

MEDİKALCİLER KÜMELENİYOR

Sektörde üniversite sanayi işbirliği başlatıldı.

Ostim medikal sektöründe de kümelenme çalışması başlattı. Bölgede yapılan "rekabet analizi" sonucu uygun görülen "medikal sanayi kümelenmesi" konusunda OSTİM Yönetimi ile Fatih Üniversitesi arasında işbirliği protokolü imzalandı.

■ S. 14



**BASKENT'TE EKONOMİ
YÜKSELİŞE GEÇİYOR!**

Halkbank-ATO işbirliği, Ankara için cazip koşullarla
100 milyon TL'lik yeni kredi kaynağı yarattı.

detaylı bilgi için: www.halkbank.com.tr - www.atonet.org.tr

ato

Ankara Ticaret Odası



HALKBANK

Üreten Türkiye'nin Bankası



GÖKDOĞAN®

Raf ve Donanım Sistemleri

1965'ten bugüne...

www.gokdogan.com.tr



Market Rafları

Çelik Raflar

Depo Rafları

Konfeksiyon Rafları

Bankolar

Soyunma ve Dosya Dolapları

Çalışma Tezgahları

Turnikeler

Ranzalar

BEŞİK RAF ve DONANIM SİSTEMLERİ SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

MERKEZ: 17. Sok. No:36 Ostim / ANKARA

Tel: 0312 385 84 00 (pbx) / Fax: 0312 385 23 84

ŞUBE: Kazım Karabekir Cad. Çetinkaya Arat İş Merkezi
No:93/24 İskitler / ANKARA

Tel : 0312 342 00 42 / Fax : 0312 342 00 45

FABRİKA: Ankara Organize Sanayi Bölgesi Babürşah
Cad. No:9 Sincan / ANKARA

Tel : 0312 267 08 78 - 79 / Fax : 0312 267 09 79



Abdullah ÇÖRTÜ



**Küçük İşletmeler
Ölçek Ekonomilerine
Karşı...**

■ 11'de

Şefik ÇALIŞKAN



**İşsizlik Sigortasında
Ali Cengiz Oyunu**

■ 18'de

Arzu AKAY



**"Hayır" ile
"hayır"ın farkı**

■ 5'de

Atilla ÇINAR



**"Katma Değer" ya
da "Değer Katmak"**

■ 2'de

Veli SARITOPRAK



**Turizm
sektörüne
dikkat!**

■ 20'de

Fettah GÜVENTÜRK



Girişimcilik

■ 16'da

Kalkınma Ajanslarına 1 milyar TL kaynak

Devlet Bakanı Cevdet Yılmaz, bütün Kalkınma Ajanslarının resmi kuruluşlarının tamamlandığını belirterek, ajansların kurumsal gelişimlerini tamamlayıp, tam olarak faaliyete geçtiğinde, ülke genelinde kullandırabileceği kaynağın 1 milyar TL'ye ulaşacağını kaydetti.

Devlet Bakanı Cevdet Yılmaz, Kalkınma Ajansları ile ilgili yaptığı açıklamada; Türkiye genelinde bölgesel gelişmeyi hızlandırmak, bütün bölgelerde sosyo-ekonomik kalkınma girişimlerini başlatmak ve desteklemek, bölgesel gelişmişlik farklarını azaltarak bölgelerin ulusal kalkınma ve rekabet gücüne katkıları artırmak amacıyla kurulmaya başlanan Kalkınma Ajanslarının resmi kuruluşlarının tamamlandığını ifade etti. 16 yeni Kalkınma Ajansının kuruluşunu düzenleyen kararın yürürlüğe girdiğini anımsatan Yılmaz, Türkiye genelinde toplam 26 Kalkınma Ajansının kurulduğunu kaydetti.

"2009 ve 2010 genel bütçesinden katkı payı ayrılacak"

Kalkınma Ajansları için merkezi bütçeden her yıl belirli oranda kaynak ayrıldığını anlatan Yılmaz, kurulan 16 yeni Kalkınma Ajansına hem 2009 hem de

2010 yılları için genel bütçeden katkı payı ayrılacağını kaydetti. Bütün ajansların kurumsal gelişimlerini tamamlayıp, tam olarak faaliyete geçtiğinde ülke genelinde ajansların kullandırabileceği kaynağın büyüklüğünün 1 milyar TL'ye ulaşacağına dikkat çeken Yılmaz, "Kalkınma Ajansları halen yaşanan ekonomik durgunluk

ortamında, yeni teşvik sistemini tamamlayıcı şekilde yerinden sağlayacağı destekler ile ekonomik canlanmaya önemli katkılarda bulunacak. Durgunluk sonrası için ise yerel düzeyde yatırımcı ve girişimciler için teşvik edici faaliyetlerle, mali ve teknik desteklerle hızlı büyüme ve gelişme fırsatları sunacak" dedi.



16 kalkınma ajansı daha kuruldu

Bölgesel kalkınmayı hızlandırmak ve kaynakların yerinde etkin kullanılmasını sağlamak amacıyla kurulan "Düzyey 2 Kalkınma Ajansı" sayısı 10'dan, 26'ya çıktı. Bazı Düzyey 2 Bölgelerinde Kalkınma Ajansları Kurulması Hakkında Karar, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Karar çerçevesinde kurulacak Düzyey 2 kalkınma ajanslarının merkezleri şöyle: Tekirdağ, Balıkesir, Denizli, Kütahya, Bursa, Kocaeli, Ankara, Isparta, Hatay, Nevşehir, Kayseri, Zonguldak, Trabzon, Kastamonu, Kars, Malatya.

Bazı Düzyey 2 bölgelerinde kurulacak Kalkınma Ajanslarında oluşturulacak Kalkınma Kurulu, illerin dengeli şekilde temsilini sağlayacak yapıda toplam 100 üyeden oluşacak. Kalkınma kurulunda, kamu kurum ve kuruluşları ile özel kesim ve sivil toplum kuruluşları temsil edilecek. Kurul üyeleri, bu karar yayımlandığı tarihten itibaren 4 yıl için görev yapacak. Ajanslarda ilk takvim yılı için 5 veya 6 ilden oluşan Düzyey 2 bölgelerinde en fazla 40 uzman personel ve 8 destek personeli olmak üzere toplam 48, diğer bölgelerde en fazla 30 uzman personel ve 6 destek personeli olmak üzere toplam 36 personel istihdam edilecek.



Ostim Medya A.Ş.
Adına İmtiyaz Sahibi
Orhan AYDIN

Genel Yayın Koordinatörü
Kemal ÇEKÜÇ

Yayın Kurulu
Orhan AYDIN
Sıtkı ÖZTUNA
Bünyamin KANDAZOĞLU
Ümit GÜÇLÜ

Editör
Ayşe Şirin AYDIN

Görsel Tasarım
Barış YURTSEVER

Prodüksiyon : OMEDYA

REKLAM REZERVASYON
0 312 385 58 20 - 21

Baskı : Dünya Yayıncılık A.Ş.

YÖNETİM MERKEZİ
Uzayçağı Cad. Uzayçağı Ticaret Merkezi
No:29/47 Ostim/ANKARA
Tel : 0 312 385 58 20 - 21
Faks : 0 312 385 78 37
www.ostimgazetesi.com

YENER-SAN
İNGİLLER TÜRKİYE TİC. YAT. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

TRAKTÖR PARÇALARI

GSM MONTAJ APARATLARI

CNC LAZER KESİM

CNC APKANT BÜKÜM

Merkez: 32. Sok. No: 8 Ostim / ANKARA Tel: (0312) 354 62 03 - 354 81 12 Tel-Fax: (0312) 354 91 48
Şube: 100. Yıl Bulv. 56. Sok. No: 69 Ostim / ANKARA Tel: (0312) 354 81 13 Tel-Fax: (0312) 354 81 14
www.yenersan.com.tr yenersan@yener-san.com

Yerli spor otomobil Etox görücüye çıkıyor

Türkiye'nin ilk yerli spor otomobili Etox'un tanıtımı 30 Ağustos Zafer Bayramı'nda İstanbul'da yapılacak. Fenerbahçe için özel olarak üretilen Etox'un tanıtım filminde Rıdvan Dilmen oynayacak.

Erterex Oto Dekorasyon Genel Müdürü Ercan Malkoç, Türkiye'nin ilk yerli spor otomobilini üreterek hayalini gerçekleştirdiğini, buna herkesin sahip çıkması gerektiğini söyledi. Türkiye'nin ilk otomobili (Devrim) 1965 yılında yaptığını hatırlatan Malkoç şunları kaydetti: 'Koreliler ilk kez 1970'te otomobil ürettiler. Şu anda milli gelirlerinin yüzde 80'ini otomotiv sektörü oluşturuyor. El âlem uzaya çıkıyor, biz hâlâ otomobil üretmeyi tartışıyoruz. Biz Osmanlı'nın torunları Atatürk'ün çocuklarıyız. Bu ülke için bir şeyler yapmamız gerekiyordu. Etox'u geliştirip ürettik. Etox'la ilgili haberlerin basında yer almasından sonra çok yoğun ve olumlu tepkiler aldıklarımın dile getiren Malkoç şöyle devam etti:

"75-85 bin YTL olacak. Devlet bakan-

larımız çok önemli bir iş başardığımızı belirterek takdirlerini ilettiler. Bir başka bakanımız da, Bakanlar Kurulu'nda Etox'un sözünün edildiğini ve bütün bakanların çok olumlu tepkiler verdiğini anlattı. Henüz lansmanı yapılmamış olmasına rağmen, 2'si sanatçılardan 9 sipariş aldık. Bu sanatçılardan biri Murat Gögebakan. Yılda 500 araç üretme hedefine en erken 2010'da ulaşmayı planladıklarını, ancak gelen taleplerin 2008'de bu hedefi yakalayacaklarını gösterdiğini belirten Malkoç, Etox'a daha geniş kitlelerin sahip olabilmesi için fiyatını 75-85 bin TL aralığında düşündüklerini dile getirdi. Etox'un bir kaç yıl içinde motor dahil her şeyiyle Türk malı olarak üretileceğini ve bu segmentte hiç bir rakipleri olmadığını savunan Malkoç, "O yüzden, biraz espri olsun diye tek rakibimiz Türk Hava Yolları diyoruz" şeklinde konuştu.



Ostim'de "Asansör Günleri"



Asansör Kontrol Ltd. Şti. ve Birleşik İnşaat Mühendisleri Federasyonu (Bim-Fed) işbirliği ile Ankara'da asansör tanıtım günleri gerçekleşti. 22-26 Temmuz 2009 tarihleri arasında İvedik Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Binasında düzenlenen organizasyon, seçkin asansör firmalarıyla müteahhitler, bina yöneticileri, mimarlar, mühendisler ve resmi kurumlarda görevli teknik elemanları bir araya getirdi. 4 gün süren organizasyonda teknik ve hukuki konularla ilgili eğitim seminerleri düzenlendi ve asansör firmaları ürünlerini sergiledi.

Etkinlik Organizatörü Fehmi Pireci, Ankara'da ilk kez gerçekleştiğini belirttiği Asansör Günlerinde, asansör üreticileri ve nihai kullanıcıyı bir araya getirerek yaşanan sorunlara karşılıklı tartışarak çözüm getirebilecekleri bir platform oluşturmayı amaçladıklarını belirtti. Bekledikleri ilgiyi bulamamaktan yakınan Pireci, 2012 yılında asansör kontrollörlerinin özelleşeceğini ve bu tarihin kendileri için bir milat olduğunu da sözlerine ekledi. Şu anda piyasada kullanımda olan asansörlerin ciddi sıkıntılar taşıdığını ifade eden Pireci hem üreticilerin hem de müteahhitlerin bu konuda bilinçlenmesi gerektiğini vurguladı.

Bir ürünün satış fiyatını, genellikle tasarımdan satışa kadar geçen süreçlerde harcanan kafa ve kol emeğinin cari piyasa değeri, ayrıca da ürünü ortaya çıkarmak için harcanan hareketli (para, kredi vb.) ile sabit (bina, makina, teçhizat vb.) sermayenin miktarı belirliyor. Çok sıra dışı olan (yepyeni bir buluş gibi) veya spekülatif kazanç elde edilen ürünleri saymazsak, çoğu ürünün fiyatının bu yolla belirlendiğini söylemek yanlış değildir.

Bu durumda küçük bir işletmenin, bir araya gelmiş birkaç küçük işletmenin, küçük işletmelerin birçoğunun organize olduğu bir bölgenin ya da bir ülkenin ürettiklerinin değerini belirleyen de üretim için harcanan emek ve sermaye olmakta. Yani bir işe ne kadar çok emek harcanmışsa o işin değeri de o kadar yüksek olmaktadır. Ancak burada bahsedilen emeğin gerçekten değer yaratabilmesi, yani "nitelikli emek" olması çok önemlidir.

Kimi zaman OSTİM'de ara sokaklarda dolaşırken gözlemlerim oluyor. Örneğin bir firmanın kapılarında içeri her gün birkaç ton çelik profil giriyor, bu profiller işlenip yine her gün aynı kapılardan çıkıyor. Yapılan tüm iş bazen bu profiller üzerinde basit birkaç, kesme, delme, kaynak vb. işlemlerinden ibaret oluyor. Dolayısıyla örneğin bir profil atölyeye girerken değeri 100 TL iken, çıkışta değeri 120 TL'ye yükseliyor. Yani bu atölye, patronu, ustası, çırağı, sekreteri, aşçısı ile bir profile 20 TL değer katıyor. Bu 20 TL'de, işletme giderleri ayrıldıktan sonra, emeği geçenler arasında uygun şekilde pay ediliyor.

Oysa bu işletme, üzerinde başka bazı işlemler de yaparak bu profili bir



acinar@etik.com.tr

Atilla ÇINAR
Makine Mühendisi

"Katma Değer" ya da "Değer Katmak"

yanı mamul ya da mamule dönüştürse durum çok değişecek. Tüm işlemleri tamamlanmış, üzerine takılacak başka ekipman ve aksesuarlar takılmış, kaplanması, boyanması bitmiş bir ürünün fiyatı 120 TL değil, belki de 520 TL olacak. Dolayısıyla firmanın katmış olduğu değer artacak, yani 'katma değeri yüksek' bir ürün ortaya çıkarılacak.

Ne yazık ki, özellikle KOBİ niteliğindeki birçok işletmemizden çıkan ürünlerin katma değerinin yüksek olduğunu söylemek çoğu kez mümkün değildir. Katma değeri düşük ürünlerle zamanı geçiriyor olmak en önemli problemlerimizin başında gelmekte.

Burada dile getirilen problemin, birçok işletme sahibi tarafından zaten bilinen, ancak başta sermaye kıstı olmak üzere çeşitli başka kısıtlar nedeniyle üstesinden gelinemeyen bir problem olduğu da açık. Ancak bu probleme çözüm bulamaz ise, işletmelerimiz niteliği yüksek olmayan emeğin yoğun kullanıldığı, ancak yaşayabilecek kadar kazanan ve giderek de güç kaybeden kuruluşlar olmaktan öteye gidemeyecekler.

Katma değeri yüksek ürünlerin

geliştirilmesi için bir ortamda üç temel unsurun bulunması gerektiği açıktır. Bu unsurlar ana başlıkları ile sıralanacak olursa:

- Güçlü sermaye (hareketli ve sabit) yapısı,
- Zengin ve uzman insan kaynağı,
- Uzağı görebilen, deneyimli ve iyi yöneticiler.

Eğer bir mucize olmaz ise, kuruluşlarımızın sermaye yapılarının şimdi olduğundan daha güçlü olması için ortada fazla neden yok.

Buna karşılık işgücümüz, artan eğitilmiş insan ve üniversite sayısıyla birlikte, en azından nicelik olarak artıyor. OSTİM'de de tanık olduğumuz gibi, hayatın içinde çeşitli disiplinlerden gelen çok sayıda yüksek okul veya üniversite mezunu ile karşılaşyoruz. Nicelik olarak artan işgücünün niteliği (eğitimin niteliği) konusunda çeşitli tartışmalar olsa da, internet, çalışma yaşamı, meslek içi eğitim vb. enformasyon kaynakları işgücünün niteliğini yavaş da olsa artırmakta.

Yaşanan bunca sıkıntılı deneyimden dersler çıkartabilen yöneticilerimizin de var olduğunu, en azından bazı çok başarılı örnekler göstermekte.

Bu durumda, katma değeri yüksek ürünler geliştirip üretmek için gerekli üçlüden ikisine sahip olduğumuz söylenebilir. Özellikle farklı uzmanlık alanlarından nitelikli kafa ve kol emeğinin varlığı en önemli zenginliğimiz sayılmalı. Çünkü yazının girişindeki basit profil örneğinde olduğu gibi, bir ürünün üzerinde ne kadar çok farklı uzmanlık gerektiren proses varsa ürün o kadar değerli olacaktır.

Bunu sağlayacak tek bir şey var: Tasarımdan satışa kadar olan tüm süreçlerde farklı uzmanları bir arada uyum içerisinde çalıştırarak, fason parça imalatından, yani mamul, bitmiş ürün ve sistem üretimine gitmek. Hiç kuşkusuz böyle bir ortamda fason imalat yapanlar ya da profile yalnızca tek bir delik delenler yine olacak. Ancak bir organize sanayi bölgesinden, enerji verildiğinde çalışan ve iş gören makineler, yürüten araçlar, bir uçağın veya silahın önemli alt kompleleri, yani daha değerli ürünler çıkabilecek.

Gelişmiş bir motorun her bir parçası aynı uzmanlık gerektirirken, motorun tümünün tasarımı ve ortaya çıkarılması çok fazla farklı uzmanlığın bir arada uyum içerisinde çalışmasını ve beklenen sinerjiyi yaratmasını gerektirir. Asıl yüksek katma değer de işte tam buralarda ortaya çıkmaktadır.

Bunun için paraya ihtiyaç olduğunu sanmıyorum. Burada asıl ihtiyaç duyulan, farklı uzmanlık alanlarından ve farklı disiplinlerden insanların aynı dili konuşabilmelerini ve yönetimlerin belirlediği ortak hedeflere doğru birlikte yönelebilmelerini sağlamaktır. Teknokent yapılanması, üniversiteler ile ortak çalışmalar, sektörel kümelenme çalışmaları, demeler bunun için var. Yeter ki insan kaynağımızın değerinin farkında olalım.

Editörden



kemal.cekuc@ostim.com.tr

“Kalkınma Ajansı” denen bir mevhum hakkında...

Kemal ÇEKÜÇ

Kalkınma Ajanslarının Kuruluşu, Koordinasyonu ve Görevleri Hakkında Kanun, 25/01/2006 tarihinde TBMM Genel Kurulunda görüşülerek kabul edilmiş ve süreç içinde birçok ajans kurulmuştur...

O günlerde Devlet Bakanı olan Sayın Abdüllatif Şener, Kalkınma Ajansının genel sekreteri ‘dost, ahbab işi’ olmayacak” demiş. Şener’in basında yer alan Dünyada ve Türkiye’de Bölgesel Kalkınma Ajansları panelindeki konuşmasında ajansları yönetecek genel sekreterin yüksek nitelikte bir personel olacağını ve seçiminde “dost, ahbab işi” olmayacağına işaret etmiş...

Tanım: Ulusal düzeyde DPT koordinasyonunda, kendine özgü teknik ve finansman mekanizmasına sahip, kâr amacı gütmeyen, çabuk karar alıp uygulayabilen, merkezi ve yerel idarelerin dışında, kamu, özel sektör ve STK’ları bir araya getiren, tüzel kişiliği haiz, (...) teknik kapasitesi yüksek, uygulamacı olmayan, fakat destekleyici, koordinatör ve katalizör olarak faaliyet gösteren kalkınma birimleridir.

Amacı: Kalkınma Ajansları; kamu kesimi, özel kesim ve sivil toplum kuruluşları arasındaki işbirliğini geliştirmek, kaynakların yerinde ve etkin kullanımını sağlamak ve yerel potansiyeli harekete geçirmek suretiyle, ulusal kalkınma planı ve programlarda öngörülen ilke ve politikalarla uyumlu olarak bölgesel gelişmeyi hızlandırmak, sürdürülebilirliğini sağlamak, bölgeler arası ve bölge içi gelişmişlik farklarını azaltmak amacıyla kurulmaktadır.

Temsil: Ajansı, Yönetim Kurulu Başkanı temsil eder. Yönetim Kurulunun başkanı validir. Yönetim Kurulu ilk toplantısında üyeleri arasından bir başkan vekili seçer.

Geçtiğimiz günlerde bir ekonomi gazetemizde Adana Valisi İlhan Ateş’in “Çukurova Kalkınma Ajansı” hakkında görüşleri yayımlandı: Adana Valisi Ateş, Kalkınma Ajanslarının işlevi şekline karşı olduğunu söyledi. Kalkınma Ajanslarının devletten gelen 20 milyon lirayı dağıtan aracı kurum olmaması gerektiğini vurgulayan Ateş, “Hele hele yüksek maaşla alınan genç uzmanlara güvenmeden bir de dışardan ‘değerlendirici’ tutup, bunlara para aktaran bir kurum hiç olmamalıdır” dedi. Kalkınma ajansları eliyle ev, dükkan gibi projelere para aktarılmasına karşı çıkan Ateş, “Bana göre Kalkınma Ajansları bir şehrin nereye gitmesi gerektiğini tespit eden bir kurum olmalıdır. Bankaya yatırılan 6 milyon dolar sanayicinin nasıl kullanabileceğini öğretmelidir. Yoksa 20 milyon lirayı dağıtmakla bir iş olmaz. Biz özel idare olarak 100 milyon dağıttık; ne olacak şimdi? Dağıtmakla bir yere varılmıyor” diye konuştu.

Adana Sanayi Odası Başkanı Ümit Özgümüş de ajansı eleştirenlerden: Başkan Ümit Özgümüş, Kalkınma Ajansları’nın ölü doğduğunu savundu. Kalkınma Ajansları Yasası’nın yanlış çıktığını iddia eden Özgümüş, dördüncü yılına giren İzmir ve Çukurova Kalkınma Ajansları’nın Türkiye’ye dört liralık yarar sağlamadığını iddia etti. Bu ajansların bir hedefinin bulunmadığını ileri süren Özgümüş, çok geniş bir tanımlaması olan kurumun ‘yapıyor muş’ gibi hareket ettiğini dile getirdi.

Son olarak 25 Temmuz 2009 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan 14 Temmuz 2009 tarih ve 2009/15236 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile Tekirdağ, Balıkesir, Denizli, Kütahya, Bursa, Kocaeli, Ankara, Isparta, Hatay, Nevşehir, Kayseri, Zonguldak, Kastamonu, Trabzon, Malatya ve Kars illerinin merkez olduğu, 55 ile hizmet edecek on altı kalkınma ajansı daha kuruldu.

“Ankara Kalkınma Ajansı” na ilişkin kuruluş yasası yeni çıktı. Kurulmasını bekliyoruz. (Yoksa kuruldu mu?) Adana ilimizin en büyük mülki amiri ile aynı ilin sanayi odası başkanının kalkınma ajansına ilişkin olarak dört yıl sonra bir görüşleri olmuş.

Nelerin olacağı ya da ol(a)mayacağını görmek Ankaralılar olarak bizim de hakkımız...

Yeni teşvik sisteminde değişikliğe gidildi

Asgari yatırım büyüklükleri belirlendi. Buna göre birinci ve ikinci bölgelerde 1 milyon TL, üçüncü ve dördüncü bölgelerde ise 500 bin TL tutarında asgari yatırım tutarı zorunluluğu aranacak.

Türkiye’yi dört bölgeye ayırıp sektörel ve bölgesel destekler veren, 12 sektörde büyük yatırımları destekleyen yeni teşvik sisteminde bazı değişiklikler yapıldı. Taşınma desteğinde üçüncü bölge kapsam dışı tutulurken, genel teşvik sisteminin yararlanacaklara asgari yatırım tutarı getirildi.

12 sektörde büyük yatırımlarda aranan asgari büyüklük miktarı ilaç üretiminde 100 milyon TL’den 150 milyon TL’ye çıkarılırken, birinci ve ikinci bölgedeki tekstil tesislerine üçüncü ve dördüncü bölgeye taşınmaları halinde verilecek taşınma desteği dördüncü bölge olarak düzenlendi.

Büyük yatırım ve bölgesel teşviklerden yararlanamayan yatırımların, mevcut sistemdeki kısıtlama ve asgari limitler güncellenerek.

•Türkiye dört bölgeye ayrılacak

Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar’a göre yatırım desteklerinin uygulanması açısından İstatistik Bölge Birimleri Sınıflandırması “Düzye 2” bölgeleri, sosyo-ekonomik gelişmişlik seviyeleri dikkate alınarak Türkiye dört bölgeye ayrıldı. Birinci bölgede İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Eskişehir, Bilecik, Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova, Tekirdağ, Edirne, Kırklareli yer alacak.

İkinci Bölge’de Adana, Mersin, Aydın, Denizli, Muğla, Antalya, Isparta, Burdur, Balıkesir, Çanakkale (Bozcaada, Gökçeada hariç) bulunuyor. İkinci Bölgede nispeten teknoloji yoğun sektörler desteklenecek. Üçüncü Bölge’de Zonguldak, Karabük, Bartın, Manisa, Afyon, Kütahya, Uşak, Konya, Karaman, Gaziantep, Adıyaman, Kilis, Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye, Kayseri, Sivas, Yozgat, Kırıkkale, Aksaray, Niğde, Nevşehir, Kırşehir, Samsun, Tokat, Çorum ve Amasya yer alırken, dördüncü bölgede ise Mardin, Batman, Şırnak, Siirt, Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli, Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane, Kastamonu, Çankırı, Sinop, Erzurum, Erzincan, Bayburt, Şanlıurfa, Diyarbakır, Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan, Van, Muş, Bitlis, Hakkari, Çanakkale’nin Bozcaada ve Gökçeada ilçeleri bulunuyor.



•Bölgesel yatırımlara verilecek destekler

Bölgesel desteklerden yararlanacak yatırımlar, gümrük vergisi muafiyeti ve KDV istisnası dışında ilave olarak birinci ve ikinci bölgelerde vergi indirim, sigorta primi işveren hissesi desteği, yatırım yeri tahsis, üçüncü ve dördüncü bölgelerde vergi indirim, sigorta primi işveren hissesi desteği, yatırım yeri tahsis, faiz desteği desteklerinden yararlanacak. Büyük ölçekli yatırımlara gümrük vergisi muafiyeti, KDV istisnası, vergi indirim, sigorta primi işveren hissesi desteği, yatırım yeri tahsis uygulanabilecek. Yatırımların bu karar kapsamındaki destek unsurlarından yararlanabilmesi için, makro ekonomik programlar, arz-talep dengesi, sektörel, mali ve teknik değerlendirmeler çerçevesinde projenin uygun görülmesi ve teşvik belgesi düzenlenmesi gerekecek.

•Önceden yapılan yatırımlar teşvikten yararlanamayacak

Finansal kiralama şirketleri aracılığıyla gerçekleştirilecek yatırımlar için finansal kiralama şirketi adına ayrı bir teşvik belgesi düzenlenmeyecek. Yatırımcının mükellefiyetlerini yerine getirmemesi hâlinde uygulanacak olan müeyyidelerden finansal kiralamaya konu makine ve teçhizatı tekabül eden bölümü kısmen veya tamamen finansal kiralama şirketlerine de uygulanacak. Teşvik belgesi düzenlenmesine yönelik müracaat tarihinden önce gerçekleştirilmiş bulunan yatırım harcamaları teşvik belgesi kapsamına alınmayacak.

•SigorTa primi işveren desteği süreleri bölgelere göre değişecek

Büyük ölçekli yatırımlar ile bölgesel uygulama kapsamında desteklenen yatırımlardan, teşvik belgesinde kayıtlı istihdam öngörütleri ile tutarlı olmak kaydıyla, komple yeni yatırımlarda, işletmeye geçiş tarihinden itibaren sağlanan, diğer yatırım cinslerinde, yatırımın tamamlanmasını müteakip, yatırıma başlama tarihinden önceki son altı aylık dönemde (mevsimsel özellik taşıyan yatırımlarda bir önceki yıla ait mevsimsel istihdam ortalamaları dikkate alınır) Sosyal Güvenlik İl Müdürlüğüne verilen aylık prim ve hizmet belgesinde bildirilen ortalama işçi sayısına ilave edilen, istihdam için ödenmesi gereken sigorta primi işveren hissesinin asgari ücrete tekabül eden kısmı 31 Aralık 2010’a kadar başlanılan yatırımlarda birinci bölgede 2 yıl, ikinci bölgede 3 yıl, üçüncü bölgede 5 yıl, dördüncü bölgede 7 yıl olarak uygulanacak. 31 Aralık 2010 tarihinden sonra başlanılan yatırımlarda ise üçüncü bölgede 3 yıl, beşinci bölgede 5 yıl verilecek. 5084 sayılı Kanun kapsamındaki desteklerden yararlanmakta olan işletmeler için, Karar kapsamında ayrıca prim desteği uygulanmayacak. Ancak, söz konusu işletmelerde bu Karara istinaden düzenlenecek teşvik belgeleri kapsamında gerçekleştirilecek yatırımlara istinaden oluşacak ilave istihdam için de prim desteği uygulanacak.

ORSİAD KUZZEY IRAKTA

150 milyar dolara yaklaşan iş hacmi ile yeniden yapılanan Irak, Türk yatırımcılarına kapılarını açıyor.

OSTİM Organize Sanayi Bölgesi Sanayici İşadamı ve Yöneticileri Derneği (ORSİAD) üyeleri Irak’ın Erbil kentinde düzenlenecek olan Erbil Uluslararası İnşaat, Enerji, Belediye Ekipmanları ve Endüstri

başta olmak üzere inşaat makineleri, müteahhlik ve mühendislik hizmetleri, enerji sistemleri ve her türlü makine yer alacak.

ORSİAD yöneticileri fuar organizasyonuna ilişkin olarak iş dünyası, yapı inşaat sektöründeki üreticileri, A’dan Z’ye tüm ihtiyaçlarını ithalat yoluyla elde eden Irak pazarına davet ettiler. Ön kayıtların başladığı ve ayrıntılı bilginin 0312 354 01 02-354 24 86 numaralı telefonlar ile orsiad@orsiad.org.tr adresinden öğrenilebileceği belirtildi.



Fuarı Fuarına katılıyor.Erbil Trade Solo Exhibition adıyla13-17 Aralık 2009 tarihlerinde düzenlenecek fuar-da inşaat, dekorasyon ve aydınlatma

•Geleceğin Dubai’si: ERBİL

Yatırımların hızla büyüdüğü Kuzey Irak’ın 8 milyon nüfusa sahip Erbil Süleymaniye ve Dohuk kentlerinde ABD, Türkiye, Lübnan, Fransa, İngiltere, Almanya, Suudi Arabistan gibi ülkelerdeki şirketler farklı alanlarda hizmet veriyor.

Kuzey Irak son 1 yıl içerisinde sosyal ve ekonomik alanda büyük gelişmelere sahne oldu. Milyonlarca dolarlık projelere imza atılan Erbil kentinde alışveriş merkezleri, modern havuzlar ve bowling salonları göze çarparken 5 yıldızlı otellerin inşa edildiği kente İngiltere, ABD ve İtalya köyleri yapılıyor. Tüm ihtiyaçlarını dış ülkelere sağlamak zorunda olan Irak, bu anlamda Türk yatırımcıları için de eşsiz bir pazar.

Fuar şirketlerinden Bağdat çıkarması



Türk fuar şirketleri, yeniden yapılanma sürecinde olan ve tüm dünya için kıyasıya rekabetin yaşanmaya başladığı Irak pazarına, yılın ikinci yarısında 7 fuarla çıkarma yapacak. Forum Fuarcılık ve Geliştirme A.Ş. ve Forza Fuarcılık ve Organizasyon Hizmetleri A.Ş tarafından Bağdat'ta düzenlenecek olan fuarlar, gıdadan tekstile, ayakkabıdan dayanıklı tüketim mallarına kadar birçok alanda gerçekleştirilecek.

Forum Fuarcılık ve Forza Fuarcılık'dan yapılan açıklamada, "Küresel ekonomilere entegre olmayan, yarı kapalı ekonomilere sahip ül-

keler, krizden çıkış için önemli bir çıkış noktası olarak kabul edilmekteler. Özellikle petrol gelirleriyle, önemli bir alım gücüne sahip olan Orta Doğu ülkeleri, daralan pazarlar karşısında göz ardı edilemeyecek ciddi bir alternatif konumuna yükselmişlerdir. Savaş sürecinde yerle bir edilen Irak, yaralarını sarma ve yeniden yapılanma sürecinde tüm dünya için kıyasıya rekabetin başladığı gözde bir pazar olarak dikkatleri üzerine çekmektedir. Irak, savaş süreci hariç her zaman Türkiye'nin en büyük ticari partnerlerinden biri olmuştur. Geçmişte, Irak ile ticari ilişkilerde yakalanan başarı

grafığı, bugün bu yatırım cennetinde önemli avantajlar sunmaktadır. Yönetimden halka kadar Türkiye ve Türk işadamlarına yönelik olumlu imaj, coğrafi yakınlığın sağladığı lojistik avantajlar, ulaşım kolaylığı, Türk ürünlerinin Irak piyasasında tercih ediliyor olması, Türkiye'nin bu ülkedeki elini güçlendirici niteliktedir" denildi.

İlk fuar 27-29 Eylül'de

Forum Fuarcılık tarafında düzenlenecek fuarlardan ilki Türk İnşaat, İnşaat Makineleri, Elektrik ve Yapı Malzemeleri Fuarı olacak. 27-29

Eylül 2009 tarihleri arasında Bağdat'ta düzenlenecek fuara 28 Ağustos'a kadar başvuru yapılabilecek. 6-8 Ekim 2009 tarihlerinde Bağdat'ta düzenlenecek olan Türk Sağlık, Tıbbi Gereçler ve Hastane Ekipmanları Fuarı'na son başvuru 20 Ağustos'a kadar yapılacak. 14-16 Ekim 2009 tarihleri arasında Bağdat'ta gerçekleştirilecek Türk Hazır Giyim, Deri, Konfeksiyon, Ayakkabı ve Aksesuarları Fuarı'nın da son başvuru tarihi 20 Ağustos 2009 olacak. Bağdat'ta, 21-23 Ekim 2009 tarihleri arasında düzenlenecek olan Türk Mobilya, Züccaciye, Ev Tekstili, Dayanıklı Tüketim Malları,

Aydınlatma ve Aksesuarları Fuarı için 5 Eylül'e kadar başvuru kabul edilirken, 1-10 Kasım 2009 tarihleri arasında gerçekleştirilecek olan Bağdat 36. Uluslararası Genel Ticaret ve Sanayi Ürünleri Fuarı'na son başvuru tarihi 23 Eylül 2009 olacak. 7-9 Aralık 2009 tarihlerinde yapılacak Türk Makine ve Yan Sanayi Fuarı'na katılmak isteyenlerin 30 Ekim'e, TürkTarım, Tarım Makineleri, 14-16 Aralık 2009 tarihlerinde gerçekleştirilecek olan Gıda, Gıda Teknolojileri ve Paketleme Fuarına ise 6 Kasım 2009'a kadar başvurabilecek.



TRANSFORMATÖR İMALAT SANAYİ

Müşteri Portföyümüzü İhracatçı Firmalar Oluşturuyor...

Firmamız Türkiye'de ilk defa 40 VA'dan 1500 VA'e kadar tek fazlı transformatör imalatında CE belgesi alarak bir ilke imza atmıştır.

İmalatlarımız sadece CE belgeli ürünlerle sınırlı olmayıp CE belgesiz tek fazlı diğer güçlü ürünler ile üç fazlı (Trifaze) 150 VA'den 100 KVA'e kadar olan imalatlarımızla da hizmet vermekteyiz.

Tüm ürünler EN 61558-1, EN 61558-2-6 normlarına uygun olup giriş gerilimi 1000 V AC, çıkış gerilimi ise 500 V AC'ye kadar istenilen voltajlarda imal edilebilir.





Ostim OSB 100.Yıl Bulvarı Ahi Evran Cad. No: 87 06370 ANKARA
Tel: (312) 386 00 02 - 386 00 03 Fax: (312) 386 00 04
web: www.etatransformator.com e-mail: info@etatransformator.com

KÜÇÜK ŞEYLER!

P. Burçak ARPAK

Çevre Mühendisi

İş Sağlığı ve Güvenliği Uzmanı
info@teamprevent.com

Kazalar..Gazete manşetlerinden eksik olmayan ve değişmeyeceğini düşündüğümüz bir döngünün maalesef kaçınılmaz sonucu...Neden? Önlemleri alınmayan her tehlikenin bir kaza nedeni olabileceğini bilmiyor muyuz? Kazalar geliyorum demez mi? Aklımızda oluşmuş tüm ön yargıları bir kenara bırakıp, kazaların geliyorum dediğini duymaya çalışamaz mıyız? İşletmenizde düzenli bir işleyiş için güvenli ve sağlıklı bir çalışma ortamını nasıl düzenleyebiliriz diye düşünebilirsek, hammaddeden son ürüne kadar tüm proseslerin akışında olabilecek aksaklıkların tespitini yapıp gereken tüm önlemleri belirleyebilirsek eğer, geliyorum diyen kazaların sesine de kulak vermiş oluruz.

Örneğin; Elektrik hayatımızın kaçınılmaz ögesidir. Ama acaba tehlikelerinin ne kadar farkındayız? Makinelerimizin koruyucu gövde topraklamaları var mı? Panolarımızda kaçak akım rölesi var mı? Elektrik tesisatımızın ve topraklama tesisatımızın yıllık kontrollerini yapıyor muyuz? Mevzuatın gerekliliği olarak her üç ayda bir kaldırma araçlarının ve en az yılda bir kompresörlerin teknik periyodik kontrollerini yapıyor muyuz? Kullandığımız kimyasalların ne gibi tehlikeleri olduğu konusunda bir fikrimiz var

mi? Havalandırma sistemimiz yeterli mi? Veya günlük hayatımızda herhangi bir kazada nasıl müdahale edebileceğimizi biliyor muyuz?

İşyerlerinde meydana gelebilecek iş kazaları sonucunda Türk Ceza Kanunu'na göre taksirle adam yaralamak/öldürmek suçlarından yargılanabileceğimizin daha sonrada maddi manevi tazminat davalarına muhattap olacağımızın farkında mıyız?

Öncelikle bakış açımızı değiştirmemiz ve şimdiye kadar aklımızda kalıplaşmış olan "bana bir şey olmaz" düşüncesini yıkmamız gerekir.

Hepimiz insanız, değerli, güçlü, akıllı ama yine de yaralanabilir varlıklarız. Bir toplu işte ucu bile bize çığlık attrabiliyorken nasıl oluyor da kendimizi hoyratça kullanabiliyoruz?

"Küçük şeyler" önemlidir! Çünkü iş kazalarının çoğunluğu yıllarca görmezden geldiğimiz çok "küçük şeyler" den kaynaklanmaktadır.

Yukarıda sorulan soruların altında yatan küçük şeyler bir gün sizin veya çalışma arkadaşlarınızın hayatını kurtarabilir.

Tüm bunlar iş kazalarının önlenmesi ve güvenli bir çalışma ortamınız için küçük ipuçları olarak değerlendirilebilir.

Peki ya sizin işyeriniz? Aileniz için, ülkeniz için çalışıp ürettikten sonra eve sağlıklı dönme garantiniz var mı?

Siz önemlisiniz. İşyerinizde güvenliğinizi için bizimle irtibat kurabilirsiniz.

Güvenli ve sağlıklı yaşamak yaşam tarzınız olsun!

Kriz bunalıma sokuyor

Sağlık Bakanı Recep Akdağ'ın bir soru önergesine verdiği yanıt 2009 yılında ruhsal

bunalım geçiren hasta sayısının arttığını ortaya koydu. Akdağ'ın verdiği bilgiye göre 2009'un ilk üç ayında 1 milyon 376 bin 828 kişi hastanelerin ruh sağlığı ve hastalıkları servisine başvurdu. Akdağ Türkiye'de yaygın olarak kullanılan antidepresanlar için 2008 yılında yapılan toplam harcama miktarının 390 milyon TL olduğunu bildirdi.

Akdağ, bir milletvekilinin "anti depresan ilaç kullanımının" ekonomik kriz öncesi döneme göre iki katına ulaştığı ve psikolojik rahatsızlıkların çoğaldığına yönelik soru önergesini yanıtladı. 2007 yılında Sağlık Bakanlığı'na bağlı hastanelere

toplam 209 milyon 630 bin 370 hastanın başvurduğunu bu sayının 4 milyon 753 bin 534'ünün Ruh Sağlığı ve Hastalıkları branşına ait olduğunu kaydeden Bakan Akdağ, 2008 yılına ilişkin rakamlar konusunda ise şu bilgileri verdi: "2008 yılında Bakanlığımıza bağlı hastanelere toplam 216 milyon 723 bin 712 hasta başvurusu yapılmış olup bu sayının 4 milyon 882 bin 410'u Ruh Sağlığı ve Hastalıkları branşına aittir. 2008 yılında Ruh Sağlığı ve Hastalıkları branşında yapılan muayene sayısının toplam muayene sayısına oranı yüzde 2,25'tir. 2008 yılı ilk 3 aylık dönem içerisinde bakanlığımıza bağlı hastanelerin ruh sağlığı ve hastalıkları servisine yapılan başvuru sayısı 1 milyon 304 bin 125 olup 2009 yılının aynı döneminde bu sayı 1 milyon 376 bin 828 olarak gerçekleşmiştir. Aradaki fark anlamlı bulunmamıştır."

Bakan Akdağ, Türkiye'de yaygın olarak kullanılan antidepresan ilaçların SSRI grubu olarak adlandırılan antidepresanlar olduğunu da kaydetti. Akdağ 2008 yılında antidepresan ilaçlar için yapılan toplam harcama miktarını ise 390 milyon TL olarak açıkladı.



arzu.akay@ostim.com.tr

Arzu AKAY

"Hayır" ile "hayır"ın farkı

Müşteriyi memnun etmek, onun tüm isteklerini karşılamak mı demektir?

İşin en ağrısız müdahalesi evet budur.

Örneğin dershanecilikte veli, dershanenin halkla ilişkiler birimine gelir, "Kızımın en alt seviyedeki sınıfta olmasını istemiyorum, diğerleriyle aynı parayı ben de veriyorum, kızımın en başarılı sınıfa derhal alınmasını istiyorum" diye dayatır. Bu dayatmayı çözenin kolay yolu sorumlunun veliye "pekâlâ" deyip, hiç sorgulamadan öğrenciyi dilediği sınıfa geçirmesidir. Sonrası malumunuz; bir müşterisini memnun eden sorumlu, başarılı sınıfta bulunan diğer yirmi öğrenci velisine karşı dershanenin imajını zedelemiş olur. Bunun yanına bir de sistemin topallaşmasını ekleyebiliriz.

"Hayır" demek ile "hayır" demek arasında fark vardır.

Şöyle ki;

"Üzgünüz, sistem gereği bunu yapmamız mümkün değil" cümlesi bir "hayır"dır.

"Şu an için bunu yapmamız kızınız için doğru olmaz. Kızınıza hemen bugün bir çalışma programı hazırlayalım, eğer bu programa uyarsa iki ay içinde en başarılı sınıfa kendi hakkıyla ulaşmış olacak. Aksini yapmak bizim adımıza çok kolay, fakat kızınızın sınav başarısı açısından çok tehlikeli". Bu açıklama da bir çeşit "hayır"dır. Fakat kapının hafif aralık olması "hayır"ı flulaştırmıştır.

Hizmet sektörünün tamamında müşteriye "istediğinizi yapmamız mümkün değil" demenin farklı izdüşümleri vardır. İlk örnek robotlaştırılmış müşteri ilişkileri uygulaması olduğundan, sistem nefes alamaz hâle gelmiştir ve ne yazık ki bu gibi durumlarda sistemin kendisi oksijensizliğin farkında olmaz (**Bakınız; son bir yılın Turkcell Müşteri İlişkileri Yönetimi**).

İkinci davranış kalıbı daha çok zaman alır, sürekli çözüm üreten ve hatta rehberlik birimine sürekli ek iş çıkaran bir birim olursunuz.

Peki, kazancınız nedir?

Aynı müşterinin, karşı komşusunun yüksek zekâlı oğlu Şenol'u dershanenize kaydettirmesi, Şenol'un kurumunuzun adı altında derece yapması ve sizin kimse görmeden elinizde yorgunluk kahvenizle pencereden dışarı bakarken tebessüm etmenizdir.

MÜSİAD'dan Gül'e ekonomik rapor

Cumhurbaşkanı Abdullah Gül'ü ziyaret eden Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Heyeti, 2009 Yılı Ekonomi Raporunu ve Başkanlar Kurulu Sonuç Bildirgesi'ni Cumhurbaşkanı'na sundu. 13. ve 14. Uluslararası İş Forumları (IBF) hazırlıkları hakkında Cumhurbaşkanı Gül'ü bilgilendiren MÜSİAD Heyeti, organizasyona destek veremelerini istedi.

gerçekleştirilen MÜSİAD Başkanlar Toplantısı sonrasında hazırlanan Sonuç Bildirisi'nde yer alan; "Teşvik Paketi Düzenlemesi, Tek Katsayı Uygulamasına Geçilmesi, Kamu ve Özel Sektördeki Fiyat Artışları, Üretime Katkısı Olmayan Sıcak Para Girişleri, Kredi Garanti Fonu, Kalkınma Ajansları, İç Piyasaya Yönelik Canlandırma Tedbirleri, Şirket Birleşmeleri, KOSGEB ve Avrupa Birliği Yolunda Acilen

350'yi aşkın Türk ve 1500'ü aşkın yabancı işadamlarının katılımlarıyla 13-16 Ekim 2009 tarihlerinde Kahire'de gerçekleşecek olan 13. Uluslararası İş Forumu'nun (IBF) hazırlıkları ve 2010 yılında Türkiye'de MÜSİAD Fuarı ile birlikte organize edilecek olan 14. IBF hakkında Cumhurbaşkanı Gül'e detaylı bir bilgi sunduklarını aktardı.



MÜSİAD Başkanı Ömer Cihad Vardan, "Görüşmede, Küresel Kriz, Yeni Dersler" başlıklı 2009 Yılı Ekonomi Raporunu sunma, güncel ekonomik durumları değerlendirme ve geçen hafta sonu

Yapılması Gereken Reformlar' konularındaki görüşlerimizi ayrıntılı olarak arz ettik. Bu şekilde ilgili güncel konuları tartışma şansını elde ettik" dedi.

Vardan yaptığı açıklamada,

"Naylon poşeti bırak, fileye dön" önerisi

Marmara Belediyeler Birliği Çevre Merkezi Direktörü Aynur Acar, "Market alışverişlerinde naylon poşet kullanımının önüne geçilmeye çalışılmalı. Eskiden olduğu gibi alışveriş fileleri, bez çantalar veya pazar arabalarını kullanılmalı. Yetkililerin de market poşetlerine kısıtlama getirmeleri sağlanmalı. Naylon poşetlerin marketlerde parayla satılmasını istiyoruz" dedi. Acar, açıklamalarını şöyle sürdürdü:

"Naylon poşetler, çevreye verdiği zararlar toprağın dokusunu öldürmektedir. Güneş ve ışık ile petrolden üretilen plastik torbalar, kimyasal çözümlere neden olduğu için toprağı ve yeraltı sularımızı kirletmektedir. Üretilen besinlerse, bizlere hastalık olarak (kanser vs.) dönmekte; göl, nehir ve denizlerde kirlilik ve canlı ölümlerine neden olmakta; şehirlerimizde izgaraları tıkamakta ve de alt yapıya zarar vermektedir. Naylon poşet kullanımı, dünyada birçok ülkede yasaklandı ve birçok ülkede yasaklanma yolunda adımlar atıldı. Ancak ülke-

mizde ciddi bir adım atılmadı. MBB Çevre Merkezi olarak, ilgili kurumlara taleplerimizi ulaştırarak; 'bakkallara, marketlere, alışveriş merkezlerine sorumluluklar vererek; pet şişeye, teneke içecek kutularına ve cam şişelere depozito uygulayın, plastik ve naylon poşetleri ücretlendirin' diyoruz."



KOBİ'ye kefalet en fazla 1.5 milyon lira



Kredi Garanti Kurumları tarafından KOBİ'lere sağlanacak kefalet tutarı KOBİ başına 1 milyon TL'yi, bir risk grubuna ait KOBİ'ler için ise 1,5 milyon TL'yi geçemeyecek. Krediler asgari 6 ay azami 4 yıl vadeli olabilecek. Sağlanacak Kredilere ait toplam kredi riski ise 10 milyar TL'yi aşamayacak.

Hazine Müsteşarlığının sağlayacağı destekten, başvuru tarihi itibarıyla KOBİ'lerin en az iki bilanço dönemi faaliyet göstermiş olması ve halen faaliyetlerine devam ediyor olması, krediye başvuru sırasında iflas, fesih, iflas erteleme ve iflas anlaşması sürecinde olmaması, 30 Haziran 2008 tarihi itibarıyla vergi daire-

si ve Sosyal Güvenlik Kurumu'na vadesi geçmiş borcunun olmaması, 30 Haziran 2008 tarihinden sonra faaliyete geçmiş olması halinde, faaliyete geçiş tarihinden kredi başvuru tarihine kadar geçen sürede Merkez Bankası (TCMB) kayıtlarında donuk alacak niteliğinde kredisinin olmaması, finansal kiralama borçları ile sınırlı olmak üzere toplam nakit borçlarının yüzde 5'ini aşan tutarlarda donuk alacak niteliğinde kredisinin bulunmaması şartı aranacak.

KOBİ'ler döviz cinsinden kredi kullanılabilecek

KOBİ'lere döviz cinsinden ve döviz endeksli kredi kullanılabilecek. Krediler asgari 6 ay azami 4 yıl vadeye sahip olacak. KOBİ'lere kullanılan kredilerin koşulları, diğer kişi ve gruplara kullanılan krediler için belirlenen ortalama faiz-kar payı-kira tutarı ve diğer ücretler ile teminatlar bakımından piyasa koşullarından KOBİ'ler aleyhine farklılık arz edemeyecek. Kredi limitini aşmamak kaydıyla, kefalet başvuru süresi Kararın yayımından itibaren iki yıl olacak. Sağlanacak kefalet tutarı KOBİ başına 1 milyon TL'yi, bir risk grubuna ait KOBİ'ler için ise 1,5 milyon TL'yi geçemeyecek. Döviz kredilerine kefalet sağlanırken li-

mit hesaplamalarında kefalet kararının verildiği tarihteki TCMB döviz alış kuru esas alınacak. Kurum yönetim kurulu bu tutarları kefalette bulunduğu yararlanıcının, sektörün, kredi türünün, kredi vadesinin yapısı ve özelliğine göre daha aşağı çekmeye yetkili olacak.

Kefalet tutarı yüzde 65'i geçemeyecek

Sağlanacak kefalet tutarı, kredinin tazmin tarihindeki anapara bakiyesi ile temerrüt faizi hariç faiz-kar payı-kira tutarı ödemeleri toplamının yüzde 65'ini geçemeyecek. Karar kapsamında sağlanacak kredilere ait toplam kredi riski 10 milyar TL'yi aşamayacak. Kredilere kefalet veren kurumlar kefalet sağlarken sektörler, kredi verenlere ve firma yapılarına göre dengeli dağılımı gözetecek.

Kredi kefalet kurumları kredi verenlerin talepleriyle birlikte kredi verenlerin yetkili birimlerinin kredi talebi hakkında olumlu görüşlerini esas alarak kefalet sağlayacak. Kefalet başvuruları değerlendirilirken yararlanıcının istihdam, yatırım ve üretim ile ilgili kredi süresi için hazırlayacağı iş planı ve vereceği taahhüt mektubu, işletme dışı varlıklarına ilişkin belgeler talep edilecek.

Yeni teşvikten belediyeler de yararlanacak



Yeni yatırım teşviklerinden belediyeler, il özel idareleri genel ve özel yeni teşvik belgesi düzenlenebilecek. Tebliğe göre teşvik belgesi düzenlenebilmesi için gerçek kişiler, adi ortaklıklar, sermaye şirketleri, kooperatifler, iş ortaklıkları, kamu kurum ve kuruluşları (genel ve özel bütçeli kurum ve kuruluşlar, il özel idareleri, belediyeler ve kamu iktisadi teşebbüsleri ile bunların sermaye bileşimindeki hisse oranları yüzde 50'yi geçen kurum ve kuruluşlar) ve kamu kuruluşu niteliğindeki meslek kuruluşları, dernekler ve vakıflar ile yurt dışındaki yabancı şirketlerin Türkiye'deki şubeleri müracaat edebilecek. Kurulacak şirketler adına yapılacak teşvik belgesi talepleri dikkate alınmayacak.

Yatırımın, teşvik belgesine bağlanabilmesi için asgari sabit yatırım tutarının, birinci ve ikinci bölgelerde yapılacak yatı-

rimlarda 1 milyon TL, üçüncü ve dördüncü bölgelerde yapılacak yatırımlarda 500 bin TL olması gerekecek. Ancak, büyük ölçekli yatırımlar, bölgesel yatırımlar ile genel teşvik sisteminden yararlanacak yatırımların yukarıdaki tutarların üzerindeki asgari sabit yatırım tutarı veya asgari kapasite şartlarını sağlaması gerekecek.

Finansal kiralama şirketleri aracılığı ile yapılacak yatırımlarda finansal kiralama ya konu makine ve teçhizatları ait toplam tutarın her bir finansal kiralama şirketi için asgari 200 bin TL olması gerekecek. "Tekstil, konfeksiyon ve hazır giyim, deri ve deri mamulleri sektörlerine taşınma desteği"nden yararlanacak tesisler için asgari sabit yatırım tutarı aranmayacak. Ancak, bu tesislerde taşınılacak yerde asgari 50 kişilik istihdam şartının sağlanması gerekecek.

Şekerbank yalıtım sektörüne sıfır faizli kredi verecek

Şekerbank Genel Müdürü Meriç Uluşahin, Şekerbank'ın artık yalıtım için de kredi vereceğini açıkladı. Bu kredi için bankanın 50 milyon liralık bütçe ayırdığını, 12 ay sıfır faizle kredi kullanacaklarını kaydeden Uluşahin, ısı yalıtımı için ayrılan kredinin dış kaynaklı olmadığını, ancak yurt dışından 70 milyon Euroluk bir kredi için görüştiklerini bildirdi.

Şekerbank Genel Müdürü Meriç Uluşahin, yeni kredi uygulaması ile ilgili basın toplantısı düzenledi. Isı yalıtımında İZODER (Isı, Su, Ses ve Yangın Yalıtımcıları Derneği) ile işbirliğine gildiğini söyleyen Uluşahin, proje kapsamında Türkiye çapında Şekerbank'ın 250 şubesinde, İZODER yalıtım eğitimi sertifikalı bireysel bankacılık personeli-



nin, teknik danışmanlık hizmeti vereceğini söyledi. Isı yalıtımında 4 bin liradan başlayarak 2,5 milyon liraya kadar kredi vereceklerini açıklayan Uluşahin, "EKO

kredi Yalıtım adı ile sunulan kredi ile 12 ay vadeye yüzde sıfır faiz ve 48 aya varan vadelerde yüzde 0,99 faiz uygulanacak. EKO kredi Yalıtım'dan, ısı, su,

ses ve yangın yalıtımı yapmak isteyen tüm bireyler ve apartman yöneticileri faydalanabilecekler" dedi.

•Yalıtım 10 milyar tasarruf sağlayabilir

Uluşahin, "Türkiye'nin enerji kaynaklarını koruyan herkesi banka olarak biz de en uygun ödeme koşulları ile destekliyoruz. Türkiye'deki binaların yüzde 80-90'ı yalıtımsız durumda. Yalıtımın, Türkiye'de her yıl 10 milyar TL tasarruf sağlayabileceğini dikkate alarak, Türkiye ekonomisini ve doğal kaynaklarımızı korumayı hedefliyoruz" dedi.

Isı yalıtımı ile elektrik faturalarında ve yakıt giderlerinde en az yüzde 50 oranında tasarruf sağlanabildiğine söyleyen Uluşahin, yalıtıma yapılan harcamanın kendini 3 ile 5 yılda kendisini amorti ettiğini belirtti.

Enerji için "güç birliği"

• OSTİM'in üniversite-sanayi işbirliği yönündeki atımları devam ediyor. Daha önce yenilenebilir enerji alanında ortak projeler gerçekleştirmek için çalışmalar başlatan OSTİM OSB ve Gazi Üniversitesi, Elektrik İşleri Etüt İdaresi Genel Müdürlüğü'nün de katılımıyla yeni bir işbirliği protokolüne imza attılar.

Enerji verimliliği ve yenilenebilir enerji alanında bilgi ve bilinç düzeyinin artırılması, gerekli sistemlerin ve teknolojilerin yurt içinde imalatının kamu, üniversite ve sanayi işbirliği ile yürütülmesi amacıyla taşıyan protokolün imzasında Gazi Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Rıza Ayhan, OSTİM-OSB Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın ve Elektrik İşleri Etüt İdaresi Genel Müdürü Mustafa Kemal Büyükmihci hazır bulundular.

Protokol kapsamında üç kurumun işbirliği ile gerçekleştirilecek çalışmalar şöyle:

-OSTİM OSB'de Enerji Yönetim Birimi Kurulması: OSTİM OSB bünyesindeki işletmelerin personellerine yönelik eğitim seminerleri düzenlenecek. Her yıl en az 50 işletmede enerji etüt çalışmaları yapılacak. OSTİM OSB'nin enerji kullanımı ölçülecek ve değerlendirilecek. Tüm işletmelere yönelik periyodik tarama çalışmaları yapılarak işletmelerde enerji yönetimi ile ilgili bilgi ve bilinç düzeyi geliştirilecek.

-OSTİM OSB'de Enerji Parkı Kurulması: Toplumun enerji konusunda kültürünün artırılması ve verimlilik bilincinin gelişmesine katkıda bulunmak amacıyla, yenilenebilir enerji ve enerji verimliliği kapsamında bir park kurulacak.

-Yenilenebilir Enerji Kaynakları ve Enerji Verimliliği ile İlgili Konularda Tasarım ve Pilot Üretim: Yüksek verimli elektrik motorları, değişken hız sürücüler, verimli aydınlatma armatürleri, yerli ham madde kaynakları kullanımı ile yalıtım ve yalıtım özelliği taşıyan yapı malzemesi imalatı, temiz yakma teknolojileri, jeoter-

mal ısı pompaları, küçük kapasiteli rüzgâr türbinleri, mikro-jenerasyon üniteleri, güneşten elektrik üreten veya soğutma yapan sistemler, biyokütle gazlaştırma ve sıvılaştırma tesisleri, biyogaz tesisleri, hidroelektrik ve diğer enerji sistemleri ve teknolojileri konularında tasarım ve yurt içi üretimleri gerçekleştirilecek.

-Enerji İzleme Merkezlerinin Kurulması: Kamu ve özel sektör kuruluşlarında elektrik enerjisi kullanımlarının izlenmesine yönelik (akıllı sayaç uygulamaları) çalışmalar yapılacak ve örnek uygulamalar gerçekleştirilecek. Oluşturulacak veri tabanı sayesinde problemlerin yoğunlaştığı dönemler belirlenerek ve analiz edilerek çözüm önerileri ortaya konulacaktır.

-Enerji Verimliliğinin Gelişiminin Ölçülmesi ve Değerlendirilmesi: Ölçme ve değerlendirme çalışmaları için, bilgi toplama, istatistik, modelleme, projeksiyon, değerlendirme konularındaki çalışmalar ortak yürütülecek.

-Enerji Yönetimi Standardı: TSE'nin koordinasyonunda yürütülen Enerji Yönetimi Standardı (ISO 50001) hazırlanması çalışmaları için oluşturulan ayna komite çalışmalarında yer alacak ve çalışmalara katkı verilecek. Ayrıca Standardın yürürlüğe girmesini takiben OSTİM OSB'de uygulanması ve diğer OSB'lere tanıtımının yapılması sağlanacak.

-Enerji Etüdü ve Verimlilik Artırıcı



Proje (VAP) Standardı: Enerji etütleri ve Verimlilik Artırıcı Projeler (VAP) için standart geliştirilerek ulusal mevzuat veya standart olarak yayımlanması sağlanacak.

-Enerji - Çevre İlişkisi: Sanayi sektörlerinde; enerji kullanımının çevreye olan etkileri araştırılarak enerji verimliliğini artırmak ve zararlı emisyonları azaltmak amacıyla yakıt dönüşümünde ve enerji verimliliğinde uygulanabilecek tedbirler, maliyet etkinlikleri ile birlikte belirlenecek.

-İşletmelerde ve Üretilen Ürünlerde Enerji Verimliliğinin Artırılması: OSTİM OSB'deki işletmelerde kullanı-

lan kojenerasyon, kazan, fırın, soba, ısı eşanjörü, iklimlendirme gibi ürün veya sistemlerde iyileştirme çalışmaları yapılacaktır.

-Enerji Verimliliği Eğitimleri: 5627 sayılı Enerji Verimliliği Kanunu kapsamında yürütülen eğitim faaliyetleri ile ilgili olarak Gazi Üniversitesinde altyapı geliştirilecek ve uygulamalı eğitimler için ihtiyaç duyulan laboratuvar altyapısı kurulacaktır.

Başlangıç aşamasında 3 yıl sürmesi planlanan protokolün, enerji verimliliği ve yenilenebilir enerjiler alanında önemli açılımlar yapması hedefleniyor.



AYAS

İçmece Kaplıca Termal Tesis Turizm İşletme Koop.

Şifalı Sularla Gelen Sağlık

ÜYELİK KAYITLARIMIZ DEVAM ETMEKTEDİR.

Avrupanın Ünlü Kaplıca Suyu Olan Kardispat Suları ile Eş Değer Özellikte Olan Termal Suyumuz Alman Kaplıcalar Birliğine Kayıtlıdır.

ŞIFALI SUYUN İÇME OLARAK FAYDALI OLDUĞU HALLER

- ✓ Mide, Bağırsak, Karaciğer
- ✓ Safra Kesesi Tembellikleri
- ✓ Böbrek Taşı Ve Kumlarının
- ✓ Dökülmesinde
- ✓ Mide Ve Bağırsakların
- ✓ Temizlenmesinde
- ✓ Hazımsızlık
- ✓ Kabızlık
- ✓ Ağız Kurumaları
- ✓ Baş Ağrıları
- ✓ Hormon İfazatı dengelemesinde

ŞIFALI SUYUN BANYO OLARAK FAYDALI OLDUĞU HALLER:

- ✓ Romatizma
- ✓ Lumbago
- ✓ Siyatik
- ✓ Nevralji
- ✓ Ürenir Sistem
- ✓ Cinsel Gücü Artırıcı
- ✓ Güzellik (Cilt Ve Selülit)
- ✓ Kilo Verme, Gençleşme
- ✓ Kadın Hastalıkları
- ✓ Kırık Ve Çıkkıldardan
- ✓ Sonraki kireçlenmelerde,
- ✓ Kısmi felç tedavilerinde

TESİSLERİMİZDE

Sauna
Kapalı havuz
Güzellik Salonu
Kuaför
Bedensel Engelli Havuzu
Asansör
Evcil Hayvan
SPA Merkezi
Açık Büfe Restaurant
Kar Banyosu
Aile Havuzları

Araç Kiralama
Fin Hamamı
Türk Hamamı
Resepsiyon'da Kasa
Açık Havuz
Konferans Salonu
Havaalanı Servis
Market
Doktor
Fotoğrafçı
Otopark

İrtibat Bürosu: Ostim 100. Yıl Bulvarı Bosna İş Merkezi No: 35/E -31 Yenimahalle / ANKARA
(0312) 385 60 70
 e-mail: ayaskoop@hotmail.com

S.S. AYAS İÇMECE KAPLIÇA TERMAL TESİS TURİZM İŞLETME KOOPERATİFİ

Ostim 100. Yıl Bulvarı Bosna İş Merkezi No:35/31-E
0312 385 60 70 Yenimahalle/Ankara

İçmece, Kaplıca, Termal Tesis Turizm İşletme amaçına yönelik bir kooperatif kurmuş bulunmaktayız. Daireler ortaklığımıza 4 yıl içerisinde teslim edilecek şekilde planlanmıştır. İskan alınmasını müteakip kat mülkiyeti tapuları verilecektir.

Ortaklarımız kendi dairelerini yılın 12 ayında da kullanabilecekleri gibi yılın bir bölümünü istemeleri halinde işletmemize tur şirketlerine kiraya verebilecektir.

Kira gelirleri işletme tarafından tahsil edilip hak sahiplerine ödenerek ortaklığımıza ayrıca bir gelir temin etmiş olacağız. Konutlarımız çok katlı olup, lift asansörlüdür. Beher konut balkon dahil 50m²'dir. (1 oda + 1 salon + salonda amerikan tipi mutfak + banyo + WC + Antrite + balkon'dan ibarettir.)

Bu konutlarımızın iç dizaynı; Zemin kaplamaları, oturma grubu, yatak odası, beyaz eşyası, mutfak ankastre ürünleri, banyoda jakuzi ve perde gibi imalatlar işletme kooperatifimiz tarafından yapılacaktır.

Konutlarımız bir apart otel daireleri gibi planlanmış olup, uygulamada buna göre olacaktır.

Makina otomasyonunda çözüm ortağınız



Operatör panelleri & PLC



Hız kontrol cihazları & Servo motorlar



Kontrol ve güvenlik çözümleri



Kontaktörler & Devre kesiciler

Merkez : 100. Yıl Bulvarı, 42. Sok. No:1, Ostim/ANKARA
Tel : 0312 **385 80 37** Fax : 0312 **385 80 58**
Şube : Sanayi Cad. Doğan Sok. No:1/40 - Ulus/ANKARA
Tel : 0312 **309 12 32** Fax : 0312 **310 13 53**
www.ardaelektrik.com arda@ardaelektrik.com

Caferi, "Nasıriye projesi" için Ostim'e teşekkür etti

Resmi ziyaretlerde bulunmak için Türkiye'de bulunan eski Irak Başbakanı ve Milli İslah Hareketi Başkanı İbrahim Caferi beraberindekilerle birlikte, Ostim'i ziyaret ederek Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın ve Ostim Yatırım A.Ş. yetkilileri ile görüşti.

Ostim'deki sektörler ve Ostim Modeli hakkında bilgi alan Caferi yaptığı konuşmada Irak olarak kalkınmaya ihtiyaçları olduğunu belirterek, Ostim'in Nasıriye bölgesinde benzer bir sanayi bölgesi kurma girişimini takdir ettiğini ve destekleyeceğini söyledi.

Caferi, "Ürünlerinizi gördüm. Nasıriye projenizi biliyorum. Irak'ın başka bölgelerinde de benzer kalkınma projelerine ihtiyaç var ve bu bölgelerimize de gitmenizi arzu ediyoruz. Başka yatırımlarınız olursa destek oluruz" diye konuştu.

Caferi daha sonra Milli İslah Hareketi hakkında da bilgi vererek, 10 şehirde örgütlendiklerini, gelecek seçimlerde iktidara gelmek için çalıştıklarını söyledi. Caferi Türkiye'de resmi yetkililerle genel ekonomik konular ve tarım, ziraat gibi alanlara ilişkin işbirliği konularını görüştiklerini anlattı.



İŞİM, ortak satın almayı görüştü

Ostim İş ve İnşaat Makinaları Sektör Kümesi (İŞİM) 8. kahvaltılı toplantısını yaptı. İŞİM üyelerinden Birlik Makine'nin katkıları ile gerçekleşen toplantıda, üyelerin satın alma ve girdi maliyetlerini düşürmek amacıyla ortak satın alma projesi değerlendirildi.

İş ve İnşaat Makineleri Kümelenme Derneği ve Ortak Satınalma Organizasyonu (OSO) gündeme alındığı toplantıda, ayrıca Birlik Makine yetkilisi İrfan Uçar da firmasını tanıtan bir konuşma yaptı.

Palme firması yöneticisi ve İŞİM Yürütme Kurulu Üyesi Ömer Faruk Yılmaz, yeni kurulan İŞİM Derneği ve OSO hakkında kısa bir bilgilendirme yaptı.

OSO yetkilileri daha sonra Ortak Satınalma Organizasyonunun çalışmaları hakkında geniş bir tanıtım yaparak, firmaların OSO hakkındaki sorularını yanıtladılar.

Toplantıya Katılan Firmalar: Anışmak, Apaydımlar, Bayraklar Makine, Birlik Makine, BMG Bosfor, Çesan, Gülhan Yedek Parça, Günhan Ark, Kardelen makine, Karke Makine, Meka,

Netaş, Oniş makine, Ostim Yatırım, Palme Makine, Pimmaksan, Rasim Makine, Teknikon, Tipisan, Ün-Koç

Toplantıya Katılan Diğer Katılımcılar: Çankaya Üniversitesi (Rektörü Prof. Dr. Ziya B. Güvenç, Prof. Dr. Levent Kandiller, Doç. Dr. Celal Zaim Çil, Dr.Zeki Şahin, Tansel Avkar), Ostim OSB Başkanı Orhan Aydın, Başkan Yardımcısı Sıtkı Öztuna ile KOSGEB Ostim İGEM Müdürü Mehmet Tezyetiş, Ankara Ticaret Odası Dış İlişkiler Müdürü Ö.Faruk Çelebi, DTM Şube Müdürü Emrah Şazak, Alparşan Emek, MPM'den Gözde Cüce, Emin Daloğlu, OSO yetkilileri.



**Önlemek
Ödemekten
Daha Ucuz ve
İnsancıldır**

**İşinizi ve
Çalışanınızı
Riske Atmayın**

OSTİM GÜVENCESİYLE İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ HİZMETİ...
4857 Sayılı İş Kanunu ile yasal zorunluluk olan İş Sağlığı ve Güvenlik faaliyetlerinizi
Kolay, Ekonomik ve Hızlı uygulayın !

İRTİBAT VE
AYRINTILI BİLGİ
İÇİN

ODEM
Ostim Danışmanlık Eğitim Merkezi
Uzaycağı Cad. OSTİM-ODTÜ Teknokent Binası
78. Sok. No:6/Z-6 06370 OSTİM - ANKARA
Tel. : 0 312 385 73 13 0 312 385 01 60
www.ostimdanismanlik.com



Gençlere iş kapısı



linde konuştu. Çırak Eğitim ve Öğretim Vakfının kurulduğundan bugüne kadar 35 binden fazla kişiye hizmet vererek onların meslek edinmesini sağladığını ifade eden Karakoç, İŞ-KUR'a desteklerinden dolayı teşekkür etti ve

Çırak Eğitim ve Öğretim Vakfı ve Türkiye İş Kurumunun (İŞ-KUR) ortaklaşa düzenlediği Web Tasarımı Kursu tamamlandı. İki grup halinde toplam 30 kişiye verilen kurs, işsizliğin yoğun olarak yaşandığı bu dönemde ekonomik sebeplerle eğitim alamayan gençlere meslek edindirmeyi amaçlıyor.

Kurs sonunda yapılan sertifika dağıtım töreninde Çırak Eğitim ve Öğretim Vakfı Başkanı İbrahim Karakoç yaptığı konuşmada "Tüm dünyadaki krize paralel büyüyen işsizlik ve sıkıntılar arttıkça İŞ-KUR ile işbirliği yapmamızın ne kadar önemli olduğu ortaya çıkıyor. İŞ-KUR böyle organizasyonları bizim gibi sivil toplum örgütleri vasıtasıyla yürütmesi bizleri onurlandırmaktadır" şek-

kursiyerlere başarı dileklerinde bulundu.

İŞ-KUR Ankara İl Müdürü Talip Altuğ da kurum olarak birinci önceliklerinin vasıflı eleman yetiştirmek olduğunu belirterek her gün 100-200 kişi iş için kendisine başvurduğunu ancak "her işi yaparım" cümlesi duymak istemediğini dile getirdi. Altuğ "Piyasada aranan meslekleri seçiyoruz. Siz gençlerin hayata atılmasını kolaylaştırıcı meslekleri belirliyoruz" dedi.

Konuşmaların ardından kursiyerlere Türkiye İş Kurumu Ankara İl Müdürü Talip Altuğ, Çırak Eğitim ve Öğretim Vakfı Başkanı İbrahim Karakoç, İÇSİFED Başkanı Mehmet Akyürek, ORSIAD Başkanı Özcan Ülgener ve Çırak Eğitim ve Öğretim Vakfı Müttevelli Heyeti tarafından sertifikaları verildi.

Kamu yönetimi statükodan uzak ve dinamik olmalı

Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) Başkanlığı görevine geçtiğimiz ay başlayan Emin Zararsız, yayımladığı mesajda, "Günümüzde artık kamu yönetimi statükodan uzak ve dinamik olmak zorundadır. Vatandaş memnuniyetine odaklı, günün değişen ve gelişen şartlarına göre yol gösterici, etkin, şeffaf, hesap verebilir, katılımcı, insan odaklı olmak modern ve çağdaş kamu idarelerinin vazgeçilmez ilkeleridir" dedi. Zararsız, mesajında şunları da kaydetti: "Sosyal güvenlik sisteminin etkililiğini artırmak amacıyla aktüeryal yapının

güçlendirilmesi, bürokrasinin azaltılması, işlemlerin hızlandırılması, işlem maliyetlerinin düşürülmesi, yapısal ve kurumsal çabaların artırılması, çalışma ortamlarının iyileştirilmesi, kurumlararası işbirliği ve denetimlerin artırılarak kayıt dışı ile mücadele edilmesi, bilgi ve iletişim teknolojilerinin yaygınlaştırılması, e-devlet uygulamalarının geliştirilmesi, hizmet kalitesinin ve verimliliğinin artırılması, hizmet verdiğimiz kesimler arasında toplumsal diyalogun geliştirilmesi ve yerel düzeyde kurumsal kapasitenin artırılması başlıca hedeflerimiz olacaktır."



Efendi Konagi

Lezzetin Efendisi

500 kişilik bahçe, 400 kişilik kapalı alan
toplam 900 kişilik kapasite,
toplu iş ve iftar yemeklerinizde,
seçkin ve zengin mönümüzle
sizlere hizmet vermekten onur duyuyoruz.

www.efendikonagi.com

385 11 66

100. Yıl Bulvarı Kosova İş Mrk. No:137 Ostim/ANKARA

İş geliştirme ve eşleştirme koordine edilecek

● **OSTİM yönetimi, işletmelere gelen taleplerin kaliteli, izlenebilir ve sürdürülebilir şekilde karşılanmasını sağlamak ve Ostim müşterilerinin memnuniyetini ve firmaların ticari kapasitesini artırma görevi verilen yeni bir birim kurdu.**

Ostim Yönetimi, bölgede faaliyet gösteren KOBİ'lerin rekabetçilik düzeyini artırmak amacıyla oluşturduğu birimlere yeni bir yenisini daha ekledi. OSTİM OSB Müdürlüğü'nün hizmet departmanı olarak kurulan "Eşleştirme ve İş Geliştirme Merkezi Koordinatörlüğü" OSTİM kurumlarının verdiği hizmetlerin etkinleştirilmesi ve birimler arası koordinasyon hizmeti verecek. Birim yöneticiliğine Fatma Dolunay Erdoğan atandı.

Erdoğan, yöneticisi olduğu birimin çalışmasına ilişkin verdiği bilgide, "Çalışma yöntemimiz Ostim kurumları ve birimlerinin işlevlerine göre müşteri ile temas biçimlerini tespit ederek, iş pla-

nı oluşturmak ve takip etmektir" diyerek, bölgedeki her kurum ve birim yöneticisiyle görüşülerek, işbirliği yapacaklarını vurguladı.

Mart 2009'da çalışmaya başlayan birim Mart-Temmuz 2009 döneminde Savunma Yan Sanayi Kümelenmesi çalışmalarını pilot seçerek birimi yapılandırılmasına katkıda bulundu. Taleplerin karşılanması için gerekli veri tabanı geliştirildi ve birimin web portalı üzerinden çalışarak, yönetilmesi için gerekli analiz çalışmaları yapıldı. Erdoğan birimin faaliyetlerine ilişkin olarak şunları söyledi:

"Birimin faaliyetleri arasında Ostim firmalarının hali hazırda var olan ve potansiyel müşterilerinin ziyaret edilerek iş ve işbirlik-

leri geliştirmek ve her sektörde yapılacak ana sanayi ziyaretleri ile özellikle ana sanayilerin satın alma mekanizmalarına Ostim'in üretim kapasitesinin daha iyi tanıtılmasını sağlamak var. Ana sanayilerin KOBİ'lerden beklentilerini firmalarımıza taşıyacağız. Ticari atışelikle ile bağlantıya geçerek ilişkileri güçlendirmek ve aynı zamanda ticari atışelilerin Ostim'i ziyaretlerini koordine etmek istiyoruz. Başta Savunma Sanayi, İş ve İnşaat Makinaları, Enerji ve Medikal sektörleri olmak üzere firmalarımızın faaliyet gösterdiği başlıca sektörlerde ana sanayi alımlarında yerli üretimin payının artırılması amacıyla sergiler organize edeceğiz."

Yenimahalle'deki parklar güneş enerjisiyle aydınlatılıyor

Ankara'nın Yenimahalle ilçesindeki belediye parkları güneş enerjisiyle aydınlatılmaya başlandı. Böylece parkların enerji faturası 132 bin TL'den 24 bin TL'ye düştü. Parkların aydınlatılmasının belediyeye maddi anlamda büyük bir yük getirdiğini belirten Belediye Başkanı Fethi Yaşar, "Belediye kaynaklarını tasarruflu kullanmamız gerekiyor.

Bu düşünceden yola çıkarak var olan bir kaynağı yani güneşi kullanarak aydınlatma yaptık" dedi.

Parklarda bulunan ampullerin aydınlatma-

dan ziyade gökyüzünü ısıttığını da ifade eden Yaşar şöyle konuştu:

"Türkiye'deki birçok parkta, Avrupa'da kullanılması yasak olan flamenli ampuller kullanılıyor. Flamenli ampullerin içindeki teller ısınıyor, enerjinin yüzde 90'ını ısı, yüzde 10'unu ise ışık olarak veriyor. Yani bilinçsiz bir şekilde gökyüzünü ısıtıyoruz. Biz parklardaki bu lambaları da ışık değerini koruyan fakat daha az enerji harcayan Led ampullerle değiştiriyoruz. Bu lambalarla gökyüzünü ısıtmadan, Yenimahalle'yi aydınlatacağız."

Hidroket 2 İzmir'den ikincilikle döndü

Ostim ve Ostim firmalarının sponsor olduğu Ankara Üniversitesi'nde okuyan 21 öğrencinin çabasıyla hayata geçirilen hidrojenli otomobil "Hidroket 2" İzmir'de düzenlenen "TÜBİ-TAK Hidromobil 09" yarışında ikinci oldu. Yarışa iddialı giren ekip üyeleri, "En İyi Tasarım" ödülünü de aldıklarını belirterek Ankara'ya büyük bir gururla döndü.

Alternatif enerji kaynaklarına dikkat çeken "Hidromobil 09" yarışları, önceki gün İzmir Pınarbaşı Yarış Pistinde yapıldı. Türkiye genelinden birçok üniversitenin katıldığı ve büyük çekişmeye sahne olan yarışlarda Ankara Üniversitesi Fen ve Mühendislik Fakültesi öğrencilerinin çabasıyla hayat bulan "Hidro-

ket 2" 17 ekip arasından sıyrılarak ikinciliği kazandı. Ankara Otomobil Sporları Kulübü'nce geçen sene düzenlenen turnuvada beşinciliği elde eden "Hidroket 2" ekibi İzmir'deki dereceyle bu başarıyı ileriye taşıması oldu. "Hidroket 2"nin ikinciliği kazandığı yarışlarda Makine Mühendisleri Odası Takımı "Poseidon" isimli arabayla birinci olurken, Erciyes Üniversitesi "Katremobil" isimli arabayla üçüncülüğü kazandı.

Ankara'da birçok turnuva katılan ve yarışlara çok iddialı giren "Hidroket 2"nin mucitleri İzmir'deki başarıdan dolayı mutlu olduklarını söylediler. Sponsorların desteğiyle bu gururu Başkent'e yansıtan ekip üyeleri, başarılarının devam edeceğinin sinyalini verdiler.

Şirketler krizde bilgi işlem harcamasını kısıtladı

Brocade Communication Systems'in raporuna göre, şirketlerin bilgi işlem (IT) bütçelerinin ortalama dörtte biri enerji faturalarına gidiyor. Küresel kriz şirketlerde bilgi işlem harcamalarını azaltırken, tasarrufla oluşturulan fonların ilk fırsatta ağırlıklı olarak "bilgi işlem güvenliği" alanına akması bekleniyor.

Veri ağları konusunda dünyanın önde gelen firmalarından Brocade Communication Systems "Enerji ve Bilgi Teknolojileri (Information Technology, IT) Birimleri" adlı bir rapor hazırlattı. 2009'u kapsayan Rapor Ku-

zey Amerika, Türkiye dahil Avrupa ve Orta Doğu'daki büyük şirketlerin bilgi teknolojileri birimlerinde enerji tüketimi ve tüketimin ekonomik etkileri üzerinde şirket yöneticileriyle gerçekleştirilen anketlerle oluşturuldu.

Raporda, IT bütçelerinin bu yıl genellikle ortalama yüzde 20 düzeyinde düşürüldüğü belirtildi. Yanıt verenlerin üçte ikisinin bu yıl IT birimleri

işletmeciliğinde değişikliğe gittiği, IT yöneticilerinin yeni sistem kurmaktan çok bakım ve yedek parça temini üzerine yoğunlaştıkları belirtildi.



Yazının başlığının Don Kişot vari bir çağrışım yaptığının farkındayım. Uygulamada durum bu kadar ümitsiz midir? Küçük işletmeler kaybedecekleri bir savaşın içinde midir? Eninde sonunda duvara mı toslayacaklardır? sorularıyla birlikte teknik ve pratik analiz yapmaya çalışacağım. Bakalım durum saf ve idealist bir şövalyenin İspanyol feodalitesini yıkmak için akılcı olmayan, sonuca başından belli savasına benziyor mu?

Ölçek ekonomilerinde tanımı gereği firmalar büyüdükçe üretim miktarı artmakta, böylece ürün başına birim maliyetler azalmaktadır. Büyüme sonucu kazanılan işbölümü ve uzmanlaşma yeteneği, mevcut pazar payının artması ve yeni pazarlara ulaşma kolaylığı, satın alma avantajı, teknik kabiliyetlerin gelişmesi, daha teknolojik makine teçhizat kullanma imkanı, daha nitelikli personel istihdam edebilme kolaylığı firmanın verimliliğini artırmakta, firmanın sabit maliyetleri artırmakla birlikte değişken maliyetleri azaltmakta, böylece yüksek üretim miktarlarında maliyet tasarrufu sağlanmaktadır. Bu açıklama gayet mantıklı görünmekle birlikte uygulama bu kadar tekdüze olamayabilmektedir. Şöyle ki:

Doğal olarak büyük ölçeklerde maliyetler yüksektir. Maliyetlerdeki yükseklik firmaları ezici bir rekabetin içine sokmakta ve ölçek ekonomilerinin peşinden nefes nefese koymak zorunda bırakmaktadır. Arge yapılması gereken sektörlerde arge'nin pahalı bir faaliyet olması firmaları kitle üretimine zorlamaktadır. Sattığı ürünü tanıtabilmek için ülke çapında reklama ihtiyaç duyan bir işletme reklamdaki kaynaklanan yüksek maliyeti karşılayabilmek için ölçek ekonomilerinin sonuna kadar kullanmalıdır. Aynı şekilde dağıtım kanallarını oluşturan, bayi ağını



Abdullah ÇÖRTÜ

acortu@hotmail.com

Küçük İşletmeler Ölçek Ekonomilerine Karşı...

kurulan bir işletme büyük ölçekte çalışmak zorundadır. Markaya yapılan yatırımlar da firmalara kitle üretimini dayatmaktadır. Kısaca kitle üretimi yüksek maliyetler gerektirmekte, yüksek maliyetleri karşılamak için daha çok üretmek ve satmak gerekmektedir. Hatta ölçek ekonomilerinde belli noktaya geldikten sonra orada durmak da mümkün olamamakta, farklı işkollarına dalmak gerekmektedir (kapsam ekonomileri). Bu sefer de farklı işkollarında faaliyet gösteren işletmeler farklı sorunlara karşılaşmaktadır.

Ölçek ekonomileri ile ilgili matematiksel mantığa kimse itiraz edemez. Ancak bazı varsayımlar ve kabullerin ölçek ekonomilerini cazip hale getirdiği görülmektedir.

• Her şeyden önce ölçek ekonomisinin avantajından faydalanmak için üretilen ürünün çok miktarda üretilebilmesi gerekir. Şu ya da bu nedenle az miktarda ürün üretildiğinde ölçek ekonomileri fayda yerine zarar getirecektir (ölçek diseconomileri). Dolayısıyla üretim miktarı değişkendir.

Ve değişime büyük işletmeler kolay ayak uyduramaz.

• Teknolojideki hızlı gelişme, yeni yatırımların gerekli kılınmaktadır. Özellikle ölçek ekonomisi sağlayacak ürün seviyesine ulaşmadan önce yatırım ihtiyacı ortaya çıkması halinde mevcut yatırımlar atılacaktır, büyük ölçek büyük yatırım gerektirecektir. Dolayısıyla teknolojik değişikliğe ayak uydurmak gereklidir.

• Bürokrasi ve hantallık büyük işletmeler için daha ciddi bir risktir. Küçük işletmeler dinamik olmak zorundadır. Dinamik ve zinde yapı ile her türlü değişime çok kolay uyum sağlanabilecektir.

Görüldüğü üzere sihirli kelime değişimdir. Küçük işletmeler değişime ayak uyduran özellikleriyle Don Kişot vari bir savaşın içinde değiller. Çünkü küçük işletmeler doğaları gereği dinamikler ve değişime açıktır. Gelin Konfüçyus'e kulak verelim: "değişim rüzgarları estiğinde aptallar duvar örer, akıllılar yel değirmenleri inşa eder." Bizim kobi'lerimiz de yel değirmenleriyle savaştıkları, yel değirmeni

inşa eder.

Büyümeyi hedeflemek elbette her işletmenin hakkıdır. Türkiye'deki her işletme elbette dünya çapında büyümeyi hedeflemelidir. Benim kastım küçük işletmelerin ve kobi sahiplerinin ölçek ekonomilerini takıntı haline getirmemeleri ve tek yönlü yol olarak görmemeleridir. Zira büyük işletme olmak tek başına yeterli olmazdı Rusya'daki çok sayıda devasa şirket batmazdı. ISO tarafından yayınlanan Türkiye'nin en büyük 500 şirketi araştırmasında büyük şirketler sürekli listede yer almıyordu. (ISO'nun beşyüz büyük listesine 15 yıllık süreçte baktığımızda 105 firmanın ilk beşyüzde kalabildiği, dolayısıyla firmaların %80'inin büyük olarak kalamadığı görülmektedir.)

Küçük şirketler büyük şirketlerle savaş halinde değildir. Böyle bir savaş gerçekten Don Kişotluk olur. Kobi'leri güçlü olan ülkeler aynı zamanda büyük şirketleri olan ülkelerdir. Dünyada en güçlü kobi'lere sahip olan ülkeler ABD, Japonya, Almanya, Fransa ve İtalya'dır. Bu ülkeler aynı zamanda büyük şirketlerin yoğun olduğu ülkelerdir. Forbes dergisinin yaptığı dünyanın en büyük 2000 şirketi çalışmasına bu ülkelerden sırasıyla 551, 288, 57, 72, 41 firma girmiştir. Türkiye'den bu listeye 13 şirket girebilmiştir. Kobi'lerimiz ne kadar güçlü olursa sanayimiz o kadar güçlü olur, sanayimiz ne kadar güçlü olursa dünyanın en büyük şirketleri arasına o kadar çok Türk şirketi sokarız. Büyük olma hedefimiz olmalı ama takıntımız olmamalıdır.

Not: Dünyanın 2000 büyük şirketi çalışması ile ilgili veri tabanı oluşturarak özet tablolarla analiz edilebilir hale getirilmiştir. Bu çalışmayı içeren excel tablosunu mail adresimden talep eden okuyuculara bu tablo gönderilecektir.

ISO EN 3.1 (veya 3.2) Sertifikalı
RÜZGAR ENERJİ SANTRALLERİ BAĞLANTI ELEMANLARI

ISO EN 3.1 (or 3.2) Certified
WIND TURBINE POWER PLANTS FASTENERS



Kanatları Rotora Bağlayan 10.9 Kalite
DIN 976 B Saplama ve Özel Somunlar

**DIN 976 B - 10.9 High Tensile Stud Bolts &
Special Nuts Connecting Blades to Rotors**



CE Belgeli 10.9 veya 12.9 Kalite Daldırma Galvanizli
Kule Bağlantı Civata ve Somunlar (ISO 14399)

**CE Certified 10.9 and 12.9 Hot Dip Galvanized
Tower Connection Bolts (ISO 14399)**



2 - 4 Metre Boylarda Daldırma Galvanizli Yüksek Mukavemetli
8.8 veya 10.9 Kalite Ankeraj Saplama ve Somunlar

**Hot Dip Galvanized 8.8 or 10.9 High Strength
Foundation Bolts in 2 - 4 metres length**



En Büyük Civata, Somun ve Saplamaların Türkiye'deki Üreticisi
Manufacturer of the Largest Bolts, Nuts and Studbolts

**BERDAN CİVATA
SOMUN** ve YEDEK PARÇA San.Tic.Ltd.Şti.



Tel : +90 (324) 676 44 90/3 Line
Fax : +90 (324) 676 44 93

Adres : Mersin-Tarsus Organize Sanayi Bölgesi
33050 Huzurkent / Tarsus

Mail : info@berdanmakina.com
Web : www.berdanmakina.com

GAP, tarım makineleri üreticileri için fırsat

İhracatı Geliştirme Merkezi tarafından yapılan araştırma, Tarım Makineleri üreticileri için önemli ihracat fırsatlarının bulunduğunu ortaya çıkardı. Araştırmada, Güneydoğu Anadolu Projesi'nin tamamlanması halinde 1,8 milyon hektar ekilebilir arazinin sulanabileceğine de dikkat çekilerek, "GAP'ın tamamlanmasıyla Türk tarımı büyük ölçekli tarım yapabilme fırsatına kavuşacak ve bu durum da tarım makineleri sektörünün gelişimini olumlu yönde etkileyecektir" denildi.

İGEME tarafından yapılan "Tarım Makineleri Dış Pazar Araştırması" İç Anadolu

Bölgesi sanayisi için önemli olan Tarım Makineleri sektörünün önündeki fırsatları ortaya koydu. Araştırmada, 2008 yılında dünya gıda fiyatlarında yaşanan artışlar dikkate alındığında tarım sektörünün gelecek yıllarda giderek artan bir önemle dünya gündeminde kalmaya devam edeceğine işaret edilerek, "Bu nedenle tarımsal verimi artırıcı yeni gelişmelerin ve bu gelişmelerin arkasındaki birincil etken olan tarım makineleri sektörünün önemle üzerinde durulması gerekmektedir" denildi.

Türk tarım makineleri sektörünün daha çok küçük ve orta ölçekli tarım işletmeciliğine yönelik makinelerin üretimini yaptığına dikkat çekilen araştırmada, küresel pazarda Türk malı tarım makinelerine yönelik en uygun pazarların Orta Doğu, Kuzey Afrika, Balkanlar, Orta Asya Türk Cumhuriyetleri ve diğer eski Sovyet Cumhuriyetleri olarak sıralanabileceği kaydedildi.

Öncelik gelişmekte olan ülkeler

Öncelik gelişmekte olan ülkeler

Tarım makineleri sektörünün bugünkü seviyesi dikkate alındığında, gelişmiş ülkelere ihracatın orta ve uzun vadeli bir hedef olarak göziktüğüne değinilen araştırmada, gelişmekte olan, küçük ve orta ölçekli ve geleneksel tarım işletmeciliğinin yaygın olduğu ancak aynı zamanda geleneksel tarımdan modern tarıma geçiş sürecinin de yaşandığı ülkelere ihracatı artırmanın, bu ülkeler arasında henüz girilmemiş olan pazarlara giriminin öncelikli hedef olarak görülmesi istendi.

Araştırmada, "Bu pazarlara girişin en başta gelen koşulu çoğunluğu yeterli işletme sermayesi ve finansal kaynaklara sahip olmayan son kullanıcılara tarımsal makine alımları için finansman sağlamak veya ödeme kolaylıkları temin etmektir. Sınırlı mali olanaklara sahip ithalatçılar açısından makinenin kalitesinden önce fayda-maliyet durumu öncelik kazanmaktadır. Basit ancak güvenilir, yani sorunsuz çalışacak makineler bu pazarlarda rahatlıkla yer bulacaktır. Ancak, girilen pazarlarda kalıcı olunmak isteniyorsa kalitenin de mümkün olan en yüksek düzeyde tutulması gerekmektedir" ifadesine yer verildi.

GAP büyük şans

Türkiye'de tarımsal verimlilik konusunda GAP'ın devrim niteliğinde bir değişim yaratacağı kaydedilen araştırmada, GAP'ın tamamlanması halinde 1,8 milyon hektar ekilebilir arazinin sulanabileceğine işaret edildi. Bu denli büyük bir arazinin sulanabilmesinin bütün Orta Doğu'ya yetecek seviyede tarımsal üretim gerçekleştirilmesi anlamına geldiği vurgulanan araştırmada, "2008 yılı başında devlet tarafından beş milyar dolar kaynak ayrılmış olan ve kamu otoritelerince Güney Doğu Bölgesi'nin kalkındırılmasına yönelik yapılan çalışmaların en başında gelen GAP, ülkemiz tarımının geleceği açısından çok önemli fırsatlar sunmaktadır. GAP'ın tamamlanmasıyla Türk tarımı büyük ölçekli tarım yapabilme fırsatına kavuşacak ve bu durum da tarım makineleri sektörünün gelişimini olumlu yönde etkileyecektir" denildi.

Sektörün Sorunları

Türkiye'de tarım kesiminin sahip olduğu olumsuz ekonomik koşullar ve tarım arazilerinin küçük olması sonucu oluşan yüksek birim maliyetlerin çiftçilerin tarım makineleri alımları konusunda yeterli finansman kaynaklarından yoksun olmalarına yol açtığına işaret edilen araştırmada, yetersiz bir iç talep seviyesiyle karşı karşıya kalan makine üreticilerinin de yeterli miktarda kar elde edemedikleri için sektörde uzun vadeli büyümeyi sağlayacak teknolojik araştırmalara kaynak ayıramadığı kaydedildi.





Garagiz
Canlı Alabalık & Et Izgara





**Yemek, Toplantı,
Düğün, Sunnet, Nişan
Organizasyonları**

Şelaleli ön bahçemizle;
Sabah kahvaltısı,
Balık, Izgara ve
Pide çeşitlerimizle
hizmetinizdeyiz !

**Alo Paket
395 60 97**



**Rezervasyon
395 65 47**

**Anadolu Bulv. 1368. Cad. No:123 İvedik/ANK.
(Araç muayene istasyonu karşısı) www.garagiz.com**

TCDD-MKEK protokolü imzalandı

Kırıkkale'de 300 Milyon TL'lik yatırımla monoblok tren tekeri üretimi için TCDD ile MKEK arasında protokol imzalandı. Törene katılan Ulaştırma Bakanı Yıldırım, yatırımın 100 milyon Euro'luk bir tasarruf olduğunu vurgularken, Milli Savunma Bakanı Gönül, protokol kapsamında yapılacak yatırım ile Tek vardiya da 35 bin monoblok teker üretileceğini ifade etti.

Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım, TCDD ile MKEK arasındaki protokolün imza töreninde yaptığı konuşmada, MKEK'nin, TAİ ve TCDD'nin son 5 yılda önemli atılımlar gerçekleştirdiğini vurgulayarak, monoblok tren tekeri üretiminin sadece Türkiye açısından değil, Kırıkkale açısından da önemli bir yatırım olduğunu kaydetti.

TCDD'nin tarihinde ilk defa kendi kuruluşları dışında bir iş yaptı-

raçağının altını çizen Yıldırım, "Bu, MKEK'ye verdiğimiz önemin göstergesidir. Bu kuruluş çağın şartlarına göre kendisini yenilemesini bilmiş, savunma sanayinin yanı sıra sivil ihtiyaçları da karşılayacak şekilde entegre olmuştur. Şimdi monoblok teker imalatıyla birlikte ürün yelpazesine yeni bir kalemi daha ilave etmiş oluyoruz" dedi.

Toplantıda, MKEK Genel Müdürü Ünal Önsipahioğlu, katılımcılara kurumun çalışmalarıyla ilgili brifing verdi. Önsipahioğlu, kurumun ABD, İngiltere ve Almanya gibi gelişmiş ülkeler dahil 40 ülkeye ihracat yaptığını, geçen yıl 33.6 milyon dolarlık ihracat geliri elde ettiğini anlattı. Önsipahioğlu, bu rakamı gelecek 3 yılda 500 milyon dolara ulaştırmayı hedeflediklerini söyledi.

OSBÜK üyesi OSB'ler Gebze'de buluşuyor

Organize Sanayi Bölgelerinin kendi aralarında yardımlaşmalarını ve ortak sorunlarını çözüme kavuşturmalarını sağlamak amacıyla kurulan OSB Üst Kuruluşu Marmara'da buluşuyor.

OSB Üst Kuruluşu ve OSB Yöneticilerinin tanışıp kaynaşmalarını sağlayarak, birlik ve beraberliği geliştirmek, OSB'lerin bölgesel sorunlarını yerinde inceleyerek çözüm önerileri üretmek gibi amaçlarla dü-

zenlenecek olan "OSBÜK Marmara Bölge Toplantısı" Gebze OSB işbirliği ile 19 Ağustos 2009 tarihinde Gebze OSB Bölge Müdürlüğünde yapılıyor.

Toplantıya Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Üst Düzey Yöneticileri; OSBÜK Yönetim Kurulu, Denetim Kurulu, Yüksek İstişare Komisyonu ve Bölge Müdürleri Komisyonu Üyeleri ile 16ilden 70 OSB yöneticileri davet edildi.

MEDİKAL SANAYİ DE KÜMELENİYOR

OSTİM; savunma, iş ve inşaat makineleri ile yenilenebilir enerji alanlarından sonra medikal alanında da kümelenme çalışması başlattı. Medikal Sanayi Kümelenmesi konusunda işbirliği yapacak olan OSTİM ve Fatih Üniversitesi adına OSTİM OSB Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın ve Fatih Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Oğuz Borat tarafından bir protokol imzalandı. Toplantıda konuşan Aydın, Ostim OSB’de iki yıl önce sektörlere yönelik yapılan “rekabet analizi” sonucu savunma yan sanayi, iş ve inşaat, yenilenebilir enerji ve medikal sektörlerinde başlatılan kümelenme çalışmaları hakkında bilgi verdi.

“Tsunami’den korunmak için küme- leniyoruz...”

Aydın, “Biz Ostim’i ve çevresini dikka- te alarak, ulusal ve küresel düzeyde firmala-

Sektörde üniversite sanayi işbirliği başlatıldı

Ostim medikal sektöründe de kümelenme çalışması başlattı. Bölgede yapılan “rekabet analizi” sonucu uygun görülen “medikal sanayi kümelenmesi” konusunda OSTİM Yönetimi ile Fatih Üniversitesi arasında işbirliği protokolü imzalandı.

rımızı nasıl rekabetçi yapabiliriz diye yola çıktık. Küresel rekabet içinde dünyanın öbür ucundan satıcılar gelip firmalarımızın kapısına dayanıyor. İşlerimizi elimizden almak istiyorlar. Mevcut üretim tarzımızla ayakta kalmamız mümkün değildir. Bir şeyler yapıp bu ‘tsunami’den kurtulmamız lazım. Bunun için kümelenme yapılmalıydı ve o nedenle 4 ana sektörde kümelenme çalışması başlattık” diye konuştu.

Medikal sektörüne yönelik olarak Fatih

Üniversitesi ile birlikte Hacettepe ve Başkent Üniversiteleri ile de işbirliği içinde olduklarını kaydeden Aydın, üniversiteler, KOSGEB, Dış Ticaret Müsteşarlığı, ASO gibi kuruluşların kümelenme projelerinde doğal destekçi olarak gördüklerini kaydetti. Başkan Aydın devamla, “Çankaya Üniversitemizle yürüttüğümüz iş ve inşaat makineleri sektöründeki kümelenme çalışmalarımız Avrupa Birliği ülkeleri için örnek oldu. Ayrıca Dış Ticaret Müsteşarlığımızın ‘ulusal kümelenme’ projesi kapsamında model olarak yayınlara girdi” dedi. Aydın, üniversite sanayi işbirliği alanında Ankara’daki tüm üniversitelerin Ostim’in çalışmalarında rol aldıklarını, üniversitelerde üretilen mühendislik projelerinin sanayicilerle işbirliği yapılması ile ticarileşip değer kazanacağını vurguladı. Yönetim Kurulu Başkanı Aydın konuşmasını medikal alanında yetenekli firmalar olduğunu hatırlatarak, “Medikal sanayi kümelenme projesi ile rekabetçi ürün elde ederek; rekabetçi firma, rekabetçi bölge ve rekabetçi ülke olmak istiyoruz” diye tamamladı.

Prof. Borat: “Gücümüzü medikal küme çalışmasına vereceğiz”

Fatih Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Oğuz Borat da yaptığı konuşmada üniversite olarak Ostim’de bulunmaktan mutlu olduklarını Üniversite hastanesi ve sağlık hizmetlerine yönelik oluşturdukları eğitim birimleri ile zaten medikal sektöre yakın olduklarını anlattı. Borat şunları söyledi:

“Ostim Yönetim Kurulu Başkanına teşekkür ediyoruz. Çünkü üniversite sanayi işbirliği bu ülkede 40 yıldır konuşuluyor. Ancak ilk kez Ostim’de yoğun olarak hayata geçiriliyor. Biz üniversite olarak medikal sektördeki yerli üretim payının artmasını, firmaların küresel pazarda rekabet edebilir hale gelmesini hedefliyoruz. Küme çalışmasında üniversite olarak firmaların nitelikli insan gücü

ve bilgiye ulaşmaları için destek vereceğiz. Ayrıca önümüzdeki dönemde kümelenme kapsamında olmak üzere endüstriyel otomasyon, laboratuvar ve nanoteknoloji alanlarında yeni projelerimiz hayata geçecek. Özetle biz

üniversite olarak gücümüzü medikal sanayi kümelenmesi için kullanacağız.”

Özdebir: “Kümelenme tanım ve üretim avantajı sağlar” Ankara Sanayi Odası Başkanı (ASO) Nurettin Özdebir de üniversite sanayi işbirliği konusunda Ostim’in elde ettiği başarıyı överek şöyle dedi:

“Başkanımızı kuvvetle alkışlayalım. İlk kez güzide üniversitelerimizi sanayici ile birlikte görüyoruz. Ostimli yöneticileri Ostimli olmayı ayrıcalıklı hale getirdiler. Bu sadece Ankara’da değil, Türkiye’de de bu şekilde algılanıyor. Rekabet günümüzde iyice zorlaştı. Artık firmaların devlet koruması. Ucuz üretmek de yetmiyor. Ünlü markalar karşısında fiyat avantajı da kurtarmıyor. İşin bir de lobicilik tarafı var. Kümelenme ile bir araya gelen firmalar daha avantajlı üretim ve pazarlama koşulları elde edebilir. Kendilerini daha iyi tanıtabilirler. Bir ürün kendi ülkesinde satılmıyorsa, dış pazarlar da müşteri bulamıyor. O nedenle alım kararı veren bürokratlarımız da hassas olmalı, yerli üretimin önünü açmalı.”

PROTOKOLÜN AMAÇLARI

- Sağlık sektörünün ihtiyaçlarının karşılanmasında yerli üretimin payının artırmak,
- Medikal sanayi KOBİ’lerini uluslararası pazarda rekabet edebilir hale getirmek.
- Üreticileri artan yetenek ve işbirlikleri sayesinde iç ve dış pazarda tercih edilir firmalar haline getirmek.
- Üniversitelerin sahip olduğu teknik bilgileri ticarileşmesi için sanayiye aktarmak
- Sektörel ihtisaslaşma ile bölgesel rekabet avantajı oluşturmak.



Suni solunum cihazında tek yerli üretici: FORAS

Ostim Medikal Sanayi Kümelenmesinin üyelerinden Foras, 1997 yılında dört ortakla kuruldu. Bugün iki ortakla çalışmalarına devam eden firma, suni solunum cihazları ve aksesuarlarını üretiyor. Türkiye’de üretimi olmayan ürünleri üretmeyi vizyon edinmiş firmanın ortaklarından Zübeyir Murat “Projelerimizde ve yeni atılımlarımızda Türkiye’de üretilmeyen bir ürün olması özelliğini ilk sıraya koyuyoruz. Türkiye’de üretimi yapılan bir ürünü ikinci kez üretmeyi düşünmüyoruz. Şimdiye kadar böyle bir çalışmamız olmadı. İthalatı yapılan üretilen ürünleri burada üretirek hem firmamız için hem ülkemiz için faydalı olmaya çalışıyoruz” diyor. Rakiplerinin tamamının ithal ürün satan firmalar olduğunu belirten Murat, Türkiye’de yerli üreticinin fiyat bakımından avantajlı olduğunu da belirtti. Medikal alanında Avrupa ve Yeni Zelanda ile rekabet halinde olduklarını ifade eden Murat, ileri teknoloji ürünleri olmasından dolayı bu alanda rekabetin yoğun yaşandığı



ğını sözlerine ekledi. “Suni solunum cihazı dünyanın en ileri teknolojisini kullanan bir cihaz. Devamlı teknolojiyi takip etmemiz gerekiyor. Teknoloji yatırımı yapmakta zorlanıyoruz. Çünkü pahalı ve alt yapısının sağlam olması gerekiyor. Kalite olarak

Avrupa’yı yakalamış değiliz” diyen Murat, Ar-Ge çalışmalarının devam ettiğini ve 5 senelik dönemde Avrupa ile rekabet edebilecek konuma gelececeklerini söyledi.

Türkiye genelinde satış gerçekleştiren Foras; Suriye, Mısır, KKTC ve Fas’a yönelik ihracata da başlamış. Bu sene katıldıkları Suriye ve İran fuarlarından olumlu sonuçlar aldıklarını belirten Murat, 2010 yılında medikal sektörün en büyük fuarı olan Almanya Duesseldorf fuarına katılmayı düşündüklerini belirtti.

Murat, medikal sektörün en büyük sıkıntısının hastane ödemeleri olduğunu ifade ederek ödemelerin çok geç olması, belirsiz olması, ihale şartlarına uyulmaması, devletten alacakların zamanında tahsis edilmemesinin üreticileri zor duruma düşürdüğünü de kaydetti. Ekonomik krizin yanı sıra Sosyal Güvenlik Kurumunun yenilenmesinden dolayı da bu sıkıntıları artırdığını belirten Murat, “Prosedürlerin oturmamış olmasından dolayı ödemelerin süresi çok uzadı, süreler belirsizleşmeye başla-

dı. SGK’da hâlâ oturmuş bir sistem yok, hem ödemelerde hem satın almada. SGK’nın dışındaki kurumlar ise kriz gerekçesiyle ödeneklerin kısılması ve ödemelerin uzatılmasına gerekçe gösteriyor. Paranın ne zaman alınacağını belli olmaması da medikal alanda birçok firmanın iflas etmesi veya zor duruma düşmesine neden oluyor” şeklinde konuştu.

Ostim’in kümelenme faaliyetlerini de değerlendiren Murat “Ne kadar büyüksünüz, ne kadar örgütlüysünüz o kadar güçlüsünüz. Kümelenme, dernekleşme veya ticaret odasında bir grubunuzun olması sizi güçlü kılar, sorunlarınızın çözümüne en büyük faydayı sağlar, yurtdışına açılmanızı sağlar” diyerek kümelenmenin de çok büyük faydası olacağını inandığını söyledi. Ancak kümelenmenin çok iyi organize edilmesi gerektiğini de sözlerine ekleyen Murat, gerek İvedik OSB gerek Ostim OSB’nin kendilerinden biri gibi olduğunu ve sorunların çözümünü kolaylaştırdığını ifade etti.

Ostim'de rekabetçi sektörel kalkınma projeleri

Kurulduğu 1967 yılından bu yana girişimci ve yenilikçi dinamiklerini asla kaybetmeyen Ostim; geleceğini kurma gücünü bu yeteneklerinden alıyor. Bugün bir kalkınma modeli olarak uluslararası platformlarda örnek gösteriliyor olmak elbette bizlere güç veriyor. Ancak günümüz rekabet ortamında gelecekte de var olabilmenin olmazsa olmaz şartının "sürdürülebilir rekabet, yenilikçilik ve işbirliğinden" geçtiği bilinciyle hareket ediyor, geleceğe dair projelerimizi bu temel üzerinde oluşturuyoruz.

Bu anlayış çerçevesinde yaklaşık 5 yıldır geliştirdiğimiz Rekabetçi Sektörel Kalkınma Projeleri doğrultusunda Ostim Markası, Bölgesel İnovasyon ve bu iki projeye alt yapı oluşturacak olan kümelenme projeleri ön plana çıkmaktadır.

Ostim'de rekabet analizi ve kümelenme çalışmaları

OSTİM OSB'de kümelenme konusundaki somut adımlar 2007 yılında atılmaya başlamıştır. 2007 yılının son çeyreğinde, kümelenme çalışmalarına altyapı oluşturacak olan "OSTİM OSB'de Faaliyet Gösteren Sektörlerin Uluslararası Rekabet Düzeylerin Analizi" çalışması yapılmıştır. OSTİM'in ekonomik gelişimini planlı ve sürdürülebilir hâle getirmek amacı ile yapılan ve toplanan verilerin Elmas Modeli (Diamond Model) yardımı ile analiz edildiği bu çalışma, bölgede yer alan tüm sektörlerin uluslararası rekabet gücünü ortaya koymuştur. Bu çalışmanın sonucunda OSTİM OSB'de rekabet üstünlüğü taşıyan ve/veya taşıma potansiyeli bulunan makine imalat, metal işleme, elektrik-elektronik, iş makineleri, imalat ekipmanları, otomotiv, plastik-kauçuk, sektörleri somut olarak belirlenmiştir. Rekabet analizi İş ve İnşaat Makinaları, Yenilenebilir Enerji ve Çevre Teknolojileri, Medikal Sanayi ve Savunma Sanayini Ostim'de bulunan bu sektörlerin

alt yapısı üzerine kurulması gereken hedef sektörler olarak işaret etmiş; böylece Ostim'in önümüzdeki yıllarda yöneleceği hedef sektörler ve iş planı netleştirilmiştir.

Rekabet Analizi yöntemiyle belirlenen bu hedef sektör ve iş planı doğrultusunda kümelenme çalışmaları başlatılmış iş ve inşaat makineleri, yenilenebilir enerji ve çevre teknolojileri ve savunma sanayi sektörlerinde;

- Strateji, hedefler, iş planı, projeler, finansman ve ara yüzlerin belirlenmesi,
- Küme konseyi, küme yürütme kurulu ve küme geliştirme ekibinin oluşturulması,

- Küme üyeleri arasında farkındalık ve ortaklaşma konusunda etkinlikler,

- Arama çalışmaları ve analizler,

- Bilinirlik ve yaygınlaşma, gibi küme temellerinin atıldığı "Küme Kurma" aşaması tamamlanarak "Küme Geliştirme" aşamasına geçilmiştir.

Rekabet Analizi Nedir?

"Rekabet Analizi", bölgenin mevcut rekabet gücünün ölçülmesi için yapılan çalışmadır. Rekabet Analizi, bölgenin geliştirilmesi için uygulanacak projelerin doğru şekilde tanımlanabilmesini sağlar.

Ostim OSB, 2007 yılında yaptırdığı "Ostim OSB'de Faaliyet Gösteren Sektörlerin Uluslararası Rekabet Düzeylerin Analizi" çalışmasının sonuçları doğrultusunda; savunma, iş makineleri, yenilenebilir enerji ve medikal sektörlerin-

de kümelenme çalışmalarına başlamıştır.

Ostim'de medikal sanayi ve kümelenme çalışmaları

Ülkemiz tıbbi cihaz, alet ve malzemelerinin üretimi konusunda hâlen yetersiz düzeydedir ve teknolojik olarak dışa bağımlıdır. Ülkemizde genelde konvansiyonel cihazlar üretilmekte olup ileri teknoloji ve bilgi gerektiren cihazların büyük kısmı ithal edilmektedir. Kullanılan tıbbi cihazların ve sarf malzemelerinin yalnızca yüzde15'i ülkemizde üretilmektedir.

Tüm bu olumsuz tablonun yanında son birkaç yıldaki gelişmeler bizleri medikal sanayide güzel günlerin beklediğini göstermektedir.



Medikal aletler ve cihazlar sektörü son yıllarda hem üretim hem dış ticaret potansiyelini hızla artıran sektörlerin başında gelmektedir. Yüksek teknoloji sektörleri içerisinde değerlendirilen medikal sanayi, son yıllardaki hızlı gelişmesine paralel olarak ürün gamında da yenilikler yapmaktadır. Yerli üretim, araştırma ve teknoloji düzeyinin henüz istenilen seviyeye ulaşmamasına rağmen sektörün yeni ürün üretim kapasitesi gün geçtikçe gelişmektedir.

Ostim'de faaliyet gösteren sektörlerin rekabetçilik analizi sonucunda rekabetçi olarak işaret edilen Medikal Sektörü, özellikle hassas taşlı imalat ve makine sektörlerinde, katma değeri yüksek üretimlerin yapıldığı bir sektördür. Ostim medikal sanayisinde hâlen tıbbi cihaz ve

sarf malzemeleri üreten yaklaşık 45 firma ve buralarda üretim yapan 750 personel vardır. Mühendislik kabiliyetleri yüksek, dünyayı kendi alanında yakından takip eden ve Milli sanayinin gelişmesi için, tüm zorluklara rağmen özveri ile çalışan Ostim medikal sanayisinin ürettiği ürünler ise şunlardır:

Böbrek taşı kırma cihazları, vakum regülatör ve abone fişleri, flowmetre, gaz-alarm kontrol sistemleri, mikro biyolojik güvenlik kabini, cerrahi aspiratör, laboratuvar grubu, röntgen cihazları, x-ray tüpleri, sterilizasyon cihazları, jinekolojik/ürolojik masalar, doğum masaları, frame seti, laboratuvar cam malzemeleri, vücut içi implantlar, omurga bölgesine takılan vidalar, anjiyografi cihazı, C kollu röntgen cihazı, temiz oda, biyogüvenlik sistemleri, defibrilatör, hastane donanımları, medikal gaz sistemleri, koagülasyon cihazı ve kitleli, thromboelastograf, buhar sterilizatörleri, suni solunum cihazı, nemlendirici, morg üniteleri, ameliyathane paslanmazları, kadavra havuzu, medikal gaz sistemleri, tıbbi tanı kiti antimikrobiyel dayanıklılık diski, biyopsi iğneleri, biyomodel, implant kılavuzu, prototip, oksijen konsantratörü, ultrasonik nebulizatör, ameliyat malzemeleri, cerrahi el aletleri, otoklav.

Ostim medikal sanayi genel olarak bakıldığında Ar-Ge, Ür-Ge, üniversite sanayi işbirliği konularına eğilimli ve yetenekli, aynı zamanda savunma sanayisine de hizmet veren firmalardan oluşmaktadır.

SONUÇ: Özellikle savunma ve sağlık sektörlerinde dışa bağımlılığın bir ülke için stratejik bir tehlike olduğu gerçeği sağlık sektöründe yerli üretimin ulusal üretim ve teknoloji politikalarına da yansması medikal üreticileri için bir önemli fırsattır.

Oğuz Ünal

(Medikal Sanayi Küme Koordinatörü)

Medikal sektöre genç soluk: GEOTEK

2003 yılında kurulan genç bir firma olan Geotek, medikal sektörün öncüleri arasında yer almaya hazırlanıyor. Ostim Medikal Sanayi Kümelenmesi içinde yer alan firma, son 1,5-2 yıldır da kendi ürünlerini piyasaya sunuyor.



Sektördeki rekabet koşullarının çok yoğun olduğunu ifade eden Geotek'in ortakları, ayakta durabilmek ve hızlı yer alabilmek için üretime geçtiklerini belirttiler. "Piyasa öyle bir konuma geldi ki en kaliteli ürünü en uygun fiyata vermek zorundasınız. Bunu sunamayan firmanın geleceği parlak değil" diyen Geotek yöneticileri, üretime geçmelerinin bir nedeninin de ihracat yapmak olduğunu söylediler.

Ürolojide kullanılan sarf malzemeleri üreten firma, iyi hizmet vermek için bir alana yoğunlaşmayı ilke edinmiş. Önümüzdeki dönemde ürün gamını genişleterek Tür-

kiye pazarını büyütmeyi hedefleyen Geotek, ihracatta atılım yapmak için önümüzdeki yıl fuarlara da katılmayı planlıyor. İhracat için Orta Doğu ülkeleriyle görüşme halinde olan Geotek'in ortakları, kısa zamanda çok yol kat edebileceklerine inanıyorlar.

Ostim'deki kümelenme çalışmaları içinde yer alan firmanın ortaklarından Ersun Nasırlıoğlu, bunun çözüm getirici bir çalışma olduğunu belirterek "Aynı sektörde yer alan firmaların bir araya gelmesi ve görüş alışverişinde bulunması gerçekten çok zor. Oysa belki de aynı sıkıntıları her firma yaşıyor ve herkes kendine göre bir çözüm buluyor. Ancak kimden birbirinden haberi olmuyor. Bu anlamda kümelenme çok büyük fayda sağlayacaktır. Adımlarınızı daha kısa sürede atıyorsunuz. Arkadaşlardan aldığımız ilk geri bildirimler başarılı. Buna sahip çıkarsak Ostim'in de popülaritesi artar" şeklinde konuştu. İşin mutfağından geldiklerini söyleyen Geotek yetkilileri orta vadede sektördeki ilk 5 üretici firmanın arasına gireceklerini belirttiler.

Hızlı tren için 1 milyar 231 milyon tl harcandı

Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım, Ankara-Istanbul arasındaki hızlı tren projesiyle ilgili 2009 Mart ayına kadar 1 milyar 231 milyon 803 bin TL harcadığını bildirdi.

Ulaştırma Bakanı Yıldırım, Ankara-Eskişehir arasında seferlerine başlayan yüksek hızlı tren projesinin maliyetine ilişkin soru önergesini yanıtladı. İhale çalışmalarına 1990'lı yıllarda Ankara-Istanbul mevcut hattında rehabilitasyonu olarak başlanan ve 2000 yılında da sözleşmesi yapılan projenin bedelinin ön projelerle birlikte 459 milyon Avro olduğunu söyleyen Bakan Yıldırım, 2005 yılı içerisinde dünyadaki hızlı tren işletmeciliğindeki gelişmeler nedeniyle projenin yüksek hızlı tren hattına dönüştürülmesiyle keşif artışı meydana geldiğini söyledi. Projenin 655 milyon Avro'ya

yükseldiğini kaydeden Bakan Yıldırım, şu bilgileri verdi:

"Proje kapsamında yürütülen sertifikasyon, GSMR sistemi kurulması gibi işlemlerle birlikte projenin toplam tutarı 740 milyon Avro'dur. 2009 Mart ayı sonu itibarıyla cari fiyatlarla 1 milyar 231 milyon 803 bin TL harcanmıştır. Ayrıca Yüksek Hızlı Tren ekipmanları CAF firmasından temin edilmiş olup, 12 adet 'Yüksek Hızlı Tren Seti'nin bedeli 217,6 milyon Avro'dur."

Eskişehir-Köseköy kesimi için toplam 1 milyon 270 milyon dolar harcama öngörüldüğünü, projenin bitirme hedefinin 3 yıl olarak planlandığını belirten Yıldırım, yüksek hızlı tren güzergahında Ankara-Esenkent ve Hasanbey-Eskişehir arasında olmak üzere toplam 48 kilometrelik konvansiyonel hat bulunduğunu söyledi.



Demiryolu taşımacılığında Avrupa'da sonuncuyuz

Makine Mühendisleri Odası, "Ulaşımın Demiryolu Gerçeği" isimli raporunu yayımladı. Raporda, Cumhuriyetin ilk yıllarında demiryollarına büyük önem verilmişken sonraki yıllarda bu tablonun değiştiği belirtildi ve "Şu anda Türkiye'de yolcuların ancak yüzde 1,9'u demiryolu ile taşınmaktadır. Bu oran itibarıyla Avrupa'nın 24 ülkesi arasında sonuncuyuz. Bir başka ifadeyle sondan birinciyiz" denildi.

Raporda, Cumhuriyetin ilk yıllarında demiryollarına büyük önem verilmişken sonraki yıllarda bu tablonun değiştiği belirtildi ve "Şu anda Türkiye'de yolcuların ancak yüzde 1,9'u demiryolu ile taşınmaktadır. Bu oran itibarıyla Avrupa'nın 24 ülkesi arasında sonuncuyuz. Bir başka ifadeyle sondan birinciyiz" denildi.

Raporda, demiryollarının kurtarılması ve sağlıklı bir ulaşım politikasının hayata geçirilmesi için şu önerilerde bulunuldu:

- Bir "Ulaştırma Ana Planı" yapılmalıdır.
- Yük ve yolcu taşımacılığında ağırlık demiryolu taşımacılığına verilmeli, demiryolu taşımacılık oranları planlı olarak artırılmalıdır.
- Ulaştırma sektörü ve demiryollarının altyapı, araç, arazi, tesis, işletme ve taşınmazlarına yönelik bütün özelleştirmeler, belediyeler ve üçüncü şahıslara devirler durdurulmalıdır.
- Gerekliliği olan altyapı, bakım, yenileme çalışmaları eşliğinde eski hatlarda "sürat demiryolu" projelerine yönelilmeli; yeni altyapı ve yüksek standartlı yeni hat yapımına dayanmayan "yüksek hızlı tren" projeleri durdurulmalı; bu konuda meslek odaları, sendikalar, uzmanlar ve bilim insanlarının görüş ve uyarıları dikkate alınmalıdır.
- Yeni raylı sistemlerin mevcut ulaşım ağları ile entegrasyonu sağlanmalı, Ankara-Istanbul hattı ile Marmaray olarak da anılan Boğaz Tüp Geçit projesi arasında bağlantı kurulmalı ve bu proje yalnızca raylı sistem projesi olarak sürdürülmelidir. Kentlerde başta metro olmak üzere hafif raylı sistemler yaygın-



laştırılmalıdır.

- Bütünşehir ve sanayi merkezleri, çağdaş standartlara uygun demiryolları ve mevcut limanlar yoluyla birbirlerine bağlanmalıdır.
- Dünya Bankası ve uluslararası sermayenin istemleri doğrultusunda hazırlanan Demiryolu ve TCDD Kanun Tasarıları geri çekilmeli; "TCDD'nin yeniden yapılandırılması programı" yerine kamu, ülke ve toplum çıkarlarını gözetilen yeni bir yeniden yapılandırma programı uygulanmalı, çalışanların söz ve karar sahibi olması sağlanmalıdır.
- Siyasi kadro atamaları ve her düzeydeki uzman kadro kıyımına son verilmelidir. TCDD'nin personel açığı siyasi değil mesleki ve teknik ölçütler içinde giderilmeli; "performansa göre ücret", "toplam kalite yönetimi" vb. uygulamalar kaldırılmalıdır.
- TCDD nitelikli personel yetiştirilmesi için üniversiteler ve meslek odalarıyla işbirliği yapılmalı, meslek içi eğitim geliştirilmeli, daha önce TCDD bünyesinde olup kapatılan Meslek Liseleri yeniden açılmalıdır.
- TCDD'nin borçlandırılması ve zarar ettirmesi uygulaması terk edilerek TCDD borçları kamu tarafından üstlenilmelidir.
- TCDD'nin araç parkı geliştirilmeli, yeni yatırım ve iyileştirme çalışma-

larına ağırlık verilmelidir. Hizmet dışı bırakılan bakım ve tamir atölyeleri ve bütün tesisleri yeniden işlevli kılınmalıdır.

- TÜDEMSAŞ, TÜVASAŞ, TÜLOMSAŞ gibi TCDD fabrikaları lokomotif ve vagon üretecek teknik düzeye getirilmeli, montaj değil üretim esaslı bir yapıya sahip olmalı; demiryolu yan sanayisine (ray, tekerlek vb.) yatırım yapılmalıdır.
- Demiryolu modlardaki atıl kapasitelerin değerlendirilmesi için işletme iyileştirmeleri yapılmalıdır. Demiryolu hatları ciddi ve bütünlüklü bir tarzda onarılarak yeniden yapılandırılmalı; ulaşım güvenliğini etkileyen hatlar en kısa sürede onarılmalı, elektrifikasyon ve sinyalizasyon gereksinimleri karşılanmalıdır.
- Yolculuk alışkanlıklarının değiştirilmesine yönelik programlar hazırlanmalıdır.
- Başta demir cevheri, kömür olmak üzere kamu yükleri demiryolu aracılığıyla taşınmalıdır.
- Ülkenin ve kentlerin kaderini etkileyecek büyük projeler tartışmaya açılmalı, sendikalar, meslek odaları, bilim insanları ve üniversitelerin karar süreçlerine katılmaları sağlanmalı; kasıtlı yanlış uygulama yapanlar hakkında verilen yargı kararları uygulanmalıdır.



Fethah GÜVENTÜRK
EGEKOBİDER
Y. K. Başkanı

Girişimcilik

İnsan gelişiminin parçasıdır. Genelde ticari ve sanatsal alanlarda görülen girişim ruhu; bilgi ve terübe teknoloji, finansla birleşerek teşebbüs olarak ortaya çıkar. **Cesaret** teşebbüsün doğumunda önemli bir motivasyon faktörüdür.

Tesebbüsün bir hizmet veya üretim amacıyla istihdam kullanılarak oluşturduğu işletmeler "Kutsal birer Kurum" olup ibadetle eşdeğerdir. Belirli bir planlama sonucu oluşturulan bu işletmelerde; çalışmak, tasarruf, dürüstlük, güven gibi unsurlar başarının anahtar kavramlarıdır.

Bilgi, tecrübe ve kısmen finans birikimi sonucunda doğan **KOBİ** ler genelde girişimcilik için birer örnektir. Ancak birçok imkanları sınırlı olan **KOBİ** girişimciliğinin başlangıçta destek ve teşviki; ülke nezdinde yaratacakları katma değerini büyük olmasını sağlar.

Girişimcilerin hepsinde gerekli olan tüm unsurlar aynı anda bulunmaz. Birbirini tamamlayacak tarzda girişimciler müsterek (Ortaklık) işletme kurarlar. Bu tarz işletmelerde en çok gerekli olan **Unsur; Güven** ve **İtimat** 'dir. Bu duyguların kuvveti oranında; ortaklıklar kuvvetli ve uzun ömürlü olur.

Günümüzde değeri artan bir diğer önemli unsur; **Bilgi** ve **Tecrübe**'dir. Bilgi ve tecrübesini bir proje formatı ile sunabilen işletmelere başta **KOSGEB** ve **TÜBİTAK, AB, İZKA** olmak üzere bir çok kurum ve kuruluşun desteği mevcuttur.

Girişimciliğin teşviki **OECD** üyesi ülkelerde, yeni gelişmekte olan ekonomilerin gündeminde ilk sıraları almaktadır. Zira Girişimler; Sermaye, yenilik ve beceriyi bir araya getiren büyüme katalizörleridir. Yenilikçi değişimlerin yaşandığı bu çağda girişimciler özel değer sahibidir.

Özellikle girişimcilik koşullarını yetersiz olduğu, yeni oluşmakta ve kalkınmakta olan ekonomilerde firma kurma dinamiğine yardımcı olacak bir ortamın yaratılması büyük önem arz etmektedir.

Girişimciliğin, üniversite öncesinden başlayarak özendirilmesi gerekmektedir. Hatta girişimcilik üzerine dersler dahi gereklidir. Kısacası girişimciliğin her ortamda desteklenmesi, büyütülmesi yaşatılması ve şirketlerin kuruluşlarının kolaylaştırılması ana hedef olmalıdır. İşi gönüllü ve beyniyle sahiplenilenlerin girişiminin teminat ve referansıdır.

Girişimciliğini tanıtmış, marka boyutlarına getirmiş başarılı iş adamlarının muhtelif platformlarda; örnek motivasyon, öğretici konferanslar vermesi girişimciliği hızlandırır.

"Girişimin Anahtarı , Bilgi:Tecrübe/Cesaret, Ticaretin Sermayesi: Güven"

Başkan'dan işçiye spor tesisi ve park sözü

Yenimahalle Belediye Başkanı Fethi Yaşar, OSTİM'de bulunan Ankara İnşaat Malzemesi ve Demir Satıcıları Sanayi Sitesi (ATİSAN)'ı ziyaret etti.



Hizmet için el ele verilmesi gerektiğini vurgulayan Yaşar, "Sanayi ülkemizin can damarlarımızdan birisidir. Herkes daha düzenli ve sorunsuz sanayi sitelerinin oluşması, ülkemizin ekonomik krizde olduğu şu günlerde sanayinin düzenli işlemesi için elini taşın altına koymalıdır. Bu bölgenin esnafı öncelikle birbirine destek olmalı. Bu bölgede yapılacak olan hizmetler yine bu bölgedeki üretici ve esnafın mallarını kullanarak yapılacak. Yenimahalleliler hizmet alırken aynı zaman da esnafı da kalkınacak" dedi.

OSTİM'deki sanayi sitelerinin tüm eksiklerini yerinde incelediklerini anlatan Başkan Yaşar, bu eksikliklerin imkanlar dahilinde en kısa sürede sağlıklı bir şekilde giderileceğinin altını çizdi. Yaşar konuşmasını şöyle sürdürdü: "Sanayi sitelerinde şimdiye kadar hiç asfalt arabası girmeyen ve kaldırım olmayan yerler var. Alt yapı sorunlarını da belirleyerek bir an önce çözüm üretmeye çalışacağız. İşçilerin hoşça vakit geçireceği ve dinleneceği spor tesisleri ve yeşil alanlar yapacağız."

Ostim, üniversite-sanayi işbirliğiyle de model

Mısır Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Mühendislik Sanayileri Odası Başkanı Farok Shalash ve MSO Teknoloji Merkezinin (EITC) Direktörü Bay Mohamed El Eraky OSTİM, ODAGEM ve OSTİM-ODTÜ Teknokent'in davetlisi olarak Türkiye'ye geldi.

27 Temmuz - 5 Ağustos 2009 tarihlerinde Ostim'i ziyaret eden heyet; ODAGEM, OSTİM OSB Yönetim Binası, OSTİM-ODTÜ Teknokent, Gazi Üniversitesi, ODTÜ, TOBB ETÜ, Atılım Üniversitesi ve

Ostimli firmalara ziyaretlerde bulundular.

Ziyarette ayrıca ODAGEM ve EITC (Engineering Industries Technology Center) arasında ülkemizdeki teknolojik bilgi birikimi ve deneyimlerin danışmanlık, eğitim, araştırma, teknoloji transferi, imalat ve ticari işbirlikleri aracılığıyla Mısır'daki firmalara aktarılması amacıyla bir iyi niyet anlaşması imzalandı. Heyet, bu çerçevede OSTİM ve Ankara'daki üniversitelerin çalışmalarını da inceledi.



TİSK Başkanı: İşsizlik direncini sürdürüyor

Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu (TİSK) Yönetim Kurulu Başkanı Tuğrul Kudatgobilik, işsizliğin direncini sürdürdüğünü alacağının göstergesi olduğunu kaydetti. TİSK Yönetim Kurulu Başkanı Kudatgobilik yaptığı açıklamada, TÜİK tarafından açıklanan Hanehalkı İşgücü Araştırması Nisan Dönemi sonuçlarının özellikle bir önceki yılın rakamları ile kıyaslandığında çok yüksek olduğunu ifade etti. Bu durumun işsizliğin önümüzdeki dönemde daha kronik bir hal alacağını göstergesi olduğunu vurgulayan Kudatgobilik, işsizliğin direncini sürdürdüğüne dikkat çekti.

Kent ve genç işsizliğindeki hızlı artışın, son günlerde tartışılan eğitim sis-

temimizdeki olumsuz göstergelerle birlikte değerlendirildiğinde sosyal açıdan kanayan ciddi bir yara haline geldiğini ifade eden Kudatgobilik, şöyle devam etti:

"Bu durumun ekonomik kriz ile birlikte ele alındığında özellikle gençlerde 'sosyal marjinalleşmeye' yol açabileceği değerlendirilmektedir. Türkiye'nin en önemli sosyal sorunu niteliğindeki işsizliğin azaltılması için Ekonomik ve Sosyal Konsey ivedilikle toplanmalı, sosyal tarafların katılımıyla Türkiye'nin istihdam ve işsizlikle ilgili sorunlarını çözmesi için kısa-orta ve uzun vadeli politikaları içeren Türkiye İstihdam Stratejisi'ni belirlemesi gerekmektedir."



"Krizden çıkış için emek, maliyet unsuru olarak görülmemeli"

DİSK Başkanı Süleyman Çelebi, 500 büyük firma verilerinin, krizden çıkış için emeğin maliyet unsuru olarak görülmemesi gerektiğini ortaya koyduğunu vurgulayarak, hükümete vakit geçirmeden krize karşı sosyal eksenli yeni düzenlemeler yapması çağrısında bulundu.

DİSK Başkanı Çelebi yaptığı yazılı açıklamada, 2008-2009 krizinde bedelinin başta işçi sınıfı olmak üzere tüm çalışanlara ve yoksullara ödetilmek istendiğini kaydetti. AKP hükümetinin krize karşı aldığı tedbirlerin şirketlerin çıkarlarını gözettilerine dikkat çeken Çelebi, işçi sınıfının ödediği bedelin çok önemli bir başka göstergesinin ücretlerin toplam maliyetler içindeki payının asgari sınırlara inmesi olduğunu vurguladı. Bu nedenle çalışanların, işçi sınıfının ve yoksulların 2001 krizinde olduğu gibi bir kez daha krizin ağır bedelini üstlenmesinin çok ağır sosyal sonuçlara yol açacağına dikkat çeken Çelebi, 500 büyük firmada, ücretlerin toplam maliyetler içindeki payının 2008'de yüzde 11'e indiğini vurgulayarak, "Bu pay 1999'da yüzde 20 iken, 2007'de yüzde 13'e gerilemişti. Ücretleri düşüren, çalışma saatlerini artıran ve

işgüvencesini ortadan kaldıran politikalara devam edildiği takdirde bu pay boğaz tokluğu sınırına inecektir. 500 büyük firma verileri, krizden çıkış için emeğin maliyet unsuru olarak görülmemesi gerektiğini, sosyal eksenli yeni düzenlemeler yapılması gerektiğini ortaya koydu. Krize karşı sosyal program vakit geçirilmeden hayata geçirilmelidir" dedi.



KARDEŞLER TEKNİK HIRDAVAT

www.kardeshlerhirdavat.com.tr

FREZELER / MILLING CUTTERS

KIZI VE YÜZEY PARLATMA MİKRONER

ELMASLAR / GLASS DIAMONDS

MATAKAPLAR / KAVUZLAR / PAFTALAR

KATERLER / TOOL HOLDERS

www.wolcat.com.tr

WOLCAT * MİRO * KİNGMA * YERLİ * BİREX * YAMATO * ANKOC * GİZE * TİM TEMAK

Ostim OSB Cevat Dünder Cad. Kavacıklı İş Merk. No:17/E ANKARA
Tel : +90(312) 354 03 02 - 385 94 62 Fax: +90(312) 385 66 45

Ağustos 1999 yılında ülkemizde çok önemli bir kanun çıkarıldı. Bu kanun 4447 sayılı İşsizlik Sigortası Kanunu idi. Bu kanunla, belirli süre pirim ödeyen işçilere kendi iradeleri dışında işsiz kalmaları durumunda belirli bir süre için maaş bağlanacak ve bu süre zarfında da sağlık güvencesi devam edecektir. Bu kanun, işsiz kalan insanlarımızı katkı sağladığı gibi, makro ekonomi anlamında da işsizlikten dolayı talep düşmesine engel olacak, ayrıca kesintilerle birikecek paralarla da ülkenin kalkınması için fon yaratılmış olacaktır. Bugün itibarıyla fonda 42 milyar TL birikti. Fonun tamamına yakını devlet tahvillerinde değerlendiriliyor.

Hükümet işsizlik sigortasının nemalarına göz dikti. Önce GAP'a kaynak ayırdı daha sonra da GAP'ın dışındaki karayolları gibi alt yapı yatırımlarına bu nemalardan kaynak aktarılmasına karar verilerek kanunlar çıkarıldı. Burada tam bir Ali Cengiz oyunu bulunmaktadır. Ali Cengiz oyununu fark edebilmek için öncelikle işsizlik fonunda biriken paraların nasıl değerlendirildiğini anlatmamız gerekir. Fona üç yerden kaynak girişi bulunmaktadır. Bu girişin tamamı işçiler adınıdır. İşveren işçi ve devlet bu fona kaynak aktarmaktadır.

Fonda ciddi bir para bulunmaktadır. Tamamı devlet tahvillerine yatırılmıştır. Başka bir deyişle fondan para istemek devletten para istemektir. Fondan para istendiği zaman tahviller hazineye verilerek nakit alınmaktadır. Hazine de bu parayı ödemek için piyasadan borçlanmaktadır.



sefikcaliskan@hotmail.com

Şefik ÇALIŞKAN

İşsizlik Sigortasında Ali Cengiz Oyunu

Paranın tamamı tahviller vasıtasıyla kamuda iken, Hükümet fonun nemasını tahville her zaman almaya muktedirken (yasa gereği başka bir tasarruf aracına yatırlamaz) niçin nema bütçeye gelir yazılmaktadır? Ali Cengiz oyunu burada başlamaktadır. Şayet hükümet nemayı tahvil çıkararak yani borçlanarak bütçeye dahil ederse, hem borçlanma artmış olacak hem de borçlandığı kaynağa faiz ödeyerek bütçe dengesinde şeffaf davranmış olacaktır. Oysa nemayı gelir yazarsa, hem faiz ödeyecek, hem bütçenin ne kadar kötü durumda olduğunu saklamış olacak, hem de az borçlanmış olacak. Bu Ali Cengiz oyunundan hükümet karlı çıkacak. Peki, kim zararlı çıkacak? Tabii ki her zaman olduğu gibi işçiler ve halk. İşçiler zararlı çıkacak, çünkü kendi adlarına işsiz kaldıkları zaman faydalanmak için biriktirdikleri fon heba edilmektedir. Halk zararlı çıkacak, çünkü fon açıkları daha sonra zamlarla kapatılacaktır.

Ülke olarak bu tip Ali Cengiz

oyunlarına karşı bağımsızlık kazanmış durumdayız. 1980'den önce SSK kaynakları piyasa faizlerinin çok altında değerlendirilerek kaynaklar yok edildi. 12 Eylül 1980'le birlikte SSK fonları değişik amaçlarla kullanıldı. Daha sonra daha da ileri gidilerek SSK'ya kesintisi yapılmayan ödemeler yüklenerek Sosyal Güvenlik sistemimiz kara delik haline getirildi. Hükümetlerin tüm bu eylemleri başta sendikalar olmak üzere görmezlikten gelindi. Geldiğimiz noktada alınan tüm önlemlere rağmen sosyal güvenlik açığımız aylık beş milyar TL'ye yaklaşmıştır. Hükümetlerin seçim kazanmak uğruna yaptıkları bu yıkımın bedelini emekliler sefalet maaşı olarak, tüm halkımız ise sürekli zam sağanağına maruz kalarak ödemiştir ve nesiller boyunca da ödemeye devam edecektir.

Aynı Ali Cengiz Oyunu Tasarruf Teşviklerinde oynanmıştır. Ülkenin tasarrufa ihtiyacı varken, yapılan bu tasarrufların sahipleri belli iken ve

ödeme de gününde yapılmakta iken hükümetin ve sendikaların popülizm anlayışı yüzünden 18 milyar TL'lik kaynak heba edilerek ilgililere ödenmiştir. Bu ödemenin kaynağı da işsizlik sigortası olmuştur. Hazine işsizlik fonundan borçlanmış ve tasarruf teşvikleri ödemiştir.

Oysa işsizlik sigortasında yapılması gereken değişiklikler ancak işçinin lehine olabilir. İşsizlik maaşları daha da artırılabilir. Kapsamı genişletilebilir. Daha fazla ve uzun süre pirim ödeyen katılımcıların fondan faydalanma süreleri uzatılabilir. Bunların hiçbirini yapılmadığı gibi tarih tekerür etmekte ve ülkenin zor bela biriktirdiği bir kaynak amacı dışında popülizme feda edilmektedir.

İdeolojik amaçları için mangalda kül bırakmayan sendikalar nerede? Üzerine farz olmayan işler için Taksim'e 500 bin kişi yığarım diyen kâğıttan kaplan bir mayıs platformları nerede? Millet iradesinin tecelligahı olan Meclis nerede? Garip gurabanın temsilcisi olan Hükümet nerede? Demokrasinin vazgeçilmez unsuru olan, gelecek seçimlerde iktidar isteyen muhalefet nerede? TOBB, TUSİAD nerede? Hiç biri ortada yok. Olamaz da! Çünkü ortada gerçek bir sorun var. İşçilerin haklarına tecavüz ediliyor. Halkın geleceği karartılıyor. Ortada olmayanlar boş işlerle halkın aklını karartmakla meşguller.

Gasp edilen hakların hesabını tarih hepimizden soracaktır.

OKUL SANAYİ EĞİTİM PROJESİ
OSEP

İŞLETMENİZİN GELECEKTE İHTİYAÇ DUYACAĞI NİTELİKLİ PERSONELİ BUGÜNDEN SİZLER İÇİN SİZLERLE BİRLİKTE YETİŞTİRİYORUZ.

CNC OPERATÖRLÜĞÜ, KAYNAKÇILIK VE İŞ MAKİNALARI BAKIM ONARIM ALANLARINDA, "NİTELİKLİ ELEMAN BULAMIYORUM" YADA "KENDİ ELAMANIMI YETİŞTİRECEK ZAMANIM YOK" DİYORSANIZ; OSEP ÖĞRENCİLERİNDEN BİRİNİ DE SİZİN İÇİN YETİŞTİRELİM.

ÖĞRENCİLERİMİZİN;
MESLEK HASTALIKLARI VE MESLEK KAZALARINA KARŞI SİGORTALARINI, EĞİTİM İHTİYAÇLARINI SOSYAL VE KÜLTÜREL FAALİYET GİDERLERİNİ BİZ KARŞILIYORUZ.

ÖĞRENCİLERE SADECE ASGARİ ÜCRETİN %30'U KADAR ÜCRET ÖDEYEREK GELECEKTE İHTİYAÇ DUYACAĞINIZ NİTELİKLİ PERSONELLERE ŞİMDİDEN SAHİP OLABİLİRSİNİZ.

**HER OKUL BİR ATÖLYE,
HER ATÖLYE BİR OKUL**

BİLGİ VE TALEPLERİNİZ İÇİN;
OSTİM DANIŞMANLIK VE EĞİTİM MERKEZİ
(0312) 385 73 13 - 385 01 66

“Enerji felaketine doğru ilerliyoruz”



söyleşide hızlı tükenen petrol kaynakları konusunda ciddi bir uyarıda bulundu. “Felaket açıkların, ekonomik canlanmayı tehdit ettiğini” vurgulayan Birol, dünyanın en büyük petrol alanlarında üretimin zirveye ulaştığına işaret ederek dünyanın, küresel ekonomideki canlanmayı felç edebilecek bir felakete doğru ilerlediğinin altını çizdi.

“Çoğu hükümet habersiz gibi görünüyor”

Kamuoyu ve birçok hükümetin, modern uygarlığına bağlı olduğu petrol kaynaklarının daha önce tahmin edildiğinden çok daha hızlı tükendiğinden habersiz gibi görüldüğünü belirten Birol, dünya petrol üretiminin 10 yıl içerisinde en üst düzeyine ulaşacağını, bunun da hükümetlerin çoğunun tahminlerinden en az 10 yıl erken olduğunu kaydetti.

Birol, dünyada 800’ü aşkın petrol alanında yapılan ilk ayrıntılı değerlendirmelerin, en büyük alanların çoğunda üretimin çoktan zirveye ulaştığını, petrol üretiminde düşüş oranının da, iki yıl önce hesaplanan

orana göre iki misliye yakın hızlı olduğunu da söyledi. Buna ek olarak kronik bir yatırımsızlık sorununun da bulunduğunu ifade eden Birol, bunun önümüzdeki beş yılda, küresel ekonomik resesyondan çıkma umudunu tehlikeye atacak bir “petrol sıkışması”na neden olacağı uyarısını yaptı.

“Bir gün petROLSÜZ kalacağız”

UEA Başekonomisti ayrıca, “2010” dan sonra petrol krizi, ciddi etkilerini göstermeye başlayınca önemli miktarda petrol rezervi bulunan ve çoğu Ortadoğu’da bulunan birkaç ülkenin, halen yüzde 40 olan piyasa payının hızla artacağına da dikkat çekerek şöyle devam etti: “Bir gün petROLSÜZ kalacağız. Bu, bugün veya yarın değil ancak bir gün petrolümüz bitecek ve petrol bizi terk etmeden biz petrolü terk etmeliyiz, o gün için kendimizi hazırlamalıyız. Ne kadar erken başlarsak o kadar iyi çünkü ekonomilerimiz ve sosyal sistemiz petrole dayandığı için bunu değiştirmek çok zaman ve çok para alacak ve bu konuyu ciddiye almalıyız.”

“Altı Suudi Arabistan gerekecek”

Dr.Fatih Birol, söyleşi sırasında petrol talebinin önümüzdeki dönemde artmaması halinde bile mevcut üretim düzeyinin korunması için “dört Suudi Arabistan”, 2030 yılına kadar meydana gelmesi beklenen talep artışını karşılamak için ise, “altı Suudi Arabistan” a eşit petrol kaynaklarının bulunması gerekeceğine de dikkat çekti. Bunun jeoloji, yatırımlar ve jeopolitika açılarından “büyük bir meydan okuma” olduğunu da vurgulayan Birol, daha çok petrol alanlarındaki üretiminin azalma oranları nedeniyle büyük bir risk bulunduğunu söyledi.

UEA yetkilisi, birçok hükümetinin giderek, ucuz ve erişime kolay petrol günlerinin sona erdiğinin daha çok farkında olduğunu belirterek ancak “Hükümetlerin, petrol tedariği konusunda karşılayabilecekimiz zorlukların farkında oldukları konusunda pek iyimser değilim” diye konuştu.

“Elinizdeki telefonları atıp da 3-G’ye sarılmayın”

Çevre ve Tüketici Haklarını Koruma Derneği (ÇETKODER) Genel Başkanı Mustafa Göktaş, 3-G teknolojisinin gereksiz bir tüketim olduğunu savunarak tüketicilere “Bu israfa bu gereksiz harcamaya katılmayın. Sakın elinizdeki telefonları atıp da gidip ‘3G’li olacağım” diye yenisine sarılmayın” çağrısında bulundu.

Göktaş yaptığı yazılı açıklamada, görüntülü telefon olanağı sağlayan 3G teknolojisinin, Türk tüketicisi için külfet

olduğunu belirtti. ‘Bilen bilmeyen herkesin’ elindeki telefonu kaldırıp atarak yenisini alacağını belirten Göktaş, “Türkiye de her işimiz, her şeyimiz AB standartlarına uydu da bu mu kaldı? Çağdaş olmak, medeni olmak, uygar olmak, insanca uygarca yaşamak adına her işi çözdük de bu mu kaldı? Trilyonluk bir pasta... Kimler paylaşacak, kimler yiyecek? Şunu bilin ki, bu pastadan tüketici lehine olan bir husus yok. Biraz daha kontör harcayacak, biraz daha şaşa ve tantana

yapacak ve tüketim çılgınlığı kervanına bir yenisini eklemiş olacaksınız” dedi. Tüketicileri, israf olarak nitelediği söz konusu harcamaya katılmamaları konusunda uyarayan Göktaş, “Ülkemiz küresel krizin etkisinde. Evine ekmek götüremeyen kitle var. Bu israfa bu gereksiz harcamaya katılmayın. Sakın elinizdeki telefonları atıp da gidip ‘3G’li olacağım” diye yenisine sarılmayın. Bu bir milli servettir. Paranızı resmen sokağa atıyorsunuz. Aynı zamanda gerek-

siz bir tüketimdir” diye konuştu.



TRenD

Uluslararası
Tercüme
Hizmetleri

Genel Tercüme
Web Tercümeleri
Yazılı Tercüme
Sözlü Tercüme
Noter Onaylı Tercüme
İthalat - İhracat Yazışmaları
Tercüme Kontrolleri

Cevat Dünder Cad. Kavacıklı İş Mrk.
No: 15/37 Ostim Yenimahalle/ANKARA
Tel : 0 312 386 26 63 - 386 26 64
www.trendtranslations.com

TRenD
güvenilir | hızlı

Yazar Ekzen'den Türkiye'nin "iliştirilmiş ekonomisi"

TURKIYE KISA İKTİSAT TARİHİ

1946'dan 2008'e

İLİŞTİRİLMİŞ EKONOMİ

İKTİSAT TARİHİ

1946'dan 2008'e

İLİŞTİRİLMİŞ EKONOMİ

İKTİSAT TARİHİ

1946'dan 2008'e

İLİŞTİRİLMİŞ EKONOMİ

İKTİSAT TARİHİ

1946'dan 2008'e

İLİŞTİRİLMİŞ EKONOMİ

İKTİSAT TARİHİ

1946'dan 2008'e

ODTÜ Yayıncılık etiketi ile çıkan Yazar Nazif Ekzen'in son kitabı "Türkiye Kısa Ekonomi Tarihi ile Türkiye'nin son 62 yıllık iktisat tarihine ilişkin bazı gerçekleri gün yüzüne çıkartıyor. Kitapta 1946'dan 2008'e "iliştirilmiş ekonomi" IMF-Dünya Bankası düzeninde 62 yıl ele alıyor. Kita-

bın arka kapağı ise Yazar İlter Ertuğrul'a ait. Ertuğrul, kitabın "eski" hikayeleri anlattığını ancak "hiç eskimeyen" 'eski' hikayeleri ya da oyuncuları değişse de "görmekten usanılmayan bir film olduğunu söylüyor.

Ertuğrul, kitabın içeriğine ilişkin ise sunları söylüyor:

"İlginç olan o ki, Türkiye'de herkes, bu filmi her görüşünde, hiç görmemiş gibi yapıyor. Siyasiler, muhalefete düşünceler, ama iktidara gelince senaryoya harfiyen uyuyorlar. Aslında bir insan yaşamı kadar 'uzun', bu kısa tarih', İkinci Dünya Savaşından sonra ABD'nin egemenliğinde kurulan 'yeni sistem'in ikiz kardeşleri IMF ve Dünya Bankası'yla Türkiye'nin ilişkilerini ve -bir yenisi öncesinde-20 stand-by antlaşmasını ele alıyor: Truman'dan Menderes'e, 27 Mayıs'tan 12 Eylül'e, Demirel'den Ecevit'e, Özal'dan Derviş'e, Erdoğan'a..."



Veli SARİTOPRAK

velisari@pratik@gmail.com

Turizm sektörüne dikkat!

İçinde bulunduğumuz bu sıcak günlerde, siyasetin gündemin başına iyice yerleşmesiyle bascası sanayi dediğimiz Turizm üçüncü, dördüncü plana itildi ve iyice göz ardı edildi. Antalya, Bodrum ve Marmaris'te turizm işiyle uğraşan, otel çalıştıran arkadaşlarımızdan aldığımız bilgiler sektörün hiç iç açıcı bir durumda olmadığını, tesislerin dolu olduğunu ancak para kazanamadıklarını, yoğun rekabet nedeniyle fiyatların aşağı çekildiğini ve döviz fiyatlarının ucuzlaşmasının kendilerini zorda bıraktığını ifade ediyorlar.

Antalya Manavgat'ta otelleri olan bir işadamı arkadaşımızın söyledikleri içimi kararttı. Turizmci arkadaşım; "otellerimin doluluk oranı Haziran ayı başından itibaren % 90'ın altına hiç düşmedi. Ancak fiyatlar oldukça düşük. Doluluk oranımız %100 olsa dahi bu sene para kazanamayacağız. 4 - 5 yıldızlı oteller her şey dahil geceliği 20 - 30 Euro'ya müşteri kabul ediyorlar. Bu fiyatlarla turizm patlasa ne olur. Patlamasa ne olur? Otellerime yabancı firmalardan talipler var. Satıp bu sektörden ayrılmayı düşünüyorum. Bu fiyatlarla bu sektörün ayakta kalması mümkün değil." Antalya Belek'te 5 yıldızlı bir otelin genel müdür-lüğünü yapan bir yönetici arkadaşımızın Türk Turizmi ile ilgili yorumları da çok ilginç.. Türkiye de ödenen fiyatın çok üze-

rinde bir hizmet veriliyor. Yani denge turistin lehine, yatırımcının aleyhine geliyor. Türk turizmci-si; gelen turistin analizini iyi yapamadı. Gelen yabancı geliri seviyesi, beklentileri hiç dikkate alınmadı. Yurtdışında talebini alamadığımız önemli bir kitle var. Biz bu talebi değerlendiremedik. Özetle turizmde dengeler iyice bozuldu. Turizmciplerinde operatörlerinde hiç tadı yok. Türk turizminin geleceğinden kaygılıyız."

Türkiye'nin rekabet gücü en yüksek sektörlerinden biri olan turizm, 2009 yılı turizm sezonunda bu gücünü ağır ağır elden kaçırıyor. Bir yandan kamunun altyapı sorunlarını görmezlikten gelmesi diğer yandan furya ekonomisinin kaçınılmaz bir sonucu olarak sahillerde küçük tesisler patlaması ve en önemlisi pazarlamaya dönük haksız rekabet maalesef turizmi baltalamaktadır. Bu durumda kaybeden sadece sektör değil ülkemiz olmaktadır. Bu talihsiz durumu ortadan kaldırmak için turizmden kazanç sağlayan tüm illeri kapsayan TURİZM MASTER PLANI hazırlanmalı ve uygulamaya konulmalıdır. Son teşvik karamamesinde Turizm sektörünün esamisi bile okunmamış, sektör sanki göz ardı edilmiş gibidir. Sektöre süratle bir teşvik sistemi geliştirilmeli ve can suyu verilmelidir. Turizm sektörü de en az reel sektör kadar önemlidir.

Sanayi Bakanı, Hamamönü'ndeki restorasyonu çok beğendi

Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün Hamamönü Bölgesi'ni ziyaret etti. Altındağ Belediye Başkanı Veysel Tiryaki'nin ev sahipliği yaptığı ziyarette, bölgede yürütülen restorasyon çalışmalarını yerinde inceleyen Ergün, bölgenin yeni halini çok beğendiğini ifade etti.

Ergün, "Başkentin en eski yerleşim

yerinde tarihi yeniden canlandıran Altındağ Belediye Başkanı Veysel Tiryaki'yi candan tebrik ediyorum. Ankara'nın tarihi dokusunun korunmasına yönelik bu tür çalışmaları gönülden destekliyoruz" dedi.

Yaklaşık 100 tarihi ev ve 10'a yakın sokakta yürütülen yenileme çalışmalarının ardından bölgenin ekonomik ve turistik anlamda canlandığını kaydeden Başkan Tiryaki de "Belediye olarak Ramazan ayında burada çok büyük çaplı bir etkinlik düzenleyeceğiz. Eski Ramazanların ruhunu, bu ruha en çok yakışan yerde yaşatacağız" diye konuştu.



OSBDER'in yeni başkanı Tuncay

Organize Sanayi Bölgeleri Derneği'nin (OSBDER) yeni başkanı Hüseyin Kutsi Tuncay oldu. OSBDER'in, İzmir'de yapılan 1. Olağan Genel Kurulunda Genel Kurula, 18 OSB'nin (Ankara Anadolu, Ankara Başkent, İzmir Atatürk, Kocaeli Gebze, Çerkezköy, Sakarya 1, İskenderun, Mersin Tarsus, Bursa Demirtaş, Bursa Hasanağa, Dudulu, Manisa, Gebze Plastikçiler, Gebze Kimya, Bilecik 1., Aliğa, Bergama ve Tire) temsilcileri katıldı.

Tek adaylı genel kurulda, Dernek başkanlığına Anadolu OSB Başkanı Hüseyin Kutsi Tuncay seçildi. Yönetim Kurulu'na da Hilmi UĞURTAŞ (İzmir Atatürk OSB), Ömer SARIOĞLU (Çerkezköy OSB), Sait C. TÜREK (Manisa OSB) ve Çetin KAYA (İskenderun OSB) seçildi. Görev dağılımında Hilmi

Uğurtaş Başkan yardımcılığına, Ömer Sarioğlu yazmanlığa getirildi. Denetim Kurulu üyeleri de B. Murat Önay (Dudulu OSB), Ş. Yalçın Bıçak (Sakarya 1. OSB), Lütfi Çakır'dan (Bilecik 1 OSB) oluştu.

OSBDER Başkanı Hüseyin Kutsi TUNCAY yaptığı ilk açıklamada; OSB'lerin çözüm bekleyen birçok sorunları olduğunu, Sanayi ve Ticaret Bakanı Sayın Nihat ERGÜN'ün de belirttiği gibi "Şu anda Anadolu'nun birçok yerinde atıl, hiç çivi çakılmamış, bir tane atölye bile kurulmamış, bir ya da iki tane kurulup kalmış, ciddi manada organize sanayi bölgesi çöplüğü var. İş görecektir Organize Sanayi Bölgelerine ihtiyacımız var. OSB'lerin yeniden revize edilmesi gerekir" düşüncelerine katıldığını, OSB'lerin yeni teşviklerle

desteklenmesi ve sanayinin OSB'lerde konuşlandırılması gerektiğini ifade etti.

TUNCAY açıklamalarını şöyle sürdürdü:

"Haziran 2009'da kamuoyuna açıklanan "Yeni Yatırım Teşvik Sistemi" OSB'ler açısından yeni bir şey getirmemiştir. Ülkemizde OSB'lerin yüzde 50'sinin boş olduğu ve yatırımcı beklediği gerçeği göz önüne alınarak girişimcilerin yatırımlarını OSB'lerde yapmaları için bedelsiz arsa tahsislerine öncelikle OSB'lerden başlanması, kredi kullanan OSB'lerde arsa bedellerinin krediden mahsup edilmesi, kredi kullanmayan OSB'lerde ise arsa bedelinin Hazine tarafından ilgili organize sanayi bölgesine ödenmesinde yarar görülmektedir. OSB'lerde yapılan yatırımların özel teşvik ve destek araçlarından yararlandırıl-

masını beklemekteyiz. İhtisas Organize Sanayi Bölgelerinin, bölgede uygulanan desteklerden yararlanmaları gerekli olmakla birlikte yeterli değildir. Karma OSB ve ihtisas OSB istihdamın vergi ve sigorta prim yükünün, en azından 2010 yılı sonuna kadar, beş puan daha düşük uygulanması (Hazinece karşılanması) yoluna gidilmesi gerekmektedir. Biz de Sayın Bakanımızdan OSB'lerin desteklenerek, kentleşmeyi yönlendiren, çevre sorunlarına çözümler üreten, bilgi ve bilişim teknolojilerinden yararlanan, imalat sanayi türlerini belirli bir plan dahilinde yerleştiren ve geliştiren, sınırları tasdikli arazi parçalarının gerekli altyapı hizmetleriyle ve ihtiyaca göre tayin edilecek sosyal tesisler ve teknoparklar ile donatan Organize Sanayi Bölgeleri niteliğine taşınmasını talep ediyoruz."

Yağmur Metal'den İhtiyaca Özel Ürünler

ANKARA
YAGMUR METAL
İNŞAAT ELEKTRONİK TURİZM TAŞM. SAN. VE TİC. A.Ş.

www.ankarayagmurmetalas.com
info@ankarayagmurmetalas.com



OSTİM
Alinteri Bulvarı
No:22'deyiz

İmalat : Cevat Dünder Cad. No: 86 - 88
Ostim / ANKARA

Tel : (0.312) 354 98 54
Fax : (0.312) 354 98 55

Şube 1 : 32. Sok. No: 45
Ostim / ANKARA

Tel : (0.312) 385 71 70
Fax : (0.312) 385 71 36





354 1 012

TİMURLAR
SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ LTD. ŞTİ.

Bizden teklif almadan sigortanızı yaptırmayın..!



KOBİ'lerin  **TİMURLAR**
SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ LTD. ŞTİ.
doğru çözüm ortağı

Tali Acentelik başvurularımız başlamıştır.

Alınteri Bulvarı Ostim İş Merkezleri D Blok No: 33/F Tel: 354 10 12 - 386 22 98 Fax: 0312 386 22 97