayrı prototip üretilmesinin ardından karar verilen model geliştirildi ve ilk test atışlarının ardından 2010 yılında iyileştirme sürecine girdi. Geliştirme ve iyileştirme süreçleri ile testleri sürecinde iki ayrı paket üretildi. Tüfek, 2014 yılı içinde kabul testlerini tamamladı. 4.3 kg ağırlığında, mermi çapı 7.62 mm, boyu 88 cm, şarjörü 20 mermi kapasiteli MPT'nin etkili atış menzili 400 metreyi buluyor.


Büyük hedefler
sağlam destek ister.
Kurulduğumuz günden beri büyük hayaller kuran,
büyük başarıların peşinden koşan, Türkiye için çalışan
esnafın, KOBİ'nin, sanayicinin en büyük destekçisiyiz.
Tam 78 yıldır Üreten Türkiye'nin Bankası olmaktan
gurur duyuyoruz.
HALKBANK
Üreten Türkiye'nin Bankası
halkbank.com.tr

"Sevgiyi karşılıksız bırakmıyor taşın altına elimizi koyuyoruz"

Sevgiyi karşılıksız bırakmadıklarını söyleyen Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, camia olarak Rize'nin geleceği için ellerini taşın altına koyduklarını belirtti.



Fotoğraflar: TOBB Fotoğraf Servisi

Rize Ticaret ve Sanayi Odası Vergi Ödül Töreni, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın da katılımıyla yapıldı. Ödül töreninde bir konuşma yapan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın her zaman özel sektörün yanında olduğunu, istişareye büyük önem verdiğini belirterek, "Desteğinizi her zaman yakından hissettik. Genel Kurulumuzda, Hizmet Şeref Belgesi töreninde bizimle birlikteydiniz. Bugün de hem bizi memleketiniz Rize'de misafir ediyorsunuz, hem de bu salonda camiamızın mutluluğunu paylaşıyorsunuz. Bu anlayışınız ve verdiğiniz destekler için size Türk iş dünyası ve Oda-Borsa camiamız adına yürekten teşekkür ediyorum" dedi.

"Her yıl bir defa mutlaka geliyorum"

Rize'ye 14. gelişi olduğunu ifade eden TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, "Her yıl bir defa mutlaka geliyorum. Bana soruyorlar 'niye bu kadar çok gidiyorsun' diye. Geliyorum çünkü burası bizim memleketimiz. TOBB yönetiminde üç kişi Rizeli. Başkan yardımcılarım Ali Kopuz ve Halim Mete Rizeli. Yönetim kurulu üyemiz Salih Zeki Murzioğlu Rizeli. Ben de dünür tarafından Rizeli'yim. Yani Rize'ye gelmek bizim için Sıla-i Rahim. Sıla-i Rahim de farz. Biz de o yüzden her yıl mutlaka geliyoruz" şeklinde konuştu.

Rize'ye önemli yatırımlar yaptık

Bu sevgiyi karşılıksız bırakmadıklarını vurgulayan TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, camia olarak Rize'nin geleceği için ellerini taşın altına koyduklarını belirtti. Rize'ye önemli yatırımlar yaptıklarını anlatan Hisarcıklıoğlu, hem Rize hem de Türkiye için çok önemli olan Sarp Sınır kapısını kamu-özel sektör işbirliği ile modernize ettiklerini söyledi.

Hisarcıklıoğlu, bunu yaparken o dönemin şartlarına göre iyi yaptıklarını ancak bölgedeki TIR trafiğinin beş katına çıkması nedeniyle yetersiz geldiğini, Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın talimatlarıyla daha büyük şekilde yeniden yapılacağını ifade etti. TOBB olarak Rize'ye yaptıkları eğitim yatırımlarına da değinen Hisarcıklıoğlu, "Bir ilkokul yaptık. Tam teşekküllü bir Fen Lisesi inşa ettik. Yine Sayın Cumhurbaşkanımızın talimatı ile Fındıklı'ya İmam Hatip Lisesi'ni yaptık. İnşallah onun açılışını da yapacağız" dedi.

"Rize TSO ve Rize TB önemli hizmetler veriyor"

TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, Rize Ticaret ve Sanayi Odası ve Rize Ticaret Borsası'nın üyelerine, 'dünyanın en iyi odaları' ile minimum aynı standartta hizmet verdiklerini, Çay Uygulama Araştırma Merkezini hayata geçirdiklerini, OSB'nin kurulmasında öncülük ettiklerini söyledi.

Hisarcıklıoğlu, Rize için ellerini her konuda taşın altına koydukları için Rize Ticaret ve Sanayi Odası ve Rize Ticaret Borsası başkanlarını, yönetimlerini ve meclislerini kutladı.

Salondaki Rizeli tüccar ve sanayicilere de teşekkür eden Hisarcıklıoğlu, "Sadece kendileri kazanmıyor, şehirlerine de kazandırıyorlar. Burada ödül alacak firmaları, yatırım yapan, üreten, istihdam sağlayan, ihracat yapan firmalarımızı kutluyorum" dedi.

"Türk özel sektörü dünyada marka oldu"

Türkiye ekonomisi ve Türk özel sektörünün artık dünyada bir marka haline geldiğini vurgulayan TOBB Başkanı şöyle devam etti: "Şu an dünyanın en zor coğrafyasında iş

yapıyoruz ve ekonomiyi büyütmeye devam ediyoruz. Özel sektörün bu başarısında, Sayın Cumhurbaşkanımızın liderliğinizde sağlanan reform ve istikrar adımlarının, yapılan yatırımların çok büyük katkısı var. Çünkü bu süreçte Türkiye'nin adeta çehresi değişti.

Çok uzağa bakmaya gerek yok. Rize'ye bakınca Türkiye'nin nereden nereye geldiğini anlıyorsunuz. Benim buraya ilk ziyaretim 2001 yılında. Her geldiğimde burayı bir adım daha ileride görüyorum. 50 yıllık hayaldi, Karadeniz sahil yolu projesi bu dönemde yapıldı. Sarp sınır kapısı modernize edildi. Şimdi daha da büyütülecek. Karadeniz'i güneye bağlayan Rize-Mardin hattı, Ovit Tüneli bitti, açılmak üzere. Sanayinin gelişmesi için en önemli konu, Organize Sanayi Bölgesi bitti, yatırımlar başlıyor. Turizm için en önemli konu, Rize-Artvin Havalimanı yatırım programına alındı. Lojistik Merkez de ihale aşamasına geldi. 3-5 sene içinde bu yatırımların tamamı bitmiş olacak. İşte o zaman insanıyla, çayıyla marka olan Rize'miz, turizmde, sanayide ve lojistikte de bir dünya markası haline gelecek.

Çok açık söylüyorum. Geçmişte bunlar hayal bile edilemezdi. İşte bu vizyonun mimarı, Sayın Cumhurbaşkanımız bugün aramızda. Özel sektörümüz adına, Rizeliler adına kendisine yürekten teşekkür ediyorum".

"Rize'de bir çayı tahlil edelim"

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan da Türkiye'nin, hedeflerine 81 vilayetin tamamının gelişmesi, kalkınması, büyümesi, üretimde, istihdamda, ihracatta ileriye



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, ödül almaya hak kazanan tüm iş adamları ve firmaları, Türkiye ve Rize'ye yaptıkları hizmet ve katkılardan dolayı tebrik etti.

gitmesiyle ulaşacağını belirterek, "Ülkenin bir bölümü çok ileri giderken, diğer kısmı çok geride kalırsa orada bir dengesizlik ortaya çıkar. Ama Rize inşallah bunu aşıyor, aşacaktır" dedi.

Yüksek yargı organlarının başkanlarından oluşan misafirlerin, "Rize'de bir çayı tahlil edelim" dediklerini ve kendisinin de "Memnuniyetle" karşılığını verdiğini anlatarak, hep birlikte Rize'ye geldiklerini söyledi.

Erdoğan, "İnşallah bu ziyaretimiz bu yönüyle de anlamlı olacaktır. Sadece sofralarımızda bir çay içmek değil ama bunun nasıl elde edildiğini, nasıl toplandığını görmek de o dünyaya, o dünyamıza ayrı bir zenginlik katacaktır. Misafirlerimize Rize'mizin yaylalarından çayına, yemeklerinden müziğine kadar tüm güzelliklerini yaşatacağımız bu ziyaretimizin, şehrimizin tanıtımına da önemli katkı sağlayacağına inanıyorum. Görmek, duymak, gelip geçerken uğramak başka, tüm güzellikleri yerinde yaşamak bambaşka" diye konuştu.

Rize Ticaret ve Sanayi Odası'nın 2014'te en çok kurumlar vergisi ve gelir vergisi ödeyen, ihracat yapan, 40'ıncı yılını dolduran ve Türkiye genelinde 500 sanayi kuruluşu arasına giren kişi ve firmalarına ödül vereceğini söyleyen Erdoğan, ödül almaya hak kazanan tüm iş adamları ve firmaları, Türkiye ve Rize'ye yaptıkları hizmet ve katkılardan dolayı tebrik etti.





TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu "Otomotiv sektöründe bir üretim üssü haline gelen Türkiye'nin teknoloji ve tasarım üssü haline gelmesini hedefliyoruz. Avrupa ve Ortadoğu'ya ulaşım için en uygun yatırım yeri Türkiye'dir" dedi.

Yerli otomobil Konya'yı şampiyonlar liginde oynatır

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, otomotiv sektörünün Türkiye'deki potansiyeline dikkat çekerek, "Yerli otomotiv Konya'yı şampiyonlar liginde oynatır" diye konuştu.

4. Uluslararası Otomotiv Sektörünün Geleceği ve Çözümü İçin Kümelenme Konferansı; TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun da katılımıyla Konya Dedeman Hotel'de gerçekleştirildi.

Toplantıya, Konya Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Memiş Kütükçü, Sanayi, Ticaret, Enerji, Tabii Kaynaklar, Bilgi ve Teknoloji Komisyonu Başkanı Ziya Altunyaldız ve TÜBİTAK Başkan Yardımcısı Prof. Dr. Mehmet Çelik ile çok sayıda sektör temsilcisi katıldı.

Toplantıda bir konuşma yapan Hisarcıklıoğlu, Konya'nın, milli hayal ve hedef olan yerli otomotiv sanayi için de elini taşın altına



koyduğunu söyleyerek, "Konya, bu işe ilk olarak 2008'de, otomotiv yan sanayide kümelenme projesi ile başladı. Sonra 2010'dan başlayarak "Ar-Ge ve İnovasyon", "Elektrikli Otomobil", "Yerli Motor" temalarıyla, OSEG konferans serilerini düzenledi. Bugün de "yerli otomobil" teması ile bu serinin 4. konferansındayız. Bu vizyonundan dolayı Konya Sanayi Odamı kutluyorum. Bir Oda, ilinin üretimi için işte bu şekilde, vizyoner anlayışla çalışır. Yerli otomobil için gereken babayiğidi çıkarmak da Konya'ya yakışır" diye konuştu.

"Konya'ya daha büyük hedeflere ulaşmak yakışır"

10 sene önce Türkiye'nin en büyük 1000 sanayi firması arasında toplam 13 Konyalı sanayici varken, bugün bu sayının ikiye katlandığını belirten Hisarcıklıoğlu şunları söyledi:

"Konya'ya daha büyük hedeflere ulaşmak yakışır. Konya bizim kadim medeniyetimizin başkentlerinden biri. İçinde bulunduğumuz bu yeni asırda, yeni bir medeniyetin inşası için mücadele veriyoruz. Bunun yolu bilimde, sanayide ve teknolojide güçlü olmaktan geçiyor.

Bugün dünyada etkili olan ülkelerin hepsi, bu alanda güçlü ülkeler. İmalat sanayinin kıymetini de herkes anladı. Bizim de imalat sanayinde sıçrama yapabilmemiz için, yerli, yenilikçi ve yeşil üretime odaklanmamız şart. Zamanında bazı basiretsiz idareciler yüzünden, hem yerli otomobil, hem de yerli uçak konusunda, kendi ayağımıza çelme takmışız. Çok şükür bugün hem kamuda hem özel sektörde, daha bilinçli, daha özgüvenli yöneticilerimiz var. Biz bunu yapamayız diyen o eski zihniyetin yerini, yapabiliriz, daha da iyisini üretiriz diyen, kendine güvenen bir iş yapma kültürü aldı. İşte bunun sonucu hem Konya'da hem de Türkiye'de ortada. Yatırım yapacaksanız, mal alacaksanız, burayı tercih edin, kaybetmezsiniz."

Konya'nın dün sadece bir tarım şehri olarak bilindiğini bugünse üretim gücüyle, üniversiteleriyle, müteşebbisleriyle, yerel yönetimdeki farkıyla, Konya, bugün çok farklı ve ileri bir noktada olduğunu bildiren Hisarcıklıoğlu "Konya tarihine, ecdadına yakışan bir şekilde, daha parlak bir geleceğe doğru yürüyor" dedi.

Nobel ödüllü bilim adamı Sancar'dan TOBB'a ziyaret



Nobel Kimya Ödülü sahibi Prof. Dr. Aziz Sancar, iş dünyasının kalbi TOBB'u ziyaret etti. TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, "Türkiye'nin gururu" ifadesini kullandığı Sancar'ı misafir etmekten onur duyduğunu belirterek, "Ülkemizin bilim alanında dünyanın en büyük ödüllerinden birisini aldı. Bizimle aynı duygular doğrultusunda hareket eden, bizim içimizden birisinin bu ödülü alması özellikle üniversitedeki gençler açısından büyük rol oynayacaktır" diye konuştu. Sancar ise memleket sevgisine vurgu yaparak, "Ben memleketimi seviyorum. Memleketimiz için bilim, endüstri ve ekonomi lazım. Bu nedenle sizin yaptıklarınızı çok takdir ediyorum. Umarım bilimde yapılan ilerlemelerle ve Türkiye'nin son yıllarda ekonomik alanda yaptığı kalkınmalarla 2023 yılında her alanda dünyanın en başta gelen ülkelerinden biri oluruz" ifadelerini kullandı. Kabulde Prof. Dr. Sancar'ın eşi Gwen Sancar da yer aldı.

Prof. Dr. Aziz Sancar, hücrelerin hasar gören DNA'ları nasıl onardığını ve genetik bilgisini koruduğunu haritalandıran araştırmaları sayesinde, 2015 Nobel Kimya Ödülü'nü kazanmıştı.

Mardin'in Savur İlçesinde, okuma yazma bilmeyen ancak eğitime önem veren sekiz çocuklu bir anne-babanın çocuğu olarak dünyaya gelen Aziz Sancar, İstanbul Tıp Fakültesi'ni bitirmiş, yurt dışında yaptığı çalışmalarla Amerikan Ulusal Bilimler Akademisi'ne kabul edilen üç Türk'ten biri olmuştu.

Halen ABD'nin Kuzey Karolayna Üniversitesi Tıp Okulu Biyokimya ve Biyofizik bölümünde öğretim üyeliği yapan Aziz Sancar, Mardin'in Savur ilçesinde 1946 yılında dünyaya geldi.

İlk ve ortaöğrenimini Savur ve Mardin'de tamamladı. İstanbul Üniversitesi Tıp Fakültesi'nden mezun oldu. Savur'da iki yıl doktor olarak çalıştı.

ABD'ye giderek Dallas Teksas Üniversitesi'nde doktorasını yaptı. Moleküler Biyoloji dalında, DNA onarımı üzerindeki doktorasını 1977 yılında tamamladı. Yale Üniversitesi'ndeki doçentlik tezini yine DNA onarımı üzerine yaptı. 1982 yılında UNC Chapel Hill'de Biyokimya ve Biyofizik alanlarında çalıştı. Burada da DNA onarımı, hücre dizilimi, kanser tedavisi ve "biyolojik saat" üzerinde çalıştı.

"Ahilik kültürü, bizim camiamızın köküdür"

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Kırşehir'de gerçekleştirilen 29. Ahilik Haftası Kutlamaları'na katılarak burada bir konuşma yaptı. TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu,"Ahilik kültürünün bizim geleneğimizde bambaşka yeri vardır. Bizim camiamızın köküdür. Dünyadaki ilk meslek örgütüdür, tüccarların, sanayicilerin de meslek örgütlenmesidir" dedi.

Tarihimizi iyi tanımamız gerektiğine vurgu yapan Hisarcıklıoğlu, "Şimdilerde yabancıların bizlere öğretmeye kalktığı iş ahlakı, meslek standartları, mesleki eğitim, sınai mülkiyet hakları gibi kavramları, dünyaya öğreten, bu topraklarda doğan Ahilik kültürüdür. Ticaretle ahlakı bir araya getiren Ahilik; yani bu topraklar, tüm dünyaya dürüst ticaretin merkezi olarak nam salmıştır.

Ahilerin görevi sadece dürüst ticaret yapmak da değildi. Ahilik; kutlu davayı, ticaret yolu ile hem topluma hem de başka coğrafyalara taşıma aracıydı. Çünkü Ahi Evran biliyordu ki toplumların ahlakını şekillendiren, ticaretin ve tüccarın ahlakıdır. İşte biz camia olarak Selçuklu ve Osmanlı'dan aldığımız böyle büyük bir mirasın emanetçileriyiz" diye konuştu.



“İş alemi için vakit nakittir Tahkim hem hızlı hem ucuz”

TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu Türkiye'nin yakın zamanda bölgenin en çok tercih edilen tahkim üssü haline geleceğini vurguladı.

‘İş âlemi için vakit nakittir’ diyen TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, “Dolayısıyla, ticari ihtilaflarımızı çözerken de hızlı, pratik ve güvenilir olanı seçmek için elimizde müthiş bir fırsat var. Tahkim, hem hızlı hem de ucuz” dedi.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu ile İstanbul Tahkim Merkezi (İSTAC) Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Ziya Akıncı, İSTAC'ın çalışmalarını anlatmak üzere, TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Halim Mete, Ali Kopuz, TOBB Yönetim Kurulu üyeleri Cengiz Günay, Bülent Karakuş, İSTAC Başkan Yardımcısı Mustafa Çıkrıkçıoğlu, Yönetim Kurulu üyeleri Müjdat Keçeci, Mehmet Rifat Bacanlı ve Hakan Öztatar'la birlikte bir sohbet toplantısı düzenledi.

TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu burada yaptığı konuşmada, mahkemelere her sene 6 milyondan fazla dosya geldiğini, bunların ancak üçte ikisinin o sene karara bağlandığını, 2 milyon dosyanın ise ertesi seneye kaldığını ve bunun her sene artarak devam ettiğini söyledi. İş davalarının mahkemeye gelişiyle karar verilmesi arasında geçen sürenin son 5 senede, 200 günden 450 güne çıktığına dikkat çeken Hisarcıklıoğlu, “Bazı mahkemeler duruşma tarihlerini 6 ay sonrasına bırakmaya başladı. Bu kadar uzun süren yargılamadan da herkes zarar görüyor. Daha hızlı karar alınması için alternatif çözüm yollarına ağırlık verilmeli. Yargıya gitmeden uyuşmazlıkların çözümünü sağlayan yeni mekanizmaları muhakkak bizlerin kullanıyor olması lazım. Mesela İngiltere'deki ticari uyuşmazlıkların yüzde 98'i, alternatif çözüm yöntemleriyle çözümlüyor. Dosyaların sadece yüzde 2'si mahkemelere geliyor. En az 5 sene sürecek bir mahkeme hükmü, tahkim veya arabuluculuk sistemiyle 1 ayda elde edilebiliyor. Hem hızlı hem ucuz” diye konuştu.

“Yol haritası hazırladık”

Belli bir tutarın altındaki ticari davalarda tahkimi ve bireysel davalarda arabuluculuk sistemini zorunlu hale getirmek için Adalet Bakanlığı ve Yargıtay-Danıştay ile birlikte son 6 ayda 3 defa bir araya geldiklerini belirten Hisarcıklıoğlu, “Kapsamlı çalışmalar yaptık ve bir yol haritası hazırladık. Bunların da yakında hayata geçirilmesini istiyoruz” ifadesini kullandı.

İş âlemi için vakit nakittir hatırlatmasında bulunan Hisarcıklıoğlu, “Dolayısıyla, ticari ihtilaflarımızı çözerken de hızlı, pratik ve güvenilir olanı seçmek için elimizde müthiş bir fırsat var. Sadece hızlı olması mı? Bugün, hâkimlerimiz bilirkişilerin raporlarına mahkûm bir şekilde karar vermek durumundalar. Tahkimdeyse, uyuşmazlığı çözen hakemler konusunun uzmanı kişilerden oluşuyor ve taraflar bu hakemleri atıyor. Bunların yanında, mahkemelere göre



daha esnek bir süreci var. Biz, taraflar, burada daha fazla söz sahibiyiz. Tüm bunlar, tahkim mekanizmasının biz, iş âlemi için sunduğu diğer avantajlar olarak neden tercih etmemiz gerektiğini gösteriyor" şeklinde konuştu.

"İSTAC bölgesel tahkim merkezi haline gelecek"

Hisarcıklıoğlu, Türkiye'nin yakın zamanda bölgenin en çok tercih edilen tahkim üssü haline geleceğini vurguladı. İSTAC'ın, hem özel sektöre hem de kamuya büyük fırsatlar getirdiğine değinen Hisarcıklıoğlu şunları kaydetti: "Gelişmiş ülkelerde kamu idaresi ve kurumları da tahkimi kullandığından, bu sistem oralarda hızla gelişti. Bizim de beklentimiz, kamu işlerinde tahkim maddesine yer verilmesi. Yabancı değil, İstanbul tahkiminin sözleşmelere konmasıdır. Böylece İSTAC sadece milli değil, bölgesel bir tahkim merkezi haline gelecektir".

Akıncı: Giderler çok daha düşük

İSTAC Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Ziya Akıncı İSTAC'ın hızlı, uzmanlaşmış ve ucuz yargılama ile iş dünyasına önemli fırsatlar sunduğunu belirtti. Akıncı, İSTAC'da çözüme kavuşturulan uyuşmazlıkların mahkeme kararları gibi kesin, bağlayıcı, icra edilebilir nitelikte olduğunu ve Türkiye'de yatırım ortamının iyileştirilmesi önemli katkılar yapacağını kaydetti. İSTAC tarafından



Türkiye'ye ilk defa "Seri Tahkim" usulünün getirildiğini anlatan Ziya Akıncı, bu sistemde uyuşmazlıkların üç ay içinde sonuçlandırılabildiğini söyledi. Akıncı, İSTAC'daki yargılama giderlerinin her durumda mahkemelerde görülen davalara göre çok daha düşük olduğuna da işaret etti.

İlk uluslararası davalar geldi

İSTAC'ın coğrafi, ticari ve kültürel avantajları dolayısıyla uluslararası alanda da önemli bir merkez olma yolunda ilerlediğini belirten Ziya Akıncı, "Ayrıca bir çok ülke vatandaşının vizesiz seyahati, ulaşım, konaklama gibi kolaylıklar Türkiye'ye büyük bir avantaj sağlıyor. Özellikle Ortadoğu, Orta Asya ve Kuzey Afrika dikkate alındığında, uluslararası tahkim açısından İstanbul'un neredeyse tek rakibi Dubai görünüyor" dedi. Adalet Bakanlığı Arabuluculuk Daire Başkanı ve İSTAC Genel Kurul Üyesi Hakan Öztatar da konuşmasında, bakanlığın arabuluculuk ve tahkim sistemini desteklediğini anlattı.

Bakan Tüfenkci'ye 'hayırlı olsun' ziyareti

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, 65. Hükümet'te tekrar Gümrük ve Ticaret Bakanı olarak görev alan Bülent Tüfenkci'yi makamında ziyaret ederek, 'hayırlı olsun' dileklerini iletti.





Hisarcıklıoğlu Bakan Özhaseki'yi ziyaret etti

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, 65. Hükümet'te Çevre ve Şehircilik Bakanı olarak görev alan Mehmet Özhaseki'yi makamında ziyaret ederek, 'hayırlı olsun' dileğinde bulundu ve başarılar diledi. Görüşme basına kapalı olarak gerçekleştirildi.



TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu "TSE'nin Ayna Komiteler aracılığıyla iş dünyasıyla bir araya gelerek iş dünyasının ihtiyaçlarının birebir tespit edilmesi gerekiyor" diye konuştu.

"TSE ile özel sektörün işbirliği başarımızı daha da artıracak"

TSE çalışmalarında özel sektör rolünün çok daha önemli hale geldiğini belirten TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, "Özel sektörle işbirliğinin artması ile ulusal ve uluslararası standart hazırlama süreçlerinin daha verimli bir şekilde hayata geçirileceğine inanıyoruz" dedi.

Türk Standardları Enstitüsü'nün (TSE) 55. Olağan Genel Kurulu yapıldı. Genel kurulda bir konuşma yapan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Türk özel sektörü için TSE'nin en önemli kurumlardan biri olduğunu söyledi.

Bir ekonomi için kalitenin, standardın önemini artık herkesin bildiğini anlatan Hisarcıklıoğlu, "Kaliteli ve standartlara uygun bir üretim yapamıyorsak, yurtdışındaki rakiplerimizle rekabet etme şansımızın olmadığını da biliyoruz. Ama ben size yaşadığım bir şeyi anlatayım. Bir ay önce Kırgızistan'daydım. Hem Kırgızistan Cumhurbaşkanı Atambayev ile hem özel sektörle görüşmelerimizin tamamında söyledikleri şey şu. 'Kırgızistan'da Türk malı demek, kalite demek. Burada Türk malını alırken kimse pazarlık yapmaz, çünkü birinci sınıf mal aldığını bilir' Bu sadece bir örnek. Hepsine defalarca gittiğim için biliyorum, bütün bu coğrafya böyle" dedi.



TSE'nin üç önemli çalışması

Son dönemde TSE'nin üç alandaki çalışmalarını çok önemsediklerine dikkat çeken TOBB Başkanı şunları kaydetti: "Bunlardan ilki TSE'nin hem küresel kuruluşlarla hem de bölgesel kuruluşlarla geliştirdiği işbirliği çalışmaları. TSE bu anlamda son dönemde müthiş açılım yaptı. İslam ülkeleri, Avrupa ülkeleri, Asya, Afrika gibi bölgelerle müthiş bir işbirliğine girdi. Bunu çok önemsiyoruz. İkinci konu TSE'nin siber güvenlik alanında başlattığı çalışmalar. Bu konu çok önemli. Çünkü içinde yaşadığımız bilgi çağı ekonomiler için, şirketler için hem büyük fırsat hem

de büyük bir tehdit. Üçüncü konu da TSE'nin özellikle ülkemiz için önemli sektörlerden olan otomotiv, enerji, lojistik gibi alanlarda kapasite geliştirme çalışmaları. Bu çalışmalar özellikle sanayicimizin maliyetini düşürme ve Ar-G çalışmaları için çok önemli."

TSE çalışmalarında özel sektörün rolünün çok daha önemli hale geldiğini ifade eden Hisarcıklıoğlu, "Burada özellikle standardizasyon alanında işbirliği çok önemli. TSE'nin Ayna Komiteler aracılığıyla iş dünyasıyla bir araya gelmesi, iş dünyasının ihtiyaçlarının birebir tespit edilmesi gerekiyor. Özel sektörle işbirliğinin artması ile ulusal ve uluslararası standart hazırlama süreçlerinin daha verimli bir şekilde hayata geçirileceğine inanıyoruz" şeklinde konuştu.

"TSE anahtar görevi görüyor"

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, TSE faaliyetlerinin sanayi üretimi için mutfak, lojistik merkez ve altyapı işlevi gördüğünü belirtti. TSE'nin sanayicilerin küresel pazarlarda karşılaştığı kapıları açan bir anahtar vazifesi gördüğüne işaret eden Işık, enstitünün standardizasyon faaliyetlerini gerçekleştirmek, tüketicinin ürün ve hizmet güvenliğini sağlamak ve iş dünyasının ihtiyaç duyduğu test-muayene-belgelendirme hizmetlerini yurtiçi ve yurtdışında vermek gibi 3 temel misyonu bulunduğunu anlattı.



"Kayseri için herkes elini taşın altına koydu"

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Kayseri il ve ilçe oda-borsaları tarafından düzenlenen Kayseri'nin Kentsel Geleceği toplantısına katıldı. Toplantıda bir konuşma yapan Hisarcıklıoğlu, Kayseri'nin bakanlar, vali, milletvekilleri, belediye başkanları ve oda-borsa başkanları ile birlik ve beraberlik içinde hareket ederek, Türkiye'de bir marka şehir haline geldiğini söyledi.

Hisarcıklıoğlu, "TOBB Başkanı olarak bu benim Kayseri'ye 53. gelişim. Kendi özel gelişlerim hariç. Her geldiğimde burada birlik ve beraberlik manzarasıyla karşılaştım. Bakanlarımız, valimiz, milletvekillerimiz, belediye başkanlarımız, oda-borsa başkanlarım. Kayseriyle ilgili eli taşın altında olan herkes bir arada. Bu ülkemize moral veriyor. Çünkü insan bazen içinde bulunduğu şeyin kıymetini tam anlamıyor. Dışarıdan baktığınız zaman daha iyi anlıyorsunuz. Ben her yıl 81 vilayeti geziyorum. Yılda ortalama 30 farklı ülkeye gidiyorum. Herkesin durumunu görüyorum. Emin olun böyle bir şehir, böyle bir anlayış başka bir yerde yok" dedi.

Bu toplantının farklı bir özelliği olduğunu belirten TOBB Başkanı, Bakan Özhaseki'nin bugüne kadar her toplantıda kendileriyle birlikte olduğunu vurguladı. Hisarcıklıoğlu, Bakan Özhaseki'nin, Melikgazi Belediye Başkanı'yken, Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanı'yken, AK Parti Genel Başkan Yardımcısı'yken ve şimdi bakan olarak hep beraber olduklarını anlatarak, bakanlık görevinin şahsına ve Kayseri'ye hayırlı olmasını diledi.

"Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Türkiye'de en çok kime yakışır derseniz, herhalde herkesin mutabık olacağı isim Mehmet Özhaseki" diyen TOBB Başkanı, "Kayseri'nin bugüne gelmesinde çok büyük emeği var. Hem şehircilik anlamında çağ atlattı. Hem de Kayseri ekonomisi için müthiş projeler ortaya koydu. Bugün Kayseri'de marka şehirden, turizmden, Erciyes'ten söz ediyorsak onun çok büyük emeği var" şeklinde konuştu. Hisarcıklıoğlu, eski Ekonomi Bakanı Mustafa Elitaş'a da yaptığı çalışmalar nedeniyle teşekkür etti.



Erzincan'a coğrafi işaret tavsiyesi

Erzincan Ticaret ve Sanayi Odası (TSO) ile Erzincan Ticaret Borsası'nı ziyaret eden TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, kalitenin bozulmaması için coğrafi işaret alınması gerektiğine vurgu yaparak, "Erzincan tulumu marka oldu ama her yerde birbirini tutması için coğrafi işaret şart" diye konuştu.

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Başbakan Binali Yıldırım'la birlikte katıldığı Erzincan programı çerçevesinde AK Parti Genel Başkan Yardımcısı ve eski Bakan Hayati Yazıcı ile birlikte Erzincan TSO ve Erzincan Ticaret Borsası'nı ziyaret etti. Hisarcıklıoğlu burada şehrin ekonomiye ve ticarete ilişkin görüşlerini dinlerken, markalaşma vurgusu yaptı. Erzincan Ticaret Borsası Başkanı Necmi Yapınca, Hisarcıklıoğlu ve Yazıcı'yı ağırlarken yaptığı konuşmada 95 bin büyükbaş 200 bin küçükbaş hayvan potansiyeline sahip olduklarını ifade etti. Süt hayvancılığı konusunda ciddi çalışmaları bulunduğunu bildiren Yapınca, bölgede 4 bin ton civarında tulum peyniri üretildiği bilgisini verdi.

Heyet daha sonra Erzincan TSO'yu ziyaret etti. Erzincan TSO Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Sarak burada bir hoşgeldiniz konuşması yaparken, Meclis Başkanı Mehmet Erkan Hatipoğlu kentin beklentilerini ve sorunlarını içeren bir sunum gerçekleştirdi. Uçak seferlerinin artırılmasını isteyen Mehmet Erkan Hatipoğlu, tüccarın düşük faizli krediye ihtiyacı olduğundan söz etti. AK Parti Genel Başkan Yardımcısı ve Eski Bakan Hayati Yazıcı da kentin taleplerine ilişkin, "Bunlar olmayacak işler değil. Israrla hapsini takip ediyoruz. Bunlar çözülecektir" dedi.



Fotoğraflar: TOBB Fotoğraf Servisi

TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu bölgeye getirdiği siyasi istikrarın yanında, ASEAN'ın iktisadi büyüme için de önemli ortam sağladığını vurguladı.

ASEAN ülkelerine TOBB'dan işbirliği çağrısı

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu Güneydoğu Asya Uluslar Birliği'ne üye ülkelere çağrıda bulunarak, "Gelin birlikte ülkemizin giderek daha fazla öne çıkan, üretim merkezlerini ve turizm destinasyonlarını keşfedelim" dedi.

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Güneydoğu Asya Uluslar Birliği'ne (ASEAN) üye ülkelere çağrıda bulunarak, "Gelin birlikte ülkemizin giderek daha fazla öne çıkan, üretim merkezlerini ve turizm destinasyonlarını keşfedelim. Bu yönde bir program başlatalım. Bu konuda teknik arkadaşlarımız bir road-show hazırlasınlar. En kısa sürede bu programı uygulamaya koyalım" dedi.

Güneydoğu Asya Uluslar Birliği'ne (ASEAN) üye ülkelerinin Ankara'da bulunan Büyükelçileri, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun evsahipliğinde gerçekleştirilecek çalışma yemeğinde katıldı.

TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu burada yaptığı konuşmada, Türkiye'nin Güneydoğu Asya Uluslar Birliği ile ticaret hacminin yaklaşık 8 milyar dolar olduğuna işaret etti. Hisarcıklıoğlu, 1 milyon 500 bin kayıtlı üyesi bulunan TOBB'un Türkiye'nin her yerinde örgütlü olduğunu ifade etti.

"ASEAN'ın 4. büyük ekonomi olması bekleniyor"

Hisarcıklıoğlu, 2004'te kurdukları Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı'nın Türkiye'de iktisat politikaları konusunda faaliyet gösteren ilk ve tek düşünce kuruluşu olduğuna dikkati çekerek, "Türkiye'nin dışa açılması sürecine TOBB olarak ciddi destek veriyoruz. İşletmelerimizin dış ticarete ve dış yatırıma yönelmesi için çalışmalar yürütüyoruz" diye konuştu.

Asya'nın önemli ülkelerinin bir araya geldiği ASEAN'ın kuruluşundan bugüne, bölgedeki üye ülke

ekonomilerine ciddi katkı sağladığına dikkati çeken Hisarcıklıoğlu, şöyle devam etti: "ASEAN'ın tek bir ülke olarak düşünüldüğünde, 2050 yılına kadar dünyanın 4. büyük ekonomisi olması bekleniyor. ASEAN, sadece 2007, 2014 yılları arasında toplam ticaretini yaklaşık 1 trilyon dolar arttırarak büyük bir başarıya imza attı. Komşusu olduğumuz Ortadoğu'da yaşanmakta olan dağınıklık ve istikrarsızlık göz önünde tutulduğunda, ASEAN kurucu vizyonunu saygıyla selamlamamız gerekir."

Hisarcıklıoğlu, bölgeye getirdiği siyasi istikrarın yanında, ASEAN'ın iktisadi büyüme için de önemli ortam sağladığını vurgulayarak, birliğin yalnızca üyeleri için değil, aynı zamanda tüm Asya-Pasifik bölgesi için sağlam bir istikrar ve iş birliği zemini hazırladığını ifade etti.

Çin, Japonya, Hindistan, Güney Kore gibi bölge güçlerinin yanı sıra AB, ABD ve Rusya gibi küresel güçlerin de platforma katılım gösterdiğini belirten Hisarcıklıoğlu, Türkiye'nin de ASEAN ile yakın ilişkiler tesis etme gayretini desteklediğini kaydetti. Hisarcıklıoğlu, bu kapsamda, Türkiye'nin, ASEAN Dostluk ve İşbirliği Anlaşması imzalamasının önemli bir adım olduğuna işaret ederek, siyasi alandaki olumlu adımların iktisadi ve ticari alandaki adımlarla destekleneceğini dile getirdi.

"İş dünyası birbirini tanımalı"

Karşılıklı olarak, iş dünyalarının ve halkların birbirini daha iyi tanıması gerektiğini belirten Hisarcıklıoğlu, "Yaklaşık 8 milyar dolarlık ticaret hacmimiz, daha fazla büyütülmeye açıktır. İlişkilerimizi çok daha ileri seviyeye taşıma imkanımız ve irademiz var. Bu yönde bir program başlatalım. Bu konuda teknik arkadaşlarımız bir road show hazırlasınlar. En kısa sürede bu programı uygulamaya koyalım" ifadelerini kullandı.

ASEAN Ankara Komitesi Başkanı ve Vietnam'ın Ankara Büyükelçisi Pham Anh Tuan ise toplantıyı geçen yıldan bu yana sabırsızlıkla beklediklerini kaydederek, "Bu toplantının sadece ikili iş birliğinin geliştirilmesi için değil, ayrıca ASEAN'ın Türk katılımcılara daha iyi tanıtılması açısından çok önemli olduğunu düşünüyoruz" dedi. Konuşmaların ardından Hisarcıklıoğlu, Büyükelçi Pham Anh Tuan'a plaket takdim etti.



"İş çevrelerimiz potansiyellerini Afrika'ya taşısın"

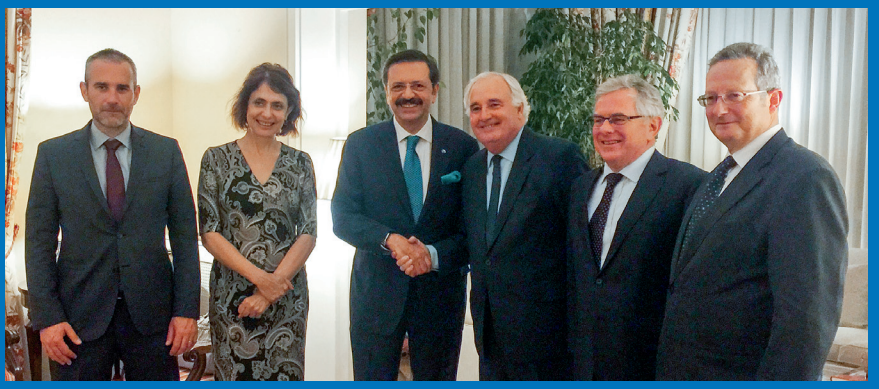
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, 2. Afrika Günü Kutlamaları çerçevesinde düzenlenen, "Afrika Turizmi: Kültür ve Miras" konulu toplantıya katılarak bir konuşma yaptı.

Türkiye'nin Kuzey Afrika ülkelerinin birçoğu ile sıkı ekonomik ilişkileri olduğunu anlatan Hisarcıklıoğlu, "Sahra Altı Afrika ülkeleriyle ekonomik ilişkilerimizde son 20 yılda ciddi atılımlar yaptık. Bu ülkelerle ticaret hacmimiz 2000 yılından bu tarafa 10 mislinden fazla artarak 750 milyon dolardan 8,5 milyar dolara ulaştı. Bu aslında çok önemli bir rakam, ama yeter mi? Yetmediğini de hepimiz biliyoruz. Başlangıç olarak hepimizi teşvik edecek bir rakam" değerlendirmesinde bulundu.

Hisarcıklıoğlu, Türkiye'nin kıtadaki toplam yatırımlarının 6 milyar dolara ulaştığına dikkati çekerek, "Afrika'daki doğrudan yabancı yatırımlar arasında en fazla istihdamı Türk yatırımları sağlıyor. Türk firmaları Afrika ülkelerindeki yatırımlarında yerel istihdama ağırlık ve öncelik veriyor" diye konuştu.

"Afrika'nın lokomotif sektörlere ihtiyacı var"

Afrika'ya yapılan yatırımlarda daha geniş bir çevreye ulaşılması gerektiğini belirten Hisarcıklıoğlu, "İş çevrelerimiz de potansiyellerini Afrika'ya taşısın istiyoruz" şeklinde konuştu. Hisarcıklıoğlu, turizmin ülke ekonomilerine pozitif etkilerine de değinerek, şunları söyledi: "Turizm tesislerinin yapılması için gereken inşaat sektöründen gıda sektörüne, sivil havacılıktan eğlence sektörüne kadar bir çok sektöre can verir. Türkiye'de yılda yaklaşık 35 milyar dolarlık bir turizm gelirimiz var. Ama, bu sektördeki çarpan etkisiyle baktığımız zaman 100 milyar dolarlık bir ekonomik aktivite tetiklenmektedir. İşte Afrika'nın bunun gibi lokomotif sektörlere de ihtiyacı var."



Hisarcıklıoğlu, AB büyükelçileri ile yemekte buluştu

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, İspanya Büyükelçisi Rafael Mendivil tarafından onuruna verilen akşam yemeğine katıldı. İspanya Büyükelçi Rafael Mendivil, Danimarka Büyükelçisi Ruben Madsen, Belçika Büyükelçisi Marc Trenteseau, Slovenia Büyükelçisi Igor Jukic ve Bulgaristan Büyükelçisi Nadezhda Neynsky'nin katıldığı yemekte, güncel ekonomik durum ve Türkiye'nin AB üyelik süreci ile ilgili görüş alışverişinde bulunuldu.



"Küresel arenada tek başımıza mücadele etme lüksümüz yok"

TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu ICC'nin temel misyonunun tüm dünyada kabul gören ve ticarette ülkeler arasındaki farklı uygulamaları kaldırmayı amaçlayan iş kuralları oluşturmak olduğunu söyledi.

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu "Türkiye olarak, küresel arenada tek başımıza mücadele etme lüksümüz yok. Büyümek için hem dış kaynak hem de teknoloji girişi sağlamak mecburiyetindeyiz. Bu yüzden AB üyelik sürecinin canlandırılması çok önemli" dedi.

ICC Türkiye Milli Komitesi 62. Olağan Genel Kurulu İstanbul'da gerçekleştirildi. Genel Kurul'un açılış konuşmasını yapan ICC Türkiye Milli Komitesi ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, FED'in faiz artırım sürecine başlamasıyla birlikte, yeni bir küresel finansal yapının ortaya çıktığını, borçlanmanın daha maliyetli ve daha zor hale geleceğini vurgulayarak, "Kamu ve özel sektör olarak bu yeni ortama adapte olmalı ve buna uygun yeni politikalar tasarlamalıyız" dedi.

Dünyadaki ekonomik görünümün değiştiğine dikkat çeken Hisarcıklıoğlu, 2014-2015 döneminde küresel büyümenin itici gücünün, ABD ve Avrupa'nın artan ithalatı olduğunu, 2015'de gelişmiş ülkelerin ithalatı yüzde 4,5 büyürken, gelişen ülkelerin ithalatındaki artışın binde 5'te kaldığını, 2016 için de gelişmiş ülkelerin ithalatında daha fazla artış yaşanmasının beklendiğini söyledi.

"Dünyada bir ilk yaşandı"

Bu yüzyıl içinde bir ilk yaşandığını anlatan Hisarcıklıoğlu, "İlk defa gelişmiş ülkelerin büyüme hızı, Çin ve Hindistan hariç gelişen ülkeleri yakaladı ve geçti. Gelişen ülkelerin büyüme hızındaki bu yavaşlama, küresel gelir eşitsizliği açısından da kaygı verici. Halen dünya genelinde işsiz sayısı tam 197 milyon kişi. 2016'da bu sayının 2,3 milyon kişi daha artması bekleniyor. Ve bu artışın tamamı gelişen ülkelerden kaynaklanacak" dedi.

Hisarcıklıoğlu, bir diğer önemli gelişmenin de küresel ticarette görüldüğünü, küresel ticaret artışının artık yüzde 3'ü bile zor yakaladığını belirterek, "Gelişmiş ülkelerin mal ithalatındaki artış, gelişmekte olan ülkelerin üstüne çıktı. 2016'da da bu devam edecek gibi görünüyor. Demek ki bizim gibi sanayi ürünü ihracatçısı ülkeler için AB ve ABD pazarı yeniden öne çıkacak" diye konuştu.

"Petrol fiyatındaki düşüş ilginç gelişmelere yol açtı"

Ham petrol fiyatının geçen sene yüzde 40 civarında gerilediğine vurgu yapan Hisarcıklıoğlu şunları söyledi:



"Bu sene yatay seyretmesi bekleniyor. Petrol fiyatındaki bu düşüş, çok ilginç başka bir gelişmeye de yol açtı. 1980'deki büyük petrol krizinden beri, yani son 35 senede ilk defa, ABD ile OPEC ülkeleri arasındaki dış ticaret, ABD lehine fazla verir hale geldi. Bunun sadece iktisadi değil, siyasi ve dış politik etkileri de olacak gibi görünüyor".

Artan küresel rekabetin yeni küresel ittifakların kurulmasına zemin hazırladığına dikkat çeken Hisarcıklıoğlu, "Dünyanın en zengin ülkeleri bile geride kalmamak için bir araya geliyor. Yani bir bütünün parçası olmak daha fazla talep görüyor. ABD, bir taraftan Avrupa Birliği ile yeni bir ticaret ve yatırım girişimi başlatıyor.

"AB üyelik süreci canlandırılmalı"

Türkiye olarak, küresel arenada tek başımıza mücadele etme lüksümüz yok. Büyümek için hem dış kaynak, hem de teknoloji girişi sağlamak mecburiyetindeyiz. Bu yüzden AB üyelik sürecinin canlandırılması çok önemli. Benzer bir gelişmeyi, AB ve ABD arasındaki Trans Atlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı konusunda da sağlamalıyız. Ülkemiz ekonomisinin ve reel sektörün geleceği açısından burada yer almamız şart" dedi.

ICC'nin misyonu

Hisarcıklıoğlu, ICC'nin temel misyonunun tüm dünyada kabul gören ve ticarette ülkeler arasındaki farklı uygulamaları kaldırmayı amaçlayan iş kuralları oluşturmak olduğunu söyledi.

Dış ticaretin kolaylaştırılması konusuna önem verdiklerini anlatan Hisarcıklıoğlu, "Zira özellikle KOBİ'lerimizi ihracata daha fazla yönlendirmemiz lazım. Aynı malları, aynı şirketlerle, aynı pazarlara satarak, ihracatı 150 milyar dolardan 500 milyar dolara çıkartabilmemiz mümkün değil. Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği düzenlemesi, Türkiye ekonomisinin ihracat performansını önemli ölçüde artırdı. Ama bu etkileyici ihracat performansının yüzde 65'i, aynı şirketlerin aynı ürünleri aynı pazarlara satmalarından kaynaklandı. Her yıl 10 bin yeni ihracatçımız ortaya çıkıyor. Ama mevcutlardan da 9 bini ihracatı bırakıyor. Demek ki ihracatı kolaylaştırarak daha yaygın hale getirmemiz lazım" diye konuştu.

"Yeni bir ticaret finansmanı sistemi geliştirildi"

ICC tarafından yeni bir ticaret finansmanı sistemi geliştirildiğini vurgulayan Hisarcıklıoğlu, "İsmi, Banka Ödeme Yükümlülüğü (Bank Payment Obligation), yani kısaca BPO. ICC bu yeni ödeme yöntemini uygulanabilir bulmuş ve buna yönelik yeni kurallar yazarak yürürlüğe sokmuştur. BPO, hem riski azaltan, hem de operasyonel yük ve maliyeti düşüren bir sistemdir. Sistemin işleyişi akreditife benzemekte ama operasyon fiziki belgeler üzerinden değil, merkezi sistem tarafından online yapılmaktadır. Bazı Türk bankaları tarafından da kullanılmaya başlanmıştır. Özellikle açık hesap veya mal mukabili çalışanlara daha güvenli ve hızlı bir tahsilat imkânı getirmektedir. Buna en çok da bizim ihtiyacımız var. Zira ihracatımızın yüzde 66'sını mal mukabili, yani açık hesap yapıyoruz. Bu yeni gelişen ödeme yöntemini tanıtmaya başladık. Daha geniş kitlelere de duyurmaya devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

Uyuşmazlıkların çözümü için adres Tahkim

Hisarcıklıoğlu, ICC'nin iş dünyasına sunduğu en önemli hizmetlerden birinin de uyuşmazlıkların çözümü alanında yürüttüğü çalışmalar olduğunu, ICC Milletlerarası Tahkim Divanı'nın dünyanın önde gelen tahkim merkezlerinden bir olduğunu söyledi.

Tahkim konusunda en önemli gelişmelerden birinin de İstanbul Tahkim Merkezi'nin kurulması olduğuna dikkat çeken Hisarcıklıoğlu, "İstanbul'da kurulmuş olan bu Tahkim Merkezi, coğrafi, ekonomik, bölgesel ve kültürel açıdan birçok avantaja sahip olacaktır. Ülkemizde alternatif uyuşmazlık yöntemlerinin kullanımı arttıkça, İstanbul bu coğrafyada uyuşmazlık çözüm merkezi haline gelecek. Dünya genelinde uluslararası tahkim davalarının ticaret ve finans alanında yoğunlaşması, gelecekte İstanbul Tahkim Merkezi'nin hitap edeceği en geniş kesimin iş dünyası olacağını da ortaya koyuyor" dedi.



Hisarcıklıoğlu ATC Başkanı Jones ile görüştü

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, ABD-Türk Konseyi (ATC) Başkanı General James Logan Jones ve CEO Howard Beasey ile görüştü. Görüşmede, Türkiye – ABD arasındaki güncel ticari ve ekonomik ilişkiler ve muhtemel işbirliği alanlarına ilişkin görüş alışverişinde bulunuldu.



AB kapsamındaki en prestijli ödül programı olarak kabul edilen organizasyonda Türkiye'yi temsil edecek firmalar belirlendi.

"Çevre dostu firmalar yeterince teşvik edilmeli"

TOBB ve REC Türkiye Ofisi'nin ev sahipliğini yaptığı ödül töreninde konuşan TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, çevre dostu olan, enerji verimliliği ilkesine göre çalışan firmaların vergi avantajları dahil farklı mekanizmalarla teşvik edilmesi gerektiğini ifade etti.

AB Çevre Ödülleri organizasyonunda Türkiye'yi temsil edecek, Avrupa Birliği ile Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın desteğiyle TOBB ve Bölgesel Çevre Merkezi (REC) Türkiye'nin işbirliğiyle düzenlenen AB Çevre Ödülleri Türkiye organizasyonunun birincileri belli oldu.

Kategorilerinde birinci olan İETT, Recydia ve Vestel ile finalist olan; Ford Kocaeli, Hydromx, Ekol Lojistik, Tüpraş ve Tofaş, AB Çevre Ödülleri Projesi'nde Türkiye'yi temsil edecek. TOBB ve REC Türkiye Ofisi'nin ev sahipliğini yaptığı ödül töreninde konuşan, TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, çevrecilik konusunda şirketlerin teşvik edilmesi gerektiğinin altını çizdi. TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, çevre sorunlarının bütün dünyanın kabul ettiği bilimsel gerçekler olarak göz önünde durduğunu ifade etti. Çevre dostu olan, enerji verimliliği ilkesine göre çalışan firmaların vergi avantajları dahil farklı mekanizmalarla teşvik edilmesi gerektiğine vurgu yapan TOBB Başkanı, bunun küresel bir politika haline getirilmesini istedi.

"Çölleşmenin önüne geçilmeli"

TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, bu anlayışla iş yapan firmaların hem kamu, hem de tüketici nezdinde daha prestijli hale getirilmesi gerektiğine de değinirken, AB Çevre Ödülleri'nin de bu kapsamda en önemli mekanizmalardan birisi olduğunu kaydetti.

Küresel ısınma ve iklim değişikliğinden, çölleşmeye kadar pek çok sorunla karşı karşıya bulunulduğunun altını çizen Hisarcıklıoğlu, küresel ısınma nedeni ile pek çok adanın sular altında kaldığına, çölleşmenin önüne geçilmediği takdirde yakın gelecekte 1,2 milyar insan açlık, susuzluk, geçim kaynağının yok olması ve göç etme zorunluluğu gibi etkilere maruz kalacağına işaret etti.

Toprak, su, hava ve enerji dengesi

Çevre ve Şehircilik Bakanı Mehmet Özhaseki de dünyanın toprak, su, hava ve enerji dengesi üzerinde kurulu olduğuna işaret ederek bunu bozmamak ve tahrip etmemek gerektiğinin altını çizdi.

Türkiye'nin çevrecilik alanında üzerine düşeni yapmaya çalıştığını ifade eden Özhaseki, bunları yaparken de ülkenin kalkınmasına mani olmamaya özen gösterdiklerini anlattı.

Bakan Özhaseki, "Bizim kalkınmaya,



enerjiye ihtiyacımız var ama bir taraftan da yaşayabileceğimiz bir çevreye ihtiyacımız var. Bütün bunları bir denge içerisinde götürmek bizim en öncelikli işlerimizin arasında. Bütün sanayicilerimizin bu konuda hassas bir şekilde üretimlerini yapmalarını, çevreyi de gözeterek yol haritalarını izlemelerini diliyorum" dedi.

Avrupa yarışı ekim ayında Estonya'da

Avrupa Birliği Türkiye Delegasyonu Başkan Yardımcısı Bela Szombati de konuşmasında çevre müktesebatının sürdürülebilir kalkınmanın sağlanabilmesi için büyük önem taşıdığına dikkat çekerek, "Çevre müktesebatı çeşitli sınamaları da beraberinde getiriyor. O yüzden çevre sektörüne 1,5 milyar Euro'ya AB fonu tahsis edilmiş durumda. Çevre küresel bir meseledir. İlgili paydaşların katılımı olmadan bu başarılamaz. Burada dereceye girenlere 27 Ekim Estonya Tallinn'de gerçekleşecek yarışta başarılar diliyorum" diye konuştu.

Türkiye'yi hangi firmalar temsil edecek?

AB kapsamındaki en prestijli ödül programı olarak kabul edilen organizasyonda Türkiye'yi temsil edecek firmalar; 'yönetim' kategorisinde birinci olan İETT ve finale kalan Ford Kocaeli, 'ürün-hizmet' kategorisinde birinci olan Recydia ile finalistler Hydromix ve Ekol Lojistik; 'süreç' kategorisinde ise birinciliği alan Vestel ile finalistler Tüpraş ve Tofaş oldu.

Avrupa Birliği'ne üye 28 ülke ve Türkiye'de sürdürülebilirlik ve inovasyon konusunda başarılı çalışmalarıyla ön plana çıkan işletmelere verilen Avrupa Birliği Çevre Ödüllerinin ulusal düzeydeki programı iki yılda bir düzenleniyor. Ürün/hizmet, yönetim ve süreç olmak üzere üç kategoride verilen ödül ile işletmelerde inovasyonun teşvik edilmesi amaçlanıyor.

CERN Teknoloji Transfer Ofisleri Zirvesi yapıldı

Türkiye CERN Teknoloji Transfer Ofisleri Zirvesi 30 Mayıs 2016 tarihinde İstanbul Bilgi Üniversitesi ev sahipliğinde yapıldı. İstanbul Bilgi Üniversitesi Yüksek Enerji Fiziği Uygulama ve Araştırma Merkezi, TOBB ETÜ ve TOBB işbirliği ile düzenlenen zirveye teknoloji transfer ofisleri (TTO), firmalar, üniversitelerden öğretim üyeleri ile kamu kurum ve kuruluşlarından temsilciler katıldı.

TOBB CERN Sanayi İrtibat Ofisi, zirvede CERN Ortak Üyeliği ile elde edilen pek çok kazanımların yanında, Teknoloji Transferi alanında CERN de açılan fırsatlar hakkında kısa bilgiler sundu.

İstanbul Bilgi Üniversitesi Yüksek Enerji Fiziği Uygulama ve Araştırma Merkezi Direktörü Prof. Serkant Ali Çetin, Türkiye'nin



bilimsel alanda katıldığı projeler, projelerin konuları ve ilgili Üniversitelerin yaptığı çalışmalar ile iletişim bilgileri hakkında kısa bir sunumda bulundu.

CERN Teknoloji Transfer Ofisi Grup Lideri Dr. Giovanni Anelli ise CERN de yürütülen çalışmalardan doğan teknolojik yenilikler ve bu yeniliklerin üye ülkelerdeki araştırmacı ve firmalarla paylaşımından çeşitli örnekler sundu. CERN teknolojilerinin paylaşımı ile doğan yeni şirketler veya yeni ürünler hakkında bilgiler yanında halen CERN portföyünde yer alan ve kullanıma açık teknolojiler ile bunların Türk araştırmacı ve firmalarla paylaşımında nasıl bir yol izlenebileceği konularında açıklamalar yaptı.

İşbirliği imkanları anlatıldı

Yine Türkiye de Ar-Ge faaliyetlerinde bulunan kurum ve firmaların ihtiyaç duydukları teknolojik işbirliği imkanlarının CERN deki teknolojiler ile ilgili olması durumunda izlenecek prosedürlerinde tartışıldığı oturum, karşılıklı soru ve cevap bölümü ile son buldu.

31 Mayıs Salı günü ise başvuruda bulunup kayıt yaptıran TTO ve firmalar, Dr. Giovanni Anelli ile birebir görüşmelerde bulunarak kendi alanları ve çalışmaları hakkında bilgi alışverişinde bulundu.

BIO-Girişimci ödülleri San Francisco'da verildi

TEPAV'ın düzenlediği BIO Start-up programında dereceye girenler, ödüllerini ABD'nin San Francisco kentinde aldı.



TEPAV'ın bu yıl ilkini gerçekleştirdiği Bio Start-up Programı'nın ödül töreni ABD'nin San Francisco kentinde yapıldı.

BIO Girişimcilik Kampına katılma hakkı kazanan ve biyoteknoloji alanında faaliyet gösteren genç girişimciler ödüllerini Türkiye'den 17 şirket ve araştırma merkezinin yer aldığı BIO Convention 2016 Türkiye Standı'nın açılış töreninde aldı.

Ödül alan girişimcileri kutlayan TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, TOBB'un 2015 yılında, yeni teknolojilerin transferi ve yayılma hızını arttırmak için başlattığı İnovasyonKare (İnovasyon2) Programı hakkında değerlendirmelerde bulundu.

Hisarcıklıoğlu, "İnovasyonun zenginleşmek için önemini ülke olarak kavradık. Bundan sonra inovasyonun faydalarını konuşmaktan, inovasyon yapmaya geçmeliyiz. İnovasyon2 Programı'nı inovasyon yapmak üzere atılan adımları hızla artırmak için başlattık" dedi.

Türkiye'nin yüz akı

Her yıl ABD'de düzenlenen BIO Convention'a Türkiye Heyeti'nin katılımını, TOBB Biyoteknoloji Sektör Meclisi (TOBB-BIO) ve TEPAV'ın birlikte organize ettiğini bildiren Hisarcıklıoğlu, bu etkinlikte Türkiye'nin biyoteknoloji alanındaki kabiliyetlerini duyurmayı, şirketlerin ve araştırmacıların küresel işbirlikleri geliştirmelerini sağlamayı ve teknoloji transferini gerçekleştirecek yabancı yatırımların önünü açmayı amaçladıklarını bildirdi.

Hisarcıklıoğlu, BIO Start-up Programı ile seçilen genç bio-girişimcilerin, BIO Convention 2016'da dünyanın önde gelen uzmanlarından eğitim alma ve ürünlerini küresel platformda tanıtma imkânı bulduğunu söyledi.

Hisarcıklıoğlu, yarışmada dereceye giren genç girişimcilerin, sağlıktan enerjiye; plastikten tekstile birçok sektörde kullanım alanı bulan biyoteknoloji alanında Türkiye'nin yüz akı olduğunu belirtti.

Dünya'nın teknolojik bir dönüşümden geçmekte olduğuna dikkat çeken Hisarcıklıoğlu, küresel ekonominin yeni teknolojilerin etkisiyle yeniden şekillendiğini ve Türkiye'nin bu yeni sürece hızla adapte olarak, zengin ülkelerle arasındaki gelir farkını kapatabileceğini belirtti.

Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınma ve büyüme stratejisinin en önemli bileşeninin, teknolojik sıçramayı gerçekleştirerek üretim ve ihracatta ileri teknolojinin payını hızla arttırmak olduğunu vurgulayan Hisarcıklıoğlu, "Bu amaçla farklı sektörlerden gelen ama tamamı biyoteknolojik yöntemler kullanmaya başlayan şirketleri TOBB Biyoteknoloji Sektör Meclisi'nde biraraya getirdik" diye konuştu.

Türkiye standı açıldı

65 ülkeden 29 bin kişinin katılımıyla San Francisco'da gerçekleştirilen, dünyanın en büyük biyoteknoloji etkinliği olan BIO Convention 2016'da, Türkiye'yi TOBB Biyoteknoloji Sektör Meclisi ve TEPAV'ın organizasyonuyla 110 kişilik bir heyet temsil ediyor.

Türkiye Standının açılışında konuşan TEPAV Direktörü Güven Sak, son iki yıldır Türkiye'nin BIO Convention'a katılımının TOBB'un 2015 yılında gündemine aldığı İnovasyonKare programı çerçevesinde organize edildiğini ve BIO Convention'un Türkiye'nin tanıtımı için en uygun platformlardan biri olduğunu söyledi.

Türkiye Büyük Millet Meclisi (TBMM) Sağlık, Aile ve Sosyal İşler Komisyonu Başkan Vekili Celil Göçer de "Türkiye'nin biyoteknolojiye verdiği önemin, yüksek teknolojili yatırımları ülkeye çekme konusundaki kararlılığın bir göstergesi olduğunu" vurguladı. BIO Convention 2016'da yabancı yatırımcılara Türkiye'nin son bir yılda biyoteknoloji alanında attığı yeni adımlar anlatıldı. Sağlık Endüstrileri Yönlendirme Komitesi'nin gündemi ve çalışma programı ile TBMM'de görüşülmekte olan yeni Sınai Mülkiyet Kanunu bu yıl özellikle ilgi uyandıran konular oldu.

TEPAV'ın Başarılı Bio-Girişimci Ödüllerini, Diploid Biyoteknolojik Ürünler ve RF Sense Radyo Frekanslı Sensör Girişimi aldı.

YENİ BİR ÖDÜL, YİNE DENİZBANK!

Nesnelerin İnterneti projelerimiz ile küresel çapta saygınlığa sahip Celent tarafından Bankacılıkta Dijital Dönüşüm kategorisinde Model Banka unvanına layık görüldük.

Başarılarımıza bir yenisini daha eklemenin gururunu yaşıyoruz.



SBERBANK

DenizBank bir Sberbank Grubu kuruluşudur.

DenizBank

/DenizBank | www.denizbank.com | 444 0 800

DEVLERİN KÂRI FAİZE GİTTİ

İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) Türkiye'nin en büyük ilk 500 sanayi kuruluşunu belirlediği araştırmada zirve yine Tüpraş'ın oldu. İmalat sanayisinin gayri safi yurtiçi hasıla içindeki payı yüzde 15.6'ya gerilemesine karşın, 500 şirketin faaliyet kârı bir önceki yıla göre yüzde 44.9 artarak 44 milyar 144 milyon liraya çıktı. Sanayicilerin Ar-Ge harcamalarının üretimden satışa oranı geçen yıla göre değişmezken, sanayiciler 2015 yılında kazandıklarının 3'te 2'sini finansman giderlerine harcadı.

Sercan AKINCI - Mehmet FİLOĞLU

Türkiye'nin en büyük 500 sanayi kuruluşunun faaliyet kârı arttı. Önceki yıl toplam 30 milyar 457 milyon lira olan faaliyet karı 2015'te yüzde 44.9 artarak, 44 milyar 144 milyon liraya çıktı. Buna karşın 500 büyük sanayinin faaliyet kârının yüzde 63.4'ü finansman giderlerini karşıladı. Dev sanayiciler Ar- Ge harcamalarına ise 3 milyar 351 milyon lira yatırdı. Sanayicilerin önceki yıl olduğu gibi üretimden satışlarının yüzde 0.74'ünü Ar-Ge'ye ayrıldı.

"Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu-2015" araştırmasını açıklayan İstanbul Sanayi Odası (İSO) Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçıvan, 2015'te ekonominin yüzde 4, imalat sanayisinin yüzde 3,8 büyüdüğünü anımsatarak, son dört yıldır imalat sanayisinin ekonominin altında büyüdüğünü aktardı.

Üretimden net satışlar 450,5 milyar lira oldu

Bahçıvan, sanayi sektörünün tüm ülkeler için ekonomik büyümenin ve teknolojik gelişmenin temelini oluşturmaya devam ettiğini kaydederek, bu sektörün ülkelerin ekonomisinin büyümesine yaptığı katkıların öneminden bahsetti.

Bahçıvan, 2015 yılında İSO 500'ü oluşturan sanayi şirketlerinin 2014 yılında 421,2 milyar lira olan üretimden net satışlarının 2015 yılında yüzde 7 artarak 450,5 milyar lira olarak gerçekleştiğini söyledi. Sanayicinin esas faaliyetlerinden elde ettiği karın 2014 yılına göre ciddi şekilde arttığını dile getiren Bahçıvan, "Faaliyet kârının net satışlara oranı son yılların en yüksek düzeyi olan yüzde 8,7'ye ulaşmış. 2014'te 30 milyar 457 milyon lira olan faaliyet karı yüzde 44,9'luk bir artışla 44 milyar 144 milyon liraya çıkarılmış" diye konuştu. İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçıvan, sanayicinin finansman giderlerinin 2015 yılında anormal yükseldiğine dikkati çekerek, "Sanayicilerimizin bin bir emekle oluşturduğu faaliyet

500 BÜYÜK ŞİRKETİN KARNESİ-2015 (Yıllık değişim, %)

	2014			2015		
	500 BSK	489 ÖK	11 KK	500 BSK	491 ÖK	9 KK
Üretimden satışlar (net)	10.0	11.1	-8.6	7.0	7.5	-3.9
Net satışlar	3.9	4.7	-10.8	7.5	8.0	-2.8
İhracat	-3.1	-3.2	5.0	-12.9	-13.1	-1.0
Dönem karı (V.Ö)	16.4	36.0	-63.2	5.2	2.2	50.3
Dönem zararı	-7.7	-41.9	166.2	9.1	103.5	-95.8
Toplam borçlar	7.8	6.4	38.0	19.0	19.7	8.5
Kısa vadeli borçlar	3.2	3.7	-7.1	13.9	15.7	-24.9
Uzun vadeli borçlar	15.8	11.0	165.5	27.0	25.9	41.6
Özkaynak	7.8	11.3	-6.6	4.6	5.4	0.6
Aktif toplamı	7.8	8.3	3.7	12.8	13.9	3.0
Duran varlıklar	13.1	9.6	43.6	13.8	14.3	10.1
Ödenen faizler	31.2	28.4	162.3	20.6	21.9	-10.7
Net katma değer (faktör fiy.)	6.5	16.0	-65.8	12.5	7.7	134.2

BSK (Büyük Sanayi Kuruluşu), ÖK (Özel Sanayi Kuruluşu), KK (Kamu Kuruluşu)

Fotoğraflar: Dünya Gazetesi Fotoğraf Arşivi

TÜRKİYE'NİN 500 BÜYÜK SANAYİ KURULUŞU 2015



kârının büyük bir bölümü finansman giderine gidiyor. Burada finansman giderlerinin bir önceki yıla göre yüzde 75,1 arttığına dikkatinizi çekmek istiyorum. Yani sanayici elde ettiği 44 milyar lira kârın 28 milyar lirasını, bir başka ifadeyle yüzde 63,4'ünü, finansman gideri olarak kaybediyor" ifadelerini kullandı.

Faaliyet kârının 3'te 2'si finansmana gitti

Sanayicinin finansman giderinin son 4 yılda sürekli arttığını, yüzde 35, yüzde 50 derken geçen yıl yüzde 63'e yükseldiğini ifade eden Bahçıvan, sanayicinin kazandığının yüzde 63'ünü finansmana harcadığını bildirdi. Bahçıvan, "Bir başka deyişle, sa-

10 şirketin yarısı gıda üretimi yapan firmalardan oluştu

✓ İlk 500 şirket içinde sıralamasını en fazla yükselten 10 şirketin yarısı gıda üretimi yapan firmalardan oluştu.

✓ İlk 500 içinde sıralaması en fazla düşen şirket Çayeli Bakır İşletmeleri oldu. 2014'te 210'uncu sırada olan firma 2015'te 428'inciliğe geriledi.

✓ 2014'te ilk 500'de yer almayan 66 firma bu yıl listede kendine yer buldu. Bunların 3'ü ilk 100'de yer aldı. 2009'da 153 olan yabancı sermaye paylı kuruluşların sayısı sonrasında düşüş trendine girerek 2015'te 125'e kadar geriledi.

✓ Türkiye'nin toplam ihracatı içinde İSO 500 şirketlerinin payı 2014'te yüzde 38.9 iken, geçen yıl yüzde 37.2'ye geriledi.

✓ Büyük şirketlerin 2014 yılında 580 bin olan istihdam rakamı yüzde 3,8 artarak 602 bine yükseldi. Ücretlerde gerçekleşen artış oranı ise yüzde 13,7 oldu.

✓ İstanbul Altın Rafinerisi üretimden satışlarda 26'ncılıktan 14'üncülüğe. İhracat sıralamasında ise 25'inci sıradan 7'nci sıraya yükseldi.



1 işçi 695 bin TL'lik üretim yaptı

İSO 500 şirketlerinin üretimden satışların çalışan sayısına bölünmesiyle ölçülen işgücü verimliliği 2015'te artış kaydetti. 2015'te çalışan başına net üretimden satış tutarı yüzde 5.5 artarak 695 bine yükseldi. Özel şirketlerde bu tutar 716 bin liraya çıkarken, kamu şirketlerinde 426 bin lirada kaldı. Verimliliğin en fazla olduğu sektör 5.3 milyon lira ile petrol ürünleri olurken, en düşük olduğu sektör ise 232 bin lira ile mobilya imalatı oldu.



Borç/aktif toplamı oranı % 60'ı geçti

Sanayi sektörünün finans yapısındaki bozulma 2015'te hızlanarak sürdü. İlk 500 şirketin borçlarının aktiflerine oranı 3 puanın üzerinde artarak yüzde 60.1'e yükseldi. Özel sektör şirketleri arasında ise bu oranı yüzde 63 oldu. Son yıllarda şirketlerin karlılıklarında yaşanan erimenin öz kaynakların payının azalmasına, buna karşın borçlanma ihtiyacının da artmasına yol açtığı belirtiliyor.

nayicinin dişiyle tırnağıyla, Ar- Ge yaparak, yatırım yaparak, istihdam yaratarak, risk alarak kazandığı paranın neredeyse üçte ikisi finansmana gidiyor. Bu kabul edilebilir, sürdürülebilir bir durum değil. Türk sanayi kuruluşlarının finansman giderlerinin faaliyet kârına oranı dünya ortalamalarına göre oldukça yüksek" dedi. Bahçıvan, sanayicilerin önemli oranda artırdığı esas faaliyet kârının finansman gideriyle eridiğini bildirdi.

ÜRETİMDEN SATIŞLAR (Milyon TL)

1	TÜPRAŞ	35.437
2	Ford Otomotiv	14.732
3	Arçelik	9.998
4	Oyak Renault	9.893
5	TOFAŞ	8.434
6	EÜAŞ	6.794
7	ERDEMİR	6.475
8	Hyundai Assan	6.236
9	İSDEMİR	5.890
10	İçdaş Çelik	5.773

İHRACAT (Milyon $)

1	Ford	3.847
2	TÜPRAŞ	2.911
3	Oyak-Renault	2.678
4	TOFAŞ	2.103
5	Arçelik	1.791
6	-	-
7	İstanbul Altın	1.327
8	Toyota	1.088
9	Bosch	1.059
10	BSH Ev Aletleri	794

DÖNEM KÂRI (Vergi Öncesi) (Milyon TL)

1	TÜPRAŞ	1.914,1
2	Eti Maden İşl.	1.248,0
3	ERDEMİR	1.206,0
4	İSDEMİR	1.023,5
5	Türkiye Petrolleri	822,6
6	Mercedes-Benz Türk	778,5
7	EÜAŞ	704,8
8	Adını açıklamadı	-
9	PETKİM	592,4
10	Adını açıklamadı	-

FAVÖK büyüklüğü %23 arttı

Bahçıvan, 2015'te 500 Büyük Sanayi Kuruluşunda FAVÖK (Faiz, amortisman ve vergi öncesi kar) mutlak büyüklüğünün yüzde 23 artarak 62 milyar lira olduğunu belirterek, sanayicilerin FAVÖK oranlarındaki iyileşmeye ağırlık verdiğini aktardı. 2009 yılında yüzde 50,9'a ulaştıktan sonra gerileme eğilimine giren öz kaynakların toplam varlıklar içindeki payının 2015 yılında yüzde 60,1'e yükseldiği bilgisini veren Bahçıvan, 2015 yılında özel kuruluşların öz kaynak oranının yüzde 37'ye inerken, borçlanma oranının yüzde 63'e yükseldiğini kaydetti. Bahçıvan şunları söyledi: "İSO 500 Büyük Sanayi Kuruluşunun üretimden satışlarından söz ederken bu verinin 2014 yılında yüzde 7 artarken, vergi öncesi kâr ve zarar toplamının ise sadece yüzde 4,5 arttığı bilgisini paylaşmıştım.

Kaynak uyarısı!

Bu veri, toplam varlıklar içindeki borç/öz kaynak ilişkisindeki bozulma ile birlikte değerlendirildiğinde, sanayi şirketlerinin 2015 yılında öz kaynak artışları için sınırlı bir iç kaynak sağlanabildiğini göstermektedir. Kârlardaki yavaşlama ve bin bir güçlükle yaratılan kârların finansman giderleriyle erimesiyle sınırlanan iç kaynak, öz kaynakların payının azalmasına, buna karşın borçlanma ihtiyacının da artmasına yol açmaktadır. Bu durum 2015 yılında sanayi kuruluşlarının büyümelerini yine borçlanma ile ve görece olarak daha sağlıksız bir şekilde finanse etmiş olduklarını göstermektedir."

Bahçıvan, İSO 500'ün kâr rasyosu ve borçluluk oranlarının dünya ortalamalarıyla karşılaştırıldığında benzer olduğunu ifade ederek, buna karşılık finansman giderlerinin faaliyet kârına oranına bakıldığında dünyada yüzde 16 olan oranın İSO 500'de yüzde 63'lere ulaştığını anlattı.

Kısa vadeli mali borçların toplam mali borçlara oranının dünya genelinde yüzde 25 olmasına karşılık İSO 500'de yüzde 39 olduğu bilgisini veren Bahçıvan, dünya özel sektörün kullandığı kredilerin daha çok yatırımlara, yani duran varlıklara gittiğini, Türkiye'de ise alacak ve stok ağırlıklı işletme sermayesine harcandığını söyledi.

Kamu şirketi sayısı 9'a indi

Geçen yıl en büyük 500 sanayi kuruluşu arasında kamu şirketi sayısı yalnızca 9 oldu. Listeden çıkan şirketlerden birisi Soma Elektrik. Geçen yıl özelleştiren şirket bu yıl özel sektör sırasında da yer almıyor. 2014 listesinde 808 milyon liralık üretimden satışı ile 108. sırada yer alan şirketin 2015 listesinde yer almama sebebinin bilgilerini paylaşmamasından kaynaklanabileceği belirtiliyor. Listeden çıkan bir diğer firma Türkiye Taşkömürü Kurumu Genel Müdürlüğü oldu. Kurum, 2014'te 379'uncu sırada yer aldığı listeye bu yıl giremedi. Listede 2014 listesinde yer almayan ancak 2015 listesine dahil olan kamu kurumu da bulunuyor. Geçen yıl 43. sırada yer alan kamu şirketinin bilgileri paylaşılmazken, bu yıl Türkiye Kömür İşletmeleri Kurumu geçen yıl yer alamadığı listeye 1.8 milyar liralık üretimden satış tutarı ile 47

Faaliyet dışı gelirler hâlâ kârın önemli kısmını oluşturuyor

Sanayi şirketlerinin faaliyet dışı gelirleri toplam kârlarında önemli bir yer tutuyor. 2014 yılında ise bu durum zirve yapmıştı. O dönemde toplam kârın yüzde 50.3'ü faaliyet dışı gelirlerden gelirken, 2015'te bu alanda kısmi bir normalleşme yaşandı. 500 şirketin faaliyet dışı gelirleri yüzde 4.9 azalarak 13.6 milyar liradan, 12.9 milyar liraya geriledi. Böylelikle toplam dönem kârında faaliyet dışı gelirlerin payı yüzde 45.7'ye geriledi.

İhracat lideri Ford oldu

İSO 500'ün en çok ihracat yapan ilk 10 şirketi Ford, Tüpraş, Oyak Renault, Tofaş, Arçelik, İstanbul Altın, Toyota, Bosch ve BSH Ev Aletleri olarak sıralandı. 6'ncı sırada yer alan şirket isminin açıklanmasını istemedi. Ford'un 2015 ihracatı 3.8 milyar dolar olurken, ikinci sıraya gerileyen Tüpraş ise 2.9 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. İhracatta ilk 10 firmanın 4'ü otomotiv firmalarından oluştu. Elektronik sektörü ise ilk 10'a 3 firma sokmayı başardı. İstanbul Altın Rafinerisi de 25. sıradan hızla yükselerek kendine 7. sırada yer buldu. 2015'te Türkiye'nin ihracatı yüzde 8.7 gerilerken, 500 büyük firmanın ihracatı ise yüzde 12.9 azalarak 53.4 milyar dolara geriledi. Sektörel performansa bakıldığında, imalat sanayi ihracatı yüzde 12.4, madencilik ihracatı yüzde 40, enerji ihracatı yüzde 46.3 geriledi. Bununla birlikte ilk 500 şirketin ihracat gelirlerinin toplam satış hasılatı içindeki payı yüzde 28.4'ten yüzde 28.5'e yükseldi.



Kâr eden şirket sayısı azaldı

İSO 500'de 2014'te 417 olan vergi öncesi kârlı şirket sayısı, 2015'te 400'e indi. FAVÖK bazında da 2014'te 481 olan karlı şirket sayısı 2015'te 476 şirkete indi. Rakamlar finansal giderlerin devreye girmesiyle 76 şirketin kârdan zarara geçtiğini gösterdi. 2015'te ilk 500 şirketin satış ve aktif kârlılığı yüzde 5.6'şar olurken, özkaynak kârlılığı ise yüzde 14 ile geçen yılki seviyesinde kaldı.



ACENTE KOMİSYONLARI ESKİ SEVİYELERE GELMELİ

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkan Yardımcısı Ender Yorgancılar "Sizlerden, acente komisyonlarını eski seviyelere getirmenizi bekliyoruz. Sanayicimiz, tüccarımız, KOBİ'lerimiz de primlerin düşmesini bekliyor" dedi.



5. Ulusal Sigorta Sempozyumu, SEGEM öncülüğünde, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı ve Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) katkılarıyla 23 Mayıs tarihinde düzenlendi.

'Sigorta Haftası' kapsamında gerçekleştirilen 'Yabancı Sermaye ve Zorunlu Trafik Sigortası' başlıklı sempozyumda, trafik sigortasında yaşanan sorunlar, yabancı sermayenin Türk sigorta sektörüne katkıları gibi konular ele alındı.

Sempozyumun açılış konuşmalarını Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ramazan Ülger ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkan Yardımcısı Ender Yorgancılar yaptı.

Hazine Müsteşar Yardımcısı ve SEGEM Yönetim Komitesi Başkanı Dr. Ahmet Genç, yasa çıktıktan sonra da trafik sigortası primlerinde artışın sürdüğünü belirtti.

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ramazan Ülger de sempozyum çerçevesinde trafik sigortasının önemli bir gündem olacağı bilgisini paylaşarak, "Umarım bundan sonraki toplantılarda trafik sigortası konuşmayacağımız, başka branşları nasıl büyüteceğimizi konuşacağımız gün gelecek" dedi.

"Tüm tarafların hakları korunmalı"

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkan Yardımcısı Ender Yorgancılar ise yaptığı konuşmada şu konulara değindi: "Ülkemiz mevzuatı ve mevcut uygulamalar dikkate alınarak, bir acentelik sözleşmesi örneğini hazırladık ve acentelerimizle, sigorta şirketlerimizle paylaştık. Sigorta Acenteleri Yönetmeliği uyarınca mevcut sözleşmelerin 16 Temmuz'a kadar, yeni mevzuat hükümlerine uygun hale getirilmesi gerekiyor. Sigorta şirketlerimizden ricam, acentelerinizle yapacağınız yeni sözleşmelerinizde, kazan kazan ilkesine dayanan ve tüm tarafların haklarını koruyan bu çalışmayı referans almanız. Lansman toplantısında Başkanımız Sayın Rifat Hisarcıklıoğlu'nun söylediği gibi, sigorta şirketi acenteden, acente sigorta şirketinden daha mutlu olamaz. Olsa bile bu mutluluk kalıcı olmaz. O yüzden ne kadar çok ortak çıkara odaklanırsak, hem biz, hem müşteri uzun vadede o kadar kazançlı çıkar. Oto kaza branşında eksper taban ücretleri belirlendi. Bu süreçte emeği geçen herkesten Allah razı olsun. Ancak, diğer branşlardaki eksperlerimiz de ücret tarifesi bekliyor. İnşallah onların tarifeleri de biran önce hazırlanır ve uygulamaya konulur. Bakınız, 2015 yılında hayat dışı branşta sektörümüz yaklaşık 27 milyar TL prim üretmiş, bunun 13 milyar TL'si Trafik ve kasko. Yani sektörümüzün neredeyse yarısı trafik ve kasko sigortasından oluşuyor. Levhaya kayıtlı 1.300 eksperin 726'sı bu sigortaların ekspertizini yapmış, yani yarısından fazlası. Acentelerin toplam prim üretiminin %65'ini bu sigortalar oluşturmakta. Peki, gelecekte araçlar kaza yapmayacaksa, bu sigortalara ihtiyaç kalacak mı? Sigorta şirketlerimiz, üretiminin yarısını kaybederse, acente, eksper bu branşlarda çalışamazsa ne olacak. İşte hem sektörü, hem sektördeki insan kaynağının geleceğini buna göre planlamamız gerekiyor. Dünya gelişmelerini sürekli takip ederek, insan kaynağının eğitim modelini, içeriğini de sürekli güncellememiz ve planlamamız lazım. Bunu da hep birlikte yapmalı, gerekli aksiyonları almalı, adımları atmalıyız.

"TOBB olarak sürece destek verdik"

Meclisimiz, bürokratlarımız üzerine düşen görevi yaptı ve istenilen düzenlemeleri kısa sürede yasalaştırdı. Biz de TOBB olarak bu sürece destek verdik. Şimdi, görev sigorta şirketlerinde. Sizlerden, acente komisyonlarını eski seviyelere getirmenizi bekliyoruz. Sanayicimiz, tüccarımız, KOBİ'lerimiz de primlerin düşmesini bekliyor. İnşallah kısa sürede, bu konularda gerekli iyileştirmeler yapılır. Beklentiler karşılanır."

Karikanomi

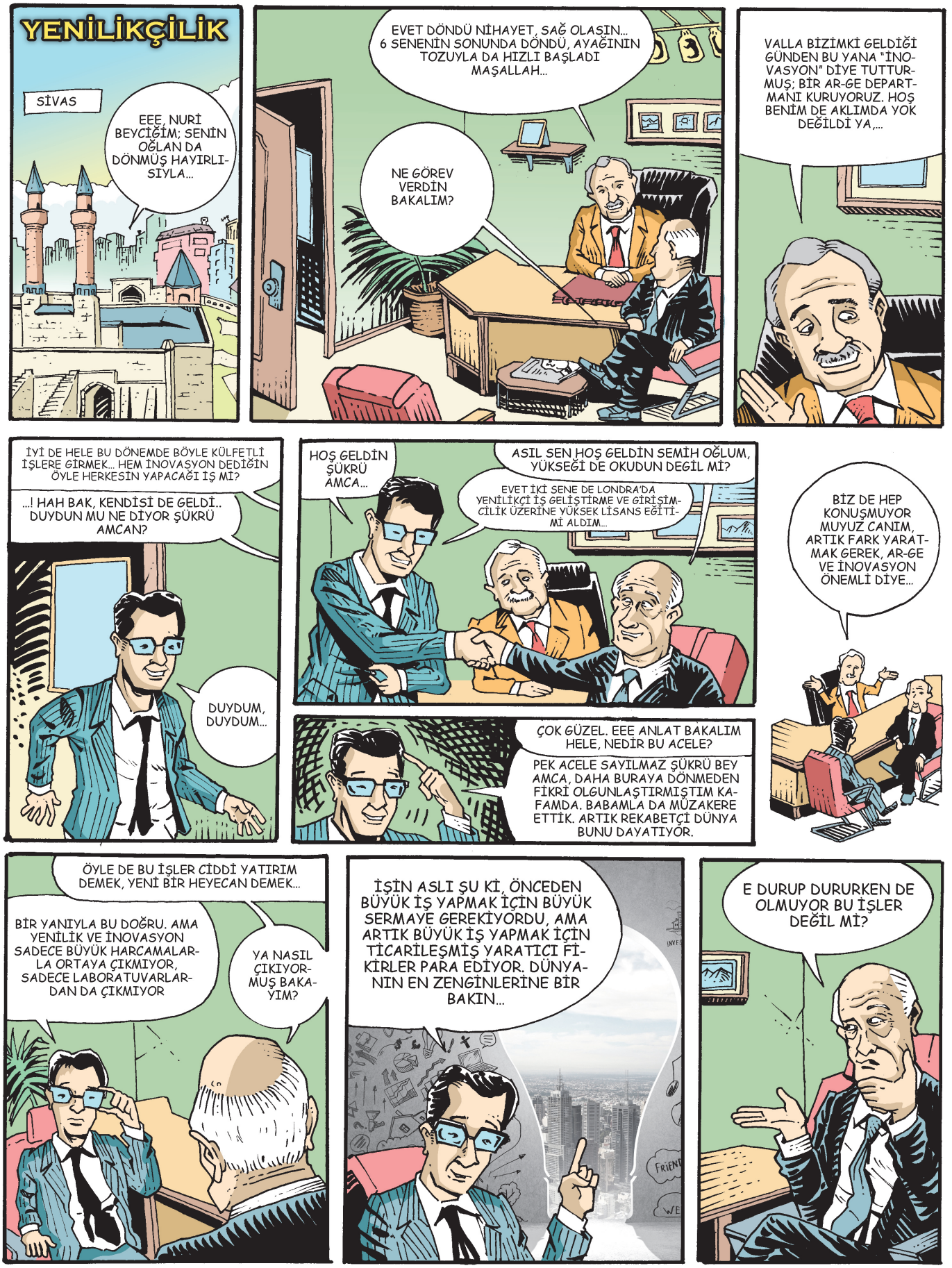
Çizgilerle Hayat

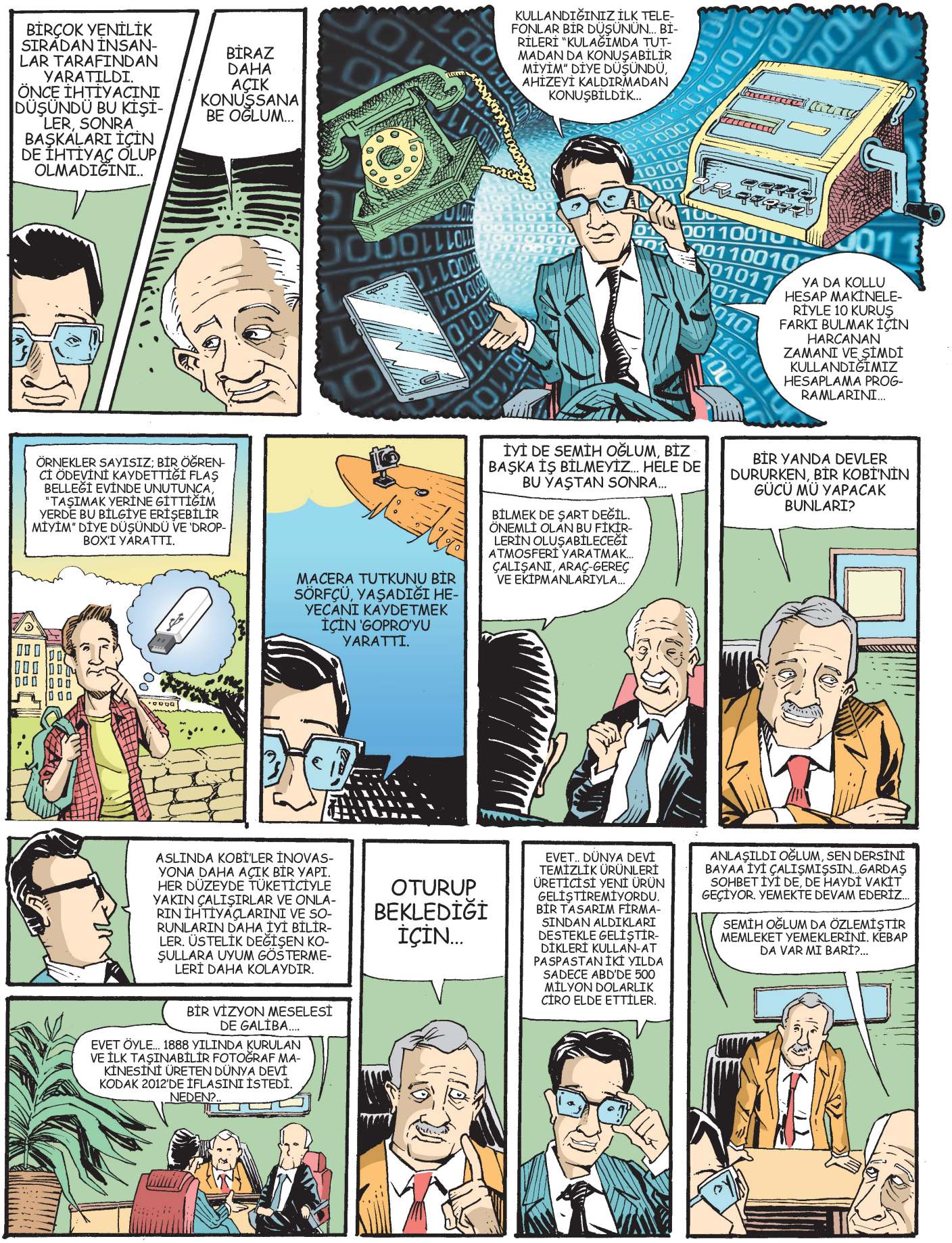
YENİLİKÇİLİK



ÇİZİMLERLE EKONOMİNİN İÇİNDEN AYLIK SOHBETLER

Eskiden büyük iş yapmak için büyük sermaye gerekiyordu, ama artık büyük iş yapmak için ticarileşmiş yaratıcı fikirler para ediyor. Biz de TOBB Ekonomik Forum Dergisi'nin bu sayısında yenilik ve inovasyonun işdünyası için önemine dikkat çekmek istiyoruz. Yenilikçilik Hakan Güldağ'ın yazıları Güven Bilge'nin çizimleri ile hazırlandı.


YENİLİKÇİLİK
SİVAS
EEE, NURİ BEYCİĞİM; SENİN OĞLAN DA DÖNMÜŞ HAYIRLISIYLA...
EVET DÖNDÜ NİHAYET, SAĞ OLASIN... 6 SENENİN SONUNDA DÖNDÜ, AYAĞININ TOZUYLA DA HIZLI BAŞLADI MAŞALLAH...
NE GÖREV VERDİN BAKALIM?
VALLA BİZİMKİ GELDİĞİ GÜNDEN BU YANA "İNOVASYON" DİYE TUTTURMUŞ; BİR AR-GE DEPARTMANI KURUYORUZ. HOŞ BENİM DE AKLIMDA YOK DEĞİLDİ YA,...
İYİ DE HELE BU DÖNEMDE BÖYLE KÜLFETLİ İŞLERE GİRMEK... HEM İNOVASYON DEDİĞİN ÖYLE HERKESİN YAPACAĞI İŞ Mİ?
...! HAH BAK, KENDİSİ DE GELDİ.. DUYDUN MU NE DİYOR ŞÜKRÜ AMCAN?
DUYDUM, DUYDUM...
HOŞ GELDİN ŞÜKRÜ AMCA...
ASIL SEN HOŞ GELDİN SEMİH OĞLUM, YÜKSEĞİ DE OKUDUN DEĞİL Mİ?
EVET İKİ SENE DE LONDRA'DA YENİLİKÇİ İŞ GELİŞTİRME VE GİRİŞİMCİLİK ÜZERİNE YÜKSEK LİSANS EĞİTİMİ ALDIM...
BİZ DE HEP KONUŞMUYOR MUYUZ CANIM, ARTIK FARK YARATMAK GEREK, AR-GE VE İNOVASYON ÖNEMLİ DİYE...
ÇOK GÜZEL. EEE ANLAT BAKALIM HELE, NEDİR BU ACELE?
PEK ACELE SAYILMAZ ŞÜKRÜ BEY AMCA, DAHA BURAYA DÖNMEDEN FİKRİ OLGUNLAŞTIRMIŞTIM KAFAMDA. BABAMLA DA MÜZAKERE ETTİK. ARTIK REKABETÇİ DÜNYA BUNU DAYATIYOR.
ÖYLE DE BU İŞLER CİDDİ YATIRIM DEMEK, YENİ BİR HEYECAN DEMEK...
BİR YANIYLA BU DOĞRU. AMA YENİLİK VE İNOVASYON SADECE BÜYÜK HARCAMALARLA ORTAYA ÇIKMIYOR, SADECE LABORATUVARLARDAN DA ÇIKMIYOR
YA NASIL ÇIKIYORMUŞ BAKAYIM?
İŞİN ASLI ŞU Kİ, ÖNCEDEN BÜYÜK İŞ YAPMAK İÇİN BÜYÜK SERMAYE GEREKİYORDU, AMA ARTIK BÜYÜK İŞ YAPMAK İÇİN TİCARİLEŞMİŞ YARATICI FİKİRLER PARA EDİYOR. DÜNYANIN EN ZENGİNLERİNE BİR BAKIN...
E DURUP DURURKEN DE OLMUYOR BU İŞLER DEĞİL Mİ?


BİRÇOK YENİLİK SIRADAN İNSANLAR TARAFINDAN YARATILDI. ÖNCE İHTİYACINI DÜŞÜNDÜ BU KİŞİLER, SONRA BAŞKALARI İÇİN DE İHTİYAÇ OLUP OLMADIĞINI..
BİRAZ DAHA AÇIK KONUŞSANA BE OĞLUM...
KULLANDIĞINIZ İLK TELEFONLAR BİR DÜŞÜNÜN... BİRİLERİ "KULAĞIMDA TUTMADAN DA KONUŞABİLİR MİYİM" DİYE DÜŞÜNDÜ, AHİZEYİ KALDIRMADAN KONUŞBİLDİK...
YA DA KOLLU HESAP MAKİNELERİYLE 10 KURUŞ FARKI BULMAK İÇİN HARCANAN ZAMANI VE ŞİMDİ KULLANDIĞIMIZ HESAPLAMA PROGRAMLARINI...
ÖRNEKLER SAYISIZ; BİR ÖĞRENCİ ÖDEVİNİ KAYDETTİĞİ FLAŞ BELLEĞİ EVİNDE UNUTUNCA, "TAŞIMAK YERİNE GİTTİĞİM YERDE BU BİLGİYE ERİŞEBİLİR MİYİM" DİYE DÜŞÜNDÜ VE 'DROPBOX'I YARATTI.
MACERA TUTKUNU BİR SÖRFÇÜ, YAŞADIĞI HEYECANI KAYDETMEK İÇİN 'GOPRO'YU YARATTI.
İYİ DE SEMİH OĞLUM, BİZ BAŞKA İŞ BİLMEYİZ... HELE DE BU YAŞTAN SONRA...
BİLMEK DE ŞART DEĞİL. ÖNEMLİ OLAN BU FİKİRLERİN OLUŞABİLECEĞİ ATMOSFERİ YARATMAK... ÇALIŞANI, ARAÇ-GEREÇ VE EKİPMANLARIYLA...
BİR YANDA DEVLER DURURKEN, BİR KOBİ'NİN GÜCÜ MÜ YAPACAK BUNLARI?
ASLINDA KOBİ'LER İNOVASYONA DAHA AÇIK BİR YAPI. HER DÜZEYDE TÜKETİCİYLE YAKIN ÇALIŞIRLAR VE ONLARIN İHTİYAÇLARINI VE SORUNLARIN DAHA İYİ BİLİRLER. ÜSTELİK DEĞİŞEN KOŞULLARA UYUM GÖSTERMELERİ DAHA KOLAYDIR.
OTURUP BEKLEDİĞİ İÇİN...
EVET.. DÜNYA DEVİ TEMİZLİK ÜRÜNLERİ ÜRETİCİSİ YENİ ÜRÜN GELİŞTİREMİYORDU. BİR TASARIM FİRMASINDAN ALDIKLARI DESTEKLE GELİŞTİRDİKLERİ KULLAN-AT PASPASTAN İKİ YILDA SADECE ABD'DE 500 MİLYON DOLARLIK CİRO ELDE ETTİLER.
ANLAŞILDI OĞLUM, SEN DERSİNİ BAYAA İYİ ÇALIŞMIŞSIN...GARDAŞ SOHBET İYİ DE, DE HAYDİ VAKİT GEÇİYOR. YEMEKTE DEVAM EDERİZ...
SEMİH OĞLUM DA ÖZLEMİŞTİR MEMLEKET YEMEKLERİNİ. KEBAP DA VAR MI BARİ?...
BİR VİZYON MESELESİ DE GALİBA....
EVET ÖYLE... 1888 YILINDA KURULAN VE İLK TAŞINABİLİR FOTOĞRAF MAKİNESİNİ ÜRETEN DÜNYA DEVİ KODAK 2012'DE İFLASINI İSTEDİ. NEDEN?..



TOBB'DAN SURİYELİLERİN İSTİHDAMINA EĞİTİM DESTEĞİ

TOBB, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ile işbirliği yaparak, Suriyelilerin iş gücü piyasasına katılımı için Türkiye genelindeki illerde eğitim toplantıları düzenledi.

Ülkelerinde yaşanan iç karışıklığın ilk günlerinden beri Suriyelilere açık kapı politikası uygulayan Türkiye, bugün dünyanın en fazla sığınmacı bulunduran ülkesi haline geldi. Geçici koruma kapsamındaki Suriyelilerin kayıt dışı istihdamının önüne geçmek amacıyla, 15 Ocak 2016 tarihinde Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nca "Geçici Koruma Sağlanan Yabancıların Çalışma İzinlerine Dair Yönetmelik" yürürlüğe konuldu.

Yasal zemine oturtuldu

Söz konusu gelişme ile birlikte Suriyelilerin işgücü piyasasına erişim hakları ve koşulları da yasal zemine oturtuldu, iş barışı ve sosyal barışı bozmadan kayıtlı istihdamı artırmaya dönük önemli bir adım atıldı. Bununla birlikte son dönemlerde, açık işlerde ve ihtiyaç duyulan alanlarda istenilen nitelikte çalıştıracak Türk işçi bulanamadığı yönünde işverenlerden yoğun olarak şikayet ve talep gelmeye başladı.

Söz konusu açık alanların geçici koruma kapsamındaki Suriyeliler ile kapatılması ihtiyacı da aynı çevreler tarafından sık sık dile getiriliyor. Bu kapsamda, işverenlerin ve diğer tüm ilgililerin bilgilendirilmesi adına, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Çalışma Genel Müdürlüğü ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği işbirliğinde, ülkemizde geçici koruma altında bulunan Suriyelilerin istihdamı kapsamında çalışma izinleri başvuru sistemine erişim ve başvurunun nasıl yapılacağı, izin değerlendirme kriterleri, çalışma izin muafiyetleri, kaçak çalıştırılması durumunda uygulanacak cezalar ve konuyla ilgili diğer mevzuat hükümleri ve uygulamalar hakkında, Adana, Hatay, Gaziantep, Şanlıurfa, Ankara, Bursa, Kahramanmaraş, Konya ve İzmir illerinde, soruların interaktif bir platformda cevaplandırıldığı bilgilendirme toplantıları düzenlendi.

Sahada farkındalık yaratma amacı da güden ve Çalışma Genel Müdürlüğü'nden üst düzey/uzman yetkililerinin bilgilendirmede bulunduğu toplantıların iş barışı ve toplumsal barış ile istihdam piyasasındaki ihtiyaçların ve sorunların giderilmesine de önemli katkılar sağlayacağı belirtildi.



Gaziantep Sanayi Odası (GSO) Genel Sekreteri Kürşat Göncü



Bursa Ticaret ve Sanayi Odası



Konya Sanayi Odası

Bursa'da çözüm önerileri anlatıldı

Suriyelilerin İşgücü Piyasasına Erişimi semineri Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde yapıldı. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Temsilcisi Çalışma Genel Müdürlüğü Daire Başkanı İlknur Tosun, geçici koruma sağlanan yabancıların çalışma izinlerine dair yönetmelik sonrası Suriyelilerin istihdamı, ülkemizde geçici koruma altında bulunan yabancıların istihdamı, kayıt dışı çalışan Suriyeliler ile ilgili idari ve cezai yaptırımlar, geçici koruma altındaki yabancıların çalışma izni başvuru koşulları ve son dönemde gerçekleştirilen yasal düzenlemelerin getirdiği yeniliklere ilişkin sunumuyla katılımcıları bilgilendirdi. Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Meclis üyesi Burhan Sayılgan ise Bursa'da kayıt altına alınan geçici koruma kapsamında 93 bin Suriye uyruklu yabancı bulunduğuna dikkat ederek sahada yaşanan sorunlar ve çözüm önerilerine ilişkin detayları aktardı.

Suriyelilerin istihdamı Gaziantep'te görüşüldü

"Suriyelilerin Çalışma İzni ve İstihdamlarına İlişkin Bilgilendirme Toplantısı" Gaziantep Sanayi Odası Sani Konukoğlu Meclis toplantı salonunda gerçekleştirildi. Suriyelilerin mesleki beceri seviyelerinin önemli sorunlardan bir tanesi olduğunu vurgulayan Gaziantep Sanayi Odası GSO Genel Sekreteri Göncü, sanayiye nitelikli eleman yetiştirmek istediklerini belirterek, bu kapsamda OSB'de yaklaşık 7 bin metrekare alanda GSO Mesleki Eğitim Merkezi kurduklarını kaydetti.

Hatay'da 400 bin Suriyeli sığınmacı bulunuyor

Antakya Ticaret ve Sanayi Odası (ATSO) ev sahipliğinde "Geçici Koruma Kapsamındaki Suriyelilerin İşgücü Piyasasına Erişimi" konulu bilgilendirme semineri düzenlendi. Toplantının açılış konuşmasını yapan ATSO Başkanı Hikmet Çinçin, "Şu anda resmi rakamlara göre Hatay ilimizde yaklaşık 400 bin Suriyeli sığınmacı bulunmaktadır. Ülkemizde ise yaklaşık 2,5 milyon civarında. Ülkemizdeki Suriyelilerin barınması, çalışması, geçimlerini temin etmeleri, Türkçe öğrenmeleri, ülkemizin sosyo-ekonomik durumunu bozmadan barış ve refah içinde bizlerle birlikte uyum içinde yaşamalarını sağlamamız gerekmektedir. En önemlisi de ülkemizde geçici koruma kapsamındaki Suriyelilerin işgücü piyasasına erişimini yani istihdamlarını sağlamamız gerekmektedir" dedi.

Değişen yasa Konya'da masaya yatırıldı

Konya Sanayi Odası'nda yapılan Geçici Koruma Kapsamındaki Suriyelilerin İşgücü Piyasasına Erişimi toplantında konuşan Konya Sanayi Odası Başkanı, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Memiş Kütükcü, Türkiye'de 2,5 milyonun üzerinde, Konya'da da 70 bin civarında Suriyeli bulunduğunu belirtti. Kütükcü, "2016 Ocak ayında çıkan yasa öncesinde tüm Suriyeliler diğer yabancılar gibi uzun süren prosedürler çerçevesinde istihdam edilebiliyordu. Yasa çerçevesinde geçici koruma kapsamına alınan Suriyeliler, gerekli izinlerin alınması koşuluyla artık çok daha kolay şekilde istihdam edilebiliyor.



Tabi bu yabancı çalışanlar da Türk İş Kanuna bağlı olarak diğer Türk vatandaşların bağlı olduğu kurallara uygun olarak çalışmak durumundalar. Bugün de bu çalışma koşulları, kayıt dışılık ve gerçekleştirilen yasal düzenlemelerin getirdiği yenilikler hakkında bakanlığımızca bilgilendirme yapılacaktır" şeklinde konuştu.

"Daha kolay ve daha uygulanabilir bir yasa olmalı"

Ege Bölgesi Sanayi Odası, Türkiye'de geçici koruma kapsamında bulunan Suriyelilerin 15 Ocak 2016 tarihinden itibaren başlayan çalışma izni ve istihdamlarına ilişkin bilgilendirme toplantısı düzenledi. EBSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Erdoğan Çiçekçi, yönetmeliğin yeni olduğunu, izinler konusunda işverenlerin çok bilgisi olmadığını ve ortaya çıkacak zorlukların bulunduğunu ifade etti. Suriyeli istihdamına "Türk istihdamını çalıyorlar" diye bakmadıklarını söyleyen Çiçekçi, "Bu uygulamayı bir dünya bakışı içinde evrensel bir hareket olarak görüyoruz. Bunu yapmayan ülkeleri kınıyoruz. Biz yaptık diye değil yapılması gerekeni onlar yapmıyor diye kınıyoruz. Eksik bir şeyler varsa onların düzeltilmesi için pozitif fikirler konulmalı" dedi.

2.2 milyon Suriyeli arasında geçici koruma dahil 7 bin Suriyeli işçinin yasal



EBSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Erdoğan Çiçekçi

olarak çalıştırıldığını ifade eden Çiçekçi, "Toplantıya katılanlar içinde Suriyeli işçi çalıştıran kimse bulunmuyor. Bir yıl sonra nereye gidecek diye düşünüyorsunuz. İzin çıkana kadar işçi kaçıp gidiyor. Uygulamada izinle ilgili süreçlerin kolaylaştırılması gerekiyor. Pratik ve doğru çözüm istiyoruz" dedi.

Daha kolay ve daha uygulanabilir bir yasa olması yönünde çağrı yapan Çiçekçi, "Buna yönelik düzenlemeler bir an önce yapılmalı. İşverenler istihdam konusunda izin gerekmediğini zannediyorlar. İstihdamda mutlaka uyulması gereken usul ve esaslar var. Bunların bilinmesini ve daha anlaşılabilir olmasını sağlamak için bir şeyler yapmak zorundayız" diye konuştu.

"Mülteciler arasında çok nitelikli insanlar var"

"Geçici Koruma Kapsamındaki Suriyelilerin İşgücü Piyasasına Erişimi" konulu bilgilendirme toplantısı, Şanlıurfa Ticaret ve Sanayi Odası'nın (ŞUTSO) ev sahipliğinde yapıldı. ŞUTSO Başkanvekili Halil Akkaya, Suriyeli vatandaşların istihdam potansiyelinin iş barışını bozmadan kullanılmasının hem ilimiz hem de ülkemiz için üzerinde hassasiyetle durulması gereken bir konu olduğunu vurguladı. Akkaya "İlimizde yaklaşık 600 bin Suriyeli mülteci var ve bunların önemli bir kısmı işgücü potansiyeli oluşturmaktadır. Bu potansiyelin iş barışını bozmadan kullanılması hem ilimiz hem de ülkemiz için üzerinde hassasiyetle durulması gereken bir konudur. Suriyeli mülteciler arasında çok nitelikli insanlar var. Bu insanların da değerlendirilmesi gerekiyor, ancak haksız rekabetin, istihdam alanlarına ve bireylerin sosyal hayatlarına gelebilecek zararların önlenmesi adına yapılan ve bugün burada anlatılacak olan düzenlemelere tüm işverenlerin uyması şarttır" dedi. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Daire Başkanı İlknur Tosun Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı uzmanı Bünyamin Aksoy'un sunumlarıyla süren toplantıda Suriyeli işçilerin çalıştırılması için yapılan yasal düzenlemeler hakkında detaylı bilgiler paylaşıldı.

Gelecek yolunda hayatın yanındayız

Erdemir Grubu olarak yarım asrı aşkın bir geçmişle
ülkemizin geleceğine değer katıyor,
hayatınızı kolaylaştırmak için çalışıyoruz.



ErdemirGrubu

/ErdemirGrubu

YENİ BİR ÖDEME YÖNTEMİ BPO

Bank Payment Obligation (BPO) ile ithalat veya ihracat işlemleri bir banka güvencesiyle, hiçbir kural ve rezerv konusuyla uğraşmadan hızlı ve kolay biçimde gerçekleştirilebiliyor.



ICC Bankacılık Komisyon Üyesi Abdurrahman Özalp

Bank Payment Obligation (BPO) geleneksel ödeme yöntemlerinin avantajlı yanlarını teknolojinin getirdiği hız ve kolaylık ile birleştirip sunan yeni bir ödeme yöntemidir.

BPO, bir malın alıcısı (ithalatçı) adına hareket eden bir bankanın satıcı (ihracatçı) için satıcının bankasına karşı girdiği geri dönülmez şartlı bir ödeme yükümlülüğüdür. Bu yükümlülüğün konusu, bir malın satıcı tarafından sipariş ve satım sözleşmesine uygun olarak yüklenmesi ve parasının bir banka güvencesi ile alabilmesidir.

BPO yönteminin bunu hızlı ve kolay biçimde gerçekleştirebildiğini söyleyen ICC Bankacılık Komisyon Üyesi Abdurrahman Özalp da BPO ile ilgili şu açıklamalarda bulundu: "BPO işlemini yapabilecek en az iki bankaya ihtiyaç vardır. Bu iki bankanın elektronik ortamda veri eşleşmesi yapabilecek bir platforma ihtiyacı vardır, bu platform veya sisteme İşlem Eşleştirme Uygulaması (TMA-Transaction Matching Application) diyoruz.

İthalat veya ihracat hızlı ve kolay yapılıyor

BPO işlemi yapabilmek için bankaların bu sistemi satın almış olmaları gerekir. Bu sistemi satın alan bankalara BPO işlemi yapmaya hazır bankalar diyoruz. Alıcı ve satıcının bankası BPO işlemi yapmaya hazırsa bu durumda alıcı ve satıcı bu BPO yöntemi ile ithalat veya ihracat işlemlerini bir banka güvencesiyle, hiçbir kural ve rezerv konusuyla uğraşmadan hızlı ve kolay biçimde gerçekleştirebilirler.

BPO yöntemin kullanmak için öncelikle tarafların bu ödeme yönteminin farkında olması ve avantajlarını bilmesi ve sonra bankalarının hazır olup olmadığını kontrol etmeleri gerekir.

Alıcı ve satıcı BPO kullanmaya karar verdikten sonra alıcının bankasına işlem için gerekli şartları bildirirler, bu şartlar malın ithali için gerekli belgeler ve diğer şartlardır, örneğin, yükleme yeri, boşaltma yeri, son yükleme tarihi ve benzeri şarlardır.

Veri tabanı oluştuktan sonra geri dönülmez

Alıcının bankası bu şartları TMA'ya yerleştirir ve bir veri tabanı (Baseline) oluşturur. Veri tabanı (baseline) oluştuktan sonra geri dönülmezdir, alıcının bankasının geri dönülmez taahhüdüdür, alıcı ve bankası iptal edemez veya değiştiremez, ancak satıcı kullanmakta serbesttir.

Alıcının bankasının alıcı için geri dönülmez taahhüde girebilmesi için tabi ki bankası nezdinde kredisinin olması gerekir, zira alıcının bankası yükümlü banka (obligor) sıfatıyla alıcının talimatı üzerine geri dönülmez bir taahhüde girecektir. BPO'nun bu kısmı akreditif

ödeme yöntemi gibidir. Bundan sonra satıcının yapacağı iş TMA'daki şartlara göre malı yüklemek ve istenen bilgileri vermektir. Satıcının yüklemeden sonra kağıt belgeleri bankaya vermesi gerekmez, sadece TMA'nın istediği bilgileri bankasına iletmesi yeterlidir. Alıcının bankası alıcıdan aldığı bilgileri TMA'ya yükler, TMA yüklemeden sonra satıcının bankasından gelen bilgileri daha önce kendisine yerleştirilmiş olan veri tabanı (Baseline) ile karşılaştırır, eğer bilgiler eşleşirse satıcı parasını alır. Bu arada kağıt belgeler mal ile birlikte veya doğrudan alıcıya gönderilir, böylece satıcı parasını hızlı bir şekilde banka güvencesi ile alırken alıcı da gecikmeden malını çekebilir.

Sistem nasıl çalışıyor?

Alıcı ve satıcı çalıştıkları bankaların BPO'ya hazır olup olmadıklarını kontrol ederler. Alıcı BPO'nun açılması için bankasına müracaat eder. Alıcının bankası alıcının kredi limitini kontrol eder. Limit müsaitse BPO'yu hazırlar ve gönderir. Bundan sonra alıcının bankası böylece yükümlü banka (obligor) olur.

Satıcının bankası BPO'yu satıcıya ihbar eder. Satıcı BPO'nun şartlarını kontrol eder ve onayını verir. Satıcı yükleme yapar ve belgeleri hazırlar, kağıt belgeleri bankaya göndermez, TMA'nin gerektirdiği bilgileri kağıt belgelerden toplar ve bankasına (Recipient banka) gönderir.

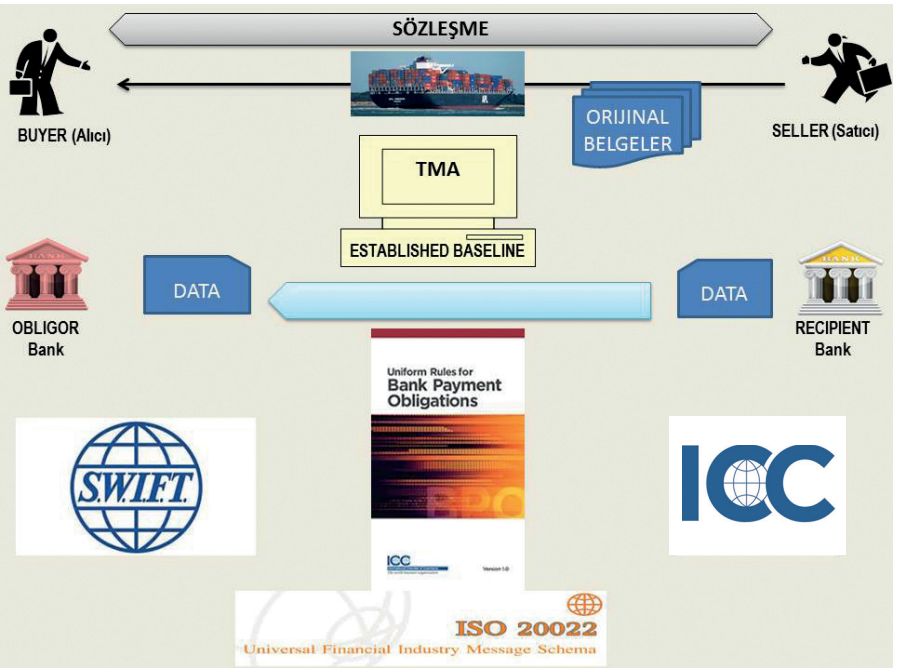
Satıcının bankası satıcının kendisine ilettiği bilgileri TMA'ya sunar. TMA sunulan bilgileri daha önce nezdinde bulunan veri tabanı (Established Baseline) ile karşılaştırır, yani veri tabanı ile sunulan bilgileri (data) karşılaştırır.

Sonucu taraflara rapor eder, tam eşleşme sağlanırsa BPO ödenebilir hale gelir.

Yükümlü banka (Obligor) veri tabanında bulanan şarta göre hemen veya vadesinde ödeme yapar.

Banka güvencesi

BPO ayrı bir ödeme yöntemi olsa da esas olarak mal mukabili (açık hesap) ve akreditif arasındaki eksik ve açıkları kapatmaktadır. Mal mukabili ödeme yönteminde kolay ve hızlıdır, ancak banka güvencesi yoktur. Akreditif banka güvencesi sağlar, ancak kullanımı zor ve risklidir. Kısacası, BPO, mal mukabili ödemeye banka güvencesini çok kolay ve basit bir şekilde sağlamaktadır.



BPO'nun genel olarak avantajları

- ✓ Hızlı, kolay ve basittir
- ✓ Elektronik, otomatik ve banka güvencelidir
- ✓ Kağıt belgeler ve inceleme yoktur
- ✓ Standarttır, otomatiktir
- ✓ Gecikme yoktur
- ✓ Operasyon risk ve maliyeti düşüktür
- ✓ Limit/risk kontrolü ve finansman imkanları vardır

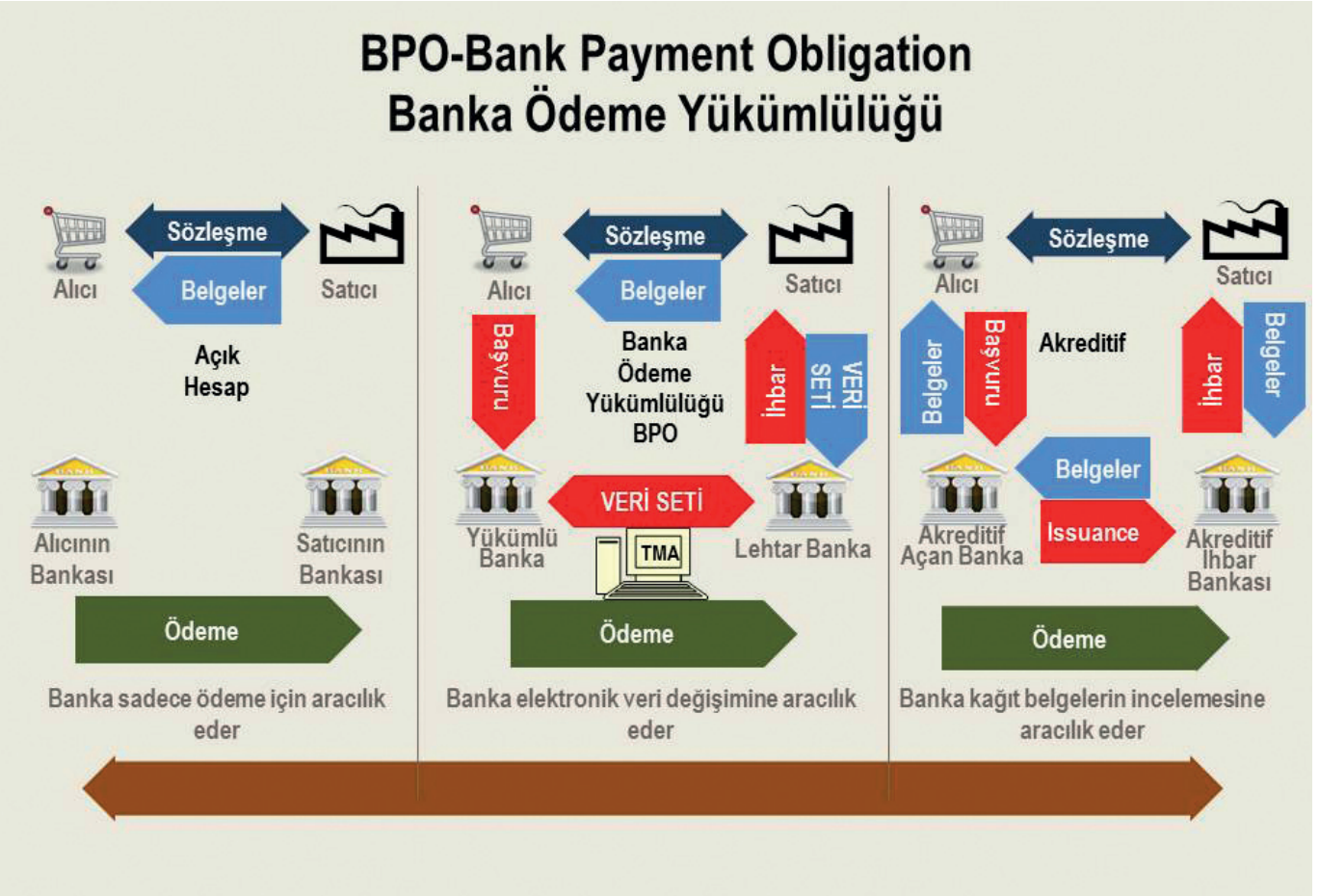
Akreditif işleminde kağıt belgeler incelenmek üzere taahhüde giren bankaya verilir, banka kağıt belgeleri akreditif ve swift tekniğine, uluslararası kurallar (UCP, ISBP, URR), görüş ve kararlara (ICC görüşleri, Docdex kararları) göre inceler, sonuçta uygun bulursa ödeme yapar, aksi halde belgelere rezerv koyar ve ödeme yapmaz. Zorluk buradadır. Satıcının uygun belgeler sunabilmesi ve parayı banka güvencesi ile alabilmesi için akreditif ve swift tekniğini, UCP, ISBP, URR gibi kuralları ve ilgili karar ve görüşleri bilmesi gerekir ki bu her zaman mümkün olmamaktadır. Bu nedenledir ki bugün akreditif işlemlerinde rezerv oranı %70 civarındadır. Bu yüksek bir orandır, ihracatçıların akreditif işlemlerinde parayı banka güvencesi ile tahsil etme oranı % 30 anlamına gelir ki burada ihracatçı için yüksek risk vardır. Bunun sonucu olarak akreditifin kullanımı gün geçtikçe düşmektedir, 1970'li yıllarda akreditifin global ticaretteki payı % 50 civarındayken bugün yaklaşık % 13, 2020 yılında % 10 civarında olacağı tahmin edilmektedir. Buna karşılık global ticarette mal mukabili ödeme yönteminin payı yaklaşık % 82 civarındadır. Akreditiften mal mukabiline bir kayma vardır ve artarak devam etmektedir, bunun nedeni akreditif işlemlerindeki yüksek rezerv oranı ve kullanım güçlüğüdür.

Neden mal mukabiline gidilmektedir?

Banka güvencesi bir ihtiyaç olduğu halde neden mal mukabiline gidilmektedir?

Mal mukabiline gidilmesinin sebebi, mal mukabilinin ağır kurallar gerektirmemesi, çok basit, kolay ve hızlı olmasıdır. Mal mukabiline giden ihracatçılar güvenceye ihtiyaç duyduklarında bunu başka yerlerden alma yolu gitmektedirler. Örneğin, faktoring, sigorta, standby ve banka garantisi gibi. Bu dağınık durum ihracatçıyı farklı kaynakları bulmak, kullanmak ve yüksek maliyet ödemek zorunda bırakmaktadır.

Peşin, mal mukabili, vesaik mukabili ve



akreditif gibi geleneksel ödeme yöntemleri hız, basitlik, kolaylık ve güvence gibi özelliklerin tümünü bir arada vermek konusunda yetersiz kalabilmektedir. Birisinin bir tarafı güçlüyken bir diğer tarafı eksik veya zayıf kalabilmektedir. Bu nedenle BPO gibi hız, basitlik, kolaylık ve güvence gibi özellikleri teknolojinin imkanları ile bir arada veren yeni bir ödeme yöntemine ihtiyaç vardır.

ICC kurallarını detaylı bilmeye gerek yok

Ticaret yapan tarafların mal mukabilinin kolaylığına, akreditifin güvencesine, finansman imkânlarına, teknolojinin hızına ihtiyacı olduğu kadar fiziki belgelere özgü kaybolma, tahrifat, çalınma, rezerv gibi risk ve zorlukları da ortadan kaldırmaya ihtiyacı vardır. İşte BPO böyle bir ihtiyacın sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Amaç banka güvenceli basit ve hızlı bir ödeme yöntemi arayanların ihtiyacını karşılarken akreditiften uzaklaşanları yakalamaktır.

İlk olarak swift tarafından tasarlandı ve kullanıma açıldı. 2013 yılında ICC tarafından kuralları yazıldı. Bu kuralar bankalar arasındaki ilişkiler ve TMA'nın kullanılmasına ilişkindir, alıcı ve satıcı ile ilgili değildir. Alıcı ve satıcının BPO kullanabilmesi için ICC kurallarını detaylı bilmesine gerek yoktur.

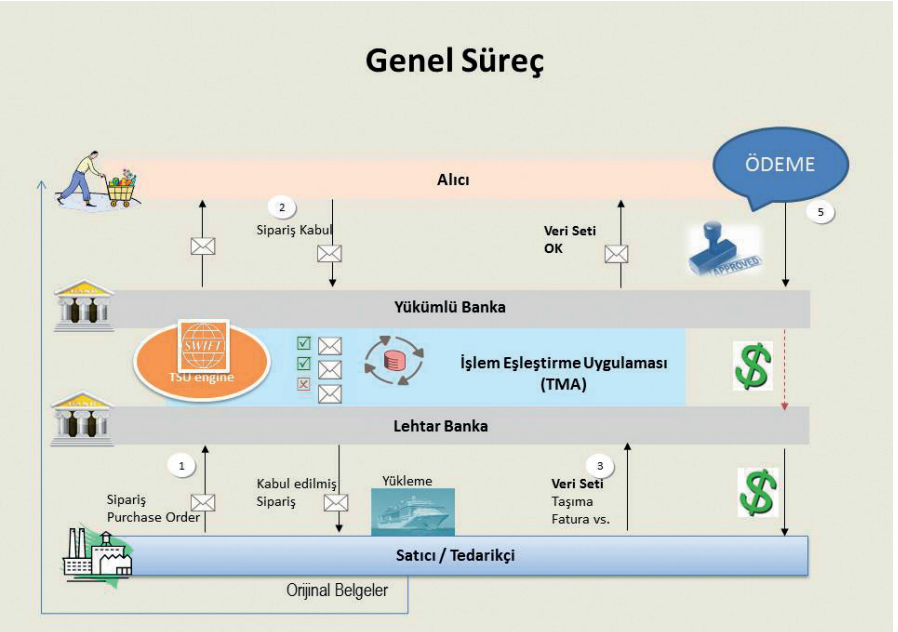
2015 yılı itibarıyla Türkiye'de yaklaşık 100 adet işlem yapıldı

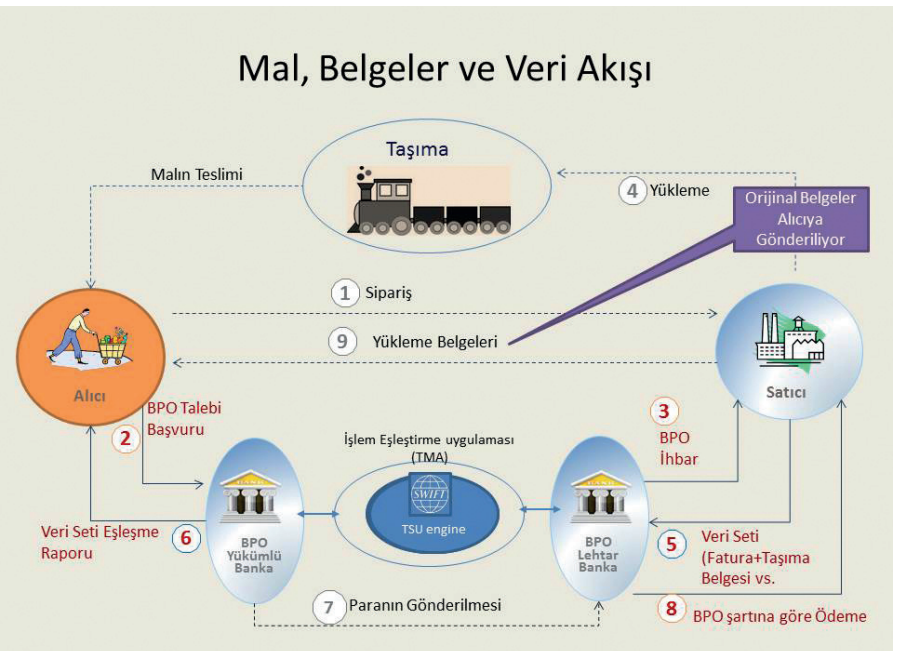
BPO dünyada daha çok Uzakdoğu olmak üzere birçok büyük banka grubu tarafından kullanılmaktadır. BPO'yu kullanmaya başlayan BP Chemicals, Vale, gibi uluslararası bazı firmalar BPO'nun avantajların birçoğunu kendi sunumlarında teyit etmişlerdir. Türkiye'de de kullanılmaktadır, 2015 yılı itibariyle yaklaşık 100 adet işlem yapılmıştır. BPO'yu kullananların genelde olumlu görüşleri mevcuttur, bunlardan bazıları aşağıdaki gibidir:

İthalat ve ihracat işleri hız kazanmış, prosedür ve formaliteler azalmış, operasyon ve ticaret kolaylaşmış, erken ödeme ve

BPO'nun satıcı için avantajları

✓ Alıcının ödememe / ödeyememe, siparişi iptal etme, malı almama riskini ortadan kaldırır
✓ Gizli teyit ile ülke ve yükümlü banka (obligo) riskini ortadan kaldırılabilir,
✓ Esnek finansman imkanları sağlar. Avans, sevk öncesi, prefinansman, sevk sonrası, postfinansman, iskonto, fatura, sipariş, antrepo, alacakların finansmanı gibi
✓ Fiziki belgelere özgü operasyon, kurallar, inceleme, rezerv, kaybolma, gecikme riskini ortadan kaldırır
✓ Operasyon ve rezerv masraflarını ortadan kaldırır
✓ Ağır kural, teknik ve içtihatları bilme ihtiyacını ortadan kaldırır. UCP, ISBP, URR, URC gibi ICC kuralları, akreditif ve swift kuralları gibi





teslimat gerçekleşmiş, alıcı ve satıcı arasında ilişkiler güçlenmiş, kağıtlar belgeler ile ilgili masraf ve sorunlar ortadan kalkmış, sipariş iptal ve değişiklik sorunları bitmiş, alıcının ödememe riski ortadan kalkmış, ödemeye banka güvencesi gelmiş, kredilendirme riski alıcıdan bankaya geçmiş, erken ödeme ile kur riski azalmış, erken finansman ile tedarikçi desteklenmiş, görünürlük, izlenebilirlik artmış, karışık teknikler ve kurallar ortadan kalkmış, bankalarda geçen süre azalmış, likidite kolay ulaşılabilir olmuş, tahsilat süresi azalmış, posta, kırtasiye ve banka masrafları azalmış, kağıt belgeleri inceleme, gönderme, rezerv masrafları ortadan kalkmış, stok masrafları azalmış, pazar genişlemiş, alıcıların eli güçlenmiş, daha iyi koşullarda pazarlık yapma imkanına kavuşmuşlardır.

Yurtiçinde de kullanılabilir

BPO her ne kadar öncellikle dış ticaret ve sınır ötesi ile ilgili görünse de yurtiçinde de kullanılması mümkündür. Mevcut durumda BPO'nun önündeki en büyük engel bilgi ve donanım eksikliğidir. Bilgi eksikliğini gidermek için bu konudaki yayınları okumak, seminer ve konferanslara katılmak yeterli olurken donanım eksikliği bankalarla ilgilidir, bunun için müşterilerin bankalarını teşvik etmeleri önemlidir.

Bugün ICC Türkiye'nin çaba ve çalışmaları sayesinde dünyanın birçok ülkesinden çok daha ileri bir durumdayız. Bu konuda yapılan çeviri, eğitim ve seminerlerle sektöre gerekli bilgi transferi sağlandı, bunun sonucunda bazı bankalarımız müşterilerin talep ve takipleri sonucunda gerekli donanıma sahip oldular ve yaklaşık 100 adet işlem gerçekleştirdiler. Sonuçta, BPO çağdaş bir ödeme yöntemidir, BPO sayesinde tacirlerimiz mal mukabilinin kolaylık ve basitliğine akreditifin banka güvencesi ile sahip olması mümkün olurken diğer taraftan fiziki belgelerle uğraşmak zorunda kalmayacak, böylece zaman ve maliyetten tasarruf etmiş olacaklar, modern ve teknoloji destekli bir ödeme yönteminin rahatlığını yaşayacaklardır."

BPO'nun alıcı için avantajları

- ✓ Peşin ödeme risklerini ortadan kaldırır, yükleme yapılmadan parayı ödemez
- ✓ Mal mukabili risklerini ortadan kaldırır, eksik belge, ithali engelleyen durumlar vs.
- ✓ Mal ve yükleme üzerinde kontrol sağlar, gözetim/kalite belgesi isteyerek
- ✓ Finansman imkanı sağlar, postfinansman, ödeme vadesini öteleme gibi
- ✓ Pazar, rekabet ve müzakere gücünü artır, mal mukabili yerine BPO önermek gibi.
- ✓ Teminat ve risk kontrolü sağlar.
- ✓ BPO'nun sonradan eklenebilmesi
- ✓ Tedarik riskini azaltır, malın zamanında üretilmemesi/gönderilmemesi
- ✓ Fiziki belgelerden kaynaklanan riskleri ortadan kaldırır. Belgelerin kaybolması, gecikmesi
- ✓ Fiziki belgelerden kaynaklanan maliyetleri azaltır, inceleme, rezerv masrafı, gecikme masrafları

RİZE, TURİZMDE MARKA KENT OLMAK İSTİYOR





Rize, muhteşem doğası yaylaları, dağları ve denizi ile çok geniş bir turizm potansiyeli barındırıyor. Özellikle turizm alanında yapılacak doğru yatırımlarla Rize'nin cazibe merkezi haline geleceği belirtilirken, bunun için de konaklama ve ulaşımda yeni projelerin hayata geçirilmesi isteniyor.

Karadeniz'in doğusunda bulunan Rize doğası, tarihi, kültürü yanında en temel özelliklerinden biri de tam anlamıyla bir çay kenti olmasıdır. Ekonomisine de ticaretine de çay bitkisi ve çay tarımı damgasını vurur.

Ekonomisi yaygın olarak çay sanayisine dayanmakla beraber tarım, turizm ve ulaşım konularında çok uygun kriterlere sahiptir. Rize, muhteşem doğası, yaylaları, dağları ve denizi ile çok geniş bir turizm potansiyeli barındırır. Bu yüzden özellikle turizm alanında yapılacak doğru yatırımlarla Rize cazibe merkezi haline gelebilir.

Rize Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şaban Aziz Karamehmetoğlu da turizmde potansiyelin değerlendirilmesini isteyenlerin başında geliyor. Karamehmetoğlu "Rize, arazi bakımından oldukça sınırlı bir şehirdir. Bu nedenle Rize'nin bir sanayi kenti olma şansı yoktur. Böyle bir iddiası da yoktur. Tabi olabildiğince geliştirmek için çevreci bir bakış ile üzerimize düşeni yapmaktayız. El değmemiş doğal güzellikleri turizm alanında Rize için önemli bir artıdır. Yayla turizminde, kış turizminde gelişime açık, yatırıma açık bir bölge olduğumuz değerlendirmesini yapabiliriz" diyor.

"Rize cazibe merkezi olacak"

Milli ürünümüz çayın marka ürün haline gelmesi için başarılı projelere imza atan Rize Ticaret Borsası Başkanı Mehmet Erdoğan da "Rize muhteşem doğası, yaylaları, dağları ve denizi ile çok geniş bir turizm potansiyeline sahip" şeklinde konuşuyor.

Erdoğan, "Rize'nin yetiştirdiği çalışkan insanlar sayesinde ben inanıyorum ki Türkiye'nin 2023 vizyonuna paralel olarak Rize, ulusal ve uluslararası cazibe merkezi bir il haline gelecek" diyor.



RİZE, GÖÇ VEREN DEĞİL ALAN BİR KENT OLACAK

Rize Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şaban Aziz Karamehmetoğlu, yürütülen projelerle Rize'nin göç veren değil alan bir kent olacağını söyledi.

El değmemiş doğal güzellikleri ile Rize, yayladan kış turizmine yatırım için gelecek vaadediyor.

Rize Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şaban Aziz Karamehmetoğlu da "Bacasız sanayi diyebileceğimiz, Allah vergisi doğal güzelliklerimizi sergileyebileceğimiz turizm sektörümüz var" diyor.

Rize Ticaret ve Sanayi Odası, marka kent olma yolunda birçok başarılı projelere imza atıyor. Oda öncülüğünde yürütülen Rize Çay Araştırma ve Uygulama Merkezi Projesi ile Ar-Ge birimi, 850 yataklı 5 yıldızlı bir otel projesi ve Rize Organize Sanayi Bölgesi gibi projeler Rize'yi göç veren değil, göç alan bir kent haline çevirmesi bekleniyor.

Rize Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şaban Aziz Karamehmetoğlu sorularımızı şöyle yanıtladı:

Rize tarım sektöründe çay ile ülke ekonomisine büyük katkılar sağlıyor. Çay dışında Rize'de hangi sektörlere yatırım yapılıyor? Rize'nin marka kent olması yolunda odanız hangi çalışmaları yürütüyor?

Rize Ticaret ve Sanayi Odası olarak ilimizi ayakta tutan en önemli geçim kaynağı bilindiği üzere çaydır. Hem sanayi anlamında hem de üretici anlamında eskisi gibi olmasa bile Rize'yi ayakta tutmaktadır. Bu anlamda başvuru sahibi olduğumuz Rize Çay Araştırma ve Uygulama Merkezi Projesi ile Ar-Ge birimi, organik çay üretimi ve geri dönüşüm tesisi konusunda da büyük aşama kaydetmiş bulunmaktayız.

"Otelimiz 2017'de açılacak"

Bunun yanına koyabileceğimiz en önemli argüman ise bacasız sanayi diyebileceğimiz, Allah vergisi doğal güzelliklerimizi sergileyebileceğimiz turizmdir.

Bu anlamda da odamızın çalışmaları sonucu 5 yıldızlı bir otel faaliyete geçmiş olup, yatırımcı ve arazi temini ile 850 yataklı 5 yıldızlı bir otel projesini de ilimize kazandırmış bulunmaktayız. Otel inşaatı devam etmekte olup Haziran 2017'de hizmete açılması planlanmaktadır. Bunların yanı sıra 5 yıldızlı bir otel daha kazan-

> *"Denizin üzerine kurulacak ikinci havalimanı olan projenin ilimize özellikle turizm açısından çok büyük katkı sağlayacağına inanıyorum."*

> *Son dönemde odamızın uzun uğraşlarının meyvesi olarak Rize Organize Sanayi Bölgesi'nde büyük yol kat etmiş bulunmaktayız.*

dırmak için çalışmalarımızı sürdürmekteyiz. Turizm anlamında yayla turizminde hizmet vermekte olan işletmeler ile dönem dönem toplantılar gerçekleştirerek hizmet kalitesi ve fiyat dengesi gibi konularda turizmin devamlılığını sağlayacak çalışmalar gerçekleştiriyoruz.

Denizin üzerine havalimanı yapılacak

Turizm sektöründe hizmet veren işletmeler için yöneticiler ve servis elemanlarına açılan kurslar ile hizmet kalitesini artırmaya yönelik çalışmalar gerçekleştiriyoruz.

Bu çerçevede bir turizm kenti olma yolunda artan bir ivme ile ilerliyoruz. Yakın zamanda inşaatına başlanmasını beklediğimiz havalimanı projesi için de birçok görüşme geçekleştirdik. Denizin üzerine kurulacak ikinci havalimanı olan bu projenin ilimize özellikle turizm açısından çok büyük katkı sağlayacağına inanıyorum.

Sanayi bölgesinde inşaatlar başladı

Son dönemde odamızın uzun uğraşlarının meyvesi olarak Rize Organize Sanayi Bölgesi'nde büyük yol kat etmiş bulunmaktayız. Halihazırda altyapı çalışmalarında sona gelinmiş olup, arsa tahsisi yapmış olduğumuz firmalar fabrika inşaatlarına başlamış bulunmaktadır.

Rize için büyük kazanımlar getireceğine inandığımız, Rize'nin İyidere ilçesinde yapılması planlanan Doğu Karadeniz Endüstriyel Merkezi Projesi için de birçok görüşme gerçekleştirdik. Bu proje hakkındaki gelişmelerin takipçisi olmaya devam ediyoruz.

Marka kent olma yolunda Rize'nin artı ve eksilerini öğrenebilir miyiz?

Öncelikle ilimizin değerlendirmesini yaparken bulunduğumuz coğrafi koşulları iyi değerlendirmek gerekir. Rize, arazi bakımından oldukça sınırlı bir şehirdir.



Bu nedenle Rize'nin bir sanayi kenti olma şansı yoktur. Böyle bir iddiası da yoktur. Tabi olabildiğince geliştirmek için çevreci bir bakış ile üzerimize düşeni yapmaktayız.

El değmemiş doğal güzellikleri turizm alanında Rize için önemli bir artıdır. Yayla turizminde, kış turizminde gelişime açık, yatırıma açık bir bölge olduğumuz değerlendirmesini yapabiliriz.

"Ulaşımda yeni projeler hayata geçirilmeli"

Ulaşım alanında her ne kadar Rize –Artvin Havalimanı ve Karadeniz Sahil Yolu ile eskiye nazaran büyük bir gelişme sağlanmış ise de günümüz şartlarında ulaşımın geldiği noktayı ve ihtiyaçlarımızı değerlendirdiğimizde Samsun'dan Sarp'a demiryolu ve otoyol çalışmalarının başlatılması gerektiğini düşünüyoruz. Özellikle İyidere ilçemizde yapılması planlanan Lojistik Merkez Projesi'nin uluslararası platformda etkin bir şekilde kullanılabilmesi açısından, bu tür ulaşım argümanları ile desteklenmesi gerekmektedir.

2016 yılında odanız hangi konu veya konulara öncelik verdi?

Rize – Mardin Sevgi Yolu, Rize – Artvin Havalimanı, Doğu Karadeniz Endüstriyel Merkezi ve Rize Organize Sanayi Bölgesi bizim için çok önemli projelerdir. Bahsettiğimiz bu konular genel itibariyle belli bir aşamaya gelmiş bulunmakta. 2016 yılı ilk yarısında bu projelerin takipçisi olmaya devam ettik. Ticaret ve sanayi alanlarında, ilimizin ekonomik gelişimine katkı sağlayacak her projede mutlaka üzerimize düşeni yapma gayretinde olduk. Bundan sonra da bu şekilde devam edeceğiz.

"Rize kendi kendine yeten bir şehir olacak"

Geleceğin kentleri arasında, 2023 yılında, Rize'nin yeri ne olur?

Rize bahse konu projeler gerçekleştiğinde öncelikle göç veren bir şehir olmaktan çıkıp göç alan bir kent olma özelliği kazanacaktır. İstihdam alanlarının hızla gelişmesi ile yaşam alanlarının gelişimine ihtiyaç duyulacak, sosyal olanaklar artacaktır. 2023 vizyonu ile Rize kendi kendine yeten bir şehir olacaktır. Turizmde yapılan yatırımlar her geçen gün artıyor. Bu çerçevede doğru adımların atılabilmesi kaydıyla, yılın 12 ayında misafirlerini ağırlayabilen bir Rize, bambaşka bir görünüm kazanacaktır. Bizler Rize Ticaret ve Sanayi Odası olarak bunları bir hayal olarak görmüyor, mesaimizi gerekli adımların atılabilmesi için harcıyoruz.



ULUSLARARASI BİR CAZİBE MERKEZİ OLACAĞIZ

Rize Ticaret Borsası Başkanı Mehmet Erdoğan, "Rize'nin yetiştirdiği çalışkan insanlar sayesinde ben inanıyorum ki Türkiye'nin 2023 vizyonuna paralel olarak Rize, ulusal ve uluslararası cazibe merkezi bir il haline gelecek" dedi.

Rize Ticaret Borsası, Karadeniz'in en önemli geçim kaynaklarından olan çayın marka değerinin artırılması için önemli birçok projeyi yürütüyor.

2023 hedeflerine ulaşılması için çay yanında kentin diğer potansiyellerinin hayata geçirilmesi gerektiğine inanan Rize Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Erdoğan da turizm sektöründe avantajlı olduklarını belirtiyor. Bunun için de ulaşım ve konaklama sorunlarının çözülmesi isteyen Erdoğan sorularımızı şöyle yanıtladı:

Rize Ticaret Borsası, milli ürünümüz olan çayın marka değerini artırmak için hangi çalışmaları yürütüyor?

Rize Ticaret Borsası, "Gelişen ve değişen dünya şartlarına uyum sağlayarak kalite odaklı çalışan bir kurum olmak; ülke ve bölge ekonomisine katkı sağlayan Rize ilinin gelişiminde öncü kuruluş olmak; dünyanın en doğal çayı olan Türk çayını uluslararası arenada tanıtıp ihracatımızı artırmak" vizyonuyla çalışmalarını gerçekleştiren bir kurumdur. Bu vizyon çerçevesinde Rize'nin ve milli ürünümüz olan çayın marka değerini artıran çalışmalar yürütüyoruz. Şu anda hali hazırda gerçekleştirdiğimiz üç önemli projemiz var. Bunlar Çay Tadımcısı Yetiştirme Projesi, Çay Çarşısı Projesi ve Çay Araştırma Geliştirme Projeleridir.

Çay Tadımcısı Yetiştirme Projesi

Rize Ticaret Borsası gençlerin meslek edinmesini ve sektörün ihtiyaç duyduğu kalite odaklı ara elemanların yetiştirilmesi amacıyla Sri Lanka'dan davet edilen çay tadım uzmanı ve ülkemizde bu konuda otorite olmuş akademisyenlerin yardımıyla toplam altı ay süren eğitimler düzenlemiştir. Düzenlenen eğitimler sonunda bölgemiz genç işsiz nüfusu içerisinden 50 kişi çay tadımcısı unvanı alarak çeşitli işletmelerde istihdam edilmiştir. "Çay Tadımcısı Yetiştirme Projesi" 2012 yılında yapılan törenle Genç İstihdamın Desteklenmesi Operasyonel Programı'nda yürütülen projeler arasında en iyi uygulanan projesi seçildi. Bu projeyle çay sektöründe ki tadımcı eksikliği giderilmiş oldu.

Çay Çarşısı Projesi

Rize'de yaşayan halkın ve ilimizi ziyarete gelen misafirlerin güzel vakit geçirebile-

cekleri, Rize'nin eşsiz doğasına uyumlu, çayımızı anlatabileceğimiz sosyal bir ortam oluşturmak istedik. 'Dünyanın En Özel Çayı' sloganıyla oluşturduğumuz kültürümüzün vazgeçilmezi çayımızı ve çay kültürümüzü tanıttığımız çay çarşısı projesinde çay temasını projenin geneline yaydık. Öncelikle projemizi üç yaprak çay filizi formunda tasarladık. Böylelikle gökyüzünden bakıldığında çay çarşısının görünümünde belirgin bir şekilde çay filizin Rize ilinin simgesi haline getirmek istedik. Çay Çarşısı Projesi'nde; çay evi, çay müzesi, çay sineması, çay adası, kapalı çay çarşısı, çay bahçesi, toplantı ve misafirhane, Rize kültürünü yansıtan değirmen ve çocuklar için oyun alanı yapılarak bölgeye halkı ve Rize'ye gelen turistler için yeni bir sosyal yaşam merkezi oluşturulacak.

Çay Çarşısı Projesi Rize ilinin ve Türk çayının ulusal ve uluslararası tanıtımını, turizm hareketliliğinin artmasını, yerel ürünlerin işlenerek yerinden satışının yapılmasını, yerel halk için sosyal yaşam alanı sağlanmasını, yeni cazibe merkezi oluşturmasını ve bölgemiz ekonomisinin gelişmesini sağlanacaktır. Rize'nin Markası Olacak Çay Çarşısı projesini en kısa zamanda hayata geçirmeyi planlıyoruz.

Çay Araştırma Geliştirme Projesi

Rize Ticaret ve Sanayi Odası, Rize Ticaret Borsası, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi girişimi ile hazırlanan proje kapsamında, yüzde 80'lik bölümü AB fonlarından hibe olarak desteklenen Rize Çay Araştırma ve Uygulama Merkezi Türk çayının marka haline gelmesi açısından önemli bir alt yapı eksikliğini giderecek. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü tarafından Rekabetçi Sektörler Programı çerçevesinde yürütülen proje kısa sürede hayata geçecek. Çayın verimliliğini ve ihracattaki payını arttırmayı amaçlayan proje kapsamında, söz konusu merkez için 10 milyon avro yatırım yapıldı. Proje kapsamında yapılan Rize Çay Araştırma ve Uygulama Merkezi'nin bu yılın sonunda bitmesini hedefliyoruz.

Marka kent olması için Rize hangi potansiyellerini harekete geçirmeli?

Rize küçük bir il ve şehirleşme adına gelişimini tamamlayamamıştır. Ekonomisi yaygın olarak çay sanayisi dayanmakla beraber tarım, turizm ve ulaşım konularında çok uygun kriterlere sahiptir. Özellikle turizm alanında yapılacak doğru yatırımlarla Rize cazibe merkezi haline gelebilir. Rize'nin muhteşem doğası, yaylaları, dağları ve denizi ile çok geniş bir turizm potansiyeline sahiptir.

"Ulaşım ve konaklama imkanları artırılmalı"

Bu potansiyelin değerlendirilmesi için yapılması gereken çalışmalar vardır ve bunların başında ulaşım ve konaklama imkanlarının artırılması ile yeterli tanıtımın sağlanması gelmektedir. Bu çalışmaların yapılmasıyla Rize doğa turizminde marka kent olabilir.

Çay sanayisi Rize için çok önemli fakat çayın çeşitlendirilmesi gerekiyor. Çayda örneğin beyaz çay, yeşil çay, Oolong tipi çaylarla üretimi çeşitlendirmeliyiz. Bu niş ürünler hem Rize'ye katma değer kazandırabilir hem de yatırım yapacak girişimcilere yol gösterebilir. Ayrıca size bahsettiğim Rize Ticaret Borsası olarak yürüttüğümüz çayla ilgili projelerle Rize'nin marka değerine artı kazandırabilir. Rize'nin coğrafi yapısı dağlık olması ulaşım için eksi bir özellik oluşturuyor. Bu alanlarda ki eksiklikler tamamlanırsa Rize ekonomisi yeni bir ivme kazanacaktır.

> *"Hali hazırda gerçekleştirdiğimiz üç önemli projemiz var. Bunlar Çay Tadımcısı Yetiştirme Projesi, Çay Çarşısı Projesi ve Çay Araştırma Geliştirme Projesi."*



"Türk çayını uluslararası arenada tanıtıyoruz"

2016 yılında Borsanız hangi konu veya konulara öncelik verdi?

Borsa olarak öncelikli hedefimiz Türk çayını geliştirip ilimizin ekonomisine katkı sağlayıp, uluslararası arenada tanıtılmasını sağlamaktır. Çalışmalarımızı genellikle bu yönde planlıyoruz. Bu kapsamda 2016 yılında Belarus'un Başkenti Minsk'te yapılan Dünya Çay Şampiyonası'na ve Dubai'de yapılan dünyanın en büyük çay üreticisi ülkelerinin katıldığı 6. Global Çay Forumu'na katılım sağladık. Diğer bir önemli çalışmamız ise Çay Ürün Borsası kurmaktır. Yaptığımız araştırma inceleme gezilerinde dünya çay üreticisi ülkelerinde kuru çay satımı çay ürün borsalarında gerçekleştirildiğini gördük. Bu sistemi ülkemizde uygulanabilmesi için çalışmalarımızı tamamladık. 2016 yılı Temmuz ayında Rize Ticaret Borsası bünyesinde Çay Ürün ihtisas Borsası'nı kurmayı hedefliyoruz.

Geleceğin kentleri arasında, 2023 yılında, Rize'nin yeri ne olur?

Bu yörenin insanları çok çalışkan, mücadeleci ve de enerjiyle doludur. Türkiye'nin her yerinde Rize İnsanı çalışkanlığı, dürüstlüğü ve de mertliği ile nam salmıştır. Bunun en iyi örneği Rizeli olarak kendisiyle gurur duyduğumuz Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'dır. Rize'nin yetiştirdiği çalışkan insanlar sayesinde ben inanıyorum ki Türkiye'nin 2023 vizyonuna paralel olarak Rize, ulusal ve uluslararası cazibe merkezi bir il haline gelecektir.



"SADECE KADIN İSTİHDAMI DEĞİL KADIN GİRİŞİMCİLİĞİ DE DESTEKLENMELİ"

Emine Erdoğan, "Son 10 yılda erkeklerde istihdam yüzde 21 artarken, kadınlarda yüzde 52'lik bir artış sağlandı. Sadece kadın istihdamının değil kadın girişimciliğinin de desteklenmesi gerekiyor" diye konuştu.

Mobil Çözümlerin Adresi: Kadın projesi, İstanbul Kalkınma Ajansı tarafından kar amacı gütmeyen kuruluşlara yönelik açılan 2015 yılı "Kadın İstihdamının Artırılması Mali Destek Programı" kapsamında hibe desteği almaya hak kazanan ve uygulanan proje, İstanbul Ticaret Odası koordinatörlüğünde faaliyetlerini yürüten TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu tarafından hayata geçirildi.

Proje kapsamında eğitim alan ve başarı sağlayan katılımcıların ödüllerinin verildiği törende bir konuşma yapan Emine Erdoğan, "Kadınların iktisadi hayata katılması kalkınmayı hızlandırır ve dengeli bir ekonomik büyümeye imkan verir" dedi. Emine Erdoğan, şöyle devam etti: "Kadınların ekonomik hayata entegrasyonunun en somut göstergesi kadın istihdamındaki artıştır. Bu konuda her ne kadar istediğimiz seviyede değilsek de son yıllarda önemli ilerlemeler kaydettik. Son 10 yılda erkeklerde istihdam yüzde 21 artarken, kadınlarda yüzde 52'lik bir artış sağlanmıştır. Bu elbette ekonomik ve sosyal açıdan resmi bir denge getirmiştir. Bu noktada sadece kadın istihdamının değil kadın girişimciliğinin de desteklenmesi gerektiğinin altını çizmek istiyorum". Erdoğan "Kadın istihdamı ve kadın girişimciliği konusunda hassasiyet göstermemiz gereken en önemli nokta kadın emeğinin sömürülmemesidir. Ücret farklılığı gibi hususların bertaraf edilmesi hakkaniyetin de gereğidir. Toplumsal cinsiyet adaletini her açıdan tesis etmek durumundayız" diye konuştu.

Her 100 işverenden 92'si erkek, sadece 8'i kadın

İstanbul Ticaret Odası Başkanı İbrahim Çağlar ise konuşmasında, "Kadın, toplum ve ailenin sosyal gelişiminde büyük önem taşımaktadır" ifadesini kullandı. Çağlar, "Her 100 işverenden 92'si erkek, sadece 8'i kadın. Kadın emeğinin işgücü piyasasında ve girişimcilik noktasında çok daha ileriye taşınmaları gerekir. Bu, dünyanın yaşadığı sosyo-ekonomik problemlerin merhemidir" dedi.

TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı ve Marmara Bölgesi Temsilcisi Hatice Güner Kal da "Üstlendiğimiz görevin bilinciyle Türkiye'de kadın girişimciliğini artırmak, kadınlarımızı sosyal ve ekonomik olarak daha iyi seviyelere ulaştırmak amacıyla, birçok proje, eğitim ve farkındalık yaratacak bilgilendirme toplantıları yaptık ve yapmaktayız" dedi.

Katılımcılar, mobil teknolojiler alanındaki iş fikirlerini hayata geçirmek üzere projelendirdi ve mobil uygulama fikirlerini melek yatırımcılara sunma imkânı buldu. Üretilen 18 proje fikrinden üçü ödüle layık görüldü. Ödül alan üç mobil uygulama projesi ise: ANKA Sessiz Çığlık (Ayça Tüzmen Yıldırım), Dip Köşe (Buse Tekin & Elif Oymak) ve Akıllı Arkadaşım (Emine Mine) oldu. Proje kapsamında, mobil hizmetler ve internet teknolojileri sektöründe nitelikli kadın iş gücü, kadınların istihdam edilme kapasitesini ve kadın girişimciliğini artırmak amacıyla, üniversite öğrencileri veya üniversite mezunu 41 kadın sınıf içi eğitim ile 100 kadının uzaktan eğitim ile mobil teknoloji endüstrisine kazandırıldı. Katılımcılara 180 saatlik eğitim ve ek olarak 40 saat süren mobil teknoloji tasarımı eğitimi verildi.

81 İLDE NİTELİKLİ KADIN GİRİŞİMCİ ATAĞI

Türkiye'nin Girişimci Kadın Gücü Buluşması'nın yedincisi Isparta'da Süleyman Demirel Üniversitesi'nde gerçekleştirilirken, TOBB Isparta Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Gözde Çağlar, 81 ilde nitelikli kadın girişimci sayısını artırmayı hedeflediklerini söyledi.



TOBB Kadın Girişimciler Kurulu tarafından bir dizi etkinlik halinde sürdürülen "Türkiye'nin Girişimci Kadın Gücü Buluşması"nın yedincisi Isparta'da gerçekleştirildi. Toplantı, TOBB Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Evrim Aras'ın başkanlığında Süleyman Demirel Üniversitesi'nde yapıldı.

TOBB Isparta Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Gözde Çağlar açılış konuşmasında, 81 ilde faaliyet gösteren ve nitelikli kadın girişimci sayısını artırmayı hedefleyen TOBB Kadın Girişimciler Kurulu hakkında genel bilgilendirmede bulunarak, TOBB Isparta Kadın Girişimciler Kurulu tarafından gerçekleştirilen faaliyetlerden örnekler verdi.

Girişimcilik hikayeleri paylaşıldı

Çağlar, gerçekleştirdikleri pek çok aktivitenin yanı sıra SDÜ Rektörlüğü ile yapılan protokol doğrultusunda Isparta'nın 9 ilçesinde 12 meslek yüksek okulunda 23 iş kadınının, 21 oturumda 2 bin 568 öğrenci ile bir araya gelerek rol model olarak girişimcilik hikayelerini paylaştıklarını söyledi.

Isparta Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Şükrü Başdeğirmen de konuşmasında Türkiye'nin Girişimci Kadın Gücü Isparta Buluşması'na ev sahipliği yapmaktan onur duyduğunu belirterek, "Edirne, Adana, Van, Şanlıurfa ve diğer illerde yapılan toplantıları yakından takip ettik ve kadınlarımızın bu çabalarını takdirle karşılıyoruz. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğimiz ülkemizde kadın girişimciliği özendirmek için önemli çalışmalar yapıyor. Biz de Ticaret ve Sanayi Odası olarak, kadınlarımıza gereken önemi ve desteği veriyoruz. Örneğin biz 17 meslek komitemizin yarısına yakın başkanını iş kadınlarımızdan oluşturduk. Odamızda başarılı bir kadın personelimizi idareci yaptık" dedi.

"Kadınlar arka planda kalmamalı"

Süleyman Demirel Üniversitesi Rektör yardımcısı Prof. Dr. Mehmet Saltan da Türk tarihine bakıldığında hiçbir zaman kadınların arka planda kalmadığını söyleyerek, eksikliklerin kadınlar sayesinde giderilebileceğini söyledi.

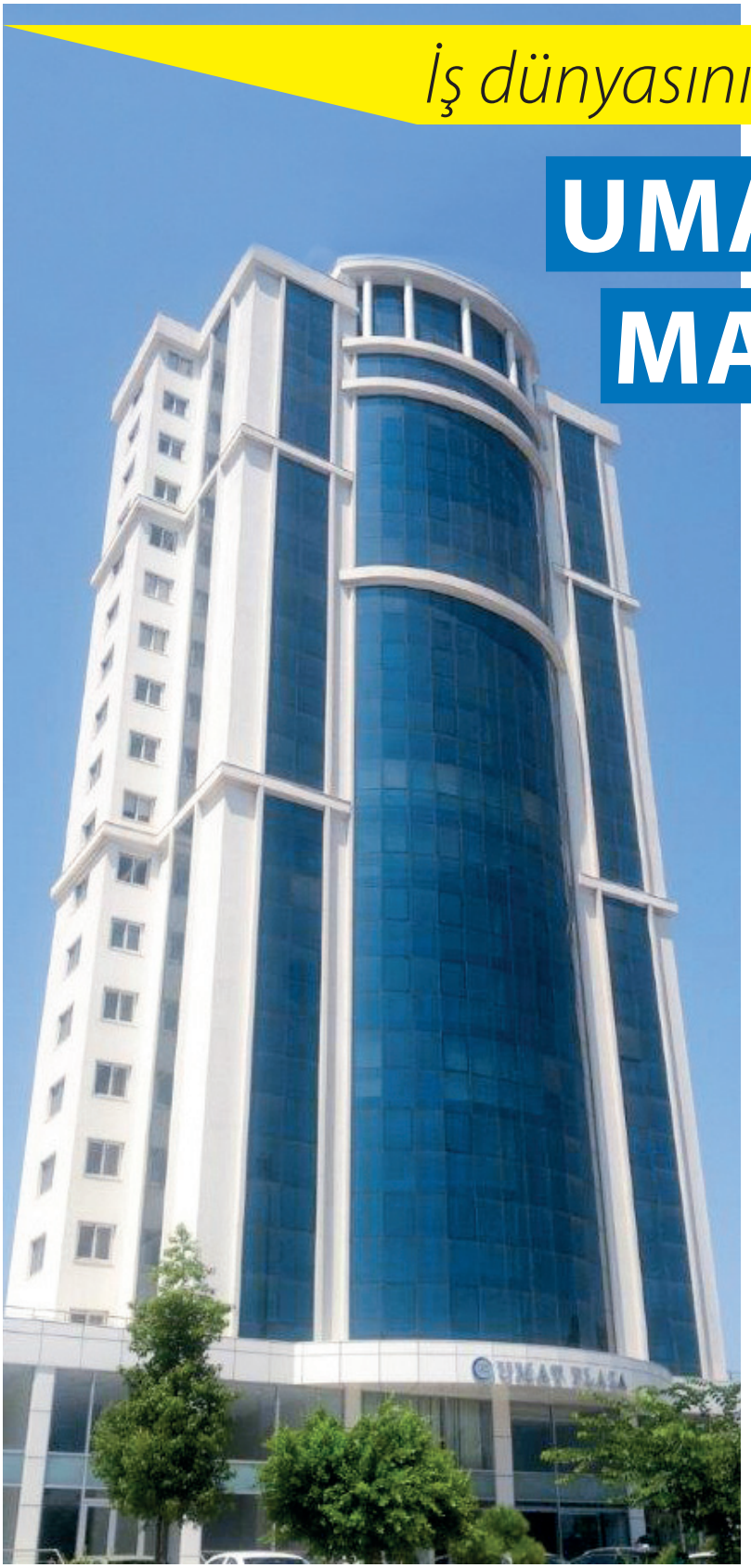
Moderatörlüğünü TOBB Kadın Girişimciler Kurulu üyesi Merih Eskin'in yaptığı panele, TOBB Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Evrim Aras, TOBB Kadın Girişimciler Kurulu Başkan Yardımcısı Ayfer Yılmaz, TOBB Kadın Girişimciler Kurulu Üyesi Canan Özdemir ve Isparta'da başarıları ile örnek olmuş Gülşah Gürkan konuşmacı olarak katıldı. Kendi alanlarında başarılı olmuş kadın girişimciler, iş dünyasında yaşadıkları zorlukları, zorlukları nasıl kolaylaştırdıklarını, korkularını, başarılarını, hayallerini ve hedeflerini katılımcılar ile paylaştı. Söyleşinin ardından konuşmacılar, kendilerine yöneltilen soruları cevapladı.

Programın ikinci bölümünde ise, TEB KOBİ Bankacılığı ve İş Geliştirme Direktörü Simla Ünal "Finansal Okuryazarlık", Eğitmen Bilge İnal ise, "Kendine Lider Ol" konulu sunumlarını yaptı.

Söz konusu buluşmaya Isparta Valisi Vahdettin Özkan'ın eşi Dr. Ruhan Özkan, Isparta Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Şükrü Başdeğirmen, Süleyman Demirel Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Mehmet Saltan, TOBB Adana KGK Başkanı ve Akdeniz Bölgesi Temsilcisi Rana Dal, TOBB Antalya Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Serap Kocaoğlu, TOBB Bilecik Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Hülya Esel ve Kurul üyeleri, TOBB Hatay KGK Başkanı Yeşim Ügütmen, TOBB Kocaeli KGK Üyeleri, TOBB Manisa KGK Başkanı Nilgün Aksoy ve Kurul Üyeleri, TOBB Isparta KGK Üyeleri ve çok sayıda üniversite öğrencisi katılım sağladı.

İş dünyasının güvenilir adresi:

UMAT-UMUMİ MAĞAZALAR TÜRK A.Ş.



Fotoğraflar: *Dünya Gazetesi Fotoğraf Arşivi ve TOBB Fotoğraf Servisi*

Umat-Umumi Mağazalar Türk A.Ş., toplam 55 bin 791 m² kapalı alana sahip antrepolarında tecrübeli kadrosu, modern ekipmanları ve uzun yıllardır sağladığı güven duygusuyla ithalatçı ve ihracatçı firmalar ile lojistik firmalarına antrepoculuk hizmetleri veriyor.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) iştiraklerinden Umat-Umumi Mağazalar Türk A.Ş. 'Umumi Mağazacılık' yapmak üzere 1937 yılında Ulu Önderimiz Mustafa Kemal Atatürk'ün talimatları ile kuruldu. Umumi Mağazalar, makbuz ve rehin senedi verme karşılığında serbest, gümrüklenmemiş veya tekel altında bulunan malları emanet olarak kabul etmek ve mal sahiplerine de bu senetlerle malları satabilme veya rehin olarak verebilme imkanını sunuyor.

Umat, kuruluşunu takiben ilk şubesini Mersin'de açtı. Ardından sırasıyla İstanbul, İzmir, Samsun ve İskenderun'da şubeler kurularak faaliyete geçirildi. Ancak ülkemizde umumi mağazacılığın ticari önemi ve değerinin kafi derecede tanıtılmaması, limanlardaki antrepoların devlet tekeline alınması nedeniyle ülkemizde gelişerek, uygulamaya geçilemedi. Bu nedenle Umat, umumi mağazacılık faaliyetleri yanısıra ticari faaliyetlere yöneldi ve 1986 yılından itibaren de mevcut depolarında antrepoculuk faaliyetlerine başladı.

İthalatçılara güven duygusu veriyor

Antrepoculuk faaliyetlerini giderek genişleten Umat, bugün toplam 55 bin 791 m² kapalı alana sahip antrepolarında tecrübeli kadrosu, modern ekipmanları ve uzun yıllardır sağladığı güven duygusuyla ithalatçılara hizmet veriyor.

Ticari faaliyetlerini her geçen gün geliştiren ve ithalat ile ihracatta ülke ekonomisine önemli katkılarda bulunan Umat-Umumi Mağazalar Türk A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkanı Hüsnü Ünal da sorularımızı şöyle yanıtladı:

İştirakiniz hakkında bilgi vererek, verdiğiniz hizmetler ve öne çıkan özelliklerinizi anlatır mısınız?

Şirketimiz 1937 yılında "Umumi Mağazacılık" yapmak üzere önderimiz Mustafa Kemal Atatürk'ün emri ve talimatları ile kurulmuştur. Bilindiği gibi gümrük mevzuatına göre antrepolar, Türkiye'ye kara (demiryolları dahil), deniz ve havayoluyla getirilen ve Türkiye'ye girmesi veya Türkiye'den transit geçirilmesi yasak olmayan yabancı devlet eşyasının, çıkış hükmünde olmak üzere ihraç edilecek emtiaların, transit veya yeniden ihraç edilmek üzere gelen eşyaların güvenli bir şekilde muhafaza edildiği yerlerdir.

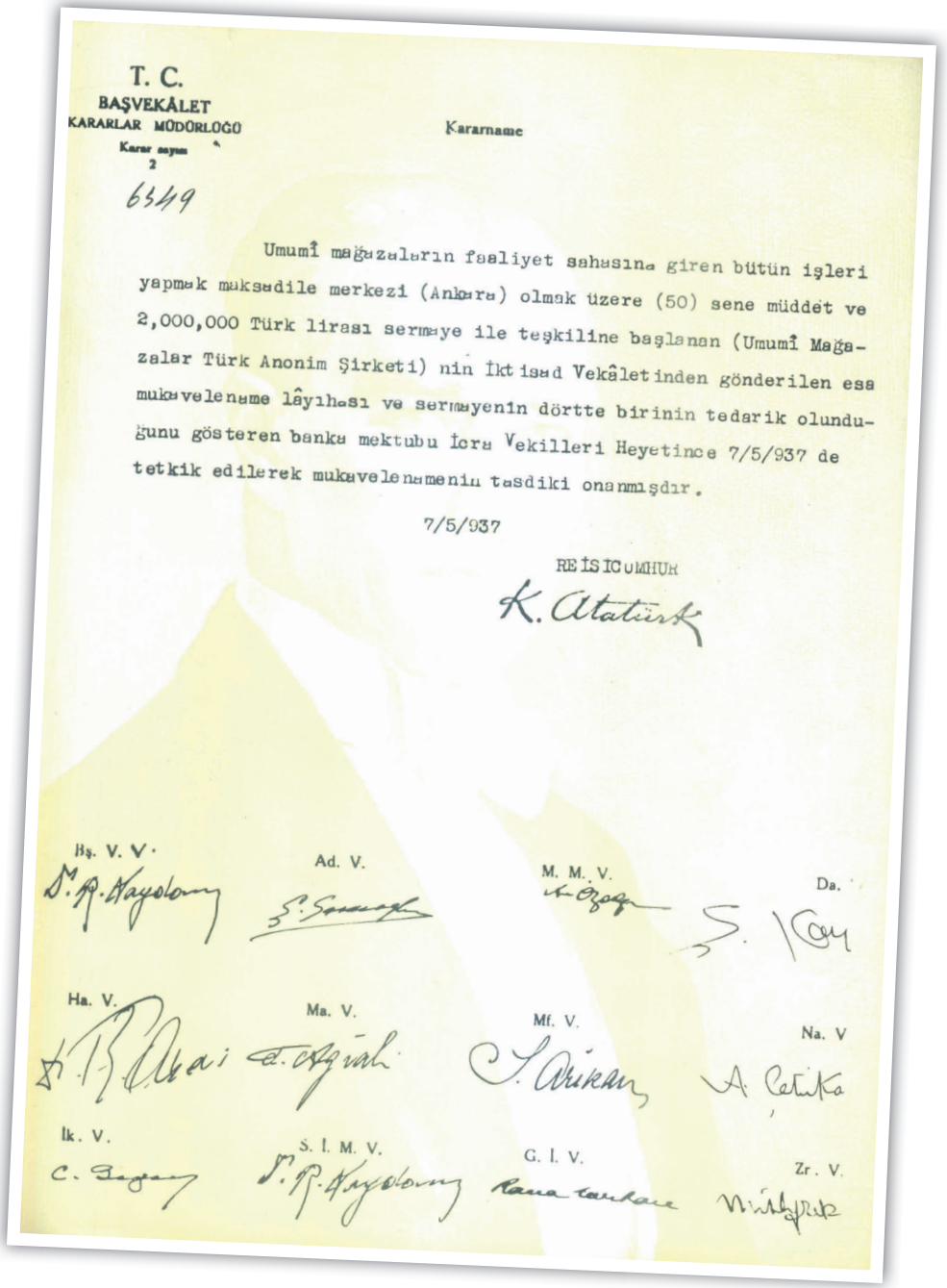
İlk şube Mersin'de açıldı

Bundan dolayı Umat-Umumi Mağazalar Türk A.Ş. yurda mal ithalinde, yurttan mal ihracında ve transit mal geçişinde büyük önem taşımaktadır. Şirketin kuruluşunu takiben ilk şube Mersin'de açılmıştır. Sırasıyla İstanbul, İzmir, Samsun ve İskenderun'da şubeler kurarak faaliyet alanı genişlemiştir.

Kuruluşundan bu yana 79 yıllık bir birikime sahip olan şirketimiz özel sektörün lojistik alanında malın muhafazasından nakliyesine kadar tüm aşamaları içeren bir bakış açısıyla hareket etmiştir.

Şirketimizin varlık ve kaynakları daha doğru ve yerinde değerlendirilerek finansal performansımızın artırılması sağlanmış, gelir getirebilecek diğer alanlar yaratılarak bu konuda somut adımlar atılmıştır.

Mersin merkez depomuzun konum itibariyle şehir merkezinde kalması nedeniyle depo arsamıza iş merkezi yapılmak kaydıyla varlıklarını artırma yoluna gitmiştir. İş merkezinde bulunan büro ve dükkânlarımızı kiralama yöntemiyle finansal performansımız artırılmıştır.


T. C.
BAŞVEKÂLET
KARARLAR MÜDÜRLÜĞÜ
Karar sayısı
2
6349

Kararname

Umumî mağazaların faaliyet sahasına giren bütün işleri yapmak maksadile merkezi (Ankara) olmak üzere (50) sene müddet ve 2,000,000 Türk lirası sermaye ile teşkiline başlanan (Umumî Mağazalar Türk Anonim Şirketi) nin İktisad Vekâletinden gönderilen esas mukavelename lâyihası ve sermayenin dörtte birinin tedarik olunduğunu gösteren banka mektubu İcra Vekilleri Heyetince 7/5/937 de tetkik edilerek mukavelenamenin tasdiki onanmışdır.

7/5/937

REİSİCUMHUR
K. Atatürk

Bş. V. V. · Ad. V. · M. M. V. · Da.
Ha. V. · Ma. V. · Mf. V. · Na. V
İk. V. · S. İ. M. V. · G. İ. V. · Zr. V.

İzmir şubesinde tüm işlemler bilgisayar ortamında yapılıyor

Şubemiz antrepoları İzmir Gümrükleri Başmüdürlük hizmet binası ve İzmir Limanı'na 200–250 metre mesafede kendi mülkümüz olan arsa üzerine kurulu 6 bin 50 m² kapalı, 4 bin 48 m² ise açık alan olmak üzere toplam 10 bin 98 m² alanda hizmetini sürdürmektedir.

Liman ve gümrük binalarına çok yakın olan antrepomuzda tüm giriş ve çıkış işlemleri bilgisayar ortamında depolanmaktadır.

24 saat kameralı güvenlik kontrolü ve sigortalama başta olmak üzere 3. şahıs emtialarının tam emniyet garantisi altındadır. Antrepolarımızda tam otomatik yangın algılama ve söndürme sistemi mevcuttur.

Kapasitesi 1600-1800 ton

Ege İhracatçılar Birliği ile imzalan protokolle hizmete sokulan Türkiye'nin gümrüklü antrepolarında ilk aflatoksin işleme tesisi şubemizde kurulmuş ve halen ihracatçının hizmetindedir. Şubemizde kullanılan 4 adet







forklift, 5 adet trans palet, 1 adet sabit beton rampa ve yeterli teknik ekipman mevcuttur. Şubemiz antrepolarının kapasitesi 1600-1800 ton arasındadır.

Mersin şubesi bölgenin hizmetinde

Mersin'deki faaliyetlerimiz 17 bin 484 m^2 kapalı alan olmak üzere iki ayrı antrepoda sürdürülmekte olup, bu depolara deniz ve kara yoluyla gelen ithal ve transit emtialar alınmaktadır. Şubemiz 1940'lardan beri bölgenin hizmetinde faaliyetine devam etmektedir.

24 saat kameralı güvenlik kontrolü ve sigortalama başta olmak üzere 3. şahıs emtialarının tam emniyet garantisi altındadır.

İskenderun şubesi bakliyatçıların gözdesi

İskenderun şubemiz limana ithal ve transit emtia almak suretiyle antrepoculuk hizmeti vermektedir. 12 bin 180 m^2 kapalı depo ve 10 bin 70 m^2 betonlanmış açık sahada faaliyet gösteren bu şubemiz, daha çok dökme bakliyat ithalatçılarına hizmet vermekte olup, İskenderun Gümrük Müdürlüğü'ne bağlı olarak çalışmaktadır.

Hissedarlar

	Paydaşın İsmi	Pay ağılımı(%)
1	T. Odalar ve Borsalar Birliği	56,1976
2	İstanbul Ticaret Odası	27,4930
3	İstanbul Ticaret Borsası	12,4001
4	İzmir Ticaret Odası	2,1550
5	Ankara Ticaret Odası	0,9400
6	Adana Sanayi Odası	0,2825
7	Eskişehir Ticaret Odası	0,1900
8	Mardin Ticaret ve San. Odası	0,0750
9	Tarsus Ticaret ve San. Odası	0,0750
10	Erzurum Ticaret ve San. Odası	0,0370
11	Ceyhan Ticaret Odası	0,0350
12	Ş.Urfa Ticaret ve San. Odası	0,0308
13	İzmit Ticaret Odası	0,0250
14	Amasya Ticaret ve San. Odası	0,0220
15	Kocaeli Sanayi Odası	0,0200
16	Çanakkale Ticaret ve San. Odası	0,0150
17	Bolu Ticaret ve Sanayi Odası	0,0070

İştiraklerin oranı

	İştirakler	Pay Oranı %
1	Umat Gümrük Turizm A.Ş.	10,76%
2	Gümrük ve Turizm İşlt. A.Ş.	0,25%
3	Büyük Anadolu Loj. Org. A.Ş.	2,77%
4	TOBB-UND Lojistik Yat. A.Ş.	0,83%
5	TMO-TOBB Lisanslı Depoculuk A.Ş.	0,50%
6	TOBB Etü Sağlık Hizm. A.Ş.	0,20%
7	TOBB BİS	0,05%

Acentecilik faaliyetleri

Şirketimiz acentelik faaliyetlerini depolarımızdaki emtialar ve kendi mallarımızı sigortalamak suretiyle devam etmekte iken karasal sınır kapılarında açmış olduğu şubeler ile faaliyetini 23.10.2014 tarihine kadar sürdürdü. 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu ek acenteler yönetmeliği maddeleri gereği



ayrı bir sigorta şirketi kurulması zorunluluğu nedeniyle Umat Sigorta Aracılık Hizmetleri A.Ş. kurularak acentecilik hizmetlerimizi kurulan şirkete devredildi.

İştirakinizin dünyada ve Türkiye'deki konumundan bahsedebilir misiniz ?

1986 yılında limanlardaki antrepoların devlet tekeline alınması ile şirketimiz umumi mağazacılık faaliyetlerini sonlandırarak, antrepoculuk sektörüne giriş yapmış ve sektördeki ilk firmalarından olmuştur. Sektörün büyümesi ve gelişmesi sürecinde Umat-Umumi Mağazalar Türk A.Ş. öncü firma rolünü üstlenmiş olup, kurumsal ve köklü yapısıyla faaliyetlerine devam etmektedir.

Reel sektöre sağladığı üç avantaj

İştirakinizden ağırlıklı olarak hangi sektörler yararlanıyor ve reel sektöre sağladığı en temel üç avantaj nelerdir ?

Şirketimiz ithalatçı ve ihracatçı firmalar ile lojistik firmalarına antrepoculuk hizmetleri vermektedir.

Avantaj olarak gümrük alanlarına yürüme mesafesinde yakınlıkta olup, navlun giderleri avantajı sağlamaktadır. Şirketimiz kurumsal bir yönetim anlayışı ile yönetildiği için tüm işlemler yasa ve yönetmeliklere uygun olarak yapılmakta olup, müşterilerimiz bundan dolayı şirketimizi tercih etmektedirler. Tecrübeli personel kadrosuyla verdiğimiz hizmet kalitesinden dolayı firmaların tercih sebepleri arasında yer almaktayız.

Yönetim Kurulu

	Ünvanı	Adı Soyadı	Temsil Ettiği Ortaklık
1	Başkan	Hüsnü ÜNAL	TOBB
2	Başkan Yard.	Erol GEMALMAZ	TOBB
3	Murahhas Üye	İbrahim TEFENLİLİ	TOBB
4	Üye	Turhan ALTINTEL	TOBB
5	Üye	Abdullatif AKA	TOBB
6	Üye	Şerafettin AŞUT	TOBB
7	Üye	Mehmet Naci AKÖZ	İST.TİC. ODASI
8	Üye	Ali ULUOĞLU	İST.TİC. ODASI
9	Üye	İlhan KOYUNSEVEN	İST.TİC. BORSASI

Personel Sayısı

Personelin İstihdam Edildiği Yer	Personel Sayısı
Genel Müdürlük	8
İzmir Şubesi	17
Mersin Şubesi	10
İskenderun Şubesi	6
Toplam	41

Şirketin merkez ve şubelerinde 31.03.2016 tarihi itibariyle çalışan personel sayısı 41 kişidir.

"Sektörde büyüyerek ilerleyeceğiz"

Geleceğe yönelik hedefleriniz ve projeleriniz neler? Hangi faktörler kuruluşunuza büyüme getirir?

Mevcut antrepolarımızı günümüz şartlarına uygun olarak fiziki açıdan modernize ederek, sektöre daha iyi hizmet sunmak şirketimizin en temel hedefidir. Günümüzdeki lojistik hizmetlerine bakış açısı olarak depolama ve gümrükleme ve taşıma hizmetlerinin bir arada tekbir firma tarafından yapılıyor olması firmalarca tercih sebebidir. Bu nedenle şirketimizin taşıma ve gümrükleme alanlarında da hizmet verebilir hale gelmesiyle sektörde büyüyerek ilerleyeceğini düşünmekteyiz.



ASEAN, ASYA-PASİFİK BÖLGESİ İÇİN İSTİKRAR VE İŞBİRLİĞİ YARATIYOR

Hazırlayan: TOBB Uluslararası İlişkiler Müdürlüğü Uzman Yardımcısı Başak Onur

ASEAN, yalnızca ASEAN içindeki ülkeler için değil, tüm Asya-Pasifik Bölgesi için de istikrar ve işbirliği yaratıyor. Çin, Japonya, Hindistan, Güney Kore gibi bölge güçlerinin yanı sıra, AB, ABD ve Rusya gibi küresel güçlerin de katılım gösterdiği bir platform olma özelliği taşıyor.

TOBB Uluslararası İlişkiler Müdürlüğü Uzman Yardımcısı Başak Onur, hazırladığı "Asya'da Ülkelerin Birliği: ASEAN" raporunda Güneydoğu Asya Uluslar Birliği'ni (ASEAN) mercek altına aldı. ASEAN'ın Türkiye ile ilişkilerine de yer verilen rapor şöyle:

Güneydoğu Asya Uluslar Birliği (ASEAN), 8 Ağustos 1967 tarihinde Bangkok'da imzalanan ASEAN Deklarasyonu ile Endonezya, Malezya, Filipinler, Singapur ve Tayland tarafından kuruldu. ASEAN, bugün Güneydoğu Asya'da bulunan on ülkenin üyesi olduğu jeopolitik ve ekonomik bir örgüt. Kurulduğu tarihten sonra kurucu üyelere 8 Ocak 1984'te Brunei Krallığı, 28 Temmuz 1995'te Vietnam, 23 Temmuz 1997'de Laos Demokratik Halk Cumhuriyeti ile Birmanya (Myanmar) ve 30 Nisan 1999'da Kamboçya eklendi.

ASEAN kuruluşundan itibaren üye ülkeler arasında yarattığı barış ve





Fotoğraflar: Dünya Gazetesi Fotoğraf Arşivi ve TOBB Fotoğraf Servisi

istikrar ortamı ile karlı bir bölgesel işbirliği sürecine zemin oluşturdu. ASEAN kuruluş yıllarında, çatışmaların durdurulması ve siyasi istikrarın sağlanması gibi konulara ağırlık verirken, soğuk savaş sonrası dönemde bu konular, yerini ekonomik işbirliğinin geliştirilmesi amacına bıraktı.

Birliğin, kurulduğu yıllardaki genel sorunu, Güneydoğu Asya devletlerinin sömürge sonrası dönemde bağımsızlıklarını kazanmalarıyla birlikte iç politikalarını istikrara kavuşturma mücadelesine girmeleriydi ve bu durum kurucu devletler olan Endonezya, Malezya, Singapur ve Filipinler arasında çeşitli sorunlar çıkmasına neden oluyordu.

1976'da imzalanan Dostluk ve İşbirliği Anlaşması (Treaty of Amity and Cooperation in Southeast Asia-TAC) ve 1995'te imzalanan Güneydoğu Asya Nükleer Silahlardan Arındırılmış Bölge Anlaşması (Southeast Asia Nuclear Weapon Free Zone- SEANWFZ) ASEAN'ı yasal açıdan da bağlayıcılığı olan bir örgüte dönüştürdü. ASEAN ülkeleri arasında ayrıca 1992 yılında Singapur'da imzalanan anlaşmayla, mal ve hizmetlerin serbest dolaşımını öngören ASEAN Serbest Ticaret Alanı (ASEAN Free Trade Area-AFTA) oluşturuldu.

ASEAN ülkelerinin uymakla yükümlü oldukları prensipler

TAC'da ASEAN ülkelerinin uymakla yükümlü oldukları prensipler şu şekilde belirtiliyor:

1) Tüm ulusların ulusal kimliklerine, toprak bütünlüğüne, eşitliğine, egemenliğine ve bağımsızlığına saygı,

2) Her devletin ulusal varlığını dış müdahaleden, yıkıcılıktan ve zorlamadan özgür bir biçimde sürdürebilme hakkı,

3) İçişlerine karışmama prensibi,

4) Farklılıkların ve sorunların barışçıl yollarla çözümü,

5) Güç tehdidi veya kullanımının yasaklanması,

6) Üye ülkeler arası etkin işbirliği.

2015 yılında 10 üye ülke arasında imzalanan Kuala Lumpur Deklarasyonu ile "ASEAN Topluluğu" resmen kurulmuş olup bu toplulukta aşağıda belirtilen 3 ayrı alan yer almaktadır.

- ASEAN Güvenlik Topluluğu
- ASEAN Ekonomik Topluluğu
- ASEAN Sosyo-Kültürel Topluluğu

ASEAN Ekonomik Topluluğu'nun resmen kurulması ile ASEAN, ekonomik bütünleşme yolunda adım attı.

ASEAN dönem başkanlığını 2015 yılın-

TÜRKİYE'NİN ASEAN ÜLKELERİ İLE İHRACATI

(Bin ABD Doları)

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Brunei	100	593	590	6.616	869	5.278	5.527	4.869
Endonezya	30.495	80.797	250.772	307.971	243.621	230.995	227.583	207.001
Filipinler	15.762	30.571	70.803	100.612	144.196	135.610	138.095	103.874
Kamboçya	1.170	2.006	4.490	3.916	5.200	10.839	11.615	13.667
Laos	202	0	1.243	3.996	2.917	5.953	4.820	1.437
Malezya	39.359	57.250	224.843	182.587	165.474	272.073	315.024	357.083
Myanmar	70	2.104	19.094	13.293	5.435	25.170	37.832	30.738
Singapur	125.504	78.755	594.027	840.072	443.632	355.149	370.629	432.551
Tayland	16.772	51.475	220.005	125.189	173.360	223.994	210.538	174.099
Vietnam	3.894	44.003	106.203	100.090	90.104	107.299	168.145	155.449
TOPLAM	**233.328**	**347.554**	**1.492.070**	**1.684.342**	**1.274.808**	**1.372.360**	**1.489.808**	**1.480.768**

Kaynak: TÜİK

TÜRKİYE'NİN ASEAN ÜLKELERİ İLE İTHALATI

(Bin ABD Doları)

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Brunei	14	26	0	35	2	0	60	16
Endonezya	231.389	750.238	1.476.659	1.931.717	1.795.778	1.989.683	2.043.492	1.638.245
Filipinler	28.555	117.332	107.400	122.311	157.737	181.169	113.987	115.774
Kamboçya	736	9.422	27.981	45.843	53.768	76.420	112.810	94.745
Laos	605	547	1.314	1.153	1.786	2.539	2.396	1.438
Malezya	268.640	785.562	1.124.036	1.567.503	1.278.247	1.230.783	1.160.993	1.339.194
Myanmar	618	3.348	23.840	15.377	4.214	7.940	9.732	8.058
Singapur	154.522	216.747	210.769	354.254	222.535	352.643	293.037	365.286
Tayland	232.002	677.783	1.280.624	1.592.303	1.311.960	1.300.689	1.276.798	1.209.785
Vietnam	25.364	110.208	751.327	1.009.484	1.213.957	1.666.812	2.009.894	1.756.262
TOPLAM	**942.445**	**2.671.213**	**5.003.950**	**6.639.980**	**6.039.984**	**6.808.678**	**7.023.199**	**6.528.803**

Kaynak: TÜİK

da Malezya yürütmüş olup, dönem başkanlığı 2016 yılında Laos'a geçti.

ASEAN, yalnızca ASEAN içindeki ülkeler için değil, tüm Asya-Pasifik bölgesi için de istikrar ve işbirliği yaratıyor. Çin, Japonya, Hindistan, Güney Kore gibi bölge güçlerinin yanı sıra, Avrupa Birliği (AB), ABD ve Rusya gibi küresel güçlerin de katılım gösterdiği bir platform olma özelliği taşıyor.

Türkiye-ASEAN ilişkileri

Türkiye'den daha önce Asya ülkelerine üst düzey ziyaretler gerçekleştirilmiş olmakla birlikte, 2000'li yıllardan sonra resmi ziyaretlerde artış olduğu görülüyor. Böylece, Türkiye'nin Asya açılımı, bu uzak ülkelerle olan ilişkilerini hızla geliştiriyor.

Türkiye, ASEAN toplantılarına 2013 yılından beri gözlemci statüsüyle katılıyor. Brunei, Myanmar ve Malezya'nın dönem başkanlıklarında, Türkiye toplantılara katılım için özel davet aldı.

2010 yılında gerçekleşen 43. ASEAN Dışişleri Bakanları toplantısı vesilesiyle, dönemin Dışişleri Bakanı Ahmet Davutoğlu Vietnam'ı ziyaret etti ve ASEAN ile "Dostluk ve İşbirliği Anlaşması" imzalayarak, Türkiye'nin bu anlaşmaya taraf olmasını sağladı. Bu sayede, ASEAN ile işbirliğinin ilk ve en önemli adımı atıldı.

ASEAN üyesi 10 ülkeden sadece Laos'ta Büyükelçiliği bulunmayan Türkiye yakında bu ülkede de bir Büyükelçilik açmayı hedefliyor. Sekreterliği Endonezya'da bulunan ASEAN'a, Endonezya Büyükelçimiz bu örgüte akredite Büyükelçimiz olarak atandı.

Türkiye'nin asıl hedefi, yaklaşık 635 milyon nüfusu ve 4 trilyon dolarlık ekonomik hacmi olan ASEAN'a Diyalog Ortağı olmak.

Dostluk ve İşbirliği Anlaşması, Diyalog Ortaklığı için büyük bir adım oldu. AB, ABD, Avustralya, Çin, Hindistan, Japonya, Kanada, Kore, Pakistan, Rusya ve Yeni Zelanda, ASEAN Diyalog Ortağı olan ülkelerdir.

ASEAN'ın diğer ülkeler ile ilişkileri

ASEAN bölgesi, Rusya, ABD ve Çin arasında açık bir rekabet sahası olarak görülüyor.

RUSYA

Rusya, ASEAN ülkeleri ile ekonomik ve ticari ilişkilerini geliştirme amacıyla, 19-20 Mayıs 2016 tarihlerinde Rusya'nın Soçi şehrinde, Rusya ile ASEAN liderlerini bir araya getiren bir zirve gerçekleştirdi. Bu zirve, ASEAN'a 1996 yılında "diyalog ortağı" statüsü verilen Rusya ile ASEAN'a üye ülke liderlerinin bir araya geldiği 3. toplantı ve Rusya'da gerçekleşen ilk toplantı olma özelliğini taşıyor. Zirve sonunda "Ortak Çıkarlar İçin Stratejik İşbirliğine Doğru" başlığıyla bir Deklarasyon yayımlandı. Bu Deklarasyonda, Rusya'nın ASEAN ve Avrasya Ekonomi Birliği arasında serbest ticaret bölgesi teklifi yer alıyor. Zirvede ayrıca, Rusya ve ASEAN arasında 2016-2020 yıllarını kapsayan işbirliği eylem planının imzalanması da görüşülüyor. Rusya'nın ASEAN ülkeleriyle işbirliğinde

	Nüfus	GSYİH (SAP) (milyar $)	Kişi Başı GSYİH ($)	Büyüme Oranı (%)	Enflasyon Oranı (%)	İthalat (milyar $)	İhracat (milyar $)	İşsizlik Oranı (%)
Brunei	429.646	32.9	79.700	-1.2	-0.4	4.84	7.08	2.7
Endonezya	255.993.674	2.839.000	11.300	4.7	6.7	138.4	152.2	5.5
Filipinler	100.998.376	740.8	7.500	5.8	1.4	66.69	58.65	6.3
Kamboçya	15.708.756	17.71	3.500	7	1.4	10.65	7.867	0.3
Laos	6.911.544	37.5	5.400	7.5	1.3	4.912	3.115	1.3
Malezya	30.513.848	813.5	26.600	4.7	2.1	174.7	203.8	2.7
Myanmar	56.320.206	267.7	5.200	8.5	9.2	12.64	9.752	5
Singapur	5.674.472	468.9	85.700	2.2	-0.5	294.2	384.6	7
Tayland	67.976.405	1.107.000	16.100	2.5	-0.8	196.4	214.8	1
Vietnam	94.348.835	551.3	6.100	6.5	0.9	150.4	158.7	3
TOPLAM	634.875.762	3.946.000	247.100					

Kaynak: CIA World Factbook / 2015 tahmini veriler

öncelik verdiği alanların başında ticaret, ekonomi ve yatırım geliyor. Rusya'nın ASEAN ülkeleriyle ticaret hacmi yaklaşık 13,7 milyar dolar ve işbirliği; enerji, ulaşım, altyapı, tarım, bilgi ve iletişim teknolojileri gibi alanlarda yürütülüyor.

ABD

ABD ile ASEAN ülkelerinin liderlerini bir araya getiren Zirve de 15-17 Şubat 2016 tarihlerinde ABD'nin California eyaletindeki Sunnyland'de gerçekleşti. Zirvenin amacı, ABD'nin ASEAN ile ekonomik işbirliğini geliştirme hedefidir. Pasifik Okyanusu'na kıyısı bulunan 12 ülke arasında imzalanan ve üye ülkelerin ekonomik hacminin, dünya ticaretinin %40'ını kapsadığı Trans-Pasifik İşbirliği Anlaşması'nda (TPPA) ASEAN üyelerinden Malezya, Singapur, Vietnam ve Brunei ülkeleri de yer alıyor. TPPA'da yer almak isteyen başta Endonezya ve Filipinler olmak üzere diğer ASEAN ülkelerinin, TPPA üyesi ABD'nin ticari değerlerini göz ardı etmemesi, ABD için önemli bir husus oluyor.

ÇİN

ASEAN'ın diyalog ortaklarından olan Çin'in ASEAN ile ilişkilerini geliştirmesi, Güneydoğu Asya ülkelerine ticari açılımını kolaylaştırmış ve bölge ile ekonomik bütünleşmesini sağladı. Çin'in ASEAN ülkelerine coğrafi olarak yakın konumda olması ve 2002 yılında imzalanan ASEAN-Çin Serbest Ticaret Bölgesi Anlaşması (ASEAN-China Free Trade Area ACFTA) Çin-ASEAN ticari ilişkilerini olumlu yönde etkiledi. Ayrıca ASEAN ülkeleri açısından da Çin'in önemli olmasının sebebi, Çin'in büyük bir pazar olma özelliği ve bölgede etki alanının güçlü olmasıdır.

Sonuç ve öneriler

1) ASEAN üye ülkelerinden birinde veya birkaçında meydana gelebilecek ekonomik krizin önlenebilmesi, mevcut ekonomik işbirliği mekanizmasında çok zayıf görülmektedir. Bu nedenle ASEAN'ın, ASEAN+3'ü oluşturan Kuzey Asya Ülkeleri Japonya, Kore ve Çin ile birlik olması önerilmektedir. Ayrıca ASEAN'ın Kuzey Amerika Ülkeleri Serbest Ticaret Anlaşmasına (NAFTA) katılan ülkelerle ve Avrupa Birliği Ülkeleri ile de işbirliğini artırması, ticaretin geliştirilmesi açısından ve ASEAN'ın güç kazanması açısından yararlı olacaktır.

ASEAN+3 Bloğunun birlik haline gelmesindeki en büyük engel, Güney Çin Denizi'ndeki ihtilaftır. Çin, Güney Çin Denizi'nde oluşturduğu yapay adalar üzerine hava üssü ve sivil tesisler inşa ederek ihtilaflı sularda konumunu güçlendirmeye çalışırken, Güney Çin Denizi'nde başta Filipinler olmak üzere Vietnam, Brunei ve Malezya'nın da arasında bulunduğu bölge ülkeleriyle egemenlik tartışmaları yaşamaktadır. Bu ihtilaftan dolayı Pekin Yönetimi, karşılıklı anlaşmaları imzalamakta isteksiz görünmektedir. Bu sorunun aşılması, Güney Çin Denizi'nde ortak olarak istikrar ve barışın sürdürülmesi, ayrıca bölge dışındaki ülkelerin de bu konuda yapıcı rol oynaması, ASEAN'ın ekonomik gücünün gelişimi açısından önemlidir.

2) ASEAN Üyelerinin bazı AB Üye Ülkeleri ile sömürge bağları olmasına rağmen, ilişkileri Japonya ve ABD arasındaki ilişki kadar güçlü değildir. Türkiye'nin coğrafi ve stratejik konumu nedeniyle, AB ile ASEAN arasında bir köprü oluşturarak iki Birlik arasındaki karşılıklı ekonomik çıkarların artırılmasını sağlaması olası görünmektedir.

3) Uluslararası kuruluşların (OECD, IMF gibi) ve bazı ekonomistlerin yaptıkları araştırmalara göre, son yıllarda ekonomik güç ekseninin dünyada batıdan doğuya doğru kaymasının gözlenmesi ve 2030'lu yıllarda bu eksenin daha da büyük oranlarda doğuya kayacağı tahminleri, ASEAN'ın önemini artırmaktadır. 2016 yılı başında kısa aralıklarla ABD ve Rusya gibi iki önemli devletin ASEAN Zirvelerine ev sahipliği yapması ve toplantılarda somut kararlar alınması da ASEAN'ın öneminin artmış olduğuna birer kanıt olarak gösterilebilir.

4) Birleşmiş Milletler tarafından 2015 yılında yayımlanan ve ülkelerin hem ekonomilerinin hem de halkın yaşamlarının zenginliğinin göstergesi olan "İnsani Gelişme İndeksi"ne göre **(*)**; Singapur (0,912) Çok Yüksek İnsani Gelişme Grubunda; Malezya (0,779) ve Tayland (0.726) Yüksek İnsani Gelişme Grubunda; Endonezya (0,684), Filipinler (0,668), Vietnam (0,666), Laos DHC (0,575) ve Kamboçya (0,555) Orta İnsani Gelişme Grubunda ve son olarak Myanmar (0,536) da Düşük İnsani Gelişme Grubunda yer almaktadır. 3 ülke dışında diğer ülkelerin orta ve düşük grupta yer alması, ülkelerin ekonomik ve sosyal açıdan gelişmeye ihtiyacı olduğunu göstermektedir. Bu doğrultuda ASEAN Birliğinin; doğru politikalar üreterek, kendi bölgesi içinde istikrarı ve ittifakı sağlayarak ve ticaret hacmini geliştirerek, Birliği oluşturan ülkelerin kalkınmasını sağlaması önemlidir.

Sonuç olarak, Türkiye'nin ileride önemli bir ekonomik ve stratejik güç haline gelmesi beklenen ASEAN'la ilişkilerini güçlendirmesi, işbirliği anlaşmaları yapması, önemli bir ticaret pazarı olan ASEAN Ülkeleri ile ikili işbirliğini geliştirmesi önemlidir. Son yıllarda Myanmar, Vietnam, Endonezya ve Malezya gibi yükselen ekonomilere sahip ülkelerle ülkemizin olumlu politikasının olması da ticari ilişkilerimizi olumlu yönde etkileyecektir.

"(*) İnsani Gelişme İndeksinde ülke rakamları 1'e yaklaştıkça ekonomik ve halkın refahı açısından iyi durumda, 0'a yaklaştıkça ise gelişmişlik düzeyinin daha düşük olduğunu göstermektedir."

MERMER SEKTÖRÜ ROTAYI TASARIM VE YENİ PAZARLARA ÇEVİRDİ

Türkiye'nin önemli ihraç kalemlerinden biri konumundaki mermer sektörü, 2014 ve 2015 yıllarında kan kaybetti. Dünyadaki siyasi gelişmeler, emtia fiyatlarındaki gerileme, Çin pazarının daralması ve Rusya ile yaşanan gerginliğin yanı sıra Suriye ve Irak'taki karışıklık nedeniyle sektör ihracatı % 10 azalarak, 1.9 milyar dolara geriledi.

Olumsuz tablodan azami ölçüde kurtulmak için mermer ve doğal taş üreticilerinin tasarıma yatırım yapması gerektiği uyarısında bulunan uzmanlar, tasarıma ağırlık verilirse katma değerli ürünler üretilerek, farklı pazarlara açılabilme olanağı elde edileceği görüşünde birleşiyor.

Fotoğraflar: Dünya Gazetesi Fotoğraf Arşivi



Hazırlayan: Erkan ÇAKAN

Kendine özgü desen seçeneğiyle ABD'den Ortadoğu'ya Çin'den Körfez ülkelerine geniş bir coğrafyada yer edinen Türk mermeri, küresel pazarda eşi bulunmayan mermer türleriyle de sektördeki firmaların ihracatta elini güçlendiriyor. Artık birçok ünlü tasarımcının çalıştığı mekanlarda tercih ettiği Türk mermerinin global marka olma hedefini gerçekleştirdiğinin altını çizen sektör temsilcileri, yeni dönemde söz konusu desenlere katma değer katacak çalışmalar üzerinde durulması gerektiğine vurgu yapıyor.

Sektör ihracatındaki düşüşü küresel piyasalarda meydana gelen büyük ölçekli dalgalanmalara bağlayan uzmanlar ise bu durumun geçici olduğuna ve küresel piyasalardaki hareketlenme ile ihracatın yukarı yönlü seyir izleyeceğine dikkat çekiyor. Mevcut durgunluk döneminde firmaların katma değeri artırıcı yatırımlar ile pazar hareketlenmelerine hazırlık yapması gerektiği yönünde görüş bildiren uzmanlar, bu sayede Türk mermerinden elde edilen ihracatın artacağı görüşünde birleşiyor.

Bin 500 fabrika ve 7 bin atölye var

Türkiye'de 80'in üzerinde değişik yapıda, 120'nin üzerinde değişik renk ve desende mermer rezervi belirlenmiş durumda. Uluslararası piyasalarda Türkiye'nin en tanınan mermer çeşitleri Süpren, Elazığ Vişne, Akşehir Siyah, Manyas Beyaz, Bilecik Bej, Kaplan Postu, Denizli Traverten, Ege Bordo, Milas Leylak, Karacasu Yeşili (Firuze), Kütahya Chocolate Traverten, Gemlik Diyabaz ve Afyon Şeker.

Sektörde yaklaşık 800 ocak, bin 500 fabrika ve 7 bin atölye faaliyet gösteriyor. Ocakların yüzde 90'ı Ege ve Marmara Bölgesi'nde yoğunlaşıyor. Mevcut ocakların yüzde 27'si Balıkesir, yüzde 24'ü Afyonkarahisar, yüzde 12'si Bilecik, yüzde 8'i Denizli, yüzde 6'sı Muğla ve yüzde 4'ü de Eskişehir'de bulunuyor. Bu bölgelerdeki üretim tüm üretimin yüzde 65'ini oluşturuyor.

Bundan 40 sene öncesine kadar blok halinde çıkarılmaya çalışılan ve yüksek maliyetler sebebi ile önemli bir ihraç kalemi olarak görülmeyen Türk mermerinin hikayesi aslında küçük ölçekli atölyelerin kararlı adımları ile bugün adını dünyaya duyuran bir başarı öyküsüne dönüştü. 1980'li yıllarda iç piyasada kendine nitelikli konutlarda yer bulan mermer üzerinde yapılan çalışmalar artık bu üründe çok çeşitli kullanım alanlarının doğmasını sağladı. Yatırımcının da bu alandaki gelişmeleri yakından takip etmesi, ocakları için ihtiyaç duyduğu makine aksamını yerli üretim modeli ile karşılamaya çalışması, yine başta İtalya olmak üzere yapılan makine ithalatında ürün geliştirmeye ağırlık verilmesi ve mermercilik faaliyetlerinin ihracat stratejisi olarak benimsenmesi, bugünkü başarının temellerini atan unsurlar olarak sıralanabilir.

Bu çalışmaların yanı sıra Türk firmalarının her ne kadar rekabette dezavantajlı konumda bulunsa da inadına ihracata yönelmesi ve Afyon Beyazı, Diyarbakır Beji, Elazığ Vişnesi, Siyah İncisi gibi mermer türlerini Çin'den ABD pazarına kadar geniş bir coğrafyaya tanıtma çabası Türkiye'nin madencilik faaliyetlerinde de mermerin ayrı bir yere gelmesini sağladı. Artık katma değerli ürün imal etme stratejisi ile blok mermeri işlenmiş ürüne dönüştürme dönemine giren sektör

oyuncuları, yeni dönemde daha fazla ihracat için alternatif pazar araştırması yapmayı da ihmal etmiyor.

Türkiye, global pazardaki ihtiyacı 80 yıl karşılayabilir

Türkiye'nin mermer rezervi verileri de sektörün gelecekte gelişimini sürdüreceğini gösteriyor. Maden Tetkik ve Arama Genel Müdürlüğü'nden (MTA) edinilen verilere göre, Türkiye'de 5 milyar metreküp mermer rezervi bulunuyor. Türkiye bu rezerv ile dünya mermer rezervinin yüzde 40'ına sahip. Uzmanlar, Türkiye'nin yaklaşık 1.6 milyar ton görünür rezervi ile dünya tüketimini 80 yıl karşılayabileceğini vurguluyor. Faaliyet gösteren ocakların yüzde 90'ının Ege ve Marmara Bölgesi'nde yoğunlaştığını aktaran temsilciler, mevcut ocakların başta Burdur olmak üzere Balıkesir, Afyonkarahisar, Konya, Bursa, İzmir, İstanbul, Isparta, Bilecik, Antalya, Denizli, Muğla ve Eskişehir'de yer aldığını kaydediyor. Bu bölgelerin faaliyetleri mermer üretiminin yüzde 65'ini oluşturuyor.

Öte yandan, sektörde son dönemde ihracatı düşüren politik ve ekonomik gelişmeler de bulunuyor. Bu durumun bir geçiş süreci olarak görülmesi önerisinde bulunan uzmanlar, firmaların yatırımlara yönelmesi önerisinde bulunuyor.

Kan kaybı sürüyor

Global anlamda sektör hareketlerini aşağı çeken unsurlar arasında ise Çin pazarının daralması ve Rusya-Türkiye arasında yaşanan gerginlik dikkat çekiyor. Ayrıca, Suriye ve Irak'taki karışıklık nedeniyle geçen yıl sektör ihracatı yaklaşık yüzde 10 azalarak, 1.9 milyar dolara düştü. Bu olumsuz tablodan azami ölçüde kurtulmak için mermer ve doğal taş üreticilerinin tasarıma yatırım yapması gerektiği uyarısında bulunan uzmanlar, tasarıma ağırlık verilirse katma değerli ürünler imal edilerek, firmaların farklı pazarlara açılabileceği görüşünde birleşiyor.

Bunun yanı sıra uluslararası fuarların da Türkiye mermer ve doğal taşının yurtdışındaki bilinirliğinin artmasına katkı sağlayacağı belirtiliyor. İstanbul Maden İhracatçıları Birliği'nden (İMİB) alınan verilere göre, Türkiye mermer sektörünün, 1996 yılında 900 bin tonluk üretimi, 2013 yılına kadar 13 kat artarak, 12 milyon tona çıktı. Aynı dönemde, global pazardaki önemli mermer üreticilerinden Çin ve Hindistan'daki üretim ise beş kat arttı.



5 MİLYAR METREKÜP
TÜRKİYE'NİN SAHİP OLDUĞU MERMER REZERVİ

Üretimde yıllar itibarıyla yaşanan artışın ihracata da olumlu yansıdığını bildiren uzmanlar, 2013 yılına kadar artış eğilimi gösteren doğal taş ve mermer ihracatının, 2014'te tekrar gerileme gösterdiğini ve bu gerilemenin 2015'te artarak devam ettiğini dile getiriyor.

2015'te ihracat %10 azaldı

Mermer ihracatının son beş yılına bakıldığında 2014 yılına gelene kadar artış trendi görülüyor. 2010 yılında devletin de desteğiyle yaklaşık 1.5 milyar doları bulan mermer ihracatı, 2011 yılında yaklaşık 1.6 milyar dolara, 2012 yılında 1.9 milyar dolara yükseldi. 2013 yılında sektör ihracat artışını sürdürdü ve 2 milyar dolar sınırını aşarak 2.2 milyar dolara kadar çıktı. İMİB'e göre, yükselen mermer ihracatının, 2014 yılında düşmeye başladığı ve Türkiye'nin en büyük alıcısı konumundaki Çin'de yaşanan daralmanın ardından yılın son aylarında düşüş yaşadığı tespit edildi. Dolayısıyla sektör 2014 yılını yaklaşık 2.1 milyar dolarlık ihracatla kapattı.

2015 yılında ise sektör ihracatı yaklaşık 1.9 milyar doları bulurken, yaklaşık yüzde 10'luk düşüş yaşandı. Bunun yanı sıra sektör ihracatı içinde 2014 yılında yüzde 46 ile en büyük payı alan blok mermer-traverten ihracatı, bir önceki yılın aynı dönemine göre miktarda yüzde 13.48, değerde de yüzde 13'lük düşüş gösterdi. Blok mermer-tareverten miktarda 4.9 milyon tonluk ihracat karşılığı ekonomiye 977.8 milyon dolarlık katkı sağladı. 2015 yılında ise blok mermer-traverten ihracatı, 883 milyon dolara geriledi.

İhracatçıyı zor bir yıl daha bekliyor

Bu yıl, sektörün performansını yine dünya genelinde yaşanan gelişmeler ve Çin ekonomisinin büyüme oranları belirleyecek. Ancak, madencilik sektörünün sürükleyicisi konumundaki doğal taş ve mermer sektöründe Çin pazarında süregelen daralma, bu yılın da kolay geçmeyeceğinin sinyallerini veriyor. Çin Halk Cumhuriyeti'nin kara para aklandığı gerekçesiyle inşaat sektörünü sıkı kontrol altına aldığını aktaran sektör temsilcileri, bundan dolayı Çin'in mermer ithalatını azaltma yoluna gittiğinin de altını çiziyor. Öte yandan, son iki yıldır düşüş trendi izleyen ve sektör genelinde önemli bir baskı



oluşturan emtia fiyatlarının izleyeceği seyrin de ihracat gelirleri açısından belirleyici olacağı belirtiliyor.

Bunun yanı sıra doğal taşa yönelik depolar oluşturulması gerektiğine işaret eden sektör oyuncuları, doğal taşın yapısı itibarıyla ağır ve hacimli ürün olduğunu, özellikle küçük firmaların bu ürünleri hedef pazarlara sunmakta zorlandığını dile getiriyor. İhracatın gerilemesine karşın halen en büyük pazar konumundaki Çin'in örnek alınarak, Türkiye'de de büyük çaplı doğal taş depolarının oluşturulması talep ediliyor. Çin'de bu tür depolardan yüzlercesinin bulunduğunu kaydeden firma sahipleri, kurulacak doğal taş deposunda 81 ilden gelen taşların sergilenebileceğini ve alıcıların tüm taşları bir arada bulabileceğini vurguluyor.

%40 ORAN

TÜRKİYE'NİN DÜNYA MERMER REZERVİNDEKİ PAYI

İhracat Çin'de düştü Suudi Arabistan'da arttı

Türkiye'nin mermer ihraç ettiği ülkeler arasında en büyük beş pazarı Çin, ABD, Suudi Arabistan, Irak ve Hindistan oluşturuyor. Türkiye'nin, ihracatında ilk sırayı oluşturan Çin'e yaptığı ihracatın 2015 yılında yüzde 12.2 azalarak 727.5 milyon dolara gerilediği görülüyor. Çin'e ihtacat miktarda ise yüzde 12.5 azalarak, 3.5 milyon tona düştü. ABD'ye ihracat da miktarda yüzde 0.47 azalsa da değerde yüzde 0.32 artarak 324.9 milyon dolara ulaştı. İhracat miktarda ise 573 bin tona geriledi. Türkiye'nin üçüncü büyük pazarı Suudi Arabistan. Bu pazara da ihracatın hem miktarda hem de değerde arttığı görülüyor. Sektör, söz konusu pazara 2015'te miktarda yüzde 5 artışla 258 bin ton mermer ihraç etti. Yapılan ihracatın değeri de yüzde 2.6 artarak 113.6 milyon dolar oldu. Irak'a yapılan ihracat ise miktarda yüzde 14 azalarak, 314 bin tona, değerde yüzde 27.7 azalarak 81.2 milyon dolara geriledi. Beşinci büyük pazar konumundaki Hindistan'a ihracatın ise kayda değer oranda artması dikkat çekiyor. Söz konusu pazara ihracat; miktarda yüzde 20, değerde ise yüzde 13 arttı. 225 bin tonluk mermer ihracatının değeri yüzde 13 oldu.

Mermer kullanımında artış var

Küresel ölçekte mermer kullanımında kayda değer artış görülüyor. Bugün itibarıyla yapı taşından çok kaplama, döşeme ve dekorasyonda kullanılan doğal taşların özelliğine göre kullanım alanları da artıyor. Granit; dış yapıların kaplanmasında ve döşemelerde, mermer ise daha çok inşaat sektöründe iç mekanlarda ve güzel sanatlar, dekorasyon, mezar ve mezar taşı gibi alanlarda öne çıkıyor. Bununla birlikte beton, asfalt ve son kat dolgu malzemesi olarak kullanılan mermer; karayolu ve kimya sanayiinde de değerlendiriliyor.

Türkiye de mermer konusunda global pazarda başı çeken ülkeler arasında yer alıyor. Ülkenin jeolojik yapısı nedeniyle çok çeşitli doğal taş oluşumlarına sahip olduğu vurgulanıyor. Doğal taş rezervleri ve çeşitliliği bakımından zengin bir ülke konumundaki Türkiye'nin 81 ilinde mermer yatakları bulunuyor. Bu özelliğine çeşit ve renk zenginliği de eklendiğinde, Türkiye'nin daha uzun yıllar uluslararası arenada söz sahibi olması bekleniyor. Global pazarda Çin ve Hindistan'dan sonra üretimde 3'üncü sırada yer alan Türkiye'nin yıllık doğal taş üretimi ise yaklaşık 12 milyon ton ve söz konusu rakamla Türkiye, küresel doğaltaş üretiminin yaklaşık yüzde 9.3'ünü gerçekleştiriyor.

1.9 MİLYAR DOLAR

MERMER SEKTÖRÜNÜN 2015 YILI İHRACATI

Yatırımcı, bürokraside tek bir muhatap istiyor

Sektördeki yatırımcıların, yatırımlarda bürokratik engellere takıldığını kaydeden uzmanlar, madencilik faaliyetlerinin birçok bakanlığın yetkisi altında yer aldığını ve bu nedenle yatırım sürecinin uzadığını vurguluyor. Bürokraside tek bir muhatap istediklerini bildiren yatırımcılar, madenciliğin bir devlet politikası olmasını ve kurulacak bir Madencilik Bakanlığı'nın bünyesinde hizmet vermesini talep ediyor. Sektör temsilcileri, kurulacak Madencilik Bakanlığı'nın hem ülke hem de sektör için daha verimli olacağı görüşünde birleşiyor. Sektörün üzerindeki bürokratik engeller ve vergisel yüklerin kaldırılması gerektiğinin altını çizen temsilciler, firmaların da katma değeri yüksek ürünlerle, mermerin değerini artırarak, küresel pazara sunmasının, sektör açısından önem taşıdığını kaydediyor.

Diğer yandan, ortak bir akılla hareket edilmesi gerektiğini bildiren uzmanlar, firmaların Ar-Ge'ye ağırlık vermesi, markalaşması ve üretilen ürünün katma değerini artırarak satmasının önemine işaret ediyor. Dolayısıyla zengin kaynakların, doğru strateji ve yüksek katma değer ile global pazara ulaşması halinde, sektörün ihracatta önümüzdeki yıllarda ivme kazanabileceği dile getiriliyor. Sektörün 2015 yılında ihracatta yaşadığı gerilemenin bu yıl telafi edilerek, tekrar yükselişe geçmesi ve üretimin ihracata bağlı artması hedefleniyor. Sektör temsilcileri, bu hedefe ulaşmak için önceki yıllarda olduğu gibi yurt içi ve dışındaki fuar çalışmalarına da ara verilmeden devam edilmesi gerektiğinin altını çiziyor.



Raif TÜRK
Türkiye Mermer Doğaltaş ve Makineleri Üreticileri Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

Haksız rekabet engellenmeli yurtdışına önem verilmeli

Türkiye mermer sektöründe yaşanan haksız rekabet, üreticiler arasında adaletsizliğe neden olduğu gibi ciddi oranda doğal taşların değerini de düşürüyor. Bu durum uzun zamandır devam ediyor. Son bir iki yıldır ABD, Çin gibi ülkelerde yaptığımız pazar araştırmaları bunu gösteriyor. Daha önceleri rakiplerinin önüne geçmek için ABD'li tüccarlara fiyat düşüren ve Türkiye pazarında istikrarsızlığa neden olan bazı mermer satıcıları, son dönemlerde ise açtıkları depolarda ucuz fiyatlarla perakende piyasasına giriyor. Bununla beraber ürünün değeri ve kâr marjı da düşüyor. Dolayısıyla ABD'li tüccarların da 'güvenilmez' diye değerlendirdikleri Türkiye mermer üreticilerinden uzaklaştığını gözlemliyoruz.

Sektörde yaşanan haksız rekabet global pazarda, Türkiye mermer üreticilerini olumsuz etkiliyor. Irak, Arabistan, Hindistan'ın yanı sıra Çin ve Vietnam'da da sektör aynı sorunlarla karşılaşıyor. Bunun yanında meslektaşlarımız yerli üreticilerle rekabet edemeyince genellikle fiyat düşürme yoluna giderek, sektörün olumsuz etkilenmesine sebep oluyor.

Sektörün bu olumsuz durumdan kurtulabilmesi için meslektaşlarımız bu soruna yönelik çalışmalar yapmalı. Yurtdışında depo açarken birkaç kere düşündükten sonra karar vermeleri ve global pazarda rekabet ortamına hazırlıklı olmaları gerekiyor. Bu bağlamda, Türkiye'nin blok satışı yapabildiği tek ülke olan Çin'de ve en çok işlenmiş ürün satabildiği ABD gibi ülkelerde depolar açmaktan vazgeçmesi gerekiyor. Türkiye doğal taş üreticilerinin anlık düşünmek yerine uzun vadeli düşünerek, kalite ve üstün pazarlama teknikleriyle rekabet etme yolunu seçmeleri gerekiyor.



Ali SEYRAN
Elazığ Mermerciler Madenciler Derneği Yönetim Kurulu Başkanı

Yeni pazarlara ihracat yollarını araştırıyoruz

Elazığ'daki mermer firmalarının 10 yıl önceki durumuna ve bugünkü durumuna baktığımız zaman, hem üretimlerinde hem de satışlarında büyük artış görülüyor. Mermer sektöründe son iki yılda Çin'in mermer blok alımlarındaki düşüşlerinden dolayı durgunluk yaşansa da Elazığ'ın blok satışında Batı'ya oranla fazla düşüş olmaması sevindirici. Derneğimize üye 27 şirket bulunuyor. Üyelerimize satış, pazarlama, fuarlarlara katılım konusunda yardımcı olmamızın yanı sıra devlete mermerci ve madencilerin sorunlarını aktarıp çözümler üretiyoruz. En çok blok mermer satışı gerçekleştirdiğimiz Çin'deki ekonomik olumsuzluklar sektörün sıkıntı yaşamasına sebep oldu. Bu olumsuzluklara rağmen piyasadaki konumumuzu korumaya çalışıyoruz. Yakın zamanda Çin'de gerçekleştirilen Şamen (Xiamen) Uluslararası Mermer ve Taş Fuarı'nı bitirdik ve 23-26 Mart tarihlerindeki Marble Fuarı'nı bekliyoruz. Fuarlar, sektör ve üreticiler için büyük önem taşıyor ve beklentilerimizi yükseltiyor. Öncelikli amacımız, sektörümüzün global pazardaki teknolojik ve sektörel gelişmelere uyum sağlaması. Bunu da ulusal ve uluslararası fuar ve gezilere katılarak, sektör ürünlerimizin iç ve dış pazarda tanıtarak yapıyoruz. Ayrıca derneğimiz, yeni pazarlara ihracat yollarını araştırarak, sektörün satış portföyünü geliştirmek için çalışmalarına devam ediyor.



Yurt içi ve yurt dışı üst yapı ve alt yapı inşaatlarında
38 YILLIK DENEYİM ...

38 Years *of Experience in National and International Construction Projects*

AKER A.Ş.

Çayhane Sokak No: 46, Gaziosmanpaşa 06700, Ankara / TURKEY
Tel : +90 (312) 446 27 01 pbx • Fax : +90 (312) 446 8574 • www.akerinsaat.com

Fotoğraflar: TOBB ETÜ Fotoğraf Servisi



TOBB ETÜ ve TOBB ETÜ MED işbirliği ile düzenlenen Kariyer ve Ortak Eğitim Günleri '16 etkinliği gençlerin kariyer planlamasına, şirketlerin ise nitelikli insan gücüne ulaşmalarına ortam hazırlıyor.

TOBB ETÜ'den şirketlere 'nitelikli iş gücü' desteği

TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi'nde (TOBB ETÜ) 23-24 Mayıs 2016 tarihlerinde "Kariyer ve Ortak Eğitim Günleri '16" düzenlendi. TOBB ETÜ Mezunlar Derneği (TOBB ETÜ MED) ile ortaklaşa gerçekleştirilen etkinlik, üniversite öğrencileri ile Türkiye'nin önde gelen şirketlerini buluşturarak, gençlerin kariyer planlamasına, şirketlerin ise nitelikli insan gücüne ulaşmalarına ortam hazırladı.

Artık her yıl aynı zamanda düzenlenecek

TOBB ETÜ Rektörü Prof. Dr. Adem Şahin, açılıştaki konuşmasında bu etkinliğin artık her yıl aynı zamanlarda düzenleneceğini, eylül ayında da TOBB ETÜ mezunlarının kurdukları işlere ait şirketlerle mevcut öğrencileri bir araya getirecek bir çalışma gerçekleştireceklerini söyledi.

Etkinliğin ilk konuşmacıları SANKO Holding Yönetim Kurulu Başkanı Abdulkadir Konukoğlu ile Kütahya Porselen Yönetim Kurulu Başkanı Sema Güral Sürmeli oldu. Türkiye Barolar Birliği Başkanı Metin Feyzioğlu da etkinliğe ikinci gün katıldı. Konuşmacılar öğrencilerle iş deneyimlerini, başarı hikayelerini ve kariyer yolculuğuna yönelik tavsiyelerini paylaştı.





Sülünbe, Ortak Eğitim Modeli'ni anlattı

TOBB ETÜ Ortak Eğitim ve Kariyer Planlama Koordinatörü Ziya Sülünbe, dünyada halen 44 ülkede hayata geçirilen ve üniversite-sanayi işbirliğinin özgün bir eğitim yöntemi olan "Ortak Eğitim Modeli"ni, 2006 yılından bu güne kadar başarılı bir şekilde uyguladıklarını bildirdi. Sülünbe, Ortak Eğitim Modeli ile öğrencilerin ikinci sınıftan itibaren, mezun olana kadar 3,5'ar ay olmak üzere 3 defa, toplamda 1 yıla yakın süreyi farklı işyerlerinde iş başında uygulama yaparak geçirdiklerini vurguladı.











Kimler konuşmacı olarak katıldı?

Muharrem Dörtkaşlı: TAI-TUSAŞ Genel Müdürü
Cihat Alagöz: TÜYAP Anadolu Fuarları A.Ş Genel Müdürü/TOBB GGK Başkan Yard.
Prof. Dr. Mehmet Nejat Akar: TOBB ETÜ Hastanesi Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları Uzmanı
Elvan Odabaşı Kanar: Formeo Genel Müdürü-Kurucu Diyetisyen
Elif Ajdar Özel: PERYÖN İç Anadolu Başkanı
Osman Özdemir: Türk Traktör İnsan Kaynakları Direktörü
Devrim Aksu: ASELSAN İnsan Kaynakları Müdürü
Engin Öncüoğlu: Öncüoğlu Mimarlık Yönetim Kurulu Üyesi
Ahmet Fethi Ayhan: Türk Telekom Teknoloji Grup Müdürü
Murat Karaöz: Havelsan Siber Güvenlik Uzman Mühendisi

Hangi şirketler katıldı?

Actecon Rekabet ve Regülasyon Danışmanlığı, Af Mercados EMI, Algida, Arçelik, ASELSAN, Coca Cola, Demir Export, Doğadan, Emesys, Erkunt Traktör Sanayii A.Ş., Eskişehir Ticaret Odası, ETİ, Formeo, Havelsan, LÖSEV, Merih Asansör, NG Kütahya Porselen, Nuhun Ankara Makarna, Onur Mühendislik, PTT, Roketsan, Sahaja Yoga, SDT Uzay ve Savunma Teknolojileri A.Ş., TOBB ETÜ Hastanesi, Türk Telekom, Türk Traktör, TORRECID, TRT World & TRT Al Arabia, TÜYAP, United Towers.

10 öğrenciden altısı öğrenci iken iş teklifi alıyor

Türkiye'de sadece TOBB ETÜ'de uygulanan bu modelle öğrencilerin hazırlık dahil 5 yıllık lisan eğitiminin 1 yılını kapsayan ortak eğitim süresinde, üniversitede öğrendikleri bilgileri pratiğe dökme imkanı bulduğunu ifade eden Sülünbe "Öğrencilerimiz ile ortak eğitime gittikleri işyerleri arasındaki pozitif çalışma ortamı, çok başarılı sonuçlar verdi. Ortak eğitime giden öğrencilerimizin yüzde 60'i iş teklifi alıyor; mezun olanların yüzde 30'u da, öğrenci iken ortak eğitime gittiği bir işyerinde çalışmaya başlıyor. Böylece öğrencinin kariyer yolculuğu daha öğrenci iken başlamış oluyor" diye konuştu.

Birebir iletişime geçme fırsatı

Düzenlenen "Kariyer ve Ortak Eğitim Günleri '16"nın öğrencilerin kariyerlerini planlamakta etkin bir araç olan ortak eğitime dahil işyerlerini ve çalışma koşullarını yakından tanıma ortamı yarattığını, 30'u aşkın şirketin de kendilerini ifade etme ve öğrencilerle birebir iletişime geçme imkanına kavuştuklarını bildiren Sülünbe, "Etkinliğimiz, aynı zamanda Ortak Eğitim Modelinin ne kadar önemli ve başarılı bir eğitim yöntemi olduğunu topluma anlatmamıza da vesile oldu. Etkinliği geniş bir bakış açısı ile planladık. Şirketlerin kendini tanıtması, iş görüşmeleri ve iş başvurularının yapıldığı bir ortamın yanı sıra; tüm fakültelerden öğrencilerimizin ilgisini çekecek, kendi eğitim gördükleri alanla ilgili konuşmacılarımız oldu" dedi.



GS1 SİSTEMİNİN GÜCÜ İLE PERAKENDE DÜNYASINDA DİJİTAL DÖNÜŞÜM

TOBB - GS1 Türkiye tarafından firmaların kullanımına sunulan standart çözümler, tedarik zincirindeki ticari operasyonların etkin ve sürdürülebilir verimlilik çerçevesinde gerçekleşmesine yardımcı oluyor. Firmalara zaman ve maliyet kazancı sağlıyor.

Değişen tüketici alışkanlıkları sebebiyle özellikle hızlı tüketim malları kategorisinde perakende ve e-perakende sektörü kendini yenilemek zorunda kaldı. Müşteri odaklı perakendecilik; ürünün satışa sunuş sürecinin kısalması, raf planlamalarının daha hızlı ve esnek bir şekilde yapılması, müşteriye ürüne dair daha fazla bilgi sunulması gibi gereksinimleri ortaya çıkardı.

Günümüzde tüketiciler daha bilinçli alışveriş yaparken, sağlık risklerine karşı tutumları da daha katı olmaya başladı. Artık pek çok tüketici etiket bilgilerini okumadan ürün almayı reddediyor, gıda kaynaklı hastalıklar dikkate alındığında ise etiket üzerindeki bilgiler çoğu zaman yetersiz kalıyor. Öte yandan, süreç içinde önemsiz gibi gözüken ürünün raftan geri çekilmesi ya da muadil ürünlere yer verilmesi gibi konular, tüketiciler arasında ürünlere karşı güven problemleri yaratıyor. Bu kapsamda, ürüne dair bilgi açığının kapatılması, uygun ürün seçimi yapmaları açısından tüketiciler, satış maksimizasyonu açısından ise perakendeciler için önem taşıyor.

Tüm bu gereksinimlerin karşılanması perakendecinin elinde doğru ve güncel ürün bilgisinin olması faktörüne dayanıyor. Sipariş, ödeme, sevkiyat planlama, stok düzenleme süreçlerinin tamamında, satışa sunulacak ürüne ait temel bilginin doğru ve güncel olması gerekiyor. E-perakende açısından ise arama sonucu müşteriye doğru ürünün sunulması, müşteri memnuniyetinin sağlanması ve geri gönderim maliyetlerinin azaltılması; kullanılan sistemlerde doğru ve güncel ürün bilgisi olmasına bağlı oluyor.

Bu doğrultuda TOBB - GS1 Türkiye tarafından firmalarımızın kullanımına sunulan GS1 standartları ve çözümleri, tedarik zincirindeki ticari operasyonların etkin ve sürdürülebilir verimlilik çerçevesinde gerçekleşmesine yardımcı oluyor.



TOBB - GS1 Türkiye oluşumu

GS1 Organizasyonu; 1973'de Amerika Birleşik Devletleri'nde, 1977'de Avrupa'da kurulan iki kuruluşun 2005 yılında Belçika'da yerleşik tek bir merkez altında birleşmesi ile oluştu. GS1, 112 ülkede faaliyet gösteren üye organizasyonlar kanalıyla tedarik zincirinin daha etkili ve verimli bir şekilde işletilebilmesine hizmet eden uluslararası bir organizasyon.

Zaman ve maliyet kazancı yaratıyor

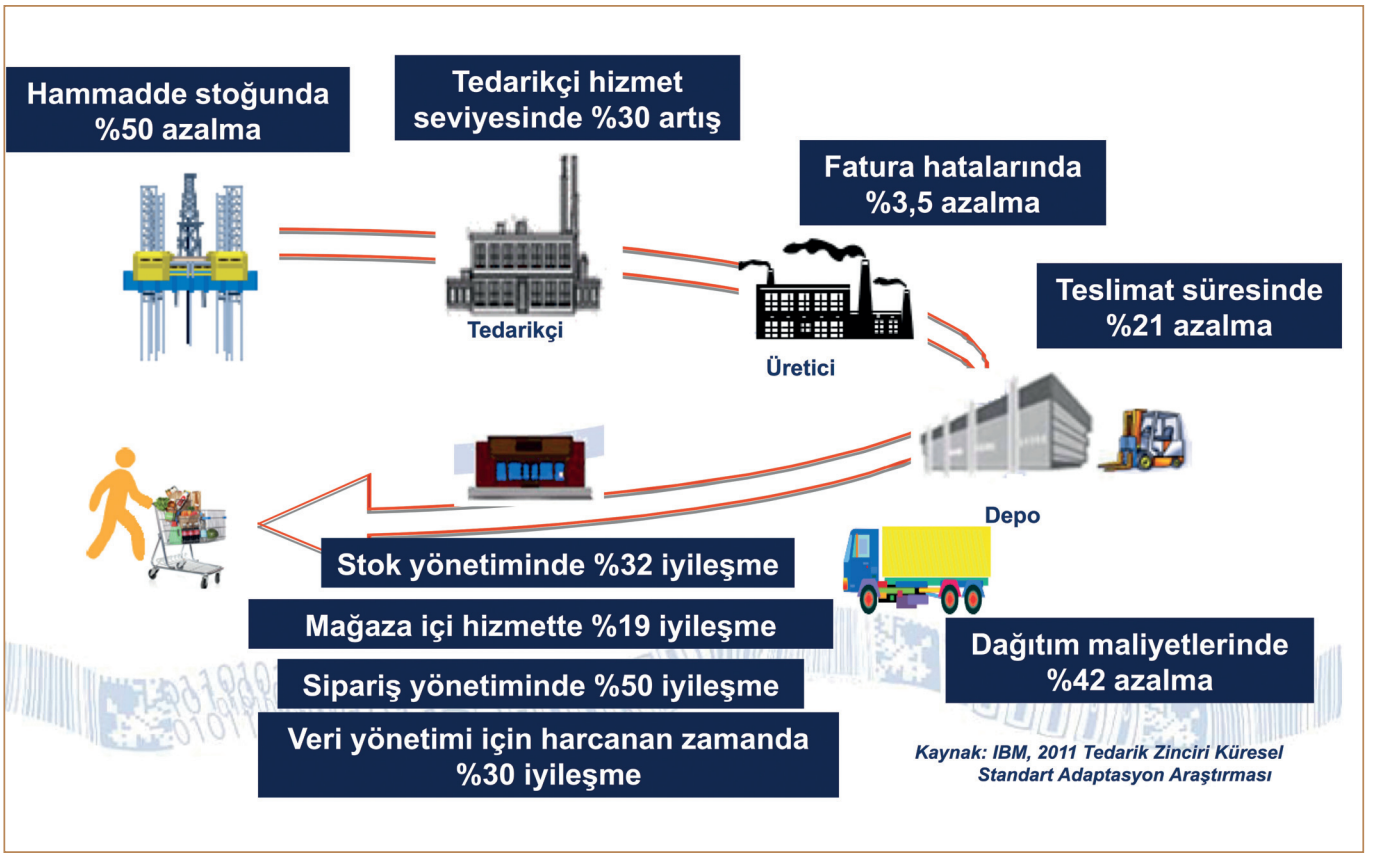
GS1; ürünlerin üzerine basılan barkod başta olmak üzere; ürünleri, firmaları, taşıma birimlerini belirlemeye ve tedarik zinciri üzerindeki ürün alışverişini izlemeye yönelik farklı standartlar ve çözümler geliştiriyor. Hızlı tüketim malları, sağlık, taze gıda, ulaştırma ve lojistik sektörleri başta olmak üzere savunma, ağır sanayi gibi farklı sektörlere de tanımlama, kaydetme ve izlemeye yönelik çözümler sunuluyor.

Uluslararası GS1 organizasyonunun temsilcisi olarak, GS1 sisteminin ülkemizde uygulanması ve yaygınlaştırılması yönünde faaliyetlerde bulunan TOBB - GS1 Türkiye, 1988 yılından bu yana hizmet veriyor.

TOBB - GS1 Türkiye, 2015 yılında kullanıma sunduğu ürün veri havuzu (TOBBsenkron GDSN sertifikalı veri havuzu) hizmeti kapsamında; satınalma, stok, sevkiyat gibi pek çok operasyonda kullanılan ürün adı, marka adı, barkod numarası, ağırlık, yükseklik, derinlik, genişlik bilgileri, koli içindeki adet miktarı, lot/parti numarası, küresel ürün sınıflandırma kodu ve benzeri bilgilerin tedarik zinciri üzerinde ticari ilişki içinde olan firmalar (üreticiler, dağıtıcılar, perakendeciler ve e-pe-

Hizmetlere nasıl ulaşılabilir?

TOBB-GS1 Türkiye tarafından sunulan hizmetlere ilişkin detaylı bilgiye www.gs1.tobb.org.tr web adresinden ulaşabilir, irtibat için gs1turkiye@tobb.org.tr e-posta adresini ve 444 95 59 numaralı destek hattını kullanabilirsiniz.



rakendeciler) arasında doğru ve güncel olarak paylaşılmasını sağlıyor.

2004 yılından itibaren dünyada kilit tedarikçi ve perakendeciler tarafından kullanılan GS1 veri havuzları üzerinde bugün itibariyle 19 milyondan fazla ürünün bilgisi bulunuyor, bu bilgi TOBBsenkron dâhil tüm GS1 veri havuzları üzerinden güvenli bir şekilde ticari ortaklar arasında paylaşılıyor.

Hata oranını sıfıra indiriyor

Perakendecilerin kurumsal kaynak planlama sistemlerinde temel ürün bilgisinin hatalı ya da eksik olması, ürünün rafa geliş süresini etkilemekte, satış kaybına yol açabiliyor. Bununla beraber, ürüne dair ağırlık ve ölçü bilgileri, koli içi adet miktarı, minimum sipariş miktarı gibi temel bilgilerin doğru olması, tedarik zincirinde ağır bir maliyet kalemi olan lojistik ve sevkiyat yönetimi açısından da önemli oluyor.

Ürün bilgileri TOBBsenkron'a üretici tarafından kaynağında girildiğinden; gerek yeni ürün gerekse mevcut ürünlerde yapılan değişiklik bilgileri perakendeci ya da dağıtıcı firmaya anında ulaşıyor, aradaki insan faktörü azaldığı için hata oranı da önemli ölçüde azalıyor.

Sistemde bulunan yanlış ya da eski "minimum sipariş miktarı" bilgisi üzerinden verilen siparişlerde yaşanan sorunların ve hatalı "son kullanma tarihi" bilgisi üzerinden yapılan sevkiyatlarda yaşanan geri gönderim problemlerinin önüne ancak ürüne dair doğru bilgi ile geçilebiliyor.

Ürün bilgisini tüketiciye ulaştırmada kolaylık

Diğer taraftan, gerek satış avantajı sağlamak için gerekse mevzuat gereği son kullanıcıya sunulması gereken bilgi her geçen gün artıyor. Bu bilginin tamamının etiket üzerinde sunulması üreticilere zorluk ve ek maliyet getiriyor. Onlarca satırdan oluşan ürün bilgisine etiket üzerinde yer vermek yerine, bu bilgilerin GS1 ürün veri havuzu üzerinden bilgi çekecek internet ve mobil uygulamalar üzerinden tüketiciye sunulması ile bilgiyi etikete sığdırma sorunu ve etiket değiştirme maliyetlerinin önüne geçilebiliyor.

Bilindiği üzere internet ve mobil telefonlar üzerinden alışveriş yapma oranı her geçen gün hızla artıyor. Mobil uygulama geliştiriciler ve e-ticaret kanallarının GS1 ürün veri havuzları üzerinden tüketiciye bilgi sunması ise dünya genelinde yaygınlaşıyor. Tüketiciye sunulacak bilginin kapsamı (temel ürün bilgisinin yanı sıra, ürün içerik bilgisi, alerjen bilgisi, tarif seçenekleri, pazarlama mesajları, videolar vb) TOBBsenkron'a ürün bilgisini giren üreticinin kontrolünde. Tüketicinin ürün bilgisine online/mobil ortamlarda erişmesi, firmalarımıza B2C ve çoklu kanal kapsamında da rekabet avantajı sağlıyor.

Gerek tedarik zinciri üzerindeki operasyon maliyetlerinin azaltılması ve etkinliğin artırılması, gerekse son tüketiciye erişim kanallarının artması ve sunulan bilginin zenginleştirilmesi açısından, TOBBsenkron bugün firmaların karşılaştığı pek çok sorunu azaltıcı ve dijital dönüşümü sağlayıcı bir çözüm olarak kullanılıyor.

SEKTÖRLER

- Cam sektöründe yerli sanayici desteklenmeli
- Kimya sektörü yatırımdaki engellerin kaldırılmasını istiyor
- Müteahhitlik sektörü ortaklık kültürünü geliştirmeyi hedefliyor
- Ulaştırma ve lojistik sektörü Orta Koridor Projesi'ne destek istedi











Fotoğraflar: TOBB Fotoğraf Servisi ve Dünya Gazetesi Arşivi



TOBB TÜRKİYE CAM VE CAM ÜRÜNLERİ SANAYİ MECLİSİ



TOBB TÜRKİYE KİMYA SANAYİ MECLİSİ



TOBB TÜRKİYE ULUSLARARASI MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİ MECLİSİ



TOBB TÜRKİYE ULAŞTIRMA VE LOJİSTİK MECLİSİ

Cam sektöründe yerli sanayici desteklenmeli

TOBB Türkiye Cam ve Cam Ürünleri Sanayi Meclisi, Meclis Başkanı Gizep Sayın başkanlığında, TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ender Yorgancılar ile özel sektör ve sivil toplum kuruluşlarının üst düzey temsilcilerinin katılımıyla biraraya geldi.

Toplantıda, cam ithalatını değerlendiren üyeler, camı Türkiye'de üreten firmaların az ithalattan yana olmasına karşın, cam alıp işleyen firmaların ise ucuz cam almaktan yana oldukları ifade etti. Avrupa'da, Orta Doğu'da yaşanan ekonomik sıkıntılar nedeniyle düşen iç talebe karşı, sanayinin mümkün olduğunca korunması gerektiği fikrinde birleşen üyeler, gerekli önlemlerin alınmasının önemini dile getirdi.

Veri tabanı olmalı

Konu ile ilgili olarak bir değerlendirme yapan Ender Yorgancılar, sektörün elinde bir veri tabanının olmasının faydalı olacağını, sektördeki üretim, tüketim, sanayiye giden mal miktarı gibi verilerin temsilciler tarafından istişare edilmesinin önemini dile getirdi.

Toplantıda, yüksek standartlı cam kullanımını da ele alan üyeler, cam kullanımını nasıl teşvik ederiz sorusunun yanıtını arayarak, bu kapsamda yapılabilecekleri ele aldı. Ürün kalitesinin yüksek standartta olmasının tercih sebebi olduğunu söyleyen sektör temsilcileri, üretim tesisinin de minimum o standartları sağlaması gerektiğini, bu kapsamda da gerekli Yönetmelik değişikliklerinin yapılmasının önemini vurguladı.

En büyük sorun kalifiye eleman

Sektördeki en büyük sorunlardan birinin de kalifiye eleman bulmak ve yetiştirmek olduğunu söyleyen Meclis Başkanı Sayın, yapılabilecekler konusunda üyelerle fikir alışverişinde bulundu. Konuyla ilgili olarak Almanya örneğini veren Yorgancılar, Bosch, Siemens ve Mercedes gibi firmaların kendi bünyelerinde meslek liselerini kurduğunu, öğrencilerin hem okuyup, hem çalıştıklarını ve oradan mezun olduktan sonra iş başıyla birlikte direk sistemin içine girdiğini söyleyerek benzer bir yapının ülkemizdeki firmaların da bünyelerinde kurmaları gerektiğini dile getirdi.

Ayrıca Uzmanlaşmış Meslek Edindirme Merkezleri (UMEM) projelerinin özel sektörün gelişimi için oluşturulduğunu belirten TOBB Başkan Yardımcısı, iş maliyetinden şikâyetçi olan birçok firmanın bu çalışmalardan haberdar olmadığını belirtti.

Ayrıca, cam sektöründeki geri dönüşüm konusunun da ele alındığı toplantıda, asıl önemli olan şeyin farkındalık olduğu, geri dönüşüm denince ilk olarak cam ambalajın akla geldiği ancak düzcam ürünleri ile aynanın da bu kategoride olduğu vurgulandı.

Son olarak, üyeler tarafından, daha önce 8. Türkiye Ekonomi Şurası'nda dile getirilen sektörün öncelikli 5 sorun ve çözüm önerileri değerlendirilerek, bir sonraki Şura için yeni sorunların belirlenmesi çalışmalarının başlanmasına karar verildi. ■

Kimya sektörü yatırımdaki engellerin kaldırılmasını istiyor

TOBB Türkiye Kimya Sanayi Meclisi Başkanı Timur Erk, sektörün katma değeri yüksek ileri teknolojik ürünlerin geliştirilmesi için üniversite-sanayi-devlet işbirliğine inandığını belirterek, ara girdide ithalat fazlalığından yakındı.

Timur Erk, kamu ve özel sektörün katkılarıyla yaptıkları çalışmalarda fark yarattıklarına işaret ederken, "Meclisimiz kimya sektörünü alakadar eden tüm gelişmelerde direk danışılan ve görüşlerine önem verilen bir oluşum haline dönüştü" dedi.

Katma değeri yüksek ileri teknolojiye sahip ürünlerin geliştirilmesinde, üniversite- sanayi – devlet işbirliğinin ve sektördeki ara girdi ithalatının azaltılmasının önemli rol oynayacağını ifade eden Erk, Ar-Ge, İnovasyon ve Tasarım Alt Komitesi'nin çalışmalarına devam edeceğini söyledi. Meclis Başkanı Timur Erk, yatırımın önündeki engellerin kaldırılmasının ve üretimde katma değerin önemine işaret etti.

Mekânsal planlama eksikliği

TOBB Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Burkay da konuşmasında yatırım yeri eksikliğine değindi. Burkay, "Ülkemizde maalesef mekânsal planlama yok. Biz sanayiciler sadece mesafe kat etmiş bölgelerde iş yapabiliriz. Türkiye artık zengin olmak istiyor" dedi. Meclislerin temsil gücünün ve etkisinin arttırılması için, firmaların üst düzeyde temsil edilmesinin önemli olduğunu bildiren İbrahim Burkay, Kimya Meclisi'nin bu güne kadar sağladığı başarı ve istikrarlı ilerleyişinin de bundan kaynaklandığını vurguladı.

Toplantıda ayrıca Ar-Ge Merkezi Kanunu, ara elemanı sıkıntısı, piyasa gözetimi ve denetimine kadar sektörü ilgilendiren konular ele alındı. Sektörün 2016 yılının ilk çeyreğinde olumlu şeyler yaşadığının da altı çizildi. ■

Müteahhitlik sektörü ortaklık kültürünü geliştirmeyi hedefliyor

TOBB Türkiye Uluslararası Müteahhitlik Hizmetleri Meclisi, sektörün gündemindeki konuları görüşmek ve meclis divanını seçmek üzere Ankara'da biraraya geldi. Türkiye Sektörler ve Girişimcilik Daire Başkanı Ozan Acar yaptığı açılış konuşmasında, Türkiye sektör meclislerinin 2006 yılından beri faaliyet gösterdiğini hatırlatarak; meclislerin kamu, özel sektör ve sektörel sivil toplum kuruluşlarını yasal bir zeminde buluşturan platform olduğunu ifade etti. Türkiye'de sektör meclisleri kadar kapsamlı benzeri bir yapının bulunmadığını söyleyen Acar, meclisler tarafından hazırlanan görüşlerin, kamunun mevzuat hazırlama sürecine büyük katkı sağladığını vurguladı. Acar, Türkiye Uluslararası Müteahhitlik Hizmetleri Meclisi'nin de bu anlamda önemli çalışmalara imza attığını anlattı.

Sorunlar gündeme getirildi

Meclis Başkanı Mithat Yenigün yaptığı konuşmada, uluslararası müteahhitlik pazarında pazar payını ve yaratılan katma değeri artırmak için Türk firmaları arasında ortaklık kültürünün geliştirilmesi gerektiğini belirterek, firmalar arasında oluşturulacak güç birliği ile toplam ciro bazında sıçrama yapılacağını ve rekabet gücünün artırılacağını bildirdi.

Toplantıda ayrıca, başta "kamu ihale sisteminde yaşanan sorunlar ve mevzuat revizyon çalışmaları", "yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinde işçi-işveren uyuşmazlıkları" ve Libya-Irak Teminat Mektupları Sorunları" olmak üzere inşaat/taahhüt sektöründeki son gelişmeler, yaşanan sıkıntılar ve çözüm önerileri değerlendirildi. ■

Ulaştırma ve lojistik sektörü Orta Koridor Projesi'ne destek istedi

TOBB Türkiye Ulaştırma ve Lojistik Meclisi Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Koordinasyon Toplantısı TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Halim Mete ve GTB Müsteşar Yardımcısı Sezai Uçarmak'ın katılımıyla Ankara'da gerçekleştirildi. Sektörün yoğun ilgi gösterdiği toplantıda Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'ndan beklentiler, gümrüklerde yaşanan sıkıntılar ve talepler dile getirildi. Bakanlık yetkilileri de 2016 çalışmaları ve 2017 projeleri hakkında bilgi verdi.

TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Halim Mete yapmış olduğu açılış konuşmasında Başbakanlık Genelgesi ile kurulan Lojistik Koordinasyon Kurulu'nun çalışmalarından bahsetti. Mete, çalışma grubu toplantıları dahil Nisan ayından bu yana beş toplantı gerçekleştirildiğini, Kurul'un, sektörü tanıma, anlama ve bakanlıklar ve kurumlar arasındaki iletişimin güçlenmesi ve ortak akıl çerçevesinde hareket edebilmek için büyük çaba sarf ettiğini bildirdi. Halim Mete Kurul'a gerek teknokrat, gerekse akademik düzeyde tüm desteğin sağlanmaya çalışıldığını ifade etti.

TOBB olarak sektörün gelişimi yönünde önemli çalışmalar yaptıklarını söyleyen Mete, 2015 yılında başlatılan Çıldır-Aktaş, Dilucu Sınır Kapıları, Halkalı Gümrük Müdürlüğü ve Kapıkule Tır Parkı›nın modernizasyonunun tamamlandığını açıkladı. Mete, Çıldır-Aktaş, Dilucu ve Kapıkule'nin açılışlarının yapıldığını en kısa zamanda Halkalı'nın açılının da yapılacağını belirtti. Lojistik Performans Endeksi'nde 2010 yılında 39. sırada yer alan Türkiye'nin 2014 yılından 30. sıraya yükseldiğini belirten Mete değerlendirme kriterleri olan "Lojistik Hizmetlerin Yeterliliği ve Kalitesi" ve "Sevkiyatların İzleme ve Takip Edilebilirliği"nde iyi durumda bulunduklarını, ayrıca diğer başlıklarda da daha iyi olma potansiyelinin bulunduğundan söz etti. Rusya krizi sonrası taşımacılarımızın Kazakistan geçişinde ödemek zorunda kaldığı ek teminat ve eskort bedelinin Tır Plus (+) uygulaması ile çözüme kavuştuğu bilgisini veren Halim Mete kuzey ve güney koridorlarına alternatif bir güzergah olan Orta Koridor Projesi'nin bakanlıklar ve özel sektörce desteklenmesinin çok önemli olduğunu vurguladı. ■



Fotoğraflar: *Dünya Gazetesi Fotoğraf Arşivi ve TOBB Fotoğraf Servisi*

“Ortak Eğitim” ile iş hayatına uyum sağlıyoruz”

TOBB ETÜ Endüstri Mühendisliği Bölümü mezunu Cihad Haytural, “Ortak Eğitim Modeli, iş hayatına uyum sağlamamızı oldukça kolaylaştıran bir program” diye konuştu.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi (TOBB ETÜ) Endüstri Mühendisliği Bölümü 2012 eğitim öğretim yılı mezunu Cihad Haytural, Ortak Eğitim Modeli sayesinde Türkiye’nin en önemli şirketlerinde başarıyı yakalayan isimlerden biri. Haytural, 2012 yılında mezun olduktan birkaç ay sonra Türk Hava Yolları’nda işe başlamış.

“Ortak Eğitim Modeli iş hayatına uyum sağlamamızı oldukça kolaylaştıran bir program. Ayrıca farklı sektörlerde farklı deneyimler yaşamamızı sağlayarak hangisinin kendimiz için en uygun olduğunu görmemizi sağlayan bir ayrıcalık” diyen Cihad Haytural, sorularımızı yanıtladı.

Cihad Haytural kimdir? Bize kendinizden bahseder misiniz?

1990 Sivas doğumluyum. İlk ve ortaöğrenimimi Sivas’ta tamamladıktan sonra Kayseri Fen Lisesi’nden mezun oldum. Daha sonra 2007 yılında TOBB ETÜ ailesiyle tanıştım. Üniversite yıllarım oldukça dolu dolu geçti. Endüstri ve Verimlilik Topluluğu (EVT), 1907 UNIFEB toplulukları yönetim kurullarında bulundum. EVT başkan yardımcısı olduğum iki yıl içerisinde üniversitemizde ilk kez TEMÖB ve Liderlik Kampı’nı düzenledik. Bu etkinliklerin daha sonraki yıllarda daha başarılı olarak devam etmesi ve üniversitemizin tanıtımında rol oynaması oldukça sevindirici.

“Mezun olduktan sonra THY’de işe başladım”

2012 yılında mezun olduktan birkaç ay sonra Türk Hava Yolları’nda işe başladım. 1 yıl sonra Türk Hava Yolları, Boeing ve İstanbul Teknik Üniversitesi’nin ortak programı olan Air Transport Management yüksek lisansı programına İTÜ’de başladım. 2015 yılında uluslararası ortamlarda da yayınlanan ve aynı zamanda bitirme projem olan bir makale ile yüksek lisans eğitimimi tamamladım. İş ve yüksek lisanstan kalan zamanımı ise tenis, yüzme ve kayak gibi sportif etkinliklerle doldurmaya çalışıyorum. Tatillerimi genelde farklı ülkeleri gezerek değerlendiriyorum; bugüne kadar Avrupa, Amerika ve Ortadoğu’da 12 farklı ülkede bulundum.

Sizi endüstri mühendisliği bölümünü okumaya sevk eden bir hikâyeniz var mı?

Endüstri mühendisliğini seçmiş olmamın sebebi Kayseri Fen Lisesi'nde öğrenciyken yapılan bir mezunlarla buluşma etkinliğine dayanıyor aslında. Etkinlik sırasında tanıştığım bir mezun endüstri mühendisiydi ve uçakların rota planlamasında görev yapmaktaydı. Kendisinin ve farklı sektörde çalışan endüstri mühendisi mezunlarımızın anlattıkları bu mesleği seçmemde etkili olmuştur.

YGA Oku Düşün Paylaş Projesi

Katkıda bulunduğunuz YGA (Young Guru Academy) "Oku Düşün Paylaş Projesi"ne dahil olma aşamanızdan başlayacak olursak bize neler söylemek isterseniz?

YGA (Young Guru Academy) Oku Düşün Paylaş Projesi'nde, Türkiye'nin bir çok seçkin üniversitesinde okuyan gençler, Türkiye´nin farklı yerlerinde geleceğin vicdanı, zekası yüksek liderlerini yetiştirmek için gönüllü olarak çalışıyorlar. Bu proje için her dönem 6. ve 7. sınıf öğrencileri arasından seçilen öğrenciler ile yapılan keyifli etkinliklerle hedeflenen geleceğin liderlerini yetiştirme çalışmaları yürütülüyor. Ben de bu sosyal sorumluluk projesinde gönüllü olarak yer aldım ve üniversitemizde tanıtımı için çalışmalarda bulundum. Üniversitemizden seçilen arkadaşlarla birlikte ilköğretimdeki öğrencilerle kendi deneyimlerimizi paylaşırken ayrıca İstanbul'da her yıl düzenlenen YGA Zirvesi'nde aralarında Muhtar Kent, Güler Sabancı, Süreyya Ciliv ve YGA kurucusu Sinan Yaman gibi seçkin şirketlerin yöneticilerinin deneyimlerinden faydalanma imkanı bulduk.

"Work and Travel programını tavsiye ederim"

Wet'n Wild'da bulunma amacınız ve edinmiş olduğunuz tecrübeler ile ilgili görüşlerinizi öğrenebilir miyiz?

2009 yılında 1. sınıfın yazında üniversiteden arkadaşlarla birlikte Amerika'ya Work and Travel'a gitme imkânımız oldu. Orlando'da bulunan Wet'n Wild su parkında çalışarak oldukça eğlenceli bir 3 ay geçirdik. Hem İngilizce'ye olan katkısı hem de farklı kültürleri tanıma fırsatı sağladığı için Work and Travel programını tavsiye ederim.



Üniversite hayatınız boyunca ortak eğitimlerinizi hangi kurumlarda gerçekleştirdiniz? Üniversitenin zorunlu kıldığı Ortak Eğitim Modeli'nin iş hayatınızda size ayrıcalık sağladığına inanıyor musunuz?

İlk ortak eğitimimi TAV İstanbul Atatürk Havalimanı'nda gerçekleştirdim. İkincisini hizmet sektöründen sonra üretim sektörünü de görmek için Eskişehir Arçelik Buzdolabı İşletmesi'nde yaptım. İstanbul'da çalışmayı düşündüğümden son ortak eğitimim için Ceva Lojistik'i tercih ettim. Ortak Eğitim Modeli iş hayatına uyum sağlamamızı oldukça kolaylaştıran bir program. Ayrıca farklı sektörlerde farklı deneyimler yaşamamızı sağlayarak hangisinin kendimiz için en uygun olduğunu görmemizi sağlayan bir ayrıcalık.

TOBB ETÜ'den mezun olduktan sonraki zaman dilimi içerisinde geçirdiğiniz süreç ile ilgili aktarmak istediğiniz deneyimleriniz var mı?

Üniversiteden mezun olduktan sonra birçok iş başvurusunda bulundum, bir kısmında son aşamalara kaldım, mülakatlara katıldım. Bu süreçte en çok eksikliğini yaşadığım konu üniversitemiz yeni olduğu için özellikle İstanbul'da çok fazla bilinmemesiydi. Ama zamanla bu dezavantajın mezunlarımızın artmasıyla, mezunlar derneğinin çalışmalarıyla giderileceğine inanıyorum. Bu konuda her mezunun üzerine düşeni yapması gelecekteki mezunlarımızın bu süreçleri daha rahat şekilde atlatmalarını sağlayacaktır.

Şu anda birçok mezunumuzun çalışmak istediği kurum olan Türk Hava Yolları'nda gelir yönetimi mühendisi olarak görev almaktasınız. Görev alanınız ile ilgili bu firmada ve görevde çalışmak isteyen mezunlarımız için neler söylemek istersiniz?

Gelir yönetimiyle arz ve talebin yönetimi ile gelir maksimizasyonu amaçlandığından, endüstri mühendisliğinin kazandırdığı bakış açısının oldukça fazla kullanılabildiği bir alandır. Aynı zamanda sürekli değişen pazar koşullarını takip etmemiz gerektiğinden zevkli de bir iş. Ayrıca farklı ülkeleri görmeyi gezmeyi sevenler için de Türk Hava Yolları'nda çalışmak oldukça büyük bir ayrıcalık. Türk Hava Yolları ve Anadolu Jet'de çeşitli departmanlarda TOBB ETÜ mezunlarının sayısı gün geçtikçe artmakta. Bu alanlarda çalışmak isteyip ilgili ilanlara başvuran mezunlarımız bizlere de ulaşırlar ise daha fazla bilgi verebilir ilgili soruları cevaplayabiliriz.

"Öncelikle size en uygun sektörü belirleyin"

Kariyer planlaması yapmak isteyen mezunlara verebileceğiniz tavsiyeler nelerdir?

Öncelikle hangi alanda yapacaklarına karar vermeliler, bu konuda kararsız olanlar üniversitemizin ortak eğitim ayrıcalığını kullanarak kendilerine en uygun sektörü belirleyebilirler. Daha sonra belirledikleri alanlarda başarılı olan insanları kendilerine örnek alabilir ve takip edebilirler. Bu alan için gerekli donanımları mezun olana kadar tamamlayıp rakiplerinin önüne geçebilirler. İngilizce ve ikinci yabancı dil de kariyer için oldukça önemli tabi. İkinci yabancı dili severek öğrenebilecekleri bir dili seçmelerini ve üniversiteden sonra da öğrenmeye devam etmelerini de tavsiye edebilirim.

TOBB ETÜ Mezunlar Derneği'nden beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Bugüne kadar birkaç tane etkinliğe katılma fırsatım oldu. Sonuncusu İstanbul'daki kahvaltıydı. İstanbul'da etkinlik olması beni oldukça memnun etti. Ankara ve İstanbul'da mezunlarımızın birbiriyle tanışmasını ve tecrübelerini paylaşmalarını sağlayan bu tarz etkinliklerin devam edeceğini ümit ediyorum. Mezunlarımız da çoğalıp üzerlerine düşen görevleri yaptıkça daha etkili ve aktif bir mezunlar ailesi olacağımıza inanıyorum.



Üçüncü Umum Müdürlük binasının suluboya resmi.

Cumhuriyetin ilk bankası TÜRKİYE İŞ BANKASI



Kurtuluş Savaşı sırasında Hintli Müslümanlar tarafından Mustafa Kemal'e gönderilen paranın harcanmayan kısmı, İş Bankası'nın ilk sermayesi olarak kullanıldı. İş Bankası Türk finans dünyasının yapıtaşı oldu onun sayesinde ekonomi hayatı yeniden şekillendi.

Nazmi KAL | nazmikal@yahoo.com

17 Şubat -3 Mart 1923 tarihlerinde toplanan ve Cumhuriyet Türkiyesi'nin kalkınma, sanayileşme, bağımsız ekonomiye kavuşma mücadelesinin yol haritasını çizen İzmir İktisat Kongresi'nde tüccar gurubunun aldığı kararların birinci maddesi,

Madde 1- Münasip bir isim altında bir ticaret ana bankası teşkili, (Müttefikan kabul) idi. Cumhuriyetin kurulmasının ardından kongrede alınan kararlar bir bir uygulamaya konuldu. Cumhuriyet kadrolarının hedefi sanayileşmekti. Hem de kendi olanakları ile. Sanayileşme elbette kendi kendine gerçekleşmez. Fabrikalar bir anda yoktan var olmaz. Cumhuriyet Türkiyesi sermaye, insan gücü, yeraltı ve yerüstü kaynakları yönünden zengin bir ülke değildi.

Fabrikalar kurulacak, üretime geçirilecek

Cumhuriyetin tek zenginliği cumhuriyeti kuranların, ülkesini kalkındırma, ulusunu refaha erdirme arzusu ve iradesi idi.

Fabrikalar kurulacak, üretime geçirilecek, para ile olabilecek işler. Özel sektörü de ihmal etmeden kalkınmayı hedefleyen bir kalkınma hamlesi için ulusal mali kaynaklara ihtiyaç var. Projeler yapılacak ama projelerin finansal desteklere ihtiyacı olacak…

Ulusal sermayenin oluşmasında önem taşıyan milli bir banka düşüncesi bu ortamda oluştu. Milli bankanın temel hedefleri yalnızca sanayileşme sürecine kaynak bulmak değil aynı zamanda iktisadi çalışmaları koordine etmek, tasarrufları yatırıma, parayı üretime dönüştürme, halkta tasarruf bilinci yaratmaktı. Bir bankanın kuruluş öyküsünü anlatmaya başlarken ilk akla banka kurma fikrinin kimden çıktığı ve banka sermayesinin nereden bulunduğu, adının nasıl konduğu soruları akla gelir.



Son Haberler

Gazi Hazretleri dün Ankarada İş bankasını teşrif ettiler

Büyük reisimiz bu millî müessesemizin bütün servis kısımlarını ayrı ayrı gezdiler

Gazi Hz. Kasa defterinin 84 üncü sahifesini imza etmişler ve memnuniyetlerini izhar buyurmuşlardır

ANKARA, 22 (Telefonla)— Reisicumhur H. bugün saat 18 de Türkiye İş bankasını teşrif buyurmuşlardır.

Gazi Hz. büyük kapının önünde banka umum müdürü Mahmut Celâl Bey tarafından karşılanmıştır.

Reisicumhur Hz. yeni binayı bütün teferruatile görmek arzusunu izhar ederek ikinci müdür odasından girmişler, bütün servis kısımlarını ayrı, ayrı gezdikten sonra yukarı kata çıkmışlardır.

Orada meclisi idare müdürü umumilik, meclisi idare reisliği ve diğer odaları ayrı, ayrı gezerek tetkik buyurduktan sonra balkondan bütün servislere bir kerre daha bakmışlar, Meclisi idare salonunda bir resimlerinin alınması için "Milliyet" fotoğrafçısına müsaade buyurmuşlardır.

Reisicumhur Hz. kendi eserleri olan bu kıymetli tesisin meclisi idare salonunda resimleri alınırken, bir az geride, köşede tabii büyüklükteki Gazi büstü çok güzel bir fon teşkil etmiştir.

Gazi H. müdürü umumi odasında Mahmut Celâl, meclisi idare azasından Recep Zühtü B. lerle birlikte bir müddet istirahat etmişler ve bu esnada bankanın bugünkü kasa defterini getirterek, bugünkü sahifesini imzalamak suretile bankanın muamelâtına karşı pek yüksek teveccüh ve takdirlerinin bir eserini daha göstermişlerdir.

Bu imza İş bankası merkez müdürlüğünün kasa defterinin 84 üncü sahifesinin tahsilât kısmına konmuştur.

Gazi H. bundan sonra bankanın tasarruf kumbaralarından istifade etmek onları görmüşler ve tasarruf hususunda milletimizin gösterdiği alâka hakkında izahat almışlardır.

Bu esnada İş bankası binasının önünde binlerce halk toplanmış, Büyük Gaziyi iktısat sahasındaki bu büyük eserinden ayrılırken, görmek, selâmlamak ve alkışlamak için bekleyordu.

Gazi H. Meclisi idare odasında bir çay içtikten sonra banka müdürü umumisine ve meclisi idare reisine veda etmişlerdir. Meclisi idare reisi Siirt Mebusu Mahmut bey koridorda bekleyen gazetecileri işaret ederek Gazi Hazretlerine:

— Reisicumhur H. lerinin bu ziyaret tahassüslerini öğrenmek isteyorlar. Ne emir buyurursunuz? dedi.

Belli idi ki Büyük Gazi kendi eserleri olan bu tecessüsün bugünkü neticesi karşısında kaben çok memnun ve mütehassis bulunuyorlardı.

— Gerek binadan ve gerek bankamızın mesaisinden çok memnunum. buyurdular.

Ayrıca orada bulunan binanın müteahhidi Erzurumlu Nafiz ve binayı tefriş eden Salâhtin Refik beylere de:

— «Memnun oldum. Muvaffak oldunuz. İşlerinizi çok beğendim» demek suretile de teşdir ettiler.

Gazi Hazretleri asansörle

Kuruluş sermayesi nereden bulundu?

Bankanın kuruluş sermayesinin nereden bulunduğu konusunda kesin belgeler vardır. Kurtuluş Savaşı sırasında Hintli Müslümanlar tarafından Mustafa Kemal'e gönderilen paranın harcanmayan kısmı bankanın ilk sermayesi olarak Mustafa Kemal tarafından verilmiştir.

Atatürk'ün özel kalem Müdürü Hasan Rıza Soyak, bu konuda şunları yazıyor.[1]

"Mustafa Kemal'in açtığı çetin mücadeleye yardım amacı ile Hintli Müslümanlardan (Bazı kaynaklarda Pakistan olarak geçer. Fakat o zaman Pakistan yoktu.) şahsına yaklaşık 500-600 bin lira kadar bir para gönderilmişti. Bu paranın 500 bin lirasını Büyük Taarruz'dan önce Maliye karşılayamadığı için bazı giderler için Batı cephesi komutanlığına vermişti. Zaferden sonra 500 bin liranın 380 bin küsur lirası Bakanlar Kurulu kararı ile kendisine iade edildi. Atatürk bu paranın ülkeye faydalı bir şekilde nasıl kullanılacağını düşünüyordu."

"Celal Bey'e sorunuz onun fikrini alınız"

Devamını Celal Bayar'dan dinleyelim:

"Mübadele ve İmar İskan Vekili bulunuyordum. Bir gün Atatürk'ün kayınpederi Uşakizade Muammer Bey bana geldi. Gazi'nin ve kendilerinin 250 bin liralarının bulunduğunu, bununla ihracat ve ithalat işleri yapmak istediklerini, fakat Gazi hazretlerinin kendisine, "Bir kere Celal Bey'e sorunuz, onun fikrini alınız" dediğini söyledi. İthalat ve ihracat işlerinin çok riskli olacağını, sonra Gazi'nin bu işlere adının karışmamasını düşündüm. Vaktiyle bankada çalışırken (Bursa'da Deutsche Orient Bank) Türk tüccarlarının yabancı bankalardan faydalandıklarını görür ve bir milli Türk bankasına ihtiyaç duyardım. Bu 250 bin lira ile 1 milyon sermayeli bir banka kurulmasını, bunun aslında bir kamu hizmeti olacağını düşündüm ve Muammer Bey'e söyledim. Atatürk bu fikri beğenmiş, bir akşam sofrada ortaya atmış. Üzerinde derinlemesine konuştu ve "Fakat kim idare edecek bunu? Bunu idare etmek için Celal Bey gibi bir insan lazım" demiş. Atatürk bu konuyu bir gün bana açtı.

"Böyle bir şeyi kabul eder misin" diye sordu.
-Siz emrettikten sonra, dedim.
-Ama vekilliği bırakmak gerekirse...
-Mümkündür dedim.
-Belki mebusluğu da bırakmak gerekir, dedi.
-Mümkündür Paşam dedim.
O anda Atatürk'ün gözleri yaşarmış gibi idi
Atatürk "Git Osmanlı Bankası'ndan 250 bin lirayı al, bu işe başla " dedi.

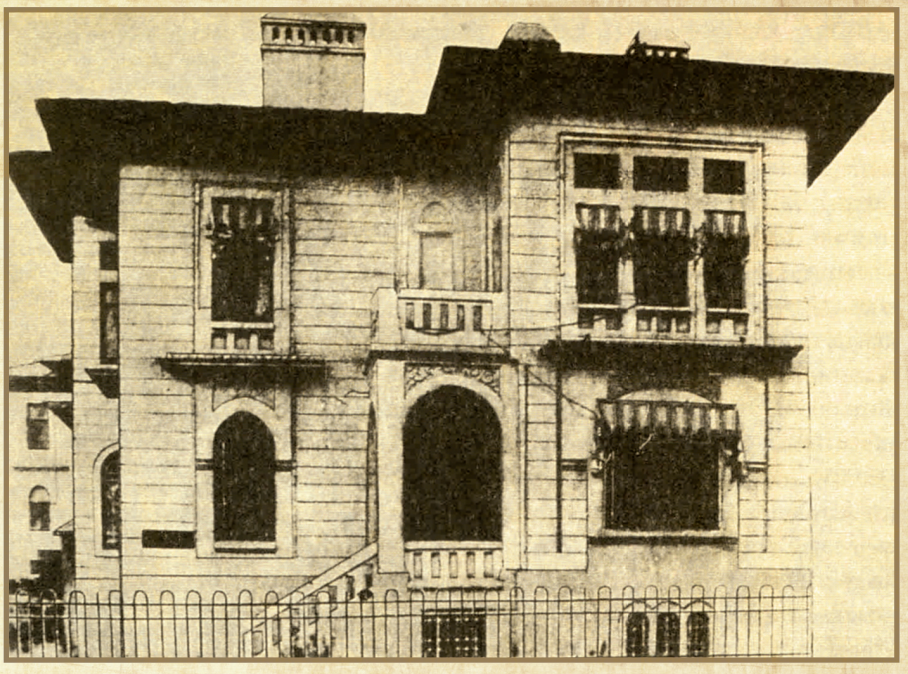
Atatürk'ün yazısı

26 Ağustos günü tayin edildim. O günün anısına Atatürk bana şu yazıyı gönderdi.

"Bankanın kurulmasına karar verildikten sonra artık uygulamaya sıra gelmişti. 1924 yılının Mayıs veya Temmuz ayındaki bir Bakanlar kurulu toplantısında karar kesinleşti. Bu karar 8 Temmuz 1924 tarihli Hakimiyeti Milliye'de yer aldı. Haberde Celal Bey tarafından kurulması söz konusu olan bankanın Nizamanamei esasisi (Ana sözleşmesi) hazırlandığı duyuruluyor ve aynı gün kuruluş için hükümete resmi başvurunun yapılacağı belirtiliyordu. Haberde Celal Bey'in İmar İskan Bakanlığı'ndan istifa edeceği de belirtiliyordu. Üç gün sonra Celal Bey aynı gazeteye özel bir demeç veriyor Meclisin karşısında evkaf binalarının birinde işe başlayacaklarını, genel müdür muavini olarak da Avrupalı bir uzmanla sözleşme yapıldığını duyuruyordu.

Bankanın adını kim buldu?

Bankanın isim babasının kim olduğu konusunda iki farklı öykü anlatılmaktadır. Celal Bayar 1984 yılında ölümünden 2 yıl önce İş Bankası Genel Müdürlüğü'nde banda kayde-



İkinci Umum Müdürlük binası



Ankara Merkez Şubesi çalışanları toplu halde

dilen konuşmasında

"Hasan Saka buldu bu ismi zannediyorum. Hasan Saka Maliye Vekili idi. Bu ismi o buldu. İş Bankası dedi. Yani İş Bankası ismi benim değil."

Tarihçi Cemal Kutay ise yine Celal Bayar'ın ağzından olayı şöyle anlatır: "Ertesi günü Çankaya'da kayınpederi Muammer Bey'in yanında Celal Bey'e bir isim üzerinde arzusunu soruyor ve cevap beklemeden şöyle diyor:

-Siz bu kurulacak banka ile bakir alanlarda faaliyet gösterecek, iş yapacaksınız. O halde her şeyi ile Türk olacak bu bankaya Türkiye İş Bankası ismine ne dersiniz."

Ulus Gazetesi'nin 15. yıl ekinde de Falih Rıfkı Atay İş Bankası adının Atatürk tarafından konduğunu yazar. Çok önemli olmamakla beraber İş Bankası adının önce ana sözleşmeyi hazırlayan ve iktisat doçenti olan Hasan Saka tarafından söylendiği, muhtemelen Atatürk'e bunun ulaştığı ve Atatürk'ün de bunu benimseyip söylediği en gerçekçi yaklaşımdır diye düşünüyorum.

İş Bankası'nın kurucuları

Bankanın kurucuları Arasında Celal Bayar, Siirt milletvekili Mahmut,Tüccardan Hafızzade Ahmet, Hacı Ebubekirzade Osman ve Kılıç Ali gibi tüccar ve milletvekilleri vardır. Kurucudardan 15'i Ankara, 8'i Bursa, 6'sı İstanbul, 2'şer kişi de Samsun, İzmir ve Sivas'tan, 1 kişi de Yozgat'tandır. Kurucuların 11'i milletvekili geriye kalan 25 kişi eşraf, tüccar ve sanayicidir. İlk şube Ankara'da 26 Ağustos 1924'de açıldı ancak faaliyete geçmesi ve resmi açılış töreni 9 Eylül 1924'de İstasyon Caddesi üzerindeki ilk binasında düzenlenen özel bir törenle yapıldı.

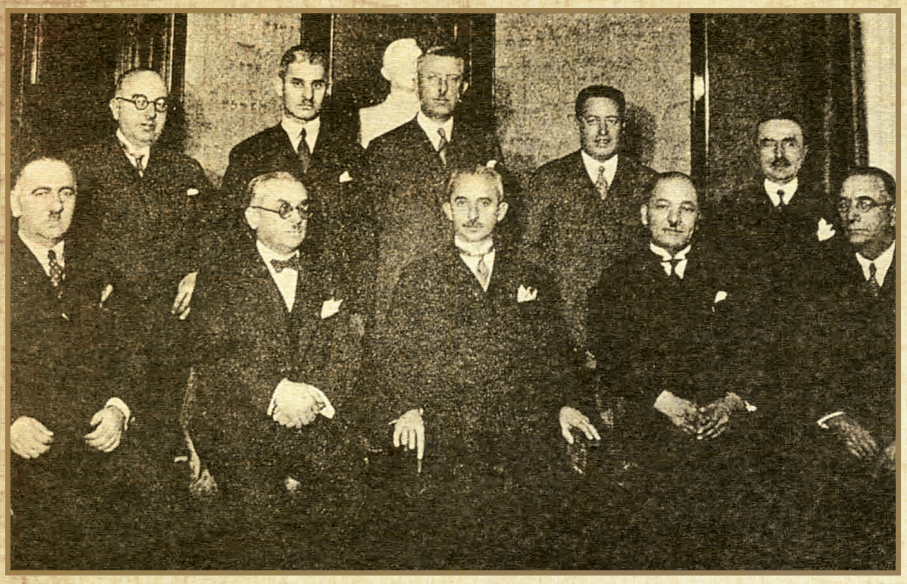
İki tarihin de Kurtuluş Savaşı'nın önemli günleri ile aynı gün olması özellikle seçildi. Resmi açılışa hükümet üyeleri, milletvekilleri, yabancı temsilciler ve Ankara eşrafı davet edildi. Toplam 150'yi bulan konukları alacak salon bulunmadığı için davetliler iki gurup halinde salona alındı. Törende konuklara pasta ve limonata ikram edildi. Tören için toplam 120 lira harcandı.

İlk çalışma yeri eski Büyük Millet Meclisi binasının içinde Başbakanlığa ayrılmış olan tek odadan oluşuyordu. Burayı bankaya o zaman başvekil olan İsmet İnönü vermişti. İlk günlerde bu odada 3 memur çalışıyor ve yeni memurlar katılıyordu (F. Rıfkı Atay Türkiye İş Bankası Dergisi sayı 262).

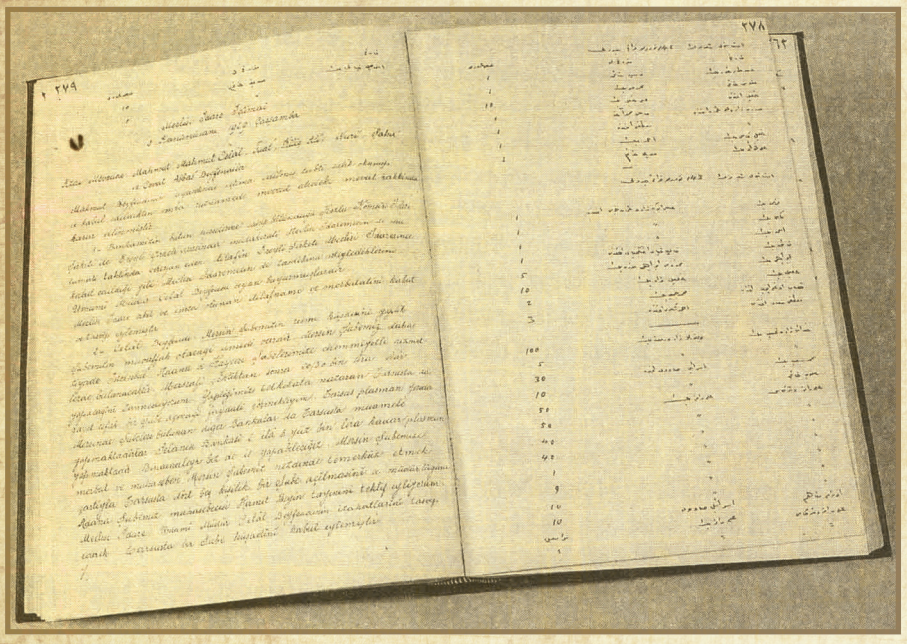
İlk günlerde genel müdürlüğün dışında 5 memur ve 1 odacının çalıştığı binaya 45 kişinin sıkıştırılmak durumunda kalınması yeni bina ihtiyacını doğurdu. Banka daha sonra Evkaf Müdürlüğü'nün İstasyon Caddesi üzerindeki binasına geçti. Bir yanda bankaya yeni memur alımları başladı.

"Türk çocuklarını seçtim…"

"Müsabakaya, yarışmaya önem vermedim. İnandığım aile çocuklarını seçtim. Türkler banka kuramaz yargısını yenmek için Türk çocuklarını seçtim." Ankara merkez şubesi 1929 yılı sonunda 12 servisi ve 106 çalışanı ile büyük bir şube oldu. Çalışanların 16'sı yani % 15'i kadındı.1929 yılında şube sayısı 27 oldu. Ulus Meydanı'nı süsleyen görkemli İş Bankası binası 2 Nisan 1927'de ihale edildi. İtalyan mimar Mongeri'nin kontrolünde Erzurumlu Mütahit Nafiz Bey tarafından inşa edildi. 1929 Haziranında tamamlandı.26 Ağustos 1929'da banka 5. yıldönümünü yeni binada kutlandı.



İş Bankası'nın açılışında Başbakan İnönü, İcra Heyeti ve Genel Müdür



İdare Meclisi zabıtlarından eski ve yeni yazılı iki sayfa

Bankanın ilk yönetim kurulu şöyle oluştu:

- Siirt Mebusu Mahmut Soydan - Cebelitbereket Mebusu İhsan Eryavuz[2] - Ertuğrul (Bilecik) Mebusu Dr. Fikret Onuralp - Gaziantep Mebusu Kılıç Ali - Rize Mebusu Fuat Bulca - Sivas Mebusu Rasim Başara - İzmir Mebusu Rahmi Köken - Ankara Tüccarından ve Ankara Mebusu Şakir Kınacı - Bozok (Yozgat) Mebusu Salih Bozok .

1924 yılında 29 memur 8 hizmetli ile başlayan çalışma 1931 yılında 651 memur 178 hizmetli olmak üzere 829'a ulaştı. Şube sayısı 1931'de 43'e yükseldi. İş Bankası 1932'de yurtdışına açılacak ve Mısır İskenderiye'de, Almanya Hamburg'da şubelerini açacaktır.

Bu vesile ile bir konuya da açıklık getirmek isterim. Malum Atatürk düşmanları, Atatürk hakkında her konuyu istismar ettikleri gibi Hindistan'dan millet için gelen parayı kendi şahsı için kullandı gibi bir söylemde bulunmaktadırlar. Bu konuda da en yetkili ağız Celal Bayar bakın ne diyor:

"Hint Müslümanlar, milli mücadelede Atatürk'ün şahsına para göndermişlerdir. Bu paralar ordumuz için kullanılmıştı. Belki bu paralar da o paralardandır. Ama ben böyle bir şeyi araştırmaya lüzum görmedim. Böyle bir söylentiyi Atatürk aleyhinde olanlar yaymak istediler.

Fakat bildiğim çok önemli bir konu var. Atatürk bu paradan aldığı temettüyü hiçbir zaman şahsına bir kuruş biler kullanmamıştır. Hep üzerine hisse senedi istemiştir. Temettüyü hisse senedine çevirmiştir. Bu para böylece çoğalıp yükselmiştir. Onunla Dil ve Tarih Kurumu'nu kurmuştur. Oraya sermaye olarak vermiştir.

Atatürk'ün banka için yatırdığı para

Bankanın kuruluş aşamasında Mustafa Kemal'ın verdiği para sadece 250 bin liradan oluşmamaktadır. Mustafa Kemal 1 milyon lira sermaye ile kurulan bankanın 250 bin liralık hisse senedinin parasını peşin ödediği gibi 26 Ağustos 1924 tarihinde bankadaki 2 no'lu hesaba 207 bin 400 lira yatırmıştır.

Böylece Atatürk'ün bankanın kuruluşuna katkısı 457 bin 400 lirayı bulmaktadır. Atatürk'ün verdiği para mevduat biçiminde verilmiştir. Bir daha geri alınmayacak bir mevduattır ve kardan da hisse alınmayacak bir sermayedir.

Bu sermaye Atatürk'ün ölümünde Hasan Rıza Soyak'a (Atatürk'ün Özel Kalem Müdürü) göre 1 milyon 520 bin lirayı, İş Bankası kayıtlarına göre 1 milyon 371 bin lirayı bulmuştur (Atatürk'ün banka gelirlerinin bir partiye verildiği yolunda son yıllarda yapılan polemiklere cevap olacak Atatürk'ün noter tasdikli vasiyetini notlar bölümünde bulacaksınız.[3]

İş Bankası'nın kuruluşunda engellemeler [4]

Türkiye İş Bankası'nın kurulma hazırlıkları sırasından başlayarak kasıtlı olarak yapılan bir dedikodu ile bu bankanın kurulması şiddetle eleştirilmeye başlamıştır. Avrupa'nın sömürgeci çevrelerinin İstanbul, İzmir ve Ankara'daki vasıtaları yabancı banka şubeleri ile levanten ve ticaret erbabı ve azınlıklar tarafından beslenerek CHP genel Merkezi'ne kadar ulaşan bu dedikodu sahipleri, "Türkler asker ve çiftçi olur ama asla bankacı, sanayici, iktisatçı olamazlar. Bankacılık yüzyılların biriktirdiği bilgi ve tecrübe ister. Yıllar yılı



İş Bankası'nın ilk idare meclisi



Nazmi Kal -Celal Bayar (Çeşme 1975)

dikkat ve titizlikle yetiştirilmiş, derin bilgi ve tecrübe ile birlikte sağlam geleneğe bağlı bankacılardan başkası bankacılık yapamazlar. Haydi para bulundu diyelim. Yetişmiş uzman bankacılar nasıl bulunacak. Yeni banka açıldıktan 6 ay sonra kapılarını kapatmağa mecbur olacaktır. Üstelik Gazi Paşa'nın paraları batırılacak. Bir yabacı bankanın taşra şubesinde kısa bir süre çalışmış ufak bir memurun (Celal Bayar Kurtuluş savaşı başlarken Orient Bank'ın Bursa şubesinde çalışmakta idi. Nazmi Kal) eskimiş yarım tecrübesi, yeni bir banka kurup işletmek için asla yeterli olamaz" diyorlardı.

Osmanlı Bankası'nın o zamanki Türkiye Genel Müdürü de bilgiç bir Avrupalılık iddialı, levanten edası ile Atatürk'ün huzurunda "Türklerin bankacılığı yapamayacaklarını" söylemek cesaretini kendinde bulabilmişti.

Ekonominin geleceğine öncülük etti

Eski Osmanlı Maliye Bakanı Cavit Bey de " Ben Celal'i bilirim Eski İttihatçı arkadaşımdır. Fakat bu işin başarılması mümkün değildir" kehanetinde bulunmuştur.

Bu ağır sataşmalara rağmen Türkiye İş Bankası, kuruluşundan 4 ay sonra 1924 yılındaki toplam mevduatı 96 yurttaşa ait 12.554 liradan ibaret kalmıştı. Bir kaç yıl sonra ise Türkiye'nin en büyük bankası olmuştur. İş Bankası İzmir İktisat Kongresi'nde kabul edilen genel ilkeler ışığında Atatürk'ün girişimi ile kurulan banka asıl bankacılık faaliyetlerini sürdürmesinin yanı sıra sinai girişimlere ve diğer faaliyet alanlarına katılımlar da bulundu. Türk ekonomisinin gelişmesine öncülük etti.

Ekonominin güçlenmesinde büyük bir görev üstlenen İş Bankası yalnızca ulusal sermayenin oluşmasına değil oluşan paranın verimli alanlara yatırılmasına da öncülük etti. Kurulduğundan başlayarak bir yanda çağdaş ve ulusal bankacılığı ülkemizde kurup geliştirirken bir yandan da iştirakler ve ortaklıklar yolu ile Cumhuriyete önemli kurumlar kazandırmıştır.

1938'e kadar kurduğu müesseseler

Sayıları yüzleri aşan bu kurumların hepsini yazmak sizi sıkabilir düşüncesi ile 1938 yılına kadar İş Bankası'nın doğrudan veya iştirak yolu ile kurduğu müesseselerden birkaçını yazmak isterim.

Tam listeyi merak edenler Türkiye İş Bankası Tarihi adlı kitapta bulabilirler.

- Alpullu Şeker Fabrikası
- İpekiş Mensucat Fabrikası
- İstanbul,İzmir Liman Şirketi
- Kilimli Kömürleri
- Yüniş
- Kibrit İnhisarı
- Ergani Bakır
- Türk Ticaret Bankası
- Bursa Kaplıcaları
- İstanbul Umum Sigorta ve Anadolu sigorta
- Ankara un, ekmek
- T.C. Merkez Bankası
- Milliyet Matbaası
- Turhal Şeker
- Keçiborlu Kükürtleri
- Malatya Bez Fabrikası
- Türkiye Şişe ve Cam

NOTLAR:

1) Atatürk'ten Hatıralar Hasan Rıza Soyak Yapı Kredi yayınları 1973)

2) 1924-27 tarihleri arasında Bahriye Bakanlığı yapan İhsan Eryavuz Yavuz gemisinin onarılması hakkındaki sözleşmenin değiştirilmesi konusunda güven sarsıcı ve Bakanlar kurulu kararına aykırı ve yasal yetkisinin dışında hareket ettiği için hakkında meclis soruşturması açıldı.1928 de dokunulmazlığı kaldırıldı. Yüce divanda yargılandı. 2 yıl ağır hapse mahkum edildi.

3) Atatürk'ün vasiyetnamesi.

- **a.** Nukut ve hisse senetleri, şimdiki gibi, İş Bankası tarafından nemalandırılacaktır.
- **b.** Her seneki nemadan, bana nispetleri şerefi mahfuz kaldıkça, yaşadıkları müddetçe, Makbule'ye ayda bin, Afet'e sekizyüz, Sabiha Gökçen'e altıyüz, Ülkü'ye ikiyüz lira ve Rukiye ile Nebile'ye şimdiki yüzer lira verilecektir.
- **c.** S. Gökçen'e bir ev de alınabilecek ayrıca para verilecektir.
- **d.** Makbule'nin yaşadığı müddetçe Çankaya'da oturduğu ev de emrinde kalacaktır.
- **e.** İsmet İnönü'nün çocuklarına yüksek tahsillerini ikmal için muhtaç olacakları yardım yapılacaktır.
- **f.** Her sene nemadan mütebaki miktar yarı yarıya, Türk Tarih ve Dil Kurumları'na tahsis edilecektir.

4) Burhan Ulutan Etibank 1935-1983 s.15-16)



Prof. Joseph E. Stiglitz

Nobel Ekonomi ödülü sahibi olan Prof. Joseph E. Stiglitz, Roosevelt Enstitüsü'nün Baş Ekonomisti ve Columbia Üniversitesi'nde ders vermektedir. Adam S. Hersh, Roosevelt Enstitüsü'nde Kıdemli Ekonomist ve Columbia Üniversitesi'nin Politik Diyalog Girişimi'nde misafir öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Tekelciliğin yeni çağı

Kapitalistler tükettikleri için değil tasarruf ettikleri için, yani Oxford'da Drummond Siyasi İktisat Profesörlüğü'ndeki seleflerimden biri olan Nassau Senior'un deyimiyle perhiz yaptıkları için ödüllendirilir.

200 yıl boyunca, gelir dağılımının neye göre belirlendiği ve ekonominin nasıl işlediği hakkında iki düşünce tarzı olagelmiştir. Adam Smith ve on dokuzuncu yüzyıl liberal ekonomistlerinin ortaya attığı birincisinin odak noktası rekabet piyasalarıdır. Smith tarzı liberalizmin refah ve gelirde nasıl hızlı bir yoğunlaşmaya yol açtığının farkında olan diğerinin çıkış noktası ise serbest piyasaların tekelciliğe meylidir. Her ikisini de anlamak önemlidir çünkü hükümet politikaları ve mevcut eşitsizliklerle ilgili görüşlerimizi biçimlendiren şey bu iki düşünce tarzından hangisinin gerçeği daha iyi yansıtıyor olduğudur.

On dokuzuncu yüzyıl liberallerine ve onların bugünkü destekçilerine göre, piyasalar rekabetçi olduğu için bireylerin elde ettiği kazançlar da onların sosyal katkılarıyla, yani ekonomistlerin deyimiyle marjinal ürünleriyle ilgilidir.

Kapitalistler niçin ödüllendirilir?

Kapitalistler tükettikleri için değil tasarruf ettikleri için, yani Oxford'da Drummond Siyasi İktisat Profesörlüğü'ndeki seleflerimden biri olan Nassau Senior'un deyimiyle perhiz yaptıkları için ödüllendirilir.

Buna göre gelirdeki farklılıklar onların insan sermayesi ve finansal sermaye gibi "varlık" mülkiyetiyle ilişkiliydi. Eşitsizlik alimleri de böylece varlıkların nesilden nesle aktarılma biçimi dahil varlık dağılımını belirleyen etkenlere odaklandı.

İkinci düşünce tarzının çıkış noktası ise "güç"tür ve işçiler üzerinde tekelci kontrol gücünü kullanabilme veya işgücü piyasalarında, otorite kurabilme becerisini de içerir. Bu alandaki alimler güce neyin yol açtığına, gücün nasıl korunup pekiştirildiğine ve piyasaların rekabetçi olmasını engelleyebilen diğer özelliklere odaklanmıştır. Bilgi asimetrisinden kaynaklanan sömürü hakkındaki çalışmalar

20. yüzyılın büyük ekonomistlerinden Joseph Schumpeter tekelcilik gücünden endişe edilmemesi gerektiğini savunmuştur, tekeller sadece geçicidir.

buna önemli bir örnektir.

Batı'da 2. Dünya Savaşı'ndan sonraki dönemde, liberal düşünce tarzı hakim olmuştur. Yine de eşitsizlik yayıldıkça ve bununla ilgili endişeler arttıkça, bireysel kazanca marjinal ürün açısından bakan rekabetçi düşünce ekonominin nasıl işlediğini açıklayamaz hale gelmişti. Bu nedenle bugün, ikinci düşünce tarzı yükseliştedir.

Sonuçta firmalarını yıkıma götüren ve ekonomiyi de çöküşün eşiğine taşıyan banka CEO'larına ödenen yüksek ikramiyeler ile bireylere verilen ücretlerin onların sosyal katkılarıyla hiçbir ilgisinin olmadığı inancı pek örtüşmez. Elbette, tarihsel olarak, kölelerden, kadınlardan veya çeşitli türdeki azınlıklardan oluşan geniş grupların bastırılması eşitsizliklerin marjinal kazançlardan değil güç ilişkilerinden doğduğu belirgin örneklerdir.

Günümüz ekonomisinde, telekom, kablo TV, sosyal medyadan internet aramasına kadar dijital dallar, sağlık sigortası, ilaçlar, tarım endüstrisi ve diğer birçok sektör rekabet penceresinden bakılarak anlaşılamaz. Bu sektörlerde var olan rekabet ders kitaplarında anlatılan "saf" rekabet değil, oligopolcüdür. Birkaç sektör "fiyat kabullenen" olarak tanımlanabilir; firmalar piyasa fiyatını etkileyemeyecek kadar küçüktür. Tarım bunun en net örneğidir, ama bu sektörde devletin muazzam müdahalesi vardır ve fiyatları belirleyen öncelikli etken piyasa kuvvetleri değildir.

Obama'nın danışmanları

ABD Başkanı Barack Obama'nın Jason Furman liderliğindeki Ekonomi Danışmanları Kurulu pazar yoğunluğundaki artışın derecesinin ve bunun sonuçlarından bazılarının çetelesini tutmayı denemiştir. Ekonomi Danışmanları Kurulu'na göre çoğu endüstride, standart ölçümler pazar yoğunluğunda büyük, ve bazı durumlarda çarpıcı, artışlar olduğunu göstermektedir. Örneğin en büyük on bankanın mevduat piyasasındaki payları sadece 1980 ile 2010 arasındaki 30 yıl içinde yaklaşık % 20'den % 50'ye yükseldi.

Piyasa gücündeki artışın bir kısmı teknolojideki ve ekonomik yapıdaki değişimin sonucudur: ağ ekonomilerini ve yerel konumlanmış hizmet sektörü endüstrilerindeki büyümeyi ele alın. Bir kısmının nedeni de örneğin Microsoft ve ilaç şirketleri gibi firmaların, çoğu zaman tekelcilikle mücadeledeki gevşek yaptırımları ve piyasaların "doğal olarak" rekabetçi olduğu gerekçesiyle piyasa gücünü sınırlayamamayı haklı gösteren muhafazakar siyasi güçlerin de desteğiyle, giriş engellerini kurmayı ve korumayı daha iyi öğrenmiş olmasıdır. Ve artışın bir kısmı da piyasa gücünün siyasi süreç aracılığıyla bariz istismarını ve yönlendirilmesini yansıtır: Örneğin büyük bankalar ticari bankacılığı diğer finans alanlarından ayıran mevzuatın değiştirilmesi veya yürürlükten kaldırılması için ABD Meclisi'nde lobi çalışması yapmıştır.

Sonuçlar verilerde açıkça görülmekte, eşitsizlik her seviyede, sadece bireyler arasında değil firmalar arasında da artmaktadır. EDK raporunda "yüzde doksanlık dilimdeki firmanın sermayedeki yatırım karlılığının ortalamanın beş katından fazla olduğu, bu oranın sadece bir çeyrek yüzyıl önce ikiye yakın olduğu" belirtilmektedir.

Tekeller geçici midir?

Yirminci yüzyılın büyük ekonomistlerinden Joseph Schumpeter tekelcilik gücünden endişe edilmemesi gerektiğini savunmuştur, tekeller sadece geçicidir. Piyasa için şiddetli rekabet olmalı ve bu da piyasa içindeki rekabetin yerini alarak fiyatların rekabetçi düzeyde kalmasını sağlamalıdır.

Uzun zaman önce yaptığım kendi kuramsal çalışmamda Schumpeter'in analizindeki kusurları gösterdim ve şimdi de deneysel sonuçlar bunu kuvvetle teyit etmektedir. Bugünün piyasalarının en önemli özelliği yüksek tekelcilik karlarının devamlılığıdır.

Bunun derinlikli sonuçları vardır. Piyasa ekonomileri ile ilgili varsayımların çoğu marjinal kazancın sosyal katkılarla orantılı olduğu rekabetçi modelin kabul edilmesini temel alır. Bu görüş resmi müdahale konusunda tereddütlere yol açmıştır: Eğer piyasalar temel olarak verimli ve adil olursa, durumu iyileştirmek için en iyi hükümetin bile elinden pek bir şey gelmez. Ama eğer piyasalar istismarı temel alırsa, serbest bırakmanın mantığı ortadan kalkar. Aslında, bu durumda, kemikleşmiş güce karşı yapılan mücadele sadece bir demokrasi savaşı olmakla kalmaz, aynı zamanda bir verimlilik ve refahı paylaşma savaşı olur.

Telif hakkı: Project Syndicate, 2016. **www.project-syndicate.org**



Prof. Jeffrey D. Sachs

Jeffrey D. Sachs, Columbia Üniversitesi'nde Sürdürülebilir Kalkınma Profesörü, Sağlık Politikası ve Yönetimi Profesörü ve Dünya Enstitüsü Direktörüdür. Ayrıca Birleşmiş Milletler Genel Sekreteri'ne Milenyum Kalkınma Hedefleri konusunda Özel Danışmanlık yapmaktadır.

Sağlık ve eğitim için ne kadar kaynak ayrılmalı?

Sağlık alanında yapılan küresel yardım tutarı yıllık 25 milyar dolar kadardır. Bunlar sadece yaklaşık rakamlar olmakla beraber her yıl altı milyon ölümü önlemek için yıllık 25 milyar dolara daha ihtiyacımız vardır. Bu konunun daha ucuz bir çözümü yoktur.

2015 yılında, gelişmekte olan ülkelerin neredeyse tümünde beş yaşın altındaki yaklaşık 5.9 milyon çocuk kolayca önlenebilen veya tedavi edilebilen sebeplerle yaşamını kaybetti. Ve son tahminlere göre ortaokul seviyesinin başlarındaki 110 milyon çocuk dahil 200 milyon küçük çocuk ve genç, yoksulluk nedeniyle ilk ya da ortaokula gitmiyor. Her iki durumda da küresel düzeyde mütevazı bir maddi destek sağlanarak kitlelerin mağduriyetine son verilmesi mümkün. Yoksul ülkelerdeki çocuklar zengin ülkelerde neredeyse tamamen ortadan kaldırılmış olan sağlıksız doğumlar, aşıyla önlenebilen hastalıklar, düşük maliyetle tedavi edilebilen sıtma gibi enfeksiyonlar ve kötü beslenme gibi sebeplere bağlı olarak ölmektedir.

Ölümler sona erdirilmeli

Erdemli bir dünyada, bu ölümlerin sona erdirilmesi için elden gelen bütün gayretin gösterilmesi gerekir. Aslında, dünya halkı gönülsüzce çaba sarf etmiştir. Hastalıkların kontrol altına alınması için ayrılarak AIDS, Verem ve Sıtma ile Mücadele Küresel Fonu gibi yeni kurumlara aktarılan ilave küresel fon sayesinde küçük çocukların ölüm oranı 1990 yılında kaydedilen 12.7 milyon rakamının yarısının biraz altına düşmüştür. Böyle bir maddi kaynağı 2000 yılında ilk kez önerdiğimde, kuşkucular daha fazla paranın hayat kurtarmayacağını söyledi. Ama Küresel Fon bu kuşkucuları haksız çıkardı, AIDS, verem ve sıtma kaynaklı milyonlarca ölümü daha fazla para önledi. Para doğru kullanılmıştı.

Çocuk ölümlerinin sıfıra yaklaşması yerine 5.9 milyona düşmüş olmasının sebebi dünyanın gerekli maddi kaynağın sadece yaklaşık yarısını temin etmiş olmasıdır. Çoğu ülke sağlık gereksinimlerini kendi bütçelerinden karşılayabilir durumdayken, en yoksul ülkeler bundan acizdir.

ABD şu an GSMH'nin yaklaşık % 5'ini ya da yıllık yaklaşık 900 milyar doları, (Pentagon, CIA, gaziler ve diğerleri gibi) askeri harcamalara ayırmaktadır. Bunun en az 90 milyar dolarını kalkınma yardımına aktarabilir ve aktarmalıdır.

Bu finansman boşluğunu kapamak için yılda 50 milyar dolar civarında küresel yardıma ihtiyaçları vardır. Sağlık alanında yapılan küresel yardım tutarı yıllık 25 milyar dolar kadardır. Bunlar sadece yaklaşık rakamlar olmakla beraber, her yıl altı milyon ölümü önlemek için yıllık 25 milyar dolara daha ihtiyacımız vardır. Bu konunun daha ucuz bir çözümü yoktur.

Benzer hesaplamalarla tüm çocukların en azından lise eğitimi alması için gereken küresel maddi kaynağı da belirleyebiliriz. UNESCO dünyada herkese lise eğitimi verebilmek için gereken sınıf, öğretmen ve malzemelerin artan maliyetlerini karşılayacak küresel eğitimin "finansman açığını" kabaca 39 milyar dolar olarak hesaplamıştır. Eğitime ayrılan küresel maddi kaynak miktarı yılda yaklaşık 10-15 milyar dolar olduğuna göre, sağlık hizmetlerinde olduğu gibi buradaki açık da 25 milyar dolar kadardır. Ve tıpkı sağlık hizmetlerindeki gibi, bu artırılmış küresel maddi kaynak da yeni bir Küresel Eğitim Fonu üzerinden başarıyla akabilir.

50 milyar dolar yardım gerekiyor

Buna göre, yıllık fazladan 50 milyar dolar kadar bir para ile her yerdeki çocukların temel sağlık hizmetine ve eğitim imkanına erişmesi sağlanabilir. Dünya devletleri yeni Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri kapsamında evrensel sağlık hizmeti ve evrensel kaliteli eğitim gibi iki hedefi zaten kabul etmiştir.

Yılda fazladan 50 milyar dolar bulmak zor değildir. Bunun yollarından biri gayri safi milli gelirinin sadece % 0.17'sini kalkınma yardımına ayıran ya da GSMH'nin % 0.7'si olan uluslararası hedefin kabaca dörtte birini kalkınma yardımı olarak veren benim ülkemi, yani ABD'yi hedef alır.

İsveç, Danimarka, Norveç, Hollanda, Lüksemburg, ve Birleşik Krallık'ın her biri GSMH'nin en az % 0.7'sini vermektedir. ABD de aynısını yapabilir ve yapmalıdır. Eğer bunu yaparsa GSMH'den ayrılacak fazladan % 0.53'lük pay yaklaşık 90 milyar dolar küresel maddi kaynak oluşturur.

ABD şu an GSMH'nin yaklaşık % 5'ini ya da yıllık yaklaşık 900 milyar doları, (Pentagon, CIA, gaziler ve diğerleri gibi) askeri harcamalara ayırmaktadır. Bunun en az 90 milyar dolarını kalkınma yardımına aktarabilir ve aktarmalıdır. Odak noktasının bu şekilde savaştan kalkınmaya kaydırılması ABD'nin güvenliğine ve küresel güvenliğe büyük destek sağlar. ABD'nin yakın zamanda Kuzey Afrika ve Orta Doğu'da yaptığı savaşlar trilyonlarca dolara mal olmakla beraber, ulusal güvenliği güçlendirmek şöyle dursun, zayıflatmıştır.

Küresel zenginlerden vergi alınmalı

İkinci bir seçenek de servetlerini genellikle Karayip›lerdeki ve başka yerlerdeki vergi cennetlerinde saklayan küresel zenginlerden vergi almak olabilir. Bu vergi cennetlerinin çoğu İngiltere'nin denizaşırı bölgeleridir. Bunların büyük bölümü de Wall Street ve Londra ile bağlantılıdır. ABD ve Britanya hükümetleri vergi cennetlerini korumuştur çünkü parasını oralarda tutan zenginler kampanya bağışlarına veya politikacıların aile üyelerinin işe alınmasına da para ayırmaktadır.

Vergi cennetlerinden toplamda en az 21 trilyon doları bulan bu mevduatlardan küçük bir vergi alınması istenmelidir. Zengin ülkeler, bu yaptırıma uymayan vergi cennetlerini küresel finans piyasalarına erişimlerini kesmekle tehdit ederek böyle bir verginin alınmasını sağlayabilir. Elbette, vergi cennetleri ayrıca şeffaflığı sağlamalı ve vergi kaçırma ve kurumsal gizlilikle ilgili sıkı tedbirler de almalıdır. 21 trilyon dolar tutarındaki mevduattan alınacak yıllık % 0.25 oranında küçük bir mevduat vergisiyle bile yılda 50 milyar dolar maddi kaynak sağlanır. Her iki çözüm de mantıklıdır ve nispeten basit biçimde uygulanabilir. Bunlar Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'nde yer alan yeni küresel taahhütleri destekler. Son Astana Ekonomik Forumu'nda, Kazakistan Devlet Başkanı Nursultan Nazarbayev küresel sağlığı ve eğitimi desteklemek amacıyla denizaşırı mevduattan bir şekilde vergi alınması için çağrıda bulundu. Diğer dünya liderleri de onun yaptığı eylem çağrısına destek vermelidir.

ABD kaynak ayırmalıdır

Dünyamız son derece zengindir ve gezegendeki her çocuğun yaşama sağlıklı bir başlangıç yapması küresel sağlık ve eğitim fonlarıyla kolayca desteklenebilir. ABD'nin ziyan ettiği askeri harcamalardan küçük bir maddi kaynak ayrılarak ya da vergi cennetlerindeki mevduatlardan çok küçük bir vergi alınarak – ya da aşırı zenginlerin kendi yöntemleriyle para vermesi için benzer tedbirler alınarak – yoksul çocukların yaşam şansları hızla ve çarpıcı biçimde arttırılabilir ve dünya çok daha adil, daha güvenli ve daha üretken bir yer haline getirilebilir. Beklemek için hiçbir bahane yoktur.

Telif hakkı: Project Syndicate, 2016. **www.project-syndicate.org**



Rüştü Bozkurt

rustu.bozkurt@dunya.com

İş dünyamız "entelektüel korkaklığı" aşmalı

Önümüzdeki dönemde, üretim sistemi radikal değişikliklere uğrayacak. İş insanlarımız, ürünlerin mekanik ve elektrik aksamlarının ne olduğunu dünden bugüne nasıl bir gelişme gösterdiğini gelecekte olası değişmelere uyum gösterme potansiyellerini sürekli analiz etmeli.

Ağ Toplumu kavramının mucidi ünlü İspanyol kökenli sosyolog Manuel Castells "İletişimin Gücü" adlı kitabında, finansal değerlendirmenin kısa dönemde ekonominin dinamiklerini belirleyebileceğini ama uzun dönemde her şeyin "üretkenliğin artışına" bağlı olduğunu söylüyor. Ekonomide büyümenin, kârların, ücretlerin, birikim ve yatırımın köşe taşını üretkenliğin oluşturduğunu da belirten sosyolog, üretkenlik artışının kilit etkeninin de "yenilikçilik" olduğunun altını çiziyor.

Yaygın tanımlamasıyla "üretkenlik, girdileri çıktıya dönüştürme" düzeyidir. Bu bakış açısıyla değerlendirdiğimizde, ülkemizdeki gelişmeleri tartışırken bazı konuları sürekli gündemin ön sıralarında tutmamızın tam zamanıdır.

Üretkenliği artırmak için göz önünde tutulması gereken yetkinliklerimizden ilki, "üretim faktörlerini daha verimli biçimde yeniden birleştirmedir".

İkincisi, "üretim süreçlerini hızlandırma, kaynak verimi kadar zaman kazancı da sağlamadır".

Üçüncüsü, "işgücü profillerini, hızlanan ve karmaşıklığı artan iş süreçlerine egemenliğini artıracak bilgi ve beceriyle donatma".

Dördüncüsü, "iş süreçlerini hızlandırarak ve işgücü becerilerini artırarak daha yüksek katma değerlere ulaşan ürünleri piyasaya sunabilme".

Beşincisi de "gelenek taassubunu kırarak, kültürel yaratıcılık düzeyine ulaşma, özgür ve özgün emeğin yenilikçi özünü harekete geçirme".

Bileşenler farklılaşıyor

Bağlantı olanaklarının artmasıyla "akıllı, bağlantılı ürün işlevselliğindeki değişmelerin" sektör yapılarını ve rekabet doğasını hızla dönüştüreceğini öncü göstergeler kanıtlıyor. Porter ve Heppelmann'ın çalışmalarında ileri sürdükleri gibi:

- Yeni rekabet fırsatları ve tehditleri oluşuyor.
- Mevcut sektörlerin sınırları yeniden şekillenmekle kalmıyor;

Başta dijital teknoloji olmak üzere, diğer teknolojik gelişmelerin karşılıklı etkileşimi, iş süreçlerini nasıl değiştirdikleri, değişikliğe uygun işgücü profilinin nasıl olması gerektiği üzerinde düşünmeden, bir senteze ulaşmadan üretkenliğin itici gücü olan yenilik konusunda sağlıklı ve düzenli gelişme yaratamayız.

tamamen yeni sektörler ortaya çıkıyor.

• Son derece büyük ölçekli verilerin değerlendirilmesi ve içgörülerimize yansıtılması işyerinin uzun dönemli geleceği açısından hayati önem taşıyor.

• Sektörlerin sınırları genişledikçe ve yeni sektör yapıları oluştukça şirketlerin hangi rolleri üstleneceğiyle ilgili yeni stratejilerin tasarlanması ihtiyacı artıyor.

• İş yaşamının dar ve geniş anlamda bütün girdilerini, geçmişin değer ölçüleriyle değil, geleceğin değer ölçülerinde süzerek üretimin sürdürülmesi önem kazanıyor.

Ülkemizde 1980'lı yıllardan sonra üretim alanındaki atılımlarda kimi yanlışların tekrarlanmaması gerekiyor. Yanlışlardan biri, yatırım yaparken "bileşenlerle ilgili ayrıntı bilgisine dayalı analiz eksikliğiydi".

Önümüzdeki dönemde, üretim sistemi radikal değişikliklere uğrayacak. İş insanlarımız, ürünlerin mekanik ve elektrik aksamlarının ne olduğunu, dünden bugüne nasıl bir gelişme gösterdiğini, gelecekte olası değişmelere uyum gösterme potansiyellerini sürekli analiz etmeli. Mekanik ve elektrik aksamların analizi yetmez, sensörler, mikroişlemciler, veri saklama donanımları, yazılımlar, kontrol sistemleri gibi ürüne akıl ekleyen veri derleyen ve ileten, ürünü, "öğrenen ürün" konumuna taşıyan bileşenlerdeki gelişmeleri, bileşenleri üreten kaynakları, yapılarını, işlevlerini ve fiyatlarını da ayrıntılı biçimde bilmeleri gerekir. Bir adım ötesinde, kullanılan makine ve sistemlerde bağlantıları sağlayan bileşenlerle ilgili de ayrıntı bilgisi olmalıdır ki doğru yerde, doğru zamanda ve uygun maliyetle dönüşümü gerçekleştirebilelim.

Süreçlerin hızlanması

Üretimin yapısını değiştiren diğer iki yenilik alanı, "iş süreçlerinin hızlanması ve işgücü profillerinin değişmesidir". Hızlanma, kaynak verimini artırdığı gibi, zaman kazancı da sağlayarak üretilen değeri büyütmektedir.

İş süreçlerinin hızlanması "teknolojik gelişmelerden beslenir" ama gelişen teknolojileri kavrayan "işgücü" de istenen sonucu elde etmenin olmazsa olmazıdır.

Başta dijital teknoloji olmak üzere, diğer teknolojik gelişmelerin karşılıklı etkileşimi, iş süreçlerini nasıl değiştirdikleri, değişikliğe uygun işgücü profilinin nasıl olması gerektiği üzerinde düşünmeden, bir senteze ulaşmadan üretkenliğin itici gücü olan yenilik konusunda sağlıklı ve düzenli gelişme yaratamayız.

İş insanlarımız, günlük yaşamın hay huyu içinde yenilikleri yakalama, uygulama ve geliştirme konusunda kendilerini sorgulamalı: Ne kadar zamanımı, iş süreçlerini hızlandıran ve ona uygun işgücü bulmaya ayırıyorum?

Ülkemizin her yerinde iş insanlarıyla yaptığımız toplantılarda, mevcut eğitim-öğretim sisteminin bırakınız yeni oluşumları, mevcut üretim sisteminde bile katkı sağlayan işgücü arzı yaratmadığının altı çiziliyor. Bir yandan her ilimiz yapılacak bina, öğrencilerin alışverişi için üniversite talebinde bulunuyor; öte yandan aynı yörelerdeki toplantılarda öğrencilerin gerekli bilgiyi almadan okullarını bitirdikleri söyleniyor. Demek ki iş süreçlerini hızlandıracak teknik donanımları sağlasak bile o donanımı kullanacak işgücü sağlayamazsak ciddi israf yaratmaya doğru ilerliyoruz.

Yaratıcılık iklimi

Gelenek taassubunu kırarak kültürel özgürlükleri kullanma aşamasına gelebilmemiz, yeniliklerin beslediği üretkenlik için gerekli... Özgür ve özgün düşebilmenin toplumun derinliklerine sinmiş olması gerekiyor ki her alanda insanımızın sonsuz enerjisi olan yaratıcı gücünü zenginlik üretimine dönüştürebilelim.

Kendi deneyimlerimden ve çevredeki gözlemlerimden biliyorum ki bizde sadece siyasetçi, bürokrat has olmayan bir özellik var: İş insanı da, gazeteci de öğretim üyesi de işinde gücündeki sıradan insan da aykırı düşünceden hoşlanmıyor. Kültürümüz eleştirel akıl korku üzerine inşa edilmiş. İlkel değil ilkeli tutkuları olan ve çalışkan insanlarımız, kasaba kültürünün "bende olmayan başkasında da olmasın" anlayışının tuzaklarında harcanıyor. Tam da belirttiğimiz nedenle, üretkenliği artıran kilit etken yenilik üretimi, hepimizin önce "zihniyetimizi sorgulaması" sorumluluğuyla yüzleştiriyor.

Toplum olarak, üretkenliği artırarak dünya piyasalarında yerimizi almak istiyorsak; inançtan düşünceye geçmeliyiz. İnanç özgürlüğü ile düşünce özgürlüğünü karıştırıp, birbirine rakip haline getiren tek bir gelişmiş toplum olmadığını bilmeliyiz.

Bilim insanları söylüyor

Şükrü Hanioğlu, 22 Mayıs 2016 günü yazısında, "Siyasette hızla artan bir ivme ile güçlenen özelliklerden biri de 'entelektüel zemin yoksunluğudur' diyordu. Ülkemizde 'üstü örtülü entelektüel karşıtlı' seslerin yükseldiğinin de altını çiziyordu. Hanioğlu'nun gözlemini siyasetçilerimizle sınırlı tutmak haksızlık olur. Toplumumuzun her kesimde "entelektüel korkaklık" alabildiğine yaygın. Üç beş rakamı alt alta sıralamayı analiz sanan, temeldeki dinamiklerden uzak bir yığın rakamı alt alta sıralama alışkanlıkların pençesinde kıvranıyoruz.

Bütün iş insanlarımız, onların örgütlerini yönetenler, siyasetçiler, bürokratlar, medya mensupları, toplumuzun iyiliğini ve esenliğini istediğini düşünenler, kimseye hesap vermeden kendi vicdanlarımıza seslenelim: Dünya genelinde bilim ve teknolojinin yarattığı yeni düzene ayak uydurmak için gerekli emeği, parayı ve zamanı ayırarak "gerçeği öğrenme" konusunda üzerimize düşeni yapıyor muyuz?

Hazırlayan: Murat YILDIZ



Uyku kalitenizi ölçümleyen akıllı cihaz

RestOn uyku kalitenizi izleyen, ölçümleyen ve analiz eden kullanıcı dostu bir cihaz. Çarşaf altına yerleştirilen sensör bandı ile cihaz kalp atışlarınızı, solunum sayısı, uyku sürenizi ve vücut hareketlerini ölçüyor. Cihaz sonrasında uyku kalitesini artırmak için tavsiyelerde bulunabiliyor. Bluetooth ile akıllı telefona bağlanabilen cihaz, kullanıcısı ile mobil uygulaması üzerinden iletişime geçiyor.



Kampseverler için çok pratik

Wayv şirketi tarafından geliştirilen Adventurer adındaki cihaz değiştirilebilir ve yeniden şarj edilebilir bir bataryayla çalışan mini bir mikrodalga fırın. Bir su matarası büyüklüğündeki cihaz 100 ile 500 ml arasındaki gıda ya da içeceği ısıtılabiliyor. Tam şarj ile 30 dakika çalışabilen bu mini mikrodalga fırın, yangın yasağı olan kamp yerlerinde dahi kullanılabiliyor.



Anlık çeviri yapan kulaklık

Yakın zamanda farklı dillerde konuşan insanları anlamak büyük bir problem olmaktan çıkabilir. Waverly Labs isimli şirket tarafından geliştirilen Pilot adındaki cihaz farklı diller konuşan kullanıcılar arasında anlık çeviri yapabilen dünyanın ilk akıllı kulaklığı olarak lanse ediliyor. Indiegogo üzerinden bir kampanya başlatan şirket, ön sipariş verilen kulaklıkları 179-199 dolar arasında satıyor.

Telefonunuzu kahve bardağından şarj edebilirsiniz!

Bu ürün bir anlamda şarj cihazı, sadece bir farkla; kahve bardağı şeklinde… Kahve bardağı şeklindeki bu şarj cihazının kablosunun ucundaki giriş kısmını, arabanızın çakmak girişine taktıktan sonra ısı enerjisini elektrik enerjisine çevirebilirsiniz. Böylelikle her türlü cihazınızı da arabada seyir halindeyken şarj edebilirsiniz. Ürünün üzerinde hem normal priz çıkışı hem de USB bulunuyor.





Ofis çalışanları için geliştirildi

Philips Aura özellikle, ofis çalışanları için tasarlanmış bir ürün olarak ön plana çıkıyor. Küçük bir taşı da andıran bu mucizevi ürün, kullanıcılarını izlemesinin yanı sıra, stres tespit ettiğinde derin nefes egzersizleri ile kişileri yönlendiriyor. Tasarım Umea Enstitüsü ve Philip Nordmand Andersen tarafından tasarlanan cihaz, aynı zamanda bir sağlık ürünü olarak da dikkat çekiyor.

Ütülenmemiş gömleklere **kesin çözüm!**



Acil bir toplantınız ve ütülenmemiş bir gömleğiniz varsa ürün tam size göre… Swash adındaki bu cihaz tek kıyafete yer verirken, temizlenmek istenen kıyafet köşelerde bulunan aparatlar yardımıyla yerleştiriliyor. Cihaz, evin içerisinde yer kaplamamasıyla da dikkat çekerken, 10 dakika içerisinde temizleme işlemi gerçekleştirilebiliyor. Önemli ve acil işler için ürün ideal bir seçenek olarak ön plana çıkıyor.

Bitkiler sorunsuz şekilde büyüyecek



Dokunmatik ekrana sahip akıllı saksı, bitkinizin fazla su alması durumunda bilgilendirme yapıyor. Modern evler ile uyumlu olarak tasarlanmış saksı, bitkilerin sorunsuz bir şekilde büyümesine izin veriyor. 20 cm çapındaki saksı, bitkinin sağlıklı yetişebilmesi için uygun şartları ayarlamanız konusunda uyarıda bulunuyor. Saksı, topraktaki su ve vitamin seviyesi hakkında bilgi veriyor.



Cep telefonlarına **özel kavisli klavye**

Son dönemde popüler olan kavisli tasarımlar, klavyelere de yansıdı. Hem önünde hem de arkasında tuşlar bulunan TREWGrip kablosuz klavye modeli, aynı zamanda ışıklı olan bu tuşları sayesinde nerdeyse bütün parmakların yazma sürecine katılmasına olanak tanıyor. Akıllı cep telefonları ya da 7 inç ekran boyutuna kadar tablet modellerini taşıyabilen klavye, fare görevini de özel tuşlarıyla üstlenebiliyor.

Yaz aylarında kalp sağlığı



Sıcak havalarda kalp yetmezliği şikayetleri artar. Sıcak hava kalp krizi ve diğer kalp hastalıklarına neden olabilir. Peki bu sıcak havalarda nelere dikkat etmeliyiz?

Sıcaklık artışı hava şartlarına bağlı gelişen hastalık ve ölüm nedenlerinden birisidir. Sıcak yorgunluğu, sıcak çarpması, kardiyovasküler hastalıklar ve solunum hastalıklarına neden olabilir. Sıcak hava herkesin sağlığını aynı derecede etkilemeyebilir. Sıcak havadan en çok etkilenen duyarlı kişiler kalp hastaları, diğer kronik hastalıkları olanlar, çocuk ve yaşlılar, atletler, mental hastalığı olanlar ve düşkün kişilerdir.

Özel TOBB ETÜ Hastanesi Kardiyoloji ve İç Hastalıkları Uzmanı Prof. Dr. Berkten Berkalp de sıcak yaz aylarında dikkat etmemiz gerekenleri derledi. Berkalp'in açıklamaları ve uyarıları şöyle:

"Dış ortamda ölçülen hava sıcaklığı dışında bir de hissedilen sıcaklık vardır, bu havanın nemi ile ilişkilidir. Nem artışında hissedilen ısı da artmaktadır. Dış ortamın değişen sıcaklığına göre vücudumuzda bazı ısı düzenleme mekanizmaları aktifleşerek vücut sıcaklığının değişimini önler. Terleme ve terin buharlaşması ile vücuttan ısı kaybı olur. Deri altı kan damarlarının genişlemesi deride kan dolaşımını artırır ve vücut ısısının azaltılması sağlanır. Bu durum kan basıncının düşmesine ve nabız sayısının artmasına yol açar. Vücut ısısını dengelemek için cilt altı damarlara kan pompalayan kalbin yükü artar ve kalp hızlı çalışır.

Sıcak havalarda şikayetler de artar

Kalp yetmezliği kalbin organlara yeterli miktarda kan pompalamasında sorun olduğunu ifade eder. Kalp hastalıkları ve diabet kalp yetmezliğine neden olmaktadır. İlaç, özel tedavi ve yaşam değişiklikleri ile bu hastalar tedavi edilmektedir. Sıcak havalarda kalp yetmezliği şikayetleri artar. Sıcak hava kalp krizi ve diğer kalp hastalıklarına neden olabilir. Sıcak hava vücudun sıcak stresini arttırır, hücre hasarı ve inflamasyon ile ilişkili fizyolojik cevaplarla sıcak stresine cevap verilir, bu da kalp yetmezliğini artırır.

Kalp hastalarının bir bölümünde kalp hastalığına bağlı olarak veya beta bloker gibi kullanılan ilaçlara bağlı olarak kalp hızında artış olmaz, bu durum vücuttan ısı kaybını olumsuz etkiler. Kullanılan idrar söktürücü ilaçlar kolayca dehidratasyon gelişimine neden olur. Sıcakta kalp yetmezliği hastalarının bol su içmesi de kalp yetmezliğini artırabilir. Hipertansif hastaların az tuz tüketmeleri sıcak çarpmalarını kolaylaştırır. Diabetiklerde yüksek kan glukoz seviyesi nedeniyle var olan dehidratasyon vucudun normal terlemesini önleyebilir.

Obezite kalp için ilave bir yük getirir

Birçok hasta dehidrate olduğunu da anlamaz ve su içmez. Obezlerde vücudun normal soğutma sistemi yeterli çalışmaz, obezite kalp için ilave bir yük getirir. Sıcak

Fotoğraflar: Dünya Gazetesi Fotoğraf Arşivi ve TOBB Fotoğraf Servisi

Bunları biliyor musunuz?

› Klimalı ortamlarda hava sıcaklığı 25 derecenin altına indirilmemeli.

› 2000 metre üzerindeki yerlerde yayla turizmi kalp hastalarının sağlığına iyi gelmiyor. Daha düşük seviyelerde yaşanmalı.

› Serinlemek için buz gibi suyla değil, ılık su ile duş yapılmalıdır.

› Sıcak hava depresyona neden olabilir.

› Düzenli egzersiz yapan kişilerin yaz sıcaklarında aktiviteye ara vermeleri doğru değildir, 4-6 haftalık inaktivite egzersizin kazanılmış yararlı etkilerini ortadan kaldırır.

› Susuzluk hissi su içme gerekliliği için güvenilir bir gösterge değildir. İdrar rengi açık ve temiz ise hidrasyon iyi, koyu renk ise dehidratasyon var demektir. Sıcak ve nemli havada egzersiz yapmadan otursanız bile yine de suya ihtiyacınız vardır.

ve nemli havadaki iritan ve alerjenler astım hastaları için iyi değildir. Astım tedavisinde kullanılan bazı ilaçlar da vücudun ısıya reaksiyonunu engelleyebilirler.

Yüksek sıcaklık derecelerinin neden olduğu en hafif rahatsızlık hali sıcak yorgunluğudur. Terleme ile su ve tuz kaybına bağlıdır. Baş ağrısı, aşırı terleme, soğuk ve nemli cilt, titreme, baş dönmesi, fenalık hissi, zayıf ve hızlı nabız, kas krampları, hızlı ve yüzeysel solunum, bulantı kusma olur.

Hasta serin veya gölge bir yere alınmalı

Yüksek sıcaklıkta ağır işte çalışanlar veya egzersiz yapanlarda rastlanır. Bu durumda



Özel TOBB ETÜ Hastanesi Kardiyoloji ve İç Hastalıkları Uzmanı Prof. Dr. Berkten Berkalp

hasta serin veya gölge bir yere alınmalı, elbiseleri çıkartılmalı, yakınmaları geçene kadar dinlendirilmelidir. Soğuk suyla duş yaptırılabilir. Bol su içmesi sağlanmaya çalışılır. Sıvı kaybına neden olan alkol, kafein ve şekerli içeceklerden kaçınılır. Şikayetler 1 saatten fazla sürerse hastaneye gidilmelidir. Sıcak çarpması ise ciddi bir durumdur, vücut ısısı 39 C üzerine çıkar, cilt kuru, sıcak ve kırmızıdır. Zonklayıcı baş ağrısı vardır. Nabız hızlıdır, bulantı, baş dönmesi ve şuur bozukluğu olur. Kusma, istemsiz hareketler olabilir. Hasta serin ortama alınmalı, buz veya ıslak bez uygulaması gibi vücut soğutma teknikleri kullanılmalı ve acilen hastaneye götürülmelidir.

Yazın nasıl yaşayalım?

◗ Sıcağın üzerimizdeki etkisini azaltmak için; bol bol su için, alkol ve kafeinli içeceklerden uzak durun. Aktivitelerden önce-sonra ve sırasında dehidratasyonu önlemek için bol su için.

◗ Güneşten korunma için geniş kenarlı şapkalar, güneş gözlüğü, koruyucu güneş kremleri kullanın. Güneş ışınlarının güçlü olduğu öğle saatlerinde zorlu aktivitelerden kaçının.

◗ Hafif, ince, açık renkli giysiler giyin, pamuklu hava alabilir kumaşları tercih edin. Terleme değil, terin buharlaşması vücut ısısını düşürür, onun için ince kıyafetler kullanın. Rahat ayakkabı ve çoraplar tercih edin, ayaklar iyi havalansın, ayak pudraları ve antiperspiranlar kullanılabilir.

◗ Yaz aylarında güneş ışınlarının minimal olduğu sabah ve akşam saatlerinde egzersiz yapılabilir. Yüksek ısı ve nem durumlarında egzersizin şiddet ve süresini azaltmalıdır.

◗ Sıcağa alışmak için günlük dışarıda kalış süresini yavaş yavaş arttırabilirsiniz. Düzenli fiziksel aktivite için egzersiz iç ortamlara alınmalı ve sürdürülmelidir. Bir arkadaş veya yakınınız ile egzersiz yapmak her zaman daha emniyetli ve daha eğlencelidir.

Doktorunuza danışmayı ihmal etmeyin!

◗ Kalp hastası iseniz 50 yaş üzeri veya kilolu iseniz sıcak havalarda doktorunuza danışarak bazı özel önlemler almalısınız. Bazı kalp ilaçları; beta blokerler, ACE inhibitörleri ve diüretikler, kalsiyum kanal blokerleri vücudun ısıya cevabını değiştirebilir. Trankilizanlar, antikolinerjikler de sıcak çarpmasını arttıran ilaçlardır. İlaç almasalar da yaşlıların dikkatli olması gereklidir. 50 yaş üzerinde susadığınızdan haberdar olmayabilirsiniz, dışarı çıktığınızda susuzluk hissetmeseniz de su içmenizde fayda vardır.

Evde alınacak tedbirler

◗ Günün en sıcak zamanı olan saat 11.00-15.00 arası dışarı çıkmayınız.

◗ Günlük işlerinizi sabahın erken saatlerinde sıcaklık artışı başlamadan yapabilirsiniz. Sıcak havada dışarı çıkışı azaltmak için ilaç, yiyecek ve içecek gibi ihtiyaçlarınızı önceden temin ediniz, evde bol miktarda içecek su bulundurunuz, yüksek kalorili ağır yiyeceklerden uzak durunuz.

◗ Buzlukta buz bulundurunuz.

◗ Evin havalanmasını kontrol ediniz.

◗ Gereksiz yere pencerelerin açık kalmasını önleyiniz, Güneş gelen pencereleri açık renk perdeler ile kapatınız, koyu renk perdeler ısıyı emer ve odanızın sıcaklığını artırır.

◗ Evin doğu veya güneyinde bulunan bir odada fan veya klima kullanarak oturunuz. Klimaların bakım ve kontrolünü yaptırınız.

◗ Alışveriş merkezi, kütüphane, sinema gibi serin yerlerde de gününüzü geçirebilirsiniz. Hava durumunu takip edin, seyahat planı varsa gidilecek yerin hava şartlarını kontrol edin.



FAZLADAN BİR KALEM DAHA

#OlmasadaOlur

AMA EĞİTİM OLMAZSA OLMAZ.

Bu bayram siz de Darüşşafaka'ya destek olun,
annesi ya da babası hayatta olmayan çocuklarımızın
geleceğini aydınlatın.

www.darussafaka.org

Darüşşafaka
1863
CEMİYET

Odalar ve Borsalar

- Ardeşen TSO girişimcilere destek oluyor
- Marmaris TO'dan oda ve borsalara davetiye
- Bartın'da Mesleki Yeterlilik Belgeleri sahiplerini buldu
- Batman TB ile KOSGEB yatırımcının yanında
- Zeytin üretici ve sanayicisi güçbirliği yaptı
- Karacabey TSO'da 'mesleki eğitimin sorunları' görüşüldü
- Kırşehir'de 'Ahilik ve Günümüzde Kadın Girişimciler' Paneli
- Tekirdağ TSO'da vize sorunu masaya yatırıldı
- Kayseri AB Bilgi Merkezi'nden Dünya Çevre Günü etkinliği
- Akhisar TSO Sigorta Haftası'nı kutladı
- Malatya Ticaret Borsası kayıt dışına önlem istedi
- Çorlu TSO'nun yeni hizmet binası açıldı
- BİGA TSO'da mesleki yeterlilik belgelendirme sınavları düzenlendi
- Dinar TSO ulusal ajans projesi ile Romanya'da
- Sakarya TSO'da mobilya sektörünün sorunları görüşüldü
- 1. Uluslararası Tavşanlı Ticaret ve Yatırım Forumu gerçekleşti

Fotoğraflar: TOBB Fotoğraf Servisi



ARDEŞEN TİCARET VE SANAYİ ODASI



MARMARİS TİCARET ODASI



BARTIN TİCARET VE SANAYİ ODASI



BATMAN TİCARET BORSASI

Ardeşen TSO girişimcilere destek oluyor

Ardeşen Ticaret ve Sanayi Odası, bu yıl kendi imkanları ile dört girişimcilik kursu açtı ve 120 kişiye de KOSGEB Girişimcilik Sertifikası verdi. Ülke ekonomisine katkı sağlayacak işletmelerin ortaya çıkması ve istihdamın artması amacıyla, KOSGEB ile Ardeşen Ticaret ve Sanayi Odası işbirliğinde düzenlenen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri'nin sertifika töreni düzenlenen törenle yapıldı.

Kurs sonrası yapılan sertifika törenine, Ardeşen Kaymakamı Emrah Yılmaz, Ardeşen Belediye Başkanı Hakan Gültekin, KOSGEB İnsan Kaynakları Daire Başkanı Recep Ali Erdoğan, KOSGEB İl Müdürü Mustafa Kurt, Ardeşen Ticaret Odası Başkanı Recep Eksilmez, Ardeşen Ticaret Odası Meclis Başkanı Bülent Eskiçırak, Jandarma Komutanı Yüzbaşı Mustafa Çiçek, İlçe Emniyet Müdürü Levent Böke, Meclis üyeleri ve girişimciler katıldı.

300 bin kişiye sertifika

KOSGEB İnsan Kaynakları Daire Başkanı Recep Ali Erdoğan, KOSGEB olarak 4,5 yıldır uyguladıkları girişimcilik eğitimleri destek programı sayesinde 300 binin üzerinde kişiye sertifika verdiklerini söyleyerek "Rize'de ise 4 bin civarında kursiyere eğitim verdik ve yaklaşık 320 civarında hibe hakkı kazanan oldu" dedi.

Ardeşen Kaymakamı Emrah yılmaz, Ardeşen Belediye Başkanı Hakan Gültekin, Ardeşen Ticaret Odası Başkanı Recep Eksilmez, düzenlenen sertifika törenine katılan kursiyerlere bundan sonraki yaşamında başarılar diledi. Kursu başarı ile tamamlayan girişimcilere sertifikaları katılımcılar tarafından verildi ve katılımda bulunan protokole plaketleri takdim edildi. ■

Marmaris TO'dan oda ve borsalara davetiye

Marmaris Ticaret Odası'ndan oda ve borsalara davet geldi. Marmaris Ticaret Odası yaptığı açıklamada şu görüşlere yer verdi: "2016 yılı ülkemiz turizm

sektörü için zor bir yıl olacak. Bu sıkıntının 2017'ye sarkabileceği öngörülmektedir. Bu nedenle Marmaris Ticaret Odası olarak bizler sıkıntılı yıllarda ekonomik çözümler üretilmesi gerekliliğinden yola çıkarak bir dizi eylem planı geliştirdik ve bu plan-proje paketimizi sizlerle paylaşıyoruz. Marmaris yeşilin hala yoğun olduğu, civar balıkçı köyleriyle ve temiz deniziyle, tarihi merkezlere olan yakınlığıyla, küçücük ama korunmuş kalesiyle, yerel özgün ürün pazarlarıyla, bal müzesi ve modern şehirciliğiyle güzel bir turistik ilçedir. İlçemizde kaliteli yatağa sahip onlarca otelimiz bulunmaktadır.

Bu imkanlardan odanız üyeleri olarak yararlanmak, piyasa şartları altında, daha ucuz, Marmaris Ticaret Odası garantörlüğünde, Marmaris'te tatilinizi geçirmek istiyorsanız lütfen hemen bize başvurunuz. Size hazırladığımız fiyat seçeneklerini sunalım.

Diğer taraftan Marmaris Ticaret Odası yine ekonomik sorunlarımıza çözüm üretebilmek amacıyla kardeş olduğumuz yabancı ve ülkemizden odalarla birlikte kalkınma ajanslarına ve Avrupa Birliği'ne ortak projeler üretmektedir. Bu konuda işbirliğine her zaman açığız."

Öte yandan 2014 yılında Artvin Ticaret ve Sanayi Odası ile Marmaris Ticaret Odası arasında gerçekleştirilen protokol ile 'Kardeş Oda' protokolü çalışmaları başlatıldı. Bu çalışmalar çerçevesinde Marmaris Ticaret Odası heyeti, 3 günlük program kapsamında geldikleri Artvin'de Artvin Ticaret ve Sanayi Odası'nı ziyaret etti.

Ziyarette ARTSO Meclis Başkanı Naci Akın, Yönetim Kurulu Başkanı Kurtul Özel, Marmaris Ticaret Odası Meclis Başkanı Ali Kansu, Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Baysal, Meclis üyeleri Hakan Öner ve Ali Murat Akın ve Genel Sekreter Taşkın Baykara ile iki odanın Meclis ve Yönetim Kurulu üyeleri hazır bulundu. Heyetler arası görüşmede işbirliği çalışmaları kapsamında neler yapılabileceğine dair konular konuşuldu. ■

Bartın'da Mesleki Yeterlilik Belgeleri sahiplerini buldu

Bartın Ticaret ve Sanayi Odası ile MEYBEM işbirliği ile gerçekleşen 'Mesleki Yeterlilik Belgesi' sınavlarına katılan katılımcılara belgeleri düzenlenen törenle verildi. Bartın TSO'da düzenlenen törene, Bartın Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Cihat Çakır, Başkan Yardımcıları Sami Karakaş, Halil Balık ve yönetim kurulu üyesi Özcan Yaz katıldı. Törende konuşan Cihat Çakır, yapılan sınavların önemine değindi. Çakır, "Öncelikle şunu ifade etmek isterim ki mesleki yeterlik belgesi düzenlenmesi ile ilgili yaptığımız atılımlar sonucu iş dünyasındaki birçok çalışanımıza ve iş yerlerimize Mesleki Yeterlik Belgesi konusunda belge hizmeti vermeye devam ediyoruz. Bu çalışmalarda başta odamız çalışanları olmak üzere emeği geçen herkese teşekkür ediyorum" dedi.

"Alt yapı çalışmaları sürüyor"

Başkan Çakır, "Bu konuda biz öncü odalar içerisindeyiz. Açıkçası Türkiye'de ki bu yeni yapılanmayla ilgili mesleki belgelerin verilmesi konusunda Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin başlatmış olduğu bir çalışma sonucunda Bartın Ticaret ve Sanayi Odası olarak bu konuya el attık. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin kurmuş olduğu başkanımızın emekleri ve girişimleriyle kurulmuş olan MEYBEM Mesleki Yeterlilik ve Belgelendirme Merkezleri A.Ş ile riskli gruplar üzerinde bulunan işlerin belgelendirilmesi konusunda bir çalışma başlatıldı. Bu çalışma diğer sektörlerdeki iş alanlarıyla ilgili yapılanması devam etmekte. Her geçen gün iş kolları ile ilgili mesleki belge verilmesi konusundaki alt yapı çalışmaları da sürdürülüyor" dedi.

"İş kazaları önlenecek"

Çakır, şöyle devam etti: "Şu anda özellikle inşaat sektörü konusunda demircilik, sıvacılık, kalıpçılık, kaynakçılık, iskele kurulumu gibi konularda tehlike sınıfı yüksek olan konulardan başlamak üzere sınav ve belgelendirme hizmeti vermeye devam ediyoruz. Bunu tabii ki siz çalışanlarımızla birlikte hem kaliteli üretim yapabilmek hem de iş kazalarının önlenmesi açısından bu belgeleri de edinmiş durumdasınız. Hepinize bundan sonraki çalışma hayatlarınızda başarılar kazasız belasız çalışmalar diliyorum. İnşallah bu çalışmalara diğer firmalar ve diğer çalışanlarımızla birlikte devam edeceğiz.»

Daha sonra kursiyerlere sertifikaları törenle dağıtıldı. ■

Batman TB ile KOSGEB yatırımcının yanında

Batman Ticaret Borsası ile KOSGEB Batman Hizmet Müdürlüğü işbirliği ile düzenlenen "Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi" programını tamamlayan girişimcilere sertifikaları düzenlenen törenle verildi. Batman Ticaret Borsası'nın ev sahipliğinde düzenlenen törene Batman Valisi Azmi Çelik, KOSGEB Batman İl Müdürü Evren Arıkan, Batman Ticaret Borsası Başkanı Arif Güneş ve çok sayıda STK başkanı ve temsilcileri katıldı. Programın açılış konuşmasını yapan Batman Ticaret Borsası Başkanı Arif Güneş, "Gelişen ve büyüyen dünyada rekabette baş aktör olabilmenin temel unsurlarından birisi girişimciliği temsil etmektir. Bu anlamda biz Batman Ticaret Borsası olarak gerek ilimiz gerekse ülkemiz açısından girişimciliği bir hayli önemsiyoruz. Bu nedenle KOSGEB destekli girişimcilik eğitimlerini sıklıkla düzenlemekteyiz. Son üç yıl içinde 390 girişimci adayı sertifikalarına kavuşarak hayallerini gerçekleştirdi" şeklinde konuştu. Başkan Güneş, girişimcilik eğitimlerinin düzenlenmesini sağlayan KOSGEB Batman Müdürlüğü'ne teşekkürlerini sunarak, tüm girişimci adaylara başarılar diledi.

Kadınlara büyük destek

Törene katılan KOSGEB Batman İl Müdürü Evren Arıkan, KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri ve 50 bin TL hibe desteğinin iş kurma hayalini gerçeğe dönüştürme yolunda oldukça rağbet gördüğünü ve özellikle bayanların destek oranının % 90 olması bayan girişimci sayısını günden güne artmasını sağladığını belirtti.

Batman Valisi Azmi Çelik de bu tür desteklerin ilin ekonomisi açısından oldukça önemli olduğunu belirterek KOSGEB desteği ile bu eğitimlerin gerçekleşmesine vesile olan Batman Ticaret Borsası Yönetimi'ne teşekkürlerini iletti. Girişimcilere sertifikalarını veren Vali Çelik, kendi işyerlerini kurma yolunda başarılar diledi. ■



▲ ORHANGAZİ TİCARET VE SANAYİ ODASI



▲ KARACABEY TİCARET VE SANAYİ ODASI



▲ KIRŞEHİR TİCARET VE SANAYİ ODASI



▲ TEKİRDAĞ TİCARET VE SANAYİ ODASI

Zeytin üretici ve sanayicisi güçbirliği yaptı

Orhangazi Ticaret ve Sanayi Odası, yeni kurulan "Zeytin Üreticileri ve Sanayicileri Derneği" yetkilileri ile derneğin yol haritasını görüşmek üzere 30 Mayıs Pazartesi günü bir araya geldi. Zeytin üreticileri ve sanayicileri, sektörün gelişimi ve sorunların çözümü için dernek çatısı altında toplamak için adına geçtiğimiz Kasım ayında çalışmalara başlanmıştı. Mart ayı itibariyle de Marmarabirlik öncülüğünde, Uludağ Üniversitesi akademisyenleri, Bursa, Balıkesir, Tekirdağ, Bilecik-Osmaneli ve Adapazarı-Pamukova'daki ziraat odaları ticaret borsaları ve ticaret sanayi odalarının katılımıyla Zeytin Üreticileri ve Sanayicileri Derneği resmen kurulmuştu.

Orhangazi TSO Yönetim Kurulu Başkanı Ergün Efendioğlu yaptığı açılış konuşmasında, "Uzun zamandır zeytincilerimizle yaptığımız toplantılarda ilk gündeme gelen konuların başında dernekleşme ve ortak sorunlarımıza çözüm oluşturmaktı. Bugün bu vesileyle derneğin kurulmuş olmasından büyük heyecan duyuyor ve emeği geçen herkese teşekkür ediyorum" dedi.

Zeytin Üreticileri ve Sanayicileri Derneği ve Marmarabirlik Yönetim Kurulu Başkanı Hidamet Asa da "Bölgede güçbirliği oluşturarak sektörünün sorunlarına çözüm bulmayı hedefliyoruz. Marmarabirlik olarak sonuna kadar bu derneğin arkasında olacağız. Amacımız üreticinin ve sanayicinin sorunlarının çözümüne katkı sağlamaktır"

Zeytinciliğe büyük katkı

Orhangazi TSO Meclis Başkanı Erol Hatırlı da "Bu sektörde üreticiye destek çok önemli. Dernek isminin de duyurulması için bence bir konu üzerine düşülüp, o konu ile ilgili çalışmalar yapılıp, konu ile ilgili raporlar hazırlanmalı ve ilgili kurumlara, bakanlıklara bu raporlar verilmeli. Böylece dernek çok seslilik yaratarak hedefine ulaşmış olur. Ayrıca dernek için bizler de oda olarak üyelerimizin ve bölgemizdeki zeytincilik için katkı sağlamaya hazırız" dedi. ■

Karacabey TSO'da 'mesleki eğitimin sorunları' görüşüldü

Mesleğe Atıl, Türkiye Bütçesine Katıl sloganıyla Karacabey Belediyesi, Karacabey İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü ve Karacabey Ticaret ve Sanayi Odası (KTSO) tarafından düzenlenen Mesleki Eğitim Fuar programı kapsamındaki "Mesleki Eğitimin Geleceği ve Sorunları" Paneli KTSO salonlarında gerçekleştirildi. Panelin açılışında konuşan Karacabey Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Naci Güncü, "Günümüz bilgi ve rekabet çağı. Sanayide 4.0'ı konuştuğumuz bu günlerde gelişen teknoloji sanayimize de yansıyor kullanılan makine ve ekipmanlar verimlilik artışına katkı sağlıyor. Bu şartlar altında uzmanlaşmış iş gücüne olan ihtiyacının karşılanması çok daha önem kazanıyor" dedi.

Ülkemizin kalkınmasının ancak üretim ile sağlanabileceğini ve buradaki en önemli unsurlardan birinin de nitelikli işgücünün olduğunu belirten Güncü, uzun bir süredir son çare olarak tercih edilen mesleki eğitim liselerinin yeniden güçlendirilmesi ve toplumumuz da hak ettiği yere getirilmesi gerektiğini, bunun da ancak eğitim kurumlarının sanayimiz ile arasındaki işbirliğinin güçlendirilmesi ve gençlerin aslında iş garantili bir eğitim almasıyla sağlanabileceğini söyledi.

Karacabey İlçe Milli Eğitim Müdürü Emin Dingin de "Karacabey Ticaret ve Sanayi Odası, Karacabey Belediyemiz ve Milli Eğitim Müdürlüğümüz işbirliğinde düzenlemiş olduğumuz panel ve Mesleki Eğitim Fuarı ile bir ilki gerçekleştirmiş oluyoruz" dedi.

Karacabey Belediye Başkanı Ali Özkan ise organizasyonda emeği geçenlere teşekkür ederken, Karacabey'e fayda sağlayan değer katan her projede olduğu gibi bu projede de paydaş olmaktan mutluluk duyduklarını ifade etti.

Biga TSO ile işbirliği

Bu arada Karacabey Ticaret ve Sanayi Odası ile Biga Ticaret ve Sanayi Odası arasında kardeş oda ve iş birliği protokolü imzalandı. İmza törenine Biga Ticaret ve Sanayi Odası'nı temsilen Yönetim Kurulu Başkanı Şadan Doğan, Meclis Başkanı Eşref Temiz, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Melih Akyıl, Meclis Üyesi Hüseyin Erdoğan ve Genel Sekreter Mustafa Mutlu Katıldı.

Girişimcilik eğitimi tamamlandı

Diğer yandan Karacabey Ticaret ve Sanayi Odası ile KOSGEB Bursa Müdürlüğü işbirliği ile gerçekleştirilen 6.etap Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi tamamlandı. Girişimcilik eğitimini tamamlayıp, sertifikalarını alan kursiyerler, daha önce faaliyet göstermedikleri bir sektörde işletme açmaları durumunda 50 bin TL'si hibe olmak üzere 150 bin TL'lik destekten faydalanabilecekler. ■

Kırşehir'de 'Ahilik ve Günümüzde Kadın Girişimciler' Paneli

Kırşehir Ticaret ve Sanayi Odası koordinatörlüğünde faaliyetlerini sürdüren TOBB Kırşehir Kadın Girişimciler Kurulu tarafından 29. Ahilik Haftası kutlamaları kapsamında düzenlenen "Ahilik, Bacıyan-I Rum ve Günümüzde Kadın Girişimciler Paneli" Kırşehir Kültür Müdürlüğü Salonu'nda gerçekleştirildi. TOBB Kırşehir Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Seher Ünsal, Ahilik ve Bacıyan-ı Rum (Anadolu Kadınlar Birliği) hakkında bilgi verdi. Bacıyan-ı Rum'un Ahiliğin kadınlar teşkilatı olduğunu belirten Ünsal, bu teşkilatın Türkiye'de filizlenip tüm dünyaya örnek teşkil edecek şekilde büyük bir katkı sağlayan çok önemli bir hareket olduğuna inandığını dile getirdi.

Kırşehir Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Başkanı Selahattin Ekicioğlu da kadını olmayanın yarını olmaz sözünü vurgulayarak, Türkiye'de kadının yerinin istediğimiz gibi olmadığını belirterek "Atatürk demek, kadının seçme ve seçilme hakkını demek, cinsiyet eşitliği ve bağımsızlık demek. Bu bizim için çok önemli. Hak verilmez, alınır. Bu hakları almak için de sizlere destek olmak boynumuzun borcu" diye konuştu.

Açılış konuşmalarının ardından TOBB Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Evrim Aras, TOBB Ankara Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı ve İç Anadolu Bölge Temsilcisi Serpil Polat ve TOBB Kayseri Kadın Girişimciler Kurulu İcra Komitesi Üyesi Zuhal Gözüküçük ile bir panel gerçekleştirildi.

Türkiye'nin en büyük kadın gücü

TOBB Kayseri Kadın Girişimciler Kurulu İcra Komitesi Üyesi Zuhal Gözüküçük, 2007 yılında kurulan TOBB Kadın Girişimciler Kurulu ile Türkiye'nin en büyük kadın gücü olduğumuzu katılımcılara önemle vurguladı. Makine yedek parçaları üreten Zuhal Gözüküçük, ara eleman ihtiyacı olduğunu, Meslek Liseleri ile AB Projeleri yürüterek bu ihtiyaca çözüm üretmeye çalıştığını katılımcılar ile paylaştı. TOBB Ankara Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı ve İç Anadolu Bölge Temsilcisi Serpil Polat, sayıları 80'den fazla olan zanaatkârları bir araya topladığını, Türk Kültürü'nü tanıttıklarını ve farklı pazarlar oluşturarak bu değerlerin unutulmamasına çalıştıklarını ifade etti. ■

Tekirdağ TSO'da vize sorunu masaya yatırıldı

TOBB ve AB Delegasyonu işbirliğinde 2014 yılında düzenlenmeye başlanan Yerel Schengen Grubu İş Dünyası Vize Bilgilendirme Toplantıları'nın dokuzuncusu Tekirdağ Ticaret ve Sanayi Odası'nda gerçekleştirildi.

Toplantıya, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Cengiz Günay, Yerel Schengen Grubu adına Belçika İstanbul Başkonsolosluğu Vize Bölüm Başkanı Jean-Nicolas Dewaide, AB Ankara Delegasyonu Yerel Schengen İşbirliği ve Sınır Güvenliği Sorumlusu Jörg Dieter Köstinger, İtalya İstanbul Başkonsolosluğu Konsolos Yardımcısı Giulia Prati, Almanya İstanbul Başkonsolosluğu Vize Bölüm Başkanı Alexander Dodt, Macaristan İstanbul Başkonsolosluğu Konsolosu Zsuzsanna Pálmai, Çek Cumhuriyeti İstanbul Başkonsolosluğu Vize Bölüm Başkanı Nora Jurkovicova ile İktisadi Kalkınma Vakfı Genel Sekreteri Çiğdem Nas ve TOBB AB Dairesi Uzmanı Senem Yavaş katıldı.

Toplantının açılışında konuşan TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Cengiz Günay, iş dünyası olarak Schengen ülkelerine iş amaçlı ziyaretleri için vize almakta ciddi sorunlar yaşadıklarını, AB Komisyonu'nun Türk vatandaşlarına Schengen vizesini kaldırmaya yönelik tavsiye kararını memnuniyetle karşıladıklarını söyledi. ■



▲ KAYSERİ TİCARET ODASI



▲ AKHİSAR TİCARET VE SANAYİ ODASI



▲ MALATYA TİCARET BORSASI



▲ ÇORLU TİCARET VE SANAYİ ODASI

Kayseri AB Bilgi Merkezi'nden Dünya Çevre Günü etkinliği

Kayseri Ticaret Odası bünyesinde faaliyetlerini sürdüren Kayseri Avrupa Birliği Bilgi Merkezi tarafından, Dünya Çevre Günü kapsamında öğrencilere yönelik bir etkinlik gerçekleştirildi. Etkinlik kapsamında, Barbaros İlkokulu ve Mimarsinan Ortaokulu öğrencilerine TEMA Vakfı Kayseri Temsilcisi Öğretim Görevlisi Abdülkadir Dağlı tarafından "Hayvan Hakları ve Çevre Bilinci" eğitimi verildi. Etkinlik kapsamında, Kayseri Avrupa Birliği Bilgi Merkezi'nce öğrencilere dağıtılan kitap ve promosyon malzemeleri de ilgi çekti.

Verilen eğitim sonrası Kayseri Hayvanları Koruma Derneği (KAYHAKDER) işbirliğinde Kayseri Geçici Köpek Barınma Evi ziyaret edildi. Gezi sırasında hayvanlarla buluşan çocuklara veteriner hekim ve barınak yetkilileri tarafından bilgi verildi. Kayseri Avrupa Birliği Bilgi Merkezi koordinatörü Ceren Şanlıdağ, AB'yi tanıtmayı amaçlayan, halka yönelik sosyal ve kültürel etkinlikler düzenlemeye devam edeceklerini belirtti. ■

Akhisar TSO Sigorta Haftası'nı kutladı

Akhisar Ticaret ve Sanayi Odası (ATSO) Başkanı Abdurrahman Yılmaz ve Meclis Başkanı Şenol Ürküp önderliğinde Sigorta Haftası dolayısıyla Manisa Merkez ve tüm ilçelerde bulunan sigorta acentesi yetkilisi üyelerine yemek verdi.

Garden Park Restoran Kafe'de verilen Sigorta Haftası kutlama yemeğine İlçe emniyet Müdürü Engin Pınar, Jandarma Komutanı Jan. Binbaşı Mete Demir, TARSİM Ege Bölge Müdürü Müjdat Çubukçu, Manisa Sigortacılar Dernek Başkanı ve TOOB Sektör Meclis üyesi İbrahim Gençoğlu, Seval Sağır, Cengiz Özdemir, Manisa Merkez, Soma, Kırkağaç, Turgutlu ve Salihli ilçelerinin sigorta acente yetkilileri, Akhisar Esnaf Oda başkanları ve ATSO yönetim kurulu ve meclis üyeleri katıldı.

Sigortacılık Haftası dolayısıyla düzenlenen yemeğin ardından açılış konuşmasını ATSO Başkanı Abdurrahman Yılmaz yaptı. Abdurrahman Yılmaz şöyle konuştu: "Sigortacılık 14. yüzyılda İtalyanlar tarafından kuruluyor. Daha sonra 1872 civarında İngiliz sigorta acente sahiplerinin farklı şubeleriyle ülkemizde sigortacılık faaliyeti başlıyor. Başladığı günden bu yana çok ciddi bir ivmeyle hızlı bir şekilde büyüyor. Sadece denizcilik anlamında bir sigorta değil daha farklı türevleriyle hayatımıza girmiş vaziyette. Gelişmiş ülkelerin gelişmişlik kriterlerinden bir tanesi de sigortacılığa duyulan önemdir. Son yıllarda devletimizin bu manada ciddi anlamda bireysel sigortacılığa teşvikleri oluyor. Bu yapıyı daha güzele götürebilme adına Hazine Müsteşarlığı, TOBB ve bağlı olduğu birçok kurumla bu hadise çok ciddi bir şekilde ele alınmış ve onların koordinatörlüğünde bu sektöre ciddi anlamda da ivme kazandırılmıştır. Rifat Hisarcıklıoğlu 3-5 şeye çok ehemmiyet veriyor. Bir tanesi genç girişimciler, kadın girişimciler ve bir tanesi de sigortacılar. Hepinize katılımlarınızdan dolayı çok teşekkür ediyorum." ■

Malatya Ticaret Borsası kayıt dışına önlem istedi

Malatya Ticaret Borsası, Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci'yi ağırladı. Bakan Tüfenkci ziyarette yaptığı açıklamada, "Biz, üretilen ürünlerin hak ettiği değerde alım satımlarının yapılabilmesi için bakanlık olarak bir takım düzenlemelere imza atıyoruz. Lisanslı depoculuktan başlayarak, akredite olmuş laboratuvarlar tarafından sınıflandırılan ürünlerin Ürün İhtisas Borsaları kurularak burada alınıp satıldığı bir yapı oluşturmak istiyoruz. Bununla ilgili çalışmalarımız devam ediyor, son aşamaya geldik. İlgili müdürlerden sunumları aldık, paydaşlarla bir araya gelerek son şeklini verecekler" diye konuştu. Bakan Tüfenkci, Malatya'nın büyümesiyle birlikte Türkiye ekonomisine de katkı sağladığını belirterek, "Malatya yüzde 10 büyüyorsa, Türkiye ekonomisine de yüzde 1 oranında katkı sağlıyor demektir" dedi.

Kayısıda konsey çalışması

Kayısıda uluslararası bir konsey oluşturulmasını istediklerini dile getiren Tüfenkci, "Lisanslı depoculuk Malatya'da olması gereken ve gerçekten birilerinin buna el atması gereken karlı bir yatırım. Bakanlığımız kira destekleri bakımından yüzde 50'ye kadar destek veriyor. Oraya konulan ürünlerin kirasında yine çiftçiye destek veriyor. Böyle bir desteklediğimiz üründe sınıflandırılmış, akredite olmuş laboratuvarlarla beraber kuracağımız Ürün İhtisas Borsası'nda kayısının da yer almasını canı gönülden istiyoruz.

Kayısının artık ulusal bir konsey veya uluslararası konseyde de sahiplenilmesi, uluslararası düzeyde bir konsey oluşturulmasını istiyoruz" şeklinde konuştu.

"Altyapı çalışmalarına hız verdik"

Malatya Ticaret Borsası (MTB) Başkanı Gürsel Özbey ise kayıt dışı konusunda dertli olduklarını belirtti. Türkiye'nin genel yarasının kayıt dışılık olduğunu kaydeden Özbey, "Pazarlarımızda gıda ürünleri satılması hasebiyle buradaki denetimsizlikten dertliyiz. Pazarlarımızda oluşan trafik yoğunluğundan dertliyiz. İki pazarımızda şehrin merkezinde kalması nedeniyle sıkıntı var. Malatya'ya yakışır yeni pazarlar yapılmasını tabi ki istiyoruz" dedi. Özbey, hedefleri hakkında da bilgiler vererek, şunları söyledi: "Ürün borsacılığına geçilmesi için gerekli altyapı çalışmalarına hız verdik. Kayısıda lisanslı depoculuğun kurulmasına öncülük ettik. Projesini Fırat Kalkınma Ajansı'na sunduğumuz elektronik satış salonu projesini hayata geçirmek için desteğinizi bekliyoruz. Kurduğumuz satış salonunun işler hale getirilmesiyle haftada en az bir seans alım satım uygulamasına geçmek istiyoruz." ■

Çorlu TSO'nun yeni hizmet binası açıldı

Çorlu Ticaret ve Sanayi Odası'nın 2014 Haziran ayında temelleri atılan yeni hizmet binasının açılışı 9 Mayıs 2016 Pazartesi günü gerçekleştirdi.

Çorlu TSO Yönetim Kurulu Başkanı Enis Sülün, Meclis Başkanı İsmail Güleroğlu, Yönetim Kurulu Üyeleri ve Meclis üyelerinin hazır bulunduğu açılış törenine AK Parti Tekirdağ milletvekili Metin Akgün, Çorlu Kaymakamı Levent Kılıç, Ergene Kaymakamı Fatih Kızıltoprak, Marmaraereğlisi Kaymakamı Hüseyin Karameşe, Tekirdağ Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Albayrak, Çorlu Belediye Başkanı Ünal Baysan, Ergene Belediye Başkanı Rasim Yüksel, Marmaraereğlisi Belediye Başkanı İbrahim Uyan, Çorlu Cumhuriyet Başsavcısı Habib Korkmaz, İlçe Jandarma Komutanı Yzb. Serkan Gürzsoy, İlçe Emniyet Müdürü Aykut Efe, Mahalle Muhtarları, Kurum ve Kuruluşların temsilcileri, Çorlu TSO Üyeleri ve basın mensupları katılımda bulundu.

AK Parti Tekirdağ Milletvekili Metin Akgün, "Çorlu TSO'nun temelini atarak bugüne getiren herkese teşekkür ediyorum" dedi.

"Vizyonumuzun göstergesi"

Çorlu TSO Yönetim Kurulu Başkanı Enis Sülün, "Odamız, üyesine verdiği hizmetin kalitesini artırmak için fiziki altyapısını güçlendirmiştir" dedi.

"Bizler, bugün Çorlu'muza yakışan, hizmet kalitesi yüksek ve her açıdan katma değer oluşturacak binamızın tamamlanması ve hizmete açılmasının haklı gururunu yaşıyoruz" diyen Sülün; "Bu aslında odamızın vizyonunun, hizmet anlayışının bir göstergesidir. Çünkü Odamız, üyesine verdiği hizmetin kalitesini arttırmak için fiziki altyapısını güçlendirmiştir.

150 kişilik toplantı salonu

Asıl amacımız, odamıza kayıtlı olan üyelerimizin prestij ve imajını en üst seviyeye çıkarmak ve üyelerimize, sosyo-kültürel ve ekonomik anlamda en iyi hizmeti sunmaktır. 12.194 m2 arsa alanında bina oturum alanı 2.642 m2 olup, toplam inşaat alanı 9.000 m2'dir. Bodrum katında 150 kişilik bir toplantı salonu, lokal, arşiv, garaj, sığınak alanı ve banka bölümü bulunmaktadır" ifadelerini kullandı.

Çorlu TSO Meclis Başkanı İsmail Güleroğlu; "Bugün burada bu eseri görmekten dolayı ben ayrı bir keyif ve mutluluk duymaktayım. Emeği geçen herkese teşekkür ediyorum" diye konuştu. ■



▲ BİGA TİCARET VE SANAYİ ODASI



▲ DİNAR TİCARET VE SANAYİ ODASI



▲ SAKARYA TİCARET VE SANAYİ ODASI



▲ TAVŞANLI TİCARET VE SANAYİ ODASI

BİGA TSO'da mesleki yeterlilik belgelendirme sınavları düzenlendi

Biga Ticaret ve Sanayi Odası tarafından düzenlenen "Ahşap Kalıpçı, Betonarme Demircisi, Sıvacı ve Duvarcı" mesleklerine yönelik Mesleki Yeterlilik Sınavlarının ilki 19-20 Mayıs 2016 tarihlerinde Biga'da bulunan Halil Görgel İnşaat Taahhüt, Proje, Nakliye Ticaret Limited Şirketi'ne ait şantiyede ve Biga TSO yeni hizmet binası inşaatında yapıldı. TOBB tarafından kurulan MEYBEM A.Ş.'nin sözleşmeli değerlendiricileri tarafından gerçekleştirilen Mesleki Yeterlilik sınavlarına 20 Ahşap Kalıpçı, 10 betonarme demircisi, 5 sıvacı ve 6 Duvarcı ustası katıldı. MEYBEM A.Ş. sınav yetkilileri tarafından yapılan açıklamada; sınava giren adayların, Mesleki Yeterlilik Belgesi almaları için tabi tutuldukları yazılı, sözlü ve uygulamalı sınavların üçünde de başarılı olmaları gerektiği, bu üç aşamadan herhangi birinde başarısız olan adayların bir sonraki sınav döneminde sadece başarısız oldukları bölüm için tekrar sınava tabi tutulacakları ifade edildi.

" Yeni organizasyonlar yapacağız"

Konuyla ilgili açıklama yapan Biga TSO Başkan Şadan Doğan, 5544 sayılı Mesleki Yeterlilik Kurumu Kanununda yapılan değişiklikle, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından belirlenecek tehlikeli ve çok tehlikeli meslekler-de çalışanların ve çalışmak isteyenlerin mesleki yeterlilik belgesi almaları zorunlu hale geldiğini belirterek, tehlikeli ve çok tehlikeli sınıfta bulunan 48 meslek dalıyla ilgili olarak gelen talepler doğrultusunda sınav organizasyonlarının Biga Ticaret ve Sanayi Odası organizasyonunda düzenlenmeye devam edeceğini söyledi. ■

Dinar TSO ulusal ajans projesi ile Romanya'da

Dinar Ticaret ve Sanayi Odası tarafından Hazırlanan Avrupa Birliği Bakanlığı Türkiye Ulusal Ajansı tarafından

Erasmus Plus programı kapsamındaki Genç İşsizliği projesi ile Dinar Ticaret ve Sanayi Odası Dinarlı 8 genç ile Romanya'nın Sibiu kentine gitti.

Projenin ekip lideri Dinar TSO Genel Sekreteri Tansu Kurt şu açıklamayı yaptı: "Ekibimiz tarafından diğer ülkelerden Romanya'ya gelen gençlere ülkemizdeki genç işsizliği konularında geniş kapsamlı bir sunum gerçekleştirildi.

Genç işsizliğin ülkelerin sosyo ekonomik durumlarına göre farklılık gösterse de çoğu ülkenin en büyük sorunlarından bir tanesini oluşturmakta olduğu, Türkiye'nin yıllar itibariyle hemen hemen her dönem görülen yüksek genç işsizlik oranlarıyla mücadele etmek zorunda kalan bir ülke olduğu anlatıldı. Hedef doğrultusunda projemiz gençlerin kişisel gelişimine katkı sağlamak, istihdam edilebilirliklerini artırmak, sosyo kültürel ve sivil yeterliliklerinin gelişmesine katkı sağlamak dolayısı ile gençlerin kişisel sosyal-eğitimsel ve mesleki gelişimine katkıda bulunacak şekilde tasarlanmıştır. Yetişkin nüfusta olduğu gibi genç nüfus için de, işsizlik, eksik istihdam, düşük ücret ve düşük verimli işler önem sorunlardır. Bu sorunlar, gençlerin potansiyellerini ortaya koymalarını engellediği gibi toplumda siyasi şiddete de sebep olabilmektedir.

Gençlere faydalı oldu

Bu çalışma, Türkiye'de eğitim faktörünün genç işsizliği ile olan ilişkisindeki yerini ortaya koymayı amaçlamaktadır. Genç işsiz grupların dağılımı istatistiksel olarak incelendiğinde, eğitimli ve eğitimsiz gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir. Buna bağlı olarak eğitim faktörünün genç istihdamını arttırmadaki önemi ortaya çıkmaktadır. Günümüz toplumlarında iş sahibi olabilmek için giderek daha fazla nitelik sahibi olmak gerekmektedir. Grupların amacı gençler arasında genç işsizliği hakkında bir network sağlamak, bilgi paylaşımına, tartılaşmaya ve öğrenmeye açık online bir platform oluşturmaktı. Grubun teması gençlerin işsizlik ile ilgili tüm bilgilerini (düşünce, belge, haber, video, fotoğraf vb) paylaşması, öğrenmek isteklerini sorması, tartışma ortamları yaratması gençlere büyük bir yarar sağlamıştır. ■

Sakarya TSO'da mobilya sektörünün sorunları görüşüldü

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası bünyesinde faaliyet gösteren ve çoğunluğunu mobilya ev dekorasyonu ürünleri ticareti ve ahşap ürünler imalatı ile iştigal eden üyelerin oluşturduğu 8. ve 26. Meslek Komiteleri müşterek bir panel düzenledi.

Mobilya Sanayisinin Türkiye'deki Geleceği ve Dünyadaki Yeri konulu panele Türkiye Mobilya Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı, Doğtaş ve Kelebek Mobilya'nın sahibi İsmail Doğan da panelist olarak iştirak etti.

Sektör temsilcilerinden çok sayıda üyenin katıldığı panelin divanında SATSO Meclis Başkan Yardımcısı Neşet Peker ve Yönetim Kurulu Üyesi Yunus Tever yer aldı.

Toplantının açılış konuşmasını yapan Meclis Başkan Yardımcısı Neşet Peker mobilya sektörünün il ticaretindeki yeri ve önemine değinerek sektörün hak ettiği seviyelere gelebilmesi için gayret ve çalışmaların devam ettiğini ifade ederek söz konusu panelin sektör ve ilin ekonomisi için faydalı olmasını diledi.

"Sürekli araştırmalar yapıyoruz"

Türkiye Mobilya Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Doğan da 1987 yılında 100 metrekare bir alanda kanepe üreticiliği ile işe başladıklarını ifade ederek "Bugün üç markayı yönetiyoruz. Bir evin tüm ihtiyaçlarına yönelik üretim yapıyoruz. Markalaşmak ve ürettiğiniz ürünleri satabilmek için fuarlar çok önemlidir. Biz fuarları çok önemsiyoruz. Sektör olarak yaklaşık üç milyar dolar ihracat iç hacmimiz var. Sektörün perakende pazar payı yaklaşık 10 milyar dolar bunun 6,5 milyarı üretimden satıştır. Sektörde İtalya çok iyi seviyelerde ürettiğimiz ürünlerde İtalyan tasarımı fiyatları değiştiriyor. Sürekli değerin artmasının sebebi tasarım ve ülke imajıdır. Bu çok önemli. Dernek olarak da önemsiyoruz. Biz bu arada dünyada sektörü takip etmeliyiz. Uluslararası federasyonlar ve dernekleri bunlar aracılığı ile daha rahat takip etme fırsatı buluyoruz. Dernek olarak sürekli araştırmalar yapıyoruz, istihdam, ürün grupları bölgelere göre dağılım dünya üzerinde sektör olarak yerimiz konusunda araştırmalar yapıyoruz. Pazar araştırmaları ile tüketici alışkanlıklarını ölçüyoruz. Mobilya sektöründe ilerlemek için gelişmeleri yerinde görmek ve yerinde pazarlamak gerekiyor. Marka yaratmak çok zor bir iştir. 15 yıldır Türkiye'de yeni oluşmuş bir marka yok. Birleşerek büyük markalar oluşturulabilir. Zor ve ithalata dayalı olmayan bir sektör." dedi. ■

1. Uluslararası Tavşanlı Ticaret ve Yatırım Forumu gerçekleşti

Tavşanlı Ticaret ve Sanayi Odası Başkanlığı ve Türk-Arap Ekonomi ve Stratejik İşbirliği Derneği tarafından birincisi gerçekleştirilen Uluslararası Tavşanlı Ticaret ve Yatırım Forumu'nda çok sayıda katılımcı yer aldı. İslam dünyasından 15 ülkeye mensup 60 iş adamı uluslararası ticari işbirliği ve fırsatları değerlendirmek amacıyla Tavşanlı'da bir araya geldi.

Mavi Ay Etkinlik Merkezi'nde gerçekleşen forumun açılışında konuşan Tavşanlı Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı İlhami Aydın, Arap Baharı'ndan sonra Ortadoğu ve İslam dünyasında sanal sınırların yeniden oluştuğunu belirtti. Aydın, söz konusu tabloda İslam ülkelerinin iş birliği ile ticareti artırarak karşılık vermesi gerektiğini vurguladı.

"Ortak değerler yaratılmalı"

Aydın, "Zor bir süreçten geçmekteyiz, bizlerin her zamankinden daha fazla tarihsel olarak yakınlığı hissetmek durumundayız. Ortak değerlerin farkında olarak üretken ve paylaşımcı, sürdürmesi mümkün bir anlayışın hâkim olduğu döneme girilmesi gerekiyor" dedi.

Aydın ticaretin kendi kuralları çerçevesinde gerçekleştiği zaman bireysel ve toplumsal refahın ve buna bağlı olarak da istihdamın artarak gelişmesinin mümkün olduğunu belirtti.

Gelenekselleşerek, her sene olması planlanan "Ticaret ve Yatırım Forumu" ile bölgenin, ekonominin kalbinin attığı bir cazibe merkezi ve işadamlarının yeni buluşma noktası olması hedefleniyor. ■


Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
ANA SAYFA | İLETİŞİM ENGLISH
ANA SAYFA TOBB HAKKINDA BAŞKANIMIZ TOBB BİRİMLERİ ODALAR ve BORSALAR İSTATİSTİKLER YAYINLAR BİLGİ EDİNME İLETİŞİM
TÜRKİYE'DEN İŞBİRLİĞİ TEKLİFLERİ
BUSINESS OPPORTUNITIES FROM TURKEY
Türk ihraç ürünleri ve firma tekliflerinin;
Dış pazarlardaki alıcı firmalara duyurulması
Tekliflerden hazırlanan aylık İngilizce bültenin 2700 ekonomi ve ticaret noktasına e-posta ile gönderilmesi
Online sorgulanabilmesi
Takip Edilebilmesi
Announcing Turkish export products and offers
Online monitoring
Online search
Sending monthly bulletins including offers to 2700 economy and trade points abroad by e-mail.
BUSINESS OPPORTUNITIES FROM TURKEY
BOFT
http://boft.tobb.org.tr
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey
Dış Ekonomik İlişkiler Dairesi - Foreign Economic Relations Department

Alaattin AKTAŞ | ala.aktas@gmail.com

PROJEKSİYON

GSYH

İlk çeyrekteki sanayi üretimi gerçekleşmesine dayanılarak yapılan tahminler neredeyse bire bir doğru çıktı ve GSYH söz konusu dönemde yüzde 4.8 oranında büyüdü. İlk çeyrekte sanayi üretiminde yüzde 5.6 gibi çok yüksek bir artış gerçekleşmiş ve bu artışın etkisiyle GSYH'de de yüzde 4.8-5.0 aralığında bir büyüme beklendiği dile getirilir olmuştu. Geçen sayımızda bu görüşe yer verdiğimiz hatırlanacaktır. İşte gerçekleşme tam da tahmin edilen sınır içinde geldi.

TÜİK'in sanayi üretimi verisi çerçevesindeki üretim artışı yüzde 5.6 olurken, GSYH kapsamındaki sanayi sektörünün büyümesi de yüzde 5.9 olarak gerçekleşti.

İlk çeyrekte yüzde 5.9 olan sanayideki gelişme, büyümeyi yüzde 4.8'e taşıyan en büyük etken, bu tartışılmaz. GSYH'nin sanayi dışındaki kalemlerinde büyüme yüzde 4.3'te kaldı.

İlk çeyrekteki yüzde 4.8'lik GSYH artışı tartışma götürmeyecek ölçüde iyi bir oran. Ama artık önemli olan içinde bulunduğumuz çeyrek ve sonraki dönemler. İlk çeyrekteki bu hızı koruyabilecek miyiz, koruyamayacak mıyız, üstünde durmamız gereken bu.

GSYH kapsamındaki sanayi sektörü büyümesinin bu yıl ilk çeyrekte yüzde 5.9 olduğunu belirttik. Bu oran, geçen yıl ilk çeyrekte yalnızca yüzde 0.4 düzeyinde oluşmuştu. Sanayideki büyüme yüzde 5.9 değil de geçen yılki düzeyde kalsaydı, bu yılın toplam büyümesi yüzde 4.8'e ulaşmak şöyle dursun, ancak yüzde 3 olacaktı.

Yani çok açık ki ilk çeyrekte büyümeyi sanayi üretimi sırtlayıp bu düzeylere taşıdı. Sanayinin nefesi, sanayinin gücü bu sırtlamayı sürdürmeye yetecek mi peki? Pek sanılmıyor, çünkü ilk işaretler hiç de umut verici değil.

TÜİK'e göre ilk çeyrekte yüzde 5.6 olan sanayi üretimi artışı nisana çok kötü bir giriş yaptı. Nisan ayındaki üretim, geçen yıla göre yalnızca yüzde 0.6 artış gösterdi. Mayıs ve hazirandaki artışın düzeyini kestirmek de pek kolay değil.

Sonuç olarak sanayide ilk çeyrekte gözlenen o hızlı artış giderek yavaşlayacak gibi görünüyor.

İkinci çeyrek, sanayi üretiminden kaynaklanacak yavaşlamayla daha ılımlı bir artışla geride kalacak gibi. Bir oran vermek için henüz çok erken, ama en azından ilk çeyrekte oluşan gibi yüzde 4.8 dolayında bir artış gerçekleşmeyeceğini söylemek mümkün.

Üçüncü çeyrekte ise bizi işgünü sayısı açısından büyük bir dezavantaj bekliyor. Temmuz ayının yaklaşık üçte biri Ramazan Bayramı tatiliyle geçecek. Eylüle geleceğiz, bu kez de söz konusu ayın yine yaklaşık üçte biri Kurban Bayramı tatili olacak. Yani üç ayın 20 günü, bir başka ifadeyle neredeyse dörtte biri tatil.

Bu da üretimi, dolayısıyla GSYH'yi belirgin bir şekilde etkileyecek. Ya artış hızı yavaşlayacak ya da bir gerileme yaşanacak.

Yıllık oran yüzde 4.5

GSYH ve değişim oranı çeyrekler itibariyle açıklanıyor, yıllık büyüklük ve değişim olarak da takvim yılı kullanılıyor. Ancak yıllık büyüklük ve oranı, açıklamanın yapıldığı son çeyrek itibariyle geriye doğru bir yıllık olarak izlemek de mümkün. Bu, gidişatı görmek açısından önemli bir veri.

Türkiye ekonomisi geçen yılın tümünde yüzde 4 büyümüştü. İlk çeyrek sonuna geldik, yıllık büyüme yüzde 4.5'e ulaştı. Bu oranı, son dört çeyrek toplamıyla önceki dört çeyrek toplamını kıyaslayarak buluyoruz. Son dört çeyrek; geçen yılın ikinci, üçüncü ve dördüncü çeyrekleri ile bu yılın ilk çeyreği. Bu şekilde bulduğumuz GSYH büyüklüğünü, aynı şekilde hesapladığımız bir önceki yılın büyüklüğü ile kıyaslama yoluna gidiyoruz.

İşte bu oran, yani mart sonu itibariyle Türkiye'nin yıllık büyüme hızı yüzde 4.5 düzeyinde. 2016 sonu için öngördüğümüz büyüme hızı da aynı, yüzde 4.5.

Ama yukarıda sıraladığımız neden-

lerle, yani sanayideki üretim artışının hız kaybedebileceği gerçeği ve üçüncü çeyrekte neredeyse her 4 günün 1'inin tatille geçecek olması yüzünden GSYH artışı belirgin bir şekilde hız kesebilir.

Sanayideki gidişata dikkat

Takvim etkisinden arındırılmamış endekse göre hesaplanan sanayi üretimindeki değişim bu yıl şubat ayında yüzde 8.6 gibi çok yüksek bir düzeye ulaştıktan sonra gerilemeye başladı. Aslında yüzde 8.6 normalin ötesinde bir üretim artışına işaret ediyordu, bunu kabul etmek gerekir. Dolayısıyla azalma yaşanması normaldi. Bu yıl şubattaki üretim artışını böylesine rekor düzeye taşıyan başlıca etken, işgünü sayısının geçen yıldan fazla olmasıydı.

İşte şubatta adeta sınırları zorlayarak yüzde 8.6'yı bulan üretim artışı, martta normal düzeye, yüzde 4.8'e indi. Ama, nisana geldik, bu kez de normalin çok altında bir üretim artışıyla karşılaştık. Biraz önce de belirttiğimiz gibi arındırılmamış endekse göre nisan ayı sanayi üretimi geçen yıla kıyasla yalnızca yüzde 0.6 arttı.

Yüzde 0.6'nın ne kadar düşük bir oran olduğunu vurgulamak açısından biraz geçmişe dönelim ve eski oranlara göz atalım. TÜİK, 2010 yılını baz alarak oluşturduğu sanayi üretim endeksini 2005 yılına kadar geri götürdü. Yani bu endeks serisinde 2006 yılından bu yana olan 11 yılın nisan ayında bir önceki yılın nisanına göre olan değişimi görme şansımız var.

İşte bu veri seti bize şunu söylüyor: "Bu yılın nisan ayındaki değişim, bu 11 yılın ikinci en kötü nisan değişimi."

Daha önce nisan ayları itibariyle 2009 yılında yüzde 18.8'lik bir üretim düşüşü görülmüştü. Ama 2009, küresel krizin en derinden hissedilmekte olduğu dönemdi ve bu krizden tüm dünya gibi biz de çok fena etkilenmiştik. Dolayısıyla, görünürde herhangi bir kriz yaşamadığımız bu yıl, nisan ayı sanayi üretiminin yüzde 0.6'da kalması pek hayra alamet bir duruma işaret etmiyor.

2009'un nisanında o döneme özgü küresel kriz koşullarına bağlı olarak gerçekleşen yüzde 18.8'lik düşüşü ayrı tutarsak, diğer yıllarda bu yılkine en yakın düşük artış oranı yüzde 2.7 ile 2012'nin nisanında oluşmuş. En düşük iki artış oranı olan yüzde 0.6 ve yüzde 2.7 arasında bile müthiş bir fark var.

ENFLASYON:

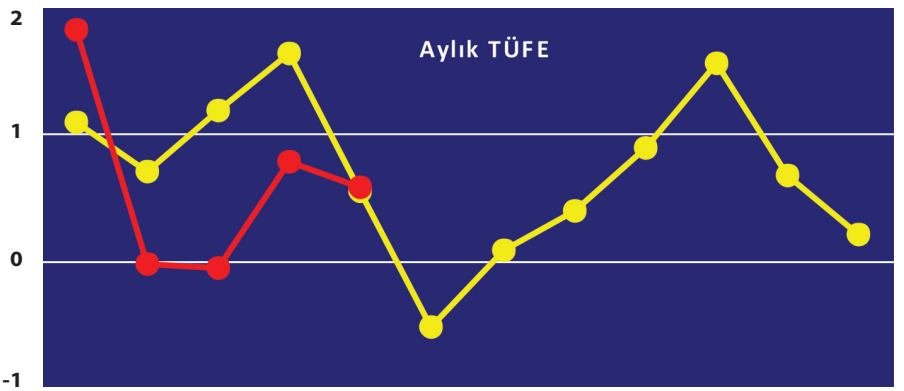
Enflasyon tam da beklendiği gibi gidiyor. Hatta beklenenden daha olumlu bir seyir olduğunu söylemek bile mümkün. Geçmiş yıl eğilimleri bize mayısla birlikte yıllık oranda bir çıkış yaşanabileceğini söylüyordu, bu çıkış oldu olmasına ama öylesine cılız kaldı ki, nisandaki yıllık oranla mayıstaki oran neredeyse aynı düzeyde oluştu.

Nisan sonu itibariyle yüzde 6.57 düzeyinde gerçekleşen yıllık TÜFE artışı, mayısta yalnızca 0.01 puan artarak yüzde 6.58 oldu. Yani buna bir değişim bile denmez.

Enflasyon genel olarak beklendiği gibi seyrediyor, dedik. Haziranla birlikte yönün hafif yukarı döndüğü bir gidişat yaşanması olasılığı yüksek. Ama öyle zannedildiği gibi çift haneyi görme olasılığımız hiç yok.

Yılsonuna geldiğimizde büyük olasılıkla hedef yakını bir gerçekleşme ortaya çıkacak. Yani yılı yüzde 7.50 dolayında bir oranla kapatabiliriz. Bunun altı bile mümkün olabilir.

Eğer yılsonuna kadar çok büyük olumsuzluklar yaşamazsak, siyaseten dalgalanmalara yol açacak gelişmeler olmazsa, uluslararası alanda kontrolümüz dışında çalkantılar doğuracak durumlarla karşılaşmazsak, yılı yüzde 7.50-8.0 arası bir enflasyonla kapatma olasılığımız çok güçlü görünmektedir.



	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haz.	Tem.	Ağus.	Eylül	Ekim	Kas.	Ara.
2015	1.10	0.71	1.19	1.63	0.56	-0.51	0.09	0.40	0.89	1.55	0.67	0.21
2016	1.82	-0.02	-0.04	0.78	0.58							



	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haz.	Tem.	Ağus.	Eylül	Ekim	Kas.	Ara.
2015	7.24	7.55	7.61	7.91	8.09	7.20	6.81	7.14	7.95	7.58	8.58	8.81
2016	9.58	8.78	7.46	6.57	6.58							

Bir bakışta üç yılın ekonomik göstergeleri

		Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Tem.	Ağus.	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
TÜFE (Aylık) (% değ.)	2014	1.98	0.43	1.13	1.34	0.40	0.31	0.45	0.09	0.14	1.90	0.18	-0.44
	2015	1.10	0.71	1.19	1.63	0.56	-0.51	0.09	0.40	0.89	1.55	0.67	0.21
	2016	1.82	-0.02	-0.04	0.78	0.58							
Yİ-ÜFE (Aylık) (% değ.)	2014	3.32	1.38	0.74	0.09	-0.52	0.06	0.73	0.42	0.85	0.92	-0.97	-0.76
	2015	0.33	1.20	1.05	1.43	1.11	0.25	-0.32	0.98	1.53	-0.20	-1.42	-0.33
	2016	0.55	-0.20	0.40	0.52	1.48							
İhracat (Aylık) (milyon $)	2014	12,400	13,053	14,680	13,371	13,682	12,881	13,345	11,387	13,583	12,892	13,067	13,269
	2015	12,302	12,232	12,520	13,349	11,080	11,950	11,130	11,022	11,582	13,241	11,683	11,753
	2016	9,551	12,375	12,772	11,983								
İthalat (Aylık) (milyon $)	2014	19,286	18,240	19,932	20,659	20,875	20,793	19,941	19,498	20,596	19,185	21,385	21,788
	2015	16,646	16,941	18,726	18,373	17,869	18,200	18,212	15,968	15,403	16,917	15,973	17,979
	2016	13,453	15,575	17,757	16,190								
Cari denge (Aylık) (milyon $)	2014	-4,825	-3,142	-3,018	-4,739	-3,469	-3,936	-2,168	-1,949	-1,993	-2,132	-5,521	-6,660
	2015	-2,447	-3,317	-4,777	-3,856	-4,269	-3,218	-3,112	257	164	-343	-2,232	-5,049
	2016	-2,190	-1,941	-3,691	-2,956								
İç borç stoku (milyar ₺)	2014	406.3	407.1	409.0	409.4	412.4	408.4	408.2	407.4	408.2	411.1	413.6	414.6
	2015	416.9	421.2	423.2	428.5	429.4	430.2	434.4	435.0	438.2	438.2	439.5	440.1
	2016	443.1	444.1	448.2	449.4								
Sabit faizli iç borçlanmanın ortalama maliyeti (%)	2014	10.81	10.87	11.07	10.43	9.17	8.67	8.57	9.24	9.35	9.82	8.28	8.81
	2015	7.83	8.06	8.20	9.70	9.64	9.85	9.63	10.47	11.33	10.84	10.26	10.93
	2016	11.14	10.95	10.13	9.56	9.63							
Bütçe geliri (Aylık) (milyon ₺)	2014	37,908	34,424	31,968	34,069	37,555	34,557	34,699	37,985	30,339	34,175	39,219	38,485
	2015	40,109	40,153	32,918	42,971	41,752	39,561	40,103	42,784	33,837	43,797	43,807	41,594
	2016	46,720	44,724	40,269	49,706	49,515							
Bütçe gideri (Aylık) (milyon ₺)	2014	36,001	32,756	37,060	36,789	36,080	35,170	39,990	32,038	39,550	37,185	35,618	50,515
	2015	36,342	42,511	39,761	41,597	40,113	36,338	45,506	37,546	47,937	36,562	43,009	58,771
	2016	42,521	42,308	46,838	44,348	45,853							
Reel kur end. (TÜFE'ye göre) (2003=100)	2014	95.15	95.82	96.30	101.91	104.12	103.59	103.76	103.11	102.59	103.23	106.39	104.95
	2015	107.68	104.62	102.95	101.31	99.83	97.60	98.98	94.56	90.51	93.74	98.69	97.63
	2016	98.77	100.00	100.93	101.76	99.14							
Aylık Ort. $ (₺)	2014	2.2168	2.2128	2.2178	2.1275	2.0908	2.1157	2.1187	2.1583	2.2036	2.2583	2.2336	2.2877
	2015	2.3283	2.4552	2.5838	2.6481	2.6461	2.7019	2.6946	2.8456	3.0027	2.9296	2.8713	2.9172
	2016	3.0070	2.9407	2.8917	2.8347	2.9266							
Aylık Ort.Euro (₺)	2014	3.0215	3.0194	3.0658	2.9382	2.8745	2.8758	2.8764	2.8769	2.8501	2.8642	2.7872	2.8217
	2015	2.7162	2.7899	2.8047	2.8534	2.9551	3.0289	2.9710	3.1672	3.3749	3.2986	3.0894	3.1697
	2016	3.2669	3.2628	3.2063	3.2134	3.3147							
Mevduat (Milyar ₺)	2014	541.0	537.1	535.3	538.3	539.5	569.3	584.1	563.8	585.3	568.6	573.2	617.2
	2015	607.8	621.4	622.4	628.6	615.3	627.3	646.6	628.7	625.0	633.1	649.3	665.1
	2016	670.3	681.1	678.2	679.3	700.1							
DTH (Milyar $)	2014	128.1	134.4	139.9	140.6	139.2	134.5	136.2	138.6	136.8	141.8	141.3	132.8
	2015	128.9	131.5	133.6	133.4	144.0	148.9	144.3	146.3	146.1	149.8	147.1	145.6
	2016	140.1	144.8	151.4	154.0	146.8							
Kredi (Milyar ₺)	2014	917.3	918.1	921.4	918.5	931.7	953.8	967.1	980.8	1,009.2	1,015.5	1,031.1	1,062.5
	2015	1,081.2	1,108.6	1,132.3	1,157.3	1,174.6	1,196.4	1,230.7	1,247.7	1,262.8	1,260.5	1,259.5	1,267.3
	2016	1,282.4	1,294.1	1,286.9	1,298.2	1,327.9							
Tük.kredileri (Milyar ₺)	2014	238.5	238.8	240.4	241.7	245.3	248.6	250.8	253.9	258.0	260.2	263.1	267.4
	2015	270.7	273.4	277.9	279.8	282.3	284.8	286.8	288.8	288.8	288.2	288.2	289.8
	2016	290.4	291.5	293.1	295.6	297.6							
Kredi kartları (Milyar ₺)	2014	92.7	89.4	87.2	85.4	84.7	84.5	83.7	82.8	83.7	83.5	82.7	82.8
	2015	84.2	83.2	83.2	83.9	86.2	86.5	88.9	89.0	91.0	90.5	89.8	90.8
	2016	91.4	91.4	91.2	93.5	94.0							
San.ür.ende.değ. (%) (Arındırılmamış endekse göre)	2014	7.6	5.1	4.5	4.9	1.8	1.6	-4.5	12.7	4.5	4.5	-1.2	4.4
	2015	-2.2	0.8	4.8	3.8	0.3	6.7	1.3	8.2	-7.9	14.7	3.7	4.5
	2016	3.6	8.6	4.8	0.6								
San.ür.ende.değ. (%) (Arındırılmış endekse göre)	2014	7.6	5.1	4.5	5.0	3.3	1.5	3.3	4.7	2.6	2.4	0.6	2.6
	2015	-2.1	0.8	4.7	3.8	2.1	4.9	0.2	6.9	2.7	4.6	3.6	4.6
	2016	5.6	5.9	3.0	0.7								
Protestolu senet (Milyon ₺)	2014	756.5	535.8	558.1	578.8	581.9	588.2	601.8	989.8	708.7	860.9	684.8	775.7
	2015	794.7	712.8	680.5	714.5	664.8	757.9	984.6	776.8	914.8	902.0	947.0	1230.3
	2016	942.0	739.9	815.5	881.7								
Dış borç öde. (Milyon $)	2014	2,585	2,151	1,023	796	488	595	691	494	801	1,113	413	786
	2015	915	492	3,566	929	475	356	761	434	903	300	329	589
	2016	1,287	491	2,163	675	567							

GSYH (% değişim)

	2016	2015	2014	2013
Birinci çeyrek	4.8	2.5	5.2	3.1
İkinci çeyrek		3.7	2.4	4.7
Üçüncü çeyrek		3.9	1.8	4.3
Dördüncü çeyrek		5.7	3.0	4.6
Yıllık		4.0	3.0	4.2

Fiyatlar (% değişim)

TÜFE	2016	2015
.Mayıs	0.58	0.58
.Beş aylık	3.15	5.30
.Yıllık	6.58	8.09
.Yıllık ortalama	7.71	8.45

Yİ-ÜFE	2016	2015
.Mayıs	1.48	1.11
.Beş aylık	2.77	5.22
.Yıllık	3.25	6.52
.Yıllık ortalama	5.19	6.98

Dış Ticaret (Milyon $)

	2016	2015	Değ.(%)
Nisan			
. İhracat	11,983	13,350	-10.24
. İthalat	16,190	18,373	-11.88
. Açık	-4,207	-5,023	-16.25
.İhracat/ithalat (%)	74.0	72.7	
Ocak-Nisan			
. İhracat	46,681	50,404	-7.39
. İthalat	62,975	70,686	-10.91
. Açık	-16,294	-20,282	-19.66
.İhracat/ithalat (%)	74.1	71.3	
Yıllık (Nisan itibariyle)			
. İhracat	140,122	154,509	-9.31
. İthalat	199,496	234,747	-15.02
. Açık	-59,374	-80,238	-26.00
.İhracat/ithalat (%)	70.2	65.8	

Cari İşlemler Dengesi (Milyon $) (Ocak-Nisan)

	2016	2015	Değ.(%)
Cari İşlemler Dengesi	-10,778	-14,397	-25.1
Döviz geliri	61,658	66,226	-6.9
. İhracat	49,175	52,772	-6.8
. Seyahat	4,515	5,624	-19.7
. Faiz	572	453	26.3
. Diğer	7,396	7,377	0.3
Döviz gideri	72,436	80,623	-10.2
. İthalat	60,343	67,804	-11.0
. Seyahat	1,850	1,648	12.3
. Faiz	1,617	1,566	3.3
. Diğer	8,626	9,605	-10.2
Cari işlemler dengesi (milyon $) (Mart itibariyle yıllık)	-28,580	-42,225	-32.3

Yurtiçi Yerleşiklere Ait DTH (Milyon $)

	3/6/2016	5/6/2015	Değ. (%)
	147,114	146,122	0.68
. ABD Doları	92,528	91,197	1.46
. Euro (Dolar karşılığı)	49,071	49,123	-0.11
. Diğer dövizler (dolar karşılığı)	2,787	2,641	5.53
. Kıymetli madenler depo hesapları (dolar karşılığı)	2,728	3,161	-13.70

Tüketici Kredileri ve Kredi Kartları (Bin ₺)

	3/6/2016	5/6/2015	Değ.(%)
Tüketici Kredileri ve Kredi Kartları	394,024,977	369,254,169	6.71
. Tüketici kredileri	298,319,107	283,030,636	5.40
Konut	137,440,507	124,698,144	10.22
Taşıt	5,699,613	5,708,644	-0.16
Diğer	155,178,987	152,623,848	1.67
.Kredi kartları	95,705,870	86,223,533	11.00
Tasfiye olunacak			
. Tüketici kredileri	10,753,485	8,112,061	32.56
. Kredi kartları	7,840,192	6,386,670	22.76

Yatırım Teşvikleri Belgeleri (Milyon ₺) (Ocak-Nisan)

	2016	2015	Değ.(%)
.Enerji	12,174	27,010	-54.9
.Hizmetler	7,601	8,508	-10.7
.İmalat	6,887	5,812	18.5
.Madencilik	125	1,470	-91.5
Toplam	26,787	42,800	-37.4

Merkez Bankası Döviz Rezervi (Milyon $)

	3/6/2016	5/6/2015	Değişim (%)
TOPLAM	119,434	122,417	-2.44
.Döviz rezervi	101,226	103,108	-1.83
.Altın	18,208	19,309	-5.70

Repo Hacmi (Bin ₺)

	13/5/2016	13/5/2015	Değ. (%)
. Müşterilerle yapılan	1,595,874	2,166,086	-26.32
. Mali kuruluşlar arasında yapılan	42,015,019	32,679,295	28.57

Merkezi Yönetim Bütçesi (Milyon ₺) (Ocak-Mayıs)

	2016	2015	Değ.(%)
. Gelir	230,934	197,904	16.69
. Harcama	221,869	200,324	10.76
. Denge	9,065	-2,420	
. Faiz dışı denge	33,251	25,605	29.86

Yurtiçindekilerin toplam ₺ mevduatı (Bin ₺)

	3/6/2016	5/6/2015	Değ. (%)
Toplam	693,166,201	608,008,953	14.01
. Vadesiz	126,753,133	107,554,884	17.85
. Vadeli	566,413,068	500,454,069	13.18

Reel Kur Endeksi (2003=100) (TÜFE'ye göre)

Mayıs 09	110.78	Mayıs 13	111.02
Mayıs 10	121.43	Mayıs 14	104.12
Mayıs 11	111.78	Mayıs 15	99.83
Mayıs 12	109.22	Mayıs 16	99.14

Mevduatın Vade Dağılımı (Bin ₺)

	27/5/2016	29/5/2015	Değ. (%)
a- ₺ mevduat	729,435,781	624,122,633	16.87
. Vadesiz ve yedi gün ihbarlı	140,662,717	113,667,681	23.75
. Bir ay vadeli	103,389,154	92,014,247	12.36
. Üç ay vadeli	426,656,031	370,882,184	15.04
. Altı ay vadeli	33,250,123	18,883,345	76.08
. Bir yıla kadar ve daha uzun vadeli	25,477,756	28,675,176	-11.15
b-Yabancı para mevduat	564,532,763	451,212,225	25.11
. Vadesiz ve yedi gün ihbarlı	102,541,439	86,289,807	18.83
. Bir ay vadeli	77,943,276	66,749,040	16.77
. Üç ay vadeli	270,799,181	232,033,087	16.71
. Altı ay vadeli	37,082,773	25,666,194	44.48
. Bir yıla kadar ve daha uzun vadeli	76,166,094	40,474,097	88.18

Tüketici Güven Endeksi

	Mayıs 16	Nisan 16	Değ.(%)
	68.75	68.46	0.4
.Hanenin maddi durum beklentisi	89.94	89.97	0.0
.Genel ekonomik durum beklentisi	93.71	91.02	3.0
.İşsiz sayısı beklentisi (**)	69.01	69.11	-0.1
.Tasarruf etme ihtimali	22.31	23.75	-6.1

(*)Beklentiler gelecek 12 aylık dönem için sorgulanıyor.
(**)Söz konusu endeksin artması, işsiz sayısı beklentisinde azalışı, azalması ise işsiz sayısı beklentisinde artışı gösteriyor.

Şirket Kuruluşları (Ocak-Nisan)

	2016	2015	Değ. (%)
. Kurulan	25,947	23,715	9.41
. Kapanan	4,021	5,240	-23.26

Ağırlıklı Ortalama Mevduat Faiz Oranları (Nisan 2016)

TL mevduata uygulanan faiz (%)		ABD Doları mevduata uygulanan faiz (%)		Euro mevduata uygulanan faiz (%)	
. Bir aya kadar vadeli	9.84	. Bir aya kadar vadeli	1.49	. Bir aya kadar vadeli	0.95
. Üç aya kadar vadeli	11.82	. Üç aya kadar vadeli	2.37	. Üç aya kadar vadeli	1.38
. Altı aya kadar vadeli	12.50	. Altı aya kadar vadeli	2.45	. Altı aya kadar vadeli	1.35
. Bir yıla kadar vadeli	11.63	. Bir yıla kadar vadeli	2.14	. Bir yıla kadar vadeli	1.23

İç Borç Stoku (Milyar $)

	2016	2015	Değ.(%)
Nisan	449.4	428.5	4.88

Para Arzı (Bin ₺)

	3/6/2016	5/6/2015	Değ. (%)
M1	324,242,425	281,525,499	15.17
DOLAŞIMDAKİ PARA	**101,003,653**	**87,805,182**	**15.03**
Dolaşıma Çıkan Banknot + Madeni Para	111,776,438	98,269,705	13.74
Banka Kasaları (-)	10,772,785	10,464,523	2.95
VADESİZ MEVDUAT (TL)	**128,641,618**	**109,214,680**	**17.79**
Mevduat Bankaları	118,513,719	100,331,058	18.12
Katılım Bankaları	10,112,147	8,863,959	14.08
TCMB	15,752	19,663	-19.89
VADESİZ MEVDUAT (YP)	**94,597,154**	**84,505,637**	**11.94**
Mevduat Bankaları	86,412,993	77,284,895	11.81
Katılım Bankaları	8,177,090	7,212,913	13.37
TCMB	7,071	7,829	-9.68
M2	1,261,664,017	1,122,601,715	12.39
VADELİ MEVDUAT (TL)	**574,866,409**	**507,046,513**	**13.38**
Mevduat Bankaları	544,251,131	477,824,235	13.90
Katılım Bankaları	30,615,278	29,222,278	4.77
TCMB	-	-	
VADELİ MEVDUAT (YP)	**362,555,183**	**334,029,703**	**8.54**
Mevduat Bankaları	341,213,222	314,030,579	8.66
Katılım Bankaları	21,341,961	19,999,124	6.71
TCMB	-	-	
M3	1,305,657,323	1,171,695,911	11.43
REPO	**6,588,261**	**10,201,039**	**-35.42**
PARA PİYASASI FONLARI (B TİPİ LİKİT FONLAR)	12,504,941	12,923,175	-3.24
İHRAÇ EDİLEN MENKUL DEĞERLER	24,900,104	25,969,982	-4.12

Mevduat Bankaları Kredileri (Bin ₺)

	3/6/2016	5/6/2015	Değ. (%)
Toplam	1,324,654,927	1,183,790,516	11.90
Yurtiçi krediler	1,312,441,363	1,173,977,427	11.79
.₺ krediler	945,724,225	854,185,969	10.72
.Yabancı para krediler	366,717,138	319,791,458	14.67
Yurtdışı krediler	12,213,564	9,813,089	24.46

Sanayi Üretimi Değişimi (%)

	Nisan 2016	Nisan 2015
.Arındırılmamış endekse göre (yıllık)	0.6	3.8
.Takvim etkisinden arındırılmış endekse göre (yıllık)	0.7	3.8
.Mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış endekse göre (bir önceki aya göre)	-1.1	0.4

İnşaat Ruhsatı ve Yapı Kullanma İzin Belgesi

Daire sayısı (İlk çeyrek)	2015	2014	Değ.(%)
. Ruhsat	248,925	184,856	34.66
. Yapı kullanma izin belgesi	161,383	160,337	0.65

Turist Sayısı

	2016	2015	Değ.(%)
Ocak-Nisan	5,816,522	6,967,487	-16.52

Dış Borç Anapara ve Faiz Ödemesi (Milyon $) (Ocak-Mayıs)

	2016	2015	Değ.(%)
Toplam	5,183	6,376	-18.71
. Kamu	5,035	6,186	-18.61
. Merkez Bankası	148	190	-22.11

İmalat Sanayi Kapasite Kullanım Oranı (%)

	2016	2015
.Mayıs	75.7	74.9

Protestolu Senetler (Ocak-Nisan)

	2016	2015	Değ.(%)
. Adet	307,644	314,607	-2.21
. Tutar (Bin TL)	3,379,143	2,902,481	16.42

İşsizlik Verileri (Mart 2016 itibariyle)

	Toplam	Erkek	Kadın
. 15 ve daha yukarı yaşta nüfus (Bin kişi)	58,493	28,901	29,592
. İşgücü (Bin kişi)	30,016	20,659	9,357
...İstihdam (Bin kişi)	26,993	18,741	8,252
...İşsiz (Bin kişi)	3,023	2,861	1,105
. İşsizlik oranı (%)	10.1	9.3	11.8
. Tarım dışı işsizlik oranı (%)	11.9	10.5	15.4
. Genç nüfusta (15-24 yaş) işsizlik oranı (%)	17.0	15.7	19.3

DIŞ BORÇ STOKU (Milyon $)

	2015 4.Ç.	2015 3.Ç.	2015 2.Ç.	2015 1.Ç.	2014
Türkiye brüt dış borç stoku (toplam)	398,038	407,376	405,625	393,144	402,705
Kısa vadeli	102,749	118,804	125,984	128,371	131,732
Uzun vadeli	295,289	288,572	279,641	264,773	270,973
Kamu sektörü (toplam)	112,955	114,937	115,827	113,483	117,709
Kısa vadeli	14,550	15,355	16,924	18,165	17,866
Uzun vadeli	98,405	99,582	98,903	95,318	99,843
TCMB (toplam)	1,327	1,552	1,978	2,110	2,484
Kısa vadeli	176	208	270	290	342
Uzun vadeli	1,151	1,344	1,708	1,820	2,142
Özel sektör (toplam)	283,756	290,887	287,820	277,550	282,512
Kısa vadeli	88,023	103,241	108,790	109,916	113,524
Uzun vadeli	195,733	187,646	179,030	167,634	168,988
ÖNCEKİ DÖNEME GÖRE FARK (Milyon Dolar)					
Türkiye brüt dış borç stoku (toplam)	-9,338	1,751	12,481	-9,561	12,504
Kısa vadeli	-16,055	-7,180	-2,387	-3,361	1,342
Uzun vadeli	6,717	8,931	14,868	-6,200	11,162
Kamu sektörü (toplam)	-1,982	-890	2,343	-4,226	1,765
Kısa vadeli	-805	-1,569	-1,241	299	261
Uzun vadeli	-1,177	679	3,584	-4,525	1,504
TCMB (toplam)	-225	-426	-132	-373	-2,750
Kısa vadeli	-32	-62	-20	-52	-491
Uzun vadeli	-193	-364	-112	-321	-2,259
Özel sektör (toplam)	-7,131	3,067	10,270	-4,962	13,489
Kısa vadeli	-15,218	-5,549	-1,126	-3,608	1,572
Uzun vadeli	8,087	8,616	11,396	-1,354	11,917
ÖNCEKİ DÖNEME GÖRE DEĞİŞİM (Yüzde)					
Türkiye brüt dış borç stoku (toplam)	-2.3	0.4	3.2	-2.4	3.2
Kısa vadeli	-13.5	-5.7	-1.9	-2.6	1.0
Uzun vadeli	2.3	3.2	5.6	-2.3	4.3
Kamu sektörü (toplam)	-1.7	-0.8	2.1	-3.6	1.5
Kısa vadeli	-5.2	-9.3	-6.8	1.7	1.5
Uzun vadeli	-1.2	0.7	3.8	-4.5	1.5
TCMB (toplam)	-14.5	-21.5	-6.3	-15.0	-52.5
Kısa vadeli	-15.4	-23.0	-6.9	-15.2	-58.9
Uzun vadeli	-14.4	-21.3	-6.1	-15.0	-51.3
Özel sektör (toplam)	-2.5	1.1	3.7	-1.8	5.0
Kısa vadeli	-14.7	-5.1	-1.0	-3.2	1.4
Uzun vadeli	4.3	4.8	6.8	-0.8	7.6

TOBB President M. Rifat Hisarcıklıoğlu:

European Union membership process key to overcoming middle-income trap

Middle-income trap has become a highly popular concept in recent years. According to all the criteria for the concept, the Turkish economy is caught in the middle-income trap as its manufacturing industry and exports comprise mainly low to medium level technology. The national income per capita has been standing at around 10 thousand USD over the last 8 years. For Turkey, the European Union membership process is the key to overcoming the middle-income trap. Turkey needs to change, either with the support of the EU's transformative power or on its own. No success in the areas of technology and R&D can be expected without an education system adapted to the zeitgeist. And without them, it would not be possible to ensure innovation or produce and export high-technology goods, either. Apparently, the existing administrative structure is not promising any recovery in this area. A comprehensive reform in our education system, in both administrative and content terms, should be our highest priority if we want to attain these goals.





Turkey's Source of Pride: NATIONAL PROJECTS

Turkey has launched a full scale campaign on land, in air and at sea to reach its 2023 objectives. It launched many national projects which will be made in Turkey100%: national passenger planes, tanks, submarines, satellites, etc. When these projects are completed by 2023, Turkey's leadership in its region will be cemented, and the power of our army in its fight against terrorism will be more than doubled. As these national projects, which are Turkey's sources of pride, continue unwaveringly, private companies have also intensified their efforts to deliver these projects in advance.



"We take the hit and don't leave love unrequited"

The tax awards ceremony of Rize Commerce and Industry Chamber were held in the presence of the President Mr. Recep Tayyip Erdogan. In his address Mr. Rifat Hisarcikliogluu said that the President Recep Tayyip Erdogan is always near the private sector and attach high importance to the consultation. He said that as a community, they don't leave love unrequited and always take the hit for the future of Rize. The President Recep Tayyip Erdogan also congratulated all the rewarded business people and the rewarded companies of Rize for their services and contribution to Turkey and Rize.





Umat Umumi Mağazalar Türk A.Ş

Umat-Umumi Mağazalar Türk A.Ş., a subsidiary of TOBB, was established in 1937 upon instructions from our great leader Atatürk to provide general-purpose warehousing services. Umat acts as a depository for unrestricted, bonded or monopoly goods against receipts or warehouse warrants in a bid to give its clients the opportunity to sell or pledge their goods by using their warehouse warrants. With a highly qualified and experienced team of employees and high-quality warehouse equipment, Umat boasts a roofed warehouse space measuring 55.791 sqm in total, and provides these warehouse services as a trusted partner for importers, exporters and logistic service providers.



"We don't have a privilege to compete solely in the global arena"

The 62nd General Assembly of the ICC Turkish National Committee was held in İstanbul.

In his opening speech, The President of The Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey and The ICC Turkish National Committee Mr. Rifat Hisarcikıoglu upon the start of FED hiking the interest rates, emphasized that a new global financial structure was born and the cost of borrowing would be more difficult and more expensive.

Mr. Hisarcikliogluu also said that, the fundamental mission of ICC is to create trade rules which are aiming to eliminate the differences of internationally recognized practices among the countries. Mr. Hisarcikliogluu also expressed that "As Turkey, We don't have a privilege to compete solely in the global arena. We must ensure both foreign investment and technology for economic growth. For that reason revitalization of EU Membership process is vital.



Rize wants to be a city brand in tourism

Located in the eastern part of the Black Sea region, Rize enjoys many historical and cultural values, but it can easily be called a "city of tea". Its economy is largely based on tea industry; however, it enjoys many advantages in terms of agriculture, tourism and transportation as well. With its magnificent nature, highlands, mountains, and sea, it has a vast tourism potential. Şaban Aziz Karamehmetoğlu, the Chairman of Rize Chamber of Commerce and Industry says, "We can say that we are a region that is open to development and investment in tableland tourism and winter tourism." Mehmet Erdoğan, Chairman of Rize Commodity Exchange says, "With its magnificent nature, highlands, mountains and sea, Rize has a vast tourism potential."



SANKO

www.sanko.com.tr



Dünyanın en büyük ulaşım ağlarından birini sağlayan Turkish Cargo, işinizi 113 ülkede 285'ten fazla noktaya taşıyor.

Uçuş No	Sektör	Kalkış Zamanı	Varış Zamanı	Gün	Uçak Tipi
TK6578	IST-PNH	01:15	19:45	6	A330F
TK6579	PNH-IST	21:45	07:30	6	

**20 Mayıs 2016 itibariyle uçuş tarifesi

TURKISH CARGO | *Globalize your business*

www.turkishcargo.com.tr | 0 850 333 0 777