

Üniversite sanayi işbirliğinde ULUSAL BULUŞMA

OSTİM'in ev sahipliğinde Ortadoğu Teknik Üniversitesinde düzenlenen 'Üniversite Sanayi İşbirliğinde Kümelenmenin Önemi' ana temalı ÜSİMP 3. Ulusal Kongresi başarı ile tamamlandı. Yüzlerce bilim insanı ve uzman ile platform temsilcisinin katıldığı kongrede, Türkiye'deki 13 küme arasında işbirliği protokolü de imzalandı.

S.10-11

ÜNİVERSİTE SANAYİ İŞBİRLİĞİ USİMP 2010 ULUSAL KONGRESİ
3-4 HAZİRAN-ODTÜ KKM-ANKARA



Ostim-Teknokent
Şubemiz
Hizmetinizde

0070-Teknokent Uçayıcı Bulvarı 78 Sok.
Kuluçka Merkez İdari Binası Zemin Kat
No: 19-20 Ostim/ANKARA
Tel : 312 386 25 58 • Faks : 312 386 24 49



www.halkbank.com.tr

*Germiz kaliteli bankacılık hizmeti almak isteyen
hizmetlerimizde, yatırımlarına yön vermek ve projelerini
hayata geçirmek isteyen girişimçilerimize
her zaman açık olacaktır.

HALKBANK

Üreten Türkiye'nin Bankası



GENÇLER GRUP

MAKİNA - HIRDAVAT - CİVATA



GENÇLER GRUP

MAKİNA - HIRDAVAT - CİVATA

GENÇLER GRUP MAK. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
9.Sokak No:9 Ostim ANKARA Tel : 0312 385 85 81



Abdullah ÇÖRTÜ



**Kamulaştırma mı?
Özelleştirme mi?**

■ 15'de

Şefik ÇALIŞKAN



**İşçi külfet değil,
nimettir**

■ 9'da

Arzu AKAY



**İletişim sektörünün
sahipsizliği üzerine**

■ 5'de

Atilla ÇINAR



**İnsanı Taşımak mı
Önemli, Malzemeyi
Taşımak mı?**

■ 2'de

Veli SARITOPRAK



**Ehil insanlar ve
kurumsallaşma**

■ 20'de

Ergün: Sanal zenginliklerin peşinde değiliz

✓ Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün, "Biz sanal zenginlikler peşinde koşmuyor, Türkiye'de yatırım, üretim, ihracat ve istihdam sağlayacak reel ekonomi ile yakından ilgileniyoruz" dedi.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Hizmet Belgesi ve Ödül Töreni TOBB Binasında yapıldı. Ödül töreninde Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün bir konuşma yaptı. Bakan Ergün konuşmasında Türkiye ekonomisindeki gelişmelere yer verdi. "Biz sanal zenginlikler peşinde koşmuyor, Türkiye'de yatırım, üretim, ihracat ve istihdam sağlayacak reel ekonomi ile yakından ilgileniyoruz" diyen Ergün, reel sektörün öndeki engelleri kaldırmak, yolları açmak ve küresel rekabet gücü kazanmak için, önemli projeler yürüttüklerini söyledi. Ergün, "Öncelikle nerede durduğumuzu bilecek, nereye gitmek istediğimizi tespit edecek, daha sonra bizi buradan oraya götürecek yollardan en uygun olanlarını seçeceğiz" dedi. En büyük işletmelerden en küçük esnaf ve sanatkara kadar, üreten herkesin doğru alanlara yönelmesi, doğru desteklerle buluşması gerektiğinin altını çizen Ergün, "Bu nedenle esnaf ve sanatkarlar strateji belgesini hazırlayarak, esnaf ve

sanatkarlarımızın çağa uygun dönüşümlerini sağlayacak bir yol haritası oluşturduk" dedi.

10, 20 ve 51 yıllık hizmetleri nedeniyle plaket verildi

10 yıllık hizmetleri nedeniyle plaket alanların isimleri şöyle:
"Erdemli Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Sarı, Ereğli Karadeniz Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Mehmet Genç, Diyarbakır Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Üyesi Mehmet Evinç, Mersin Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Üyesi Yakup Gitmiş, Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası Eski Yönetim Kurulu ve Eski Meclis Başkanı, TOBB Eski Yönetim Kurulu Üyesi Şadan Eren, Bodrum Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Zafer Taylan, Bandırma Ticaret Odası Meclis Üyesi Ayhan Aydın, İstanbul Ticaret Odası Meclis Üyesi Hüseyin Yüksel Toksoy, Kocaeli Ticaret Odası Meclis Üyesi Hüseyin Balcı, Konya

Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Ali Çiftçi, İstanbul Sanayi Odası Meclis Üyesi, İstanbul Sanayi Odası Eski Yönetim Kurulu ve Eski Meclis Başkanı Hüsamettin Kavi, Çarşamba Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Kazım Gürol Yılmaz, Kırıkale Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Harun Sümer, Muğla Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Hayati Nizamoglu, Çarşamba Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkan Vekili Muharrem Yaralı, Konya Karapınar Ticaret Borsası Meclis Üyesi Ahmet Dikici, Mersin Ticaret Borsası Meclis Üyesi Yusuf Asfuroğlu" 20 yıllık hizmetlerinden dolayı plaket alanlar:
"Hayrabolu Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Süreyya Çiftçioglu, Ankara Ticaret Borsası Meclis Üyesi Celal Demirel" 51 yıllık hizmeti için plaketi ise "İstanbul Ticaret Borsası Onursal Başkanı Nejat Ekrem Basmaçı" aldı.

Dış ticaret açığının yüzde 69'u üç ülkeden

Türkiye'nin, 2010 yılının ilk dört ayında verdiği 17 milyar 599.9 milyon dolarlık dış ticaret açığının yüzde 69'u Rusya, Çin ve ABD'den kaynaklandı. Yılın Ocak-Nisan döneminde Türkiye'nin üç ülkeye verdiği dış ticaret açığı 12 milyar 104.8 milyon dolar oldu. Türkiye'nin en çok dış ticaret açığı verdiği 10 ülkenin toplam dış ticaret açığı ise 18 milyar 650.6 milyon dolara ulaştı.

TÜİK verilerinden yararlanılarak yapılan hesaplamaya göre, Türkiye yılın ilk dört ayında toplam 35 milyar 663 milyon dolarlık ihracata karşılık, 53 milyar 263 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirdi. Anılan dönemde 17 milyar 599.9 milyon dolarlık dış ticaret açığı verildi. Bu açığın 12 milyar 104.8 milyon dolarla yüzde 69'u Rusya, Çin ve ABD'den kaynaklandı. Türkiye'nin yılın ilk dört aylık döneminde Rusya'ya verdiği dış ticaret açığı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 26.7 artarak 4 milyar 642 milyon dolardan 5 milyar 879 milyon dolara yükseldi. Böylece Ocak-Nisan döneminde Türkiye'nin en fazla dış ticaret açığı verdiği ülke Rusya oldu. Çin'e verilen dış ticaret açığı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 33.3 artarak 3 milyar 149 milyon dolardan, 4 milyar 198 milyon dolara yükseldi. ABD'ye verilen dış ticaret açığı ise anılan dönemde yüzde 25.7 artarak 1 milyar 613 milyon dolardan 2 milyar 28 milyon dolara ulaştı.

En fazla açık verilen 10 ülke

2010 yılının ilk dört ayında Rusya, Çin ve ABD'nin ardından en fazla açık

verilen 10 ülke arasında Almanya 1 milyar 288 milyon dolarla dördüncü sırada yer aldı. Onu, Güney Kore 1 milyar 65 milyon dolarla, İran 1 milyar 64 milyon dolarla, Ukrayna 860 milyon dolarla, Japonya

820 milyon dolarla, Hindistan 769 milyon dolarla, İtalya 681 milyon dolarla izledi. Türkiye'nin en çok dış ticaret açığı verdiği 10 ülkenin dış ticaret açığının toplamı ise 18 milyar 650.6 milyon dolara ulaştı.



Ostim Medya A.Ş.

Adına İmtiyaz Sahibi

Orhan AYDIN

Genel Yayın Koordinatörü

Kemal ÇEKÜÇ

Yayın Kurulu

Orhan AYDIN

Sıtkı ÖZTUNA

Bunyamin KANDAZOĞLU

Ümit GÜÇLÜ

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
İNŞAAT TURİZM TAŞ. YAY. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

**OTOMOTİV
YAN SANAYİ**

**ASANSÖR KAT VE
KABİN KAPILARI**

**GSM MONTAJ
APARATLARI**

CNC LAZER KESİM

CNC ABKANT BÜKÜM

Merkez: 32. Sok. No:9 Ostim / ANKARA / TÜRKİYE Tel: +90 312 354 62 03 - 354 81 12 Tel&Fax: +90 312 354 81 48
Şube: 100. Yıl Bulvarı 56. Sok. No: 69 Ostim / ANKARA / TÜRKİYE Tel: +90 312 354 81 13 Tel&Fax: +90 312 354 81 14
Asansör: 32. Sok. No:17 Ostim / ANKARA / TÜRKİYE Tel: +90 312 354 81 48 Tel&Fax: +90 312 354 81 49
www.yenersan.com.tr yenersan@yener-san.com

Desteklerde, Kalkınma Ajansları da devrede

✓ Kalkınma Ajansları, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) ve Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı (DPT) arasındaki işbirliğinin çerçevesini belirlemek için protokol imzalandı.



Devlet Bakanı Cevdet Yılmaz ve Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün'ün katılımıyla Başkanlığın yeni binasında gerçekleştirilen törende, işbirliği protokolüne KOSGEB Başkanı Mustafa Kaplan ve DPT Müs-

teşarı Kemal Madenoğlu imza attı.

İşbirliği ne getirecek

KOSGEB, DPT ve Kalkınma Ajansları İşbirliği Protokolü, söz konusu kurumlar arasında yürüyen ortak ça-

ğışmaları kurallı ve sistematik bir temele oturtmak, daha verimli kılmak ve yeni işbirliği alanları geliştirmek amacıyla imzalanan işbirliği protokolü, KOBİ'lere yönelik desteklerin hem ulusal hem yerel dinamikler doğrultusunda tasarlanması ve hayata geçirilmesinin yolunu açacak.

Ayrıca KOBİ'lere sağlanacak desteklerde mükerrerlikler etkili biçimde kontrol edilecek ve tamamlayıcılık gözetilecek. Sonuç olarak her iki kurum tarafından işletmelerin ve girişimcilerin rekabet gücünün artırılması, diğer taraftan da bölgesel ve yerel kalkınmayla rekabet edebilirliğe katkı vermesi sağlanmış olacak. Protokol ile aynı zamanda işletmelerin ve girişimcilerin KOBİ desteklerine erişimlerinin kolaylaştırıl-

ması ve destek faaliyetlerinin yerel işletmelerin özel koşullarına uygun şekilde tasarlanıp uygulanması da hedefleniyor.

İşbirliği Protokolünün Hedefleri

DPT, KOSGEB ve Kalkınma Ajansları'nın ortak çalışmasıyla nihai hale getirilen bu protokol çerçevesinde gerçekleştirilecek hedefler şöyle: KOBİ destek faaliyetlerinin geliştirilmesi ve uygulanmasında işbirliği sağlanması, veri tabanlarının paylaşılması, ortak tanıtım, bilgilendirme ve görünürlüğü artırma faaliyetlerinin yürütülmesi, yeni KOBİ finansman modellerinin ve araçlarının geliştirilmesine yönelik ortak faaliyetlerin gerçekleştirilmesi.

Küme firmalarına kolay tezgah yatırımı

Ostım Savunma ve Havacılık Kümelmesi, Form Makine CNC Takım Tezgahları ve Yapı Kredi Leasing arasında bir işbirliği protokolü imzalandı. Bu protokol kapsamında Ostım Savunma ve Havacılık kümelmesi üyesi firmalar için tezgah yatırımlarını kolaylaştırmak

üzere özel koşullarla bir kampanya hazırlandı.

Ostım Savunma ve Havacılık kümelmesi üyesi firmalar için düzenlenen bu kampanyadan Ostım Medikal Sanayi kümelmesi üyesi firmalar da aynı şartlarla faydalanabilecekler.

Konuya ilişkin bilgi veren Savun-

ma ve Havacılık Kümelmesi koordinatörlüğü, savunma sanayi firması KOBİ'lerin, üretim, yeni pazarlar, vasıflı eleman, kalite güvence sistemleri gibi ana sanayinin taleplerini yerine getirdiğini, bu arada yeni teknoloji ihtiyaçlarının da karşılanması gerektiğini belirttiler.



Uluslar, yeryüzünde yaşamakta olan medeniyet sürecini herhangi bir yerinden yakalayabildikleri ölçüde büyük yarıştan kopmamayı başarıyorlar.

İnsanlığın tarihi boyunca yaşanan medeniyet sürecinin yalnızca son iki yüzyılında bile oldukça önemli, kilometre taşı niteliğinde, dönemler var:

- 1830'lar buhar ve demiryolları,
- 1875'ler çelik, elektrik ve ağır sanayi,

- 1900'lerin başı petrol, otomobil ve kitlesel üretim,
- 1900'lerin sonu enformasyon ve telekomünikasyon,
- 2000'ler biyoteknoloji, nanoteknoloji ve biyoelektronik dönemlerini çağırıyor.

Kuşkusuz bu yarış bitmeyecek ve aklımıza bile gelmeyen, adı henüz konmamış yeni dönemlerle karşılaşacağız. Ülkelerin varlıklarını sürdürürebilmeleri, vatandaşları için belirli refah düzeyini sağlayabilmeleri için hem içinde bulunulan dönemleri iyi kavramaları, hem de geleceğin ne getireceğinin farkında olmaları gerekiyor.

Kimi ülkeler bu yarışta zaman zaman geride kalsalar da, doğru öngörülerde bulunup, sıçrama anlarını yakalayıp yeniden süreçlere dahil olabiliyorlar. Bunun içindir ki belirli dönemlerde, bazı ülkeler kendilerinden hiç beklenmeyen atılımları ger-



Atilla ÇINAR
Makine Mühendisi

acinar@etik.com.tr

İnsanı taşımak mı önemli, malzemeyi taşımak mı?

çeleştirebiliyorlar. Hızla geçip giden treni seyretmek, onunla ilgili öyküleri dinleyip anlatmakla yetinmek yerine, karar verip, güç toplayıp o trene binmek gibi...

Son iki yüzyılın önemli dönemlerine yakından bakıldığında, her dönemin en stratejik kaynaklarını hızlı, ekonomik ve güvenilir şekilde taşımamanın önemli olduğunu görmekteyiz. Tıpkı günümüzün en değerli varlığı olan bilginin hızlı, güvenilir ve ucuz ulaştırılmasının önemi gibi.

Cumhuriyetimizin ilk yıllarına ilişkin anlatılan bir öykü bu bağlamda önemlidir:

Çelik, elektrik ve ağır sanayi dönemlerini çeşitli nedenlerle tam yakalayamamış olan Osmanlı İmparatorluğu'nun yerine kurulan Cumhuriyet'in aydınları, gitmekte olan medeniyet trenini yakalamanın yollarını aradılar. Çünkü yanıştan kopmamanın yolu içinde bulun-

lan çelik çağının yakalanmasından geçiyordu.

Anadolu'da çeliğin baş maddesi olan demir cevheri vardı. Ancak demirin çeliğe dönüşebilmesi için kömürle buluşması şarttı. Yani, 1930'ların ustabaşı Hasan Usta'nın deyişle, "Divriği'nin madeniyle, Zonguldak'ın kömürü buluşmalı, düğün demek kurulmalı" idi.

Cumhuriyet'in kurucusu Mustafa Kemal Atatürk 1 Mart 1922 tarihli Millet Meclisi açılış konuşmasında durumu şöyle dile getiriyordu: "...Ekonomik hayatın işlemesindeki canlılık; ancak taşıt araçlarının, karayollarının, demiryollarının ve limanların içinde buldukları duruma bağlıdır"

Atatürk, aynı tarihlerde gazetelere verdiği demecde: "Memleketin bütün merkezleri yekdiğerine az zamanla şimendiferle (demiryoluyla) bağlanacaktır. Mühim maden hazineleri

açılacaktır."

Çelik çağını başka türlü yakalamanın mümkün olmadığını görenler, onca yokluk ve yoksulluğa karşın gerekeni yapma kararlılığını gösterdiler. Kömür ile demir cevheri buluşup çelik olmalı ve bu çelik 1900'lerle başlayan yeni hamlenin (petrol, otomobil ve kitlesel üretim) yakalanmasını sağlamalıydı. Demiri ve kömürü, bunların bir araya gelmesiyle doğan çeliği hızlı, ucuz ve emniyetli taşımamanın biricik yolu ise demiryoluydu. O halde bir yandan da demiryolları yapılmalıydı. Cumhuriyeti kuran kadrolar bu doğru kararı verdiler. Onlar sanayileşmenin her şeyden önce malzeme hareketi olduğunu farkındaydılar.

Kendi çok yakın tarihimizden çıkarılacak ders herhalde şu olmalı: Çağı yakalamak için, çağın en önemli ve stratejik malzemesini taşıyabilecek altyapıya sahip olunmalıdır. Sağlıklı bir üst yapı, ancak sağlam ve güçlü bir altyapının üzerine kurulabilir. Kimi dönemlerde kömür ve demir, kimi dönemlerde petrol, kimi dönemlerde kimyasallar, kimi dönemlerde de bilgi olan başat kaynaklar hızlı ve güvenilir şekilde iletme kabiliyeti olmayan ülkelerin medeniyet trenini kaçırmasını kaçınılmaz oluyor. Böyle ülkelerin zamanı hep bir dahaki treni beklemekle geçiyor ne yazık ki.

Editörden



kemal.cekuc@ostim.com.tr

**Gücünüz
ürettiğiniz
kadar...!**

Kemal ÇEKÜÇ

Başınızdaki KOBİ'lere, üniversite-sanayi işbirliği oluşumlarına, onların etkinliklerine, projelerine; yani Anadolu üretimi ve üreticisi ile onların bölgesel, yerel çabalarına yeterince ilgi gösteriyor mu?

Sanayici ve işadamları örgütleri, meslek kuruluşu yöneticileri; bu kuruluşların basın ve halkla ilişkiler sorumlularını, basın müşavirlerini tanıtın.

Medya mensuplarımız bir bakan ya da üst düzey bir devlet adamı katılmıyorsa girişte belirttiğimiz alanlardaki toplantılara fazla rağbet etmiyor. (İstisnalar zaten konumuz değil.) Ya da onlarla gelip, başka bir konuda demec alıp gidiyorlar. Ertesi gün ilgili gazetelerde çıkan haberlere bakıldığında bin bir emekle hazırladığınız o etkinliğin hak ettiği izleri göremiyorsunuz. "Falanca bakan dedi ki..." Ne demişse; o etkinlikle uzaktan yakından ilgisi yok.

Esas etkinliğin konusu nedir, organizasyonun amacı nedir, o kitlenin derdleri neler, topluma hangi mesajları vermek istemişler? Onlar yok. Allah için 5N1K'dan "nerede" sorusuna yanıt veriliyor bazen: "Ostim'de katıldığı bir toplantıda.."

Gazeteci dostlarımızdan, "İçeride dışarda çok önemli güncel gelişmeler var. Kadromuz yeterli değil. Makro ekonomiyi ve olayları takip ediyorum. Yazışları böyle istiyor," gibi yanıtlar alınca, 'siz de haklısınız' diyoruz.

Piyasa; borsa, faiz, döviz... Siyasi çekişmeler, polemikler... Tamam, belki okuyucular bunları tüketiyor. Ama ülkenin geleceği, işi, aşu, bağımsızlığı, özgürlüğü demek olan üretim ve üretimin yapıldığı yerler; onları yapanlar önemli değil midir?

Uluslararası bir sorunla karşılaştığımızda mesele, "kendi ihtiyaçlarımızı kendimiz ne kadar üretebiliyoruz, ne kadar dışa bağımlıyız" sorusunda düğümlenmiyor mu? Eğer bu soruların yanıtlarının olumlu değilse köşelerimizde sadece bağırıp çağırıyoruz.

Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir, Ostim'in evsahipliğini yaptığı üniversite-sanayi işbirliği ulusal kongresinde diyordu ki, "En ağır rekabet şartlarında varlığımızı sürdürülebilmemiz lazım; önce işletmeler olarak varlığımızı sürdürülebilmemiz lazım. İşletmeler varlığını sürdürülebilseler ülkeler de varlığını sürdürülebilir; bağımsızlığını koruyabilir, onurlu bir devlet olarak başı dik yaşayabilir."

Sadece medya olarak, gazeteci olarak değil; toplumun tüm kesimleri; bürokrati, bilim adamı, siyasetçi ve kamuoyu yerli üretim ve üretici kavramını görmezden gelirse en büyük savunma ve saldırı silahımız bağırıp çağırılmaktan ibaret kalır.

Bir Profesörümüzün dediği gibi, "Eğer bu gün yola çıkmazsak, kalkınmamız bunları başarmış ülkelerin insafı kadar olacaktır."

HEZARFEN projesi Gaziantep'te

KOBİ'lere inovasyonu taşıyan ve ilk kez Ostim'de uygulanan "Hezarfen" Teknoloji ve Tasarım Geliştirme Projesi, Gaziantep Sanayi Odası'nda açılıyor.



Türk Patent Enstitüsü'nden yapılan açıklamaya göre, Türk Patent Enstitüsü, KOBİ'lerde yenilikçi kültürü artırmak ve KOBİ'ler tarafından üretilen yeniliklerin korunmasını sağlamak amacıyla, 2001 yılında Ankara Ostim OSB'de, 2008 yılında Ankara Sincan 1. OSB ve 2009 yılında Konya'da uyguladığı "Hezarfen" Projesi'nin dördüncüsünü Gaziantep'te hayata geçiriyor.

Türk Patent Enstitüsü, KOSGEB, Gaziantep Sanayi Odası ve Endüstriyel Tasarımcılar Meslek Kuruluşu (ETMK) işbirliği ile gerçekleştirilecek projenin açılışı yarın Gaziantep Sanayi Odası'nda yapılacaktır. Açılıştta, Gaziantep Sanayi

Odası Başkanı Nejat Koçer, ETMK Başkanı Berna Dalaman, KOSGEB Başkanı Mustafa Kaplan, Türk Patent Enstitüsü Başkan Yardımcısı Doç. Dr. Yüksel Birinci, Gaziantep Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Mehmet Yavuz Coşkun, Gaziantep Valisi Süleyman Kamççı, Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Asım Güzelbey, istekleri halinde de Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün konuşma yapacaklar.

Konuşmaların ardından, Türk Patent Enstitüsü, KOSGEB, Gaziantep Sanayi Odası arasında işbirliği protokolü imzalanacak. Protokolün imzalanmasından sonra TPE uzmanlarınca sınıflı mülkiyet hakları konusunda bir seminer gerçekleştirilecek.

Açıklamada, "Hezarfen" Teknoloji ve Tasarım Geliştirme Projesinin, Türk Patent Enstitüsü, KOSGEB, Gaziantep Sanayi Odası ve ETMK işbirliği ile Gaziantep ilinde yer alan 20 firmaya 2010 yılı boyunca ücretsiz sağlanacak danışmanlık hizmetinden oluştuğu belirtilerek şöyle devam edildi:

"Danışmanlık hizmeti kapsamında firmalara, ulusal ve uluslararası pazarlarda hedeflere ulaşmak için değişik fikri mülkiyet araçlarının kullanılmasını,

Patent dokümanlarında yer alan mevcut bilgiler kullanılarak teknik problemlere çözüm bulunması, yeni ürün, teknoloji ve projelerin geliştirilmesi (Ar-Ge ve Ür-Ge Mühendisliği) Teknoloji trendlerinin ve rakiplerinin takip edilmesi, Firmaların Tasarım ihtiyaçlarının belirlenmesi ve tasarımcılar ile buluşmalarının sağlanması konusunda bilgiler sunulacak."

Açıklamada ayrıca, danışmanlık hizmetinden yararlanmak isteyen firmaların en geç 11 Haziran 2010'a kadar Gaziantep Sanayi Odası'na kayıt yaptırması gerektiği bildirildi.

"Her 3 kişiden birisi kredi kartı mağduru"

Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK) Genel Başkanı Bendevi Palandöken, 632'ye ulaştığını ve her geçen gün kredi kartı mağdurlarının çığ gibi arttığını belirterek, kredi kartı mağduru her 3 kişiden birinin borcunu ödeyemez durumda olduğunu vurguladı.

TESK Genel Başkanı Bendevi Palandöken yaptığı açıklamada, işsizliğin yüzde 14'lerin üzerinde seyrettiğini, aşgari ücretin ise insanların giderlerini karşılamasına yetmediği için hemen herkesin kredi kartı kullanmaya yöneldiğini kaydederek, bunun sonucunda da kredi kartı mağduru her üç kişiden birisinin borcunu ödeyemediğinin altını çizdi.

"Bankalar gecikme faiz oranlarını aşağı çekmeliler"

Türkiye'de en karlı kurum ve kuruluşlarımızın başında bankaların geldiğine işaret eden Palandöken, şöyle devam etti:

"Bu işsizlik ve kriz ortamında bankalar da artık ellerini taşın altına koymalı ve uygulanan gecikme faiz oranlarını aşağı çekmelidirler. Bugün bankalarımız gecikme faiz oranını ortalama aylık yüzde 3.55 olarak uygulamaktadırlar. Zaten



zor durumda bulunan kredi kartı borçlularının, borçlarını bu faiz oranlarından ödemesi mümkün görünmemektedir."

Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurulu'nun internet sitesinin "Kredi Kartı Ödeme Hesaplama" ekranının bir yıl içinde 901 bin kişi tarafından tıkladığını hatırlatan

Palandöken, "Görüyorsunuz insanlar borçlarını 'nasıl ödeyebiliriz' diye çırpınıyorlar. Ama bu yüksek gecikme faiz oranı ile borçlar kartopu gibi yükselirken geri ödemesi de imkânsızlaşıyor. Acilen faiz oranlarının enflasyon oranına çekilmesi kaçınılmaz oldu" dedi.

Makina sektörü kamu alıcıları ile buluştu

✓ Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Müsteşarı Ali Boğa, "Türk beyin gücünü öne çıkartmak, katma değeri yüksek ürünleri üretmek zorundayız" dedi.

Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün'ün de katılımı ile Gaziantep'te yapılan, "Türk Makine Sanayi ve Kamu Alımları" konulu panelin açılışında konuşan Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Müsteşarı Ali Boğa, sanayi ve teknolojiye istenilen gelişmenin sağlanmasının çok önemli olduğunu belirterek, panelin yapıldığı tarih olan 29 Mayıs'ın Türk tarihinde çok önemli bir yere sahip olduğuna işaret ederek, "İstanbul'un fethedildiği bu önemli ve anlamlı günde, Fatih Sultan Mehmet, başarılı olmak için toplar döktürmüş, gemileri karadan yürüterek başarıya ulaşmıştır. Bu bize, teknolojik gelişmenin, inovasyonun ne kadar önemli olduğunu açık bir şekilde gösteriyor" diye konuştu.

Kamu İhale Kurumu Başkanı Hasan Gül ise yaptığı konuşmada, kamu alımlarında temel ilkelerin saydamlık, rekabet ve eşit muamelede bulunmak olduğuna işaret etti.

Gül, kamu alımlarının hacmi ve önemi, Türkiye'de kamu alım sistemleri, kamu alanlarında temel ilkeler, kamu alımlarında yerli istekli lehine uygulamalar ve kamu alımlarında rekabetin sağlanması konularında detaylı bilgiler verdi.

Kamu alım sürecinin, ihtiyaç tespiti ile gerekli kaynağın sağlanması dahil alımın planlanması ile başladığına vurgu yapan Gül, şu bilgileri verdi:

"Bunu ihtiyacın tanımlanması ve ihtiyacın temininde uygulanacak usulün seçilmesi izler. Daha sonraki aşama ise alımın gerçekleştirilmesi sürecini içerir. Son aşama



ise sözleşme yönetimini kapsar. Günümüzde kamu alımları ülkemiz Gayri Safi Milli Hasılası'nın (GSMH) yüzde 10'undan fazlasını oluşturmaktadır. Kamu alımları ekonomik ve sosyal politikaların en önemli araçlarından birisidir. Kamu alımları alanında sağlanacak etkinlik ve verimlilikle ülkenin gelişme hızı arasında yakın bir ilişki vardır. Etkin bir kamu alım sistemi, kurumsal kapasite ve eyi bir mevzuata sahip olma yanında, piyasaların yapısına ve gelişmişliğine bağlıdır. Kamu alımlarında belediyeler birinci sırada yer alıyor. Belediyeleri sırasıyla Kamu İktisadi Teşekkülleri (KİT), Sağlık Bakanlığı ve Milli Eğitim Bakanlığı takip ediyor."

Kamu alımlarında yerli istekliler lehine yüzde 15 fiyat avantajı sağlandığını anlatan Dr. Gül, şunları kaydetti:

"Örnek bir uygulama olan 'Buy American Act' ile tüm yerli isteklilere yüzde 6 fiyat

avantajı, küçük işletmeler ile işsizliğin yoğun olduğu bölgelerdeki işletmelere yüzde 12 fiyat avantajı, askeri ekipman alanlarında yüzde 50 fiyat avantajı uygulanabilmektedir. Hizmet alımları ve yapım işlerinde bütün yerli istekliler lehine, mal alımlarında ise yerli malı olarak belirlenen malları teklif eden yerli istekliler lehine, yüzde 15 oranına kadar fiyat avantajı sağlanması hükümleri konulabilir."

Dr. Gül, kamu alımlarında yerli istekli lehine yapılacak uygulamalara ilişkin olarak da şu önerilerde bulundu: "Fiyat avantajı uygulaması konusunda ülkenin makro ekonomik politikalarıyla bağlantılı olduğundan, yüzde 15'e kadar fiyat avantajının idarelerce nasıl uygulanacağına ilişkin düzenleme yapılabilir. Fiyat avantajı uygulamasında sektörel

ayrımı gidilebilir, oligopolist piyasa yapısına sahip endüstrilerin korunması kaynak dağılımını daha da bozar. Eşik değerinin altında, ihalenin yabancı isteklilere kapatılması yerine yerli malına yönelik fiyat avantajı uygulaması yolu tercih edilebilir. Yüzde 15'e kadar fiyat avantajı uygulanır demek yerine sabit oranlar tespit edilebilir. Yerli ürün kullanımı konusunda kamu yöneticileri ve vatandaşlarımız nezdinde, zihniyet ve algılamada olumlu bir değişim için etkin kampanyalar yürütülmeli."

Devlet Malzeme Ofisi (DMO) Genel Müdür Vekili Gazi Kapan, 1926 yılında kurulan DMO'nun, günümüze kadar olan tarihsel süreçte, faaliyetleri, teşkilat yapısı ve görevleri hakkında bilgi verdi.

Kapan, şöyle konuştu: "DMO olarak, stok amaçlı alımlar yapıyoruz. Katalog sözleşmesi ile tedarik yapıyoruz. Protokol sözleşmesi ile tedarik yapıyoruz. Müteferrik alımlar yapıyoruz. 2009 yılında 719 milyon liralık alım yaptık, satışımızın tutarı ise 823 milyon lira. Kamu alımlarında, yüzde 3,5 oranında bir paya sahibiz." Orta Anadolu Makine ve Ak-samları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Ali Eren de Türkiye'nin ekonomik alanda gelişmesinin, özel ve kamu sektörünün birlikte çalışmasına bağlı olduğunu kaydetti."

ASAD, Balgat'taki yeni binasında



ASAD'ın Balgat'taki yeni binasını Başbakan Yardımcısı Bülent Arınç açtı. Açılış dolayısıyla yapılan törende konuşan Arınç, son küresel ekonomik krizin Türkiye'yi teğet geçip geçmediğini görmek için İngiltere, Yunanistan, Portekiz, ABD gibi ülkelere bakılması gerektiğini söyleyen Başbakan Yardımcısı, hükümetin son 3 yılda reel sektöre 40 milyar liralık destek sağladığını kaydetti.

"Bu krizi en az zararlı atlarmaya muvaffak olmuş başarılı siyasi istikrar var." diyen Bakan Arınç, Merkez Bankası Başkanı Durmuş Yılmaz'ın Bakanlar Kurulu'na yaptığı bilgilendirme brifingi hakkında bilgi verdi. Merkez Bankası Başkanının büyüme öngörüsünün yüzde 6'nın üzerinde olduğunu bildiren Arınç, "Merkez Bankası başkanının bu öngörüsü bizi mutlu etti.

Umutlandırdı. Ürdün, Suriye, Lübnan ve Türkiye arasında sınırların kotaların kaldırıldığını aktaran Arınç, bunun muhteşem bir başarı olduğunu belirterek salondakilere alkış bekledi. Konukların alkışlamasını isteyen Arınç, Ankara Ticaret Odası Başkanı Sinan Aygün'e takılarak, "O Özal'ın değil Demirel'in rahle-i tedrisinden geçti. O bu konuda biraz hasistir." dedi.

ASAD Başkanı Şahin Altuntaş ise yaşanan çağda dayanışma ve paylaşım kültürünün zorunluluk haline geldiğini belirterek, dernek olarak bu doğrultuda çalıştıklarını altını çizdi. Açılışa Ankara Ticaret Odası Başkanı Sinan Aygün, Ankaralı sanayiciler ve çok sayıda davetli katıldı. Konuşmaların ardından ASAD üyelerine plaket takdim edildi.

CEMATEK Metal İşleme Makinaları
www.cematek.com.tr

İnşaat-Yapı Malzeme Üreticileri İçin...

SIVA KÖŞE PROFİLİ ÜRETİM HATTI

- Yüksek üretim hızı : 1.250metre/saat (baklava delikli siva köşe profili)
: 2.100metre/saat (alçı köşe profili)
- Farklı modellerde köşe profili üretimi
- PLC kontrollü tam otomatik üretim
- Kısa Ayar Süresi
- İsveç çeliğinden kalıplar
- Düşük enerji sarfiyatı - işgücü maliyeti
- Otomatik boy kesme

EN 13658
Avrupa Standartlarında köşe profili üretimi

Yerli Tasarım-İmalat
Avrupa'ya İhrac

CEMATEK Mühendislik Makina
Ahi Evran Cad. No: 122 Ostim - ANKARA / TÜRKİYE
Tel: 0312 386 04 14 (pbx) - Faks: 0312 386 04 17 - cematek@cematek.com.tr

Türkçe Konuşan Girişimciler Ostim'i de ziyaret etti

TOBBB 10. Türkçe Konuşan Girişimciler Eğitim Programı çerçevesinde 24 ülkeden 45 girişimciyi kabul eden TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, "Yol haritamız karşılıklı olarak ticareti artırmak olmalı" derken, zenginliğin yolunun girişimcilikten geçtiğini anlattı. Hisarcıklıoğlu, Türkiye'nin bugün Çin ile İtalya arasında sanayi devi bir ülke olduğunu vurgularken, iş yapabilmek için en önemli unsurun para değil, girişimci ruh olduğunun altını çizdi.

İran, Afganistan, Almanya, Arnavutluk, Azerbaycan, Bosna-Hersek, Bulgaristan, Irak, Kazakistan, Karadağ, Kırgızistan, Kırım Özerk Cumhuriyeti, Kosova, Makedonya, Moldova, Özbekistan, Romanya, Rusya, Tacikistan, Tataristan, Türkmenistan, Ukrayna ve Yunanistan'tan gelen, Türkçe konuşan girişimciler TOBB Birlik Merkezi'nde M. Rifat Hisarcıklıoğlu ile buluştu. Hisar-

cıklıoğlu kabulde yaptığı konuşmada, organizasyonun sebebinin dünyada Türkçe konuşan işadamları arasındaki dayanışma ve birlikteliği sağlamak olduğunu bildirdi.

"Herkes zengin olmak ister. Onun yolu da ticaretten geçer. Alıp satarsakın ki para kazanabilesin" diyen TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, girişimciliğin önemine dikkat çekti. Sovyetler Birliği örneğini veren Hisarcıklıoğlu, dünyanın iki büyük süper gücünden birisi olan Sovyetler Birliği'nin kurşunla silahlı değil, girişimci eksikliği nedeniyle yıkıldığını ifade etti.

Türkçe konuşan girişimciler heyeti daha sonra Ostim'i de ziyaret etti. Ostim Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın ve Ostim Yatırım A.Ş. proje koordinatörü Abdullah Çörtü'nün Ostim hakkında yaptıkları sunumlar sonrası işadamları firma temsilcileri ile bir araya gelerek ikili görüşmelerde bulundular.

TÜSİAD, TÜRKONFED'le Anadolu'ya açılıyor

Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği ile Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu Anadolu'da, iş dünyası ve, Kalkınma Ajansları arasındaki işbirliğini ele alacak.

Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği(TÜSİAD) ile Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) Anadolu'da, iş dünyası ve Kalkınma Ajansları arasındaki işbirliğini ele alacak. "Bölgesel Kalkınma ve İş Dünyasının Rolü" toplantılarının ilki 24 Mayıs'ta Gaziantep'te gerçekleştirilecek.

TÜSİAD ve TÜRKONFED, Anadolu'nun birçok ilinde "Bölgesel Kalkınma ve İş Dünyasının Rolü" başlıklı bir toplantı serisi düzenleyecek. Kalkınma Ajansları ile iş dünyasının gönüllü temsil örgütleri arasındaki işbirliğini güçlendirmeyi hedefleyen toplantılar kapsamında, bölgenin iş insanları ile kalkınma, yerel ihtiyaçlar ve öncelikli proje alanları değerlendirilecek.

Toplantı serisinin ilki 24 Mayıs'ta Gaziantep'te gerçekleştirilecek. Toplantının açılış konuşmaları TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Boyner ve TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Celal Beysel tarafından yapılacak. Açılış konuşmalarının ardından düzenlenecek "Dünyada ve Türkiye'de Değişim ve Bölgesel Çözümler" başlıklı panelin moderatörlüğünü TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Bölgesel Gelişme ve İş Dünyası

Örgütleriyle İlişkiler Komisyonu Başkanı Muharrem Yılmaz üstlenecek. "Bölgesel Kalkınma ve İş Dünyasının Rolü" toplantı serisi Karadeniz, İç Anadolu ve Doğu Anadolu bölgelerinde gerçekleştirilecek dört toplantı ile devam edecek.

"Bütünlüklü kalkınma stratejileri belirlenmeli"

TÜRKONFED Başkanı Celal Beysel, hızlı büyüme beklentilerinin arttığı bu dönemde yerel kalkınma stratejilerinin önemine değinerek, hızlı ve sürdürülebilir büyümenin ve kalkınmanın gerçekleştirilebilmesi için her bölgeye özel, ancak bütünlüklü kalkınma stratejilerinin geliştirilmesi gerektiğini vurguladı. Bu stratejileri oluşturulurken yerel bilgiye kulak verilmesi ve bölgedeki beklentilerin karşılanması gerektiğini belirten Beysel, "Kuruluşlarını tamamlamış olan Kalkınma Ajansları bu değişimin ve büyümenin motoru olabilecek kapasitede kurumlardır. Bölgesel Kalkınma ve İş Dünyasının Rolü toplantılarımızla değişim ihtiyacı konusunda farkındalık yaratmayı ve yerel taleplerle kalkınma politikalarının uyumlaştırılmasına yardımcı olmayı amaçlıyoruz" dedi.



Halkla ilişkilerin kredisi ve güvenirliliği o denli düşük duruma geldi ki, birçok uzman halkla ilişkiler yapmaya devam ederken kendini halkla ilişkiler kavramından uzak tutmaktadır (Sparks, 1993).

Pazarlama emperyalizmi, halkla ilişkiler fonksiyonunu tehdit etmektedir

(İrfan ERDOĞAN, Gazi Ünv.İletişim Fak.Öğretim Üyesi).

Neden teknikerler ile mühendisler arasında net olan belirlilik kadar iletişim sektörü çalışanları arasında fark edilir belirlilik yoktur?

Neden kamu sektöründe protokol uzmanı, halkla ilişkiler uzmanı gibi kavramların altı dolu olmaya başlamışken özel sektörde bu durum ihmal edilmektedir?

Her şeyden öte, defalarca kez altı çizilecek öğretilen **iletişim etiği** olgusu, neden pek çok durumda bizler için dezavantaj olarak kullanılmaktadır?

Doğrudur, bu metin anlattığı üzere hiciv içeriklidir. Halkla ilişkiler ve basın-yayın paylaşım sitelerinde, ilgili e-posta gruplarında çoktandır gözüme sokulan, tüm meslektaşların canını sıkan, fakat çok değerli bürokrasinin görmezden geldiği bir ihmalden söz ediyoruz. Entelektüel beyin sıfatıyla seçilen/o hale gelmesi için eğitilen, zihinlerindeki alışılmış duvarlar yıkılarak yerine pencereler açılan insanların sektörün içine bırakıldıklarında sahihsiz kalmalarıyla ilgili bir hiciv bu. Çok uzağa gitmeye gerek yok, haber bültenlerinde son



Arzu AKAY

arzu.akay@ostim.com.tr

İletişim sektörünün sahihsizliği üzerine

dakika bilgilendimesi yapan muhabirlerle, ünlü deterjan markasının kampanyasını hazırlayan reklamcıya, beş yıldızlı otelin kurumsal halkla ilişkilerini yürüten halkla ilişkiler uzmanına "derdiniz nedir?" diye sormanız yeterli. Birinin ekrana çıkarken giydiği takım elbisesinin borcu ödemiş, diğeri kampanya lansmanı için hazırladığı slogana kampanyada olmayan kelimeler eklemek zorunda bırakılmıştır, bir diğeri alan eğitimi olmayan fakat fiziksel özellikleri kendine göre ağır basan bir başkası tarafından işinden edilme üzere dir...

Zor değildir esasen; mesele eğitilmiş olanı güçsüz bırakmamaktır. Belki de tüm bu can sıkıcı güç eksikliğini sebebi, karar alıcılar içinde iletişimcilerin olmamasından kaynaklanmaktadır. Kamunun sektör çalışanlarının yanında yer alması özele katlanarak yansımaktadır. Sınırları belirlenmemiş, donanım ölçütü olmayan sektörde tabiri caizse şans yaver gitmeyen/hakkını savunamayan iletişimci "bu yanlış, olması gereken bu-

dur" diyememekte, pek çok tehditle baş başa yaşamına devam etmeye çalışmaktadır. Konuyu somutlaştırmak için küçük bir örnek vermek istiyorum; sondaj işi ile uğraşan bir şirket, maden mühendisi kadrosuna tanıdığımdır diye hemsirelik bölümü mezunu birini istihdam etmez. İşveren için bu durum imkansızdır, hatta komiktir. Oysa aynı şirket tanıdığımdır diye aynı kişiyi halkla ilişkiler departmanına yerleştirebilir. Benzer pek çok örnek yaşanmıştır.

Zaman içinde olumlu küçük adımlar hissedilmiyor değil. En azından kamu, beş yıl öncesinde yaptığı hatayı tekrarlayıp, iletişim kadrolarında iktisatçıları çalıştırmıyor. Fakat sektör çalışanlarının halen çok ciddi sahihsizlikleri olduğunu unutmamak gerekiyor.

Sparks'ın cümlesindeki; pek çok uzmanın halkla ilişkilerle uğraşırken kendini halkla ilişkiler kavramından uzak tutmadığı zaman, çözüme ulaşılmış olacaktır.

ÇOK OKUMALI

Artık Paydos, Truva Yayınları, Mahmut KİPER

Genç Türkiye Cumhuriyeti, Kurtuluş Savaşı'nın hemen ardından yeni bir mücadeleye girer. Bu kez hedef, geç kalınan sanayi devrimini yakalamak ve iletmeden medeniyetler seviyesine ulaşmaktır. Elde avuçta bir şey yokken, yine yoktan varları yaratmak gerekmektedir. Topyekün kalkınma için ülkenin tüm kaynakları seferber edilir, ülke insanı kendisi için yapılan bu çabalara içtenlikle, kavançla ve büyük bir coşkuyla katılır. Tamamen bize özgü olan, bağımsızlığı, yurt kaynaklarını ve ülke insan gücünü esas alan bu kalkınma modeli, o gün pek çok ülke tarafından örnek alındığı gibi, şimdilerde örnek almaya çalıştığımız birçok ülke için de ilham kaynağı olur. Kurulan her işletme ya da yeni bir yere ulaşan demiryolu, kısa sürede o yörede bambaşka bir yaşam başlatır; kalkınmaya öncülük eder...

Bu öncüler o kadar çoktur ki; Sümerbank tesisleri, Şeker fabrikaları, Demir-Çelik işletmeleri, Uçak fabrikaları, Cer atölyeleri, ETİBANK kuruluşları...

TOBB ETÜ'de mezuniyet sevinci



TOBBS Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi (ETÜ) 2009-2010 akademik yılında mezun olan 527 öğrenci, keplerini havaya atarak mezuniyet sevincini yaşadı. Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün'ün de konuk olduğu törende konuşan TOBB Başkanı ve TOBB ETÜ Mütevelli Heyeti Başkanı M. Rifat Hisarcıkoğlu, mezun olan öğrencileri kutlarken, bazı tavsiyelerde de bulundu. Hisarcıkoğlu, "Mutlaka hayal edin. Hiçbir şey insanın hayal gücü kadar hür değildir. Hedef koyun. Hedefsiz gemiye hiçbir rüzgâr yardım

etmez. Emek verin, sabırla çalışın, kaybetmekten korkmayın." dedi.

TOBB Başkanı ve TOBB ETÜ Mütevelli Heyeti Başkanı Hisarcıkoğlu, Sanayi ve Ticaret Bakanı Ergün ile birlikte, hem sanayiye hem de girişimciliği geliştirecek çok önemli projeler yürüttüklerine değindi. "Ne mutlu ki, girişimcinin destekçisi bir bakanımız var." diyen Hisarcıkoğlu, Bakan Ergün'e desteklerinden dolayı teşekkür etti. M. Rifat Hisarcıkoğlu konuşmasında "Ülkemizi yarınlara taşıyacak genç arkadaşlarımızın mezuniyetlerini görmenin, heyecanı

ve gururu içindeyim. Onlar aynı zamanda, eğitim sistemine kazandırdığımız, 'model üniversite'nin mezunlarıdır. Mezunlarımız, yükseköğretim sistemine örnek olacak pek çok yeniliği yaşadılar" ifadesini kullandı.

Hisarcıkoğlu'ndan yeni mezunlara tavsiyeler

Hisarcıkoğlu sözlerine şöyle devam etti: "Yeni bir hayat sizleri bekliyor. Sorumluluğunuz çok büyük. Size tavsiyelerim olacak. Hayatınızda mutlaka hayal edin! Hiçbir şey insanın hayal gücü kadar hür değildir! Hedef koyun! Hedefsiz gemiye hiçbir rüzgâr yardım etmez! Emek verin, sabırla çalışın, kaybetmekten korkmayın! Kaybetmekten yılmayınlar, kazanmanın eşindedir! Birbirinizi sevin, birbirinize saygı duyun ve birbirinize değer verin!"

Eski köye yeni adet getirin

Hangi görüşü benimsemiş olursanız olun, mutlaka vicdanlı olun. Zira Türkiye ne çektiyse, hep korkularına esir olduktan, yanındaki arkadaşını, öteki diye görmekten çekti. Alın terinizi, akıl teriniz ile birleştirin. Eski köye yeni adet getirin. Yenilik peşinde koşun ama birlikte çalışmayı da öğrenin. Sizin sözlüğünüzde içe kapanmak, komplo teorilerine itibar etmek, sloganlara bağlan-

mak, değişimden korkmak, olmamalı. Sizler emek verecek, üretecek ve bu topraklarda Cumhuriyetimizin, Demokrasimizin ve Kalkınmanın garantisi olacaksınız.

Biz, sizlere, dünyanın 17., Avrupa'nın 6. büyük ekonomisi olmuş bir Türkiye devrediyoruz. Sizlerin hedefiye; dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasına giren, ekonomisiyle, birinci sınıf demokrasisiyle, kültürel zenginliğiyle, bütün dünyanın örnek aldığı, Mustafa Kemal Atatürk'ün işaret ettiği yönde, çağdaş uygarlık seviyesine ulaşmış ve üstüne çıkmış, dünyadaki yeri tarihteki yerine yaraşan bir Türkiye olmalıdır."

Bakan Ergün: "Türkiye'yi ileri götürecektir girişimci ruhtur"

Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün ise konuşmasında, TOBB-ETÜ'den mezun olan öğrencilerin serbest rekabet gücü yüksek birer insan olarak yetiştiğini, şimdi bu avantajlarını hem kendileri, hem de ülke, ve millet için daha ileri noktalara taşınması gerektiğini kaydetti.

Törende konuşan TOBB ETÜ Rektörü Prof. Dr. Yücel Altunbaşak, üniversitelerinin 2004'te 270 olan öğrenci sayısının 2010 yılında 2 bin 716'ya, 38 olan öğretim üyesi sayısının da 160'a çıktığını söyledi.

Yeni pakette 263 milyon liralık destek var

✓ Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün, 6 destek programından oluşan yeni KOBİ Destek Paketi'ni açıkladı. Yeni paket çerçevesinde 263 milyon TL kaynak aktarılacağını söyleyen Bakan Ergün, seneye bu rakamın 500 milyon TL'ye çıkarılabileceğini belirtti.



te olarak katılımcı bir anlayışla hazırlandığını belirten Bakan Ergün, farklı bölge, sektör ve ölçeklerde faaliyet gösteren KOBİ'lerin farklı ihtiyaçlarının karşılanacağını ifade etti.

Erişimi kolay, etkin, yalın ve esnek bir program hazırladıklarını kaydeden Bakan Ergün, böylece katma değeri ve rekabet gücü yüksek, gelişme potansiyeli olan sektörlerle öncelik vereceklerini, nitelikli KOBİ'lerin nitelikli bir şekilde desteklenmesini sağlayacaklarını ifade etti. Bakan Ergün bu çerçevede hazırladıkları 6 adet destek programı olduğunu belirterek, bunları şöyle sıraladı:

"KOBİ Proje Destek Programı, Ar-Ge, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı, Tematik Proje Destek Programı, İşbirliği-Güçbirliği Destek Programı,

Girişimcilik Destek Programı, Genel Destek Programı." Bakan Ergün, konjonktürel gelişmeler ışığında yeni destek programlarının devreye alınmasının da mümkün olduğunu vurguladı.

İşbirliği-güçbirliğine geri ödemesiz destekler

İşbirliği-Güçbirliği Destek Programı kapsamında, ortak tedarik, ortak tasarım, ortak pazarlama, ortak laboratuvar ile ortak imalat ve hizmet sunumu gibi alanlarda bir araya gelen işletmelerimize destekler sağlanacak. Program kapsamında, 250 bin TL geri ödemesiz ve 500 bin TL geri ödemesiz destek verilecek. Destek oranı 1'inci ve 2'inci Bölgelerde yüzde 50; 3'üncü ve 4'üncü Bölgelerde ise yüzde 60 olarak uygulanacak. İşbirliği-Güçbirliği Destek

Programı'yla Türkiye'nin üretim yapısının en sıkıntılı özelliklerinden biri olan küçük ve dağınık işletmelerden kaynaklanan sorunlara çözüm üreteceklerini bildiren Bakan Ergün, küçük ve dağınık örgütlenmenin işletmelerin ölçek ekonomisinden yararlanmalarını engellediğini, maliyetleri artırdığını, kalite yükseltici adımları ise yavaşlattığını söyledi. "Küçük olsun, benim olsun" anlayışını doğru bulmadığını belirten Bakan Ergün, işletmelerimizin birleşme, işbirliği ve ortaklık yoluyla, mevcut pastayı büyütmelerini istediklerini vurguladı. Bakan Ergün, bu programın KOBİ'lerin tedarik, pazarlama, düşük kapasite kullanımı, rekabet gücü zayıflığı ve finansman gibi tek başlarına çözemeyecekleri birçok soruna çözüm bulmalarını sağlayacağını ifade etti.

Destek sonuçlarıyla ilgili rapor kamuoyuyla paylaşılacak

Ergün ayrıca yapılan desteklerin sonuçlarını içeren bir raporun kamuoyuyla paylaşılacağını ifade etti. Ergün, "Bunların sahada ölçülebilmesiyle alakalı bir saha çalışması başlattık" dedi. Ergün ayrıca konuşmasında destekleme programı kapsamında, nitelikli KOBİ'lerin desteklenmesinin ve KOBİ'lerin nitelikli olmasının sağlanmasının önemli olduğunu vurguladı. Ergün öte yandan, bütün KOBİ'lere birleşin demediklerini ortak iş yapma kültürünü geliştirmeye çalıştıklarını kaydetti.

Yeni desteklerin ekonominin temel doğrularıyla birebir örtüştüğünü vurgulayan Bakan Ergün, reel sektörün makro planda sorun yaşadığı teknoloji, ürün tasarımı, ihracat, markalaşma, inovasyon ve kümelenme gibi alanlara ağırlık vereceklerini açıkladı. Yeni destek programlarının reel sektörün dönüşümünü sağlayacak ve güçlü makroekonomik yapıyı anlamlı ve değerli hale getirecek programlar olduğunu söyleyen Bakan Ergün, bu destek programlarının uygulamaya girmesiyle birlikte, kurum teşkilat yapısını güçlendirmek için, 81 ilde KOSGEB Merkez Müdürlüğü açılması kararını da aldıklarını belirtti. 263 milyon TL'lik kaynak ayırıldıkları yeni destek modellerinin, işletmelerin, meslek örgütlerinin ve akademik çevrelerin görüşü, ihtiyaç, talep ve beklentilerini dikka-

Türk Traktör Ankara'nın patent şampiyonu

✓ 2000-2009 yılları arasında 10 yıllık süre içinde yapılan patent başvurularını değerlendiren Türk Patent Enstitüsü, Türk Traktör AŞ'yi Ankara'nın patent şampiyonu ilan etti. Türk Patent Enstitüsü'nün Ankara şampiyonlar sıralamasında TÜBİTAK ikinci, MSB Teknik Hizmetler Dairesi üçüncü sırada yer aldı.

Türk Patent Enstitüsü'nün Ankara'daki merkezinde düzenlenen törenle verildi.

Türk Traktör'ün Ankara'da patent şampiyonluğunu tescil eden bu ödül sonrasında şirketin Genel Müdürü Marco Votta bir açıklama yaptı:

“Modern tarıma yön verme vizyonuyla çalışmalarını sürdüren Türk Traktör, New Holland ve Case IH marka ürünlerimizin önemli bir bölümünü ülkemizde tasarlamış, geliştirmiş ve testlerini tamamlamıştır. Tamamen Türk Traktör Ar-Ge merkezi tarafından tasarlanan-yaratılan ve Ankara'daki fabrikamızda üretilen bu traktörlerin önemli bir bölümü dünyanın 65 ülkesine ihraç edilmektedir. Müşteri beklentilerini eksiksiz karşılayan modellerimizin temelinde yenilikçi ve rekabetçi tasarımlarımız yer almaktadır. Türk Patent Enstitüsü'nün yüksek yaratıcılık kapasitemize işaret eden bu ödülü, çalışma azmimizi güçlendirmiş ve bizim için gurur verici olmuştur.”

Marco Votta geçtiğimiz 10 yılda başvurulmuş 41 patentin tamamına yakınının Türk Traktör'ün üretim ve hizmet süreçlerine yansyan buluşlar olduğuna da dikkat çekerek açıklamasını şöyle sürdürdü:



“Tek başına patent sahibi olmak, bir ticari başarı değildi. Türk Traktör'ün asıl başarısı aldığı bu patentlerin tamamına yakınını hizmet ve üretim süreçlerinde kullanıyor olmasıdır. Yani Türk Traktör yaratıcılığını ticarileştirebilen yenilikçi bir kurum olabilmiştir. TUIK verilerine göre Şubat ayındaki iç pazardaki yaklaşık yüzde 46'lık pazar payımız ve açık

ara ile liderlik konumumuzun arkasında yatan gerçek de budur.”

Türk Patent Enstitüsü'nün geçtiğimiz 10 yılın patent şampiyonları sıralamasında Türk Traktör'ün ardından gelen iki kuruluş ise, 36 başvuru ile TÜBİTAK ve 25 başvuru ile MSB Teknik Hizmetler Daire Başkanlığı oldu.

Türk Patent Enstitüsü, 2000-2009 yılları arasında Ankara ilinde en fazla patent başvurusu yapan firma dalında, Türk Traktör AŞ'yi ödüllendirdi. 10 yıllık süre içinde 41 patent başvurusu bulunan Türk Traktör'ün ödüllü

Sanayi strateji belgesi yüksek planlamada



Türkiye'nin 4 yıllık yol haritasını ortaya koyan Sanayi Strateji Belgesi geçen hafta Yüksek Planlama Kurulu'na gönderildi. Sanayi Strateji Belgesi çerçevesinde sektörel strateji belgeleri hazırlayan Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, bu ay içinde 3 sektöre ait strateji belgesini daha Ekonomi Koordinasyon Kurulu'na göndermeyi planlıyor.

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Sanayi Genel Müdürü Süfyan Emiroğlu, “Makine Sanayi Strateji Belgesi” üzerindeki mutabakat toplantısını takiben EKK'ya gönderileceğini açıkladı. Emiroğlu, “Elektrik ve Elektronik Stratejisi Belgesi” ve “Seramik Strateji Belgesi” nin de çalışmalarının son aşamaya geldiğini ve bu ay içinde Ekonomi Koor-

dinasyon Kurulu'na gönderileceğini ifade etti.

Seramik, elektrik, elektronik'te çalışmalar son aşamada

“Elektrik ve Elektronik Stratejisi Belgesi” ve “Seramik Strateji Belgesi” nin de çalışmalarının son aşamaya geldiğini kaydeden Emiroğlu, “Seramik, elektrik ve elektronik hazır. Onu da bu ay içinde EKK'ya göndereceğiz” dedi.

Cam, gıda ve mobilya sektörlerine yönelik strateji belgelerinin ise gündemlerinde olduğunu dile getiren Emiroğlu, tekstil ve hazır giyim sektörünün strateji belgesininin 18 aydır uygulamada olduğunu anımsattı.



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'dan 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

www.tumihaleler.com

ÇAĞRI MERKEZİ

0312 287 65 56
0506 838 13 68

HABERDAR OLUN

KİK, Kamu Kurumları,
Yerel ve Ulusal Gazeteler
ile Yüzlerce Kurum
Sayfasından ihalelere ulaşın.

RAPOR ALIN

Faaliyet gösterdiğiniz
sektörlere eklenen ihale ilanlarını
her gün e-posta olarak rapor alın.

İHALE ARAMAYIN

Anahtar kelimelerinizi tanımlayarak,
ilgilenebileceğiniz ihaleleri
her gün e-posta olarak takip edin.

KAÇIRMAYIN

SMS ve e-posta ile takip ettiğiniz ihaleler
hakkındaki en son gelişmeleri takip edin.
İhale tarihini kaçırmamanız için
hatırlatma mesajları alın.

 **tumihaleler.com**

hepsi, herkesden önce
hepsi, herkesden önce

Ortam düzeldikçe istihdam artar

Rifat Hisarcıklıoğlu, bürokratlar tarafından, her işletmenin, potansiyel olarak vergi kaçırın, kötü niyetli bir mükellef gibi algılanmasının, Anadolu'da büyük bir sıkıntı yarattığına dikkat çekti.

TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, işsizliğin Türkiye'nin en büyük sorunu olduğunu ve iş dünyası olarak bu sorunun, Türkiye'nin geleceğini tehdit ettiğinin farkında olduklarını söyledi. 2002-2008 arasında, özel sektörün, 3 milyon kişiye yeni istihdam sağladığını ifade eden Hisarcıklıoğlu, kaydettiği ekonominin azaltılmasına da katkıda bulduklarını belirtti. "Türkiye'de iş ve yatırım ortamı düzeldikçe, ekonomi büyüdükçe, bizim de istihdamı artırdığımız ortada" diyen Hisarcıklıoğlu, istihdam meselesinde kesin çözümün çarkların daha hızlı dönmesi, üretim ve rekabet gücünün artması olduğunu vurguladı.

TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, bürokratlar tarafından, her işletmenin, potansiyel olarak vergi kaçırın, kötü niyetli bir mükellef gibi algılanmasının, Anadolu'da büyük bir sıkıntı yarattığına dikkat çekti. Bu durumun iş yapmayı imkânsız hale getirdiğini dile getiren Hisarcıklıoğlu, bir kısım denetim elemanlarının "biz raporumuzu yazalım, sonra siz yargıya gidip çözüm" şeklinde, umursamaz bir tavır içinde olduğunu ileri sürdü. Hisarcıklıoğlu, haksız muameleye maruz bırakılan müteşebbisin üzerine yapılan damgadan kurtulmak için mahkeme kapılarında yıllarca uğraştığını dile getirdi.



Türkiye'nin geleceğine ortak olan kişiler olarak, sorunlara da, çözümlere de ortak olduklarını ifade eden Hisarcıklıoğlu, "Ancak bir noktanın da altını çizmek istiyoruz. Bizler, sizin de her zaman belirttiğiniz gibi, ne aldatan olduk, ne de aldanmış olduk. Birileri gibi 'aşlı yok yavlasında bin 500 koyunumuz var' iddiasında bulunmadık. Masa başında hesap yapıp, 100

binlerce yeni istihdam sağlayacağız, havası vermeye çalışmadık. Yanlış anlaşılacak da, gözümüzün gördüğünü konuştuk. Özel sektörün tek çatı örgütü olarak, firmalarımızla ve diğer iş dünyası örgütleriyle beraber, istihdam sorununun çözümü için arayış içinde olduk. Ve başarılı" dedi.

Yatırım ortamı rakiplere aynı kaliteye yükseltilmeli

Hisarcıklıoğlu, daha güçlü bir Türkiye için önce yatırım ortamının rakiplere aynı kaliteye yükseltilmesi gerektiğini vurguladı. Bu çerçevede, Ticaret Kanunu, Borçlar Kanunu, Hukuk Muhakemeleri Kanunu, vergi sistemi reformu ve perakende sektörünün düzenlenmesi gibi, yatırım ortamını iyileştirecek yasal düzenlemelerin, hızla tamamlanması gerektiğini söyleyen Hisarcıklıoğlu, şirketlerin finansmana erişiminin kolaylaştırılması gerektiğini belirtti.

Hükümetin Kredi Garanti Fonu'na ilave teminat sağlamanın, Eximbank'ın kaynaklarını artırmasının, KOBİ'lere önemli bir destek olduğunu vurgulayan Hisarcıklıoğlu, Avrupa Birliği piyasalarında büyüyen sorunları dikkate alarak, yurtdışında alternatif pazarlara açılmayı kolaylaştırmak üzere, ihracat sigortası sisteminin daha etkin çalıştırılmasını ve sanayicilerin yurtdışı taşımacılık maliyetlerine Hazine desteği sağlanmasını istedi.

Kalkınma ajansları yeni bürokratik kurumlara dönüştürülmemelidir

Bölgesel kalkınma ajanslarının, yeni bürokratik kurumlara dönüştürülmemesini isteyen Hisarcıklıoğlu, bunlar vasıtasıyla, il il, bölge bölge, Türkiye'nin geleceğinin tasarlanması gerektiğini vurguladı. Buralarda yerel fırsatları, küresel avantaja çevirecek projeler üzerine odaklanmanın gerektiğine değinen Hisarcıklıoğlu, Tübitak ile Kosgeb'in, özel sektörle daha yakın işbirliği yapan, destek veren kurumlar haline gelmesinin memnuniyet verici olduğunu dile getirdi. Ar-Ge teşviklerinin son yıllarda artırılması ve genişletilmesi de olumlu sonuçlar verdi.

Ostim Modeline talep Yemen'den de geldi



Yemen Sanayi ve Ticaret Bakanı Yahya El Mütevekkil'i OSTİM'i ziyaret etti. OSTİM Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın ve OSB yöneticileri ile

bir araya gelen Bakan El Mütevekkil, OSB çalışmalarını hakkında bilgi aldı. Daha önce Sincan OSB'yi de ziyaret eden Yemenli sanayi bakanı, kendi ülkesinde kurulması planlanan yeni sanayi bölgesi için OSTİM Modelinden yararlanmak istediğini belirterek, Ostim yönetiminin bu yönde katkı vermesini teklif etti.

Bilgi aldığı Ostim'in altyapı ve üretime yönelik oluşturduğu sistemlerden etkilendiğini vurgulayan Bakan El Mütevekkil, ayrıca Yemen'le ticaretin gelişmesi içinde elinden gelen çabayı göstereceğini söyledi. El Mütevekkil, ülkesine dönüştürme için özel sektör kuruluşlarını toplayarak projeyi anlatacağını ve Ostim'in de projeye dahil olmasını beklemediklerini belirtti.



sefikcaliskan@hotmail.com

Şefik ÇALIŞKAN

İşçi külfet değil, nimettir..

2001 krizi ile %6'dan %10 bandına çıkan işsizlik rakamı 2009 krizi ile %14 bandına çıktı. %14 bandı, liselerin dört yıla çıkarılması, işe katılım oranlarının düşmesi ve mevsimin olumlu etkilerine rağmen ulaşılmış bir rakamdır. İzlenen ekonomi politika işsizlik oranını %18 bandına oturtacaktır.

İşsizlikteki bu dramatik artış yetkilileri savunmaya ve tedbir almaya itmiş gibi. Önce işsizliğin dünyanın sorunu olduğu söylendi. Herkese iş bulunamayacağı ifade edildi. İşsizlik kaderdi, işçi külfetti yani. Şimdi ise "ulusal istihdam stratejisi" adı altında birtakım hedefler konmakta ve planlar yapılmaktadır. İşsizlik 2023 yılına kadar bir hizaya sokulacakmış. Bu strateji bana göre tam bir "laf olsun torba dolsun" çalışmasıdır. Neden mi? Çünkü zaten bu tip çalışmalar yıllardan bu yana DPT tarafından ilgili tüm tarafların katılımı ile beş yıllık kalkınma planlarında zaten yapılır ve hiçbir ne hayata geçirilir ne de hedeflenen rakamlara ulaşılır. Millet ve onun temsilcilerinden oluşan meclis de denetim yetkisini kullanarak DPT'ye ve diğer katılımcılara ve tabi ki hükümetlere bu konu ile ilgili hiçbir soru sormaz. Yani bürokrasisi, sendikası, işvereni, bilim adamı, hükümeti, basını ve meclisi ile işsizlik konusunda yapılan bu çalışma, daha öncekileri gibi tam bir "boş durma boşu çalış" vecizesi örneği olacaktır.

Yapılan bu çalışmaların başarılı olması zaten imkânsızdır. Çünkü bu çalışmalar eklektik bir yapıya sahiptir. Adının strateji gibi kavramların eklenmesi ise tam bir şark kumazlığı. Stratejik çalışmalar eklektik değil, organik olur. Çalışmada mantık hatası bulunmamaktadır. Hazırlanan planın ana fikri büyümenin artırılması ile istihdamın artırılmasıdır. Ülkemiz 2002-2007 arasında büyümüşür. İstihdam artışı sağlanmış mıdır? Tabi ki hayır! Peki şimdi sağlayacağınız büyüme-

nin istihdam artışı sağlayacağını nerden biliyorsunuz? Stratejik belgenin dayandığı en önemli argüman, yani büyüme Allah emanet. Hükümet 8 yıllık iktidarında ortaya koyduğu hangi büyüme hedefini tutturdu ki bundan sonrakileri tutturursun? Stratejinin oturduğu temel çürük.

Diğer yapılacak işlere baktığımızda ise, kursların açılması, işsizlik sigortasından yararlanların sayısının artırılması, engellileri işe başlatma vb strateji gibi ağır bir kavramı adlandırılan belgenin içinde yer almaz. Bunlar zaten kanunlarda var. Bunları hayata geçirmek için ne bekliyoruz ki? Bunları niye strateji gibi ağır bir kavramın içine sokarak habbeyi kubbe yapıyoruz ki?

İşsizlik nasıl önlenir? Önce işçiyi külfet değil, nimet olarak görmekle işe başlanmalıdır. Bunun yeri istihdam odaklı maliye politikasıdır. Bunun aracı ise girişimcilerdir. Girişimciyi destekleyeceksiniz ki, yatırım yapılsın yatırım yapılsın ki işçiyi ihtiyaç olsun. İşçi nimet olsun. Uygulanan maliye politikası ile ülkede sağlanan büyüme, cari açık ve yurt dışı borçlanmaya dayanmaktadır. Bu büyümenin yurt içinde değil, yurt dışında istihdam sağladığını herkes bilir. Aynı büyüme modeline dayanarak "ulusal istihdam stratejisi" hazırlamak komediden başka bir şey değildir.

Maliye politikası değiştirilmeden hazırlanan strateji raporları DPT'nin yıllarca yaptığı raporlardan daha fazla bir anlam ifade edemeyecektir. İzlenen maliye politikası ile yurt içine değil, yurt dışına istihdam sağlanırken işsizliği çözmek amacı ile raporlar hazırlamak timsahın gözyaşlarını gizleyemeyecektir.

Ostim'in Ulusal Kongre başarısı

Ostim Organize Sanayi Bölgesinin katkısı ve OSB birimlerinin çalışması ile organize edilen 'Üniversite Sanayi İşbirliğinde Kümelenenin Önemi' ana temalı Ulusal Kongre başarı ile tamamlandı. Kongre organizasyonu akademik çevreler ve katılımcılar tarafından övgüyle karşılandı.

Üniversite Sanayi İşbirliği Merkezleri Platformu (ÜSİMP) tarafından üçüncüsü düzenlenen ulusal kongre ODTÜ'de Ostim'in ev sahipliğinde gerçekleştirildi. Halkbankasının sponsor olarak desteklediği kongre "Üniversite Sanayi İşbirliğinde Kümelenenin Önemi" ana teması ile iki gün sürdü.

Kongre Ostim OSB adına OMEDYA ajansı tarafından hazırlanan tematik kısa video gösterisi ve Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın'ın hoş geldiniz konuşması ile açıldı. Daha sonra Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir, Çankaya Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Ziya Burhanettin Güvenç, ODTÜ Rektörü Prof. Dr. Ahmet Acar'ın konuşmaları ile devam etti.

Anadolu Kümeleri İşbirliği Platformu (AKİP) kuruldu

Açılış konuşmalarından sonra çeşitli sektörlerde kurulan kümeler ve küme girişimleri arasındaki işbirliği ve koordinasyonu sağlamak amacıyla 15 küme temsilcisi arasında protokol imzalandı. Çankaya Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Ziya Burhanettin Güvenç, Anadolu Kümeleri İşbirliği Platformunun Üniversite Sanayi İşbirliği 3.Ulusal Kongresinin değerli bir çıktısı olarak hayata geçtiğini söyledi.

AKİP'in işbirliği platformunda Devlet Planlama Teşkilatı, KOSGEB, Türk Standartlar Enstitüsü, Türk Patent Enstitüsü, TÜBİTAK, TOBB, TTVG, Yerel Yönetimler, Üniversiteler, Sivil Toplum Kuruluşları, Meslek Birlikleri ve TESK gibi kuruluşlar da yer alıyor.

AKİP Protokolüne İmza Atan Katılımcı Kümeler:

Ostim İş Ve İnşaat Kümeleneşmesi, Ostim Savunma Yan Sanayi Kümeleneşmesi, Ostim Yenilenebilir Enerji Ve Çevre Teknolojileri Kümeleneşmesi, Ostim Medikal Sanayi, Kümeleneşmesi, Bodrum Yatçılık Kümesi, Adıyaman Tekstil Ve Hazır Giyim Kümesi İzmir Organik Gıda Kümesi, Eskişehir Seramik İş Kümesi, Eskişehir Esbaş Uzay Ve Havacılık Kümesi, İzmir İnoviz Sağlık Kümesi, Denizli Jeotermal Kümeleneşmesi, denizli Tekstil ve Tekstil Makinaları Kümeleneşmesi, Denizli Tarım ve Hayvancılık Kümeleneşmesi, Denizli Mermer ve Mermer Makineleri Kümesi, Denizli Turizm Kümeleneşmesi.

OSTİM'deki Kümeleneşme Örnekleri Anlatıldı

Çankaya Üniversitesi Rektörü Prof. Ziya Burhanettin Güvenç'in yönettiği oturumda Ostim'de kurulu kümelerin sunumları yapıldı. Küme girişimleri öncesi OSTİM'de yapılan rekabet analizi çalışmaları Ostim Vakfı Genel Sekreteri Gülnaz Karaosmanoğlu tarafından sunulurken Savunma ve Havacılık Kümeleneşmesi Koordinatörü Barış Cihan Başer, İş ve İnşaat Kümeleneşmesi Koordinatörü Bülent Çil, Yenilenebilir Enerji Kümeleneşmesi Koordinatörü Mete Bağdat ve Medikal Sanayi Kümeleneşmesi Koordinatörü Oğuz Ünal küme çalışmalarını içeren sunumlar yaptılar.

Kongre değerlendirme Toplantısı ile sona erdi

İki gün süren ve yüze yakın sunumun yer aldığı kongrenin ardından kapanış oturumu düzenlenerek Kongre Kurulu tarafından değerlendirme yapıldı. Değerlendirme oturumuna TTVG Teknoloji Politikaları Uzmanı Mahmut Kiper, Ostim Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın, Çankaya



Kongrede, Türkiye'de farklı sektörlerde kurulan küme temsilcileri Anadolu Kümeleri İşbirliği Platformunu hayata geçiren protokolü de imzaladılar.

Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Ziya Burhanettin Güvenç ve ODAGEM Genel Koordinatörü Prof. Dr. Engin Kılıç katıldılar. Yapılan değerlendirme konuşmaları özetle şöyle:

Orhan Aydın (OSTİM Yönetim Kurulu Başkanı)

"Açılışından itibaren güzel ve heyecan verici bir kongre oldu. Çok şey öğrendik, yararlı oldu. İki önemli olay gerçekleşti; üniversite sanayi işbirliği anlamında birçok kurum ve kuruluş yan yana geldi. İlerleyen zamanda daha başarılı bir işbirliği gelişecektir. Daha önemlisi bu kongremizin üniversite sanayi işbirliğine katkı verecek Anadolu Kümeleri İşbirliği Platformunun kurulması gibi bir çıktısı oldu. Bu oluşum ülkemizde diğer sektörlerde gelecekte küme kurmak isteyenlere ışık tutacak, bir başvuru adresi olacaktır. Bu kongrenin gelecek yıllarda da sürmesi ve hayırlı sonuçlar vermesini diliyorum."

Prof. Dr. Ziya Burhanettin Güvenç:

"Kongrenin önemli çıktılarında biri Anadolu Kümeler Birliğinin oluşumudur. '21. Yüzyılda açlık-tokluk olayı nedir' diye sorduğumuzda bunun yanıtının bilgi olduğunu söyleyebiliriz. Ar-Ge kültürünün olduğunu söyleyebiliriz. Gerçek bu ise kültürümüzün kalbinden gelen bir sesi hatırlamamızda yarar var; 'komşusu aç iken tok yatan bizden değildir'. Bunun 21.yüzyıldaki anlamı nedir? Anlamı bilgiye ulaşamayanlarla ulaşanlar arasındaki dengesizlik sorunudur. Bilgiye sahip olanlarla olmayanlar arasındaki dengesizlik. Üniversiteler olarak biz kendimizi bu anlamda vebal altında hissediyoruz. Çünkü üniversiteler bizim KOBİ'lere göre karnımız daha tok. O nedenle sanayiye gittik. Zorunda olduğumuzu hissederek, bu vebalin altında ezilmemek için gittik. Devletimizin her kurumunu bunu yaparsa; DTM, TPE, KOSGEB, TSE ve diğerleri bu vicdan muhasebesini yaparsa kendi açlarını

bulur, tespit eder, onlara gitmek zorunda olduğunu fark ederler. O zaman tartışılan teşvikler vs. Hiçbir şey kalmaz. Bizim sorunumuz kalmadığında Türkiye'nin sorunu kalmaz. İyi niyetli gayretler var, hiç sesini çıkarmayanlar var. Bizim geri kalmışlığımızın nedeni şudur: Kimse kendi açlarının sorunlarına eğilerek, el uzatmıyor. Biz istediğimiz kadar konferans yapalım, üsttekilere bunu iyi aktaramazsak ne kanun, ne yönetmelik değişir. Neden zor oluyor bu gelişme. Çünkü onlar kendi vicdani muhasebelerini yapmıyor. Herkes bulunduğu yere, makama bunları taahhüt ederek geliyor. Belediyeler, sivil toplum kuruluşları, işletmeler, devlet kurumları, özel sektör, yerel yönetimler kümelerin doğal üyeleridir. Onlar da vebal altındalar. İnşallah bu tür organizasyonlar beceremediğimiz birlikte çalışma alışkanlığımızı aşmamıza yardımcı olur. Bunu aşmamızın en önemli aracı tokların aç olanlara gitmesidir. Açların da toklara rahat ulaşabilmesidir. İnşallah Anadolu Kümeleri İşbirliğinin de verdiği cesaretle bu projeler yayılır, yeni kümeler kurulur. Toplumdaki kültürel değişim, gelecekte var olma mücadelesidir."



Prof. Dr. Ahmet Acar

Kongredeki Diğer Oturumlar:

İşbirliğine Yönelik Destekler Ve Kümelenme Destek Politikaları, Kuluçkalık-Üniversite-Sanayi İş Birliği Merkezleri, Teknoloji Transfer Merkezleri, Türkiye'deki Kümeler, Uluslar Arası İşbirliği Ağları, Teknoparklar Ve Kümelenme, Üniversitelerdeki İşbirliği Yapılanmaları, Teknoloji Platformları. Tüm sunumlar için web adresi: http://www.usimpkongre2010.org/Files/sunum_bildirir/

Prof. Dr. Engin Kılıç
(ODAGEM)

“Üniversite sanayi işbirliğinin tüm konuları ele alındı. Gönül isterdi ki tüm taraflar eksiksiz burada olsun. Milli Eğitim Bakanlığımızın da yeter düzeyde temsil edilmesini beklendik. Sanayi ve Ticaret Bakanlığımızdaki kimi kuruluş temsilcileri vardı. KOSGEB vardı. Sanayicileri Ankara Sanayi Odası Başkanı sayın

Özdebir temsil etti. ODTÜ destekledi. Üniversitelerimiz adına Çankaya üniversitemizin değerli rektörü sürekli yanımızdaydı. Yapılan sunumlarda anlatılan üniversite sanayi ilişkilerini sürdürülebilir hale getirmek için konuya taraf kurumların sürece en üst düzeyde katılımı gerekiyor.”

Mahmut Kiper (TTGV)

“Oturumlarda ülkemize özgü ve özel arayüz tasarımlarının gerekli olduğu vurgulandı. Rekabet öncesi işbirliği kültürü, inovasyon ve yeni yaklaşımların önemi vurgulandı. Ama birlikte ele alınması ve sentezlerinden yola çıkarak tümleşik ulusal programlar uygulanmasına yönelik beklentiler de öne çıktı. Kümelenme desteklerinde olduğu gibi pek çok kurum benzer destekleri sunuyor. Diğer yandan kimi kanun ve yönetmeliklerin bu tür desteklerin sağlanmasını zorlaştırdığı dile getirildi. Bu programların birlikte ele alınması talebi öne çıktı. Kongrenin önemli bir çıktısı da ilgili tüm tarafların, büyük küçük sanayi kuruluşları, semsiye

kuruluşları, arayüzlerin işbirliği yaparak, karar vericiler katında lobi yaparak, brifingler vermesinin önemi, arayüzler için lobi ve brifing faaliyetlerinin kurgulanması dile getirildi. Ayrıca fikri haklar, sermaye destekleri gibi pek çok unsurun bir arada ele alınması istendi. Bunlardan yararlanacakların ortak görüşlerinin alınması vurgulandı. Son olarak çok sayıda örnek anlatıldı. Tüm bu örneklerle bakıldığında bunlar gelecek için umut veriyor.

Anlaşılan bildiğimiz-bilmediğimiz konularda kütleler yaratılmış, bir araya gelinip bir şeyler yapılmış. Ancak bunların ortaklaşa hareketleri için ortak platformlar tasarlanmalı. Küme platformunun gündeme gelmesi bu anlamda önem taşıyor. Bu yöndeki faaliyetler ve oluşumlar artırılmalı. Yürütme kurulu üyesi olarak kongrenin çok başarılı bir düzenleme olduğunu düşünüyor ve katkısı olanlara teşekkür ediyorum.”

Kümelenmenin önemi konulu kongreyi Ostim OSB Yönetim Kurulu Üyeleri de izledi.



Özdebir: Olanlardan ders çıkarmalıyız

Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir, ÜSİM-Üniversite Sanayi İşbirliği Kongresinin açılışında yaptığı konuşmada, İsrail’le yaşanan olayı anımsatarak, bir avuç ülkenin dünyaya adeta hükmettiğini söyledi.



Kongrenin açılışına katılan ve bir konuşma yapan Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir’e ÜSİM Yürütme Kurulu Başkanı tarafından teşekkür plaketi verildi.

Üniversite Sanayi İşbirliğinde Kümelenmenin Önemi” konulu kongrede davetli konuşmacı olarak söz alan Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir, üniversite sanayi işbirliği içinde stratejik konular üzerine acil araştırmalar yapılması gerektiğini vurguladı.

ASO Başkanı Özdebir, “Bugün havada uçan uçaklarımızın, yerde yürüyen tanklarımızın ve daha birçok silahımızın modernizasyonu bu ülke tarafından yapıldı ve yapılmakta. Bunlardan bizim ders çıkarmamız lazım. Üniversite sanayi işbirliği özellikle böyle stratejik konularda geleceğin üretim teknolojisi konusunda vakit geçirmeden araştırmalar yapmalı” diye konuştu.

“Bir avuç ülke dünyaya meydan okuyor”

Önümüzdeki 20-30 yıl içinde dünyadaki üretimlerin ve üretim sistemlerinin değişeceğini bugünkü üretim sistemlerinin tamamen antika olacağını hesaba katmamız gerektiğini vurgulayan Özdebir konuşmasında şunları söyledi:

“Bu haftaya kötü başladık. Bizim vatanlarımızı, bizim bayrağımızı taşıyan gemiye saldırı yapıldı. Bunu hepimiz kınıyoruz. Ben sözü başka bir konuya getirmek istiyorum. Bir avuç ülke dünyaya adeta hükmediyor. Bugün havada uçan uçaklarımızın, yerde yürüyen tanklarımızın ve daha birçok silahımızın modernizasyonu bu ülke tarafından yapıldı ve yapılmakta. Bunlardan bizim ders çıkarmamız lazım. Üniversite sanayi işbirliği kapsamında özellikle böyle stratejik konularda geleceğin üretim teknolojisi konusunda araştırmalar yapıp vakit kaybetmememiz lazım. Aslında gece rüyamızda bile sorunları görüp, onları çözümler kalkmamız gereken bir süreçteyiz.”

“Rekabet öncesi işbirliği için kümelenme”

“Dünya çapında yaşanan krizden sonra, çok kuvvetle muhtemeldir ki, önümüzdeki birkaç yıl içinde birçok teknolojik ürün piyasaya sürülecek. Elektrikli araçların Türkiye’de üretimi konusunda çok büyük çaba var. Sanayi Bakanlığı devlet buna

odaklanmış durumda. Bunun bir an önce devreye sokulması lazım. Renkli televizyonunun ilk çıkışı hatırlarsınız. Bugün üç boyutlu televizyonlar var. Teknoloji çok hızlı geliyor, bilgi çok hızlı tüketiliyor. Ülke olarak almamız gereken çok yol var. Biz birtakım şeyleri yeniden bulmaya çalışmakla enerji kaybediyoruz. Özel sektör firmaları olarak üniversite sanayi işbirliği içinde olsak Amerika’yı yeniden keşfetmemize gerek yok. Özel sektör firmaları aynı şeyi ayrı ayrı bulmaya çalışıyor. Aynı konu üzerinde enerjisini tüketen, sermayesini zamanını harcayan firmalarımız var. Onlar da güç birliği yapsalar, her biri ayrı uğraşmayacak. Kümelenme bunun için de son derece önemli. Ülkemizde maalesef gelişmemiş, tanınmamış bir kavram var; rekabet öncesi işbirliği. Kümelenme bunun için de gerekli bir modeldir.”

“İşletmeler varlığını sürdürebilirse, ülkeler de sürdürebilir”

“Bizim artık rakibimiz yalnız komşumuz, bitişimizdeki dükkân, aynı ilde aynı

imalatı yapan insan değil. Rekabet bütün dünya ile. Eskiden yurtdışına çıktığımızda rekabeti görüyorduk. Dış pazarda bu kadar yoğun bir rekabet yoktu. Şimdi dünyanın herhangi bir yerinde ne üretiliyorsa üç gün beş gün içinde Türkiye’de raflarda yerini alıyor. İnternetle keşfedilip piyasaya çıkıyor. O zaman bizim en ağır rekabet şartlarında varlığımızı sürdürebilmemiz lazım; önce işletmeler olarak varlığımızı sürdürebilmemiz lazım. İşletmeler varlığını sürdürebilirse ülkeler de varlığını sürdürebilir, bağımsızlığını koruyabilir, onurlu bir devlet olarak başı dik yaşayabilir. Bunun için bilgiye sahip olmamız lazım, teknolojiyi üretmemiz lazım. Dünya ile rekabet edebiliyor olmamız lazım. O zaman biz de dünyaya gerektiğinde posta koyarız.”



Bütçenizi Zorlamadan Ev Sahibi Olan

2011 Ağustos'da Teslim • 2+1 - 3+1 - 4+1 Lüks Daireler

16 Ay Vade - Çok Uygun Konut Kredileri



Şehrin **Batısında** (Batıkent)
Yükselen Seçkin Bir **Yaşam Alanı**

Örnek Dairelerimizi Mutlaka Görün



Satış Ofisi

Bilgi İçin

0312 566 44 75 / 0312 439 40 53 (pbx)

www.gayem.com.tr

NA-ME, enerji sistemlerinde dışa açılıyor

OSTİM'in enerji ve yenilenebilir enerji alanlarında atılım yapan şirketi Na-Me A.Ş. imalatının yüzde 60'a yakını ihraç ediyor. Şirketin ikinci nesil yönetici ve aynı zamanda aktif çalışanı olan Ayça Gül firmanın faaliyetlerini ve hedeflerini anlattı. Gül, Na-Me A.Ş.'nin halen Libya, Azerbaycan, Türkmenistan, İran, Afganistan ve Nijerya'ya gibi ülkelere ihracat yaptığını söyledi.

Gül, gazetemizin yönelttiği sorulara şu yanıtları verdi:

■ Ayça Hanım, firmanızı ve üretim alanlarınızı anlatır mısınız?

Na-Me Endüstri Ürünleri Sanayi Ve Dış Ticaret A.Ş. 1982 yılında şu an yönetim kurulu başkanımız Mehmet Gül tarafından kuruldu. NA-ME ÇELİK olarak faaliyetine başlayan şirketimiz, 1993 yılında Na-Me Endüstri Ürünleri Sanayi Ve Dış Ticaret A.Ş. olarak yeniden yapılandı. İmalata başladığı gün itibarıyla çelik/ paslanmaz çelik kontrüksiyon alanında faaliyet gösteren firmamız 15 yılı yakın süredir kompozit malzemeden mamul ürünler üretmekte ve bununla birlikte yenilenebilir enerji alanında çalışmalarını sürdürmektedir.

Yine yaklaşık 15 yıldır mevcut altyapımız ile gelişen teknoloji ve yenilikleri birleştirerek yenilenebilir enerji alanında kendimize geniş bir ürün gamı oluşturduk. Güneş enerji panelleri ile çalışan solar sokak aydınlatma sistemlerinin tüm ekipmanlarını tek tek ya da sistem olarak kullanıcıya sunmak üzerine kurulu bir hizmet yürütmekteyiz.

■ Yenilenebilir Enerji alanına olan ilginiz nasıl başladı.

1992 yılında Mehmet Bey'in yurtdışı fuar ziyaretleri sırasında kişisel ilgisi ile başladı. Kendisinin sektörün bu alana yöneleneceğini o zamandan öngörmesi ile yavaş ancak emin adımlarla bugünlere geldik.

■ Siz yenilenebilir enerji konusuna nasıl bakıyorsunuz. Neden önemli?

Enerji tüm ülkeler için önemli. Fosil kaynakların azaldığı herkes tarafından biliniyor. Buna tek alternatif doğal kaynakları. Bunların başını güneş ve rüzgâr çekiyor. Ülke olarak bu kaynaklar açısından zengin durumdayız. Varolan kaynakları en verimli şekilde kullanarak biz de bu alana kapasitemiz oranında katkı vermeye çalışıyoruz.

■ Türkiye bu kavrama ve teknolojiye ne kadar yakın?

Türkiye' de ticaret yapan insanların var-



Ayça ve Mehmet GÜL

lığı konunun hızla yayılmasına neden olmakla birlikte teknik olmayan arkadaşlarca konunun kullanıcıya doğru şekilde anlatılmaması maalesef yanlış bilginin yayılmasına da neden oluyor. Kullanıcı aldığı ürünün 'taahhüt edilen ile aynı olmadığını' ancak deneyip yanıldıktan sonra anlıyor. Bu da kimi kullanıcıları sektörden uzaklaştırıyor. Bununla birlikte Türkiye'deki 'al-sat' mantığının esas odaklanılması gereken teknoloji know-how' mdan uzaklaşmasına neden olduğunu düşünüyorum. Bizim nacizane üzerinde durduğumuz konu evet al-sat ancak kendinden bir şeyler de kat-sat ya da öğren, örnekle, geliştir ve sat.

■ Solar sokak aydınlatma sistemi nedir?

Solar sistemler genel olarak güneş enerji panelleri ile enerji ihtiyacını karşılayan her türlü elektrikli sistem için kullandığımız bir tanımlama. NA-ME A.Ş. kullanıcıya sistem ekipmanları olan güneş panelleri, regülatörler, power led lamba ve armatürler, 7 m yüksekliğine kadar park-bahçe-sokak aydınlatma sistemleri ile su üstü ikaz sistemleri konularında hizmet vermektedir.

■ Firma olarak hedefleriniz?

AR-GE' ye yeni yatırımlar yaparak, teknolojik, çevreye duyarlı ve insanlığa faydalı, taleplere cevap verebilen, kullanımı kolay ve muadillerine göre uzun ömürlü ürünlerle; sadece yurt içi değil yurt dışı pazar payında da yer alarak, markalı ve patentli bir ürün gamına sahip olmak hedeflerimiz arasında bulunmaktadır.

AR-GE çalışması olarak dikey eksenli rüzgâr tribünleri ile ilgileniyoruz. Faydalı model belgesini aldığımız bir kanat yapısı var. Kanat tasarımını da imalatını da kendimiz yapıyoruz. 2011 başı gibi ticari ürün olarak piyasaya sunabilmeyi hedefliyoruz.

■ İhracata yönelik olarak neler yapıyor Na-me?

İhracata çok önem veriyoruz. Zaten imalatımızın yüzde 60' a yakını ihraç ediyoruz. Libya, Azerbaycan, Türkmenistan, İran sürekli çalıştığımız ülkeler. Bunun yanında son zamanlarda Afganistan ve Nijerya eklenildi.

■ Kalifiye eleman sorunu yaşıyor musunuz?

Kalifiye eleman sıkıntısı imalat kadrosundan ziyade idari kadro için yaşıyoruz. Yeni mezun genç arkadaşlar için sanayinin temposu ve çalışma şartları ağır geliyor. İdealist zihniyetler azalıyor. Kimse zora girmek istemiyor.

■ Bir kadın olarak sanayici olmak...

Maalesef Türkiye'de kadına yönelik bir ön yargı her zaman var. İçinde bulunduğumuz sektör erkek egemen bir sektör. Şantiyede, sahada çalışıyoruz. Zaman zaman olumsuzluklarını elbette görüyorum ama işin içinde bir süre sonra cinsiyet ayrımı kalmadığını görüyorum.

■ Ostim'de oluşturulan 'ikinci kuşak' grubu vardı, siz de o grupta yer aldunuz. Nasıl buldunuz o hareketi?

İkinci kuşak hareketinde yer alıyorum. Uzunca bir süredir iş yoğunluğu sebebiyle katılamasam da çok güzel ve önemli bir topluluk olduğunu düşünüyorum. Sizin gibi insanların Ostim' de olduğunu, ortak sorunların olduğunu bilmek güç veriyor. Toplulukta gerçekten çok donanımlı arkadaşlar var, üstelik çok da keyifli toplantılarımız oluyor. Tümüne buradan kolaylıklar diliyorum.

■ Ostim'in üretim iklimi.. nasıl yansıyor. Avantajları neler?

Hizmete ve malzemeye ulaşım anlamında Ostim' de olmak elbette bir avantaj. Ancak kapasite ve personel sayısı açısından mevcut potansiyelimize fiziki alan dar gelmeye başladı. Öntümüzdeki senelerde Başkent OSB' de yer alan 8 dönümlük arsaya geçeceğimizi umut ediyorum

■ Ostim Yenilenebilir Enerji ve çevre teknolojileri kümesinde de yer alıyorsunuz. Kümelenme girişimini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Küme çalışmalarında aktif bir şekilde yer alıyoruz. Toplantılara katılmaya çalışıyoruz. Birlikten kuvvet doğacağını biliyor, bu anlamda kümeye güç veren herkese teşekkür ediyoruz.

■ Kendinizi nasıl geliştiriyorsunuz?

Üretimini yaptığımız kompozit malzemeler konusunda yüksek lisans yapıyorum. Gerek kurumuçi gerekse dışarıda katılım gösterdiğimiz eğitimlere ciddi zaman ayırıyoruz. Öntümüzdeki haftalarda Almanya' da bir bağ evinin 200 kW lık çatı üstü pv panel uygulaması için ben ve teknisyen bir arkadaşım ile bir ay sürecek bir uygulamaya katılacağız.

■ Aile şirketisiniz, baba mesleği devam edecek. Sizin gelecekte name firmasının olmasını istediğiniz yer...

En genel hatlarıyla mevcut departmanları koruyarak, altyapımızı ve personelimizi muhafaza ederek, daha donanımlı hale gelmek, bünyemize yeni ekip arkadaşları katarak güçlenmek. Somut örnek verecek olursam öntümüzdeki aylarda halihazırda üretimini yaptığımız paslanmaz çelik dairesel konik direk imalatı konusunda ek bir yatırım planlıyoruz. Kompozit departmanımızın ürün gamını yeni kalıp yatırımları ile genişletmeyi düşünüyorum. Yenilenebilir enerji ile ilgili ise bahsettiğim uygulamalı eğitim katılımlarından sonra proje bazlı çalışmaya başlayacağımızı söyleyebilirim.

■ Mehmet Bey, bir baba ve patron olarak yeni kuşağın temsilcisi Ayça Hanımın firmadaki performansını nasıl değerlendiriyorsunuz.

Öncelikle bizim firma olarak planlarımız var. Yol haritamız var. İki tane gerçeği var bu haritamın. Biri hayallerimiz ve hedeflerimizle ilgili, biri de günün realitesiyle. Biz günün realitesini gerçekleştirmeden hayallerimize de ulaşamayacağımızı düşünmüyoruz. Günün gerçeği içinde düşünürsek Ayça Hanım' ın pozisyonu hem yönetici hem de joker eleman gibidir. Bulunan boşluğu doldurmak KOBİ' ler için önemlidir. Gerektiğinde çaycılarının görevini de üstlenir, gerektiğinde yönetim düzeyinde kararlara da katılır. Ayça bu gerçeği biliyor, yaşıyor. Yol haritamızdaki hedeflere doğru ilerlememizi ve stratejilerimizi de belirlemiş durumdayız. Yolda revizeler yapabiliriz, ancak yürüteceğimiz yolda gücümüzden eminiz.



Spor sahasında da başarı var

Ostim Spor Kulübü geçen sezonu futbol, masatenisi, taekwondo gibi faaliyet gösterdiği branşlarla birlikte sosyal ve kültürel etkinlikler alanında da başarılı çalışmalarla kapattı.

Ostim, bir sanayi bölgesi olmasının dışında, çalışanı ve yaşayanı ile birlikte sportif çalışmalarını da birlikte rekabet kültürünün bir parçası olarak görüyor.

Bölgenin kurumsal yapısı içinde ayrı bir yeri bulunan OSTİM Spor Kulübü Derneği, üreten, istihdam sağlayan, gelecek için projeler üreten ve uygulayan insanlarla beraber sosyal, kültürel ve sportif alanda yaptığı amatör faaliyetlerle bölgeye renk katıyor.

Futbol Branşı

Bünyesinde 193 sporcu, 3 teknik adam, 1 malzemeci, 1 masör ve 1 kulüp müdürü bulunduran ekibin, Amatör Futbol Federasyonunun kriterleri doğ-

rultusunda yeniden yapılandı. Amatör 1. kümede mücadele eden futbol ekibi, daha ziyade üniversite öğrencileri için seçilen sporcularla müsabakalara katılırken, 2009-2010 sezonunda şampiyon olarak tekrar Amatör Süper lige yükseldi. 2008 - 2009 sezonunda, kulüp miniklerde Ankara şampiyonluğu, B gençlerde Ankara şampiyonluğu, A gençlerde ise grup 1.si olarak play-off müsabakalarına katılma hakkı elde etti.

Masa Tenisi

Masa tenisi olarak dört sporcu 1 antrenör mevcudtu olan ekip Türkiye ikinci liginde mücadele ediyor. 2008 - 2009 sezonunda klasman gurubunda şampiyon olarak Türkiye ikinci ligine çıkma başarısını gösterildi.

Diğer faaliyetleri

2009 yılı içerisinde Ostimspor futbol okulundan ve çevre mahallelerin katılımıyla birlikte 14-16 yaş grupları arası futbol turnuvası düzenlendi. Yapılacak olan tesislerle birlikte Ostim Futbol ligi oluşturmak, Ostim çevresinde sanayici ve çalışanlarımızın katılacağı bisiklet

yarışları ve atletizm yarışları düzenlemek amacı ile girişimlere başlatıldı.

Tesisleşme faaliyetleri

Kulübümüzün herhangi bir kurum ve kuruluştan yardım almaksızın faaliyetlerini yürüterek başarılı olmasını temin etmek amacı ile başlattığımız te-

sisleşme faaliyetlerinde önemli bir mesafe alınmıştır. Kulübümüzün vasıtası ile Bölge içerisine farklı bir anlayış getiren bu çalışma, hem bölgenin gelişmesine, hem de insanlarımızın rahat bir şekilde spor yapabileceği mekanlara kavuşmasına sebep olmuştur. Kulübümüz açısından da önemli bir gelir kaynağı oluşturulmuştur.



OSİAD, 19. yılını buruk kutladı



Ostim Sanayici ve İşadamları Derneği'nin 19. kuruluş yıldönümü gecesi, İsrail saldırısı ve İskenderun'daki askeri birlikte şehit düşen askerler nedeniyle eğlence programı iptal edilerek kutlandı. İki acı olay nedeniyle salon çok mütevazı şekilde hazırlandı ve gece yemekli toplantıya dönüştü. Konuşmacıların tümü her iki saldırıyı da kınayarak üzüntüsünü dile getirdi.

Gazi Kültür Merkezi'nde gerçekleştirilen gecenin açılış konuşmasını yapan OSİAD Başkanı Adnan Keskin, 1991 yılında kurulan derneğin rant ekonomisini değil üretim ekonomisini savunduğunu söyledi. Gelişmiş bir demokrasinin gelişmiş ekonomiyle mümkün olacağına dikkat çeken Keskin, ekonomik sorunların artık sosyal soruna dönüştüğünü ifade etti. Her 100 kişiden 14.6'sının işsiz olduğunu, işçinin de işverenin de iş aradığını, protestolu senetler ile icraların arttığını, reel sektörün ağlarken finans kesiminin bayram ettiğini anlatan Keskin, gelir dağılımındaki eşitsizliğe dikkat çekti.

Akyürek: İstihdam artmalı

İçanadolu Sanayici ve İşadamları Dernekleri Federasyonu Başkanı Mehmet Akyürek, kadınların üretim içinde daha fazla rol almaları gerektiğini söyledi. Türkiye'nin geleceğinin üretimde olduğunu ifade eden Akyürek, "İstihdamı ne kadar geliştirsek geleceğimiz o kadar güvende demektir" dedi.

Ostim OSB Başkanı Orhan Aydın ülkelerin gücünün kalabalıklarla değil üretim gücüyle ölçüldüğüne dikkat çekerek, rekabetçi üstünlüğü elde etmek gerektiğini anlattı.

Yaşar: Devlet üretene sahip çıkmalı

Yenimahalle Belediye Başkanı Fethi Yaşar da gelişmiş ülkelerde devletlerin kendi firmalarına sahip çıktıklarını ancak Türkiye'de üretenin cezalandırıldığını söyledi. Teşvik çıkarıldığını ancak bu teşviklerden kimsenin yararlanmadığını belirten Yaşar, "Yabancı sermayeye karşı değiliz. Yabancı sermaye gelip burada fabrika kuruyorsa karşı değiliz ancak kurulmuş fabrikaları satın almak için geliyorsa, istemiyoruz" diye konuştu.

Özdebir: Zenginlik istihdamla olur

Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir, daha az harcayıp daha çok çalışmak zorunda olduklarını belirtti ve "Para ve maliye politikalarıyla kendi sanayimizi korumalıyız. İstihdam, özel sektör olmadan artırılmaz. Zenginlik, istihdamla artar" diye konuştu.

Teşekkürler Ostimspor

2009-2010 sezonu Ostimspor futbol takımı açısından mutlu bitti. 1987 yılında kurulan güzide kulübümüz 2007-2008 sezonunda gerek hoca, gerekse bünyemizde bulduğumuz futbolcu arkadaşlarımızın uyumsuzluğu nedeniyle tarihinde ilk defa bir alt kümeye, Ankara Amatör Süper Ligden bir alt kümeye düşmüştü.

Tabi ki yönetim olarak bu bizi derinden sarstı ve çok üzüldük. Ama çabuk toparlandık bizim yerimiz burası değil dedik. Hedeflerimiz doğrultusunda hareket edebilmemiz için düşüştüğümüz yere tekrar çıkmamız gerekiyordu. Yeni bir yapılanma yaparak radikal kararlar doğrultusunda OSTİM'e ve Ostimspor'a yakışır şekilde hareket ederek her zaman ön planda tuttuğumuz karakter yapısı düzgün hocalar ve futbolcularla çalışmamız gerekiyordu. 4-5 sezondur çalıştığımız altyapı sorumlusu Hakan Demir ve yardımcı Hocamız Serhat, bizde iyi bir referans bırakmıştı ki onları bir nevi ödüllendirerek A Takımın başına getirdik. Bir sezon boyunca takip ettiğimiz bizleri yarı yolda bırakmayacak düzgün özverili karakterli sporcu arkadaşlarımızı kadromuza kattık. Mevcut kadro-

muздaki o arkadaşlarla kaynaşarak, Ostim camiasına yakışır bir kadro oluşturduk.

Hedef belliydi; disiplinli bir çalışmaya. Yönetim olarak destek bizden gayret sporcu arkadaşlarımızdendi... Bu parola ile yola çıktık.

Amacımız Ostimsporumuzu futbol camiasında layık olduğu şekilde temsil etmektir.

Şükürler olsun ki 2009-2010 sezonu tam düşündüğümüz gibi geçti. İyi bir futbol sezonu geçirdik. 50 takımın 5 grupta oynadığı maçlarda grup şampiyonu olduk. Play Off'a kaldık. 10 takım arasında geçen mücadeleden yenilgisiz çıkarak şampiyon olup 1. Süper lige yeniden çıktık. Doğru zamanda, doğru yerde doğru kişilerle bir araya gelerek neler yapılabileceğini gösterdik.

Yönetimimize, hocamıza, özverili sporcu evlatlarımıza ve bu şampiyonluğa emeği geçen, bizi destekleyen herkese teşekkür ederim.

Yeni sezonda da başarı dilekleriyle...

Ekrem ALGÜL

OSTIMSPOR

ORSİAD genç ve yeni ekiple güçlendi

Ostim Organize Sanayi Bölgesi Sanayici İş Adamı ve Yöneticileri Derneğinin (ORSİAD) 11. Olağan Genel Kurulu, OSTİM Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın, Ostim Yönetim Kurulu Üyeleri, birçok sanayici ve işadamlarının katılımıyla yapıldı.

Yapılan genel kurulda mevcut yönetim kuruluna çok sayıda yeni isim katılırken, Başkan Özcan Ülgener, "Genç ve çalışkan bir ekip oluşturmak istedik. Gelecek dönemde bu ekipten büyük başarılar bekliyorum" dedi.

Divan Başkanlığını Ostim OSB Başkan Yardımcısı ve İkmal Market A.Ş. firmasının sahibi Sıtkı Öztuna'nın yaptığı Genel Kurul'da OSTİM Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın da bir konuşma yaptı. Ostim'deki üretim birimleri ve organizasyonların doğru kurgulandığını anlatan Aydın, "Bu kurgu ile birçok kamu ve ana sanayi kuruluşunun bölgemize gelmesi sağlandı. Temel sektörlerde ana tedarikçileri Ostim'e getiriyoruz. Böylece bölgemizdeki firmaların, üyelerimizin iş yapmasını, işlerini geliştirmesini hedefliyoruz" diye konuştu.

ORSİAD'a gelecek döneme ilişkin çalışmalarında destek sözü veren Başkan Aydın, "Biz bölgelyi oluşturan birçok kurumun yöneticisi konumundayız. Bu kuruluşlar arasında denge sağlamak, onların haklarını korumak bizim görevimiz. Bu çerçevede bölgemizdeki sanayici ve iş adamlarını temsil eden, onlar için çalışan sivil toplum kuruluşlarına destek oluyoruz" dedi. Daha sonra ORSİAD Başkanı Ülgener tarafından Başkan Aydın'a, Divan Başkanı Öztuna'ya ve derneğe geçen dönemde maddi ve manevi katkıda bulunan dernek üyesi işadamlarına teşekkür plaketi verildi.

Derneğin geçen dönem faaliyetleri ve denetim kurulu raporlarının okunmasından sonra yeni yönetim ve denetim kurulu seçimleri yapıldı. Genel Kurul, gelecek faaliyet dönemine ilişkin çalışma raporu ve tahmini bütçenin onaylanması ile sona erdi.

Genel kurul sonrası yeni dönemde yapacakları çalışmalarını anlatan Ülgener, "Büyük fedakârlıklarla devam ettirdiği-

miz sanayi ve ticaret hayatımızda; birlik ve beraberlik içerisinde yapabileceğimizin en iyisini yapabilmek, yardımlaşma ve dayanışma içinde çalışanımıza, bölgemize ve milletimize fayda üretmek azim ve gayretindeyiz" diye konuştu.

Başkan Ülgener, yeni dönemde derneğin donanım eksiklerini tamamlayarak üye potansiyelini genişletmeyi, sanayici ve iş adamlarının sorun ve taleplerinde sivil, bürokrat ve siyasi çevrelerde etkili olarak iş dünyası ve kamuoyundaki etkisini artırmayı, üyelere yönelik eğitim, danışmanlık, iş gezisi programları organize etmeye devam edeceklerini ve gerek müstakil gerekse çözüm ortakları ile AB, İŞKUR gibi projelerle çalışma hayatına katkı sağlayacaklarını ifade etti. Ülgener, "Yeni yönetim kurulu üyesi arkadaşlarımızla her geçen gün güçlenen ve büyüyen derneğimizin kurumsal bir kimlik kazanarak yeni proje ve atılımlara imza atacağına inanıyorum" diye konuştu.

ORSİAD'ın Genel Kurul sonrası yönetim, denetim ve danışma kurulu şu isimlerden oluştu:

Yönetim Kurulu: Başkan Özcan Ülgener, Başkan Yardımcısı Nedret Yener, Genel Sekreter Veli Işık, Sayman Rakıp Seyirt, Üye Mehmet Ali Işık, Üye Bayram Suat Çiftçi, Üye Murat Göynük, Üye Bilal Güneş, Üye Murat Tuncel. Yönetim Kurulu Yedek: Kerim Kocaer, İsmail Erdoğan, Mustafa Garip, Ahmet Özen, Mustafa Bülent İrkilata, Adem Yasin Polat, Sedat Mert, Kamil Bolat, Ergün Olcay. Denetim Kurulu: Emre Aydın, Mustafa Korkmaz, Hamza Akça, Denetim Kurulu Yedek: Abdullah Barış Şen, Selçuk Dilsiz, Şahin Kadioğlu. Danışma Kurulu: Hasan Hüseyin Ergenç, Fatih Uçar, Yılmaz Akkaya, Sinan Sayıcı, Ahmet Murat, Haşim İlhan.

ORSİAD 11. Olağan Genel Kurulunun iş dünyasına, sanayici işadamları ve yöneticilerimize hayırlı olmasını dileriz.



acortu@hotmail.com

Abdullah ÇÖRTÜ

Kamulaştırma mı? Özelleştirme mi?

Kamu sektörünün şirket kurma ve geliştirme misyonu var mıdır? Şirket kavramı bizatili özel inisiyatif nitelikli midir? Yoksa kamunun da piyasada rekabet edecek şirketleri olabilir mi?

Türkiye'deki tecrübe kamunun çok kötü bir işletmeci olduğunu göstermektedir. Ancak çok kötü olan bu işletmeci halen Türkiye'nin dünya çapında olan şirketlerini kurmuş ve belli bir süre yönetmiş. Sızce burada bir gariplik yok mu? Böyle bir kamuya kötü işletmeci diyebilir miyiz? Ama birçok örnekten hareketle kamunun kötü bir işletmeci olduğunu da biliyoruz. O zaman soruyu şöyle soralım: kamu kaynaklı olan şirketlerden başanlı olanlarla başansız olanlar arasındaki fark nedir? Niçin bazı kamu kuruluşları başanlı olmuştur da bazı olamamıştır?

Bu soruların cevabı bilimsel araştırmalarla detaylı ve analitik olarak ortaya çıkarılabilir. Ancak kaba gözlemler herkesin ilk yaptığı tespit kamunun sahip olduğu iktisadi işletmelerin teknik olarak yönetilmediği, popülist olarak yönetildiğidir. Teknik, rasyonel ve dinamik bir dünyada, popülist bir anlayışla rekabet etmek mümkün değildir. O zaman sorularımıza devam ediyorum: kamuya ait işletmeler neden popülistçe yönetilmektedir? İşletmenin kamuya ait olması popülistçe yönetilmesini mi gerektirir?

Türkiye'nin müzmin ve temel problemi olan popülizm nereden kaynaklanmaktadır? Kamu bizatili popülist midir? Yoksa kamuyu yönetenler mi popülisttir? Siyasi iktidar ile kamu aynı şey midir? Makalemiz kamu ile siyasal iktidar arasındaki ilişkiye gelmiş bulunmaktadır. Bu noktada kamunun sözlük tanımına bakalım: Bir ülkedeki halkın bütünü, halk, amme... Yani çeşitli toplumsal kesimlerden veya meslek gruplarından

oluşan insan topluluğu... Mesela kamuyu, "bir sorun ya da olay üzerine halkın genel düşüncesi" demektir.

Siyasi iktidarla kamu birbirinden ayrı olduğuna göre iddialı bir yaklaşımla Türkiye'ye çok büyük fayda sağlayabilecek işletmelerin iktidarı kontrolünden kamunun kontrolüne geçmesinin çok başarılı sonuçlar verebileceğini iddia edebilir miyiz?

Sızce yaptırım yapamayan, karar alamayan, aşırı istihdamla büyük zararlar eden, ekonomiyi yük oluşturan bir işletme ne yapılmalıdır? Cevap olarak özelleştirilmeye çalışılmalıdır, başlanamazsa kapatılmalıdır diyebiliriz. Peki başka yol yok mudur? Mesela işletme 1 TL bedelle fabrika çalıştırılma, fabrikasının bulunduğu yöre sanayi ve ticaret odasına, esnaf ve sanatkarlar derneğine, bireysel olarak yöre halkına ve esnafına devredilirse ne yapılmış olur? Bu saydıklarım o yöredeki kamuyu oluşturmaz mı? Bu operasyona tesisin kamuya açılması diyemez miyiz? Bu operasyon kamulaştırma mıdır?

1995 yılında 1 TL sembolik bedelle halka maledilen KARDEMİR Karabük Demir Çelik Ticaret ve Sanayi A.Ş. başarıdan başarıya imza atarak Türkiye'nin en büyük ilk 50 şirketi arasında her geçen yıl üst sıralara çıkmaktadır. (ISO tarafından açıklanan 2008 yılı listesinde 41. Sırada yer almıştır.) Ortada başanlı bir operasyon olduğuna göre bu başarının temel sebebi nedir? Bu operasyon başka şirketlerde yapılabilir mi? neden yapılmamaktadır?

Değerli okuyucum, farkındayım yazım köşe yazısından daha çok bulmacaya döndü. Ancak eskiler soru ilmin yansı demişler. Ben sorularıyla işin yansınsı çözdüm, size de cevaplanmak üzere diğer yansınsı bırakıyorum.



Medikal Küme, İNOVİZ ve Avrasya Tıp Günlerinde

✓ Ege ve Dokuz Eylül Üniversiteleri, İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü (İYTE) ve Ege Serbest Bölge A.Ş. (ESBAŞ) işbirliğiyle düzenlenen "Sürdürülebilir Bilim-Teknoloji-Sanayi Köprüleri" (İNOVİZ) toplantısı yapıldı. Toplantıya Ostim Medikal Sanayi Kümelenmesi de katıldı.

Toplantıda, İzmir'in sağlık alanında öncü bir şehir haline gelmesi için yapılması gerekenler tartışıldı. EÜ Bilim Teknoloji Araştırma ve Uygulama Merkezi Müdürü Prof. Dr. Fazilet Vardar Sukan, İNOVİZ'in çok kapsamlı bir proje olduğunu söyledi. Prof. Dr. Sukan, "Firmalar ve araştırmacılar için bir işbirliği platformu kurmayı hedefleyen İNOVİZ,

günümüz bilgi toplumuna donanımlı bireyler yetiştirecektir. Teknoloji ve bilgi transferine ortam hazırlanacak, şirketlerin pazara giriş faaliyetlerine destek olunacaktır. Şehrimizdeki üniversitelerde biyomedikal teknolojiler hakkında çalışan çok sayıda bilim adamı bulunmaktadır. Bu bilgi birikimi de İzmir'deki biyomedikal teknoloji pazarını desteklemeye yeterli bir alt yapı oluşturmaktadır. Amacımız, sağlık alanında İzmir'i liderliğe taşımaktır" dedi.

Üniversite-sanayi işbirliğinin önemi vurgulayan ESBAŞ Özel Projeler Koordinatörü Ayhan İzmirli de, iki alanın işbirliği sayesinde oluşturulan platformun, İzmir'deki biyomedikal sanayiye destekleyecek işgücünü arttırarak, şehri bir cazibe merkezi haline getireceğini söyledi. Türkiye'deki medikal sanayi kuruluşlarının ürünlerinin dünyayla yarışacak kadar kaliteli olduğunu belirten Türk Medikal Dernekler Federasyonu Başkanı Mehmet Ali Özkan da "Biyomedikal ürünler son derece kaliteli olmasına rağmen kamu ihalelerinde yerli malı tercih edilmiyor. Ar-Ge çalışmalarıyla yapılan ürünlerin



kaliteli ve tercih edilebilir olacağı düşüncesinin yerleşmesi gerekiyor. Biyomedikal sektörünün finans boyutu da çıkmazda; en kazançsız sektörlerden biri. Yabancı patentli tıbbi cihazlar ülkemize çok rahat girebiliyor. Kalitesi yüksek olmayan ucuz ürünler, pazarda yerli ve kaliteli ürünlerimizin önüne geçiyor. Bu problemlerin çözümünde, sanayile üniversitenin işbirliği hayati önem taşıyor" diye konuştu.

Kamudan destek beklemediklerini vurgulayan Ege Tıbbi Malzemeciler Derneği Başkanı Ömer Biçer ise şunları söyledi: "Sektörün kendini geliştirmesi için para kazanması gerek. Kazanç sağlamak için de kamunun desteğine ihtiyacımız var. Yabancı patentli ürünler yerine yerlilerin alınmasına öncelik tanınmalı. İhtiyaçlar doğru belirlenip güçlü bir alt yapı hazırlansa İzmir, biyomedikal sanayi sektöründe öncü durumuna gelebilir."

Toplantıda OSTİM Medikal Sanayi Kümelenmesi de vardı

Toplantıda Ostim Medikal Küme Ko-

ordinatörü Oğuz Ünal da bir konuşma yaptı. "Sağlık İnovasyonları Yönetimi Ve Finansmanı-İyi Uygulamalar Ve Modeller" konulu oturumda konuşan Ünal, Ostim'deki Medikal Sanayi Kümelenme süreci ve kümelenme sonrası oluşturulan projeler hakkında bilgi verdi.

"4. Avrasya Tıp Günleri"

İstanbul'da düzenlenen "4. Avrasya Tıp Günleri" kongresinde de Ostim Medikal Küme tanıtım standı kuruldu. İki gün süren kongrede Türkiye ve Avrasya bölgesinden birçok uzman ve medikal sektör üreticisi firma bir araya geldi. Ostim Medikal Sektör Kümelenmesinde yer alan bazı medikal sektör firmaları da fuara katıldı. Bayındır Sağlık Grubu ve TİKA tarafından organize edilen etkinliklere Afganistan, Arnavutluk, Azerbaycan, Bosna Hersek, Gürcistan, Irak, Karadağ, Kazakistan, Kuzgistan, Kosova, Makedonya, Moldova, Nijerya, Özbekistan, Suriye, Türkmenistan ve Ukrayna'dan sağlık sektörü ve tıp uzmanları katıldı.



TOSYÖV'ün yeni başkanı gazeteci Yalçın Sönmez

Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı'nın (TOSYÖV) Seçimli Olağan Genel Kurul Toplantısı 27 Mayıs 2010'da Ankara Sanayi Odası (ASO) Meclis Salonu'nda gerçekleştirildi. Kongrede Hilmi Develi'nin yerine KobiEfor Dergisi sahibi ve Başyazarı gazeteci Sönmez başkanlığa getirildi



Seçilen yeni Yönetim Kurulu tarafından Genel Başkanlığa Yalçın Sönmez getirildi. Sönmez, yaptığı teşekkür konuşmasında, "TOSYÖV'ün bayrağını daha da yükseklere taşımak için sivil toplum kuruluşları ve kamu kurumları ile iş ve güçbirliğimizi geliştireceğiz, yeniliklerle yolumuza devam edeceğiz" dedi. Sağlık sorunları nedeniyle görevi bi-

raktığını açıklayan Hilmi Develi ise yeni yönetimde Denetim Kurulu Üyesi olarak görev yapacak.

TOSYÖV Başkanlığını 8 yıldır sürdüren Hilmi Develi, yaptığı açılış konuşmasında Türkiye'de özel sektörün kalkınma modelini benimseyen TOSYÖV'ün KOBİ bilincinin oluşmasına ve gelişmesine, girişimciliğin bir kültür olarak yaygınlaşmasına ciddi katkıları olan bir kuruluş olduğunu söyledi. Genel Kurul'da konuşan KOSGEB Başkanı Mustafa Kaplan, KOBİ'ler için yeni bir destekleme modeli geliştirdiklerini açıkladı. KOSGEB'in KOBİ'lerin önünü açan, onlara tam anlamıyla destek olan bir kurum olmayı amaçladığını belirten Kaplan, yeni kurguladıkları model kapsamında bir çerçeve yönetmelik hazırladıklarını söyledi. Bu yönetmeliğin KOBİ'lerin ihtiyacına göre istedikleri destek programının önünü açtığını ve proje bazlı bir destek programı olacağını ifade etti. Kaplan, bundan sonra KOBİ'lere "Sizi nasıl geliştirebiliriz?" anlayışıyla yaklaşacaklarını söyledi. Ana

program dahilinde 150 bin liraya kadar KOBİ'leri geri ödemesiz destekleyeceklerini anlatan Kaplan, KOBİ'lere "ya farklı ya da güçlü olun" çağrısında bulundu ve farklı olmanın anahtarının inovasyon ve Ar-Ge'den geçtiğini belirtti.

Genel Kurul'da Divan Başkanlığını yürüten Sanayi ve Ticaret eski Bakanı Ali Coşkun, sanayiye Anadolu'ya yaymak amacıyla yola çıktıklarını belirterek, KOSGEB, TOSYÖV, TOBB, KOBİ A.Ş. ve KGF gibi kurumların kuruluş süreçlerini anlattıktan sonra, "KOBİ'ler güçlenirse büyükler de güçlenir" dedi. Türkiye'nin yıllar yılı yarı kapalı bir ekonomiye sahip olduğunu ve demokratikleşme sürecinde kayıplar yaşadığını ifade ederek, bu sürecin gelişmesinde siyasi partiler kadar sivil toplum kuruluşlarının büyük önem taşıdığını vurguladı.

TOSYÖV Başkan Yardımcısı ve eski Devlet Bakanı Ayfer Yılmaz, Türkiye'nin bir dönem ara malı üretmek yerine ithal etmeye başladığını, bu dönemde TOSYÖV'ün

üretici KOBİ'lere gittiğini kaydetti. Nüfusun yüzde 50'sinin 28 yaşın altında olduğunu anımsatan Yılmaz, gençlere moral verdiklerini, yatırım bilincini geliştirdiklerini, moralsizliği morale döndürmede, Türkiye'nin geleceğinde refahın adil paylaşımında TOSYÖV'ün önemli rol oynadığını ifade etti.

TOSYÖV Yeni Yönetim Kurulu görev dağılımı yaptı

Tek listeyle ve oybirliği ile seçilen TOSYÖV'ün yeni Yönetim Kurulu ve görevleri:

Yönetim Kurulu: (Asıl) Yalçın Sönmez (Yönetim Kurulu Başkanı), Ayfer Yılmaz (Başkan Yardımcısı), Dr. Niyazi Erdoğan (Başkan Yardımcısı), Osman Devenci (Başkan Yardımcısı), Mahmut Esat Yalçın (Başkan Yardımcısı), Rahmi Aktepe (Genel Sekreter), Ali Rıza Dastar (Sayman Üye), Halil Özgökçe (Üye), Osman Samsunlu (Üye), Tahsin Rende (Üye), İhsan Beşer (Üye).

Ostim Yatırım ve Ostim Kooperatifi genel kurul yaptı

Aydın : “Bu camia büyük uğraş ve gayretlerle düşünülmeyeni düşünmüş, yapılamayanları yapmış ve ülkemize büyük hizmetler gerçekleştirmiştir. Bugüne kadar bu hizmetlerin gerçekleşmesinde büyük fedakârlıklarla hizmet veren değerli yöneticilerimizi, ortaklarımızı ve çalışanlarımızı minnetle anıyorum.”

Ostim Endüstriyel Yatırımlar A.Ş. ve Ostim Kooperatifinin genel kurulları yapıldı. Ortak ve üyelerin yoğun katılımı ile yapılan genel kurulda divan başkanlığını Kamu Bankaları Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Sayın yaptı. Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın gerek Ostim Kooperatifinin gerekse Ostim Yatırım AŞ'nin bölgede faaliyet gösteren firmalara yönelik verdiği maddi ve manevi katkıları anlattı.

Aydın, “Kooperatifimiz, kurulduğu 1967 yılından bugüne kadar ortaklarımızın menfaatleri doğrultusunda hizmet etmeye gayret etmiş ve belki de ülkemizde kurulmuş olan kooperatifler içerisinde örnek olarak gösterilebilecek önemli faaliyetler gerçekleştirmiştir” diye konuştu.

Başkan Aydın, sadece ortaklarına dükkan yapmak değil, bölgenin bütün ihtiyaçlarını karşılamak üzere planlama yapan Ostim Kooperatifinin büyük fedakârlıklarla sanayi ve ticaret alanında faaliyet gösteren ortakların eğitim, sosyal ve kültürel ihtiyaçlarının karşılanmasında da büyük önem verdiğini söyledi.

Aydın şöyle dedi: “Bu camia büyük uğraş ve gayretlerle düşünülmeyeni düşünmüş, yapılamayanları yapmış ve

ülkemize büyük hizmetler gerçekleştirmiştir. Bugüne kadar bu hizmetlerin gerçekleşmesinde büyük fedakârlıklarla hizmet veren değerli yöneticilerimizi, ortaklarımızı ve çalışanlarımızı minnetle anıyorum.” Ostim Yatırım'ın faaliyetleri, bütçesi ve gelecek dönem çalışmaları şirket koordinatörleri Abdullah Çörtü ve Şefik Çalışkan tarafından sunuldu



O.AYDIN



A.ÇÖRTÜ



Ş.ÇALIŞKAN

Ersoy Gaz'ın sloganı: Gazlarla ilgili her şey...

Genel Müdür Kasım Ersoy, en az 5 sene içinde Türkiye'nin en büyük 3 üretici gaz şirketi arasına girebilmek için çalıştıklarını söyledi.

Ostim'de faaliyet gösteren Ersoy Gaz Sanayi ve Ticaret A.Ş. ileriye dönük olarak; tam kapasiteli üretim firması olmak istiyor. “Gazlarla İlgili Her şey” sloganıyla, önceliklerini belirleyen firmanın Genel Müdürü Kasım Ersoy, en az 5 sene içinde Türkiye'nin en büyük 3 üretici gaz şirketi arasına girebilmek için çalıştıklarını söyledi.

1983 yılında kurulan şirketin büyümekte olan Türkiye ekonomisi içerisindeki yerini aldığını, bu doğrultuda değişen teknolojik gelişmeler ışığında Türk Sanayisine hizmet verdiğini anlatan Ersoy faaliyetleri hakkında şu bilgileri verdi:

“Sektörde uzun yıllar bulunmanın verdiği tecrübe, uzman kadro, gelişmiş servis ağı, Anadolu'ya yayılmış bayileri ve üstün hizmet anlayışı ile pazar payını arttırmıştır. Müşterilerimizin ihtiyaçlarına ve beklentilerine en iyi şekilde cevap verecek kalitede ürün ve kesintisiz hizmet sunmak için sürekli olarak yatırıma gitmiş, doğal olarak endüstriyel ve medikal gaz sektöründe hak ettiği yeri almıştır. Sanayide ve sağlık kuruluşlarında kullanılan gazların dolun ve dağıtımını yapan Firmamız, Ostim tesislerinde bulunan yüksek kapasiteli depo-



lama tankları sayesinde hizmet sürekliliğini garanti altına almış bulunmaktadır. Sincan tesislerinde modernizasyon çalışmalarını tamamlamış olan firmamız burada kurmuş bulunduğu yeni fabrikanın eklenmesiyle daha da güçlenecek ve bu gücünü güvenli ve kaliteli hizmet anlayışı dahilinde müşterilerine yansıtacaktır.”

Sektördeki rekabet koşullarının yabancı sermayenin etkileri ve yerli kalitesiz firmalar nedeniyle olumsuz yönde etkilendiğini anlatan Ersoy, “Özellikle Ersoy Gaz A.Ş. gibi hem yerli olup hem de markalaşmayan firmaların olmaması rekabet koşullarını olumsuz yönde etkiliyor. İç piyasada hem özel sektör hem de kamu sektörüne hitap

ve de özel gaz üretim ve satışı yapan bir firmadır Ersoy Gaz. Bu da iç piyasada bize önemli bir özellik kazandırmaktadır” diye konuştu.

25 kadar nitelikli pazarlama ve ihtiyaç duyulan alanlarda mühendis personel istihdam eden Ersoy Gaz, tam kapasiteli üretim firması olabilmek için 5 sene içinde Türkiye'nin en büyük 3 üretici gaz şirketi arasına girmeyi hedefliyor.

Genel Müdür Ersoy'un genel ekonomiyeye ilişkin değerlendirmesi de şöyle:

“Finansal olarak işletme sermayesine baktığımız zaman, net işletme sermayesi yoğun olduğu için borçlanmaya gitmiyoruz. Ancak 2011 yılında Temelli bölgesinde kurulacak olan üretim tesisimiz için dış kaynağa ihtiyaç duyabiliriz. Ekonomik konjonktür dışı bağımlı bir seyir izlemektedir. Hammadde diğer üretim giderlerinin maliyet artışları firmaların ayakta kalabilmelerini olumsuz etkileyecek gibi gözüktüyor. Sanayide büyüme hızı %20 artmış gözükse bile bu oranın gerçek olmadığını düşünüyorum. Her an ekonomik bir krize gireceğiz izlenimi alıyoruz. Bu durumun gerekçesini çalıştığımız şirketlerdeki tahsilât sorunlarından ileri gelerek düşünmekteyim.”

İNGİLİZCEYİ DOĞRU YERDE ÖĞRENİN!



- ▶ Avrupa Dil Standartları (CEFR) ile uyumlu tek dil okulu
- ▶ ISO 9001-2000 kalite belgesi
- ▶ %100 öğrenme garantisi
- ▶ 2007-2008-2009 Uluslararası Mükemmellik Ödülü



OSTİM Merkez
Uzayçağı Cad. 85/8-9 KOSGEB Karşısı OSTİM
Tel: 312-354 00 58 312-354 01 19
www.wsi.com.tr

Wall Street INSTITUTE
SCHOOL OF ENGLISH

Ürünlerimiz Ostim Yatırım ile BAUMA vitrininde

Fuar alanı, katılımcı ve ziyaretçi sayısı bakımından dünyanın en büyük fuarı kabul edilen ve her üç yılda bir düzenlenen "Bauma iş ve inşaat makineleri fuarı" 19-25 Nisan tarihlerinde Almanya Munich'de gerçekleşti. Türkiye'den toplam 88 katılımcı firmanın bulunduğu fuarda Ostim Yatırım A.Ş. de 3 kişilik dış ticaret ekibiyle Ostim'de üretilen iş ve inşaat makineleri yedek parçalarını tanıttı.

Ostim'de üretilen yedek parçaları dünyanın otuz ülkesine ulaştıran Ostim Yatırım A.Ş. dış ticaret ekibi bu fuarda yeni pazarlar, yeni müşteriler bulmanın yanı sıra mevcut müşterileriyle de ilişkilerini geliştirdi.

Izlanda'daki volkanik patlamanın se-

bep olduğu kül bulutunun Avrupa hava sahasını kapatması nedeniyle fuarın ilk günlerini sönük geçirdi. Başta Amerika, Ortadoğu ve Uzakdoğu olmak üzere, deniz aşırı coğrafyalardan fuara gelecek olan katılımcı ve ziyaretçilerin birçoğu fuara katılım gösteremedi. Ancak Almanya hava sahasının açılmasıyla fuarın 3. gününden sonra ziyaretçi trafiğinde hareketlilik görüldü.

Ostim Yatırım A.Ş. yöneticileri, ihracatta yakaladığı trendi daha artırmak, Ostim'li KOBİ'lerin ürettikleri ürünleri dünyanın her tarafına ulaştırabilmek amacıyla Bauma Fuarı benzeri dünya çapında organizasyonlara katılmaya devam edeceklerini kaydettiler.



Ostim, Konmak 2010'a katıldı

TÜYAP Konya Fuarçılık A.Ş. tarafından TIAD Takım Tezgahları İşadamları Dayanışma Derneği işbirliği, Konya Ticaret Odası, Konya Sanayi Odası ve Makine Mühendisleri Odası Konya Şubesi ve KOSGEB desteği ile düzenlenen Konya 7. Metal İşleme Makineleri, Kaynak, Kesme, Yan Sanayileri,

Ekipmanları, Delme Teknolojileri, Malzemeler ve El Aletleri, Hidrolik ve Pnömatik Fuarı 13 - 16 Mayıs 2010 tarihleri arasında KTO - TÜYAP Konya Uluslararası Fuar Merkezinde gerçekleştirildi.

Metal Endüstrisi için büyük önem taşıyan ve Anadolu'nun sektördeki en büyük ve en kapsamlı fuarı olan KONMAK Fuarı'na, OSTİM OSB firmaları ile katıldı.

OSTİM OSB, VİBROMAK ve GÜL TEKNİK ile katılım sağlarken, katılım sağlayan firmaların fuardan olumlu iş birliklilikleri ile çıktığı ifade edildi. Fuar yöneticileri KONMAK'ın 2010 yılında da bölgesindeki en kapsamlı fuar olduğunu belirttiler.



Yatırım A.Ş. Suriye BUILDEX fuarında

Ostim Yatırım A.Ş. Suriye'de düzenlenen BUILDEX 2010 Uluslar arası Yapı ve İnşaat Teknolojileri Fuarına katıldı. Fuarı Suriye Yatırım Bakanı ile Türkiye'den giden Ankara Ticaret Odası Başkanı Sinan Aygun ve Beraberindeki 150 kişilik ATO iş adamları heyeti ve Ankara

Yenimahalle İlçe Belediye Başkanı Fethi Yaşar da ziyaret etti. Ostim Yatırım temsilcisi Suriye Yatırım Bakanı'na Ostim'in faaliyetleri hakkında bilgi verirken, komşu ve İslam ülkelerindeki Organize Sanayi Bölgeleri kurma projelerini de anlattı.



Fuar Takvimi HAZİRAN – TEMMUZ 2010

Fuarın Adı: Ordu 4.Otomobil-Otomotiv ve Yan Sanayi (Oto'2010)

Fuarın Tarihi: 12 – 17 Haziran 2010

Yer: Ordu Belediyesi Fuar Alanı – ORDU

Fuarın Adı: Ordu 6.Yapı Dekorasyon Ürünleri ve Doğalgaz (Yapı 2010) - Ordu 14. Karadeniz Sanayi ve Ticaret Fuarı (Katif 2010)

Fuarın Tarihi: 28 Haziran – 04 Temmuz 2010

Yer: Ordu Belediyesi Fuar Alanı – ORDU

Fuarın Adı: 18. Malatya Fuarı

Fuarın Tarihi: 14 – 18 Temmuz 2010

Yer: Mışmış Park Fuar Alanı - MALATYA

Fuarın Adı: İŞ'TE BİZ İSTANBUL 2010

Fuarın Tarihi: 19 – 25 Temmuz

Yer: İstanbul Fuar Merkezi – Yeşilköy - İSTANBUL

ANKOMAK Fuarı'ndaki büyüme taleplere yansıdı

18. İŞ MAKİNALARI, YAPI ELEMANLARI VE İNŞAAT TEKNOLOJİLERİ FUARI
ANKOMAK 2010



Avrasya'nın en büyük Avrupa'nın 4. Büyük iş makineleri fuarı ANKOMAK, 5 gün boyunca sektörün yeni teknolojilerini merak edenleri ve profesyonelleri bir araya getirdi. ITE Group Plc'nin Türkiye temsilcisi E Uluslararası Fuarçılık önderliğinde düzenlenen fuar İstanbul Fuar Merkezi'nde yetmişbin metrekarelik bir alanda gerçekleştirildi.

OSTİM OSB, 18. si düzenlenen İş Makineleri, Yapı

elemanları ve İnşaat Teknolojileri Fuarına bu yılda üye firmaları ile birlikte katıldı.

Fuara olan yoğun talep nedeniyle sınırlı miktarda yer ayrılabilmediğini belirten Ostim OSB fuar organizasyon yöneticileri bu nedenle çok sayıda firmanın talebinin yerine getirilemediğini söylediler.

Fuara OSTİM OSB standından bağımsız olarak bölge firmaları Özkaraoğlu Hidrolik, ARS Ankara Rulman, Gülhan Kauçuk, BMR Ayna Mahruti kendi standları ile katıldılar.

Bu arada Ostim İş ve İnşaat Makinaları Kümesi de (İŞİM) projeler kapsamında fuarda yerini alarak, yürütülen faaliyetleri ile kümede üyesi firmalar hakkındaki bilgileri ziyaretçi ve katılımcı firmalarla paylaştı.

Siyaset ekonomiyi gölgelemesin "Türkiye Ekonominin Önceliklerine ve İstihdam Yaratmaya Odaklanmalı. Siyasi Gelişmelerin ekonominin gündemini gölgelemesinden endişeliyiz."



Uluslararası Yatırımcılar Derneği YASED Yönetim Kurulu Başkanı Piraye Antika, son dönemde kamuoyunu meşgul eden siyasi gelişmeleri değerlendirdi ve Türkiye'nin gündeminin ekonomik önceliklerden giderek uzaklaştığını belirtti.

Piraye Antika yaptığı açıklamada, "Türkiye'yi önümüzdeki yıl seçim ortamı bekliyor. Bunun dışında özellikle son dönemde yaşanan siyasi tartışmalar ve Anayasa görüşmeleri ile bizi bekleyen referandum süreci de göz önüne alındığında, önümüzdeki bir yılda Türkiye'nin gündemini neredeyse tamamen siyasetin yönlendirmesi kaçınılmaz görünüyor. Ancak ekonomik açıdan atılması gereken pek çok acil adım var ve bu adımlarda geç kalınması Türkiye ekonomisinde büyük zararları da beraberinde getirecektir. Bugün atılmayan adımlar için yarın çok geç olabilir. Özellikle en büyük ihracat pazarımız olan Avrupa'nın yaşamakta olduğu krizin dış ticaret

kanalı ile ekonomimizi ciddi şekilde etkileme riskini de göz önüne aldığımızda kaybedecek hiç zamanımız yoktur" dedi.

Geçtiğimiz günlerde yapılan mali kural açıklamasının son derece olumlu olduğunun altını çizen Piraye Antika, "Dünyada ekonomik zayıflıklara ve mali problemlere toleransın son derece azaldığı bir dönemde, hükümetin ve ekonomi bürokrasisinin bu girişimini tam zamanında ve yerinde atılmış bir adım olarak değerlendiriyoruz. 'Mali kural'ın ivedilikle yasalaşması ve ardından uygulamanın süratle ve sağlıklı bir şekilde işleyebilmesi için gözetim organının da oluşturularak yaptırımların belirlenmesi gerekiyor. Mali kural uygulamasının basta vergi, kayıt dışı ve sosyal güvenlik olmak üzere yapısal reformların önemini daha da hayati hale getireceğini vurgulamak isteriz" dedi.

Türkiye'ye gelen doğrudan uluslararası yatırımların özellikle son üç yılda bir düşüş içinde oldu-

ğunun da altını çizen Piraye Antika, yatırımlarla ilgili çarpıcı rakamlar verdi: "2007 yılında gerçekleşen uluslararası doğrudan yatırım girişinin miktarı 22 milyar dolar iken, bu rakam, 2009 yılında ekonomik krizin etkisiyle sadece 7.6 milyar dolarda kaldı. Bu gerileme bir önceki yıla göre %58'lik bir düşüşü ifade etmektedir. 2010'un ilk çeyreğinde gerçekleşen yatırım tutarı ise ancak 1 milyar 476 milyon dolardır. 2009'un ilk çeyreğiyle karşılaştırıldığında dahi, bu rakam yaklaşık %40'lık bir düşüşü ifade etmektedir (2009 ilk çeyrek yatırım tutarı 2 milyar 419 milyon dolardır). Özellikle krizin etkilerinin hala hissedildiği bu dönemde ekonomik açıdan gerekli hamlelerin yapılmaması halinde bu düşüş trendi devam edecek, cari açığın büyüme eğiliminde olduğu bir yılda bu açığın kapatılmasını zorlaştıracak ve bu da ülkemiz ekonomisi açısından telafi edilemez sıkıntılar beraberinde getirecektir."

Gen Power ürün Showroomu açıldı



Gen Power markası ürünlerin satışa sunulduğu Ankara Güç Sistemleri Showroomu Ostim'de açıldı. 1176. Sokaktaki adreste (Eski 8. Sokak) Ostim Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın ve ilgili marka üreticisinin üst düzey yöneticilerinin katılımıyla açılan işyerinde jeneratörler, motorlar, kaynak makineleri, çim biçme makineleri, çapa makineleri, su pompaları, ışıldaklar ve kontrol panelleri bulunuyor.

Ankara Enerji sistemleri yöneticileri, "Benzersiz teknolojisiyle üretilen ve yüksek performansıyla sektörde bir trend haline gelen Genpower ürünlerinin en modern şekilde tüketiciyle buluşacağı Ankara Güç Sistemleriyle doğru ürüne, doğru adreste ulaşabilecek" dediler.



velisartoprak@gmail.com

Veli SARİTOPRAK

Ehil insanlar ve kurumsallaşma

Bana göre Türkiye'nin kronikleşen en büyük problemi kurumsallaşamamaktır. Ne acıdır ki dünyadaki hızlı değişimlere bir türlü ayak uyduramadık ve yönetim sistemimizi kurumsallaştıramadık. Millet olarak en göze çarpan özelliğimiz ferdiyetçiliğimizin ağır basması, ekip çalışması yapamamamız ve takım oyunu oynamamamızdır. Aynı durum kurumsal hayatımızda da geçerlidir. Biz genelde fertlere bağlıyız ve bireysel başarıya hep ön plana çıkarız. Devlet kurumlarının başkanı da tepe yöneticilere bağlı olarak değişmektedir. Tepeye kim gelirse gelsin, hatta çok yeteneksiz birisi olsa da sistemin başarılı olması esastır. Sistemimiz fertlere bağımlıdır. Sistemi fertlere bağımlı olmaktan kurtaracak olan kurumsallaşmada başarıyı bir türlü tam yakalayamadık. 2010 yılını yarladığımız bu günlerde kurumların işlediği bir devlet yapısına doğru zorla da olsa yavaş yavaş ilerleme kaydediyoruz.

Dünyadaki değişimler ve biz

Yazımızın başında da dediğim gibi millet ve devlet olarak biz dünyadaki değişimlere uyum sağlamakta geç kalıyoruz. Bu değişimlere bazen direniyor, bazen de çok ağırdan alıyoruz. Dolayısıyla bu durumdan ekonomik, sosyal ve kültürel gelişmemiz olumsuz etkileniyor ve çağı yakalayamıyoruz. Oysa çağı yakalamak için her şeye sahibiz. Genç ve dinamik nüfusumuz iyi eğitilmiş, vizyon sahibi girişimcilerimiz, doğal zenginliklerimiz, alt yapımız, zengin tarihimiz ve kültürel mirasımız hep bizim artlarımız. Ancak hep ağır kalıyoruz. 1789 Fransız Devriminin değerlerini bile maalesef 1923'te Cumhuriyetle ve Atatürk'le yakalayabildik. Liberal

ekonominin enstrümanlarını (serbest piyasa, özelleştirme, yabancı sermaye, mevzuat basitleştirme, kırtasiyeciliği azaltma, v.b...) düniün 'demirperde ülkeleri' çoktan tamamlayıp bitirdiler. Biz hala özelleştirme tartışmaları yapıyoruz. Özelleştirme sistemini oturtamadık.

Bilgi toplumu olma zorunluluğu

Yüksek teknoloji, AR-GE, İnovasyon, girişimcilik gibi kavramların gittikçe daha büyük önem kazandığı 21. yüzyılda, yüksek teknoloji üretebilen, bilimsel bilgiyi ekonomik değerlere dönüştürebilen ülkeler dünyayı yönetmektedirler. Bizler bu kavramlarla daha yeni yeni tanışmaya başladık. Bilgisayarlaşmayı, e-devlet'e dönüşmeyi gerçekleştiremedik. Bu yüzden çağdaşlık yansında maalesef geriyiz.

Çare

Türkiye dünyadaki hızlı gelişim ve değişimi takipte zorlanıyor. Ancak zaman zaman iç ve dış (özellikle Avrupa Birliğinin) zorlamaları ile gerçekleşen sıçramalarla ilerlemeğe çalışıyor. Aslında çare ve çözüm tektir. Türkiye 2010 lu yıllarda bir zihniyet devrimi gerçekleştirmeli, ehil, tok, dürüst, kaliteli ve vizyon sahibi insanları ve ekipleri layık oldukları yerlere getirmelidir. Bu ekipler kurumsallaşmayı gerçekleştirmeli ve takım oyunu ile Türkiye'nin çitasını yükseltmelidirler.

Son söz

Akbank'ın kurucularından rahmetli Ahmet Dalli'dan, "Ehil insanlar, layık oldukları yerlere getirilmedikçe o ülke rahat yüzü göremez."

ORTADOĞU GRUP METAL
MAKİNA • HIRDAVAT • CİVATA
ÇELİK HALAT SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
TEL: 385 22 44 - 385 33 44 FAX: 385 99 98



**ortadoğu
grup**

Mak. Elek. Met. Hird. İng. Malz. İth. İhr. San. ve Tic. Ltd. Şti.



- Çelik Halat ve Aksesuarları
- Hırdavat Çeşitleri
- Elektrikli El Aletleri
- Cıvata Çeşitleri



30/A Sokak No:9 Ostim - Y.Mahalle/ANKARA T: +90 (312) 385 22 44 - 385 33 44 F : +90 (312) 385 99 98

www.ortadogugrup.com.tr

ESKİ OPERATÖRÜNÜZÜ İŞTEN ÇIKARIN!

**AVEAİŞ İLE ARTIK
SÜRPRİZ FATURA YOK.**

Avea Faturanı Paylaş Modeli ile, ay sonunda ne ödeyeceğinize kendiniz karar verin! Çalışanlarınıza benzersiz Faturanı Paylaş paketlerinden birini alın ve sadece paket ücretini ödeyin. Limit aşım ücretlerini de çalışanlarınız ödesin.



**Ayda sadece 19 TL ödeyin,
çalışanlarınız her yöne 150 dk
ve tüm kurumsal Avealılarla
10.000 dk konuşsun.**

Diğer avantajlı tarifeler ve ayrıntılı bilgi için: avea.com.tr

Fiyatlara KDV ve ÖV dahildir. Kurumlar, faturaların KDV ve ÖV dahil sabit ücretlerini, çalışanlar ise faturalarının kalan ücretlerini ödemekle yükümlüdür. İlanda belirtilen tarife kapsamındaki 10.000 dk ücretsiz görüşme süresi ile, tüm Kurumsal Avealılar, Faturanı Paylaş Modeli tarifeleri ve Bireysel TümAile tarifesi kullanıcıları ücretsiz olarak aranabilmektedir. Ücretsiz dakika aşım ücreti yurtiçi her yöne 23 Kr/dk'dır. Bu model kapsamındaki tarifeler FCT cihazları ile kullanılamaz.

aveaiş

avea.com.tr | 0555 444 1 500 | aveaiş içi 500 | aveaiş bayileri