

OSB'lerin MÜTEŞEBBİS sıkıntısı

Yasada belirtilen üçte ikilik doluluk oranlarına ulaşmalarına karşın, bazı Organize Sanayi Bölgeleri'nde görev süreleri otomatik olarak sona eren Müteşebbis Heyetlerin görev sürelerinin uzatılması sıkıntılar yaratıyor.

Sanayici ve iş adamları OSB'lerdeki yönetimin yatırımcılara ait olması gerektiğini savunurken, kimi OSB'ler ise vali ve belediye başkanının OSB yönetiminde kalmasının engelleri aşmak için gerekli olduğunu savunuyor. ■8-9'da

AKADEMİK GÖRÜŞ

Bir ihracat hikayesi



Prof. Dr. Tamer MÜFTÜOĞLU

Bu yazımızda SARAR firmasının ihracat hikayesini sunacağız. Zira bu hikayeden çıkarılacak çok ders var. Baba Abdurrahman SARAR pazarcılıkla işe başladı. Sene 1940. Abdurrahman SARAR askerden yeni dönmüş... ■5'te

KOBİ GÜNLÜĞÜ

Türkiye'de üretim var pazarlama yok!



Dr. Cevdet BAYKAL

Ülkemiz, daha 10-15 yıl öncesine kadar, dünyada kendi kendine yeten birkaç ülkeden biri iken, son yıllardaki üretim, tüketim, ihracat ve ithalat arasındaki dengelerin iç ve dış nedenlerle yerine oturtulamaması yüzünden hem ülke, hem de... ■2'de

SUBEGÜM BULUT

İmdat! Ortağım beni anlamıyor!



Subegüm BULUT

Girişimcilik tutkusunu tüm bedeninizi sarar, yakın arkadaşlarınızdan birine bunu açarsınız, o da heyecanlanır, işi kurarsınız. Başta herkes fedakarca her şeyi yapmaktadır, herkes yorgun ama mutludur ama zamanla işler ilerledikçe... ■14'te

PATENT VE MARKANIZI

TESCİL ETTİREK KANUNİ KORUMA ALTINA ALINIZ
Gümrüklerde ve yabancı ülkelerde malınıza el konmaması için yurt dışı marka tescili yaptırınız.
MARKALAŞMA TEŞVİKLERİNDEN YARARLANINIZ

YATIRIM TEŞVİK BELGESİ

Almadan Yatırıma Başlamayınız
Kredi, KDV, Gümrük ve Fon desteğinden yararlanınız.
DAHİLDE İŞLEME İZİN BELGESİ
İhraç mamulünüzde kullanacağınız hammaddenizi Gümrük, Fon, KDV'siz alınız.

4 M Müşavirlik Tic.Ltd. Şti.

Ankara 312-418 36 06, İstanbul 212-662 80 60
4m@4m.com.tr-www.4m.com.tr



Dr. Cevdet BAYKAL

KOBİ günlüğü

Türkiye'de üretim var pazarlama yok!

Ülkemiz, daha 10-15 yıl önce sine kadar, dünyada kendi kendine yeten birkaç ülkeden biri iken, son yıllardaki üretim, tüketim, ihracat ve ithalat arasındaki dengelerin iç ve dış nedenlerle yerine oturulamaması yüzünden hem ülke, hem de üreticiler olarak bundan zarar görmektedir.

Efendim gelişmiş ülkelerde, her konuda olduğu gibi, üretim, tüketim ve pazarlama konularında ülkenin ilgili ekonomi birimlerinin (yerel makamlar-merkezi hükümet, sivil toplum kuruluşları ve özel sektör) kurmaylarınca 'sürekli

planlama ve izleme' yöntemiyle ülkelerinin geleceği kestirilmeye çalışılır...

Gerçi bu durum, 40 yılın üzerinde bir süredir bizde merkezi hükümetin DPT tarafından yapılmaya çalışılır, ancak sonuçları ortadır! (biz de zaten yorum yapmakla yetkili ve izinli olmadığımız için bu hususta bir şey söyleyemiyoruz.)

Bizde Devlet Planlama Teşkilatı'nın yıllardır yapmaya çalıştığı konular, Batılı ülkelerde, her birimin kurmayları ile birlikte gerekli görülmesi halinde 'akil adam' denilen konusunda uzmanlığı kabul

edilmiş kişiler tarafından yerine getirilmektedir.

Bu hususta başarısızlıklar ise kesinlikle affedilmiyor, hanenize eksi yazdıkları anda ne olursanız olun, sistem derhal kişiyi dışlıyor ve hesap soruluyor!

Zaten böyle durumlarda kişiler, karşı tarafın eylemini beklemeden hemen görevden çekilmek zorunda kalıyorlar, hatta Japonya'da olduğu gibi, 'harakiri' yaparak mesleki ve hayati yaşamlarına son verebilediklerine de tanık olunmaktadır.

Şimdi bize dönersek, ülkemizdeki özel sektör işletmeciliğimiz, müteşebbisliğimiz ya da her ne ise, hep görgüye, yani 'göz' kültürüne dayalı ve 'gözü aklımdan önce gelme', başka deyişle, 'deneme yanılma' anlayışıyla gerçekleşmekte, bu durum, hemen hemen tüm sektörlerde de böyle olmaktadır. Bir Allah'ın kulu da yatırımcıyı yatırımla ilgili ne aydınlatıyor, ne de engelleyebiliyor!

Ayrıca yatırımcının yatırımı neden ve niçin engellesin ki?

Alan memnun, satan memnun, kim kimi engellemeye kalksın, mümkün müdür?

O zaman yatırımcıyı engelleniyor dediniz mi hangi memur, hangi

yetkili sizin karşınıza dikilebilir ki?

Efendim bunun sonuçları da ortada, hep hüsrana...

Örneklerini mi istiyorsunuz?

İşte Kahramanmaraş'ın iplik deposu il haline gelmesi, sadece bu ilimiz mi?

Adana'sı, Denizli'si, Ege illerimizin bazıları, Bursa'sı, İstanbul'u, Bayrampaşalı dokumacılara kadar, Trakya ve daha nice Anadolu kentleri sanayileşmedeki hep plansız programsız yatırımların en güzel örnekleri sergileniyor, sadece iplikte, dokuma ve ya tekstil konfeksiyonunda mı?

Ege'de zeytin ve zeytinyağı, kurusundan yaşına, yani incirden üzüm kadar...

Adana'da narenciyeden kavun karpuzla, hatta seracılık ürünlerine kadar...

Karadenizde fındıktan çaya, Niğde'de elmadan patatese ve ve ve...

Kısacası ve öz türkçesiyle, Türkiye bir şeyler üretiyor, ancak satmıyor, ne içerde, ne de dışarıda...

Peki ne yapmalıyız?

Birilerinin gelip almasını mı bekleyeceğiz?

Ya da devletin teşvik vermesiyle mi sürdüreceğiz?

Hayır bunların hiçbirini yapma-

yacağız!..

Bizler alıcıların ayaklarına gideceğiz, ürünlerimiz için reklam, tanıtım ve promosyon yapacağız, alıcıların kapılarını aşındıracağız, İcubında da dampingli fiyatlarla oralara yerleşeceğiz!

Gerekirse ülkemizin ürünlerini almaya yönelik taktik ve stratejileri birlikte belirleyeceğiz ve zorlansakta uygulanmasını sağlayacağız.

Daha önemlisi, her alanda aktif ihracat yapacak sektörlerimizde biraraya gelerek birer birer pazarlama ve dış ticaret şirketimizi kuracağız.

Bunları da sadece KDV almak için kurulan bir şirket değil, gerçek anlamda birer ihracat mangaları olarak göreceğiz.

Hep birlikte ilimizdeki valimizden gümrüğüne, maliyesine kadar bu şirketleri desteklemek zorundayız. Bir söz vardır, derler ki 'Başarıncaya kadar her şey imkansızdır'.

İşte bizler bunu yapacağız. Yoksa üret, üret, satmamak var ya kimseye bir şey sağlamıyor, kazandırmıyor, aksine çok şeylere mal oluyor, yazık oluyor emeğe, ürüne, kaynaklara ve de ulusal sermayeye...

Anadolu KOBİ'lerine sermaye desteği

BDDK Başkanı Tefik Bilgin, küçük bir sermaye desteği ile hayat bulacak Anadolu'daki KOBİ'ler için "İstanbul Yaklaşımı" benzeri çalışma başlattıklarını ve bu projeye bankaların olumlu baktığını söyledi.

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) Başkanı Tefik Bilgin, işletme sermayesindeki yetersizlik nedeniyle faaliyet gösteremeyen küçük ve orta büyüklükteki şirketleri ekonomiye kazandırmak amacıyla, "Anadolu Yaklaşımı"

adı verdikleri bir çalışma başlattıklarını söyledi.

Bankaların bilançolarındaki ağırlığı hızlı bir şekilde artan kredilerin, sistemdeki en önemli gelişmelerden biri olduğunu öne süren Bilgin, aktifler içerisinde kredi payının 2004

yılı sonunda yüzde 30 iken, Mayıs 2005'te yüzde 35,8'e yükseldiğini bildirdi.

Kredi payının yükselmesinde İstanbul Yaklaşımı'nın önemli rol oynadığını dile getiren Bilgin, İstanbul Yaklaşımı kapsamında 318 firma ile anlaşıldığını bunların 217'sinin büyük, 101'inin küçük ölçekli firmalar olduğunu hatırlattı. Bu firmalara kullanılan yaklaşık 6 milyar doların 5,3 milyar doları bulan yüzde 89'luk kısmının büyük firmalara gittiği, bunun büyük kısmının da Çukurova Grubu'nun yapılandırılması

için kullanıldığını kaydetti.

BDDK tulumbayı çalıştıracak

İstanbul yaklaşımının başarılı olduğunu ancak eksik kaldığını ifade eden Bilgin, Anadolu'da küçük bir sermaye desteği ile hayat bulacak işletmeleri kapsayacak Anadolu Yaklaşımı için çalışmalara başladıklarını söyledi. Sayıları 3 binden fazla olan bu firmaları, "Tulumbaya biraz su koysan, tulumbadan sürekli su getirecek firmalar" olarak nitelendiren Bilgin, tamamen bankaların inisiyatifinde KOBİ'lere bir katkı sağla-

mak istediklerini vurguladı.

Bankaların projeye yaklaşımının olumlu olduğunu kaydeden Bilgin, "Bankaların İstanbul Yaklaşımı'na gösterdikleri istekliliği burada da göstermelerini istiyorum.

Küçük firma ayrımı yapmadan gerekli motivasyon ve enerjiyi Anadolu Yaklaşımı'nda da göstereceklerine inanıyorum" dedi.

Bilgin, kâr marjlarının daraldığı bir durumda, KOBİ kredilerinin bankalar için oldukça kârlı bir plasman alanı olarak görülmesi gerektiğinin altını çizen Bilgin, "Bundan sonra aktiflerin en önemli kaynağı KOBİ'lere gidecek" diye konuştu.



Tefik BİLGİN

MÜSİAD'dan yapısal dönüşüm reçetesi

MÜSİAD, rekabet şartlarındaki değişimi okumakta zorlanan reel sektör temsilcileri için pratik öneriler içeren "KOBİ'ler İçin Rekabet ve Büyüme Stratejileri" adlı bir kitap çıkardı.

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD), KOBİ'lere yönelik olarak, yol haritası niteliğinde yapısal dönüşüm rehberi hazırladı. "KOBİ'ler İçin Rekabet ve Büyüme

Stratejileri" adlı kitapta yeni ekonomi dinamikleri, KOBİ'lerin şartları ve reel sektör temsilcileri için pratik önerilere yer veriliyor.

MÜSİAD Ekonomi Danışmanı Kurulu tarafından hazırlanan rehber kitap hakkında bilgi veren MÜSİAD Genel Başkanı Ömer Bolat, mikroekonomi seviyesinde küçük işletmelerin yapısal dönüşüm sürecinde zorlandığını belirterek, "Bazı KOBİ'ler

piyasalardaki rekabet, teknoloji ve trendleri zamanında göremiyor ve etkili tedbirler alamıyor" dedi.

Bolat, Türkiye'nin 30 yıldan sonra ilk defa düşük enflasyon ortamına girmesiyle rekabet şartlarının da değiştiğini kaydetti. Kitabın önsözünde rekabet ve büyüme konusunun tüm ekonomik şartlar için geçerli olduğunu ifade eden Bolat, KOBİ'lerin yeni dönemde başka unsurları da göz önüne alması gerektiğini belirtti.

Giriş bölümünde yeni ekonomi dinamikleri ve reel sektör için yeni tutumlar hakkında bilgilerin yer aldığı kitap, "Yapınızı



Ömer BOLAT

güçlendirmek için 11 çare, Paranızı Geliştirmek için 8 öneri, Rekabette çetin olmak için 19 yöntem, Stratejik büyümenin 14 yolu" başlıklarından oluşuyor.

Editörden

Aile
Anayasası

Kemal Çeküç

kemal@ostim.com.tr

Ankara Sanayi Odası, aile şirketlerinde sıkça ortaya çıkan krizlerden yola çıkarak, bir ANAYASA hazırlamış. Bu anayasa ile aile şirketlerinde ciddi sıkıntılara neden olan "aile içi anlaşmazlıklara" çözüm üretilmek istenmiş.

Dört bölüm ve 20 maddeden oluşan AİLE ANAYASA'NIN Genel Hükümler başlığını taşıyan birinci bölümünde anayasanın gerekçesi, amacı, ailenin misyonu, değerleri, aile içi ilişkiler düzenleniyor.

Çalışma ilişkilerinin ele alındığı ikinci bölümde ise aile dışından ya da aile üyelerinden olan çalışan ve yöneticilere ilişkin düzenlemeler, şirkette görev alan aile üyelerinin uymaları gereken kurallar ele alınmış.

Anayasanın üçüncü bölümü aile toplantılarına, aile konseyi ve üyelerine, konseyin çalışma şekli ve görevlerine ilişkin hükümlerin yer aldığı idari yapılanmaya ayrılmış.

MÜLKİYET başlığını taşıyan son bölümdeki hükümler ise şirketin mülkiyet yapısı ve bu yapıda meydana gelebilecek değişimlere ilişkin düzenlemeleri içeriyor.

Aile Anayasa'ndan bazı bölümler:

Amaç:

MADDE 2- Bu belgenin amacı, ailenin ve sahip olunan şirket(ler)in istikbali açısından, aile üyelerinin gerek kendi aralarındaki gerekse şirket(ler) ve çalışanlarla ilişkilerinin çerçevesinin belirlenmesi, karşılıklı görev, yetki ve sorumlulukların ortaya konulmasıdır.

Aile ve işle ilgili tüm ilişkilerde bu belgenin esas alınmasının, karşılıklı sevgi ve saygıya dayalı, aile bağlarını güçlendiren, birlikte çalışmaktan haz duyulan, etkili ve verimli bir çalışma ortamının oluşturulmasına ve devamına katkıda bulunacağına inanılıyor.

MADDE 3- Bizler, aileye yüksek bir yaşam standardı sağlayan şirket(ler)imize gerekli önemin verilmesi lüzumunun farkındayız.

Bu acıdan şirket(ler)imizin çıkarlarının ailenin çıkarlarının önünde tutulması, uzun vadede ailenin çıkarların da güvence altında olmasını sağlayacaktır.

Kurucularımızın bize bırakmış oldukları mirası çocuklarımız, torunlarımız, çalışanlarımız ve toplum için korumayı ve geliştirmeyi temel gaye edinmiş bulunmaktayız.

Böylelikle ülkemizin refah ve mutluluğuna en fazla ve en anlamlı katkıyı yapacağımıza gönülden inanıyoruz. Bugün sahip olduğumuz şirket(ler)imizin yine aile bünyesinde kalması, yenilerinin kurulması ve geliştirilmesi nihai hedeflerimiz arasındadır. Yürüttüğümüz her faaliyetin yasalar, sosyal sorumluluk ve etik ilkeler çerçevesinde kalmasına azami özeni göstermek yaşamsal bir önem taşımaktadır.

Bu anayasa sadece aile şirketlerine değil, hemen her türlü şirket yapılanmasında ihtiyaç duyulabilecek kuralları, prensipleri ve kriterleri içeriyor. Hatta gerçek ailelerin bile bu anayasadan esinlenecekleri; ilham alacakları hükümler var.

Bu kadar kapsamlı olmasa bile her aile şirketinin benzer ortaklık kriterleri vardır, diye düşünüyoruz. Ama hayata geçirilememektedir.

Ankara Sanayi Odası'nca hazırlanan AİLE ANAYASASI, adeta aile şirketlerinde yaşanmış tüm vak'aları bir araya getiriyor, her türlü anlaşmazlık ve geçimsizlik argümanını dikate alıp, hükümler ve kuralları koyuyor.

Aile şirketlerinin sorunlarını analiz etip teşhis koymak isteyenlerin ve iş dünyasındaki herkesin ilgisini çekecek **ASO AİLE ANAYASASI** <http://www.e-aso.org.tr/> adresinden pdf olarak indirebilir.

Kredilerde faiz düşürme yarışı

Anadolu'yu şehir şehir gezen bankacılar KOBİ'ler için faizi düşürüp vade uzatarak müşteri portföylerini geliştirmeye çalışıyor.

Bankaların tüketici kredilerindeki amansız rekabeti şimdi de KOBİ kredilerine sıçradı. Son bir yıldır Anadolu'yu şehir şehir gezen bankalar küçük ve orta ölçekli işletmelere ulaşmanın yollarını ararken bir yandan da faiz indirimleri ve kredi vadelerini uzatarak yarışı kızıştırmağa başladı.

2003'te yüzde 4-5 aralığında olan ve geçen yıl yüzde 2-3 aralığında seyreden YTL cinsli taksitli ticari kredilerde faiz oranları son dönemde aylık yüzde 1.5'e kadar geriledi. Böylece ticari kredilerde faizler yüzde 1.3'lük konut kredilerine epeyce yaklaştı.

1.5-2 Arasında Oynuyor

Bankaların son dönemde destek kredisi ta-



nımıyla kredi faiz oranları yüzde 1.5 ile 2 aralığında değişiyor. Ancak bir çok banka başta İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Adana Ticaret Odaları olmak üzere ülkenin dört bir yanındaki sanayi ve ticaret odaları ile anlaş-

ma yolunu seçiyor. Anlaşma kapsamında bankalar ticaret odasının kayıtlı üyelerine daha avantajlı krediler sunma imkanı buluyorlar. Yüzde 1.5'lik bir kredinin yıllık maliyeti yüzde 20 civarında. Sektörün uzmanları yıl sonuna kadar bu oranların yüzde 1.2-1.3 gibi seviyelere gerilemesinin doğal karşılanması gerektiğini belirtiyorlar.

10 Milyar Ytl Kredi

KOBİ ağırlıklı kredilerde artış ise son dönemde tüm bankaların dikkatini çekti. Öyle ki yılın ilk 6 ayında taksitli ticari kredilerin toplam tutarı yüzde 25 oranında arttı. Son rakamlara göre taksitli ticari krediler yıl başından bu yana 8.5 milyar YTL'den 10 milyar YTL'yi aştı. Yıl sonuna kadar kredi miktarının daha da artması bekleniyor.

Finansbank'tan işletmelere özel çözümler

KOBİ'lerin gelecekte daha da önem kazanacağına inanan Finansbank, işletme bankacılığı bünyesinde KOBİ'lerin verimli çalışması için "sektörel çözümler" geliştiriyor.

Finansbank Genel Müdürü Sinan Şahinbaş, Finansbank İşletme Bankacılığı bünyesinde KOBİ'lerin gelişmesi ve daha verimli çalışması için "sektörel çözümler" geliştirirken Ticaret Odaları ve yabancı kuruluşlarla da işbirliğine giderek çözümlerin güçlendirildiğini belirtti.

Finansbank'ın İşletme Bankacılığı alanındaki faaliyetleri tanıttı.

Türkiye ekonomisinde ilerleyen dönemlerde bankacılık sektörü açısından KOBİ'lerin daha da önem kazanacağına dikkat çeken Şahinbaş, 2007 yılında 300 şube hedeflediklerini yüzde 12'lik Pazar payı sayesinde yükseliş göstereceklerini belirtti.

Finansbank'ın 10 yıl içinde çok yükseleceğini belirten Şahinbaş, "Yurtdışından Türkiye'ye bu tür bankalar gelmedi. Türkiye ekonomisi yükseldikçe ise Temmuz 2005 itibarıyla 184'e ulaşan şube sayısının 130'unda İşletme Bankacılığı hizmeti sunduklarını ve bu sayede KOBİ'lere yönelik hizmetlerini Türkiye'nin her köşesine ulaştırdıklarını belirtti. Dildar, yeni açılması planlanan şubelerle birlikte işletme bankacılığı hizmeti sunan şube ve personel sayısının da hızla artacağını ifade etti.

Pazarlama Grup Yöneticisi Atilla Yavaşal, Türkiye'nin ilk ve tek banka destekli KOBİ bilgi ve

işletmelere özel çözümleri ise şu şekilde sıraladı:

İmalat destek paketi

"İşini büyütmek veya yenilemek isteyen KOBİ'ler için nakit akışlarına uyumlu esnek ödeme seçenekler sunuyor. Kredi 5 yıla kadar vade ve 15 aya varan geri ödemesiz dönem imkanlarıyla sağlanıyor."

Ticaret odaları destek paketi

Ticaret ve Sanayi Odaları ile yapılan anlaşma sayısı 2005 yılında 29'a yükselirken, bu anlaşmalarla KOBİ'lere bir yıl süreyle sabit oranlı İşletme Sermayesi kredisi desteği sağlanmaya başlandı.



yabancı talep de artacaktır. Türkiye'de sadece KOBİ bankacılığı değil, özel ve bireysel bankacılık da gelişecek. Bunu şube sayısı çok olan bankalar yapacaktır" dedi.

Finansbank'ın KOBİ'lere yönelik geliştirdiği hizmet ve yarattığı farklılıklara değinen Genel Müdür Yardımcısı Bekir Dildar

Pazarlama Grup Yöneticisi Atilla Yavaşal, Türkiye'nin ilk ve tek banka destekli KOBİ bilgi ve

Şekerbank'tan özel danışma hattı

ŞEKERBANK, KOBİ bankacılığı bünyesinde bir danışma hattı kuruyor. İşyeri ve işveren başlıklarında oluşturulan danışma hattı, bilgi, mali müşavir, fuar, eğitim, seminer, danışma, tıbbi yardım, PC gibi hizmetleri kapsıyor.

Bu danışma hatları sayesinde KOBİ'ler marka ve patent tescili hakkında hukuki bilgi yardımı alabilecek, taklit edilen

ürünlere karşı nasıl tedbir alacağını öğrenebilecek.

Yine işletme defteri tutarken nelere dikkat edilmesi gerektiği konusunda bir noktaya takıldıklarında bu hattı arayıp bilgi sahibi olabilecekler.

Danışma hattı kapsamında olan işyerine yönelik işyeri bakım-onarım, elektrik tesisat ve çilingir hizmetleri de bulunuyor.

KOBİ'ler ülke ekonomisinin itici gücü

TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu KOBİ'lerin Türk ekonomisinin itici gücü olduğunu belirterek, bu güçten yeteri kadar yararlanılmadığını belirtti.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, KOBİ'lerin Türk ekonomisinin itici gücü olduğunu belirterek, bu güçten yeteri kadar yararlanılmadığını belirtti.

Hisarcıklıoğlu, şirketlerin yeterli büyüklü-

ğe ulaşamadığını belirterek, "Şirketler verimli çalışmadıkları için, artan dış rekabet karşısında ayakta duramıyor" dedi.

Bugüne kadar piyasaya kural dışlıkların hakim olduğunu kaydeden Hisarcıklıoğlu, büyüme ve gelişme potansiyeli sayesinde bunların aşılabileceğini söyledi. Hisarcıklıoğlu, piyasanın, KOBİ'lerin organizasyon, muhasebe ve faaliyet standartlarının dünya standartlarına yükseltilmesi gerektiğini vurguladı.

OSTİM
ORGANİZE SANAYİ GAZETESİ

Ostim'in Aylık Yayın Organı

Sahibi
Ostim OSB Adına
Orhan AYDIN

Genel Yayın Koordinatörü
Kemal ÇEKÜÇ

Yayın Kurulu
Orhan AYDIN
Sıtkı ÖZTUNA
Prof. Dr. Tamer MÜFTÜOĞLU
Dr. Cevdet BAYKAL
Veli SAHİİOPRAK

Müşteri İlişkileri Yönetmeni
Taner YAKAR

Kapak ve Sayfa Tasarımı
Bilge ÇERÇİBAŞI

Produksiyon : **OMEDYA**
Baskı: Dünya Yayıncılık A.Ş.

Adres:
Cevat Dündar Cad. Kavacıklı İş Merkezi
No: 15/45 Ostim/ANKARA

Tel: 0312 385 58 20-21
Faks: 0312 385 78 37
www.ostimgazetesi.com

Elektronik imza uygulaması başladı

Türkiye'de elektronik alanda birçok yenilik getiren ve ıslak imza ile aynı hukuki sonuçları doğuracak elektronik imza (e-imza) uygulaması başladı.



Türkiye'de elektronik alanda birçok yenilik getiren ve ıslak imza ile aynı hukuki sonuçları doğuracak elektronik imza (e-imza) uygulaması başladı.

İlk elektronik imzalar Devlet Bakanı ve Başbakan Yardımcısı Abdüllatif Şener ve Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım'a verilirken, e-imza sertifikası dağıtacak TÜBİTAK'ın yanı sıra, TÜRKTRUST ve E-güven firmaları da yetki belgelerini aldılar. Telekomünikasyon Kurumu, e-imza uygulamasının başlatılması dolayısıyla Bilkent Otelinde bir toplantı düzenledi. Devlet

Bakanı ve Başbakan Yardımcısı Şener, törende yaptığı konuşmada, bilgi toplumuna geçişte e-imzanın kilometre taşlarından birisi olduğunu belirtti.

E-imza yasaasının çıktığını ve ikincil düzenlemelerin yapıldığını anımsatan Şener, uygulama detaylarının saptandığını, bugün e-imza kullanımının fiili olarak başladığını kaydetti.

Bilgi ve iletişim teknolojilerinin toplumsal yaşamın her alanında kullanılmasıyla ekonomik, sosyal ve yaşamda köklü değişiklikler meydana geldiğini belirten Şener, ülke refahı-

nın bu sayede arttığını, bunun bilgi toplumuna dönüşüm olarak adlandırıldığını kaydetti.

Bu dönüşümün avantaj ve riskleri konusunda tartışma yaparken, en yüksek faydayı sağlamak üzere stratejiler geliştirildiğini, Türkiye'de de bu konuda çalışmalar yapıldığını anlatan Şener, konunun hükümet tarafından büyük bir önem ve kararlılıkla ele alındığını, Türkiye'nin bilgi toplumuna dönüşümünü hızlandırmak üzere E-dönüşüm Türkiye Projesi'nin başlatıldığını ifade etti.

E-Dönüşüm Türkiye Projesi

Bu projeyi E-dönüşüm Türkiye İcra Kurulu'nun yönlendirdiğini kaydeden Şener, proje kapsamında yıl sonuna kadar 42 bin 500 okulun geniş bant internet erişimine sahip olacağını ifade etti.

Proje kapsamındaki çalışmalarla, SSK bildirgelerinin ve vergilerin elektronik ortamda yapılabilmesine olanak sağlandığını anlatan Şener, yargıda köklü değişiklikler yapan Ulusal Yargı Ağı Projesi'nin hayata geçirildiğini, gümrük ve E-devlet Kapısı çalışmalarının yapıldığını, ayrıca bu alanda hukuki düzenlemeler getirildiğini belirtti.

Dünya ekonomi formu e-hazırlık sıralamasında Türkiye'nin 2003'te 56. sırada yer alırken 2004'te 52. sıraya yükseldiğini, Orta Avrupa ülkelerinde e-devlet hizmetleri araştırmasında 11 ülke arasında Türkiye'nin 6. sırada bulunduğunu belirten Şener, bir başka araştırmada kamu hizmetlerinin elektronik sunumu konusunda Türkiye'nin pek çok ülkeyi geride bırakarak 9. sıraya yükseldiğini kaydetti. Elektronik ortamdaki işlemlerde yaşanan problemlerin e-imza ile aşılabileceğini, e-imza sayesinde internetten ürün satın almanın ve ödemelerin kolaylaşacağını vurgulayan Şener, "Elektronik ortamda hizmet sunumu yaygınlaştıkça e-imza kullanımı da artacaktır. Bu nedenle önümüzdeki dönemde kamu kurumlarında e-imzanın yoğun bir şekilde kullanıldığını göreceğiz" dedi.

Elektronik imza uygulamalarını denetleme görevi verilen Telekomünikasyon Kurumu'nun Başkanı Tayfun Acarer, e-imza uygulamasında Türkiye'nin birçok AB ülkesinden ileride olduğunu belirtti.

Türkiye'nin ilk elektronik imza portalı

Elektronik imza ile ilgili toplumu bilinçlendirmek amacıyla hazırlanan Elektronik İmza Portalı, Telekomünikasyon Kurumu Başkanı Dr. Tayfun ACARER açıldı.

Açılıшта konuşan firma yöneticileri www.e-imza.gen.tr adresinden yayınlanan Elektronik İmza Portalının amacının, kamuoyunu e-imza, elektronik sertifika teknolojileri ve hizmetleriyle ilgili doğru, güvenilir ve sürekli olarak bilgilendirmek olduğunu söylediler.

Www.e-imza.gen.tr adresinden yayınlanan portalda güncel haberlerin yanı sıra, konusun-

da uzman, araştırmacı, yazar ve akademisyenlerin yazı, görüş ve makalelerine yer veriliyor. Kapsamlı araştırmalara dayanan bir bilgi bankası niteliğinde hazırlanan elektronik imza portalında, konuyla ilgili tüm mevzuat, sunumlar, araştırma dosyaları, ses ve görüntü arşivi ile yayınlar bulunuyor.

E-İmza Nedir?

5070 sayılı Elektronik İmza Kanunu'nda yer alan şekliyle elektronik imza; başka bir elektronik veriye eklenen veya elektronik veriyle mantıksal bağlantısı bulunan ve kimlik doğrulama amacıyla kullanılan elektronik veriyi tanımlar.

Elektronik imza; bir bilginin üçüncü tarafların erişimine kapalı bir ortamda, bütünlüğü bozulmadan (bilgiyi ileten tarafın oluşturduğu orijinal haliyle) ve tarafların kimlikleri doğrulanarak iletilmesini elektronik veya benzeri araçlarla garanti eden harf, karakter veya sembollerden oluşur.

Elektronik imza kavramı çok genel bir tanım olup kişilerin elle atılmış olduğu imzaların tarayıcıdan geçirilmiş hali olan sayısallaştırılmış imzaları, kişilerin göz retinası, parmak izi ya da ses gibi biyolojik özelliklerinin kaydedilerek kullanıldığı biyometrik önlemleri içeren elektronik imzaları veya bilginin bütünlüğünü ve tarafların kimliklerinin doğruluğunu sağlayan sayısal imzaları içermektedir.

Sayısal imza, imzalanan metine göre farklılık gösterir ve içeriğin matematiksel fonksiyonlardan geçirilerek eşsiz olduğu düşünülen bir değer bulunması sureti ile elde edilir. Yani kişilerin, elle atılan imzada olduğu şekilde tek imzası yoktur; bunun yerine imzalamada kullanılan anahtarları vardır.

III.KOBİ Zirvesi

Ülkemizde KOBİ'lere destek veren, kamu, özel sektör ve sivil inisiyatif kuruluşlarının bir araya gelerek her iki yılda bir gerçekleştirildiği, KOBİ politikalarının, Türkiye ekonomisi içinde KOBİ'lerin yerinin, sorunlarının ve çözümlerinin irdelendiği, TOBB-KOSGEB-TOSYÖV-KOBİEFOR işbirliği ile 16-17 Eylül Lütüf Kırdı'da, AB BÜTÜNLEŞME SÜRECİNDE KOBİ'LER Temalı III.KOBİ ZİRVESİ düzenliyor.

Sicil kaydı Eylül'de başlıyor

Sanayi siciline kayıtlar Büyükşehir belediyesi bulunan illerde 1 Eylül'den, diğer illerde ise 1 Ekim'den itibaren başlıyor.

Sanayi Bakanlığı'nın tebliğine göre Sanayi Sicil Kanununun kapsamında değerlendirilen ve en az bir işçi çalıştıran sanayi işletmeleri; Ankara, İstanbul, İzmir, Bursa, Kayseri, Yalova, Kocaeli, Erzurum, Eskişehir, Konya, Samsun, Mersin, Erzincan, Antalya, Gaziantep, Diyarbakır ve Adana illerinde 1 Eylül 2005, diğer illerde ise 1 Ekim 2005 tarihinden itibaren, sanayi siciline kayıt yaptırabilecekler.

İşletmeler kayıt için, işletmenin bulunduğu ilin Sanayi ve Ticaret Müdürlüğü'ne başvuracaklar.

VIMPO VİSKOZ MAYI POMPA SANAYİ TİCARET TAHHÜT LTD. ŞTİ.

- Moto Döğü Pompalar
- İçten Akışkanlı Döğü Pompalar
- Semirliç Pompalar
- Moto Döğü Pompalar
- Küresel ve Köklü MAM Vana'lar

- Arifeli Döğü Üstü ve Döğüman'ın
- Tel Süpürge Makineleri

Vimpo Viskoz Mayı Pompa

Ordu: Çarşıbaşı Sanayi Bölgesi 4. Sokak No:24
 5410000 - OSTİM / ANKARA / TÜRKİYE

http://www.vimpo.com.tr e-mail: vimpo@vimpo.com.tr
 Tel: +90 (312) 334 05 09 Fax: +90 (312) 334 05 10

Bu yazımızda SARAR firmasının ihracat hikayesini sunacağız. Zira bu hikayeden çıkarılacak çok ders var.

Baba Abdurrahman SARAR pazarcılıkla işe başladı. Sene 1940. Abdurrahman SARAR askerden yeni dönmüş memleketine. Henüz bekâr, pazarlarda kumaş satarak geçimini sağlıyor. Fakat gözü konfeksiyonculukta. Konfeksiyonculuğa çok hevesli. O yıllardaki tek amacı bu alanda faaliyet gösterebilmek.

Abdurrahman SARAR nihayet 1945 yılında bu amacına ulaşıyor. Çok küçük ölçekte de olsa konfeksiyonculuğa başlıyor. O yıllarda Türkiye'de hazır güyüm piyasası hemen hemen yok gibi. Abdurrahman SARAR kalın mallar olarak nitelenen ucuz ceketlerle piyasaya giriyor. İmal ettiği ceketleri 5-6 lira gibi fiyatlandırıyor.

1950'li yıllarda Türkiye'de güzel desenli ve kaliteli kumaşlar imal edilmeye başlıyor. Abdurrahman SARAR artık fason imalata yönelmiştir. Nihayet 1964 yılında en büyük ideali olan kendi konfeksiyon atölyesini kurmayı başarmıştır. Artık içinde 14 personelin çalıştığı bir konfeksiyon atölyesi vardır. Bu 14 personelden 3'ü kendi oğullarıdır: Cemalettin, Celalettin ve Sebahattin SARAR. Kadroda yine aile içinden sayılması gereken dördüncü kişi ise bizzat kendisidir.

Aradan 20 yıllık bir süre geçtikten sonra, 1983 yılına gelindiğinde, bu 14 kişilik personel kadrosu 200 kişiye yükselmiştir. Baba ve üç oğul yine bu personel kadrosunda yer almaktadır. Personel artışı birdenbire değil, tedricen gerçekleştirilmiştir.

Baba Abdurrahman SARAR 1983 yılının Ocak ayında vefat ediyor. İşletmeyi devralan 3 oğul birlikteliği devam ettirmeye karar veriyorlar. İlk iş olarak 1982 yılında satın alınan Eskişehir Organize Sanayi Bölgesindeki yerlerinde bir fabrika binası kurmaya başlıyorlar. Aynı yıl Baba'nın kendilerine sürekli olarak telkin ettiği bir öğüdü yerine getirip, kazançlarının dörtte birini gayri menkule yatırıyorlar. Üç kardeş bu öğüde ileriki yıllarda da uymaya devam ediyorlar. Yine aynı yıl üç kardeş Baba'nın vasiyetini yerine getirerek 52 dershanelik bir okul binası yapıyorlar ve okula Abdurrahman SARAR adı veriliyor.

1985 yılında Organize Sanayi Bölgesindeki fabrika binası tamamlanıyor. Tesis 250 perso-



Prof. Dr. M. Tamer MÜFTÜOĞLU* / e-mail:tamerm@baskent.edu.tr

AKADEMİK GÖRÜŞ

Bir ihracat hikayesi

nelle ve Avrupa'dan getirilen en son teknoloji ile faaliyete geçiyor. 3 kardeş yeni teknoloji ile çalışmaya büyük önem veriyor. Zira o sıralarda Eskişehir'e gelip fabrikayı ziyaret eden çok önem verdikleri bir kişi (Sakıp SABANCI) kendilerine şu tavsiyede bulunmuştur: "Eskimiş teknolojiyi yurda getirmeyin".

1985 yılında 250 kişi ile faaliyete geçen bu fabrikanın personel kadrosu 4 yıl sonra 650 kişiye yükselmiştir. Fabrika sahasının iki katına çıkarılması gerekmiştir. Firmanın konfeksiyon konusundaki yatırımları halen devam etmektedir. 1990 yılında konfeksiyon yanında bir de makine fabrikası kurulması amaçlanmaktadır. Burada konfeksiyon makinaları imal edilecektir. Bu fabrikanın 1991 yılında üretime geçmesi planlanmıştır. Babasının kurduğu ilk konfeksiyon atölyesi de faaliyetine devam etmektedir. Burada da ayrıca 170 personel çalışmaktadır.

Yine Baba'nın bir nasihatı olarak orta ve uzun vadeli kredi kullanmıyorlar. Yatırımları kendi imkânlarıyla yavaş yavaş gerçekleştiriyorlar. Bu yol firmanın büyüme hızını epeyce düşürüyor. Diğer yandan büyüme konusunda aceleci davranmadıkları için hata oranları da düşük oluyor. 3 kardeş yatırım kredisi kullansalardı çok daha hızlı bir büyüme gerçekleştireceklerine, fakat çokda hata yapacaklarına inanıyorlar. Şimdilik Baba'nın nasihatına uymaya devam ediyorlar. Baba bu konuda çokuklara hep şu benzetmeyi yapmıştır: "Bankalar güneşli havada şemsiye verirler, yağmur yağdığına şemsiyeyi geri isterler" (Oğullar Baba'nın esasında borçlanmaktan korkmadığını, cesaret sahibi bir kişi olduğunu bilhassa vurguluyorlar. Baba sadece bankalardan borçlanmaktan çekinmezdi. Oğullar Baba gibi bankalardan hiç borç almama prensibini biraz delmişler. Sadece orta ve uzun vadeli kredi kullanmıyorlar. Kısa vadeli banka kredileriyle

borçlanmaktan çekinmiyorlar).

İlk kez 1985 yılında ihracat piyasasına girmeye karar veriyorlar. Yaptıkları araştırmalar sonucunda ihracat piyasasına Federal Alman BOSS firması ile girmeyi uygun buluyorlar. BOSS konfeksiyon konusunda tanınmış ve güven sağlayan bir firmadır. Birkaç kez BOSS'a telefon edilir, yazı yazılır ve kendilerine müşterek çalışma isteği iletilir. Fakat BOSS konuya ilgi göstermez. Yazılarına cevap bile vermez.

Fakat Kardeşler BOSS Firmasının bu ilgisizliği karşısında yılmazlar. BOSS ile birlikte çalışmaya ve ihracat piyasalarına bu girme ile girmeye kesin kararlıdır. Bu amaçla aynı yıl (1985 yılı) Genel Müdür Can BAYTAŞ ile kardeşlerin en küçüğü Sebahattin SARAR Almanya'ya gidip BOSS ile doğrudan ilişki kurmaya karar verirler (Halen Genel Müdürlük görevi devam eden Can BAYTAŞ İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi mezunu olup, İngilizce, Almanca ve Arapça bilmektedir).

İki kişi bu amaçla uçağa atlayıp Almanya'ya giderler ve hava limanından BOSS'a telefon edip hangi amaçla geldiklerini bildirirler. BOSS konuya karşı halen kayıtsızdır ve adeta lütfederek, bir ilgili "gelin konuşalım" teklifinde bulunur. Sebahattin SARAR ve Genel Müdür Can BAYTAŞ hemen BOSS'a giderler. BOSS Genel Müdürü kendilerini 1 saat beklettikten sonra makamına lütfen kabul eder. Uzun bir yoldan, ta Türkiye'den gelen konuklarına bir çay veya kahve arzu edip etmediklerini bile sormaz. Çok ilgisiz davranır ve konukları bir an önce başından savmak istediğini tüm davranışlarıyla açıkça belli eder. "Getirdiğiniz numuneyi bırakıp gidebilirsiniz" diyerek bu isteğini sözlü olarak da ortaya koymakta bir sakınca görmez.

Fakat ne yazık ki acemi ihracatçılarımız (!) yanlarında bir numune getirmeyi unutmuşlardır. BOSS Genel Müdürüne Can BAYTAŞ sadece kendilerini tanımak, firmayı görmek amacıyla Almanya'ya geldiklerini, bu nedenle yanlarında numune getirmediklerini, arzu edilirse hemen bir numune yollayabileceklerini söyler. Bu arada BOSS Genel Müdürü memnuniyetsizliğini mimikleriyle ve hatta sözlü olarak açıkça göstermekte; Türklerle birlikte çalışmak istemediğini, şimdiye kadar Türkler-

le müşterek iş yapmaktan memnun olmadığını ifade etmektedir. Hatta bu ifadelerini kaba bir şekilde ortaya koymaktan çekinmemektedir. O anı en küçük kardeş Sebahattin SARAR aşağıdaki kelimelerle ifade etmiştir: "O anda her şeyi bırakıp memleketime geri dönmeyi çok arzu ettim. Bize söylenene cevap vermemek için kendimi zor tutuyordum, dudaklarımı ısıırıyordum. Hep alttan almaya, bir anlaşma zemini bulmaya çalıştık. Fakat gece otele döndüğümde boşaldım ve hıçkırıklara boğuldum".

Acemi İhracatçımız (!) yanlarında bir numune bile getirmediklerine yanarken, Genel Müdür Can BAYTAŞ birdenbire sırtındaki ceketin kendi imalatları olduğunu ve "Saray" markası taşıdığını hatırlar. Hemen ceketini çıkararak numune talep eden meslekdaşına uzatır. Ceket eline alan BOSS Genel Müdürü ceketin kalitesini farkeder. Ceket evirir çevirir, tetkik eder bu kez mimikleriyle hayranlığını ifade edemeden edemez. İlk kez konuklarına çay veya kahve içip içmeyeceklerini sormayı akıl eder. Fabrika Müdürü'nü çağırır. Fabrika Müdürü ceket sokup dikişlerini kontrol edip edemeyeceklerini sorar. Can Baytaş, "tekrar diyecek olduktan sonra istediğinizi yapabilirsiniz" der ve bu kontrolde bir sakınca görmez. Ceket sökülür. En ince ayrıntılarına kadar gözden geçirilir ve sonuçta Fabrika Müdürü ceket çok beğendiğini ifade ederek onları övgülere boğar. Alman tarafı ceket çok beğenmiştir. SARAR ceketlerinin Avrupa piyasalarında BOSS markası ile pazarlanması konusunda hemen orada prensipde anlaşılır. Daha sonra Alman tarafı Eskişehir'e gelir. Fabrikayı görünce hayranlıkları daha da artmıştır. Fiyat konusunda da kolayca bir anlaşma sağlanır. 1992 yılına kadar anlaşma yapılır.

1992 yılından sonra artık ölçek büyüklüğünü büyük işletme aşamasına taşımış ve kurumsallaşmada önemli bir yol katetmiş bir firma ile karşı karşıyayız. SARAR artık kendi markasını yaratmış, hatta dünya markası olmuştur. Saray bugün üç bini aşan personeli, Avrupa'dan Amerika'ya, hatta Japonya'ya uzanan dağıtım ağı ve satış birimleriyle ülkemizin yüzakı firmalarından biri durumuna gelmiştir. Biz kendisine bu başarılarla ulaşmasını diliyoruz ve tüm SARAR Ailesini kutluyoruz.

* Başkent Üniversitesi Öğretim Üyesi
e-mail:tamerm@baskent.edu.tr

"Ekonomide yolunda gitmeyen bir şeyler var"



TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu, büyümedeki yavaşlamaya rağmen ithalatın artış hızının yavaşlamadığını, gelecek dönemde ihracatın mevcut haliyle korunabilmesinde zorlanılacağını belirterek, "Demek ki ekonomide yolunda gitmeyen bir şeyler var" dedi.

Hisarcıkloğlu, Türkiye'nin ilk çeyrekteki büyümenin büyük ölçüde ihracatla ve kısmen de özel tüketim ve yatırımla sağlandığını, kamu harcamalarının da önceki dönemlere göre canlanmaya başladığını kaydetti.

Geçen yılki performansın bu yıl tekrarlanamayacağını, büyümede bir yavaşlama olacağını beklenen birşey olduğunu belirten Hisarcıkloğlu, özellikle sanayi ve ticaret sektörlerinde bu yıl bir yavaşlama başladığını ifade etti.

Büyüme hızının yavaşlamasının nedenlerine ilişkin görüşlerini dile getiren Hisarcıkloğlu, sanayi sektöründe artık eskisi gibi, atıl kalmış kapasitelerin devreye girmeyeceğini, kapasite kullanım oranlarının yüksek seviyelere ulaştığını, son 3 senede sağlanan verimlilik artışının da, büyümeyi sürdürmek

için tek başına yeterli olmayacağını söyledi.

Hisarcıkloğlu, şimdi yapılması gerekenin, ekonominin bundan sonra büyümeye nasıl devam edeceğini, ihracatta sağlanan performansın nasıl sürdürülebileceğini tespit etmek olduğunu kaydetti. Çin'den yükselen

ve bugünlerde tekstil sektörünü de vuran rekabetin, çok yakında diğer sektörleri de etkisi altına alacağını vurgulayan Hisarcıkloğlu, gelecek dönemde ihracattaki artışın mevcut haliyle korunabilmesinde çok zorlanılacağına dikkat çekti.



BEYSAN

MEYVAZILI KARADİĞİR DİAMPER
SARLTD. LTD. ŞTİ.

**Fabrikamızda çalıştırılmak üzere,
DAMPER KONUSUNDA TEGRÜBELİ
USTA ALINACAKTIR**

Tel: (0.312) 213 77 10

Sanayide ithal ara malı kullanımını artırıyor

İhracatını ve üretimini sürdürebilmek için öteden beri ara malı ithal etmek zorunda olan Türkiye'nin, ara malı ithalatı hem sanayi üretimi hem de sanayi malı ihracatından hızlı artıyor.

Türkiye'nin, ara malı ithalatı hem sanayi üretimi hem de sanayi malı ihracatından hızlı artıyor. 2001 ara malı ithalatının yüzde 95.1'i kadar sanayi ürünü ihraç eden Türkiye'nin bu yılki sanayi ürünü ihracatı ara malı ithalatının yüzde 84.1'ine kadar geriledi.

Türkiye'nin 2000 yılından bu yana olan dış ticaret gelişmeleri giderek değerlendirilen YTL'nin ithal ara malı kullanımını, yerli ara malı kullanımına göre daha cazip hale getirdiğine ilişkin iddiaları doğruluyor.

Türk parasının önemli ölçüde değerlendiği yıllarda, Türkiye'nin yaptığı sanayi ürünü ihracatının, gerçekleştirdiği ara malları ithalatına oranı düşerken, değer kaybettiği yıllarda ise sanayi ürünü ihracatının ara malı ithalatına olan oranı yükseliyor.

Türkiye'de 2001 krizi öncesinde uygulanan kur çıpasının Türk Lirası'nda değerlendirilmeye yol açtığı 2000 yılında sanayi ürünü ihracatı, toplam ara malı ithalatının yüzde 70.9'unu kadar gerilemişti. Diğer bir ifadeyle her 100 birimlik sanayi ürünü ihracatı için 141 birimlik ara malı ithalatı gerçekleştiriliyordu.

Yaşanan krizin ardından Türk parasının önemli ölçüde değer kaybettiği 2001 yılında, Türkiye ithal ettiği ara mallarının yüzde 95.1'i kadar sanayi ürünü ihraç etti. Bu oran 2002 yılında yüzde 89.5'e, 2003 yılında yüzde 89.2'ye, 2004 yılında yüzde 88.1'e

geriledi. Türk parasının reel olarak 1980'den sonraki dönemin en yüksek değerine ulaştığı bu yılın ilk 5 ayında ise sanayi ürünü ihracatı ara malı ithalatının ancak yüzde 84.1'ini oluşturabildi.

Böylece 2000 yılındaki yüzde 70.9'luk düzeye kadar bir gerileme yaşanmasa da Türkiye oransal olarak ara malı ithalatına göre daha az sanayi malı ihraç eder konuma geldi.

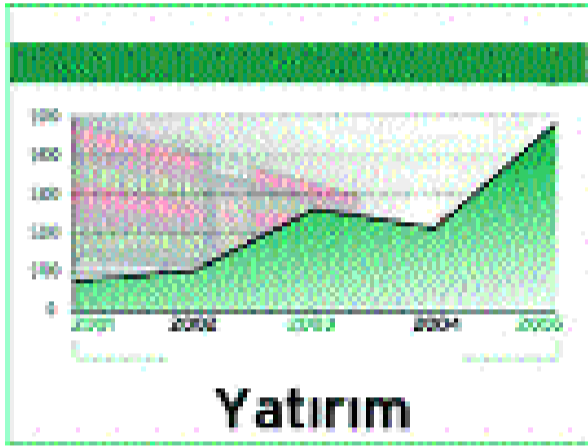
Başka bir ifadeyle özellikle 2004 yılı ve bu yıl Türkiye'nin ara malı ithalatı sanayi ürünü ihracatından daha yüksek oranda arttı.

Yatırıma kaynak yetişmiyor

Uluslararası Para Fonu'nun mali disiplini bozacağı endişesiyle yoğun eleştirisine neden olan yeni teşvik düzenlemesi ile teşvik uygulanacak il sayısını arttıran madde korunurken, teşvikten faydalanmak için işletmeler bazı istihdam şartları getirildi.

Teşvikten faydalanacak eski işletmeler için en az yüzde 20'lik bir istihdam artışı şartı getiren düzenleme yeni işletmelerin de en az 30 işçi ile çalışmaya başlamasını öngörüyor.

Düzenleme ile gerekli koşulları sağlayan firmalara enerji indirimi SSK primi ve vergide yüzde 25'e varan indirimler yapılacak. Yeni düzenlemenin maliyetinin yıllık 600 milyon doları bula-



cağı belirtilirken, 2005 için yasanın yürürlüğe gireceği tarih dikkate alınarak bu rakamın yarıya azalacağı ifade ediliyor.

Ostim Futbol Turnuvası eylülde başlıyor Maçlar Başkent Tv'de

Ostim Spor Kulübünün organizasyonu ile her yıl gerçekleştirilen geleneksel futbol turnuvası eylülde başlıyor. Ostim ve çevresindeki sanayi bölgelerinde faaliyet gösteren işletmelerin katılabildiği futbol turnuvası Başkent TV'den izlenebilecek.

Organizasyon boyunca yapılacak olan tüm maçlar Başkent TV ekranlarına taşınarak Ankara'daki spor severlerin de izlemesi sağlanacak. Ostim Spor futbol sahasında yapılacak turnuvada takımlar 11 as 7 yedekten olu-

şacak 18 kişilik kadro ile mücadele edecek ve futbol oyun kurallarına uygun olarak 3 oyuncu değişikliği yapabileceğine sahip olacaklar.

Yoğun ilginin olması beklenen turnuvaya için başvurular 22 Ağustos 2005 tarihinden itibaren kabul edilecek

ve turnuva eylül ayının ilk günlerinde çekilecek kuralar ile start alacak.

Futbol turnuvasına katılmak isteyen firmaların 385 50 90 numaralı telefondan Cemil Kandazoğlu ile görüşüp, ayrıntılı bilgi alabilecekleri belirtildi.



Tüm Endüstri Alanında Kullanılabilen Güvenli ve Garantili Çember & Makine Seçeneklerimiz.

DE LAMA

- ✓ Polyester Lifli Kompozit Çemberler
- ✓ Polyester Lifli Tekstil Çemberler

TEUFELBERGER

- ✓ Polyester Çemberler
- ✓ Polipropilen Çemberler

FROMM

- ✓ Polyester ve Polipropilen Çemberleme Makineleri
- ✓ Çelik Çemberleme Makineleri
- ✓ Yan ve Tam Otomatik Çemberleme Makineleri
- ✓ Streç Sarma Makineleri
- ✓ Airped



P 320-321
(AKÜLÜ)



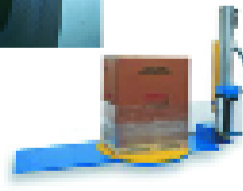
P 350-355
(HAVALI)



A-337

Plastik ve Çelik Çemberleme Makineleri

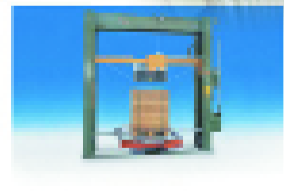
- ✓ Garantili kaynak sistemiyle hızlı çemberleme
- ✓ Kusursuz gerdime ayarı ve hızı
- ✓ Yüksek mukavemet
- ✓ Etkin ve ekonomik paketlenme
- ✓ Kolay kullanım



Streç Sarma
Makineleri



Çelik Çemberleme
Makineleri



Otomatik Çemberleme
Hatları

*Yedek parça ve teknik servis hizmetleri firmamızca sağlanmaktadır.



FROMM
DE LAMA
TEUFELBERGER

TÜRKİYE TEK YETKİLİ DİSTRİBÜTÖRÜ
OPAL AMB. İNŞ. MAD. İÇ VE DIŞ TİC. SAN. LTD. ŞTİ.

İvedik Organize Sanayi 21. Cad. 809. Sok. No: 18 06370 ÖSTİM / ANKARA

Tel: (0-312) 395 26 26 (Pbx) Fax: (0-312) 395 26 30

www.opal-ltd.com.tr . info@opal-ltd.com.tr

Bazı KİT'ler borç üretiyor

Kamu şirketleri borç üretmeyi sürdürüyor. KİT sisteminin iç ve dış borçları Mart 2005 sonu itibarıyla son bir yılda 5.3 katrilyon lira büyüyerek 34 katrilyon liraya ulaştı.

Hazine Müsteşarlığı'ndan edinilen verilere göre özelleştirme kapsamındaki de dahil KİT'lerin geçen yıl martta 28.9 katrilyon lira olan borç stoku, geçen yıl sonunda 32.3 katrilyona, bu yıl mart ayı sonunda ise 34.2 katrilyon liraya kadar yükseldi.

KİT sisteminin borç stokunun 25.8 katrilyon liralık bölümü iç, 8.4 katrilyon liralık bölümü ise dış borçlardan kaynaklanıyor. Geçen yılın mart ayına göre dış borçlarda 455 trilyon liralık azalış yaşanırken, iç borçlarda ise 5.7 katrilyon liralık artış gerçekleşti.

Bu yılın ilk üç aylık döneminde ise iç borçlarda 2 katrilyona yakın büyüme dış borçlarda ise 76 trilyon liralık azalma gözlemlendi.

Vergi Borçları 2.4 Katrilyon

KİT'lerin Maliyeye olan vergi borçları son bir yıllık dönemde 342 trilyon liralık büyümeyle 2.4 katrilyon liraya kadar yükselirken, SSK'ya olan borçları da 1 trilyon lira artarak 472 trilyon lira oldu. Hazineye olan borçları bu dönemde 143 trilyon lira azalarak 3.4 katrilyon liraya inen siste-

min, Hazine ve Maliye dışındaki resmi kurumlara borçları ise 213 trilyon lira arttı ve 1.2 katrilyona kadar çıktı. Sistemin özel sektöre olan borçları 1.7 katrilyon liralık artışla 5.1 katrilyon, üreticilere olan borçları ise 51 trilyon lira artarak 540 trilyona yükseldi.

KİT'lerin borç stokunun en büyük bölümünü ise birbirlerine olan borçları meydana getiriyor. Sistemin Mart 2004'te 9.2 katrilyon lira olan birbirlerine olan borçları geçen yıl sonunda 10.6 katrilyona bu yıl mart sonunda ise 12.1 katrilyona kadar çıktı. Siste-



min kendi içerisindeki borçları son bir yılda 2.9 katrilyon lira büyüdü.

Kamu şirketlerinin dış borçları ise son bir yıllık dönemde 455 trilyon lira azalarak 8.4 katrilyon liraya ger-

iledi. Dış borçların 3.6 katrilyon liralık kısmı Hazine devirli, 3.4 katrilyon lirası Hazine garantili ve 1.3 katrilyon lirası ise diğer borçlardan meydana geliyor.



YTL çok değerli

ASO Başkanı Zafer Çağlayan YTL'nin aşırı değerli olduğunu ve bunun ithalatı kö-

rüklediğini belirterek, bu konuda cari açığa dikkat çekti. Çağlayan, "Eskiden cari açık GSMH'nin yüzde 5'ini aştığı anda kriz çıkacağına inanılırdı, ama görüldü ki Türkiye artık cari açığa rağmen herhangi bir krizle karşılaşmıyor" dedi.

Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Zafer Çağlayan, YTL'nin çok değerli olduğunu, bunun ithalatı köruklediğini belirterek, Türkiye'nin başta Erdemir ve Tüpraş'ın da özelleştirmesini hızla tamamlaması gerektiğini söyledi.

Çağlayan, 2'nci ASO Meslek Komiteleri Toplantısı'nda yaptığı konuşmada, YTL'nin değeri, özelleştirme ve erken seçim tartışmalarıyla ilgili sanayi kesiminin hassasiyetlerine değindi. Başbakan Recep Tayyip Erdoğan, Başbakan Yardımcısı Abdullatif Şener, Sanayi ve Ticaret Bakanı Ali Coşkun'un da katıldığı toplantıda Çağlayan, YTL'nin aşırı değerli olduğunu ifade etti. Çağlayan, YTL'deki değerlenmenin ithalatı köruklediğini ve bunun da cari açığa neden olduğunu dile getirerek, "Eskiden cari işlemler açığının GSMH'nin yüzde 5'ini aştığı anda kriz çıkacağına inanılırdı. Ama gördük ki Türkiye'deki cari açığa rağmen herhangi bir krizle karşılaşmıyor" dedi. Çağlayan, yine de dışarıdan gelen sıcak paranın kontrol altına alınması gerektiğini bunun yerine yabancı yatırımcıların teşvik edilmesinin önemine vurgu yaptı.

Başesgioğlu: IMF anlayışlı olmalı

Çalışma Bakanı Murat Başesgioğlu, sosyal güvenlik reformunun Meclis'ten çıkarılmaması nedeniyle IMF ile hükümet arasında bir gerginlik yaşanacağı kanaatinde olmadığını söyledi.

Murat Başesgioğlu, tasarının yasalasamamasının Meclis'in prosedüründen kaynaklandığını belirterek, "Bunun anlayışla karşılanması lazım" dedi.

Sosyal güvenlik reformunun Meclis'ten geçirilememesinin IMF ile bir gerginliğe neden olup olmayacağı yönündeki bir soru üzerine Başesgioğlu, "IMF ile bir gerginlik beklemiyoruz, olacağına da ihtimal vermiyorum" dedi.

"Zorunlu istihdamı kaldıralım"

TOBB Başkan Vekili ve ASO Başkanı Zafer Çağlayan ise yasalardaki zorunlu işçi çalıştırma uygulamasından yakındı. Çağlayan, 247 bin sanayi işletmesinden 242 bininin de 1-49 işçi çalıştırıldığını, bunun zorunlu istihdamdan bir kaçış olduğunu ifade etti. İşletmelerin ihtiyaçlarına göre eleman almalarını ve zorunlu istihdamın kaldırılmasını öneren Çağlayan,

"Özürülülerin başımızın üstünde yeri var. Ancak devlet sosyal politika üretmesi lazım. İş yerlerinin özürülüler için yeterli donanımı sağlaması konusunda teşvik edilmesi gerekir" dedi.

Sendikaların ve işyerlerinin bölgesel ve sektörel bazda istihdamı artırma politikaları üretmesi gerektiğini söyledi. Çağlayan, Türkiye'nin bir sosyal güvenlik reformu yapma zorunluluğu bulunduğunu belirterek, "Bunu IMF istediği için değil, işsiz iş bulmak için, istihdamı artırmak, kayıt dışını önlemek için yapılması lazım" diye konuştu.

kaliteli eğitim hepimizin hayali

En İyi Eğitim
En İyi Kalite
En İyi Hizmet
En İyi Fiyat

En İyi Eğitim
En İyi Kalite
En İyi Hizmet
En İyi Fiyat

En İyi Eğitim
En İyi Kalite
En İyi Hizmet
En İyi Fiyat

En İyi Eğitim
En İyi Kalite
En İyi Hizmet
En İyi Fiyat

En İyi Eğitim
En İyi Kalite
En İyi Hizmet
En İyi Fiyat

En İyi Eğitim
En İyi Kalite
En İyi Hizmet
En İyi Fiyat

En İyi Eğitim
En İyi Kalite
En İyi Hizmet
En İyi Fiyat

En İyi Eğitim
En İyi Kalite
En İyi Hizmet
En İyi Fiyat

En İyi Eğitim
En İyi Kalite
En İyi Hizmet
En İyi Fiyat

www.gimnaskitir.com

www.ulusokullaridokuzaydincilar.com

OKUL İNGİLİZCE FİNANÇ ANADOLU İLİSEL

OKUL TÜRKİYE FİNANÇ ANADOLU İLİSEL

KURUMSAL İLİSEL NO: 10 MİLLİETLER Ç. ANKARA
TTL: +90 312 21 21 21 (PABX) - FAKS: +90 312 21 21 21

OKUL FİNANÇ ANADOLU İLİSEL

KURUMSAL İLİSEL NO: 3 MİLLİET Ç. ANKARA
TTL: +90 312 21 21 21 (PABX) - FAKS: +90 312 21 21 21

OSB'lerin MÜTEŞEBBİS sıkıntısı

● Yasada belirtilen üçte ikilik doluluk oranlarına ulaşmalarına karşın, bazı Organize Sanayi Bölgeleri'nde görev süreleri otomatik olarak sona eren Müteşebbis Heyetlerin görev sürelerinin uzatılması sıkıntılar yaratıyor.

● Sanayici ve iş adamları OSB'lerdeki yönetimin yatırımcılara ait olması gerektiğini savunurken, kimi OSB'ler ise vali ve belediye başkanının OSB yönetimde kalmasının engelleri aşmak için gerekli olduğunu savunuyor.

Türkiye'nin en büyük organize sanayi bölgelerinden olan Gebze Organize Sanayi Bölgesi'nde (GOSB) sanayiciler görev süreleri iki yıl uzatılan Müteşebbis Heyet Başkanı Kocaeli Valisi Erdal Ata ve Yönetim Kurulu Başkanı Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Yılmaz Kanbak'ı OSB Yönetimi'nde "istenmeyen adam" ilan ederek, görevden alınmalarını talep etti. "Sanayici artık kendi kendisini yönetmelidir. Sanayicilikle ilgisi olmayan insanların bizi yönetmesini istemiyoruz" diyen OSB'deki sanayiciler "istenmeyen adamların" görevden alınması için Sanayi Bakanlığı'na yazılan dilekçeyi imzaladı. 74 sanayiciden 64'nün imzaladığı dilekçede tüm imzalar tamamlandıktan sonra vali ve oda başkanının GOSB yönetiminde çekilmesi talebini içeren dilekçe Sanayi Bakanlığı'na gönderilecek. Sanayiciler GOSB Yönetimi'nin başındaki Vali Erdal Ata'ya da istifa çağrısı yaptı. Vali Ata, kendisine yönelik yürütülen kampanya hakkında yorum yapmazken, Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Yılmaz Kanbak, sanayi bölgelerinin yönetiminde valinin olmasının sanayicinin avantajına olduğunu savundu. Sanayi Bakanlığı dilekçenin değerlendirilmeye alınacağını söyledi.

Sanayicilikle ilgileri yok

Gebze Organize Sanayi Bölgesi Sanayicileri Derneği (GOSBSAD) Başkan Yardımcısı Nejat Karaağaçlı, yıllardır OSB'nin uzaktan yakından ilişkisi olmayan insanlar tarafından yönetilmesinin faturasını ödemekten bıktıklarını söyledi. Karaağaçlı, "Sanayiciye ait milyonlarca dolar yanlış projelere aktarılıyor. Halen bir doğalgaz bağlanamadı. Arsa fiyatları 10 kat pahalı. Sorunlar çözülüyor. Bu bölgeyi artık sanayicinin kendisi yönetmelidir. Sesimizi duyurmak için ne gerekiyorsa yapacağız. Bölgedeki yönetimi kaybetmemek için 20 yıldır GOSB kuruluş aşamasında gösteriliyor" dedi. Karaağaçlı, sıkıntılarını Ankara'ya giderek, hükümete aktaracaklarını belirtti.

Bu sorun hep yaşanıyor

Gebze'de yaşanan sorun aslında,

Madde 25. - (...)

Bölgede kurulacak tüm işletmelerin 2/3'ü üretime geçtiklerini belgeledikleri takdirde veya bölgenin kredi borcunun tamamen ödenmesi durumunda, katılımcılar veya temsilcilerinin müteşebbis heyet üyeleri ile birlikte en geç altı ay içinde yapacakları ilk genel kurul toplantısında müteşebbis heyet, yönetim kurulu ve denetim kurulunun görevi sona erer. Üretime geçmiş katılımcıların salt çoğunluğu müteşebbis heyetin devam etmesini istedikleri takdirde müteşebbis heyet devam eder.

Gebzeli sanayicilerin tepkisi



Gebze Organize Sanayi Bölgesi'ndeki 74 sanayiciden 64'ü görev süreleri iki sene daha uzatılan Kocaeli Valisi Erdal Ata ve Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Yılmaz Kanbak'ı GOSB yönetiminde 'istenmeyen adamlar' ilan etti. Sanayiciler Sanayi Bakanlığı'na 'görevden alın' dilekçesi yazdı.

Türkiye'de girişimcilere ulaşımın enerjiye kadar çeşitli kolaylıklar sağlamak amacıyla kurulan organize sanayi bölgelerinin genel sorunlarından biri. Türkiye'de 200 OSB'de milyarlarca dolarlık yatırımla kurulan 3 bin 500 sanayi kuruluşu yer alıyor. Özel sektör sermayesiyle kurulan bu bölgelerin 125'inin başında Valiler ve Ticaret Sanayi Odaları Başkanları bulunuyor. Bu durum OSB'ler kurulurken önemli avantaj sağlasa da OSB'de üretim başladığında sanayiciler için bir kabus oluyor.

Yönetim savaşı nasıl başladı

Valilerin ve odaların OSB'lerde son söz sahibi olmasının geçmişi 40 yıl öncesine 1962'de kurulan ilk bölgeye dek uzanıyor. O dönemde geniş yetkiler "devlet eliyle sanayileşme" hedefine uygun olarak başta valiler olmak üzere odalara veriliyor. Bugün ise bu yetkiler sorun oluyor. 2000 yılında çıkan 4562 sayılı

OSB Kanunu Organize Sanayi Bölgeleri'nde 3'te 2 oranında doluluğa ulaşıncaya yönetimin sanayiciye devredilmesi gerekiyor. Ancak OSB yönetimlerinden vazgeçemeyen oda yöneticileri ve valiler OSB alanlarına ek bölgeler ekleyerek yönetim hakkını sürdürmeye yasal zemin hazırlıyor.

Gebze Organize Sanayi Bölgesi'nde bugün yaşanan sıkıntı da buradan kaynaklanıyor. Türkiye'nin önemli firmalarının bulunduğu örnek GOSB tamamen dolunca mevcut büyüklüğünün 3 katı oranında iki yeni ek bölge eklenerek, müteşebbis heyetin devamı sağlandı.

Yanlışlık varsa bu kanundan kaynaklanıyor

Kocaeli Sanayi Odası Başkanı Yılmaz Kanbak:

"Bölge yönetiminde vali ve odaların yer almasının sanayici için avantaj. 20 yılda Türkiye'nin en modern sanayi bölgesini hayata geçirdik. Yaşanan tartışmalara anlam veremiyorum. Bölge gerekli doluluğa ulaşıncaya görevlerimizi sanayiciye bırakarak çekileceğiz. Ancak yeni bölgeler açıldı ve yapılacak daha çok iş var. Biz bu kadar yoğunluğumuz içinde, bölgeye ve oradaki sanayiciye hizmet etmeye

çalışıyoruz. Ancak eğer istenmiyorsak çekiliriz. Ama bölgenin tamamının böyle bir isteği yok. Oda yöneticileri ve valinin tek amacı oraya hizmet etmek, neden rahatsızlık duyuluyor anlamıyorum. Bölgeye yapılan her hizmette alın terimiz var. Üstelik bu benim yasal görevim, yetkimi kanundan alıyorum. Yanlışlık varsa, kanundan kaynaklanıyor."

OSB'ler nasıl yönetiliyor

* OSB kurulması için öncelikle bir Müteşebbis Heyet oluşturulması gerek.

* Müteşebbis Heyet içinde istenirse Vali, İl Özel İdaresi, Sanayi ve Ticaret Odası, Belediye ve Sanayici İşadamları Dernekleri Başkanları

yer alabiliyor.

* Vali başkanlığındaki OSB Müteşebbis Heyeti önce kamulaştırmayı yapıyor. Daha sonra bölge 3'te 2 çoğunluğa ulaşıncaya yönetimi sanayiciye bırakıyor.

Uşak, Kayseri ve Manisa sanayiciye devredilince büyüdü

Uşak, Manisa ve Kayseri Organize Sanayi Bölgeleri, sanayiciler tarafından yönetiliyor. Uşak OSB Başkanı Hazım Sesli, "Tüm altyapı ve üst yapı çalışmalarımız geçen bir senelik sürede başarıyla tamamlandı. Çünkü OSB'miz bu bir yılda sanayici mantığıyla yönetildi. Özel sektör kendini ifade edebilme imkanı buldu. Bu anlamda valilerimiz gerektiğinde bu yola başvurmalı ve sanayicisine güvenmeli" dedi. Türkiye'nin 1962 yılında kurulan ilk OSB'si olan Manisa Organize Sanayi Bölgesi'ni valiler hiç yönetmedi. Yönetim Kurulu Üyesi Nejet Arusan, "Bizim bölgemizi vali değil sanayicinin kendisi yönetti ve bugün Türkiye'nin en büyük OSB'leri arasında yer alıyoruz. Bazı bölgelerde valiler önemli sorunları çözmede kilit rol oynuyor. Ancak her bölge için geçerli değil" dedi.

Kayseri Organize Sanayi Bölgesi 2002'de benzer tartışmaların ardından sanayicilerin yönetimine geçti. Kayseri OSB Müdürü Orhan Akşit "Müteşebbis heyetin yönetimi sanayiciye devri 3 yıl oldu ve bölge 3 kat büyüdü. Ciddi yeni yatırımlar yapılacak. 50 civarında açılışı yapılacak fabrika var. Müteşebbis heyet artık sanayicilere bırakmalı. Çok özelleşmiş olsa da yöneticinin başarısı da önemli. Vali'nin olmaması büyük avantaj. Vali aslında büyük duvar" dedi.

Şikayet gelirse değerlendiriz

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı yetkilileri ise sanayicinin kendi kendini yönetmesi konusunda çalışma içerisinde. Belediyeler Yasası ile çalışma ruhsatı verilmesini OSB yönetimlerine veren Bakanlık, mevcut doluluğa ulaşan OSB'lerin gereksiz yere büyütülerek sanayiciye devredilmemesinin önüne geçmeye çalışıyor.

(KAYNAK:REFERANS)



OSB'lerin Müteşebbis Heyet görüşü

Kendileriyle görüştüğümüz bazı OSB yetkilileri, OSB yönetimlerinde ilin valisi ve belediye başkanının yer alması konusunda sunları söylediler:

Gaziantep OSB Yönetim Kurulu Başkanı Cahit Nakıboğlu:

Yönetimde Müteşebbis üye olarak Gaziantep Valisi Lütfullah Bilgin ve İl Özel İdare Başkanı var. Vali Beyin birçok konuda OSB'ye faydası bulunuyor. Sorunlarımız da-



ha çabuk çözüm buluyor. En önemli sorunumuz 5084 sayılı teşvik yasasıydı. Teşvik yasası kapsamına OSB alınmadı. Bizde önlemler alıyoruz. Bölgemizde yer alan sanayicimizin ucuz elektrik ve doğalgaz kullanması için çalışmalarımız devam ediyor.

Balıkesir Organize Sanayi Bölge Müdürü İsmail Demirel:

Şu anda Balıkesir OSB olarak devlet kredisi kullanıyoruz. İl Özel İdaresi, Balıkesir Valisi Atıl Üzelgün ve belediyenin desteği sayesinde daha kolay iş yapıyoruz. Vali bey bize çok yardımcı oluyor. Bizim Yöne-

tim Kurulu Başkanımız. İş başında ki vali işini biliyorsa ondan faydalanmamak akılsızlıktır. Başkan yardımcımız da Belediye başkanı olunca bize her türlü kolaylığı sağlıyorlar. OSB'deki yönetim, illerin sosyoekonomik yapılarıyla bağlantılı. Balıkesir'in sanayisinin yüzde 90'ını oluşturan küçük sanayiciler yavaş yavaş büyümek için OSB'ye geliyorlar. Yönetimde İl Özel İdaresi'nin bulunması OSB'nin maddi yapısına bağlı. OSB'deki en büyük sorun para. Devlettten destek alan OSB iseniz devletin yönetiminde olması çok faydalıdır. OSB zengin sanayicilerden oluşuyorsa yönetimde İl Özel İdaresi'nin olmaması daha sağlıklı.

Kayseri OSB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Hasyüncü:

85 OSB'den 5-6 tanesi genel kurul yaparak üyelerini seçiyor. Kayseri de bu OSB'lerden biri. OSB'lerde düzenleme yapan 4562 sayılı yasaya göre yarından bir fazlası faaliyete geçen OSB'ler genel kurul yapabiliyor. 2 senede bir yapılan genel kurul, seçtiğiniz kişinin hata yapması halinde yüzde 10 imza toplanarak tekrar yapılabilir. İstedığınız çalışmayı yapamayan kişileri değiştirebilme şansınız bulunuyor. Kanun güzel. Binayı bina sakinleri yönetmelidir.

Dışarıdan gelip de binayı yönetmeye kalkanlar binanın sorunlarını

bilemez. Genel Kurul bunu en iyi şekilde tamamlıyor.

Eskişehir OSB Yönetim Kurulu Başkanı Savaş Özyaydemir:

10 senedir Eskişehir OSB yönetiminde vali yok. Tüzükleri iyi düzenlenen kanun ve etik bir yönetim olunca sorun çıkmıyor. OSB'lerin kuruluş aşamasında valinin bulunması bazı kolaylıklar sağlayabilir. Yönetim kurulunda vali varsa diğer sektörleri temsil eden arkadaşlarda var. Demokratik ve etik bir ortam olmalıdır. Parasal sorunların da iyi düzenlenmesi gerekiyor. OSB'nin apartman yönetimi gibi olmasına karşıyım. OSB'ler ticaret ve sanayi odalarının kanatlarının altında bulunurlarsa daha başarılı olurlar.

Atılım'dan Ostim'e e-ticaret konferansı

Atılım Üniversitesi Endüstriyel İlişkiler Ofisi (ENİLO) Ostimli KOBİ'lere E-Ticaret Konferansı verdi. Ostim Sanayici ve İşadamları Derneği (OSİAD) toplantı salonundaki konferansı Atılım Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Öğretim Üyesi Bülent Gürsel Emiroğlu verdi.

Emiroğlu konferansta, E-Ticaret'in Tanımı, E-Ticaret'te Kullanılan Terimler, E-Ticaret İşlemleri, E-Ticaret Altyapıları, E-Ticaret'te Güvenlik, E-Ticaret'te Kuruluşlar / Ta-

raflar, E-Ticaret'te Vergilendirme, Türkiye'de E-Ticaret, KOBİ'ler ve E-Ticaret, Konularında genel ve güncel bilgilendirme yaptı.

Atılım Üniversitesi Eylül ayından itibaren OSTİM'de bir dizi konferans/seminer gerçekleştirecek. Bu program tüm OSTİM'e açık ve ücretsiz olarak yapılacağı belirtildi.

Er geç yüzleşeceksiniz...

Geleceğin ekonomisini yönlendiren E-Ticaret süreci küresel anlam-

da artan bir değer olarak her işletmenin er geç yüzleşeceği bir gerçektir. Büyük küçük hemen her firmanın dar bir piyasada kaybolmasını önleyerek onları dünya pazarına taşıyacak olan E-ticaret, ürün satışında yer ve zamana bağlı kalınmamasını sağlayan en büyük fırsattır. Gelişmiş bir elektronik ticaret sistemi, isinize verimlilik, etkinlik ve yönetilebilirlik açısından önemli katkı yapacak ve önümüzdeki dönemde bir numaralı ticaret kanalınız olacaktır.

E-Ticaret sayesinde;

- Ulaşabileceğiniz piyasaların çeşitlenmesi/artması,
- Müşterilerinize ulaşabilmek için ek bir kanalın açılması,
- Her tür gelişmenin müşterinize en hızlı ve güvenli yoldan ulaşması,
- Çok düşük maliyetlerle müşterinizle doğrudan iletişim kurulması,
- KOBİ'lere büyük firmalarla eşit şartlarda

rekabet etme imkanı sağlama,

- Reklam,nakliye, ürün tasarımı ve üretim maliyetlerinde azalma,
- Pazar raporları ve stratejik planlama konularında ilerleme,
- Etkin pazarlama,
- Ürün ve hizmet tasarımına müşterinin dahil edilmesi gibi bir çok fırsatı yakalama şansına sahip olacaksınız.



ENİLO

Atılım Üniversitesi Endüstriyel İlişkiler Ofisi (ENİLO) Üniversite-Sanayi işbirliğini kurmak ve güçlendirmek, teknolojik işbirliğine ortam hazırlamak ve üniversite araştırmalarını sanayinin ihtiyacına göre yönlendirebilmek amaçlarıyla kuruldu. Atılım Üniversitesi, kendisine bağlı olarak çalışan Endüstriyel İlişkiler Ofisi (ENİLO) aracılığı

ile, bölgede yeni ürün ve teknolojilerin geliştirilmesi, işletmelerin sorunlarına üniversitenin bilgi, deneyim ve olanakları çerçevesinde çözüm getirilebilmesi, bilimsel ve teknolojik, hukuki, satış-pazarlama, yönetsel ve ekonomi alanlarında danışmanlık ve eğitim hizmetleri ile gerektiğinde laboratuvar hizmetleri sağlanmasını amaçlıyor.

TANDOĞAN NİKELAJ

BAKIR-NİKEL-KROM KAPLAMA ATÖLYESİ

57. Sok. No: 10 Ostim-ANKARA

Tel: 0 312 385 44 14

KOBİ'ler ve eğitim sorunu



Fettah GÜVENTÜRK KOBİDER Yön. Kur. Bşk.

KOBİ'lerin başlıca sorunu olan "EĞİTİM" aynı zamanda ülkemizin hatta insanlığın ana sorunudur.

Kobi'lerin eğitim sorunu iki bölümde özetlenebilir.

1-Mesleki /Ara eleman dar boğazı; Son yıllarda Endüstri Meslek Liselerinin gelmiş olduğu konum bu sorunu olumsuz yönde etkilemiştir.

2-KOBİ'lerin kuruluşundan itibaren söz konusu olan bilgi ve eğitim seviyesi düşüklüğü; bu faktör diğer KOBİ sorunlarının çözümünü de zorlaştırmaktadır. Zira tüm sorunların altından EĞİTİM eksikliği ve teknolojik sorunlar çıkmaktadır.

Birinci konunun orijini; Teknik Eğitim Tedrisatının, Endüstrinin istemiş olduğu elemanları verebilme sorumluluğu, ikinci konu; işletmelerin gerek kendi bünyelerinde, gerek açılan kurs ve seminerlere eleman gönderme ve çok sayıda kurum ve kuruluşun eğitim faaliyetlerine katılmaktır.

Önemi tartışılmayacak derecede büyük olan bu EĞİTİM sorununun çözümü; KOBİ'lerin kendisine, odalara, meslek kuruluşlarına ve başta devlete düşer.

KOBİ'lerin bu tür etkinliklere yeterli kadar önem vermemeleri, eğitimlere yeterli oranda katılmamaları, diğer taraftan çok sayıda eğitim faaliyetinin hedefe uygun tarzda "eşgüdüm" arz etmemesi nedeni ile istenilen verim elde edilememektedir. Hatta sınırlı bütçeye sahip EĞİTİM faaliyetleri eşgüdümsüzlük, başka bir ifade ile doğru yönlendirememesi nedeni ile büyük bir kaynak israfına yol açmaktadır.

EĞİTİM VERİMLİLİĞİNİN artırılması; endüstrinin ihtiyacı olan konuların seçimi ile zaman, mekan faktörlerini optimize ederek, çok sayıda EĞİTİM KURUMUNUN faaliyetinden daha etkin yararlanmak mümkün olabilir.

İleri gitmiş ülkelerde; "Endüstriyel Eğitimler" akademiden daha ziyade Odalar, Sivil Toplum ve Özel Kuruluşlarca icra edilmektedir. Böylece güncel, uygulanabilir bilgi seviyesine kavuşulmaktadır. Üniversite /Sanayi işbirliği bu sebeplerden zorunludur. Gerek ülkemizde, gerek bölgemizde müsbet gelişmeler olmuştur. TEKMER ve TEKNOPARK gibi girişimler örnektir. KOSGEB, MPM, TOBB, TÜSİAD, TOSYÖV, KALDER, MESS, İGEME, ABİGEM gibi kurum, kuruluş, vakıf, dernekler ile ODALARIMIZIN girişimleri ile önemli mesafeler alınmıştır.

KOBİLERİMİZİN bu tür imkanlardan yeterli miktarda yararlandığı söylenemez. Halbuki kaybolan bu fırsatların maddi değerle eşdeğer olduğu bilincine varılsa; AB, KOSGEB, TÜBİTAK, TTGV hatta iç ve dış finans kuruluşlarının hepsinin proje, fizibilite istemi eğitimin finansına özdeş olduğu gerçeğini ortaya çıkarır.

İleri gitmiş ülkeler EĞİTİME verdikleri önem kadar, AR-GE ye önemli fonlar ayırmışlar, bu sebeple de bilgi çağının karlılığını elde etmişlerdir.

Rekabet boyutunun arttığı, verimliliğin şart olduğu günümüzde KOBİLERİMİZİN önerilen EĞİTİME önem verip her ortamda katılmaları, AR-GE bilincine erişmeleri gerekmektedir.

BİLGİ ve EĞİTİMİN; bilinen üretim girdileri gibi bir üretim girdisi haline geldiği gerçeğinden hareketle yenilikçi STRATEJİK yöntemleri kullanarak hedef ve programları yapması gerekmektedir. Bilgi ve bilişim çağının imkanlarından yararlanmalıdır.

İşte bugünlerde KOSGEB'in önermiş olduğu "Stratejik Yol Haritası" bu gerçeklerden ortaya çıkmıştır.

AMAÇ; desteklerin doğru miktar ve doğru zamanda verilmesi yanında KOBİLERİMİZİ iç ve dış pazarlarda hak ettiği hedef ve seviyelere taşımaktır.

STRATEJİK yönetim, planlama yaparak uygulayabilen işletmeler verimliliği ve rekabet üstünlüğünü yakalayabileceklerdir. EĞİTİM ve işgücü seviyesini artırarak AR-GE projesi yapabilen işletmeler birçok desteklerden daha etkin ve kolay yararlanabileceklerdir.

Gerek dış, gerekse iç desteklerdeki ana hedef işletmelerin ihracat ve istihdam kapasitesini artırmaktır.

Kısacası, günümüzde ekonomik mucize yaratan ÇİN'in ULUSAL ATASÖZÜ ile EĞİTİMİN ÖNEMİ arasındaki ilişkiden hareketle olayı değerlendirmekte yarar vardır.

"Bir balık verirken bir defa, balık tutmasını öğret ki doysun ömrü boyunca"
(Konfüçyus)

KOBİ EFOR İLANI TAM SAYFA

(KOBİEFOR İstanbul'dan elden CD verecek)

Ekonomik istikrar politikası temel alınacak



Abdülatif ŞENER

Devlet Bakanı ve Başbakan Yardımcısı Abdülatif Şener, istikrar ortamında yatırım yapacak girişimcilerin, küresel rekabete hazır olacağını ve bununla ekonominin performansının ayağa kalkacağını belirtti.

Şener, finans sektöründe yeni ilişkilerin ve ekonominin ön plana çıkacağını belirterek, "Kendi yönetim dönemini kurtarma anlayışına dayalı sürdürülen ekonomik politikalar" nedeniyle, Türkiye'nin uluslararası rekabette istenen mesafeyi alamadığını söyledi.

Şener, 1998 yılı ve 2002 yılı arasındaki dönemde Türkiye'nin sıfır,

1990-2002 yılı arasındaki dönemde ise yüzde 2.5 oranında bir yıllık ortalama büyüme gösterdiğini belirtti.

Şener, şunları kaydetti:

Halbuki Türkiye bu rakamların çok daha üzerinde bir büyüme potansiyeline sahiptir. Ancak uzun vadeli politikalarla uzaklaşılması ekonomiyi olumsuz etkilemiştir. İstikrarın gerçekleşmediği bir ortamda ekonominin kendi mevcut potansiyelini maksimum düzeyde ortaya çıkarabilmesi ve de uluslararası rekabette ülkemizin mesafe alabilmesi mümkün değildir."

Ayakta kalmannın tek şartı, rekabet gücünü yükseltmek

Sanayi ve Ticaret Bakanı Ali Coşkun ise küreselleşme sürecinin ekonomik güç dengelerini olumlu etkilediğini belirterek, "Dünya Ticaret Örgütü'nün kararları doğrultusunda ülkeler arasındaki duvarlar hızla kalkmaktadır. Bu süreç dünyada çok hızlı bir rekabet ortamını doğuruyor. Bu koşullarda ayakta kalmannın tek şartı, rekabet gücü yüksek ülke olabilmektir" dedi. Hükümetin güven isteyen ser-

mayenin geleceğini görebilmesi için güçlü bir politika izlediğini vurgulayan Coşkun, "Türkiye'de çeşitli kesimler tarafından kazanç düşmanlığı yapıldı. Alınan tedbirler, ekonomi baskı altına alınıp kazanamayınca, sermaye güven bulamayınca, maliye dolaylı vergileri alabileceği alanlara yöneldi. Böylece, vergideki adil dengede zedelenmiştir" dedi.

Sermayenin kazanarak, kazandıktan vergi vereceğini belirten Coşkun, mali disiplinin sağlıklı olarak kurulduğu an, sermayenin daha güvenli olarak yatırımlara gideceğini kaydetti.

Tüzmen "9 ay 7 günü" dışarıda geçirdi

Devlet Bakanı Kürşad Tüzmen'in bugüne kadar 49 ülkeye 77 ziyarete bulunduğu, bu ziyaretlerin 277 günde gerçekleştirildiği açıklandı.

Devlet Bakanı Kürşad Tüzmen, bakanlığı sırasında toplam 277 günü yurt dışında geçirdi. Tüzmen, DYP Denizli Milletvekili Ümmet Kandoğan'ın kaç defa yurt dışına çıktığı, ne kadar harcırah aldığı ve hangi ülkelere gittiğine ilişkin önergesini yanıtladı.

Tüzmen, göreve geldiği günden bugüne kadar, ikili ve çok taraflı ticari, ekonomik ve siyasi ilişkilerin geliştirilmesi çerçevesinde "75 yurt dışı ziyarette" bulunduğunu açıkladı.

Harcırah konusunda herhangi bir rakam vermeyerek, Söz konusu ziya-

retler için, yurt dışına yapılacak geçici görev yolluklarını düzenleyen ilgili Bakanlar Kurulu Kararları ile belirlenen miktarlarda gündelik tahakkuk ettirilmiştir" diyen Tüzmen, "toplam olarak 277 günde gerçekleştirilen "ziyaretlerin yapıldığı 49 ülkeyi ise şöyle sıraladı:

"ABD, Afganistan, Almanya, Avust-



ralya, Avusturya, Azerbaycan, Birleşik Arap Emirlikleri, Belarus, Belçika, Bosna- Hersek, Bulgaristan, Cezayir, Çin, Fas, Finlandiya, Fransa, Güney Afrika Cumhuriyeti, Güney Kore, Gürcistan, Hollanda, İngiltere, Irak, İran, İtalya, Kazakistan, Kırgızistan, KKTC, Libya, Lüksemburg, Makedonya, Malezya, Meksika, Mısır, Moğalistan, Moldavya, Pakistan, Polonya, Portekiz, Rusya, Sudan, Suriye, Suudi Arabistan, Tacikistan, Tunus, Türkmenistan, Ukrayna, Umman, Ürdün, Yunanistan."



Amacımız sermayeyi ürkütme değil

Maliye Bakanı Kemal Unakıtan, tasarruflarını bankada tutan vatandaşların yüreğine su serpti. Unakıtan, 50 milyar liranın üstündeki banka hesaplarının incelenerek üzerine gidilmesi gibi bir durumun söz konusu olmadığını söyledi.

Unakıtan, "Sermayeyi ürkütecek, ekonomiyi frenleyecek, insanlarımızı rahatsız edecek bir politika asla güt-

müyoruz" dedi. Gelir İdaresi Başkanı Osman Arıoğlu da "Şu anda devam eden incelemeler mevduatını bankada tutan, hazine bonusu alan sade vatandaşla ilgili değil. Kayıtdışı ile ilgili. Faturasız ticaretin takibi ve haksız rekabetin önlenmesi ile ilgili. Yoksa 'Nereden Buldun?' uygulaması yok. Kimse tedirgin olmasın" şeklinde açıklama yaptı.

Artık Kaliteyi Konuşalım



DÜPÖZ

İSTANBUL KURUMSAL İNŞAAT İZOLASYON SAN. VE TİC. A.Ş.

Elektrostatik Toz ve Yaş Boyama Hizmetleri

Merkez: 43/A Sok. No: 10 OSTİM / ANKARA
Şube: 41/A Sok. No: 51 OSTİM / ANKARA

Tel: (0312) 385 14 08 - 385 14 13
385 90 36 - 385 99 54

Faks: (0312) 364 68 78

dupo@superonline.com
www.dupo.com



En yalın haliyle: Lojistik

Dr.Hakan Çınar

ARC Eğitim ve Danışmanlık
ankara@arc.com.tr • www.arc.com.tr



Her fırsatta son dönemde lojistiğin değer ve önemini bir kat daha artırdığını vurguluyor; bu anlamda da hem hizmeti sağlayanlar; hem de hizmeti alanlar açısından sürekli olarak yeni fırsatlar ve yeni arayışların doğduğunu da belirtmeden edemiyoruz. Kavram olarak nedir Lojistik; veya diğer bir adıyla Tedarik Zinciri Yönetimi..

Bu konuda kitapları karıştırdığımızda; karşımıza Yunanca'dan türemiş "Logistikos" kelimesi çıkmaktadır ve bu da hesap yapma bilimi manasını taşımaktadır. Günümüze taşıyıp da ise; bu kelime tüm organizasyon ve buna bağlı kaynakları en etkili ve uyumlu şekilde hareket ettirebilme becerisi olarak yorumlanmakta; ve satın almadan, nakliye; gümrüklemeye depolamaya; envanter yönetiminden, üretime malzeme aktarmasına varıncaya kadar; üretim ve satışın dışında kalan neredeyse tüm süreçleri kapsar hale gelmiştir. İşte bu yönden baktığımızda; rekabet koşullarının alabildiğine yoğunlaştığı bu dönemde tüm firmaların Tedarik Zinciri Yönetimini etkin, verimli ve asgari maliyetle gerçekleştiriyor olma ihtiyaçları pazarda kalıcı olabileceğine adına belkide en başta gelen öncelikleri haline almıştır. Diğer taraftan da belirttiğimiz hususlarda avantajı yakalayabilmenin kolay olmadığı; işlerin konusunda uzmanlaşmış ve ihtisaslaşmış lojistik firmalarına outsource edilmesinin daha doğru olduğu firmalar tarafından daha yoğun anlaşılmasına ve benimsenmeye başlanmıştır. Bu da son yıllarda lojistik firmalarının nitelik ve niceliklerinde ciddi artışlar olduğu sonucunu ortaya çıkartmıştır.

Ülkemizde de lojistik pazarının istikrarlı büyüdüğünü söylemek mümkündür. Ülkemiz ekonomik ve sosyal refaha kavuştukça; bulunduğu konum itibarıyla yerli ve yabancı yatırımcılar tarafından daha fazla tercih edilen bir ülke konumuna gelecektir. Bu da elbetteki lojistik altyapısının da gelişmesini mecbur kılacak ve bu alana yönelik yatırımları da arttıracaktır. Şu anda böyle bir sürecin içerisinde olduğumuzu düşünüyorum. Sektörün öncü kuruluşlarından olan Ekol Lojistik A.Ş. de halen Yürütme Kurulu Üyesi olarak; sektörün de içinden gelen bir kişi kimliğimle ülkemizin yabancı lojistik firmalarının da ciddi manada ilgisini çeker hale geldiğini vurgulamak isterim.

Bunun bir kaç nedeni var elbette. Öncelikli olarak bir ülkeye yabancı sermaye gelmesini sağlayıcı etkilerin neler olduğunu incelemekte yarar görüyorum. Bu açıdan ele aldığımızda; en başta gelen faktörün hiç kuşku yok ki, ekonomik ve siyasi istikrarın olduğunu görürüz. Nitekim uzun vadeli istikrar yabancı sermayenin ülkemize akması için en önemli gerekçe olsa gerek. Bunun yanı sıra; işgücünün çok pahalı olmaması ve yanı sıra elektrik, hammadde gibi girdilerin bir çok ülkeye nispeten daha ucuz olabilmesi, yabancı sermayeli yatırımcıyı cezbedecektir. Lojistiği aslında tek başına düşünmek çok doğru olmayacaktır; diğer sektörlerin ve sanayinin canlılığı lojistiği tetikleyecek; kaliteli bir lojistik hizmet de şüpheşiz diğer iş alanlarını tetikleyecektir. Ülkemiz şu anda böyle bir sürece girmiş bulunmaktadır; kaldı ki lojistik alanında da çokuluslu deneyimli şirketlerin bu pazarda yer alması rekabet ve kendimizi geliştirme açısından hepimize bir şeyler katacaktır.

Son yıllarda lojistik pazarında da kendi içinde bir büyüme olduğunu gözlemliyoruz. Bunun nedenlerini araştırdığımızda; ilk sırada yukarıda da bahsetmeye çalıştığımız gibi, ekonominin istikrarına bağlı olarak pazardaki genişleme ve firmaların büyümesi; diğeri ise; lojistik firmalarının her geçen gün süreçlerin yönetiminde daha etkin yer alabilmesi ve firmaların dış kaynak kullanımını ihtiyaçlarını daha fazla oranda lojistik firmalarına kaydırıyor olması gelmektedir. Dolayısı ile lojistik pazarının hızla büyüyor olması da kaçınılmaz bir hal almaktadır.

Bir diğer bakış açısı da ekonomik kriz olan ekonomilerde ve ülkelerde lojistiğin ve outsourcing'in (dış kaynak kullanımı) daha hızlı gelişiyor olması gerçeğidir. Ekonomik krizin ve darboğazın yaşandığı ülkelerde hiç şüphe yok ki firmaların tasarruf arayışlarına ve kaynakları etkin kullanmaya yönelik olarak daha hızlı bir arayışa girme dönemleri olmaktadır. İşlerin yolunda olduğu sürece hiç şüpheşiz kaynakların etkin kullanımı yada tasarruf etme arayışları firmaların öncelikleri arasında yer almaktadır. Ancak kriz dönemleri tüm firmaların içlerine dönüp maliyetlerini analiz ettiği, ve neyi yaparak tasarrufta bulunur ve aynı verimliliği sağlamları araştırdığı dönemlerdir. İşte bu dönemlerde firmalar; gerçekte maliyetlerinin çok önemli bir bölümünü Tedarik Zinciri Yönetimi'ndeki halkaların oluşturduğunu ve burada nasıl bir tasarruf yapılabileceğini daha derinlemesine etüt etmeye başlıyorlar. Dünyada her alanda ihtisaslaşmanın öne çıkarak; herkesin işini daha iyi yapmaya çalıştığı bir dönemde de doğal olarak böylesine önemli bir süreç hatta süreçlerin uzmanları yani lojistik firmaları tarafından üstlenilmesi de kaçınılmaz hale gelmektedir. İşte bu durumda teknolojiyi de beraberinde iyi kullanabilen lojistik firmalarının önünü açmaktadır.

Gelişen Türkiye'de maliyetlerin belki de en önemli girdilerini oluşturan Tedarik Zinciri yönetimindeki halkaların outsource edilme talebi, lojistik pazarını büyütecek; bu durum da elbette doğal olarak lojistik firmalarına olan ihtiyacı arttıracaktır. Ancak yazımı her zaman olduğu gibi bir mesajla bitirmek istiyorum. Ne olur herkes bildiği işi yapsın ve ne olur; daha önceleri özellikle tekstil sektöründe yaptığımız gibi; dükkanlarımızı işyerlerimizi kapatarak sadece gelecek var düşüncesi ile hiç deneyimimizin olmadığı bu sektöre girmeyi planlamayalım. Nitekim; lojistik ve tedarik zinciri yönetiminde yer alan her bir halka ciddi bir uzmanlık ve deneyim gerektirmekte olup; ancak bu işe ciddi bir emek ve yatırım yapanlarca sektör geliştirilebilir ve ülkemize daha yararlı olur kanaatindeyim.

Saygılar

Dış ticarete dengeyi Rusya ve Çin bozdu

Türkiye'nin dış ticaret dengesinde bu yıl yaşanan hızlı bozulmada Çin ve Rusya ile yapılan dış ticaretin dengeyi seyri belirleyici oldu. Türkiye 16.1 milyar dolarlık dış ticaret açığının 6.1 milyar dolarlık bölümünü bu iki ülkeyle ticarete verdi.

DİE ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın ülke- re göre dış ticaret verilerine göre Türkiye bu yıl ilk beş aylık dönemde yine en fazla dış ticareti 3.8 milyar dolarlık ihracat ve 5.2 milyar dolarlık ithalatta Almanya ile yaptı. Ancak Türkiye'nin Almanya'ya karşı verdiği dış ticaret açığı 1.4 milyar dolar olarak gerçekleşti.

Buna karşılık Türkiye 4.8 milyar dolarla bu dönemde en fazla mal satın aldığı Rusya'ya ancak 856 milyon dolarlık mal satabildi ve toplam 4 milyar dolarlık açık verdi. Rusya'dan yapılan ithalatta yüzde 65.3 oranında büyüme yaşanan bu dönemde ihracat artışı ise sadece yüzde 24.7 oldu. Türkiye'nin Rusya'dan yaptığı ithalatın büyük bölümünü ham petrol ve

doğalgaz oluşturuyor. Türkiye bu dönemde Rusya'dan 1.5 milyar dolarlık petrol ve petrol ürünü, 1.4 milyar dolar-

2.4 milyar dolara yükseldi. Türkiye ise Çin'e ancak 218 milyon dolarlık mal satabildi. Başka bir ifadeyle Türkiye Çin'e yaptığı ihracatla bu ülkeden gerçekleştirdiği ithalatın ancak yüzde 9'unu karşılayabildi.

Çin, İngiltere ve ABD gibi ülkeleri geride bırakarak Almanya, Rusya ve İtalya'nın arkasından Türkiye'ye en fazla mal satan üçüncü ülke oldu. Çin'e karşı verilen 2.2 milyar dolarlık açık ise Rusya'dan sonra bir ülkeye karşı verilen ikinci büyük açığı oluşturdu. Türkiye bu dönemde Çin'den 2.2 milyar dolarlık sanayi ürünü, 71 milyon dolarlık tarım ürünü

ve 83 milyon dolarlık madencilik ürünü aldı. Sanayi ürünlerinin 419 milyon dolarını ise tek başına tüketim malları oluşturdu. Türkiye'nin AB ülkeleriyle yaptığı dış ticarete ise dengeler Türkiye lehine geliyor. Bu yıl 2.9 milyar dolarla en fazla ithalat yapılan üçüncü ülke olan İtalya'ya karşı Türkiye'nin dış ticaret açığı yüzde 30 oranında azalarak 725 milyon dolara geriledi.

Çin faktörü

Türkiye'nin Çin'den yaptığı ithalat ise bu dönemde yüzde 63 oranında artarak



İhracat 70 milyar dolarda takıldı

TİM'in verilerine göre 1-14 Temmuz günleri arasındaki ihracat geçen yılın aynı dönemine göre sadece yüzde 2.9 oranında artarak 2.5 milyar dolarda kaldı.

Türkiye temmuzla birlikte ihracat artışında da tıkanmaya başladı. TİM'in kayıtlarına göre bu yılın ilk 14 günündeki ihracat geçen yılın aynı dönemine göre sadece yüzde 2.9 oranında artarak 2.5 milyar dolar olurken, hazırda 70 milyar dolara yükselen son bir yıllık ithalat ise yine 70 milyar dolara takılıp kaldı.

Dış Ticaret Müsteşarlığı verilerine göre, geçen yıl 1-14 Temmuz günleri arasında 2 milyar 441 milyon dolar olan kayda alınan ihracat tu-

arı, bu yıl 2 milyar 512 milyon dolar olarak hesaplandı. İhracat artış hızındaki yavaşlamada sanayi ürünü ihracatındaki gelişme belirleyici oldu. Temmuzun ilk yarısındaki sanayi ürünü ihracatı sadece yüzde 0.7 artarak 2 milyar 147 milyon dolarda kalırken, tarım ürünü ihracatında yüzde 21'lik artış yaşandı. 307 milyon dolarlık tarım ürünü ihracatı yapılan bu dönemde madencilik ürünleri ihracatı ise yüzde 3.3 oranında artarak 58 milyon do-

lar oldu.

Sanayinin alt sektörleri itibarıyla Türkiye bu dönemde 7 milyar 408 milyon dolarlık hazır giyim, 7 milyar 156 milyon dolarlık taşıt araçları ve yan sanayinin, 5 milyar 53 milyon dolarlık da demir ve demir dışı metaller ihracatı gerçekleştirildi. Ayrıca, elektrik ve elektronik cihazlar ihracatı 3 milyar 356 milyon dolar, makine ve aksamaları ihracatı ise 1 milyar 394 milyon dolara kadar çıktı. Tekstil ve hammaddeleri ihracatı ise 2 milyar 604 milyon dolar oldu. Haziran ayıyla birlikte ihracat artış hızında başlayan yavaşlamaların temmuzda daha da belirginleşmesiyle birlikte Türkiye'nin yıllık ihracatı da 70 milyar dolarda takılıp kaldı.



Pınar Eğitim, Yenimahalle'de açıldı

Pınar Eğitim Kurumları Yenimahalle Belediye Başkanı Ahmet Duyar'ın katılımıyla bir tanıtım toplantısı düzenledi. Toplantıya esnaf kuruluşları ve serbest meslek odalarının yöneticileri ve yönetim kurulları katıldı.

Sinevizyon gösterileri ile süren toplantıda PINAR AŞ. Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bulut çalışmalarını hakkında bilgi verdi.

Yenimahalle Belediye Başkanı Ahmet Duyar da Yenimahalle'de böyle bir eğitim kurumunun mevcut olmasının ilçeleri adına büyük bir kazanım olduğunu söyledi. Duyar, bu tür eğitim kurumlarının artması için ellerinden gelen desteği vereceklerini söyledi.

İnşaatına Kasım 2004'te başlanan okul 10 ay gibi kısa bir süre içerisinde tamamlanarak hizmete girdi. Toplam 24 dersliğe sahip olan okulda 6 laboratuvar, bir bilim danışma odası ve bir proje odası bulunuyor. Ayrıca kapalı spor tesisleri ve yüzme havuzunda hızla inşa edildiği ve Eylül 2005'te hizmete gireceği ifade edildi.

5622 metrekare kapalı alan üzerine kurulu okulda yemekhane, konferans salonu, tiyatro salonu ve etkinlik odaları bulunuyor. En çok 22 kişilik sınıflarda her türlü teknolojik altyapı bulunurken, bu sınıflara "akıllı sınıf" adı verildi. İnternet bağlantısı, kablo tv, ses sistemi ve kişisel öğrenci dolapları her sınıfta mevcut. Kamera ve sinevizyon cihazlarının her sınıfta altyapısı mevcut bazı sınıflarda mevcut olan cihazların önümüzdeki eğitim öğretim yılında her sınıfa yerleştirileceği ifade edildi. Farklı bir mimari tasarıma sahip olan bina depreme dayanıklı olarak inşa edilirken, otomatik güvenlik sistemleri ile donatılmış bulunuyor. Yukarıdan bakıldığında binaya "GÖZ" şeklinin verildiği ve bu sayede "gözde okul" imajının okula kazandırıldığını belirten yetkililer Türkiye de ve dünyada farklı bir eğitim anlayışıyla "dünya okulu" olma hedefine ilerlediklerini söylediler.



Yenimahalle Bel.Bşk. Ahmet DUYAR

Pınar A.Ş. Yön.Kur.Bşk. Ali BULUT

Uyum sürecinde Basel II KOBİ'leri zorlayacak!



Salim ÇAM
ProAktif Danışmanlık
(Genel Müdür)

Bilindiği gibi mal ve hizmetleri üreten işletmeler değişik ölçeklere sahiptirler. Bunların bir bölümünü de KOBİ'ler oluşturmaktadır ve ülke ekonomilerinde önemli yer tutmaktadırlar. Bu kadar önemli bir yere sahip olan KOBİ'lerin öğrenme hızı çevresindeki değişim hızından daha az ise, KOBİ'lerin yaşamaları zorlaşmaktadır. Peki KOBİ'lerin hızını çevredeki değişim hızına eşit veya daha fazla olması nasıl olur? Hiç düşünmeyin! Cevabı çok basit, çevreye uyum sağlayarak. Bugün çevreye uyum sağlayamayan, dünkü çözüm teknikleri ile bugünün problemlerini çözmeye kal-

kan KOBİ'lerin yaşamları gittikçe zorlaşacak. Çevresel değişikliklere baktığımızda, karşımıza KOBİ'lerle ilgili yeni mevzuatlar çıkmaktadır.

Uluslararası ekonomik ilişkilerde yaşanan gelişmeler, rekabet koşullarındaki hızlı değişim, teknoloji alanındaki yenilikler yanında ekonomik faaliyeti düzenleyen kurallardaki değişimler KOBİ'lerin performansını etkilemektedir. Son dönemde uluslararası finans sisteminde yoğun olarak tartışılmakta olan BASEL II düzenlemesi dolaylı olarak KOBİ'leri çok yakından ilgilendirmektedir.

Uluslararası uygulamada 2007 yılında yürürlüğe girmesi planlanan BASEL II'nin hem bankalar hem de KOBİ'ler tarafından doğru anlaşılması ve yorumlanmasında büyük yarar bulunmaktadır. Mutabakatın tamamlanmasını beklemeden proaktif davranılmalı ve yeni döneme ilişkin hazırlıklara biran önce başlanmalı, eksiklikler, zayıf yönler doğru analiz edilmeli ve kritik planlar hazırlanmalıdır.

BASEL NEDİR?

Denetim otoriteleri riske dayalı sermaye yeterliliği düzenlemeleri (Basel-I ve Basel II) ve risk odaklı denetim sistemlerini oluşturmak üzere; Ülkelerin merkez bankalarının bir araya gelerek; dünya çapında ortak standartlarda çalışmasını sağlamak üzere, 1974 yılında BIS (Bank for International Settlements)

bünyesinde "BASEL Komitesi" oluşturulmuştur.

BASEL Komitesi tarafından 1988'de yayınlanan "BASEL-I Standartları" ile bankaların uymaları gereken çalışma kriterleri belirlenmiş ve bankaların krizlere karşı dayanıklılığını artırmak üzere, banka sermayelerinin, riskli aktiflere oranının yüzde 8'den az olamayacağını ifade eden sermaye yeterlilik rasyosu getirilmiştir.

Zamanla mali piyasaların, daha da gelişmesi ve işlemlerin karmaşıklaşması sonucu, BASEL-I kriterlerinin yetersiz kaldığı görülmüş ve yeni standartlar için çalışma başlatılmıştır. Böylece "BASEL-II Standartları" ortaya çıkmıştır. Basel-II ile bankaların riskleri daha kapsamlı ve riske daha duyarlı bir şekilde ele alınmaktadır.

BASEL-II KRİTERLERİ

BASEL-II ile kredi riskine yaklaşım önemli derecede değiştirilirken, ilk defa diğer bir önemli risk olan operasyonel risk için de sermaye yükümlülüğü getirilmiştir.

BASEL-II sadece sermaye yeterliliğinin hesaplandığı bir hesaplama süreci değildir. Burada risklerin ölçümünün yanında büyük oranda risklerin yönetimine odaklanılmaktadır.

BASEL-II ile birlikte, riskin ölçümü iki ana unsura dayanmaktadır; kredi kullanıcının (firmanın) risk seviyesi ve kredi işleminin risk seviyesi. Kredi kullanıcının riski, firmanın fi-

nansal verileri (bilanço, gelir tablosu vb.) ile niteliksel faktörlerinin (yönetimi ve ortakların geçmişi, yönetim ve organizasyon yapısı, ürün/hizmet gelişimi, ithalat-ihracat, pazar payı vb.) değerlendirilmesi sonucu tespit edilen "firma derecelendirme notu" ile ifade edilmektedir. Kredi işleminin riski ise, işlemin türü, teminat, vade, para birimi gibi unsurlar ile değerlendirilmektedir. Böylece kredi, "çok riskli" veya "az riskli" olarak belirlenmekte ve buna göre fiyatlandırılmaktadır.

BASEL-II'NİN ETKİLERİ

BASEL-II kriterlerinin uygulamaya başlanması ile, firmanın ve kullanılacak kredinin risk seviyesi, doğrudan kredi maliyetini etkileyecektir. Kredi verilen firmanın derecelendirme notu düştükçe, banka hem daha çok risk alacak, hem karşılık olarak daha çok sermaye tutacak ve dolayısıyla daha çok kaynağını getirdiren mahrum bırakacaktır. Bu durumda firmalara kullanılacak kredilerin maliyetleri artacaktır. Öte yandan, ülkemizde yoğunlukla kullanılan müşteri çek ve senetleri ile ortak ve grup şirketi kefaletleri BASEL II'de teminat kapsamına alınmamıştır.

Basel II Ve KOBİ'ler

KOBİ'lerin finansman sorunlarının temelinde, özsermaye yapılarının zayıflığı yatmaktadır. Bağımsız derecelendirme kuruluşları ile bankalar tarafından derecelendirmeye tabi tutulacak olan KOBİ'lerin, değerlendirilecek olan özelliklerinin başında, sahip oldukları işletme sermayesi gelmektedir. Güçlü sermaye yapısına sahip KOBİ'lere verilecek kredilerin maliyetleri daha düşük olacaktır.

KOBİ'lerimizin zaman zaman farklı merciler için farklı mali raporlar (bilanço, gelir-gider tabloları vb) üretmeleri söz konusudur. KOBİ bilançolarının kredilendirmeye uygun olmaması (negatif sermaye, bilançodaki zarar), kayıt dışı işlemlerin bulunması, KOBİ'lerin derecelendirme aşamasında yaşayacağı zorlukların başında gelmektedir.

İyi yönetilen, iyi finanse edilmiş ve gerekli tüm bilgileri (finansal ve niteliksel) zamanında ve yeterli bir şekilde sunarak şeffaflığı sağlayabilen KOBİ'ler, potansiyel olarak en iyi dereceyi almak suretiyle, en iyi şartlarda kredilendirilme imkanına sahip olacaklardır. Ülkemizde halen geçerli olan KOBİ tanımlamalarının aksine, BASEL II'de toplam yıllık satış cirosu 50 milyon Euro'yu geçmeyen firmalar KOBİ olarak tanımlanmaktadır.

BASEL II'ye GEÇİŞ SÜRECİNDE KOBİ'LERE ÖNERİLER

- Firmaların esas faaliyet konularında çalışması,
- Kayıt dışı ekonominin kayıt içine alınması,
- Faaliyetlerinden doğan risklerini kompanse (hedge) edecek finansal enstrümanların kullanılması,
- KOBİ'lerin Basel II'nin öngördüğü teminat yapısına uyum sağlaması: Firmaların düşük maliyetli kredi kullanmalarına imkan sağlayacaktır.

- KOBİ'lerin sermayelerini güçlendirmeleri: Bağımsız derecelendirme kuruluşlarından ve bankalardan alacakları derecelendirme notlarını yükselterek düşük maliyetli kredi olanakları sağlayacaktır.

- Uluslararası kabul görmüş standartlarda, güvenilir mali tabloların üretilmesi,

- Raporlama, veri tabanı konularında yeni teknolojik yatırımların tamamlanması,

- Kurumsal yönetim kültürünün en üst yöneticiden tüm çalışanlara kadar yerleştirilmesi,

- Risk yönetimi konusunda uzmanlaşmayı sağlamak üzere nitelikli insan kaynağına yatırım yapılması,

- Karar almada her türlü riskin dikkate alınmasını sağlayan bir sistemin kurulması: Basel II ile öngörülen değişimlerin KOBİ'lere olan etkilerinin bilinmesi,

- KOBİ'lerin geleceğe dönük alacakları karar ve uygulamaların daha sağlıklı sonuçlar vermesini sağlayacaktır.

KOBİ'LERİN BASEL II İLE İLGİLİ TEMEL FAALİYETLERİ

Finansal bilgilerin yanı sıra niteliksel bilgi ve faktörler de derecelendirme sürecinde dikkate alınmaktadır. Daha iyi bir derecelendirme notu alabilmek için KOBİ'lerin dikkat etmesi gereken bazı temel faaliyet ve özelliklere aşağıda yer verilmiştir:

- Yönetim, yönetim yapısı ve personel
- Amaçlar ve ürün/hizmet gelişimi
- Muhasebe, bütçe kontrol ve risk yönetimi
- Finansal yönetim
- İç süreçler, ürün/hizmet ve teknoloji
- Satış ve pazarlama faaliyetleri, pazar konumu, rekabet
- Müşteriler ve tedarikçiler
- Güvenilirlik ve açık iletişim

Yukarıdaki temel faaliyet ve özellikleri aşağıdaki şekilde gruplayarak bu konularda KOBİ'lerin eğitim almaları faydalı olacaktır. Bu konularla ilgili ProAktif Danışmanlık KOBİ'lere yönelik eğitim çalışmalarını başlatmıştır.

- İşletme İç Süreçleri, Yönetim Fonksiyonları ve Yapısı

- Personel Yönetimi
- Stratejik Planlama -Yönetim, Uluslararası Pazarlara Giriş

- Finansal Planlama ve Bütçe Kontrol
- Finansal Yönetim ve Risk Yönetimi
- Pazarlama-Satış Faaliyetleri ve Müşteri İlişkileri

- İşletmelerde Açık İletişim
- Üretim Süreci-Malzeme Yönetimi ve Tedarikçiler

- Muhasebe Yönetimi ve Uluslararası Muhasebe Standartları

Bankalarımız ve KOBİ'lerimiz, 2007 yılında yürürlüğe girmesi planlanan ve bankacılık sektörü ile şirketler arasındaki ilişkilere radikal değişiklikler getirecek olan BASEL-II düzenlemelerine hazır olabilmek için, proaktif davranarak nerede eksiklikleri bulunduğunu analiz etmeli ve uyum planlarını hazırlamalıdır. Özellikle de KOBİ'lerimiz, kendi mali yapılarını, muhasebe sistemlerini ve organizasyonlarını, günün şartlarına göre yenileyecek çalışmalarına ivedilikle başlamalıdır.

Kobiler
'küresel pazar'da buluşuyor...

KI-EX
DİJİTAL TANITIM - ORGANİZASYON & E-İŞ

ürünler-hizmetler-alım/satım talepleri...

Güvenli ve online ticaretin
yeni adresi
www.kureselpazar.com

www.omedya.com
MÜŞTERİ HİZMETLERİ
TİP: 385 58 20

Cevat Dündar Cad. Kavacıklı Merkezi No: 15/45 Ostim/ANKARA Tel: 0.312 385 58 20-21 • Fax: 0.312 385 78

Ortaklığın ömrü boyu sürmesi için birkaç basit ama önemli nokta...

Girişimcilik tutkusu tüm bedeninizi sarar, yakın arkadaşlarınızdan birine bunu açarsınız, o da heyecanlanır, işi kurarsınız. Başta herkes fedakarca herşeyi yapmaktadır, herkes yorgun ama mutludur ama zamanla işler ilerledikçe kimse diğerinin yaptığını beğenmemeye başlar. Beş yıl önce canciğer dost olan iki kişi, beş yıl sonra birbirinin yüzünü bile görmek istemeyen insanlara dönüşür.

Bu bir ortaklığın başına gelmesi çok muhtemel bir senaryo, değil mi? Ben tabii çok basitleştirerek anlattım, ama ne yapayım yerim dar!

Birçok işyeri ortaklıkla idare edilir. Bazen beraber iş kurmak isteyen iki kişi vardır. Bazen iş sahibi sonradan bir ortak edinir. Bazen de kişiler evlidirler ve otomatikman iş ortağı olurlar. Temeli ne olursa olsun, iş ortaklığı tek başına olan iş sahiplerinin karşılaşmayacağı kendine has zorluklar ve fırsatlar içerir.

Ortaklığın avantajları çoktur. Her bir ortağın güçlü yönlerinden faydalanacak şekilde iş bölümü yapılabilmesi, işletmeye ender yetenek ve becerilerin çekilebilmesi, hatta "herşeyi ben yapmak zorunda değilim" hissi... Tarih tek başlarına yapabileceklerinden çok daha fazla şeyi başarmış ortaklık örnekleri ile doludur.

Ancak bu aynı avantajlar diğer taraftan fikir ayrılığı da yaratır. Eğer fikir ayrılıkları iyi idare edilmezse işi yükseltmek yerine çökerten bir ortaklığa

Subegüm BULUT

İmdat! Ortağım beni anlamıyor!



dönüşebilir. İşle ilgili eski bir İtalyan özlü sözü çok bilgece sunu söylüyor: "Che ha un compagno ha un padrone (ortağı olanın patronu vardır)." Bu sizin durumunuzda doğru olmayabilir; ancak dikkatle gözden geçirilmesi gereken bazı alanları ben yine de dikkatinize sunmak istiyorum.

İlk olarak, kendinize sormanız gereken soru ortaklığınızın stratejik hedefinizi (işiniz için vizyonunuz ve hedefleriniz) başarmanıza nasıl yardım edeceği. Sizi gitmek istediğiniz yere götürecektir mi? İşinizde ve hayatınızda başka etkileri olacak mı? Ödemeniz gereken olası bedeller neler? Eğer işinizi birisiyle paylaşacaksınız, işinize nasıl fayda sağlayacağı ile ilgili açık olmalısınız. Ortağınız, sizin başka türlü uygun koşullarla elde edemeyeceğiniz bazı özel yetenekleri ve katkıları beraberinde getirmeli.

İkinci olarak, hem siz hem de ortağınız işiniz için tek BİR stratejik hedef üzerinde anlaşmalısınız. (Stratejik hedefinizi belirlemede, bu köşede Mart ayında yayınlanan "Hedefler için 3 altın Adım" makalesinden ilham alabilirsiniz. Okumak için subegum@ozgurkasifler.com 'a bir e-mail atmanız yeterli.) İkinizin de %100 arkasında olduğu bir vizyonunuz olmadığı sürece kendinizi farklı amaçlara doğru çalışırken bulacaksınız. En iyi

ihtimalle bu durum hedeflerinizi başarmayı zorlaştırır. En kötü ihtimalle de birbirinizden nefret edersiniz. İşiniz için paylaştığınız vizyon konusunda ikinizin de gayet açık olduğundan ve gitmek istediğiniz yön ve tarz konusunda tam bir anlaşma sağladığınızdan emin olun.

Stratejik hedef kadar işinizde hangi rolleri üstleneceğiniz konusunda fikir birliğinde olmanız da önemlidir. Bu sorumlulukları olabildiğince detaylı ve net olarak ortaya koyun. Bu sorumluluklara açıklık getirdikten sonra tek başınıza hangi kararları verebileceğinizi, neleri yapabileceğinizi, hangilerini yapmak için diğer ortak(lar)ın izni ve işbirliği gerekeceği konusunda anlaşmanız gerekir. Genellikle bütün işinizi etkileyecek stratejik kararlar birbirinizle görüşmenizi gerektirir, kendi sorumluluk alanınızdaki teknik kararlar bunu gerektirmez. Bu parametreleri herbiriniz için belirlemeniz gerekir. Bu konuyla ilgili olarak "Girişimcilik Tutkusu" kitabının "Organizasyon Stratejisi" bölümünde güzel bir örnek verilmiştir.

Birleşmek için bir firma aradığınızda ise en profesyonel tavsiyeyi almanız önemlidir. Bizim tavsiyemiz şirket birleşmeleri konusunda uzman olan bulduğunuz en iyi hukuk danışmanını bulmanızdır. Böylece borçsuz, en avantajlı vergi olanaklarına sahip bir şirket kurmanız için ondan tavsiye alabilirsiniz. Ayrıca ortaklardan birinin hisselerini satmak veya bir şekil-

de elinden çıkarmak istediği durumda ne yapılacağına açıkça belirtildiği anlaşmaları da onun yardımıyla doğru bir şekilde devreye sokabilirsiniz. İşinizi kurmak için onca emek, para ve zamanı, onun öngörülemeyen yasal ve finansal durumlardan dolayı tehlikeye girdiğini görmek için harcamak istemezsiniz sanırım.

En baştan doğru bir ortaklık kurmak önemlidir; ancak daha da yapılması gerekenler var. Ortaklardan biri veya birkaçı hergün işle ilgilenemese bile (bu iş sahibi evli çiftlerde sıklıkla olur) BÜTÜN ortakların işin durumundan haberdar edilmesi önemlidir. Nasıl bir ortaklığınız olursa olsun bütün ortaklar için haftalık bir toplantı ayarlamak yararlıdır. Bu toplantının gündemini oluşturan konular şunlardır:

- Geçtiğiniz haftada ne başarıldı.
- En son hafta/ay/çeyrek yılın finansal getirileri.
- Gelecek hafta yapılması hedeflenenler.
- Gelecek haftanın finansal hedefleri.
- Uzun dönem hedeflerle (Stratejik Hedefiniz ve orta vadeli hedefler) ilgili periyodik ilerleme raporları.
- Varsa hedeflerinizde veya onlara ulaşma stratejinizdeki değişiklik önerileri.

Bu toplantıların bir ya da iki saatten uzun olması gerekmez. Bir zaman sonra bu kadar sık görüşmeniz gerektiğini görebilirsiniz; ancak toplantı yapmayı tamamen bırakmayın. İş sahiplerinin işlerine yaptıkları yatırımın ne durumda olduğunu anlamaları önemlidir.

Ortakların düzenli ilgiye ve bilgilendirilmeye ihtiyaçları vardır. Çok açık

bir diyalog içinde olmak, iletişimi ihmal etmemek çok çok önemlidir. Tabii siz ya da ortağınız düşünce okuma gücüne sahip değilseniz! Özellikle bizim toplumumuzda iş kurmak gibi son derece ticari bir birliktelikte bile herşey açıkça konuşulmadan, ortak olacak kişiler birbirlerinin iş yapmaya bakışını, amaçlarını nedenlerini tam anlamadan işe koyuluyoruz. Herşeyin iyi gideceğini safça ümit ediyoruz, sonra da hayal kırıklığına uğruyoruz ve buna da şaşırıyoruz.

Tamam ülkemizde ticaretin geçmişine kadar ki, üstelik krizler filan. Umalım ki bunlar geride kaldı, artık herşeyi sadece duygusallıkla değil, akılcılıkla yapmayı öğrenmenin zamanı geldi bence. Böylece geleceğimiz üzerinde daha fazla söz sahibi olabiliriz.

Apple Bilgisayar ve Hewlett-Packard gibi şirketler, işi bıraktıktan uzun süre sonra bile insanların hayatını etkileyen bir iş yaratmak için yetenek ve becerilerini birleştiren ortaklar olmasaydı, bugünkü gibi her evde biliniyor olmazlardı. İşinizin bütün ortakların ihtiyaçlarını karşıladığına emin olmak için biraz zaman ayırın, böylece işiniz vaat ettiği şeyleri çok daha büyük ihtimalle yerine getirecektir.

Sorularınız/yorumlarınız için her zaman olduğu gibi e-posta adresim: subegum@ozgurkasifler.com

Benimle yazışmalarınızda, iş sahibi mi yoksa finansyonel yönetici mi olduğunuzu bildirirseniz sizi daha iyi yönlendirebilirim.

Subegüm Bulut Özgür Kaşifler Ltd.



Ostimsport 19 yaşında

1986 yılında kurulan SÜPER AMATÖR LİGİN güzide kulübü OSTİMSPOR 19 yaşında. Ostimsport, Organize Sanayi Bölgesi ile beraber büyüyerek, bugün tam bir delikanlık çağına girdi. 19 yıldır amatör kümelerinde bir çok başarıya imza atmış olan kulübümüz, tarihinin en büyük başarısını 2004-2005 sezonunda yaşamıştır. Kayseri'de oynanan 3. lige yükselme final gurubu maçlarında, finale kadar başarı ile yükselmiş, fakat maalesef son maçta şampiyonluğu kaçırmıştır.

Tabii ki hem başkentimiz için, hem de hedefleri olan OSTİMSPOR için 3. Lige çıkamamış olmak büyük kayıptır. Ama ilkelelerinden asla taviz vermeyen kulübümüz, sporun illegal olaylara karşın, mertçe ve dürüstçe yapılabileceğini de herkese kanıtlamıştır.

2004-2005 sezonunda 19 yaşındaki OSTİMSPOR'a; bu gururu ve heyecanı yaşatan herkese, özellikle her konuda olduğu gibi tam bir profesyonel tavır sergileyen ve bizden desteklerini esirgemeyen başkanımız Sayın Orhan Aydın'a ve yönetim

kurulumuza, genel kaptanımıza, sevgili hocamıza, finans ve kulüp müdürlerimize, ve nihayetinde hem bizi hem de kendilerini mükafatlandıran sporcu kardeşlerime (Çünkü bu başarıdan sonra 5 sporcumuz profesyonel olmuştur) şükran duygularımı sunuyorum ve kutluyorum.

İnşallah önümüzdeki sezonda ilk hedefimiz olan profesyonelliğe ulaşır bu heyecanı daha yüksek hedeflere taşıyoruz. Çünkü Ostim, sanayisiyle ve dünya çapındaki KOBİ'leriyle kendini kanıtlamıştır. Beş bin işyeri ve 50 bin çalışanı ile dev bir sektördür. Dünyada ve ülkemizde futbol bilhassa bir sektör olarak kabul ederse; başarılı ve güçlü bir Ostimsport futbol sektörüne de bence çok yakışıyor.

Değerli sanayici iş adamlarımızın; bütün çalışanlarımızın ve Ostim'e gönül veren herkesin gerek maddi ve gerekse manevi desteklerini bekler, 2005-2006 sezonunun futbol camiasına ve Ostimsport'umuza hayırlı; uğurlu olmasını temenni ederim.

Nice yıllara Ostimsport.
Ekrem ALGÜL (Ostim Spor As Başkanı)

Taviller A.Ş. pazar payını genişletiyor

Taviller A.Ş., 1978 yılında talaşlı imalat, sert krom kaplı mil ve honlanmış boru üretmek için Aydın'da kuruldu. Sektörünün önde gelen firmalarından Taviller, 2005'te müşterilerine daha iyi ulaşma düşüncesiyle Ankara Ostim'de yeni şube açtı. Sanayinin önemli tedarikçilerinden TAVİLLER HİDROLİK AŞ. 2005 Haziran ayından itibaren Ankara OSTİM OSB'deki şubesini faaliyete geçirdi. 1977 yılından ayrı talaşlı imalat



yapmakta olan firma zaman içinde gelen talepler doğrultusunda Sert Krom Kaplı Mil ve Honlanmış Boru imalatına ağırlık vererek, deneyim ve bilgi birikimiyle yatırımlarını bu doğrultuda yönlendirdi. Aydın Organize Sanayi Bölgesinde yaklaşık bin 600 metrekare kapalı alan üzerinde imalat yapan firma

toplam 85 personel çalıştırıyor.

Taviller AŞ. Yönetim Kurulu üyesi Şerafettin Tavil, yaptığı açıklamada ülke sanayinin önemli noktalarından olan Ankara'ya ve bölge sanayicilerine yakın olmak ve daha iyi hizmet vermek için Ostim'deki hizmet noktasını faaliyete geçirdiklerini bildirdi. Ostim şubelerini faaliyete geçirdikleri için memnun olduklarını belirten Şerafettin Tavil, önümüzdeki yıllarda üretim ve kapasitelerini daha da arttırmak niyetinde olduklarını söyleyerek, Ankara'nın bu genişlemede önemli yer alacağını açıkladı.

Babacan Kauçuk dış pazarı da zorluyor

Ostim firmalarından Babacan Kauçuk, iç pazardaki iddiasının yanında, dışarıda da Pazar payını genişletiyor. Firma ihracat faaliyetlerini etkili tanıtım yaparak ve yabancı ülkelerde organize edilen fuarlara katılarak geliştiriyor.

1986 yılında Kemal Değirmenci ve Akman Karakulah tarafından kurulan firma, 1997 yılında üretim firmasını da bünyesine katarak sektörün iddialı firması oldu. Bünyesinde bütün İş ve İnşaat Makinalarının Hidrolik Sızdırmazlık Elemanlarını ve yedek parçalarını, Hidrolik Kaya Kırıcılarının Yedek Parça ve Metal aksamlarını, DNB Hidrolik Kaya Kırıcılarının Ankara Bayiliğini aynı zamanda 2. El Hidrolik Kaya Kırıcı Alım-Satım işlerini yapıyor. Firma 2003 yılında ISO 9001 belgesi ile sistemini tescillerken, 2 adette tescilli markaya sahip bulunuyor. Şirket Müdürü Kemal Değirmenci, İş ve İnşaat Makinaları Hidrolik Sızdırmazlık Elemanları ve Yedek Parçaları sektöründeki çalışmalarına

ilişkin şu bilgileri verdi:

"Sektör şu an yoğun bir rekabet içinde; sürekli yeni firmalar açılıyor, kapanıyor. Rekabet ortamı firmamıza bir yandan olumsuz etki yaparken bir yandan da birtakım artı değerler kazandırıyor. Çünkü biz köklü ve yenilikçi bir firmayız, bizde müşteri memnuniyeti her zaman ön plandadır. Yurtiçi hedefimiz; Türkiye pazarında söz sahibi olmak. Şu an İç Anadolu da lideriz ama bu yeterli olmuyor, Akdeniz ve Güneydoğu öncelikli hedef bölgelerimiz arasında bulunuyor.

Dışarıda Ortadoğu, Avrupa ve Uzakdoğu ülkelerine malzeme satıyoruz. Amacımız bunu daha da arttırmak. Bu da ancak reklama ve fuarlarla oluyor. Önümüzdeki 3 yılın hedeflerinde bu bölgelerdeki

fuarlara daha yoğun katılmak. Ortadoğu ülkelerine kendi ürettiğimiz ürünlerden satıyoruz. diyafram, silindir takozları, kaplin, keçe ve Beton pompa pistonları en çok sattığımız ürünler. KOBİ olarak KOSGEB desteklerinden yararlandık fakat KOSGEB de desteklerini kesti. Sadece Dış Ticaret Müsteşarlığından fuar desteği aldık. Bu desteklerin daha artırılması gerekirken, kesilmesi bizi olumsuz etkiliyor.

Ekonomi genel olarak iyiyeye gidiyor, ancak piyasada bir nakit sıkıntısı yaşanıyor. Yine çekler karşılıksız çıkmaya başladı, yine tahsilatlar yavaşladı. Kurların düşmesi ihracatı olumsuz yönde etkiliyor bir yandan artan maliyetler bir yandan düşük kur, fatura yine bizlere kesiliyor."

Özgen Makina ihracata ağırlık veriyor

Özgen Makina üretiminin yaklaşık %70'ini dolaylı ve direkt olarak ihraç ediyor. Firma ÖMS markasını Amerika, İtalya, İran, Suriye, Ürdün, Mısır, Sudan, Yunanistan gibi ülkelere satıyor.

Özgen Makina firması iş makineleri yedek parça sektöründeki yerini bilinçli büyüme politikası ile pekiştiriyor. Özgen Makina Sanayi Tic. Ltd. Şti. Genel Müdürü Yusuf Özgen, firmanın 1966 yılında Bahri Özgen tarafından Özgen Torna adıyla kurularak talashı imalata başladığını, daha sonra iş makineleri yedek parça sektöründe 1988 yılından itibaren Türkiye'de 50'yi aşkın ilde yedek parça satıcılarına toptan satış yapacak kapasiteye ulaştığını söyledi.

Özgen, krizden sonraki dönemde ihracata da başladıklarını, dolaylı ve direkt olmak üzere 10'un üzerinde ülkeye imalatlarının yaklaşık %70'ini ihraç ettiklerini bildirdi. Birkaç yıldır Silvan mamullerinin de Ankara Baş Bayiliğini yapan ÖZGEN Makina, iş makineleri yedek parça sektöründe önde olan kuruluşlar arasında başı çekiyor.

Genel Müdür Özgen, iş makineleri yedek parça sektöründe 39 yıllık tecrübesi ile imalat, ihracat, satış ve ithalat yapan firmanın kendi ürünlerini ÖMS markası altında Türkiye'de 50 yi aşkın şehirde bayileri aracılığı ile toptan sattığını anlattı.

Firma ayrıca Ostim Uzay Çağı Caddesi'ndeki adresinde de yedek parça satıcılarına, müteahhitlere, tamir servislerine ve kamu kuruluşlarına dönük perakende satış yapıyor.

Özgen Makina Genel Müdürü Yusuf Özgen ileriye dönük hedeflerini ise şu şekilde anlattı:

"ÖMS markası ile sadece Türkiye'de değil, tüm dünyada birkaç sene içerisinde aranan bir marka olmayı hedefliyoruz. İhracatımız içindeki direkt ihracat payını"



"önümüzdeki yıllar içerisinde 3 katına çıkarmayı istiyoruz. Sadece ürettiğimiz ürünle değil, aynı zamanda hizmet kalitesini ve müşteri memnuniyetini geliştirerek, etik kurallara bağlı kalarak sektörümüzde öncü niteliğimizi korumak istiyoruz."

Özgen, önceki yıllarda KOSGEB'in KOBİ'lere yönelik desteklerinden yararlandıklarını, ancak bu yıl fuar desteği alamadıklarını ve geçici bir süre için de olsa

desteklerin kaldırılmasına anlam veremediklerini belirtti. Özgen, KOBİ desteklerinin sınıflandırılmasından çok, işletmelerin ihtiyaçlarının uzmanlar tarafından doğru şekilde belirlenip o firmaya özel çözümler üretilmesi ile etkinlik kazanacağını anlatarak konuya ilişkin şu görüşleri savundu:

"Destekler işlevsel olmak yerine; koca koca başlıkların arkasına saklanmamalı. Önemli olan 32 başlık altında desteklerin olması ve bu desteklerden yararlanan firma sayısının 10.000 adetlerde olması mı doğrudur, yoksa 100 tane firmanın desteklerle birlikte ciddi gelişim sağlaması ve alt yapı oluşturmaya mı doğrudur; buna karar verilmeli. Bizce destek alan KOBİ sayısı 100 olsun, ama tam olsun."

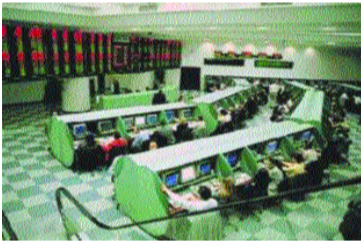
Özgen, Türkiye de son ekonomik gelişmelerin makro ekonomik dengeler açısından olumlu hissedilse bile KOBİ'lerin bunu pazarda hissedemediklerini belirterek, "Bize enflasyon çok kötü dendi ve kötü de, ama enflasyonsuz ticaret için gerekli bilgi ve alt yapı sağlama konusunda hiç destek verilmedi, hatta tam tersine her zamanki gibi yalnız bırakıldık. Enflasyonsuz ticaret içerisinde olmaz birkaç unsurla tanıştık. Başta verimlilik. Verimlilik nedir, nasıl olabilir, nasıl ölçülür gibi soruların içerisinde hala boğuşmaktayız" diye konuştu.

Gelişen işletmeler borsası kuruluyor

TOBB ve TSPAKB ve 53 aracı kuruluşun iştirakiyle kurulacak olan Gelişen İşletmeler Piyasaları A.Ş.'nin, 10 milyon YTL (10 trilyon) kuruluş sermayesine sahip olacağı bildirildi.

TSPAKB Başkanı Müslüm Demirbilek, Gelişen İşletmeler Piyasaları A.Ş.'nin(GİP) kuruluşu için Sermaye Piyasası Kurulu'na başvuru yapıldığını bildirdi.

Demirbilek yaptığı açıklamada, GİP'lerin, başta küçük ve orta büyüklükteki işletmeler dahil olmak üzere, tüm sektörlerde gelişme ve büyüme potansiyeline sahip işletmelerin sermaye piyasalarından fon sağla-



malarına imkan tanıyacağını kaydetti.

Demirbilek, sermaye piyasası araçlarının aracı kuruluşlar aracılığıyla alım satımının yapılacağı GİP'in kuruluşu için Sermaye Piyasası Kurulu'na başvurduğunu ifade etti.

Demirbilek, kurulacak piyasalara ilişkin organizasyonu oluşturmak, geliştirmek, işlemlerin güven ve istikrar içerisinde, serbest rekabet koşulları altında, dürüstlük ve açıklık ilkeleri çerçevesin-

de gerçekleştirilmesini sağlamakla görevli GİP'in, 53 aracı kuruluş ile birlikte TOBB ve TSPAKB'nin iştirakiyle 10 milyon YTL (10 trilyon lira) kuruluş sermayesine sahip olacağını bildirdi.

GİP'e, aracı kurumlar ile SPK tarafından yapılan düzenlemeler çerçevesinde borsa dışı alım satım aracılığı yetki belgesine sahip bankaların üye olabileceğini ifade eden Demirbilek, işlemlerin, ortak bir elektronik işlem platformu üzerinde ve GİP'in gözetiminde, serbest rekabet koşulları altında piyasa yapıcılık yöntemine dayalı olarak gerçekleştirileceğine dikkat çekti.

Beş fuar iptal edildi

TOBB'dan yapılan duyuruda, İstanbul'da düzenlenen öngörülen, Fabric 2005 Kumaş, Gıda Depolama Lojistik, Hidrolik ve Pnömatik, Kalıp Teknolojileri ile Otomobil Fuarları'nın iptal edildiği belirtildi.



TOBB, 25 yeni fuarın ise bu yılki takvime eklendiğini duyurdu. Fuar takvimine eklenen fuar organizasyonlarının adları ve düzenlenecekleri iller ve tarihleri şöyle:

- Çorum Sanayi Ticaret Fuarı (Çorum; 1 Temmuz'da yapıldı);**
- Yapı Dekorasyon Fuarı (Giresun; 17 Temmuz'da yapıldı);
- İstanbul 2005 Uluslararası Mücevherat Fuarı (İstanbul; 24 Ağustos)**
- Gıda ve Ambalaj İzmit 2005 (Kocaeli; 24 Ağustos);
- Av Silah ve Doğa Sporları (İstanbul; 25 Ağustos);**
- Mobilya ve Dekorasyon (Sivas; 26 Ağustos);
- Pharmex Beşeri İlaç (İstanbul; 1 Eylül);**
- Habev Her Aileye Bir Ev Fuarı (İstanbul; 8 Eylül);
- Antalya Auto Show 2005 (Antalya; 13 Eylül);**
- İstanbul Design Week (İstanbul; 13 Eylül);
- Modelf Mobilya Dekorasyonu (İstanbul; 17 Eylül);**
- 1. İstanbul Çağrı Merkezi Fuarı (İstanbul; 21 Eylül);
- Glass Technology (İstanbul; 22 Eylül);**
- Gıda ve Temizlik (Trabzon; 22 Eylül);
- Digitech Expo 2005 (Ankara; 29 Eylül);**
- Kalıp 2005 (İstanbul; 30 Eylül);
- Kitap Kültür Sanat Eğitim (Ankara; 15 Ekim);**
- Yurt Dışı Eğitim (Bursa; 20 Ekim);
- Eurasia Electrix (İzmir; 20 Ekim);**
- Makro 05 (İzmir; 16 Kasım);
- Art Forum Ankara Plastik Sanatları (Ankara; 19 Kasım);**
- Finans Eur (İstanbul; 1 Aralık);
- Intershop İstanbul 2005 (İstanbul; 8 Aralık);**
- Sing İstanbul 2005 (İstanbul; 8 Aralık);
- C.A.M. 05 İstanbul 1'inci Koleksiyonlar Antikalar (İstanbul; 12 Kasım).**

SSK'nın alacakları kamudan

Kamu kurum ve kuruluşlarının SSK'ya 1 milyar 52 milyon 695 bin 915 YTL 87 YKr'si prim, 1 milyar 384 milyon 393 bin 924 YTL 26 YKr'si gecikme zammı, 187 milyon 402 bin 421 YTL 7 YKr'si ise işçi emeklilerine her ay ödenen sosyal yardım zammı olmak üzere, toplam 2 milyar 624 milyon 492 bin 261 YTL 83 YKr borcu bulunuyor.

Kamu kurumlarının borcu SSK'nın alacaklarının yüzde 37,03'ünü, özel sektör kuruluşlarının borçları ise yüzde 62,97'sini oluşturuyor.

Mevduatta rekor Ankara'nın

Ankara, kişi başına düşen 8.4 milyar liralık mevduatla Türkiye rekoru kırdı. Bankalar Birliği raporuna göre, kişi başına düşen en yüksek mevduatın Ankara'da kişi başına 8.4 milyar lira olması üzerine Ankara için "servetin başkenti" yakıştırması yapıldı.

Çankaya ilçesi de 334 banka şubesiyle rekor kırarken, Çankaya'yı, 264 şubeye İstanbul Kadıköy'ün izlediği görüldü.

Türkiye Bankalar Birliği'nin hazırladığı rapora göre Ankara'yı 7.5 milyar lira kişi başına düşen mevduatla İstanbul izlerken, kişi başına mevduatın en yüksek olduğu üçüncü il ise 3.1 milyar lira ile İzmir oldu.

Kişi başına mevduatın en düşük olduğu il ise ortalama 145 milyon lira ile Hakkâri. Ağrı'da kişi başına mevduat 153 milyon lira, Siirt'te ise 177 milyon lira.

KOSGEB, CE eğitimi veriyor

KOSGEB tarafından yürütülmekte olan KOBİ Alt Yapı Gütendirmesi ve İhracata Hazırlık Projesi kapsamında KOBİ'lerin CE İşaretlemeye dönük talepleri tespit edilerek konuyla ilgili eğitim programı gerçekleştiriliyor.

Eğitim programı aracılığı ile KOBİ'lerin ürünleri ile ilgili Yeni Yaklaşım Yönetmeliklerini içerik olarak bilmeleri, bunları uygulamaları, ayrıca KOSGEB Destek Programlarından yararlanmak için başvurulan işletmelerin hizmet alma taleplerini doğru yönlendirmelerinin amaçlandığı belirtildi.

Eğitim için katılımcıların herhangi bir ücret ödemeyecekleri, ancak ulaşım konaklama v.b.masrafların katılımcıların kendileri tarafından karşılanacakları kaydedildi.

Eğitim talepleri KOSGEB web sitesi üzerinden doldurularak mtezyetis@kosgeb.gov.tr e-posta adresine gönderilebiliyor. Sadece işletmelere yönelik talepler değerlendirildikten sonra gerekli planlamalar yapılarak programın yeri ve tarihi başvuru sahiplerine bildirilecek.



Türkiye'deki Teknoparklar

4691 Sayılı Yasa hükümleri uyarınca gerekli hazırlıkları yapılarak Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından istenen şartları yerine getiren ve Bakanlar Kurulu kararnameyi ile kuruluş yetkisi verilen teknopark sayısı 16'dır. Birkaç üniversitenin öncülüğünde kuruluş çalışmaları devam eden teknopark girişimleri de mevcuttur.

Türkiye'deki teknoparklar:

- GOSB (Gebze Organize Sanayi Bölgesi) Teknopark Geliştirme Bölgesi
- O.D.T.Ü Teknokent Teknoloji Geliştirme Bölgesi
- Ankara Teknoloji Geliştirme Bölgesi
- Hacettepe Teknoloji Geliştirme Bölgesi
- Yıldız Teknik Üniversitesi Teknoloji Ge-

- İştirme Bölgesi
- İTÜ ARI Teknoloji Geliştirme Bölgesi
- TÜBİTAK Marmara Araştırma Merkezi Teknoparkı
- İzmir Teknoloji Geliştirme Bölgesi
- Kocaeli Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi
- Eskişehir Teknoloji

Geliştirme Bölgesi

- Selçuk Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi
- İstanbul Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi
- Batı Akdeniz Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi
- Trabzon Teknoloji Geliştirme Bölgesi
- Erciyes Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi
- Çukurova Teknoloji Geliştirme Bölgesi

Teknoloji geliştirme bölgelerinde genelleme;

- Yazılım geliştirme
- MULTİMİDİA teknolojisi
- Analog ve dijital yayıncılık
- Bilgisayar, iletişim cihazları

- Kablosuz mobil iletişim sistemi
- Fiber ve diğer karasal iletişim sistemleri ve teknolojisi
- Mikrodalga iletişim sistemleri
- Uydu iletişim teknolojisi
- Savunma ve güvenlik teknolojileri
- Uzay ve havacılık teknolojisi
- BİYO teknoloji ve gen mühendisliği
- BİYO tıbbi mühendislik
- Medikal cihazlar ve araçlar
- Enerji üretim ve dönüşüm teknolojileri
- Kimya ve yeni malzeme teknolojileri
- Yeni süper-katı madde teknolojileri

Gibi sektörler faaliyette bulunmaktadır. Teknoparkların öncelikli hedeflerinden biri de teknoloji alanında gelişme potansiyeli yüksek olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin oluşumunu ve faaliyete geçmesini teşvik etmektir.

Teknoparklar özellikle KOBİ'ler için bir üreme, büyüme ve gelişme bölgeleri olarak düşünülmüştür.

Dünyadaki ilk teknopark oluşumu ABD California'daki Stanford Üniversitesi öncülüğünde 1950'lerde başlamış olup, günümüzde SİLİKON VADİSİ olarak da bilinen bu bölge şu anda dünyanın teknoloji üreten en önemli merkezidir.

TÜRKİYE'NİN KALBİNDE!

Ankara'ya 40 dakika

Esenboğa Hava Limanına 60 dakika

İstanbul'a 3 saat

Kızılcahamam Akasya Termal Devremülkleri

dört mevsim tatil, sürekli sağlık...



SAĞLIK

Sağlık ve güçlüğü için...
Aile tıbbı,
Tıbbi fizyoterapi,
Öncü, İmmüno,
Masaj, İHİA uygulamaları...
Rönesans sanatı...

YÜZME HAVUZLARI

Tarımsalın en sağlıklı rekreatif
aktivite termal sudur...
su ve kapalı havuzlar,
Çocuk havuzları,
Açık ve kapalı yüzme havuzları,
su sporları,
Özel jiletli, sıcak, termal su havuzları

TATİL KÖYÜ

Yeşil bir doğa ile paha biçilmez ayran
Pahalıya gelmez
genel bir yaşam alanı...
Sihirli ve ruhani,
İklim ve sağlık,
İklim ve sağlık,
Sağlık...

KONAKLAMA

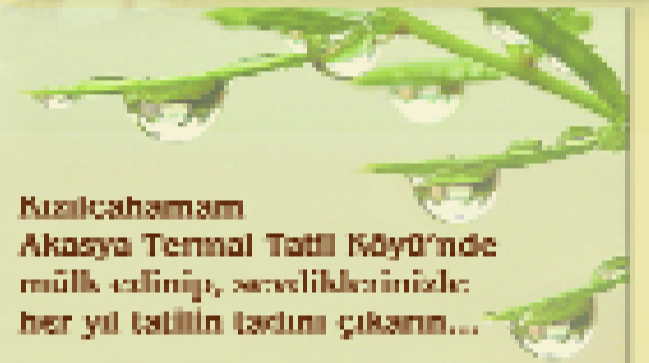
Ankara ve çevresinde için
konaklama alanları...
Muhafaza edilmiş mimari,
Geniş alanlar ve bahçeler,
24 saat Termal su ve jiletli,
Çocuklara özel alanlar...

KONGRE MERKEZİ

AKSİT (AKSİT) Akasya Termal Devremülkleri için
en uygun konaklama alanı...
Çok amaçlı alanlar ve bahçeler,
Mükemmel hizmetler,
Dünyanın en iyi konaklama alanları,
AKSİT (AKSİT) Akasya Termal Devremülkleri

RESTAURANT

Mükemmel konaklama alanları,
en uygun konaklama alanları...
Açık alanlar,
Mükemmel hizmetler ve bahçeler,
Dünyanın en iyi konaklama alanları,
AKSİT (AKSİT) Akasya Termal Devremülkleri



Kızılcahamam
Akasya Termal Tatil Köyü'nde
mülk edinip, seveliklerinizde
her yıl tatilin tadına çıkarmın...

Tatil yanı sıra en uygun konaklama alanları, konaklama alanları için bütün ayrıntıları planlanıyor, 62 ve 72 metrekarelik 2000 devremülk, size her yıl kendinizi yenileme fırsatı sunuyor...
Devremülklerle: 24 saat termal su, çil köylük, özel jiletli, her 1000 m2'ye kadar için her 1000 m2'ye kadar, İncelemeler, İncelemeler ve İncelemeler olarak Kızılcahamam Akasya Termal Tatil Köyü'nün "Tatil Köyü" olarak sunuluyor. Bütün ayrıntıları için lütfen bizimle iletişime geçin...

ALIŞVERİŞ

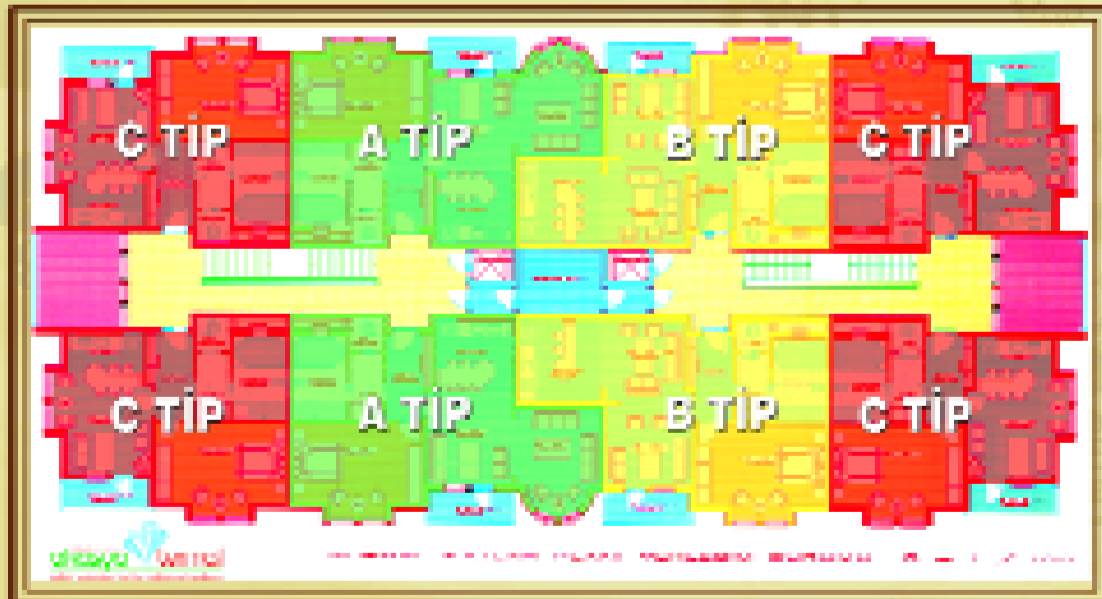
Tatil için bütün ihtiyaçlarınızı için
Kızılcahamam Akasya Termal Tatil Köyü alışveriş alanları...
Mükemmel hizmetler,
İncelemeler ve İncelemeler,
Dünyanın en iyi konaklama alanları,
AKSİT (AKSİT) Akasya Termal Devremülkleri

DOĞA VE SPOR

Tarımsalın en sağlıklı rekreatif
aktivite termal sudur...
su ve kapalı havuzlar,
Çocuk havuzları,
Açık ve kapalı yüzme havuzları,
su sporları,
Özel jiletli, sıcak, termal su havuzları

ÇOCUKLARIMIZ

Mükemmel konaklama alanları,
en uygun konaklama alanları...
Açık alanlar,
Mükemmel hizmetler ve bahçeler,
Dünyanın en iyi konaklama alanları,
AKSİT (AKSİT) Akasya Termal Devremülkleri



İhtiyaçlarınızı karşılamak için
ilk 300 devremülk
%20 indirimli
fırsatı kaçırmayın!



Cazip fiyatlar

konut kredisi ve taksit imkanı

www.akasyatermal.com

MÜŞTERİ HİZMETLERİ

0312-385 88 70

İRTİBAT BÜROSU

Ankara / Polatlı Yolu 47. Cadde ANKARA, Tel: (312) 385 88 70 (Pbx) + Fax: (312) 385 88 70

İA İİİ KÜYÜ

Akasya Cad. No: 26 Kızılcahamam-ANKARA, Tel: (312) 738 00 17 + Faks: (312) 738 00 18

akasya termal