

Ekonomi

SAKARYA

ISSN 1303-0175

SAYI:64

Yıl:12

Mart - Nisan 2010

SAKARYA TİCARET
VE SANAYİ ODASI
YAYIN ORGANİDİR



SU

HAYAT KAYNAĞI
SAPANCA GÖLÜ'NE
NE KADAR SAHİP ÇIKIYORUZ?

- SAKARYA'NIN İHRACAT VE İTHALATINI GELİŞTİRME PROJESİ BAŞLADI
- SANAYİCİ GELECEKTEN UMUTLU
- GİRİŞİMCİLİKTE KADIN ELİ
- MESLEK KOMİTELERİ ARI GİBİ

güvenle içebilirsiniz...



bu iyi suyun servisi için;

291 07 07

**TSE - ISO 9001
ISO 14001 - ISO 22000
Belgelidir.**

PARAMETRE	SUYUN ANALİZ SONUCU	BİRİM
Kalsiyum	3,50	mg / L
Magnezyum	0,93	mg / L
Alüminyum	11,5	µg / L
Amonyum	-	mg / L
Nitrit	-	mg / L
Nitrat	1,49	mg / L
Klorür	2,12	mg / L
C.Perfringens (Sporular Dahil)	0	sayı / 100 ml
Renk	Uygun	Uygun
İletkenlik 20°C	42	µs / cm
Ph	6,35	pH birimleri
Demir	-	µg / L
Mangan	1,67	µg / L
Koku	Uygun	Kendine Has
Oksitlenebilirlik	1,6	mg / L O ₂
Sülfat	1	mg / L
Sodyum	1,59	mg / L
Tat	Uygun	Kendine Has
22°C'de Koloni Sayımı	Uygun	Uygun
Koliform Bakteri	0	sayı / 250 ml
Toplam Organik Karbon (TOC)	Uygun	Uygun
Bulanıklık	Uygun	Uygun
Sertlik	1,3	Fr

reklamcılık



REŞADİYE
KAYNAK SUYU

AKDAMLA SU DAĞITIM PAZARLAMA LTD.ŞTİ.

Merkez: Erenler Mah. 174.Sok. No:21 Zeminkat Adapazarı T: 0264 276 92 14 -15

Fabrika: Akyazı Reşadiye Köyü Adapazarı Fabrika T: 0264 457 91 00 / SAKARYA



SAHİBİ

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Adına
Yönetim Kurulu Başkanı
A. Akgün ALTUĞ

YAYIN KURULU

Mücahit ASLAN (Başkan)
Yaşar KOŞUNDA (Başkan Yardımcısı)
Kenan TAÇYILDIZ (Üye)
Emrullah TERZİOĞLU (Üye)
Bülent ESMER (Üye)

YAYIN KOORDİNATÖRÜ
Suat SÖNMEZ

SORUMLU MÜDÜR
Mümin HAŞİL

YAYINA HAZIRLAYANLAR
Derya ÇAKIR

GRAFİK TASARIM
Mücahiddin ŞENTÜRK

SAKARYA

TİCARET VE SANAYİ ODASI

Sakarya M. Şehit Onbaşı Zekeriya
Gözyuman C. No:19 54060
Hanlı / Arifiye / SAKARYA
T.: 0 264 291 03 00 (PBX)
F.: 0 264 291 24 24

www.satso.org.tr
satso@satso.org.tr

REKLAM - İLAN

REKSA REKLAMCILIK

Atatürk Bulvarı No: 88
Kat:1 Daire:1 ADAPAZARI
T.: 0 264 274 18 88
F.: 0 264 279 01 86
www.reksa.com.tr
reksa@reksa.com.tr

BASKI

KATEKS

Pekşenler Mevkii Taşlık Yolu
No:24 PK 104 ADAPAZARI
T.: 0 264 353 55 21
www.kateks.net

SAKARYA EKONOMİ DERGİSİ

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası
yayın organıdır.

Dergimizde yayınlanan yazı ve
makaleler kaynak gösterilmek
şartıyla iktibas edilebilir. Makalelerin
sorumluluğu yazarlara aittir.

**SAYFA
04**

SU: HAYAT KAYNAĞI



**SAYFA
12**

EKONOMİ KRİZİN GÖLGESİNDEN KURTULUYOR



**SAYFA
24**

SAİGEP PROJESİ



**SAYFA
28**

SORUNLAR MECLİS TOPLANTILARINDA TARTIŞILDI



**SAYFA
37**

MESLEK KOMİTELERİMİZDEN



**SAYFA
47**

ÜLKE EKOVİZYON GÜNEY AFRİKA



Kapak Kolaj Fotoğrafları: Hüsnü Gürsel - Cemal Karaağaç

YENİ CITROËN C3.

26.500'den
BAŞLAYAN FİYATLARLA

C4 SX 1.4 i
31.780'den
başlayan
fiyatlarla

C5 1.6 HDi SX
54.600'den
başlayan
fiyatlarla

NEMO COMBI X
25.398'den
başlayan
fiyatlarla

BERLİNGO COMBI
X 75 HP
28.304'den
başlayan
fiyatlarla



HAYATA BAKIŞ
AÇINIZI GENİŞLETİN.

reksareklamcılık.

BÜL OTOMOTİV

0264 291 44 72



CITROËN

Başkandan



Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası' nın çok değerli üyeleri,

Hepimizin üzerinde hemfikir olduğu, olacağı bir gerçek var ki, her yurttaşın ülkesine karşı olduğu gibi, önce yaşadığı şehre karşı sorumlulukları vardır. Şehrine değer katmak ve yeni değerler yaratabilmek bunların arasında olsa da şehrin sahip olduğu değerleri korumak ve geliştirmek bu sorumlulukların elbette ki başında gelir. İlimizin sahip olduğu değerler listesinin en tepesinde ise hiç kuşkusuz Sapanca Gölü yer almaktadır.

Su kalitesi açısından dünyadaki ender su kaynaklarından biri olan Sapanca Gölü' nün varlığını ve kalitesini tehdit eden 'kirlenme' sorununu çözebilmek ve bu tehlikeyi bertaraf etmek adına yapılabilecekleri şehrin yetkili kurumları hazırladıkları çözüm önerileri ile sundular. Gölün yönetiminde yaşanan yetki karmaşasını ortadan kaldırmayı amaçlayan 'Sapanca Gölü ve Havzası Yönetimi' nin oluşturulması, evsel atıkların göle karışmasını önlemek için ilave kanalizasyonlar yapılması ve bunlar arasında işletme birliği sağlanması, endüstriyel amaçlı su kullanımının durdurulması, 'Sapanca Gölü Koruma Kanunu' nun yasal öneri olarak sunulması ve tüm bunlarla birlikte kamuoyunda Sapanca Gölü' ne karşı duyarlılık ve bilinç oluşturulması Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası olarak sunduğumuz önerilerin bazıları olarak bu çalışmada yer buldu. İlgili diğer kurumların görüş ve yorumlarını da okuyacaksınız.

Öte yandan, yaşanan ekonomik krizde 2009 yılının nasıl geçtiğini ve daha üretken, daha verimli olmasını arzu ettiğimiz 2010 yılının göstergelerinin ne durumda olduğunu anlamak için üyelerimiz arasında yaptığımız anket çalışmasını da dergimizde sizlerle paylaştık.

Önemine ve gücüne inandığımız için sürekli ifade ettiğimiz ve gerçekleştirdiğimiz faaliyetlerle desteklediğimiz ve desteklemeye devam edeceğimiz kadın girişimcilerimizin hayata geçirdiği bir projeyi ve projeye ilgili yapılan röportajı da dergimizde okuyacak, geleceğin, kadın girişimcilerle daha parlak olacağına bir kez daha inanacaksınız.

Dergimizde ayrıca, Odamız tarafından yapılan faaliyetlerin detaylarını okuyabilir, girişimcilere yol gösterici çeşitli makalelerle etüt edilen ve tanıtılan Güney Afrika Cumhuriyeti hakkında bilgi edinebilirsiniz.

Hepinize bol kazançlı işler diler, en içten saygılarımı sunarım.

Akgün Altuğ

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası
Yönetim Kurulu Başkanı

SU HAKKINDA

SU GELECEKTİR, SU KÜLTÜRDÜR, SU CANLIDIR VE CANLANDIRIR...

Suyun hayatımızdaki önemini hatırlamak, bu konudaki hassasiyetlere dikkat çekmek gayesiyle Birleşmiş Milletler kararı doğrultusunda 22 Mart günü bütün dünyada "Su Günü" olarak kutlanıyor. Her yıl bir temanın belirlendiği bu anlamlı gün için Birleşmiş Milletler, 2010 yılı 22 Mart Dünya Su Gününde "Sağlıklı bir dünya için Temiz su" sloganından yola çıkarak "Su Kalitesi" konusunun önemi vurgulamayı hedeflemektedir. Sosyal ve ekonomik faaliyetlerin sürmesi büyük ölçüde temiz ve yeterli su arzına sahip olmaya bağlıdır. Su kaynaklarının geliştirilmesi ekonomiyi hızla artan nüfus, kentsizleşme ve bütün dünyada etkileri görülen Öte yandan hızla artan su sorunuyla yüz yüze gelmektedir. Gelecekte daha büyük sorunlarla karşı karşıya kalmamak için sürdürülebilir kalkınma politikası doğrultusunda su kaynaklarını tasarruflu kullanma bilinci gerek bölgesel gerekse uluslar arası olmak üzere bütün gelişmelerdir.

Dünyada suyun giderek artan önemi sebebiyle 1992 yılında Rio de Janeiro'da düzenlenen Birleşmiş Milletler Çevre ve Kalkınma Konferansında Genel Kurul tarafından her yıl 22 Mart gününün "Dünya Su Günü" olarak kutlanması kararlaştırılmıştır.

Dünya Su Günü Kutlamalarının temel konuları arasında; içme suyu ile ilgili problemler, gelişen nüfusa bağlı olarak su yapılarının korunması ve yapımı ile alakalı toplumu uyarmak, tedbirleri almak, Dünya Su Gününde devletler ve uluslar arası kuruluşlarla dayanışmayı artırmak yer almaktadır. Belirlenen stratejiler arasında ise ülke ve dünya basını ile bağlantıları geliştirmek, gündem kalmak ve gündem oluşturmak, kamu ve özel sektör yardımlarını, destek ve katkılarını sağlamak, çocuk ve gençleri hedef almak, su kaynaklarının korunması ile ilgili toplantılar organizasyonlar düzenlemek olarak belirlenmiştir.

1995 yılından bu yana kutlanan Dünya Su Günü her yıl bir tema ile hareket etmekte ve bu tema çerçevesinde faaliyetlerini sürdürmektedir. Su hayatıdır, su gelecektir, su kültürdür, su canlıdır ve su canlandırır ki biz de bu anlayıştan yola çıkarak "Su Kalitesi" ya da "Kaliteli Su" deyince aklımıza ilk gelen en değerli su kaynağımız "Sapanca Gölü"nü değerlendirdik ve ilimizdeki yetkili ve etkili kurumlarımıza sorduk:

Bedenimizin ortalama % 65'i sudan oluşur. Kanın %92'si, kemiklerin %22'si, beynin ve kasların %75'i sudur.

YATIRIMCIYI ÇEKMEK İÇİN SAKARYA GÖLÜNE KADAR



“Sapanca Gölü’ne ne kadar sahip çıkıyoruz?”

Ve ayrıca Sapanca Gölü’nün ilimiz açısından önemi hakkındaki düşüncelerini, gölün en önemli ve öncelikli ilk üç sorununun ne olduğunu sorduk.

Bunun yanı sıra, turizm değeri açısından, içme suyu kaynağı olarak kullanılması, sanayi bölgesinde ve ulaşım yolları arasında yer alıyor olmasının dolayı maruz kaldığı çevre kirliliği açısından Sapanca Gölü hakkındaki görüşlerini sorduk.

Kurumlarımız görev ve yetkileri çerçevesinde görüşlerini belirttiler.

İşte o görüşler:

ZEKİ TOÇOĞLU

SAKARYA BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE BAŞKANI

Sakarya Büyükşehir Belediyesi olarak Sapanca Gölü’nün Sakarya ve bölgemiz açısından iki yönüyle çok büyük önemi olduğunu düşünüyoruz. Birincisi Sapanca Gölü’nün coğrafi bakımdan önemidir. Sapanca Gölü coğrafi varlığı ve ekolojik yapısıyla sadece Sakarya için değil bütün Marmara Bölgesi için büyük zenginlik sunan bir yapıya sahiptir. Bu durum, Sapanca Gölü’nün iç turizm, bölgedeki iklim dengesi ve bölgenin ekolojik dengesi ile ilgilidir. Bu açıdan

değerlendirdiğimiz zaman Sapanca Gölü bölgemize yeri doldurulmayacak bir zenginlik sunmaktadır. Sahip olduğu su potansiyeli, yağmur havzasının genişliği, çark deresi yoluyla doğal boşalımı bu bakımdan çok önemlidir. İkincisi, Sakarya’mız için içme suyu kaynağı olması dolayısıyla Sapanca Gölü’nün stratejik bir önemi vardır. Sadece ülkemizin değil dünyanın sayılı içme suyu OECD sınıflandırılmasında birinci sınıf sular kalitesinde yer almaktadır. Ayrıca B sınıfı sulak alandır. Hem suyun kalitesi, temizliği, mineral zenginliği, hem de havzasındaki toprak ve bitki örtüsünden topladığı su kalitesi oldukça iyi durumdadır. Düünden bu güne, geçmişten geleceğe Sapanca Gölü, Sakarya için stratejik değere sahiptir. Büyükşehir sorumluluk alanındaki nüfusun %75’i Sapanca gölünden su içmektedir. Bu nedenle Sakarya Büyükşehir Belediyesi olarak Sapanca Gölü’nün korunmasında her türlü yatırıma yaptık. Araştırma projelerinde olmaya gayret ettik. Sakarya Büyükşehir Belediyesi’ne bağlı ADASU Genel Müdürlüğümüzün korunmasına her yıl belirli bir kısmını Sapanca Gölü’nün korunmasına ayırmaktadır. Çevre koruma birimlerimiz Sapanca Gölü etrafında gerekli önlemleri alıyor ve büyük bir dikkatle kontrollerini yapmaya devam ediyorlar.

Beden suyunun %10’u yitirildiğinde yaşam tehlikeye girer, bedendeki su miktarının %20 eksilmesi ise ölümlü sonuçlanır.



Sapanca Gölü; bize atalarımızın mirası değil, gelecek nesillerimizin bir emanetidir. Dolayısıyla bu emaneti korumak için; toplumsal bir bilinç uyandırmak ve ortak hareket etmek gerektiğine inanıyoruz.

A.AKGÜN ALTUĞ

**SAKARYA TİCARET VE SANAYİ ODASI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI**

Uzmanlar tarafından, küresel ısınma sonucunda meydana gelen iklim değişiklikleri ve kuraklık sebebiyle yakın gelecekte dünyada su kaynaklarını ele geçirme mücadeleleri yaşanacağına dikkat çekilmektedir.

Bulunduğumuz coğrafyada ise daha şimdiden bu mücadelelerin kendini hissettirmeye başladığı, hatta mücadelenin boyutunun komşu ülkelerden komşu illerin ve yerel yönetimlerin su kaynaklarına sahip olma mücadelesine kadar indiğini söylemek çokta yanlış olmayacaktır.

Bilindiği üzere Sakarya'nın yegane, dünyanın da içilebilir özelliğe sahip ender su kaynaklarından biri Sapanca Gölü'dür. Böylesine önemli bir su kaynağına sahip olmak ilimiz adına çok büyük bir kazançtır. Ayrıca tabiatın insanlığa en güzel armağanlarından biri olan Sapanca Gölü doğal güzellikleriyle de ilimiz için önemli bir turizm merkezidir.

Son yıllarda turizmin, dünya ekonomisinde en hızlı gelişen ve genişleyen sektörlerden biri olduğunu görmekteyiz. Turizm, günümüzde şehirlerin ticaretini ve istihdamını artırıcı özelliği ile şehirlerin refah seviyesini ve yaşam kalitesini de artırmaktadır. Sakarya'mız için de önemli bir turizm merkezi olduğuna inandığımız Sapanca Gölü ve çevresinin bir turizm cazibe merkezi haline getirilmesi ve bu güzelliklerin korunması Odamızın Stratejik Planı'nda da yer alan önemli bir hedeftir. Bu güzelliği günümüzden geleceğe taşımak, kirlenmeden doğal dengesini muhafaza etmek Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası'nın öncelikleri arasında yer almaktadır.

Sapanca Gölü'nün başlıca sorunları nedir? diye baktığımızda; noktasal ve noktasal olmayan kirleticilerin gölü zenginleştirmeye devam etmesi, yollardan (E5 ve TEM otoyolu) kaynaklanan kirlenici unsurlar, tarımsal ilaçlama, göl çevresinin temiz kullanılamaması, gölü besleyen dereler üzerinde bulunan su şişeleme tesisleri ve balık üretim çiftliklerinin varlığı, orman alanlarının tahribi, yapılaşmalar, gölde seyreden her türlü motorlu araçların varlığının gölü tehdit ettiğini söyleyebiliriz.

Bu sorunlara karşın; gölden yapılan su tahsislerinin yeniden ele alınması, gölden endüstriyel amaçlı su kullanımını durdurulması çözüm önerileri olarak sunulabilir. Bunlara ilave olarak ise; "Sapanca Gölü Koruma Kanunu" yasal bir öneri olarak ele alınabilir.

Ayrıca, içme suyu havzası olan Sapanca Gölü'nün korunması, göl yönetiminin tek elden sağlanması, gölden aşırı su çekiminin önlen-

mesine yönelik olarak Sapanca Gölünü koruma ve kullanma dengesi gözetilerek, emniyetli ve dengeli bir şekilde içme ve kullanma suyu alınabilmesi için karar vericilerin ve üniversitelerin katılımı ile Sapanca Gölü ve Havzası Yönetimi oluşturulmalı ve yetkilendirilmelidir. Su yönetimi ile ilgili tam bir açıklığın olmaması, göl sınırlarının iki komşu il ile paylaşılması ve yetki karmaşası nedeniyle Sapanca Gölü'nde etkin bir yönetim gerçekleştirilememektedir. İlgili kurumlar arasında tam bir koordinasyon sağlanamamaktadır.

Sapanca gölünün evsel atıklardan korunması için öncelikle; Sapanca, Kırkpınar ve Hikmetiye'nin Kanalizasyon inşaatlarına ilave olarak, Acısu, Maşukiye, Kurtköy ve Eşme'nin kanalizasyonlarının da kısa sürede bitirilmesi gerekir.

Ayrıca yapılan ve yapılmakta olan tüm bu tesislerin işletme sisteminin şimdiden ele alınarak gerekli "İşletme Birliğinin" oluşturulması gerekmektedir.

Sapanca Gölünün yıllık su verimi 120-136 Milyon m3/Yıl'dır. Gölden yıllık alınan su miktarı kesinlikle bu değeri aşmamalıdır. Sapanca Gölü çevre yerleşimler nedeniyle 32,18 metreden daha fazla yükseltilmemektedir. Bunun yanında Çark deresinde doğal olarak deşarj kotu da 29,90 metredir. Bunun altına da inilmemelidir.

Uzmanlara göre bu değer altına inilerek su çekilmeye devam edilmesi gölde zamanla yosunlaşmaya neden olur ve göl bataklığa doğru yönelir. Ayrıca ve en önemlisi Sapanca Gölü ile ilgili mevcut ve gelecekte ortaya çıkabilecek riskleri yönetebilmek ve ortadan kaldırmak için; Sapanca Gölü'ne ek alternatif su kaynakları bulmalı ve geliştirmelidir. Alternatif içme suyu kaynağı olarak adlandırılan Ballıkaya Projesinin kısa sürede devreye girmesi önem arz etmektedir. Diğer yandan Sapanca Gölü'nü korumak konusunda eğitimlere ve halkın bilinçlendirilmesine önem verilmelidir.

Sapanca Gölü; bize atalarımızın mirası değil, gelecek nesillerimizin bir emanetidir. Dolayısıyla bu emaneti korumak için; toplumsal bir bilinç uyandırmak ve ortak hareket etmek gerektiğine inanıyoruz.

Tek başına herhangi bir kurumun, sorunun çözümünde etkili olmadığı bilincindeyiz. Sapanca gölünü korumak ve kollamak için tüm kurum ve kuruluşların birlikte hareket etmesi gereklidir.

Harekete geçmek için yarın çok geç olabilir...

RÜSTEM KELEŞ

ADASU GENEL MÜDÜRÜ

Sakarya ilinin "en büyük ve TEK içme suyu kaynağı" Sapanca Gölü'dür. Bunun için Sapanca Gölünün ve Sapanca Gölü Hav-



Sapanca Gölünün suyu OECD sınıflandırmasına göre I. Sınıf içmesuyu niteliğindedir. Mineral değeri yüksek ve tek içme suyu kaynağıdır. Alternatif kaynaklar üzerinde çalışmamıza rağmen Sapanca Gölünün içme suyu değeri hem ilimiz hem de bölgemizin geleceği açısından stratejik bir değer ifade etmektedir.

Yerküremizin %71'ini vücudumuzun ise neredeyse dörtte üçünü oluşturan su, yaşamımız için çok gerekli.

2050 yılında dünyada 2 milyar insan sudan yoksun kalacak, 30 yıl sonra da 3 Milyar insan kullanılabılır su kaynaklarını kaybedecek.

Yerküremizde Bir Milyar 100 Milyondan fazla kişi temiz sudan yoksun yaşıyor.



zasının korunması büyük önem arz etmektedir. Ayrıca doğal güzelliği ve Önemli merkezlere (İstanbul, Adapazarı, İzmit) yakınlığı nedeniyle de önemli bir turizm merkezidir.

Bu önemin farkında olan ADASU olarak hedefimiz; daha temiz bir çevre dolayısıyla da daha temiz su daha temiz bir Sapanca Gölüdür.

Sapanca gölünün ilimiz açısından önemini iki başlık altında ifade etmek mümkündür. Birincisi; coğrafi açıdan, ikincisi ise gölün Sakarya'nın yegane içmesuyu kaynağı olması bakımından. Bilindiği gibi Sapanca Gölü coğrafi bakımdan Sakarya için ve bölgemiz için çok önemli bir değer ifade etmektedir. Sunduğu eko-görsel değer ilimize yeri doldurulamaz ve değeri ölçülemez bir zenginlik sunmaktadır. İçmesuyu kaynağı olarak değerlendirildiğinde ise kısaca şunlar söylenebilir; Sapanca Gölünün suyu OECD sınıflandırmasına göre I. Sınıf içmesuyu niteliğindedir. Mineral değeri yüksek ve tek içme suyu kaynağımızdır. Alternatif kaynaklar üzerinde çalışmamıza rağmen Sapanca Gölünün içmesuyu değeri hem ilimiz hem de bölgemizin geleceği açısından stratejik bir değer ifade etmektedir.

Sapanca Gölü'ndeki sorunlara bakılırsa ilk üç sırada şunları sıralamak mümkündür.

Gölün su bütçesinin yönetilememesi. Bunun nedeni gölün idari olarak birçok kurumun yetki sahasında olmasıdır. Suyun kullanılması ile ilgili yetki karmaşası devam etmektedir.

Çeşitli Kanunlarda, yetkilerin farklı kurumlara verilmesi bir karmaşa meydana getirmektedir. Sapanca gölünün sanayide kullanımı ve yüksek hacimlerde çekilen su miktarı gölün ekolojisi ve geleceği açısından yeniden değerlendirilmelidir. Bu konuda ilgili kurumlar bir araya gelmeli ve gölün yönetimi ve korunması ile ilgili olarak yetki tek elde toplanmalıdır.

İçme suyu kalitesinde olan göl suyu ilerideki yıllarda Sakarya ve Kocaeli halkına yetersiz kalacağı göz önüne alınırsa Sanayi amaçlı (TÜPRAŞ) su çekimlerinin ve gölü besleyen derelerden Su Dolum tesislerinin su almasını ciddi bir şekilde denetlenmesi ve gerekirse izin verilmemesi gerekmektedir.

Sapanca Gölü üzerindeki kirlilik baskısı da gölü tehdit eden en önemli unsurlardan bir tanesidir. Bilindiği gibi gölün iki yakasından geçen otoyolların meydana getirdiği kirlilik gölün su kalitesi üzerinde olumsuz etkiler oluşturmaktadır.

Oldukça önem arzeden bir başka unsur da gölün koruma-kullanma dengesinin oluşturulamamış olmasıdır. Bunu sağlamak oldukça güçtür. Bir çok idari ve hukuki düzenleme yapmayı gerektirmektedir. Ancak bu sağlanırsa gölün tam anlamıyla korunabilmesi mümkündür.

Yukarıda sayılan konularla ilgili olarak çok ciddi çalışmalar yapılmaktadır. İlk olarak gölün su kalitesi sürekli olarak tarafımızdan takip edilmekte ve meydana gelebilecek herhangi bir olumsuzluğun önceden tespiti noktasında çalışılmaktadır. Bunun yanında gölün her iki tarafı da kuşaklama kollektörleriyle çevrilerek göle yerleşimlerden gelebilecek evsel atık suların önüne geçilmiştir. Bunun yanında göle etki edebilecek her türlü olumsuzluğun tespiti ve çözüm yolları konusunda Kurumumuz, Çevre ve Orman Bakanlığı, TÜBİTAK ve Üniversitelerin katılımıyla başlatmış olduğu çalışmalar ilerlemektedir. Gölün idari yapısıyla ilgili düzenlemeler için de ilgili kurumlarla gerekli çalışmalar da sürdürülmektedir.

Tüm bunların yanında göl çevresinde yaşayan bölge halkı ve gölden belirli aralıklarla çeşitli amaçlar için yararlanan kişi ve kuruluşların da katılımının sağlanması gölün korunması açısından önem



Sapanca Gölünün en önemli sorunları arasında; gölünün günden güne daha fazla kirlenmesi, gerek içme suyu ve gerekse endüstriyel amaçlı su sarfiyatının kontrolsüzlüğü ve göl ile ilgili olarak bir yönetim birliğinin henüz sağlanamamış olmasıdır.

arzetmektedir.

OSMAN SARI

SAPANCA KAYMAKAMI

Sapanca Gölü Marmara Bölgesinin en önemli tatlı su rezervleri arasında yer almaktadır.

Sapanca Gölünün kullanım amaçları arasında bölge halkının yaşamını ve ekonomik gelişimini doğrudan etkileyen içme-evsel su kaynağı ve reaksiyon-turizm alanı olarak kullanılması önem arz etmektedir. Sapanca gölünün içme suyu rezervi yönüyle ele alındığında su potansiyeli ve hacim büyüklüğü bakımından bölge halkı için büyük şanstır. Sapanca gölü havzasını reaksiyon-turizm alanı yönüyle ele aldığımızda ise gerek gölün büyüklüğü, derinliği, doğal görünümü ve her çeşit su sporlarının yapılmasına uygunluğu göl havzasının doğal güzelliği, topoğrafik yapısı, orman alanları, iklim koşullarının uygunluğu ve her türlü ulaşım imkanlarıyla önemli potansiyele sahiptir. Sapanca Gölünün en önemli sorunları arasında; gölünün günden güne daha fazla kirlenmesi, gerek içme suyu ve gerekse endüstriyel amaçlı su sarfiyatının kontrolsüzlüğü ve göl ile ilgili olarak bir yönetim birliğinin henüz sağlanamamış olmasıdır. Bu sorunlara yönelik olarak; Göl kirliliği mutlaka önlenmelidir. Evsel atık suların takibi yapılmalıdır. Zirai ilaçların ve katı atıkların takibi yapılmalıdır. Göldeki balıkçılık kaynaklarının iyi kullanımı ve yönetimi sağlanmalıdır.

Göldeki balık stoklarının tespiti yapılmalıdır.

Tekne turizminin canlandırılarak gölün turizm potansiyelinden daha fazla yararlanılması sağlanmalıdır. Gölde motorlu araçların kullanımının denetlenmesi yapılmalıdır. Su sporlarının artırılarak, gölde sportif yarışmaların uluslar arası seviyede yapılması sağlanmalıdır. Ve en önemli sorun göl yönetim birimi oluşturulmalıdır.



Türkiye, kişi başına yıllık 1555 m³ su tüketimiyle su azlığı çeken bir ülke konumundadır.

Ülkemizdeki suların kirlenmesi bu şekilde devam ederse, 25-30 yıl sonra yarattığı sorunların geri dönüşümünün olanaksız duruma dönüşeceği hesaplanmaktadır.

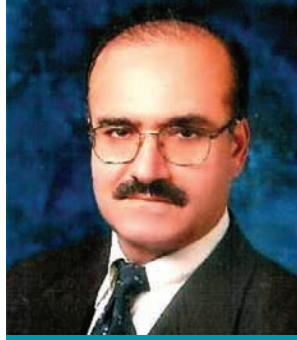


Hüseyin Yorulmaz

İl Kültür ve Turizm Müdürü

Sapanca gölü öncelikle Sakaryalıların içme suyu ihtiyacına cevap verdiği için hayati derecede önemlidir. Bir konu hayati ise gerisi teferruattır. Küresel kuraklığın geldiği noktayı ve bundan sonra dünyamızın karşılaşacağı susuzluğu göz önünde bulundurursak gölün bu özelliğini gündemimizin başına almalıyız.

Ülkemizin ender tatlı su kaynaklarından biri olan Sapanca gölünün başına gelen tehlikeleri okuyor ve biliyoruz. Bu alanda yapılan çalıştaylarda, akademik çalışmalarda, bilimsel bir takım dergilerde gölün karşı karşıya olduğu sorunlar zaman zaman gündeme gelmekte. Gölün her iki yakasından boylu boyunca uzanan karayolu ve demiryolunun Sapanca gölünün kirlenmesine katkıda bulunduğu yazılıp çiziliyor. Her geçen gün sayısı artan su dolum tesislerinin önüne bir türlü geçilemiyor. Gölü besleyen çevre dağ ve tepelerden gelen sular her geçen yıl azalıyor. Sakarya ve İzmit sanayii durmadan gölün suyunu kullanıyor. Çevredeki yerleşim bölgeleri atıklarını suya karışımı önlenmeli. Gözlerimizin önünde kan kaybeden ve



Gölün asli özelliğini koruyacak ve onu yok olmaktan kurtaracak belki de en önemli sektör turizm sektörüdür.

eriyen bir çocuk gibi yok olmasına göz yumduğumuz Sapanca gölü çözüm bekliyor. Öncelikle gölü besleyen damarlar konumundaki dere sularının kurutulmasına göz yummamalı. Bilhassa Samandağlarının yamaçlarındaki bitki örtüsünün bozulmaması sağlanmalı ve ekolojik denge korunmalı. Böylece yağın yağmur ve kar sularının toprağın altına geçmesi sağlanmalıdır.

Gölün asli özelliğini koruyacak ve onu yok olmaktan kurtaracak belki de en önemli sektör turizm sektörüdür. Sapanca gölündeki turizmi doğa turizmi ile birlikte ele almalıyız. Çünkü hemen kuzeyinde yeşilin tüm tonlarını taşıyan alabildiğine uzanan bir dağ silsilesi var. Dolayısıyla doğa sporları ile su sporları Sapanca'da iç içedir. Trekking, yelken, kano gibi su sporları ile paintball bölgede geleceği olan spor dallarıdır. Sağlı sollu göl kenarında karavan kampiği ve piknik alanları geliştirilerek teşvik edilebilir. Göl kıyısında ulusal ve uluslar arası festivaller düzenlenebilir.

Gölün laciverdi görüntüsünü değiştirmesinin önüne geçilmeli. Sapanca gölündeki turizm etkinlikleri şehrin ekonomisine artı değer kattığı zaman ancak gölün kirlenmesinin ve kurummasının önüne geçilebilir.



Mehmet Önel TAŞÖZ
(SATSO Çevre Komisyonu Başkanı / Yüksek Mimar)



Sinan Mehmet TURP
(Sakarya Üniversitesi Çevre Mühendisliği Bölümü Çevre Yüksek Mühendisi)

Sapanca asıl kurucuları olan Bitinya Krallığı zamanından bu yana, milattan önce 378 yılından beri bilinen güzelliğini korumakta ve halen su kalitesi bakımından dünyanın en güzel 3 gölünden biri durumundadır. M.Ö. 378 de "Komakessanon" olarak anılan göl ve yöre zaman içinde "Sophon, Sofhange, Sapan, Swapana, Sophonga" olarak anıla gelmiştir. Bu isimlerden belki de en anlamlısı "Swapana" yani; "güzel su ülkesi".

Bugün güzelliğini fark etmenin ötesinde onun için bir şeyler yapmaya başlamalıyız. Sakarya'nın kalbindeki göl içme suyu havzası olmasının dışında, ekolojik, turistik, sosyal ve ekonomik bir değer olarak duruyor.

Bu güzel gölün şanssızlıklarından biri Sakarya'yı yatay olarak kesebilen 3 ulaşım hattından birine ev sahipliği yapması. Karayolu yaparak Sakarya'yı geçmek istediğinizde kullanabileceğiniz güzergahlardan biri Karadeniz kıyısı, ikincisi TEM otopanının ilk düşünüldüğü hat olan ve bugün 3. Köprü bağlantı yolunun geçmesinin planlandığı şehir merkezi ile Karaman arasından geçen ve Akova'yı keserek güneybatıya devam eden hat ve üçüncüsü tabii ki Sapanca Gölü'nün kuzey ve güney kıyıları. Bu şanssızlığını D 100 karayolunun ardından TEM otopanına da ev sahipliği yaparak yaşadığı zaten. Hava yoluyla kirlenmenin dışında, otopanının drenaj hattının doğrudan göle bağlanmış olması da ciddi bir kirlenme unsuru.

Göl çevresindeki sanayileşme ve konutlaşma da ortak bir nedenden uzak. Gölün Sakarya ve Kocaeli sınırlarında paylaşılmış olması ve 39 km'lik kıyı şeridinin ilçelere bölünmesi, denetim mekanizmasının tek elden işletilmesini engelliyor. Valilikler, Müdürlükler, Belediyeler, DSİ, ADASU, İZSU, Üniversiteler ve diğer tüm ilgililerle beraber bir yetki karmaşası yaşıyor. Bu yetki karmaşası

sı çevresel etkenlerden kaynaklanan kirlenmeler üzerinde tedbir alınmasını güçleştiriyor.

Ayrıca gölü besleyen kaynaklarda yaşanan erozyon 1 milyar m³ lük su hacminin beslenmesini engelliyor. 1970'lerden bugüne bölge ısınsının ortalama 2 derece artmış olması, 46,8 km² lik göl yüzeyinde artan buharlaşma, ortalama yağış miktarındaki düşüş, su bütçesi ile işletme kotları dikkate alınmadığından fazla kullanımdan kaynaklanan sorunlar, sanayi kuruluşlarının kullanım suyunu gölden sağlamaları, gün geçtikçe sayıları artan su fabrikaları ilk akla gelenler. Gölü besleyen akarsular üstündeki balık çiftlikleri ve üretim tesisleri de su kalitesi üzerindeki kirlenme etkenlerdir.

Göl çevresindeki yapılaşmanın evsel atıkları, zirai ilaç ve tarımsal atıklar, trafik, sanayi, ısınma kaynaklı emisyonların göl yüzeyindeki etkisi ile maruz kalınan kirlilik farklı bir korumacı zihniyeti de beraberinde getirmiş. Özellikle doğa ve su sporlarına uygun yapıyla turistik, sportif ve sosyal bir merkez olabilecek havzanın korunması adına genelde yasakçı bir zihniyet hüküm sürerken, karayolları, sanayi kuruluşları gibi kirlenmelerin yanı sıra gölden çekilen büyük miktarda suya engel olunamamış.

Bu değerli gölle daha çok yaşayabilmek hepimizin hakkı. Bununla birlikte tüm dünya insanlarına miras kaynağı korumak da aynı önemde. Yelken, kürek, kano, yüzme gibi su sporları başta olmak üzere pek çok doğa sporuna ev sahipliği yapabilecek havza, rekreasyon alanları, dinlenme tesisleri ile bütünleşerek, çevre bilinci yüksek işletmeciler ve bilinçli bir halk tarafından sahip çıkılır kılınmalıdır. Ortak hareket adına ilgili kurumları temsilen tek bir "Havza Koruma Ekibi" oluşturulabilir. Gölden su alan kuruluşların lisanslarının yenilenmesi ve miktarlarının gözden geçirilmesi, arıtma tesislerinin aktif çalışması, otopan drenaj hattının filtre edilmesi gibi acil tedbirler hayata geçirilmelidir.

Sapanca Gölü başlı başına bir doğa harikası. Bu Güzel Su Ülkesi adına bir şeyler yapmalıyız demiştik, önce yanlış yaptıklarımızı terk ederek başlayalım. Yaşayan ve yaşıtan bir göl yasaklarla sarılmış değil, insanlarca kucaklanmış olmalıdır. Çevre bilinci güçlendirilirken öncelikle kirlenmeler aktif tanıtılmalı, denetimlerin yanına asıl otokontrol eklenmelidir. Ne şanslıyız ki bu göl bizim, geleceğin en güzel gölü yine bizim olsun.

Uluslararası piyasada birlikteyiz.

Dış Ticaret ürünlerimizle, uluslararası piyasada çalışan firmanızın beklentilerine uygun, kaliteli ve modern hizmetler sunarak dış piyasalardaki başarılarınıza destek oluyoruz!

Firmanıza özel çözümlerle riskinizi minimize ediyor, rekabet gücünüzü ve başarılarınızı artırıyoruz.

- Akreditif
- Kabul/Aval Kredileri
- Harici Garantiler
- İhracat Akreditifi İskontosu
- İhracat Faktoringi
- Eximbank Kredileri
- Ülke Kredileri



Makale



**Yard. Doç. Dr.
Erdoğan GÜVEN**

SAPANCA GÖLÜ'NE SAHİP ÇIKMAK

Marmara Bölgesi'nin en önemli tatlısu rezervlerinden biri Sapanca Gölü'dür. Sakarya ve Kocaeli illeri arasında yer alan gölün en belirgin özelliği, burasının B sınıfı sulak alan olmasının yanı sıra bölgeye sosyo-ekonomik yönden hatırı sayılır boyutta yaptığı katkıdır. Söz konusu katkılar genel şekliyle turizm-rekreasyon ve balıkçılık konularındadır. Aslında Sapanca Gölü'nü günümüzde en değerli kılan özelliği onun "İçme Suyu Havzası" olarak ilan edilmesidir. Bilindiği üzere yeryüzünde günümüzün en önemli konusu su havzaları ve bunların optimal düzeyde kullanılmasıdır. Su, artık petrolün de önüne geçen öncelikli bir konumda bulunmaktadır. Salt bu nedenle Sapanca Gölü Havzası'nın önemi ve değeri tartışma götürmeyecek boyuttadır.

Bu göl yalnızca içme suyu rezarvuvarı yönüyle ele alındığında halen içilebilecek özellikte olan kısıtlı doğal göllerimiz arasında 1200 x 106 m³'lük su hacimi açısından ikinci sırada olması bölge için büyük bir şanstır.

Göl havzası rekreasyon-turizm alanı yönüyle ele alındığında gerek gölün büyüklüğü, derinliği, doğal güzelliği, her çeşit su sporlarının yapılmasına uygunluğu, topografik yapısı, orman alanları, kültürel ve tarihsel zenginliği, iklim koşullarının uygunluğu ve her türlü ulaşım olanaklarına sahip olması hep artı özellikleridir. Bu pozitif özellikler nedeniyle bölgede rekreasyon-turizm aktiviteleri giderek önemli derecede gelişme gösterme konumundadır. Bu keyfiyet doğal olarak yeni yerleşim alanları ile ticari kuruluşların devreye girme durumunu tetiklemektedir; dolayısıyla bunlara bağlı olarak aş ve iş olanakları ile ilgili zeminin de oluşması sağlanmış olmaktadır. Tüm bu aktiviteler bölge halkının sosyo-ekonomik ve kültürel bakımından gelişmesine önemli katkılar sağlama konumundadır. Bölge de yaşayanlar içme suyu bakımından olduğu kadar göl ortamından oluşan diğer sosyo-ekonomik olanaklar bakımından da önemli avantajlara sahiptirler.

Yukarıda belirtildiği gibi göl havzasının bölge halkına sağladığı bu olanakların devamlılığı, başta yerel yöneticiler olmak üzere, gölden yararlananların gölü "Sürdürülebilir Kalkınma Prensipleri" çerçevesinde kullanmaları ile olasıdır. Bu konuda en önemli sorumluluk ise yerel yönetimlere ve bölgedeki büyük ticari işletmelere/sanayi kuru-

luşlarına düşmektedir. Özellikle yerel yönetimlerin öncelikli olarak dikkate almaları gereken hususlardan biri göl çevresinde oluşan hızlı yapılanma nedeniyle bunun doğurduğu veya önlem alınmazsa doğuracağı sorunlardır. Göl havzasına ulaşımın kolaylığı ayrıca İstanbul gibi büyük bir mega kente yakın olması göl çevresinde düzensiz yapılaşmayı da beraberinde getirmektedir. Bu durum da göl suyunu olumsuz yönde etkilemeye zemin yaratmaktadır. Sapanca Gölü'nde 15-20 yıl öncesine kadar su kalitesi bakımından önemli sorunlar yaşanmazken, yukarıda değinilen nedenlerden dolayı son yıllarda dikkat çekici ekolojik bozulmalar göze çarpmaktadır.

Gölün sorularını önemli, önemsiz olarak ayırmak yerine sorunlarını ve çözüm yollarını birlikte ele alarak yaklaşmak daha yararlı olacaktır. Gölün en büyük sorunu kirlenme ve halen göl ile ilgili yönetiminin oluşturulmaması olmasıdır.

Sapanca Gölü'nü gelecek kuşaklara en iyi düzeyde intikal ettirmek etik olarak tüm bireylerin, resmi kuruluşların, yerel yönetimlerin ve akademik kuruluşların asli görevidir. Bu çerçevede, İstanbul Üniversitesi Su Ürünleri Fakültesi Sapanca İçsu Ürünleri Üretimi Araştırma ve Uygulama Birimi'nde göldeki su kalitesinin izlenmesi, gölün sürdürülebilir kullanımı ve korunmasıyla ilgili olarak uzun yıllardır araştırmalarını sürdürmektedir. Gelecek kuşakların haklarına ve doğaya saygı göstergesi olarak başta göl kıyısında olan belediyelerimiz olmak üzere diğer kamu kurumları ve sivil toplum örgütleriyle birlikte gölün korunması, ayrıca sürdürülebilir şekilde işletilmesi için işbirliği yapılmasının yararı göz ardı edilemez.. Günümüzden 4 yıl önce İstanbul Üniversitesi Su Ürünleri Fakültesi Sapanca İçsu Ürünleri Üretimi Araştırma ve Uygulama Birimi'nde "Sapanca Gölü'nün Korunması, Su Kalitesi, Sürdürülebilir Kullanımı" konulu bir panel bu görüş doğrultusunda yaşama geçirilmişti.

Adı geçen panelin en önemli özelliği İstanbul Üniversitesi, Sakarya Üniversitesi, Kocaeli Üniversitesi, Adasu ve TÜbitak işbirliğinde ortaklaşa olarak "Sapanca Gölü'nün Öncelikli Kirlilik Kaynaklarına Özgü Kontrol Teknolojilerinin Araştırılıp Geliştirilerek Göl Havzası İçin Uyarlanması" adlı 107G261 numaralı TÜBİTAK TARAL projesi'nin hazırlanmasına ve yürütülmesine zemin hazırlamış olmasıdır.

Söz konusu proje ise halen devam etmektedir. Bu olumlu çalışmalara paralel şekilde İstanbul Üniversitesi Su Ürünleri Fakültesi tarafından 2008 yılında "Sapanca Gölü'ne Bilimsel Açından Bakış" adlı bir kitabın bastırılarak gerek kamuya, gerekse bilim dünyasına yapılan bilgilendirme ise en somut ve verimli adımlardan biri olmuştur.

2006 yılında yapılan panelde göl havzasının geleceğini belirleyecek olan yeni bir çalışma planının oluşturulması öngörülmüştü. Öngörülen tüm hususlar günümüzde de aynen geçerliliğini korumaktadır. Bunlar sırasıyla;

A) Öncelikli Sorunlar:

- 1.Endüstriyel Amaçlı Su Kullanımının Sınırlandırılması
- 2.Evsel Atık Suların takibi
- 3.Zirai İlaçların takibi
- 4.Katı Atıkların takibi
- 5.Endüstriyel Atıkların takibi
- 6.Ekzotik Türlerin(İstilacı Türler) takibi
- 7.Kıyıl Ortamdaki Değişikliklerin takibi
- 8.Balıkçılık Kaynaklarının Yönetimi

B) Özel Konular:

- 1) Bakteriye Kirlenmenin (E. coli ve diğer bakteri türleri) izlenmesi
 - 2) Toksinlerin (Mycrocystins) izlenmesi
 - 3) Ağır Metal (Cıva, kurşun, bakır vb.) izlenmesi
- Pestisidlerin izlenmesi

C) Göl Yönetim Biriminin Oluşturulması:

- 1.Yönetim Planının oluşturulması
- 2.Fon Araştırılması
- 3.Katılımcı kuruluşlarla işbirliğine gidilmesi (Belediyeler, Adası Genel Müdürlüğü ,Çevre ve Orman Bakanlığı, Tarım Bakanlığı, Üniversiteler, Sivil Toplum Kuruluşları (SATSO gibi)
- 4) Balık Stoklarının Tespiti
- 5) Süresiz av yasağının kaldırılarak, Bakanlık sirkülerine göre hareket edilmesi.
- 6) Gölde Motorlu Araçların Kullanımının Denetlenmesi

D) Önceliklerin Sıralanması Nasıl Yapılacak?

Teknik ayrıntıların belirlenmesi

İdari-yasal ayrıntıların belirlenmesi

Sosyal ayrıntıların belirlenmesi

Mali ayrıntıların belirlenmesi

E)Katma Değer Gerektirecek Çalışmaların Değerlendirilmesi:

Sportif Balıkçılığın izlenmesi

Ekturizimin izlenmesi

Tekne turizminin izlenmesi

Sonuç itibarıyla; 20 Haziran 2006 tarihinde gerçekleştirilen panelin en verimli yönü, yukarıda bahsedilen ana başlıkların ve bunlara bağlı alt başlıkların panele katılanların ortak görüşü ve onayı ile belirlenmiş olmasıdır. Durum belirlemedeki titizlik ve konuya sahiplenme, kurumlar arasında yapılan ve yapılması söz konusu olabilecek işbirliğinin de en iyi düzeyde sürdürüleceğinin de işaretini vermiştir. Ayrıca bu gelişim her kesimin Sapanca Gölü ve havzasına sahip çıktığının da göstergesi olmaktadır. Bu nedenle toplum olarak Sapanca Gölü'nün geleceğine umutla bakabiliriz.



SAKARYA ÇEVRE PLATFORMU KAMUOYUNA TANITILDI

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası bünyesinde kurulan ve faaliyetlerine hızlı bir şekilde devam eden SATSO Çevre Komisyonu tarafından, ilimizde tüm ilgili kesimlerin katılımı ile "Çevre Platformu" kurulması yönünde yürütülen çalışmalar olumlu neticelendi.

Çevre Komisyonu tarafından ilgili kurumlarla yapılan görüşmeler sonucunda kamu kurum ve kuruluşları ile sivil toplum örgütlerinden ve de özel sektör firmalarından sağlanan destek ile ilimizde Çevre Platformu kuruldu.

Platformu Sakarya kamuoyuna tanıtmak amacıyla 28 Nisan'da AKM Kafeterya'da düzenlenen tanıtım toplantısına Sakarya Valisi Hüseyin Atak, Büyükşehir Belediye Başkanı Zeki Toçoğlu, SATSO Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ, Çevre ve Orman İl Müdürü Nurettin Taş, Sağlık İl Müdürü Hasan Bektaş, Tarım İl Müdürü Abdurrahman Çakar, ilgili daire müdürleri ve Adapazarı Gaz Dağıtım AŞ (AG-DAŞ) Genel Müdürü Kenan Demir katıldı.

Çevre platformunun oluşturulmasına öncülük eden Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası (SATSO) Çevre Komisyonu Başkanı Mehmet Önel Taşöz yaptığı konuşmada komisyonun çevre bilinci oluşturmak, doğal dokunun korunması, toprak, hava ve su üzerindeki kirlenme etkenlerinin denetlenmesi ve gelecek kuşaklara yaşanabilir bir şehir bırakmak amacıyla yola çıktığını belirtti.

Taşöz ayrıca, platformun oluşturulması konusunda ilgili kuruluşların verdiği destekten memnun olduklarını ifade ederek; "Konuya hakim kurum ve kuruluşların yanında, zaman içinde yenilerinin ekleneceğine, tabana yayılan çevre gönüllüğünün platformu destekleyeceğine inancım tamdır. Doğal kaynakların envanterinin çıkarılması, gelişim ve değişimin takibi, sanayinin kent dokusu ve doğal dokuyla birlikte gelişiminin sağlanması ve çevre sorunlarının takibi platformun ilimiz adına taşıyacağı sorumluluklardır. Çevre komisyonumuz koordinasyon bütünlüğünün sağlanmasında en önemli aracı olabilecek çevre platformu oluşum sürecini başlatmıştır. Biz bir kıvılcım çakmadık, oluşuma can suyu verdik. Sorunlardan değil, çözümlerden konuşmak ve güzel hayallerden bahsetmek istiyoruz. İnşallah gerçek olan güzellikleri hep birlikte yaşayacağız." dedi.Taşöz ayrıca, platforma yer alan ve destek veren tüm kurum ve kuruluşlara teşekkür etti.

Sakarya Çevre ve Orman Müdürü Nurettin Taş Çevre Platformu tanıtım toplantısında yaptığı konuşmada, Sakarya Çevre Platformu kurulması yönündeki girişimin ilimizdeki çevre sorunlarının çözümüne yönelik planların oluşturulması ve uygulanmasında önemli katkıları olacağına inandığını söyledi. Taş, ilgili kurumların el birliği ile gelecek nesillere daha iyi çevre bırakmak konusunda çalışacaklarını belirtti.

EKONOMİ KRİZİN GÖLGESİNDEN KURTULUYOR, SANAYİCİNİN GELECEKTEN UMUDU ARTTI...



2008 yılının son çeyreğinden itibaren gelişmiş ülke ekonomileri başta olmak üzere pek çok ekonomiyi derinden etkileyen kriz, 2010 yılı başından itibaren yerini iyimser beklentilere bıraktı.

2010 yılını toparlanma ile geçeceğini düşünen iş dünyası, olumluya gidişin her geçen gün arttığını, bunun rakamlara da yansıdığını ifade ederek geleceğe umutla bakıyor.

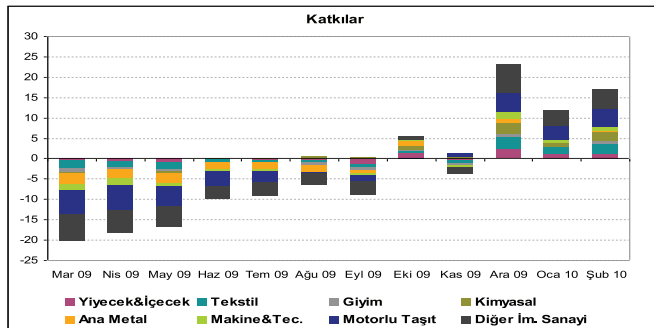
Amerika'da başlayan, Avrupa ülkelerine, oradan da başta Türkiye olmak üzere pek çok gelişmekte olan ülkeye sıçrayan, "1929 buhranından bile daha büyük" diye beyinlere kazınan küresel ekonomik kriz, 21. yüzyılın en büyük ekonomik felaketi olarak dünyada derin izler bıraktı. Kriz her ne kadar ülke ekonomilerinde derin tahribat yapsa da son ekonomik veriler krizden çıkış emareleri müjdeliyor.

En çok otomotiv sektörü etkilendi...

2008 yılının son çeyreğinde ABD'deki finansal sistemde yaşanan çöküş ile kendini gösteren ve hızla yayılan küresel kriz, global ekonominin son dönemdeki önemli aktörlerinden Türkiye'de anında kendini hissettirdi. Başta ihracat dinamosu otomotiv ana ve yan sanayi olmak üzere bütün sektörlerde ve iç piyasada büyük yaralar açtı.

İhracat rekorları kıran Türkiye'nin dış piyasada en etkin olan sektörlerini ciddi bir biçimde sarsan küresel kriz, siparişleri büyük çapta iptal ettirirken, OSB'lerdeki elektrik, su, doğalgaz tüketimleri dip noktalara kadar düştü.

Sanayi Üretimi



Kaynak: TÜİK

Yeni Pazar Arayışları...

AB ülkelerinin ekonomik krizden etkilenmeleri dolayısıyla bu pazardan büyük darbe yiyen ihracatçılarımız şimdi çantalarını ellerine alarak yeni hedef ülkeler arayışına girdiler. Bu bağlamda hükümetin de büyük çaba gösterdiği komşularla etkin ekonomi politikası çerçevesinde başarılı çalışmalar yapılmaya başlandı. Komşuların dışında Kuzey Afrika ülkeleri de yeni hedef pazarlar olarak ön plana

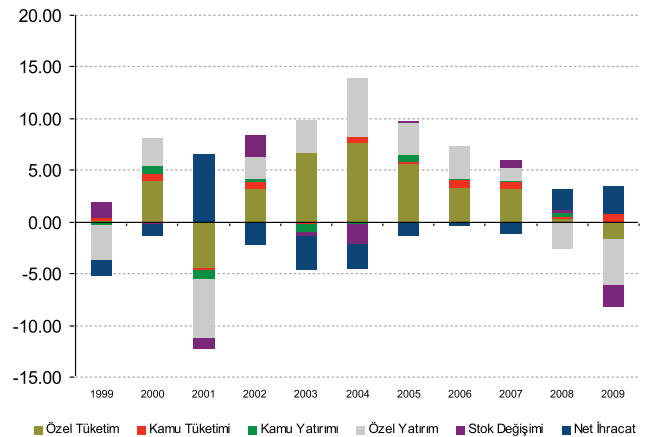
çıkıyor. Hedefte daha önce gidilmemiş ülkeye gitmek ve mal satmak var.

İç piyasa da toparlanıyor...

Krizde en büyük yarayı alan, 2012 yılı için belirlenen 2 milyon adetlik araç üretimi hedefine daha şimdiden üç yıl gecikmeli ulaşmayı planlayan otomotiv ana ve yan sanayinin dışında, gıda ve dolaylı olarak bu sektörle işbirliği içinde olan iş kolları hariç olmak üzere bütün sektörler krizden ağır bir yara aldı.

Dış pazarlarda yaşanan daralma ile ihracatın açmış olduğu yara dışında büyük bir yara da iç piyasada açıldı. Krizde nakit sıkıntısı ve tahsilat problemi ülkemizin gündeminde birinci sıraya oturdu. Bu sıkıntı Sakarya'nın ekonomik piyasasında da kendini gösterdi. Hangi sanayiciye, işverene, tüccara ve esnafa piyasa hakkında soru sorarak yapıp kıpırdamıyor tabiri ile durumu en net şekilde özetlediler. Şimdilerde ise insanları umuda sevk eden iç piyasadan toparlanma işaretleri geliyor. Krizde kaybettiği işine geri dönen işçi kesiminin tekrar harcamaya başlaması esnafın yüzünü güldürüyor. Finansman kaynaklarına ise, düşen faiz oranlarıyla eskiye kıyasla daha kolay ulaşılabilir.

Büyümeye Katkılar



Kaynak: TÜİK

İhracatta Artış Trendi...

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) verilerine göre Mart ayında ihracat, 2009 yılının aynı ayına göre yüzde 34,34 artışla 9 milyar 569 milyon 397 bin dolar seviyesinde gerçekleşti.

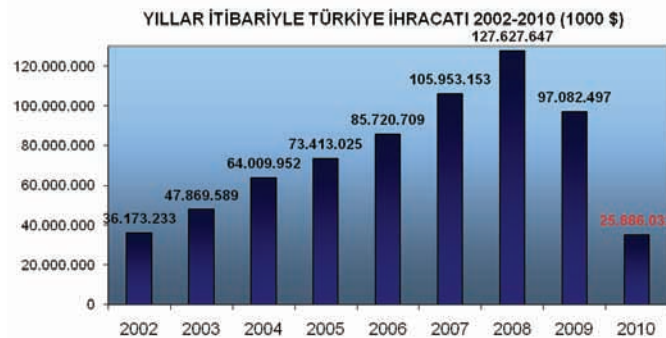
Bu yılın ilk üç ayında ihracat yüzde 22,36 artışla 25 milyar 686 milyon 32 bin dolar oldu. Son 12 aydaki ihracat rakamı ise yüzde 13,21 düşüşle, 101 milyar 777 milyon 88 bin dolar olarak gerçekleşti.

Ülke olarak Şubat ayında yüzde 20,3 ihracat artışı yakalanırken aynı dönemde Güney Kore'nin ihracatı yüzde 17'de, Brezilya'nın yüzde 13, Hindistan'ın ise yüzde 12 arttı. Bu yılın ilk üç ayında ihracatımızda yakalanan artış krizden çıkışın bir işareti olarak görülerek memnuniyet verici oldu.

İlk üç ayda özellikle büyük pazarlara yapılan ihracatın rakamsal yükselişi ekonomik piyasada moralleri yükseltti. Ayrıca en çok ihracat yaptığımız 30 ülkenin 27'sinde ihracat artışı gözlenmektedir. 2010 yılının ilk üç ay sonu itibarıyla uluslararası ticaret pazarlarına bakıldığında Avrupa pazarındaki ülkelere yaptığımız ihracatta ciddi artışlar meydana geldiği görülüyor. Bu dönemde Almanya'ya yüzde 15, İtalya'ya yüzde 35, Fransa'ya ve İngiltere'ye yüzde 37, İspanya'ya yüzde 49, Romanya'ya yüzde 28 ve İsveç'e yüzde 40 ihracat artışı sağlanmış. Yakın ve komşu pazarlarda da ciddi artışlar mevcut; Rusya'ya yüzde 21, İran'a yüzde 30, İsrail'e 42, Suudi Arabistan'a yüzde 35, Suriye'ye yüzde 27, Türkmenistan'a yüzde 59, Ukrayna'ya yüzde 29 ihracat artışı sağlandı. Çantalarını ellerine alarak yeni hedef ülkeler arayışına giren ihracatçılarımızın uzak pazarlarda da ciddi artışlar kaydettiği ülkeler var; bunlardan Singapur'a yüzde 467, ABD'ye 16, Çin'e yüzde 116 ihracat artışı sağlandı.

İhracat ile büyüme arasında doğrudan bir ilişki olduğu gibi ihracat ile istihdam arasında da doğrudan bir ilişki var. İhracattaki artışın istihdam ve büyüme üzerinde ciddi bir etkisi var. İhracat arttıkça istihdam ve büyüme artıyor. 2010 yılının ilk çeyrek büyüme rakamlarına bakıldığında ciddi iyileşmeler olduğu görülmekte. İstihdam sorunu çözmede ve büyümede ihracat kuvvetli bir araçtır. Bu aracın etkili bir şekilde kullanılması için ihracatın desteklenmesi gerekiyor.

Mart ayında 1 milyar 749 milyon dolar ihracat gerçekleştiren otomotiv sektörü liderliğini sürdürürken, hazır giyim ve konfeksiyon sektörü 1 milyar 244 milyon dolarla en fazla ihracat yapan ikinci, demir çelik sektörü ise 1 milyar 42 milyon dolar ile üçüncü sektör oldu. Tarım sektörü Mart ayında 1 milyar 232 milyon dolar ihracatla toplam içinde yüzde 12,88 pay alırken sanayi sektörünün payı 8 milyar 95 milyon dolar ihracat ile yüzde 8,46, madencilik ürünlerinin payı ise 242 milyon dolar ile yüzde 2,53 oldu.



Kaynak:TİM

SANAYİ ÜRETİMİ YILA ARTIŞLA BAŞLADI...

Ekonomik büyümenin öncü göstergesi olan sanayi üretimi de yıla artışla başladı. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK), 2010 yılı Mart ayı Sanayi Üretim Endeksi sonuçlarına göre sanayi üretimi Mart ayında 2009'un aynı ayına göre yüzde 21,1, bir önceki aya göre ise yüzde 16,3 artış gösterdi.

Sanayi üretim endeksi, 2009'un Mart ayında yüzde 20,9 gerilemişti. Söz konusu aya kıyasla 2010 yılı Mart ayında endekste yüzde 21,1 artış meydana gelmesi iyiye gidişin önemli bir işareti olarak görülüyor.

Sanayinin alt sektörleri itibarıyla 2010 yılı Mart ayında bir önceki yılın aynı ayına göre imalat sanayi sektörü endeksi yüzde 23,9, madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi yüzde 9,1, elektrik, gaz ve su sektörü endeksi yüzde 6,7 yükseldi.

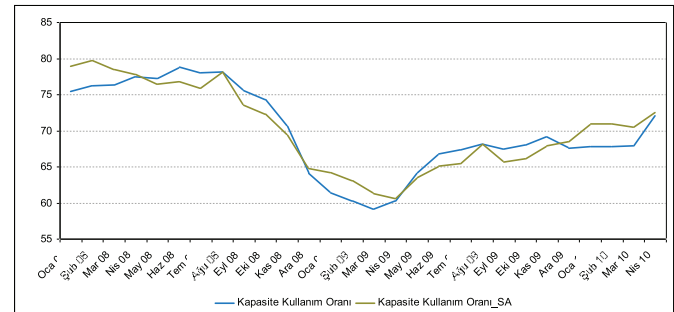
Ana Sanayi Grupları Sınıflamasına göre, 2010 yılı Mart ayında bir önceki yılın aynı ayına göre en yüksek artış yüzde 35,3 ile sermaye malı imalatında görüldü. Bu sınıflamaya göre diğer gruplar incelendiğinde, ara malı imalatı yüzde 28,5, dayanıklı tüketim malı imalatı yüzde 27,7, dayanıksız tüketim malı imalatı yüzde 12,4, enerji yüzde 5,1 arttı.

İmalat sanayi üretim endeksi alt gruplarının Mart ayında, 2009 yılının aynı ayına göre yüzde değişim oranları incelendiğinde en yüksek artış yüzde 68,2 ile başka yerde sınıflandırılmayan elektrikli makine ve cihazların imalatında görüldü.

Kapasite Kullanım Oranı Yüzde 67,9

İmalat sanayi genelinde kapasite kullanım oranı Mart ayında, geçen yılın aynı ayına göre 8,7 puan artarak yüzde 67,9 oldu. Kapasite kullanım oranı, Şubat ayına göre ise 0,1 puan arttı. Merkez Bankası tarafından düzenlenen ve Mart ayında imalat sanayinde faaliyet gösteren 1,597 işyerinin katılımıyla gerçekleştirilen "iktisadi yönelim anketi" sonuçlarına göre geçen yıl Mart ayında yüzde 59,2 olan kapasite kullanım oranı, 2010 Mart ayında yüzde 67,9 olarak hesaplandı. Kapasite kullanımı, Şubat ayında da yüzde 67,8 düzeyindeydi. Sakarya'da kapasite kullanım oranı Mart 2010 itibarıyla 57,94 ile Türkiye ortalamasının altında yer alırken 2009 Mart ayı ile karşılaştırıldığında 51,49 olan oranda önemli bir artış olduğu da dikkat çekmektedir.

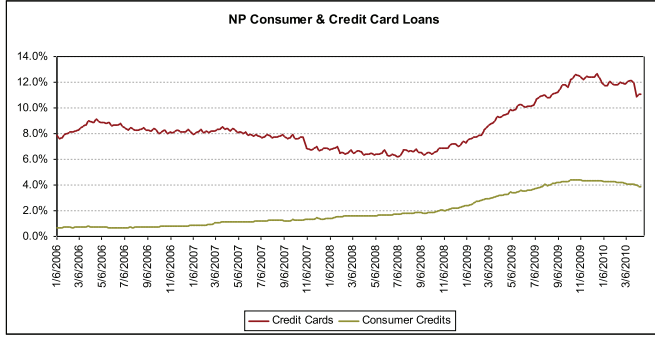
Kapasite Kullanım Oranı



göre yüzde 27.6 azalarak 304 bin 600 adet oldu.

Merkez Bankası tarafından açıklanan verilerine göre, 2009 yılı Mart ayında 634 milyon 907 bin 566 TL olan protestolu senet tutarı, bu yıl aynı ayda 489 milyon 702 bin 333 TL olarak gerçekleşti. Aynı ayda bin TL üstü protestolu senet sayısı 79 bin 895 adet, bin TL altı senet sayısı ise 26 bin 665 adet, bin TL üstü protestolu senetlerin tutarı 473 milyon 358 bin 381 TL, bin TL altı senetlerin tutarı ise 16 milyon 343 bin 952 TL oldu.

Takipteki Krediler



Kaynak: TCMB, BDDK

YENİ KURULAN ŞİRKET SAYISI ARTTI...

2010 yılının mart ayında yeni kurulan şirket sayısı bir önceki aya göre yüzde 18,84 oranında artarken, kapanan şirket sayısı yüzde 8,60 oranında azaldı.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) "2010 Mart Ayına Ait Kurulan ve Kapanan Şirket İstatistikleri"ne göre, mart ayında kurulan şirket sayısında bir önceki aya göre yüzde 18,84, gerçek kişi ticari işletme sayısında yüzde 23,69 ve kooperatif sayısında ise yüzde 37,84'lük artış oldu.

Kapanan şirket sayısı bir önceki aya göre yüzde 8,60, gerçek kişi ticari işletme sayısı ise yüzde 11,45 oranında azalırken, kapanan kooperatif sayısı yüzde 8,08 oranında arttı.

Mart ayında, geçen yılın aynı ayına göre kurulan şirket sayısı yüzde 37,62, kurulan kooperatif sayısı yüzde 82,14 ve kurulan gerçek kişi ticari işletme sayısı yüzde 30,03 oranında artış kaydetti.

Bu yılın mart ayında, kapanan şirket sayısı 2009 yılının aynı ayına göre ise yüzde 23,70 oranında arttı.

Aynı dönemde kapanan kooperatif sayısı yüzde 24,42, kapanan gerçek kişi ticari işletme sayısı ise yüzde 9,65 artış gösterdi.

2010 yılının ilk üç ayında, geçen yılın aynı dönemine göre kurulan şirket sayısı yüzde 29,02, kooperatif sayısı yüzde 76,43, gerçek kişi ticari işletmesi sayısı yüzde 11,04 oranında arttı.

Yine 2010 yılı ilk üç aylık döneminde kapanan şirket sayısı yüzde 10,06, kooperatif sayısı, yüzde 3,97, gerçek kişi ticari işletme sayısı da yüzde 20,93 artış kaydetti.

2010 yılının ilk üç ayında toplam 14 bin 288 şirket kuruldu. Bu dönemde kurulan toplam 13 bin 134 limited şirket, toplam sermayenin yüzde 64,86'sını, 687 anonim şirket ise yüzde 35,12'sini oluşturuyor.

Kurulan toplam şirket ve kooperatiflerin bin 466'sı toptan ve perakende ticaret, motorlu taşıtların ve motosikletlerin onarımı, 843'ü imalat, 815'i inşaat sektöründen; kapanan şirket ve kooperatiflerin; 305'i toptan ve perakende ticaret, motorlu taşıtların ve motosikletlerin onarımı, 189'u imalat, 186'sı inşaat sektöründen oluştu.

2010 yılının ilk üç ayında kurulan yabancı ortak sermayeli şirket sa-

yısı da 593 oldu. Bunun 77 tanesi Almanya, 69 tanesi İran, 36 tanesi Rusya ve 34 tanesi Azerbaycan ortaklı şirketlerden oluştu.

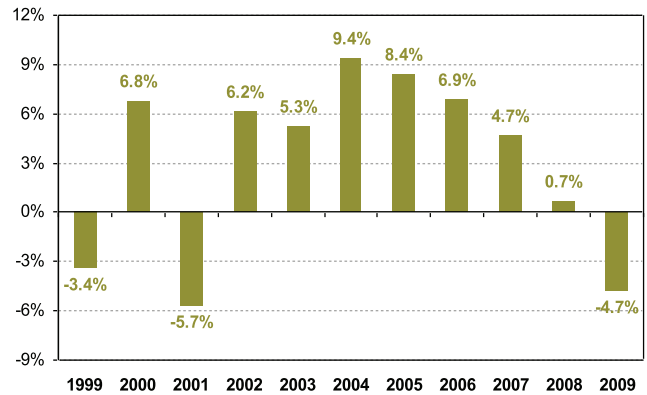
Kurulan yabancı ortak sermayeli şirketlerin toplam sermayelerinin yüzde 35,13'ünü yabancı sermayeli ortak payı oluşturuyor. Yurtdışında yerleşik Türk vatandaşlarının ortak olduğu 48 adet yabancı ortak sermayeli şirket kuruldu.

BÜYÜME 2009'UN SON ÇEYREĞİNDE BAŞLADI...

Ekonomi 2009'da yüzde 4,7 küçüldü. Oran beklentilerin altında kalsa da 2001'den bu yana en hızlı daralma kaydedildi. TÜİK yüzde 4,7'lik daralmayı duyuran açıklamasıyla aynı zamanda önceki dönemlerin verilerini revize etti. Gayri safi yurtiçi hasılanın 2008'e göre sadece 3 milyar lira artarak 953,9 milyar liraya çıktığı 2009'da kişi başına gelir 13 bin 367 liradan 13 bin 269 liraya geriledi. Dolar bazında ise kişi başına gelir yüzde 17 düşüşle 8 bin 590 dolara indi.

Türkiye ekonomisi, 2009'da 2001 krizinden bu yana en kötü yılını yaşadı. TÜİK, 2009 son çeyrek ve yılın tamamına ilişkin gayri safi yurtiçi hasıla (GSYH) değerlerini açıkladı. Buna göre, GSYH son çeyrekte yüzde 6 büyürken, 2009'un tamamında yüzde 4,7 daraldı. TÜİK'in 2009 büyüme verisini açıklarken 2008'in başından bu yana tüm dönemlerin verilerini revize etmesi dikkat çekti. Öte yandan son çeyrekte takvim etkilerinden arındırılmış büyümenin yüzde 4, mevsimsellik ve takvim etkisinden arındırılmış büyümenin de yüzde 2,3'te kaldığı görüldü.

GSYH



Kaynak: TÜİK

TÜKETİCİ GÜVEN ENDEKSİ MART'TA ARTTI...

Avrupa Komisyonu tarafından AB'ye üye ve aday ülkelerin ekonomik konjonktürlerini takip etmek amacıyla yürütülen "İşyerleri ve Tüketici Araştırması"nı Avrupa Komisyonu adına yürüten GfK Türkiye, Mart ayına ilişkin Tüketici Güven Endeksi'ni açıkladı.

Buna göre, Şubat ayında 2 puanlık düşüşle 78,2'ye gerileme gösteren Tüketici Güven Endeksi Mart ayında 0,5 puan artarak 78,7 oldu. Tüketiciler, Mart ayında, Ergenekon davasını son bir ay içerisinde Türkiye'nin gündemindeki en önemli olay veya konu olarak değerlendirdi.

Endeksin alt kalemlerine ve değişim oranlarına bakıldığında Mart ayında, gelecek 12 ay için hanenin maddi durumuna yönelik beklenti de 1,3 puan (yüzde 1,9) düşerek 65,8 olarak kaydedildi. Tasarruf eğilimi de 1,1 puan (yüzde 2,4) artarak 46,6 olarak izlendi.

Özel sektör uzun vadeli perspektiften bakarak geleceğe yatırım yapmalı, trendleri çok iyi okumalı ve ar-ge faaliyetleri ile inovasyona daha fazla bütçe ayırmalı...

SATSO'DAN EKONOMİK DURUM TESPİT ANALİZİ

2010 YILININ İLK 3 AYINDA SAKARYA EKONOMİSİNDEN BAZI KESİTLER

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası'na üye imalatçı firmalar üzerinde yapılan anket çalışması ile ekonomik krizin reel sektöre etkileri ve 2010 yılının ilk üç ayı itibariyle imalatçı firmaların durumları tespit edilmeye çalışıldı.

Bu anket çalışması ile aynı zamanda Oda üyelerinin nazarında ilimizin öncelikli sorunları, hükümetten, yerel yönetimlerden ve Odamızdan beklentilerinin de neler olduğu tespit edildi.

Çalışmada ayrıca, reel sektörün yaşadığı sıkıntıları aşabilmek için firmalarımızın önerilerinin neler olduğu konusunda da görüşler alındı.

Sakarya'da ki ekonomik hayatın bir aynası niteliğinde olan bu analiz çalışmasının bazı çarpıcı verilerini Sakarya Ekonomi Dergimizin okuyucuları ile paylaşıyoruz.

Anketin tüm detaylarına; <http://www.satso.org.tr/haber/207/2010-yili-ekonomik-durum-tespit-anketi.aspx> internet adresinden ulaşabilirsiniz.

2010 yılında firmanızda ocak-şubat-mart ayları itibarmeydana gelen gelişmeler - Üretim

2010 yılında firmanızda ocak-şubat-mart ayları itibarmeydana gelen gelişmeler	Geçen yıla göre daha yüksek oldu	Geçen yıla göre düştü	Aynı düzeyde kaldı
Üretim	31	18	31



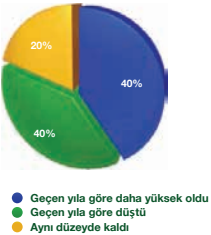
2010 yılında firmanızda ocak-şubat-mart ayları itibarmeydana gelen gelişmeler - İç Satışlar

2010 yılında firmanızda ocak-şubat-mart ayları itibarmeydana gelen gelişmeler	Geçen yıla göre daha yüksek oldu	Geçen yıla göre düştü	Aynı düzeyde kaldı
İç Satışlar	30	24	34



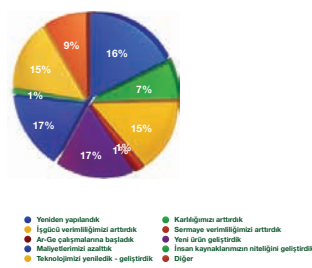
2010 yılında firmanızda ocak-şubat-mart ayları itibarmeydana gelen gelişmeler - Mart ayı dış piyasa

2010 yılında firmanızda ocak-şubat-mart ayları itibarmeydana gelen gelişmeler	Geçen yıla göre daha yüksek oldu	Geçen yıla göre düştü	Aynı düzeyde kaldı
Mart ayı alınan iç piyasa satış miktarı	16	16	8



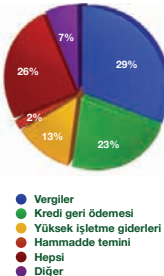
2009 yılında aşağıda sıralanan alanların hangilerinde iyileşme ya da gelişme yaşadınız?

Yeni ürün geliştirme	Karlılığınızı arttırdık	İşgücü verimliliğinizi arttırdık	Sevdiğiniz müşterilerle ilişkilerinizi arttırdık	Ar-Ge çalışmalarınızı başlattık	Yeni Satış Kanalları açtık	Maliyetlerinizi azalttık	İnsan kaynaklarınızı etkin şekilde kullandık	Teknolojilerimizi geliştirdik - kullandık	Diğer
15	6	14	1	1	16	16	1	14	8



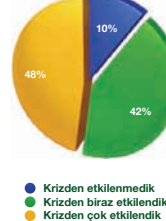
2010 yılında karşılaşılabilecek en önemli sorunun ne olacağını düşünüyorsunuz?

Vergiler	Kredi geri ödemesi	Yüksek işletme giderleri	Hammaddede temini	Hepsi	Diğer
27	21	12	2	24	6



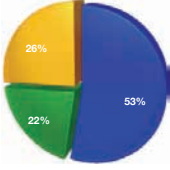
Yaşanan ekonomik krizden firmanız etkilendi mi?

Krizden etkilendi	Krizden biraz etkilendi	Krizden çok etkilendi
10	40	46



2008 yılına göre işletmenizde 2009 yılında nasıl bir değişim yaşandı?

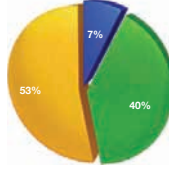
	Daha kötü oldu	Değişiklik olmadı	Daha iyi oldu
2008 yılına göre işletmenizde 2009 yılında nasıl bir değişim yaşandı?	51	21	25



- Daha kötü oldu
- Değişiklik olmadı
- Daha iyi oldu

2010 yılında işletmenizde nasıl bir değişim olacağını düşünüyorsunuz?

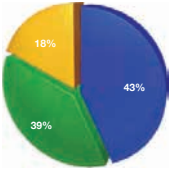
	Daha kötü olacak	Değişiklik olmayacak	Daha iyi olacak
2010 yılında işletmenizde nasıl bir değişim olacağını düşünüyorsunuz?	7	39	52



- Daha kötü olacak
- Değişiklik olmayacak
- Daha iyi olacak

2009 yılında işletmenizdeki istihdam edilen işgücünde nasıl bir değişim oldu?

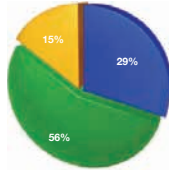
	Bir değişiklik olmadı	Azaldı	Arttı
2009 yılında işletmenizdeki istihdam edilen işgücünde nasıl bir değişim oldu?	40	36	17



- Bir değişiklik olmadı
- Azaldı
- Arttı

Mart ayı işletmenizdeki istihdam edilen iş gücünde nasıl değişim oldu?

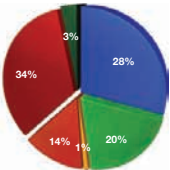
	Bir değişiklik olmadı	Azaldı	Arttı
Mart ayı işletmenizdeki istihdam edilen iş gücünde nasıl değişim oldu?	26	51	14



- Bir değişiklik olmadı
- Azaldı
- Arttı

2010 yılında işletmenizin karşı karşıya kalacağı en önemli sorun nedir?

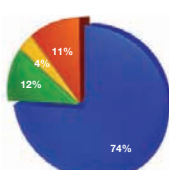
	Vergiler	Kredi geri ödemeleri	Sigorta primleri	Yüksek işletme giderleri	Hepsi	Diğerleri
2010 yılında işletmenizin karşı karşıya kalacağı en önemli sorun nedir?	26	19	1	13	32	3



- Vergiler
- Kredi geri ödemeleri
- Sigorta primleri
- Yüksek işletme giderleri
- Hepsi
- Diğerleri

Mevcut ekonomik krizin atlatılabilmesiyle ilgili görüşünüz nedir?

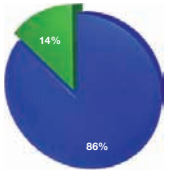
	İyi bir yönetimle birkaç yılda atlatılabilir	Kriz ancak beş yılda atlatılabilir	Krizin bütünüyle atlatılması 10 yıl sürer	Bu konuda karamsarım
Mevcut ekonomik krizin atlatılabilmesiyle ilgili görüşünüz nedir?	63	10	3	9



- İyi bir yönetimle birkaç yılda atlatılabilir
- Kriz ancak beş yılda atlatılabilir
- Krizin bütünüyle atlatılması 10 yıl sürer
- Bu konuda karamsarım

Piyasada canlanma belirtileri var mı?

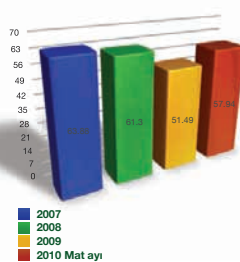
	Evet	Hayır
Piyasada canlanma belirtileri var mı?	63	10



- Evet
- Hayır

Son üç yılda kapasite kullanım oranı nedir?

	2007	2008	2009	2010 Mart ayı
Son üç yılda kapasite kullanım oranı nedir?	63.88	61.30	51.49	57.94



- 2007
- 2008
- 2009
- 2010 Mart ayı

yeni bir ev...



yeni bir yaşam...

DEREBOYU KONAKLARI oniki dönüm alanda çok özel proje...



reksareklamcılık

çok uygun banka kredileriyle... bugün tapunu al... yarın taşın...

...kendi içinde bir yaşam tarzını ifade eden kapsamlı mimarisi ve sağlıklı yaşam için, sauna, kapalı-açık çocuk oyun alanları, kadınlar ve erkekler için ayrı ayrı çok amaçlı spor alanları, franke ankastreli mutfak, dolaplı full kompak (radyolu-buharlı- masajlı) banyo, site yönetimi salonu, Serdivan AVM'ye yürüme mesafesinde ve her konuta özel garaj/ garajdan konuta giriş-çıkış, keyifli saatleriniz için kamelyalar, süs havuzları ve kameralı 24 saat güvenlik sistemiyle
yükselen yaşam yıldızınızı sunuyor...



TOBB Başkanlar İstişare Toplantısı'nda

İŞSİZLİĞE ÇÖZÜM ARANDI

"Türkiye'nin En Öncelikli ve Birincil Meselesi Olan İşsizlik Sorununu Ancak Ortak Akılla Çözebiliriz."

TOBB'a bağlı 365 Oda ve Borsa'nın Yönetim Kurulu Başkanları ile Meclis Başkanları, istihdam ve ekonomideki gelişmeleri görüşmek üzere Ankara'da bir araya geldi.

Türkiye'nin her köşesinden, 81 il ve 160 ilçesinden ekonomideki gelişmeleri ve istihdam meselesini konuşmak, görüşlerini dile getirmek amacıyla bir araya gelen 365 Oda ve borsa başkanının katılımı ile "TOBB Başkanlar İstişare Toplantısı" düzenlendi. Toplantının ardından oluşturulan komisyon toplantı ile ilgili hazırlanan bildiriye kamuoyuna aktardı.

SATSO Yönetim Kurulu Başkanı A.Akgün Altuğ'un da içerisinde yer aldığı komisyon tarafından yapılan ortak bildiride şu konular dile getirildi:

TOBB camiası olarak, 2002 yılından bu yana her platformda, kayıtlı ekonomiye geçmenin gerekliliğini, kayıtdışı kalanın küçük kalacağını, kayıt altına girmeyen bir ekonominin, haksızlığa ve adaletsizliğe neden olduğunu ifade ettik. "Hesabını veremeyenin hesap soramayacağını", hep söyledik.

"İnsanların en hayırlısı, insanlara faydalı olandır" düsturu ile yetişen bizler, her zaman sosyal sorumluluklarımızın farkında olduk. Sosyal ve ekonomik refahı geliştirici her projenin hayata geçmesi için elimizi taşın altına koymaktan çekinmedik. Son dönemde, hızla bozulan iktisadi ortamın bir sonucu olarak, artan işsizliğin acısını, bizler de yüreğimizde hissediyor ve çözümünü için çaba sarfediyoruz.

Zira evine ekmek götürememenin, sıftasız kepenk kapatmanın, çekini-senedini, vergisini zamanında ödeyememenin, üretimini ve işçisini muhafaza edememenin ıstırabını, çok iyi biliyoruz. Anadolu'da, daha çok üretmek ve daha çok istihdam sağlamak, bir

müteşebbisin gurur kaynağıdır, övüncüdür.

Bizler, "çalışanın hakkını alın teri kurumadan veriniz" öğüdüyle yetiştik. Biz, çalışanımızla aynı masada, aynı tencereden yemek yeriz. Çalışanın maaşını geç verdiği için ağlayan insanlar, işte bu camianın mensuplarıdır.

"Komşusu açken, tok yatan bizden değildir" anlayışı benimsemiş bu camianın mensupları, hiçbir zaman ezen olmamış, ezilenin yanında olmuştur. Sömüren olmamış, sömürünün karşısında durmuştur. Biz, hayatımızın her safhasında, işsize iş, aşıza aş olma gayreti içinde olmuş bir camiyiz.

İstihdam piyasası bir aynadır, ekonominin genel durumunun bir aynasıdır. Bizler, küresel ekonomik krizin daha başında, bu işin ciddiye alınmasını istedik ve önerilerimizi ilettik. Sonrasında, gecikmeyle de olsa yürürlüğe giren önlem paketleriyle birlikte, 2009 Mayıs'ında en üst noktaya çıkan işsizlik oranı, gerilemeye başladı.

Yani özel sektörümüz, alınan tedbirlerden sonra, istihdam kaybını telafi etti, etmeye de devam edecek. Önümüzdeki dönemde, istihdamın artacağını da hepimiz göreceğiz.

Peki, bu haksız ithamlar niye?

Biz; haysiyetimiz, onurumuz için çalışarak, bu ülkeye hizmet ediyoruz. İşçi ile işvereni karşı karşıya getirerek, iş barışını bozacak söylemlerden de, özellikle kaçınılmasını bekliyoruz. Tekstil ve konfeksiyon gibi, istihdamın, ihracatın, katma değer yıldızı bir sektörümüz



“Komşusu açken, tok yatan bizden değildir” anlayışı benimsemiş bu camianın mensupları, hiçbir zaman ezen olmamış, ezilenin yanında olmuştur. Sömüren olmamış, sömürünün karşısında durmuştur. Biz, hayatımızın her safhasında, işsize iş, aşıza aş olma gayreti içinde olmuş bir camiyız.

zün de, yıpratılmamasını ve desteklenmesini istiyoruz.

Türkiye'nin en öncelikli ve birincil meselesi işsizliktir. Bu sorunu ancak, ortak akılla çözebiliriz. İşte bu nedenle TOBB'un öncülüğünde, 29 Mart günü 2010 tarihinde Ankara'da, TÜRK-İŞ, HAK-İŞ, TESK, TİSK, KAMU-SEN VE TZOB'un katılımıyla, 30 Mart günü de İstanbul'da 17 sivil toplum örgütü temsilcileriyle toplantılar düzenledik.

Sağlıklı bir işsizlikle mücadele stratejisi için, yapılması gerekenleri tartıştık. Özel sektörün yanı sıra, sendikaların ve kamu kurumlarının da yer alacağı bir istihdam çalıştayında, bu konuyu daha detaylı bir şekilde ele almak istiyoruz.

Yine her zaman dediğimiz gibi, devletten tek isteğimiz, rakipleri-mizle şartlarımızın eşit hale getirilmesidir. Türkiye, sorunlarını şeffaf bir zeminde ve gerçeklikten kopmadan açıklıkla konuşmalıdır. Bu, iş dünyası için geçerli olduğu kadar, siyasetin de öncelikli sorumluluğudur.

Türkiye 2002-2007 döneminde hem ekonomide, hem de istihdamda büyük gelişme sağladı. Neden? Çünkü huzur ve istikrar vardı. Reform süreci vardı. Hükümet ile iş dünyası arasında diyalog mekanizmaları, sağlıklı bir biçimde işletiliyordu.

Böylece yaklaşık 3 milyon kişiye, işte bu özel sektör istihdam sağladı. Dün bunu sağlayan özel sektörümüz, bugün 1,5 milyon kişiye daha istihdam sağlayamaz mı? Elbette sağlar

Güçlü bir istihdam seferberliği başlatabilmek için, ekonomimizin son yıllarda aldığı hasar, mikro reformlar yoluyla telafi edilmelidir.

Öte yandan, önümüzdeki üç yıllık sürede, üç milyon kişiye yeni beceriler kazandırılması için gereken mesleki beceri kursları da, hızlı bir biçimde açılmalıdır.

Biz Oda/Borsa yönetimleri olarak, bu tür kurslara yönelik yerel talebin belirlenmesi, kurs içeriklerinin oluşturulması ve bu kurslarda eğitilenlerin, hizmet içi eğitimi ve şirketlerle eşleştirilmesi konusunda, aktif destek vermeye hazırız.



Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ve Milli Eğitim Bakanlığı ile birlikte, bu konu üzerinde zaten çalışıyoruz. Ülkemizde uzun bir süreden beri ihmal edilen mesleki eğitim konusunda, hükümetimizin atacağı her adımın da, son derece önemli olduğu kanaatindeyiz.

İstihdamın artması, daha çok üretim, daha çok ticaret, daha çok refah demektir. Ekonomik büyüme ile istihdam artışı doğrudan ilişkilidir. Kim daha çok üretmek, kazanmak istemez ki? Daha çok üretirse, iş yaparsa kim ihtiyacı olan işçiyi almaz ki?

Sorunun çözümü çarkların dönmesi, üretim ve rekabet gücümüzün artmasıdır. Zira üretim tüketim ve istihdam birbirinden ayrılmaz bir bütündür. Çarkların dönmeye devam etmesi için de, itici güce ihtiyaç vardır. Bunu da ancak hükümet sağlayabilir.

Yapılması gereken, büyük bir istihdam seferberliğini, kamu-özel sektör işbirliği ile, bir an önce başlatmaktır. Ülkemizin birinci ve öncelikli meselesi olan işsizliği görüşmek üzere, tüm Başkanlarımızla birlikte yapılacak bir toplantıda, Sayın Başbakanımızı da aramızda görmek istiyoruz.




**HANNOVER
MESSE**
19-23 APRIL 2010

Dünya'nın en büyük Sanayi ve Endüstri Fuarlarından olan Hannover Messe'ye SATSO öncülüğünde 55 kişilik heyetle iştirak edildi.

HANNOVER'DE SAKARYA RÜZGARİ ESTİ SATSO HANNOVER MESSE'DE

Her sene birçok ülkeden farklı sektörleri buluşturan, ticaret ve işbirliği imkanları sunan, alanında dünyanın en büyük fuarı olarak kabul edilen ve bu yıl ağırlıklı konusunu enerji verimliliği ve kalıcı yenilik projeleri oluşturan, 63 ülkeden 4 bin 800 şirketin katıldığı uluslararası Hannover Messe 2010 Sanayi Fuarı 19-23 Nisan tarihleri arasında ziyaretçilerini ağırladı.

Hannover Uluslararası Sanayi Fuarı'na 20 metrekairelik bir stantla iştirak eden Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası (SATSO), bu stant aracılığıyla ilimizin ve firmalarımızın tüm bilgilerini fuar ziyaretçileri ile paylaşmanın yanı sıra ilimizin sahip olduğu yatırım avantajlarını da uluslararası yatırımcılara anlattı.

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası; fuardaki standında dağıtmak üzere ilimizi ve yatırım imkanlarını her yönüyle anlatan İngilizce broşürleri, tanıtıcı doküman ve materyalleri standı ziyaret eden yabancı ülkelerin işadamlarına sunarak etkin bir tanıtım yaptı.

SATSO, ayrıca yaptığı organizasyon ile Hannover Sanayi Fuarına Sakarya Büyükşehir Belediye Başkanı Zeki Toçoğlu, Serdivan Belediye Başkanı Yusuf Alemdar, SATSO Yönetim Kurulu Başkanı A.Akgün Altuğ, SATSO Yönetim Kurulu ve Meclis Üyeleri, Sakarya Üniversitesi Öğretim Üyeleri, ilimizdeki Meslek Liselerinin temsilcileri ile iş adamlarının yer aldığı 55 kişi-

den oluşan bir heyetle iştirak etti.

Hannover Sanayi Fuarında B2Fair İkili İş Görüşmeleri

B2Fair organizasyonu ile 20-22 Nisan tarihleri arasında ABİGEM Doğu Marmara tarafından ikili iş görüşmeleri gerçekleştirildi.

Bu organizasyon çerçevesinde firmalarımız yeni pazar bulma, kendilerini tanıtmaya, teknoloji transferi ve ticari iş birlikleri yapmak için firmalarla bir araya geldi. Firmalar önceden belirlenmiş görüşme ajandaları ile yabancı firmalar ile yüz yüze görüşüp yeni iş birliklerine adım atma imkanları aradılar.

İlimize daha fazla yatırımcı çekebilme, ihracatta ülke sıralamasındaki yerimizi daha üst sıralara çıkarabilme hedefiyle dünyanın en büyük sanayi fuarı olan bu etkinliğe katılan SATSO, ilimizdeki yatırım imkanlarının uluslararası düzeyde tanıtımını yaparak önemli bir çalışma gerçekleştirmiş oldu.

Yerel değil bölgesel hatta küresel bir Oda olma hedefiyle çalışmalarına devam eden SATSO'nun 19-24 Nisan tarihleri arasında ziyaretçilerini ağırlayan dünyanın en önemli endüstri ve sanayi fuarlarından biri olan Hannover Uluslararası Sanayi Fuarı'nda yer alması bu hedefe ulaşmak konusunda ne kadar ısrarcı olduğunu göstermekte.



Müşterek Meslek Komiteleri Toplantısı



Meslek Komiteleri Müşterek Toplantıda Buluştu

Odamıza bağlı meslek gruplarının sorunlarını görüşmek üzere Meslek Komitesi üyelerinin katılımı ile yılda iki kez yapılması mecburi olan "Müşterek Meslek Komiteleri Toplantısı"nın ilki Nisan ayı içerisinde gerçekleştirildi.

Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ'un başkanlığında Ali Coşkun Konferans Salonunda yapılan 2010 yılının ilk "Müşterek Meslek Komiteleri Toplantısı"nda komite üyeleri çalışmalarını hakkında açıklamalarda bulundu.

SATSO Yönetim Kurulu Başkanı Altuğ yaptığı konuşmada müşterek meslek komiteleri toplantısının önemine değindi. Odamız üyelerinin yaşadığı sorunların meclis salonuna taşınmasının üyelerimize daha kaliteli hizmetler sunulması ve rahatsızlıkların ilk ağızdan dinlenerek çözüm üretilmesi anlamında çok ciddi ve önemli olduğunu belirten Altuğ, komiteler çalıştığında meclisin daha da verimli çalışacağını ifade etti.

16 Şubat 2009'dan Nisan 2010'a kadar olan süreçte meslek komitelerinin 169 toplantı yaptığını ve 583 karar aldıklarını, bu kararların 389'una istinaden ilgili kurumlara yazı yazıldığını buna karşılık 130 yazıya cevap alınarak ilgili komite üyelerine ulaştırıldığı bilgisini veren Altuğ, Yönetim Kurulu olarak iletişime çok önem verdiklerini dile getirdi.

Her türlü duyuruyu e-mail aracılığıyla üyelere duyurduklarını ancak bir çok üyenin

e-maillerini kontrol etmediğinden dolayı bu duyurulardan istifade edemediğini ifade eden Yönetim Kurulu Başkanı Altuğ, bundan sonraki süreçte de tüm duyuruların e-mail aracılığıyla yapılacağını belirterek oda üyelerinin e-mail adreslerini kontrol etme hususunda üyelerin hassasiyet göstermelerini istedi.

Toplantıda Meslek Komite Üyeleri komiteleince yapılan çalışmalar ve mesleki sorunlar hakkında da açıklamalarda bulundular.

Meslek Komitesi üyeleri tarafından müşterek toplantıda dile getirilen öncelikli sorunlar:

- İlimizde arazi toplulaştırma çalışmalarına hız verilmesi gerektiği
- Ulusal mağaza zincirleri ile ilgili olarak yasal düzenleme yapılmasının aciliyet arzettiği,
- Tarım alanlarındaki yapılaşmanın mutlaka önüne geçilmesi gerektiği,
- İlimizde kafe ve restoranların bulunduğu bölgelerde güvenlik sorunlarının yaşandığını ve endişe verici bir gruplaşma olduğu,
- Şehir merkezinde kurulan pazarların haksız rekabete neden olduğu,
- İlimizde havalimanı, ikinci bir üniversite kurulması çalışmalarına hız verilmesi gerektiği

- İlimizin mobilya sektörüne yeni bir imaj kazandırmak için çalışmalar yapılması gerektiği
- İlimizde imar konusunda önemli sıkıntılar yaşandığı
- “Kentime Sahip Çıkıyorum” projesi kapsamında sıfır işgaliye uygulamasının yeniden gözden geçirilmesi gerektiği
- İlimizde kayıtdışı işletmelerin önüne geçilmesi gerektiği,
- Bağ-Kur ve SSK primlerinin yeniden yapılandırılmasına ihtiyaç duyulduğu,
- İnşaat sektörünün canlanması için çalışmalar yapılması gerektiği,
- Kentsel dönüşüm projesindeki sorunların bir an evvel çözülmesi gerektiği,
- 4734-4735 sayılı kamu ihale kanunu standart tip sözleşme tas-laklarında ihalenin uhdesinde kalan firmayla getirilen yükümlülüğün ihaleyi açan idareye de getirilip ödeme süresinin net olarak belirtilmesi gerektiği,
- Özel hastanelerin de kamu hastaneleri gibi heyet raporu yazabilmesine olanak tanınması gerektiği,
- İlimizdeki kanser vakalarının artış nedenlerinin araştırılması gerektiği
- Bankalar ve esnaf kefalet kooperatiflerinin sigorta poliçesi kesme yetkileri dolayısıyla sektörde haksız rekabet yaşandığı, sigorta kanunu gereğince acentelerin başka bir faaliyette bulunması yasakken bankaların bundan muaf olmasının rekabetin önünde bir engel teşkil ettiği,
- Kentin imarı üzerinde çok fazla oynanmaması gerektiği,
- İlimizin deprem bölgesinde yer aldığı gerçeğini unutmamak gerektiği,
- İlimizdeki yapılaşmanın sağlam zeminlerde olması gerektiği,
- TOKİ uygulamalarının önüne geçilmesi gerektiği,
- Birer akaryakıt istasyonu gibi çalışan yağ satıcılarının denetlenmeleri gerektiği,
- Galeriler sitesi için uygun bir alan tespit edilmesi gerektiği,
- Otomotiv sektörüne destek vermek gerektiği,
- Meslek okullarında eğitim yükünün hafifletilmesi ve okullardaki fiziki şartların iyileştirilmesi gerektiği
- Modern sanayi siteleri kurulması gerektiği, gibi konular Müşterek Meslek Komiteleri toplantısında dile getirilen konular arasında yer aldı.



YEREL MEDYA GÜNLERİ TOPLANTILARIMIZ DEVAM EDİYOR

İlimizde faaliyet gösteren basın kuruluşlarının yöneticileri ve çalışanları ile fikir alışverişinde bulunmak, Oda ile basın kuruluşları arasındaki iletişimi sürekli kılmak, şehir gündemindeki konuları istişare ederek sorunların çözümünde yapılması gerekenleri tespit etmek amacıyla düzenlenen “Yerel Medya Günleri” toplantılarının üçüncüsü 26 Nisan 2010’da Limapark Hotel’de yapıldı.

SATSO Meclis Başkanı Engin Özkoç, Yönetim Kurulu Başkanı A.Akgün Altuğ, Yönetim Kurulu Üyeleri ile ilimizde faaliyet gösteren yerel basın kuruluşlarından çok sayıda temsilcinin iştirak ettiği toplantıda kentin sorunları ve gündemine ilişkin görüş alışverişinde bulunuldu.

İlimizin öncelikli sorunlarının çözümü hususunda SATSO’nun yapmış olduğu çalışmalarla ilgili bilgilerin de verildiği toplantıda SATSO Yönetim Kurulu Başkanı A.Akgün Altuğ, ilimizdeki bazı sektörleri ön plana çıkarmak amacıyla olduklarını dile getirdi. Bu sektörlerden birinin dış mekan süs bitkiciliği diğlerinin de makine imalat sektörünü olduğunu belirtti.

Toplantıda ilimizdeki OSB’lerle ilgili olarak da bilgi veren Altuğ; “Kaynarca OSB’nin tüzel kişiliğinin Sanayi ve Ticaret Bakanlığı’na onaylandığını ve SATSO’nun da %40’lık bir katılımla müteşebbis heyette yer aldığını, ayrıca Geyve’nin Bayat bölgesinde kurula-

cak olan Gıda İhtisas OSB’sinde %42’lik bir katılım payı ile yer almak için meclisten onay aldıklarını, müteşekkil teşekkül oluşan OSB’nin kuruluş onayını almak için Sanayi Bakanlığı’na dosyayı gönderdiklerini belirtti.

Altuğ ayrıca, Tarıma Dayalı İhtisas OSB’nin de kurulumunun gerçekleştiğini ve Ferizli ilçesi Sinanoğlu bölgesinde kurulacak bu OSB’de SATSO’nun %6’lık bir payla yer aldığını belirtti.

İstanbul’daki MODOKO ve MASKO mobilya sitelerinin talepleri doğrultusunda Sakarya’da bir mobilya ihtisas OSB kurulması yönünde valilik ve belediye ile çalışma başlattıklarını, yer arayışlarının devam ettiğini vurgulayan Altuğ ilimizde sanayileşmenin OSB’ler aracılığıyla gerçekleşmesi için çalıştıklarını belirtti.

Sakarya’nın kültürel etkinliğini artırmak amacıyla Taraklı’daki Fenerli Konak’ın SATSO tarafından satın alınması ve restore edilerek ilimiz turizmine kazandırılması yönünde görüşmeler yaptıklarını belirten Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ, konağın restorasyonu ile ilgili fon arama çalışmalarına devam ettiklerini belirtti.

Söz konusu istişare toplantısı basın mensuplarının sorularının cevaplanması ve karşılıklı görüş alışverişinin ardından sona erdi.

yapısal çelikte
Avrupa'nın tercihi...



alfaçelik



SAİGEP



HEDEFİMİZ SAKARYA'NIN DIŞ TİCARET POTANSİYELİNİ ARTTIRMAK SAKARYA'NIN İHRACAT VE İTHALATINI GELİŞTİRME PROJESİ'NE BAŞLANDI



Sakarya Üniversitesi
Rektörü Prof.Dr.
Mehmet Durman ve
Sakarya Ticaret ve
Sanayi Odası Yönetim
Kurulu Başkanı A.Akgün
Altuğ tarafından
imzalanan protokolle
hayata geçirilen
SAİGEP Projesi eğitim
programında Odamız
üyeleri 20 firma yer alıyor.

SATSO Yurt Dışı İş Geliştirme Komisyonu'nun katkılarıyla hazırlanan, dış ticaret potansiyeli olan firmalara Sakarya Üniversitesi öğretim elemanları tarafından verilecek eğitimlerle ilimizin dış ticaretinin geliştirilmesi ve böylece gerek ilimiz ekonomisine gerekse ülke ekonomisine katkıda bulunmayı hedefleyen, ilimizin kalkınmasına aracılık etmesi amaçlanan Sakarya'nın İhracat ve İthalatını Geliştirme Projesi (SAİGEP) start aldı.

Sakarya Üniversitesi Rektörü Prof.Dr. Mehmet Durman ve Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı A.Akgün Altuğ tarafından imzalanan protokolle hayata geçirilen SAİGEP Projesi eğitim programında Odamız üyesi 20 firma yer alıyor.

8 Nisan'da eğitim programı fiili olarak başlayan Sakarya'nın İhracat ve İthalatını Geliştirme Projesi'nde (SAİGEP) yer alan firmalara; dış ticaret işlemleri, ihracat ve kambiyo mevzuatı, dış ticaretin finansmanı, gümrük kanunu ve yönetmeliği, dış ticarette rejimler, vergilendirme, teslim şekilleri, ithalat mevzuatı ve dış ticaret mevzuatı konularında eğitimler veriliyor.

Firmalara dış ticaret, hedef pazarlar, uluslararası pazarlama, dış pazar teşvikleri, uluslararası pazarlar ve dış ticaret potansiyeli konularında 128 saatlik eğitim verilecek projede eğitimlerin 24 Temmuz'da tamamlanması hedefleniyor.

"Potansiyel ihracatçıları eğitmek ve ekonomiye katmak amacıyla üniversitemizle birlikte SAİGEP projesi'ni geliştirdik" diyen SATSO Yönetim Kurulu Başkanı Altuğ, Türkiye'nin ekonomik kalkınması

nın üretmekten ve üretileni yurt dışına satmaktan geçtiğini düşündükleri için söz konusu projeyi geliştirdiklerini dile getirdi. Sakarya'nın ihracatı ve ihracat potansiyeli ile ülke sıralamasında önemli bir konuma sahip olduğuna dikkat çeken Altuğ, "Bu yıl itibarıyla ihracatta 8. büyük il konumundayız. Yaklaşık 3 milyar dolarlık ihracatımız var. Bir bu kadar daha ihracat potansiyelimiz olduğunu düşünüyoruz. Üyelerimiz arasında daha önce ihracat ve ithalat yapmamış, fakat potansiyeli olan firmaları yönlendirmek amaçlı eğitim ve danışmanlık hizmeti verilmesini kapsayan bir çalışma yaptık" diyerek projenin hazırlanış amacını anlattı.

SAÜ Rektörü Prof. Dr. Mehmet Durman ise SATSO ile örnek bir işbirliği içinde olduklarını ifade ederek Sakarya'ya hizmet açısından güzel çalışmalar yaptıklarına değindi. Durman, şunları söyledi: "Bu yıl içinde en önemli projelerimizden bir tanesi üniversitemizde Teknokent'in kurulmuş olmasıdır. Bu çalışma SATSO'nun destekleriyle kısa zamanda çok yol aldı. Bu ilin iki temel kurumu olarak üzerimize düşen her türlü görevi yerine getirmeye çalışıyoruz. Sakarya sanayi ve ticaret açısından mevcut olan potansiyelin üzerinde girişimci altyapısına sahip. Bu konuda kurumların bilinçlenmesi ve altyapılarının bilimsel temeller üzerine oturarak çalışmalarını sürdürmeleri son derece önemli. Bu proje üniversite ile ticaret erbabını bir araya getirecek. Zaman içinde elde ettiğimiz deneyimlerle projenin çok daha geniş şekilde yaygınlaştırılması mümkün olabilir. Projenin başarılı olması için her türlü desteği vereceğiz" diyerek projeye verdikleri öneme vurgu yaptı.



Burhan ÖZKAN
SAÜ Sapanca MYO
Dış Ticaret Program Başkanı

Söyleşi

ÖZKAN: DIŞ PAZAR BİRÇOK FIRSATLARLA DOLU

Sakarya Ekonomi Dergisi okuyucularının proje hakkında bilgi sahibi olabilmeleri amacıyla SAİGEP Projesi'nin hedefleri, projeden beklenenler ve detayları hakkında Sakarya Üniversitesi Sapanca Meslek Yüksekokulu Dış Ticaret Program Başkanı aynı zamanda projenin eğitmenlerinden **Burhan ÖZKAN** ile bir söyleşi gerçekleştirdik.

Sakarya Ekonomi: Dış ticaretin firmalarımız için önemi nedir?

Burhan ÖZKAN: Firmaların satış rakamlarını arttırmaları, büyümeleri daha karlı birer şirket haline gelmeleri iç piyasadaki mevcudiyetleri kadar dış piyasadaki varlıklarıyla da doğru orantılıdır. İç pazarın büyüklüğü bellidir. Büyümek, gelişmek isteyen firmaların dış pazarlara açılması kaçınılmazdır. Dış Pazar birçok fırsatlarla doludur. Firmalar yurt dışına açılarak bu fırsatları yakalamalıdır. Globalleşen Dünya'da rekabet gittikçe acımasız bir hale gelmekte ve birçok sektörde büyümek ve de yüksek karlar elde etmek zorlaşmaktadır. Bunun içinde firmaların dış pazarlara açılması kaçınılmazdır.

Sakarya Ekonomi: Sakarya'nın dış ticaretinin şu anki durumu nedir ve yeterli midir?

Burhan ÖZKAN: Şu an itibariyle baktığımızda Sakarya ilinde gerçekleştirilen ihracat hacminin yaklaşık olarak 3 milyar dolar civarında olduğunu görmekteyiz. İhracat yapan firma sayısı ise 300 civarında. Fakat burada şöyle bir durum var, gerçekleşen bu ihracatın çok büyük bir kısmı Toyota ve onun yan sanayi olarak üretim faaliyetinde bulunan firmalara aittir. Bu firmaların ihracatını Sakarya'nın toplam ihracatından düştüğünüzde geriye kalan rakamın iyi olduğu söylenemez. Tabi burada firmaları Toyota firması ile kıyaslamıyoruz, onların Toyota firması kadar ihracat yapmaları beklenemez, ama ihracat yapan bu 300'e yakın firmanın çoğunluğunun performansının artması gerekmektedir.

Türkiye geneline baktığımızda Sakarya ilinde olan bu tablonun ülke genelinde de aynı şekilde seyrettiği görülmektedir. Ülkemizin 2009 ihracat rakamları yaklaşık olarak 100 milyar dolar civarında gerçekleşmiştir. 2009 yılı itibariyle 48.000 civarında şirket ihracat gerçekleştirmiştir. Fakat yukarıdaki durum burada da geçerlidir, şöyle ki ülkemizin toplam ih-

racatının yaklaşık % 55'ini dış ticaret sermaye şirketi olarak tanımlanan 55 şirket gerçekleştirmiştir. Bunların haricinde kalan 48.000 şirketin toplam ihracattan aldığı pay çok düşüktür. Özellikle KOBİ'lerin toplam ihracattan aldığı pay % 10'lar civarındadır. Hâlbuki yurtdışına baktığımızda özellikle Dünya ticaretinde söz sahibi olan ülkelerde bu durumun o şekilde olmadığını görmekteyiz. Almanya'nın toplam ihracatı 1 trilyon doları aşmış bulunmaktadır. Almanya'daki KOBİ'lerin Almanya'nın toplam ihracatından aldığı pay % 30-40 arasında seyretmektedir.

Dolayısıyla şunu söyleyebiliriz gerek ülkemiz açısından gerekse Sakarya açısından ihracat rakamları yeterli seviyede değildir. Sakarya gibi Sanayi ve Ticaret kültürünün geliştiği bir ilde bu rakamlar çok küçük kalmaktadır. Büyük şirketler haricinde kalan KOBİ'lerin ve diğer şirketlerin ihracatını arttırmak gerekmektedir. Özellikle KOBİ'lerin ihracattan aldığı payları ve ihracat rakamlarını ciddi oranda arttırmak gerekmektedir.

Sakarya Ekonomi: Sakarya'nın dış ticareti nasıl geliştirilebilir?

Burhan ÖZKAN: Sakarya ilinde çok önemli ve de gelişme potansiyeli gerek yurt içi gerekse yurt dışı açısından çok yüksek olan sektörler mevcut. Örnek verecek olursak metal sektörü, mobilya sektörü, süs bitkiciliği, hayvancılık vb. Bu sektörler Sakarya ilinin lokomotifleri olabilecek sektörler. Bu sektörlerle yönelik olarak dış ticaret eğitimi organizasyonları yapılmalı (ki şu anda SAİGEP projesiyle bu yapılmaktadır), sektörlerle yönelik hedef pazarlar (hedef ülkeler) saptanmalı, bu ülkelerle ilgili yurt dışı fuarlara firmaların katılımı için organizasyonlar gerçekleştirilmeli, firmaların yurt dışında oluşabilecek potansiyel müşterilerine dönük araştırma çalışmalarına ağırlık verilmeli, hedef ülkelerdeki şirketlerle görüşmek için toplantılar organize edilmeli (hem yurt dışı

hem de Sakarya ilinde yapılacak bu tür toplantılar ihracat şansını arttıracaktır) ve Sakarya ilindeki firmalara da bu konuda yapılacak olan çalışmalar çok iyi bir şekilde anlatılmaktadır. Bütün bunlar doğru bir şekilde organize edilebilirse Sakarya ilinde bulunan firmaların ihracat rakamlarının çok iyi rakamlara yükselmesi kaçınılmazdır.

Sakarya Ekonomi: SATSO-SAÜ İşbirliği projesi olan SAİGEP projesi nasıl gelişti?

Burhan ÖZKAN: Bu proje benimde toplantılarına katılmakta olduğum SATSO Yurt Dışı İş Geliştirme Komisyonu'nda yapılan toplantılar neticesinde ortaya çıktı. Önce bir fikir olarak ortaya atıldı, daha sonra yurt dışı iş geliştirme komisyonu üyelerinin değerli katkılarıyla SAİGEP yani Sakarya'nın ihracatını ve ithalatını geliştirme projesi olarak bugünkü halini aldı. Daha sonra Üniversitemiz ile SATSO arasında imzalan bir protokol ile birlikte SAİGEP projesi uygulamaya konuldu.

Sakarya Ekonomi: SAİGEP projesi ile amaçlanan hedef ve beklentiler nelerdir?

Burhan ÖZKAN: SAİGEP projesinin amacı Sakarya ilinin ihracat ve ithalatının artması amacıyla firmalara rehberlik etmektir. Bu doğrultuda firmalara 4 ay süreyle dış ticaretle

ilgili eğitim verilmekte, devamında da şirketlere 2 ay süreyle danışmanlık yapılmaktadır. Beklentimiz projeye katılan daha önce ihracat yapmış ve halen yapmakta olan firmaların ihracatlarının daha da artması, hiç ihracat yapmamış firmaların ise düzenli birer ihracatçı haline gelmesi için onlara yol göstermektir. Biraz önce sormuş olduğunuz Sakarya'nın dış ticareti nasıl geliştirilir sorunuza verdiğim yanıtla ihracatın geliştirilmesi için yapılması gerekenleri saymıştım. İşte bütün bunları bu proje kapsamında hayata geçirdiğimiz zaman burada hedeflenenler gerçekleştirilecektir.

Sakarya Ekonomi: Dış ticaretini geliştirmek isteyen üyelerimize nasıl bir yol haritası önerirsiniz?

Burhan ÖZKAN: Benim önereceğim yol haritası şu anda SATSO –SAÜ işbirliğiyle uygulanmakta olan SAİGEP projesinin kendisidir. Sakarya ilinde bulunan ve de ihracat ya da ithalatını geliştirmek isteyen tüm firmalara önerim bu projeye katılmaları ve de projenin gelişimi için destekçi olmaları. Çünkü SAİGEP projesinin başarısı firmalarımızın başarısıdır. Bu bağlamda sizin aracılığınızla bu projenin gerek oluşumuna gerekse sürdürülmesine destek veren herkese teşekkür ediyor bu projenin Sakarya ili için hayırlı olmasını diliyorum.

ODAMIZDAN GENÇ GİRİŞİMCİLERE EĞİTİM

Odamızın genç girişimcileri hedef alarak düzenlediği "Teknoloji ve Yenilik Odaklı Hibe Destekler Proje Hazırlama Eğitimi" yoğun bir katılımı gerçekleştirildi.



Sakarya Üniversitesi Öğretim Görevlisi ve Odamız Danışmanı Çetin Karakaya'nın gözetiminde gerçekleştirilen eğitim seminerine, lisans son sınıf, yüksek lisans, doktora öğrencileri veya lisans, yüksek lisans veya programlarından son 5 yıl içerisinde mezun olmuş kişiler katıldı.

Eğitim seminerinde, girişimci bireylerin yenilik ve teknoloji odaklı projelerini hayata geçirebilmeleri, işletmelerini kurabilmeleri, ihtiyaç duydukları tüm alımları karşılıksız hibe şeklinde sağlayabilecekleri destek programlarının kapsamı, başvuru şartları, başvuru süreci ve başvuru formlarını hazırlanması ile ilgili detaylı bilgiler verildi. Yeni projeleri olan

girişimcilerin projelerine karşılıksız olarak danışmanlık desteği verileceği belirtildi.

Desteklere başvuruların istenilen seviyede olmadığını, Türkiye genelinde Sanayi Bakanlığı'na gönderilen toplam 567 adet başvurudan 100'ünün onaylanmış olduğunu ve 100 bin TL'lik hibe desteğinden yararlanmaya hak kazandıklarını belirten Karakaya bu sayının beklenenden düşük olduğunu dile getirerek daha da yükseltilmesini arzu ettiklerini ifade etti.

Onaylanan projeler arasında 34'ünün mezunlara 66'sının ise öğrencilere ait olduğunu, öğrenci sayısının fazla olmasının umut verici olduğunu ifade eden Karakaya, onaylanan proje konuları arasında

enformasyon, elektrik, elektronik, biyo agro, makine, malzeme ve kimya alanlarının seçildiğini dile getirdi.

Onaylanan projeler arasında Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Ar-Ge biriminin girişimci Önder Gezgin'e ile birlikte hazırladığı "Atıl Enerji'nin Geri Kazanımı" konulu projenin de yer aldığı bilgisinin verildiği eğitimde, proje sahibi Önder Gezgin projenin son aşamasına kadar SATSO Ar-Ge Proje Destek Birimi'nin büyük destekleri olduğunu belirtti.

Desteklerden yararlanabilmek için dikkat edilecek hususlar hakkında detaylı bilgilerin verildiği eğitim seminerinin sonunda katılımcılara katılım belgesi takdim edildi.

23 NİSAN'DA SÖZ GELECEĞİN YÖNETİCİLERİNDE

23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı etkinlikleri kapsamında Hanlı İlköğretim Okulu öğrencileri Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Meclis ve Yönetim Kurulu Başkanlığı koltuklarına oturarak yönetimi devraldılar.

Okul Müdürü Hakan Matur eşliğinde SATSO'daki etkinliklere katılan Hanlı İlköğretim Okulu'nun 25 öğrencisine ev sahipliğini Meclis Başkanı Engin Özkoç ve Yönetim Kurulu üyeleri yaptı.

Meclis Başkanı Özkoç, Odanın işleyişi, görevleri, amaç ve hedefleri hakkında öğrencilere bilgiler vererek, ilimiz ve ülkemizin gelişiminde genç nesillere büyük görevler düştüğünü belirtti.

olsa Meclis Başkanı olan öğrenciler "Ben SATSO Meclis Başkanı Olsaydım..."diyerek yapmak istediklerini ve dolayısıyla taleplerini dile getirdiler.

Sakarya'da bazı okullarda sıkıntılar yaşandığını, ilimizde hala pre-fabrike yapılarda eğitim evren okulların olduğunu, sınıflarda mevcudun çok kalabalık olmasının iyi bir eğitim almaya engel teşkil ettiğini bunun da çözülmesi için gerekli çalışmaların yapılmasını talep ettiklerini belirttiler. Özellikle eğitimde fırsat eşitliğine değinen öğrenciler, tüm velilerden kız çocuklarını mutlaka okutmalarını istediler. Gelecekte, barış içinde tüm dünya ülkeleri ile bir arada yaşamayı istediklerini dile getiren öğrenciler, Ulu Önder Atatürk tarafın-



Etkinlik kapsamında Hanlı ilköğretim Okulu öğrencileri ile gerçekleştirilen "SATSO Meclis Toplantısı"nda çocukların sorunlarına değinen öğrenciler, toplantının ana gündem maddesi olarak belirledikleri 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nın anlam ve önemi ile ilgili de açıklamalarda bulundular.

Yönetim Kurulu Toplantı Salonunda gerçekleştirdikleri "SATSO Yönetim Kurulu Toplantısı"nda da görüşlerini özgürce beyan eden öğrenciler böyle bir imkanı kendilerine tanıyan SATSO camiasına teşekkürlerini sundular.

SATSO Meclis Başkanlığı koltuğuna sırayla oturarak bir süreliğine de

dan kendilerine hediye edilen ve dünyada eşi olmayan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'ndan dolayı büyük bir onur duyduklarını, azimle çalışarak hedeflerine ulaşacaklarını kendilerinden beklentileri olan büyükleri mahcup etmeyeceklerini belirttiler.

Konuşmaların ardından SATSO Meclis Başkanı Engin Özkoç ve SATSO Yönetim Kurulu Üyeleri Hanlı İlköğretim Okulu öğrencilerine çeşitli hediyeler takdim edildi.

Hanlı İlköğretim Okulu Öğrencilerini SATSO'daki etkinliğin ardından Güneşoğlu Süt Ürünleri Fabrikası'na da bir gezi düzenleyerek fabrikanın işleyişi hakkında bilgi aldılar.

SORUNLAR MECLİS TOPLANTILARINDA TARTIŞILDI



Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası'nın Mart ve Nisan ayı Olağan Meclis Toplantıları **Meclis Başkanı Engin Özkoç** başkanlığında Meclis Üyelerinin katılımı ile gerçekleştirildi.

Toplantıların gündem maddeleri görüşülüp karara bağlanırken, Yönetim Kurulu Başkanı A.Akgün Altuğ tarafından da aylık faaliyetler hakkında bilgiler aktarıldı.

SATSO Meclis Üyelerinin mesleki sorunları dile getirerek çözümü hususunda girişimlerde bulunulmasını istedikleri konular hakkında bilgiler verdikleri meclis toplantılarında ayrıca ilimizin gündeminde yer alan konular hakkında da görüşler dile getirildi.



Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı
A. Akgün ALTUĞ

Altuğ: Dış ticareti geliştirme ve ekonomik işbirliği çalışmalarımız yoğun bir şekilde devam ediyor.

Yönetim Kurulu ve idare tarafından gerçekleştirilen aylık faaliyetler hakkında meclis üyelerine bilgiler veren SATSO Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ, açıklamalarında ilimizde rekabet gücü yüksek olan sektörleri ön plana çıkarmak için yoğun çaba gösterdiklerini dile getirdi. Gelişme potansiyeli olan sektörlerin desteklenmesinin ilimizin rekabet gücünü artıracığına inandıklarını belirten Altuğ bunun için fuar, toplantı ve panel gibi bilinçlendirme çalışmalarını yaptıklarını ifade etti.

İlimiz dış ticaretini ve ekonomik işbirliklerini geliştirme çalışmaları kapsamında Yönetim Kurulu tarafından çeşitli ziyaretlerde bulunduğu, ayrıca çeşitli ülkelerden

Odamızı ziyaret eden yabancı heyetleri ağırladıklarını belirten Altuğ, bu çerçevede Polonya Ankara Büyükelçiliği Ticaret ve Yatırım Geliştirme Bölümü Müsteşarı Michael Mierzwa'nın ve Belarus Türkiye Büyükelçisi Valery Krosnik'in Odamızı ziyaret ettiğini, karşılıklı ticareti ve işbirliği imkanlarını geliştirmek için görüşmelerde bulunduklarını dile getirdi.

Altuğ ayrıca, Federal Almanya Cumhuriyeti Ticaret Ataşesi Peter Van Wesendonk ve Vize Sorumlusu Jona Fionman'ı ziyaret ettiklerinin de bilgisini vererek bu ziyarette ilimizdeki iş adamlarının vize süresinin daha uzun tutulması konusunda talepte bulunduklarını ifade etti

TOBB Yüksek Koordinasyon Kurulu Toplantısı'na katıldığını belirten Altuğ, toplantılarda meslek komitelerinin sorunlarını dile getirdikleri-

ni, üyelerimizin tüm taleplerini yetkili mercilere ilettiklerini ve çözümüne yönelik çalışmalar yaptıklarını da vurguladı.

Altuğ konuşmasının devamında SATSO'nun da hak sahipleri arasında yer aldığı "Gar Meydanı" sorunu ile ilgili olarak Büyükşehir Belediye Başkanı ve İMO Başkanı ile görüştiklerini ancak henüz bir çözüm bulunamadığını dile getirdi. Altuğ ayrıca 2. OSB'de faaliyete geçmemiş 14 parsel sahibi firma olduğunu ve bu firmalardan parsellerin tekrar geri alınması yolunda çalışmalarını, geri alınacak bu parselleri tekrar satışa çıkaracaklarını benzer bir çalışmayı da 3. OSB'de gerçekleştireceklerini dile getirdi.

SATSO Stratejik Plan çalışmalarının da tamamlandığını belirten Altuğ, 2010 - 2013 yılı Stratejik Planı'nı iç ve dış

paydaşların ortak çalışmaları ile hazırladıklarını ve her görüşün değerlendirildiğini ifade etti.

SATSO Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ açıklamalarının devamında Odamız tarafından yapılan Sakarya Ekonomik Durum Tespit anketinin sonuçları hakkında da değerlendirmelerde bulundu.

Mart ve Nisan meclis toplantılarında ayrıca gündem maddeleri görüşülerek karara bağlandı.

2009 yılı Faaliyet Raporu'nun oy birliği ile kabul edildiği Mart ayı meclis toplantısında meclis üyeleri 2009 yılı faaliyet raporu hakkında olumlu görüşler belirterek Yönetim Kurulu'na gerçekleştirdikleri başarılı çalışmalarından dolayı teşekkür ettiler.

Faaliyet Raporu hakkında görüşlerini ifade eden SATSO Meclis Başkanı Engin Özkoç, Yönetim Kurulu tarafından bir yıl süresince gerçekleştirilen faaliyet ve çalışmaların daha fazla kitlelere yayılması gerektiğini ifade ederek, üyelerimizin sorunlarının da meclis üyeleri aracılığı ile dile getirilmesi gerektiğini vurguladı.

Nisan ayı meclis toplantısında onaya sunulan SATSO Stratejik Planı hakkında görüşlerini dile getiren meclis üyeleri yapılan oylamada planı onayladılar.

Kaynarca Organize Sanayi Bölgesi'nin Odamız hissesine tekabül eden %40'lık katılım payı miktarının SATSO tarafından ödenmesi ve Geyve İlçesi Bayat Köyü'nde kurulacak olan Geyve Gıda İhtisas OSB'sine %42'lik katılım oranı ile ortak olunması maddeleri meclis üyeleri tarafından kabul edildi.

Ayrıca, ilimiz hayvancılığının geliştirilmesi açısından önemli bir adım olarak Ferizli İlçesi Sinanoğlu Beldesi'nde kurulacak olan "TDİOSB" (Tarıma Dayalı İhtisas Organize Sanayi Bölgesi) için katılım teklifi de meclis üyelerince kabul edildi. Bu besli bölgesinde SATSO'nun katılım payının yüzde 6 olmasına karar verildi.

Meslek komitelerinin sorunlarının görüşülmesi ve dilek temenniler maddelerinde söz alan meclis üyeleri mesleki sorunlar ve ilimizin sosyo-ekonomik hayatında meydana gelen gelişmeler hakkında görüşlerini ifade ettiler.

Mart ve Nisan ayı Meclis Toplantılarında, ülkemiz eğitim sisteminde köklü reformlar olması gerektiği vurgulanırken, işsizliğin önüne geçilmesi için kalıcı çözümlere ihtiyaç olduğu, devletin işverenin istihdam gücünü artırması için çalışmalar yapması gerektiğini dile getirildi.

Ayrıca şehrin gündeminde yer alan Gar Meydanı sorunu, ADASU ve SEDAŞ'tan alınan hizmetlerde ve ilimiz sağlık hizmetlerinde karşılaşılan sorunlar dile getirilerek, bu so-

runların çözümü hususunda yapılması gerekenler üzerine fikir alışverişinde bulunuldu.

Mart ve Nisan Ayı Meclis Toplantılarında meclis üyeleri tarafından mesleki yaşamlarında ve ilimizin sosyo-ekonomik hayatında karşılaştıkları sorunlar dile getirildi.

NIYAZI BÖLÜKBAŞI:

İlimiz merkezinde ve işlek caddelerde park sorunu yaşandığına dikkat çeken Meclis Üyesi Niyazi Bölükbaşı, tek sıralı park uygulamasının bir takım sıkıntılar doğurduğunu belirterek meslek komitesi üyelerinden bu konuda şikayetler geldiğini dile getirdi. İşlek caddelerde birkaç park yerinin kısa süreli parklar için ayrılmasının soruna çözüm olabileceğini ifade eden Bölükbaşı, ilimiz için bir diğer sorununda nüfusa göre işyeri planlaması yapılmamasından kaynaklandığını, ilimizde bir planlama yapılmasının uygun olacağını ifade etti.

ya sektöründe olduğu gibi yüzde 8'ler düzeyine düşürülmesini talep ettiklerini belirtti. İlimizde bir fuar alanına ihtiyacı olduğunu dile getiren Keleş sektör olarak çöp döküm sahası konusunda da sıkıntı yaşadıklarını belirtti. PVC sektörü olarak geri dönüştüremedikleri atıklarını dökebilecekleri bir sahaya ihtiyaç duyduklarını dile getirdi.

KENAN TAÇYILDIZ:

SATSO Meclis Üyesi Kenan Taçyıldız, Ülkemiz eğitim sisteminin işsizler ordusu yarattığına dikkat çekerek, ilköğretimden başlanarak eğitim sisteminin yeniden yapılandırılması gerektiğini belirtti. Eğitim sisteminin çocukların çok erken yaşta kurslara başlamalarına ve bir yarışa katılmalarına sebep olduğunu belirten Taçyıldız bu yoğun ve yorucu sistemin değiştirilmesi gerektiğini vurguladı. Taçyıldız ayrıca, ailelerin de çocuklarını yeteneklerine göre eğitim almaları doğrultusunda yönlendirmediğini, bu sebepten dolayı üniversite mezunu işsizler ordusunun ço-



ADNAN BORAZANCIOĞLU:

Meslek gurubunda yer alan üyelere yaptıkları ziyaretlerde sorunları tespit ettiklerini dile getiren Meclis Üyesi Adnan Borazancıoğlu, bu sorunların başında özellikle korsan faaliyet gösterenlerle mücadele edilmesi, ihaleler ve satın almalar konusunda bilgilendirme fırsat eşitliği sağlanması ve üyelere prestij katacak, bütün bilgilerin içinde olduğu, hatta online işlemler yapabilmelerine imkan tanıyan üye kimlik kartı taleplerinin geldiğini belirtti.

MEHMET KELEŞ:

PVC sektörünün bir takım sıkıntıları olduğunu dile getiren Meclis Üyesi Mehmet Keleş, sektöre uygulanan %18 KDV oranının mobil-

ğaldığını ifade etti. İşsizliğin önlenmesi için devletin vergi sisteminde düzenlemeler yapması gerektiğini de ifade eden Taçyıldız, işsizliğin önüne geçilmesi için kalıcı çözümlere ihtiyaç olduğunu ve devletin işverenin istihdam gücünü artırması için çalışmalar yapması gerektiğini dile getirdi.

Adapazarı ilçesi ile yeni yerleşim bölgesi arasında bütünlük sağlanmadığını ve yerel yönetimlerin yeni yerleşim bölgesine yeterince önem vermediğini ifade eden Meclis Üyesi Kenan Taçyıldız, bunun ilimiz ekonomik ve ticari hayatında sıkıntılara sebep olduğunu belirtti. Halkımızın başka illerde alışveriş yapmalarından sürekli şikayet edildiğini hatırlatan Taçyıldız, Kocaeli Büyükşehir Belediyesi'nin Korucuk'a kadar duble yol yaptığını dikkat çekerek yerel yönetimlerin



yeni yerleşim bölgesinin cazibesini artıracak enstrümanları bir an evvel devreye sokmaları gerektiğini vurguladı.

BÜLENT YILMAZ:

İlimiz için bir amblem olan eski Sakarya Köprüsü'nün son derece bakımsız ve pejmürde vaziyette olduğunu dile getiren Meclis Üyesi Bülent Yılmaz, tarihi bir dokuya sahip ve ilimizin önemli eserlerinden olan bu köprü'nün SATSO tarafından onarılmasını önerdi.

SATSO Meclis Üyesi Bülent Yılmaz Gar Meydanı sorununa değinerek İnşaat Mühendisleri Odasının Gar Meydanının çözümü konusunda yapıcı davranmadığını belirtti. Yılmaz, hak sahiplerinin mağdur olmamasının yanı sıra bu sorunun çözümünde kent merkezindeki mezbeleliğin de ortadan kaldırılmasının önem taşıdığını ancak İMO'nun tavrı nedeniyle kötü görüntünün mahkeme sonuçlanana kadar devam edeceğini, bunun 3-4 yıl daha çözülemeyeceğini vurgulayarak eleştiride bulundu.

Uzun yıllardır kimsenin bu sorunu çözemediğini ve bu gidişle 10-15 sene daha konunun ilimiz gündeminde kalacağına dikkat çeken Bülent Yılmaz, konu ile ilgili yaşanan gelişmeler hakkında meclis üyelerine bilgiler aktardı. Gar meydanı sorununu çözmek için hak sahipleri ve ilgili tarafların defalarca toplantı yaptığını belirten Yılmaz, bu toplantıların birisine İnşaat Mühendisleri Odası Başkanı Hüsnü Gürpınar'ında iştirak ettiği bilgisini verdi. Sakarya Büyükşehir Belediye Başkanı Zeki Toçoğlu'nun soruna son derece duyarlı yaklaştığını ve meseleyi çözmek için büyük çaba gösterdiğini belirten Yılmaz, çözüm olarak da hak sahiplerini minibüs duraklarının bulunduğu alana taşıma önerildiğini ifade etti. Büyükşehir Belediyesi tarafından Devlet Demir Yolları ile yapılan görüşmelerde bu önerinin; Gar binası ile Ofis arasında bulunan 17 dönümlük yerin ticaret alanına dönüştürülmesi halinde kabul edilebileceğinin ifade edildiğini bilgisini aldıklarını dile getiren Bülent Yılmaz soruna çözüm için getirilen bu teklife karşılık İnşaat Mühendisleri Odası'nın yine mahkemeye başvurarak itiraz edeceğini öğrendiklerini söyledi. Neticede soruna çözüm bulma çalışmalarının devam ettiğini ama bu alanın 3-4 yıl daha o pejmürdelik halinde kalacağını bunun da sebebinin İnşaat Mühendisleri Odası'nın görüşü yüzünden olduğunu dile getirdi. En kutsal hakkın mülkiyet

hakkı olduğunu ifade eden Yılmaz, mülkiyet hakkını hangi platformda savunmak gerekiyorsa sonuna kadar savunacağını belirtti.

SÜLEYMAN BAŞ:

Bir inşaat yapıcısı olarak ilimizdeki resmi kurumlardan hizmet almakta zorlandıklarını dile getiren Meclis Üyesi Süleyman Baş, ADASU, SEDAŞ ve Türk Telekom ile sorunlar yaşadıklarını belirtti. Özellikle elektrik ve su abonelikleri, su ve elektrik hattı döşenmesi, aydınlatma, telefon nakilleri ve yeni hat çekimi konularında sorun yaşadıklarını söyleyen Süleyman Baş, bu sorunların çözümünde Odadan destek beklediklerini dile getirdi.

Adasu'nun gerek aldığı vergiler gerekse uyguladığı fiyat politikası ile ilin en pahalı resmi kuruluşu olduğunu belirten Süleyman Baş proje bedeli, altyapı bedeli, atık su kanalizasyon bağlantısı bedeli adı altında çok yüksek faturalar ödediklerini buna karşılık kanalizasyon bağlatmada çok büyük sorunlar yaşadıklarını dile getirdi. Gerek Türk Telekom'un gerekse Sedaş'ın özelleştirilmeden önce hantal bir yapısı olsa da halka daha fazla hizmet ettiklerini belirten Baş bu kurumların özelleştirilmesinin yanlış olduğunu söyledi.

YUNUS BEKİRCAN :

SATSO Meclis Üyesi ve SEDAŞ Genel Müdürü Yunus Bekircan SEDAŞ'ın özelleştikten sonra mevcut bütçe dahilinde hizmet vermeye çalıştığını belirterek kurumun çalışmaları hakkında meclis üyelerine detaylı bilgi verdi. İlimizde göreve başladığı 2006 yılından bu yana sokak aydınlatmalarındaki sıkıntıları gidermek için çalıştıklarını ve özelleştikten sonra da çalışmalarını sürdürdüklerini belirtti. Özelleştikten sonra TEAŞ'tan, TEİAŞ'tan ve piyasadan satın aldıkları elektriğin parasını her ayın 18'inde ödediklerini belirten Bekircan ödemedikleri taktirde aylık yüzde iki buçukluk gecikme zammıyla karşı karşıya kaldıklarını hal böyle olunca da her şeyden önce sattıkları elektriğin parasını zamanında almak için sıkı bir uygulama yaptıklarını ifade etti.

Sedaş olarak yıllık yatırım programı ve bütçeleri olduğunu, bu programa uygun olarak bütçe dahilinde yatırım yaptıklarını bilgisini veren Yunus Bekircan, inşaat yapımcılarının projelerini tastik ederken inşaat yaptıkları alanların yatırım programları içerisinde olmaması durumunda kendilerine bilgi verdiklerini,

"bakın bu yer bizim yatırım programımızda yok, dolayısıyla yatırım için bütçemizde yok, biz buraya şebeke yapamayız, buraya trafoyu konuşlandıramayız. Bu şartlarda trafoyu kendiniz alacaksınız şebekeyi de kendiniz yapacaksınız" diye baştan projelerini tastik ederken biz şerh koyuyoruz. Bunu müteahhit arkadaşlarımız, iş yapımcılar biliyorlar. Bu işi yapan arkadaşlar şebekesini yapacak bizimle bir sözleşme imzalayacak. Dağıtım sistem kullanım bedeli diye faturada bir bölüm var. Oradan yaptığı masrafı zamanla 10-15 yıl içerisinde bizden geriye alacaklar" diyerek soruna getirilen çözüm hakkında da açıklamalarda bulundu.

TURHAN BÖLÜKBAŞI :

15. Meslek komitesinin sağlık sektörünün sorunlarını yerinde tespit etmek amacıyla başlattığı hastane ziyaretlerine özel hastaneleri ekleyerek devam ettiğini belirten Meclis Üyesi Turhan Bölükbaşı, SGK'nın dış tedavileri ile ilgili yayınladığı genelgenin uygulamada sorunlara neden olduğunu dile getirdi.

90 gün içinde yapılamayan dış tedavilerinin özel kurumlara sevk ile alakalı bir çalışma yapıldığını ve konu ile ilgili bir genelge yayımlandığını belirten Bölükbaşı, bu genelgenin; protez tedavilerinin 90 gün, kanal tedavilerinin de 30 gün içinde yapılmaması durumunda Ağız ve Diş Sağlığı Merkezleri tarafından söz konusu hastaların özel kurumlara sevk edilmesini içerdiği bilgisini verdi. Bazı illerde SGK'lar tarafından sevkler yapılırken ilimizde bu sevklerin yapılmadığını belirten Bölükbaşı Odadan sorunun çözümü hususunda ilimizdeki özel dış hekimlerinin yardım beklediğini ifade etti.

M. ÖNOL TAŞÖZ :

Sakarya'nın doğal dokusunu korumak ve Sakarya'yı Türkiye'ye örnek olacak uygulamalarla yaşanması en çok arzulanan şehir kılmak hedefiyle kurulan SATSO Çevre Komisyonu tarafından ilimizde Çevre Platformu oluşması için ilk adım atıldığını belirten Meclis Üyesi M.Önol Taşöz, SATSO bünyesinde ekilen tohumların sürüm vermeye başladığını belirtti. Çevre komisyonunun Odanın çevre konularındaki duyarlılığını dile getirmek üzere kurulduğunu belirten Taşöz, Çevre platformu adına yapılan çalışmalara tüm meclis üyelerinden destek beklediklerini ifade etti.

ve moda halıya dokundu...

ev döşemek hiç bu kadar size has olmamıştı...Pierre cardin halı, düşlediğiniz ev konseptinize uygun ürünleriyle sizleri bekliyor. Her tarzda özel tasarımları, geniş fiyat aralığı ile bulabileceğiniz Türkmen Halı'ya bekliyoruz.

TÜRKMEN *Halı Showroom*

pierre cardin
HALI



Yuvam Sokak T. 0264 279 77 33 / Adapazarı

reklamcılık





“UMUT YILDIZLARI” SERTİFİKALARINI ALDI

“Çocukların Mutlu Geleceği için Umut Yıldızı Projesi” kapsamında Türkiye İş Kurumu Sakarya İl Müdürlüğü, Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası, Sakarya Emniyet Müdürlüğü, Fatih Anadolu Teknik Lisesi Anadolu Meslek Lisesi Teknik Lise ve Endüstri Meslek Lisesi Müdürlüğü işbirliği ile yürütülen proje çerçevesinde; öncelikle 16/18 yaş grubu olmak üzere sorunlu çocuklar/ gençlerin uyum iletişim ve mesleki becerilerinin geliştirilerek istihdam edilmeleri ve sosyal rehabilitasyonlarını sağlamak amacıyla 15 kişilik kursiyere Gazaltı Kaynakçılığı mesleğinde işgücü kursu verildi.

Umut Yıldızı Projesi kapsamında düzenlenen Gazaltı Kaynakçılığı kursu tamamlanarak kursu başarıyla bitiren kursiyerlere sertifikaları Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası’nda yapılan törenle verildi.

Sakarya Valisi Hüseyin Atak, , İl Emniyet Müdürü Ali Bilkay, SATSO Yönetim Kurulu Başkan

kanı A. Akgün Altuğ, İŞ-KUR Müdürü Emrullah Akçayır’ın teşrifleriyle SATSO Ali Coşkun Konferans salonunda gerçekleştirilen Gazaltı Kaynakçılığı kursu sertifika töreninde bir konuşma yapan SATSO Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ, mesleki eğitimin önemine değindi. Suça itilmiş gençlerin iş hayatına kazandırılarak birer girişimci olmalarına yönelik çalışmaların da ülke ve ilimiz geleceği açısından önem arz ettiğini vurgulayan Altuğ, ayrıca girişimci gençlere iş imkanı sağlayacak projelere ihtiyaç duyulduğunu ifade etti.

Sakarya İŞ-Kur Müdürü Emrullah Akçayır ise; hem ulusal hem de uluslararası kuruluşlardan sağlanan hibelerle, işgücünün istihdam edilebilirliğini artırmaya yönelik aktif istihdam tedbirlerini ülke sathında sürekli yayıldığını belirtti. “Özellikle istihdamın teşvik edilmesi ve mesleki eğitime kaynak ayrılması

konusunda gerçekleşen yasal düzenlemelerle birlikte ‘Herkes Bir Altın Bilezik’ parolasıyla İŞ-Kur olarak yoğun bir eylem içine girdik” diyen Akçayır, benzer projelerin devam ettiğini ifade etti. Sosyal tarafının da bulunduğu projenin başarılı bir şekilde tamamlandığını yeni projelerde aynı kurumlarla uyum içerisinde çalışmayı ümit ettiklerini dile getiren Akçayır kursu başarıyla tamamlayan kursiyerleri kutladı.

Sakarya Valisi Hüseyin Atak projenin Amasya, Osmaneli ve Sakarya olmak üzere toplam üç ilde yürütüldüğünü ve risk altındaki gençlerin hayata kazandırılması amacıyla uygulanmış bir çalışma olduğunu belirterek 200 saatlik bir eğitim seminerinin ardından sertifika almaya hak kazanan gençleri tebrik etti. Vali Atak ayrıca, ilimizdeki sanayicilerimizin bu gençlere çalışma imkanı yaratmaları gerektiğini ifade etti.





GİRİŞİMCİLİK PROJESİ TAMAMLANDI

GİRİŞİMCİ ADAYI KIZ ÖĞRENCİLER SERTİFİKALARINI ALDI

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Kadın Girişimciler Kurulu ve Sakarya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi işbirliği ile hazırlanan "Girişimcilik Projesi" tamamlandı.

Aralık 2009'da teorik bilgilendirme eğitimleri ile start alan proje, teorik eğitimlerin ardından SATSO Kadın Girişimciler Kurulu üyelerinin iş yerlerinde gerçekleştirilen staj programının tamamlanmasıyla sona erdi.

Girişimci kız öğrenciler yetiştirme hedefiyle hazırlanan "Girişimcilik Projesi"nde eğitimi tamamlayan girişimci adayı kız öğrencilerin sertifikaları törenle verildi.

Tören Sakarya Büyükşehir Belediye Başkanı Zeki Toçoğlu, SAÜ Rektör Yardımcısı Binnaz Baytekin SATSO Meclis Başkanı Engin Özkoç, Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ ve Yönetim Kurulu Üyeleri, İl Kadın Girişimciler Kurulu Üyeleri ve üniversitesi öğrencilerinin katılımıyla SATSO Hizmet binasında gerçekleştirildi.

Törenin açılış konuşmasını yapan SATSO İl Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı İffet Hacıyüpoğlu, istihdam ve sürdürülebilir ekonomik kalkınma çerçevesinde girişimciliğin önemine değindi. Kurul olarak ana hedeflerinin kadın girişimci sayısını arttırmak olduğunu ifade eden Hacıyüpoğlu bunun için stratejik yol haritası belirlediklerini ve hedef kitlelerinde belli bir iş tecrübesine sahip emekli kadınlar, eğitim aldığı halde evde oturan hem enerjisini hem eğitimi boşa harcayan kadınlar ile üniversite sıralarındaki genç kızların olduğunu belirtti.

Hacıyüpoğlu; "Ülkemiz kadınlarını ne istihdamda ne de girişimcilikte yakalayamadıkları bir oranı üniversitelerde yakalamışlar. Üniversite öğrencileri içinde kızların oranı son 25 yılda yüzde 26'dan yüzde 42'ye çıkmış. Yani her iki öğrenciden biri kadın girişimci adayı ve bu oran bizi heyecanlandırdı. Kızlarımız mezun olmadan önce "nasıl iyi bir iş bulabilirim?"in yanında "nasıl iyi bir iş kurabilirim?"i de düşünmeliydiler. Heyecanla ve büyük bir inançla yola koyulduk." diyerek projenin amacını ifade etti.

Projenin beklentilerini de dile getiren Hacıyüpoğlu konuşmasını şu şekilde tamamladı: "Bazen küçük bir taş göl yüzeyinde halkalanır yayılır, bazen bir avuç kartopu çıg olur yuvarlanır. Umarız bu proje destekle etlenir, emekle genişleyerek geniş kitlelere ulaşır. Türk insanının tüm dünyada başarıya ve ilerleme



azmini, müteşebbis ruhunu temsil eden girişimcilerimize yine kadın erkek demeden başarılar diliyor, projeye destek ve emek veren herkese bir kez daha teşekkür ediyorum."

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ konuşmasında girişimciliğin inovatif düşünce anlayışı ile paralel gelişeceğini belirtti. "Girişimcilik sadece ekonomik değil aynı zamanda sosyal katkıları da olan itici bir güçtür" diyen Altuğ SATSO olarak girişimciliği her zaman önemsediklerini ve destek verdiklerini, toplumların göz ardı edilemez gücünü oluşturan kadınları, girişimciliğin sunduğu avantajlarla iş ya-

şamına kazandırmanın hem ülke ekonomisi açısından hem de bireysel açıdan çok önemli olacağını ifade etti.

Sakarya Üniversitesi Rektör Yardımcısı Binnaz Baytekin ise yaptığı konuşmada sanayi ve üniversite işbirliğinin gelişen dünya şartlarında önemine değindi.

Baytekin girişimciliğin önemine değindiği konuşmasında şunları dile getirdi. "Kadınlarımızın her alanda yetişmeleri, eğitilmeleri, iş yaşamına atılmaları gerektiği gibi, bölgenin kültürel özelliklerini, fırsatları, sosyo-ekonomik koşulları değerlendirmeleri, cesaretli olmaları, bireysel veya ortak iş kurmaları gerekmektedir. Çünkü günümüzde yoğun rekabet ortamında güçlü ekonomiye ulaşmak ve rekabet gücü kazanabilmek için "girişimcilik" önem taşımaktadır. Girişimcilik sadece ekonomik değil, sosyal anlamda da önem taşımakta, işsizliğe çözüm olabilmekte, istihdam yaratmaktadır."

Projenin katılımcılarından ve kursiyerlerinden olan Sakarya Üniversitesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstriyel İlişkiler Bölümü öğrencisi Esra Özbay ise projede yer alan arkadaşları adına yaptığı konuşmada şunları dile getirdi:

"Geçtiğimiz sene bir toplantıda TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu; "bizler, yıllar boyu babaları tarafından başımızı icat çıkarma çocuğum" diyerek büyüyen bir milletiz" demişti. Yeniliğe, arge çalışmalarına ve girişimciliğe

uzak büyüyen bizler, maalesef ülkemize fazlaca bir katma değer sağlayamıyoruz.

Üniversite eğitimimizi tamamlamamıza rağmen öğrendiğimiz çok değerli bilgiler sadece teorik kalmaktadır. İyi bir mühendis olarak yetiştiriliyoruz ya da bilim adamı ancak, aklındaki projelere nasıl ve nereden başlamamız gerektiği hakkında fazlaca bir bilgiye sahip değiliz. Doğuştan zengin değilsek, ya da Kayserili doğmamışsak ömür boyu birilerinin

yanında çalışmak zorunda kalıyoruz.

Ama son yıllarda sivil toplum kuruluşları ve odalar, devletin vatandaşını yetiştirdiği ancak eksik kaldığı noktalarda, üzerine görevler almaya başladı. Bunun üzerine SATSO'da aldığım girişimcilik eğitimiyle kendime olan güvenim tazelandı. Bilgimi kullanabileceğim imkânlar nedir? Nerede ve ne zaman başlayabilirim? Bunları burada aldığımız eğitimlerle öğrenmiş olduk. Umarım ileriki yıllarda

ben veya benim gibi girişimcilik eğitimi almış bir genç, yeni eğitim alacak genç arkadaşlara, başarı hikâyelerimizi anlatırız."

"Girişimcilik Projesi"ne katılan ve sertifika almaya hak kazanan öğrenciler Sakarya Büyükşehir Belediye Başkanı Zeki Toçoğlu, Rektör Yardımcısı Binnaz Baytekin, Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkanı Engin Özkoç ve SATSO Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ takdim etti.



GİRİŞİMCİ ADAYI KIZ ÖĞRENCİLER ANLATTILAR...

"BU PROJE BİZİM İÇİN BÜYÜK BİR FIRSATTI"

Girişimci kız öğrenciler yetiştirme hedefiyle hazırlanan "Girişimcilik Projesi"nde eğitimi tamamlayan girişimci adayları kız öğrencilerimizden birkaçı ile görüşerek projenin gelecek neslin girişimcilerine neler kattığını öğrenmek istedik, biz sorduk, onlar cevapladılar...

Kendinizi Tanıtır mısınız?

Esra Özbay. Sakarya Üniversitesi Çalışma Ekonomisi Ve Endüstri İlişkileri Bölümü yeni mezunuyum.

Ayşegül Özeralp. Sakarya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü ikinci sınıf öğrencisiyim.

Feyza Yıldız Yurtal. Sakarya Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü 2. sınıf öğrencisiyim.

Melike Seda Türkmen. Sakarya Üniversitesi İşletme Bölümü 2. sınıf öğrencisiyim.

Böyle bir eğitim programı olduğu bilgisini nasıl aldınız ve katılmaya nasıl karar verdiniz?

► **ESRA ÖZBAY:** Bu eğitimi ilanlar sayesinde duydum. SATSO Kadın Girişimciler Kurulu öncülüğünde gerçekleştirilen bu projede yer almak istedim. Çünkü proje hayata geçirildiği dönemde okuldaki son aylarımdı mezun olmanın telaşı sarmıştı. Mezun olduktan sonra

ne yapmalıydım nasıl bir yol haritası çizmeliydim tam olarak bunun cevabını bilmiyordum. "Bu benim için bir fırsat olabilir" diye düşündüm. Bu proje kapsamında alacağım eğitimler benim sorularımın cevabı olabilir. Hemen okulda projenin koordinasyonunu sağlayan hocam Fatma Fidan'a başvurumu yaptım.

► **AYŞEGÜL ÖZERALP:** Fakültede kendisinden ders aldığım Fatma Fidan hocamın önerisi ve seminer hakkında bilgilendirme sonucunda katılma kararı verdim. Girişimcilik ve kadının ele alındığı bir seminer olması, girişimciliğin dikkatimi çeken güncel konulardan olması katılmam için en büyük nedenlerdendi.

► **FEYZA YILDIZ YURTAL:** SATSO Kadın Girişimciler Kurulu'nun hazırladığı "Genç Kadın Girişimciler seminerinin ilk önce afişini gördüm ve ilgimi çekti. "Girişimcilik"le birlikte "Kadın Girişimciliğinden" bahsediyordu. Fatma Fidan hocamızdan bu konuyla ilgili bilgi al-

dım ve seminere bu şekilde dahil oldum.

► **MELİKE SEDA TÜRKMEN:** Bu organizasyondan okuldaki afişler sayesinde haberdar oldum ve daha sonrasında da Fatma Fidan hocamın yönlendirmesiyle bu organizasyona katıldım.

Proje kapsamında gerçekleştirilen eğitim programında hangi konularda eğitim aldınız?

► **ESRA ÖZBAY:** Öncelikle girişimcilik üzerine bilgilendirildik. Girişimcilik son dönemlerde çok duyduğum bir kelimeydi aslında ama girişimcilik nedir? Girişimci ne yapar? Nasıl girişimci olunur? Herkes girişimci olabilir mi? Bunun bir kriteri var mı? Bu soruların cevabını bilmiyordum. İşte eğitimde tüm bu sorularımın cevabını buldum. Nasıl mı? KOSGEB diye bir kurumun varlığını ve bu kurumun geliştirmiş olduğu programlar sayesinde girişimci olmak isteyenlere hibe ve kredi verdiğini. ABİGEM, Kredi Garanti Fonu'n ve Ga-

ranti Bankası'nın kadın girişimcilere vermiş oldukları destekleri öğrendim. En önemlisi il kadın girişimciler kurulu bize rol model oldu. Bu sayede hayata başlamanın gereken yeri, duruşumu ve ilerlemem gereken adımları kafamda oturttum.

► **AYŞEGÜL ÖZERALP:** Eğitimin ilk günü Koton Mağazalarının sahibi rol model Gülten Yılmaz seminare konuşmacı olarak katıldı. Gülten Hanım bizlere Girişimcilik hikayesini anlattı ve bende bugüne kadar oluşmamış olan girişimcilik fikrinin oluşmasını sağladı.

sinde nasıl bir girişimci olunacağını yollarını gösterdi. KFG yetkilisi ise yine kredi olanaklarını ve geri ödemelerini anlattı.

Söz konusu eğitim programı çerçevesinde bir staj imkanı da doğdu. Bu staj döneminde neler yaptınız, teoride öğrendiklerinizi uygulamaya fırsatınız oldu mu?

► **ESRA ÖZBAY:** Eğitimin ardından stajıma Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası'nda İktisadi Araştırma Müdürlüğü'nde başladım ve halen devam etmekteyim. Eğitimde öğrendiğim

planlıyorsunuz? Örneğin kendi işinizi kurmak var mı planlarınız arasında?

► **ESRA ÖZBAY:** Evet ben de girişimci olmak istiyorum. Eğitimden sonra bunun çok da zor olmadığını öğrendim. Planlarım arasında girişimcilik ile ilgili gerçekleştirmeyi düşündüğüm fikirlerim var. Ama şuan ki eğitimime yüksek lisansla devam etmek istiyorum.

► **AYŞEGÜL ÖZERALP:** Lisans eğitimimi tamamladıktan sonra muhasebe ve finansman alanında yüksek lisans yapmayı planlıyorum.



Böyle bir örnekten yola çıkarak girişimciliğe olan soğuk bakışım tamamen değişti. ABİGEM ve KOSGEB'in kredi olanakları konusunda bilgilendirildik. Eğitim sonrası girişimcilere sunulan birçok olanak olduğunu öğrendim. Bu kuruluşların girişimcilere, kadın girişimcilere sağladıkları imkanları, sıfırdan başlamanın hiçte zor olmadığını bu kuruluşların girişimcilere büyük desteği olduğunu öğrendim. Eğitiminin devam eden günlerinde Sakaryalı Kadın Girişimcilerimiz nasıl sıfırdan başladıklarını, şimdiki konumlarına gelene kadar ne süreçlerden geçtiklerini ve en önemlisi girişimcilik kararını nasıl verdiklerini sıcak bir sohbet havasında bizlerle paylaştılar.

► **FEYZA YILDIZ YURTAL:** Teori olarak öğrendiklerimin yanı sıra sohbet tadında geçen derslerimiz de oldu. ABİGEM, KOSGEB gibi girişimcilikte bizim için ilk basamak olabilecek kurumları ve destekleri öğrendik. Bunların dışında (Kadın Girişimciler Kurulu) üyelerinden rol modelleri dinleme fırsatımız oldu. Bu daha önce öğrendiğimiz teorilerin yanında güzel tecrübe örnekleri oldu bizim için. Bazen başkalarının yaşamışlıklarından ders çıkararak da adım atabilirsiniz sonuçta. Hele ki biz, bir ticaret hayatı için ya da girişimcilik için yolun bu kadar başındayken...

► **MELİKE SEDA TÜRKMEN:** Eğitimimiz 3 gün boyunca sürdü. İlk gün Gülten Yılmaz'ın katılımında SATSO'ya dayık kendisi bizimle girişimcilik hikayesini paylaştı. Diğer iki günde ise başta Sakaryalı kadın girişimcilerin tecrübeleri ve bizlere tavsiyeleri olmak üzere çeşitli kuruluşların seminerlerine de katıldık. Bunlardan başta KOSGEB'ten girişimciliğe adım atarken yararlanabileceğimiz kredi olanaklarını öğrendik. ABİGEM ise, AB çerçevesi-

bilgileri kullanma fırsatımda oldu. Sakarya ve Türkiye genelinde faaliyet gösteren kurumlar hakkında yaptığım staj sayesinde daha detaylı bilgilere sahip oldum.

► **AYŞEGÜL ÖZERALP:** Bu eğitimin en büyük katkılarının biri de eğitimin uygulama kısmı olan staj ayağında gerçekleşti. Staj eğitimimi FIAT Sakarya Adapazarı Ana Bayi Samtaş Sakallıoğlu A.Ş.'de satış departmanında lojistik bölümünde yaptım. Staj süresince servis departmanı hakkında da genel bilgi edindim.

► **FEYZA YILDIZ YURTAL:** Bu program sonucunda Samtaş FIAT A.Ş.'de satış, servis, lojistik olmak üzere bir kaç departmanda staj yaptım. Bir konuyu teorik olarak öğrenmek ayrı; pratik olarak öğrenmek ayrı bir durum. İlk öğrendiğiniz şey de bu oluyor zaten. Hem insanlarla iletişiminizde kendinize güveniniz artıyor hem de ne, nasıl yapılır, bir gidiş yolunuz oluşuyor. Çalışma hayatının gereklerini, kendinizde neyin eksik olduğunu tanımlıyorsunuz. Bu sizin için yeni bir donanım demek.

► **MELİKE SEDA TÜRKMEN:** Bu eğitim sonrasında Samtaş FIAT Bayiinde staj yaptım. Ben orada satış ve lojistik bölümlerinde bulundum. Bu bölümlerde arabanın satışından müşteriye ulaşmasına ve sonrasındaki işlemlere kadar hem satış departmanında müşteri ilişkilerini hem de lojistikte satışın öncesi ve sonrasındaki belgelendirme işlemlerini öğrendim. Bu tür bir staj iş hayatına atılmadan önce bizim için çok güzel bir deneyim oldu.

Eğitim ve Staj sonrasında girişimcilik ile ilgili kafanızda neler oluştu? Gelecek yıllar ve okul sonrası iş hayatınız ile ilgili neler yapmayı

rum. Geleceğe yönelik düşüncelerimde ise öncelikle üniversite eğitimimi tamamlayıp daha sonra yüksek lisans eğitimi sonucunda uzmanlığına sahip olduğum bir alanda girişimcilik fikrini hayata geçirebilirim. Bu eğitim sayesinde girişimcilik fikrinin sadece hayalperestlikten ibaret olmadığını, destek kurum ve kuruluşların katkılarıyla artık yalnız olmadığının bilincindeyim. Bu eğitimde emeği geçen herkese teşekkür ederim.

► **FEYZA YILDIZ YURTAL:** Girişimcilik deyince, önce durup iki kere düşünülmesi gerektiğine inanırdım açıkçası. Bir düşünün; yeni mezunsunuz, 'sıfırdan başlayıp bir şirket kuracağım ya da holding sahibi olacağım vs. deseniz size gülerler herhalde. Ama biz bu seminerle atacağımız adımların ilk basamağını oluşturduk. Hayallerimiz için bir girişimci olabilmek için illa ki sıfırdan başlamak gerektiğini hatta bunun için bizi desteklediklerini görmüş olduk. Bu güzel bir şey; çünkü bir iş yaparken ayaklarınızın yere sağlam bastığını ve sizi destekleyen birilerinin bir şeylerin olduğunu bilmek çok daha güzel...Bunun için teşekkür ederim...

► **MELİKE SEDA TÜRKMEN:** Bu eğitim sayesinde aslında pek de aklımda olmayan girişimcilik konusunda geniş bir bakış açısına sahip oldum. Ve bu eğitimi aldıktan sonra kendi işimin sahibi olma fikri çekici gelmeye başladı. Çünkü bu bağlamda kadın girişimcilere sağlanan kredi ve ödeme olanaklarını, nasıl iyi bir girişimci olunacağı konusundaki yolları görmüş olduk. Bize bu olanağı ve eğitimi veren başta SATSO olmak üzere Kadın Girişimciler Kuruluna, FIAT'ta staj imkanı verenlere ve değerli hocamız Fatma Fidan'a çok teşekkür ediyoruz.



Kadın Girişimci'ler Diyarbakır'da



TOBB ve Diyarbakır İl Kadın Girişimciler Kurulu tarafından, Diyarbakır Fuar ve Kongre Merkezi'nde, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü dolayısıyla düzenlenen 'Kadın Emegi Etkinliği'ne, çeşitli illerden 300 kadın girişimci katıldı.

Diyarbakır'da düzenlenen Kadın Emegi Etkinliği'ne ilimizden SATSO Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı İffet Hacıyüpoğlu başta olmak üzere, kurul üyeleri; Nurhay Demoen, Övün Baştürk, Fazilet Neşe Akma, Fatma Aygün Kahya, Gülden Evran, Muradiye Arıt, Şengül Yurtal, Halide Bölükbaşı iştirak etti.

Etkinliğin açılışında konuşan TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu, iş dünyasında kadınları yok farz ederek, zengin olma şansının bulunmadığını söyledi. Toplantıda genel olarak kadınların iş hayatına daha fazla katılabilmesinin yolları konuşuldu.

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu, konuşmasında kadınların iş hayatında daha fazla rol almalarını istedi. Hisarcıkloğlu, bir milyon 220 bin erkek girişimciye karşın 80 bin kadın

girişimci olduğunu dile getirdi. "Bakıyoruz kadın nüfusuyla erkek nüfusu eşit. Dünyaya bakıyoruz, kadın çalışma oranına yüzde 46, AB ortalaması yüzde 55'in üzerinde, Türkiye'de bu oran yüzde 26. Bir taraftan zengin olmak istiyoruz diyeceğiz, kültürümüzde israf haram diyeceğiz, ondan sonra da kadınlarımızı yok farz edeceğiz. Böyle zengin olma şansımız yok. Eskiden bir laf var elinin hamurunu erkek işine bulaştırma, ben de derim ki elinin hamurunu iş hayatına bulaştırsınlar ki büyümenin bereketi ülkemize gelsin. Onun için elinizin hamuruyla muhakkak ekonomide girişimcilik noktasında size ihtiyacımız var" diyen Hisarcıkloğlu kadın girişimcilere olan ihtiyaca dikkat çekti.

TOBB Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Aynur Bektaş ise yaptığı konuşmada kadınların işgücüne katılım oranlarının yetersiz olduğuna işaret ederek, bu sayıyı artırabilmek için var güçleriyle çalıştıklarını anlattı. Aynur Bektaş, "Türkiye'de kadınların işgücüne katılım oranı TÜİK'in yayınladığı rakamlara göre 2009 yılı itibarıyla yüzde 26 seviyesindedir.

Bu oran AB'ye üyelik hedefleyen Türkiye için kabul edilemez. AB'de kadınların işgücüne katılım oranı ortalaması 2008 itibarıyla 63.9" dedi.

Bektaş, "Bugün Kadın Kurulları olarak 81 ilin 76'sında yapılandık. Şu an 1392 iş kadınına ulaştık. Bunlar kocaları zengin olan değil, kendi emekleriyle işlerini kurmuş kadınlar. Biz kadınlar anayız, tabi ki bacıyız kardeşiz tabi ki çocuk doğuracağız ama biz aynı zamanda işvereniz. Biz işçi çalıştırıyoruz. Aramıza daha çok kadın katacağız. 80 bin kadın yetmez. Biz TOBB'da 2 sene sonra 160 bin işkadını olduk diyebilmeliyiz. O zaman biz başarıyı yakalayacağız." diye konuştu.

Toplantının sonrasında Kadın Emegi Sergisi'nin açılışı yapıldı. Sergide SATSO Kadın Girişimciler Kurulu üyeleri de faaliyet konuları ile ilgili stant açtılar. SATSO Kadın Girişimciler Kurulu standını ziyaret eden TOBB Başkanı Hisarcıkloğlu'na Sakaryaspor'un renklerinden oluşan futbol topu şeklinde bir yastık hediye edildi.

MESLEK KOMİTELERİMİZDEN

7. MESLEK KOMİTESİ BİR YILLIK FAALİYETLERİNİ DEĞERLENDİRDİ.



SATSO 7. Meslek Komitesi (İklimlendirme Sistemleri ve Sıhhi Tesisatçılar Meslek Grubu) düzenlediği toplantıyla Meslek Grubunda faaliyet gösteren üyeleriyle bir araya geldi. Programda 7. Meslek Komitesi'nin bir yıllık faaliyetleri değerlendirildi.

SATSO Meclis Başkanı Engin Özkoç ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ'un yanı sıra 7. Meslek Grubunda faaliyet gösteren üyelerinde yoğun ilgi gösterdiği toplantıda, Meslek Komitesi Başkanı Adem Bilgen; göreve geldikleri ilk günden itibaren bir çok çalışmaya imza atıklarını, meslektaşlarının sorunlarının takipçisi olduklarını ve tüm meslektaşlarının rahat çalışmaları için ellerinden geleni yaptıklarını söyledi.

Tüm meslek komitelerini önemsediklerini ve çalışmalarını desteklediklerini belirten Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ; "Bir yıl önce göreve gelen ve çalışmalarını aralıksız sürdüren 7. Meslek Komitemiz gerek üyelerinin sorunlarına çözüm üretmek için çalışmakta gerekse ilimizde doğalgaz kullanımını artırma yönünde yoğun uğraşlar vermektedir. Komitemizin çalışmalarını yakından takip ediyor ve destek veriyoruz." diye konuştu.

SATSO Meclis Başkanı Engin Özkoç toplantıda yaptığı konuşmada birlik ve beraberliğin önemine değindi. Herkesin mutlu olmak için çalıştığını ve mesleğini buna göre seçtiğini ifade eden Özkoç; "Başkalarının mutsuzluğu bizi de mutsuz etmektedir. Şimdi birlik olma zamanıdır. Nasıl birlikte büyürüz, ona bakmalıyız. Anlayış budur. Çalışmalarımızda iyi niyetli ve dürüst olursak, kazancımızda iyi olacaktır." dedi.



15. MESLEK KOMİTESİ FAALİYETLERİNE DEVAM EDİYOR



SATSO 15. Meslek Komitesi (Sağlık Kuruluşları, Eczaneler ve Parfümeri Ticareti) üyelerinin, sağlık sektörü ve hastanelerinin temel sorunlarını belirlemek amacıyla başlattıkları hastane ziyaretleri devam ediyor...

15. Meslek Komitesi Üyelerinin hastane ziyaretleri kapsamında Toyota Hastanesi, Sakarya Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi, Özel Adatıp Hastanesi ve Özel Altınova Hastaneleri'ni ziyaret edildi.

Ziyaretlerde, ilimizdeki kurumsal iletişim sorununu çözmek için aktif çalışmalar yaptıklarını, bu doğrultuda sağlık sektörünün sorunlarını belirlemeyi ve SATSO ile sağlık sektörü arasında bir köprü oluşturmayı hedeflediklerini dile getiren 15. Meslek Komitesi Üyeleri, sağlık hizmetleri konusunda özel ve resmi kurumların işbirliği çerçevesinde çalışmalar yapılması gerektiğine değindiler. SATSO 15. Meslek komitesi olarak bu işbirliğine öncülük etmek ve köprü oluşturmak amacıyla olduklarını dile getiren komite üyeleri sanayi ve ticaret erbabı ile sağlık kurumlarının işbirliği içerisinde olması gerektiğine inandıklarını, bunu sağlamak için sorunları yerinde tespit etmeye çalıştıklarını belirttiler.

Okullardaki Ağız Ve Diş Sağlığı Taramaları Devam Ediyor

15. Meslek Komitesi, İl Milli Eğitim Müdürlüğü, İl Sağlık Müdürlüğü,

Sakarya Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi işbirliğinde ve Güneşoğlu firması sponsorluğunda yürütülen proje kapsamında ilköğretim okullarında ağız ve diş sağlığı taramaları yapılmaktadır.

15. Meslek Komitesi üyelerinin de eşlik ettiği taramalarda öğrencilere ağız ve diş sağlığının insan hayatındaki önemi hakkında bilgiler verilirken, sağlıklı bireyler olarak büyüyen gelişmelerinde küçük yaşlarda diş fırçalama alışkanlığı kazanmalarının büyük öneme sahip olduğu vurgusu yapılıyor.

Proje kapsamında, Çökekler Şehit Kamil İlköğretim Okulu ve Kurtuluş İlköğretim Okulu öğrencileri İl Sağlık Müdürlüğü ekipleri ile Sakarya Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi doktorları tarafından taramadan geçirilirken, öğrencilere diş fırçalama alışkanlığı kazandırmak amacıyla Güneşoğlu firmasının sponsor olduğu diş bakım setleri dağıtıldı.

SATSO 15. Meslek Komitesi üyeleri, kurumların ortak çalışması olan bu proje kapsamında ağız ve diş sağlığının insan hayatında ne kadar büyük bir öneme sahip olduğu bilincini genç nesillere aşılamayı hedeflediklerini, diş hastalıklarından korunma ve

diş sağlığının korunması açısından erken tanının çok önemli olduğunu ifade ettiler. Taramalar esnasında ağız ve diş sağlığının bozuk olduğu tespit edilen öğrencilerin mutlaka doktora gitmeleri gerektiğini bu konuda okulların da yönlendirici olmasının önemli olduğunu belirttiler.



16. MESLEK GRUBU'NDAN YILLIK DEĞERLENDİRME TOPLANTISI



Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası'nın 16. Meslek Grubu'na kayıtlı üyeler (Finansal Hizmetler ve Sigortacılık Faaliyetleri) Meslek Komitesi tarafından düzenlenen yıllık değerlendirme toplantısında bir araya geldiler.

SATSO Ali Coşkun Konferans Salonu'nda yapılan ve Meslek Komitesi Başkanı Ali Esen başkanlığında gerçekleştirilen toplantıda komite tarafından bir yıllık zaman zarfında yapılan faaliyetler hakkında meslek grubu üyelerine bilgiler verildi.

Komitelerinin düzenli toplantılarını her ay aksatmadan yaptığını belirten Komite Başkanı Ali Esen, bundan sonraki çalışmalarına meslek grubunda yer alan üyelerinin görüş ve önerileri doğrultusunda devam edeceklerini, meslek grubunda yer alan üyelerin sorunlarını çözmek için elbirliği ile çalışacaklarını belirtti.

2008 yılında yürürlüğe giren 5684 sayılı kanun çerçevesinde ilimizdeki 149 sigortacının levha kayıt işlemlerinin tamamladığının bilgisini veren Esen, sigorta acenteliği için gerekli olan asgari fiziki şartları yerine getirmeyen acentelerin levha kaydından silinerek sigortacılık mesleğini ifa edemeyeceğini belirtti.

Meslek grubu üyeleri ile iletişim kurmada sıkıntı yaşadıklarını da belirten Esen, meslek grubundaki üyelerin mail kullanma oranının çok düşük olduğunu, mevcutlarında mail adreslerini günlük kontrol etmediklerini ve bunun iletişimi olumsuz etkilediğini belirterek hızlı iletişimi sağlamak için meslek grubundaki üyelerin güncel mail adreslerini ve yazışma adreslerini mutlaka Odamıza ulaştırmaları gerektiğini belirtti.

İlimizde kayıtdışı çalışan, ekmeklerini ve emeklerini çalan acentelik

vasfı taşımayan çantacılarla elbirliği ile mücadele etmek zorunda olduklarını belirten Esen, il dışından gelen çantacı sigortacılara ekmeklerini kaptırmamak için güçlerini birleştirerek önleyici çalışmalar yapmayı hedeflediklerini ifade etti.



İlimizde bankaların ve kooperatiflerin polişe keserek haksız rakabete sebep olduklarını belirten Esen, bunun önüne geçebilmek için acentaların farklı hizmetler vermesi gerektiğini ve her türlü mağduriyette müşterilerinin yanında yer alarak hizmet noktasında öne çıkmaları gerektiğini, beklentisinde bu yönde olduğunu belirtti.

TOBB Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi Üyesi Arif Pırıldar 16. meslek grubu olarak sigorta acentelerini endişelendiren konular hakkında bir dosya hazırlayıp sorunları sektör meclisine taşıdıklarını bilgisini verdi.

Sigortacılık sektör meclisi ve icra komitesince ele alınan konular hakkında da bilgi veren Pırıldar, ekonomik krizin sigorta acenteleri üzerinde bir çok olumsuz etkiler bıraktığını, kriz nedeni ile tahsilat sorunu yaşadıklarını, iş üretimlerinin düştüğünü belirtti.

16. Meslek Grubu'na kayıtlı üyelerin katılımı ile düzenlenen yıllık değerlendirme toplantısında meslek grubu üyeleri mesleki sorunları ve sorunların çözümünde yapılması gerekenleri de dile getirdiler.

SATSO 31. MESLEK KOMİTESİ GRUP ÜYELERİ İLE BULUŞTU



31. Meslek Komitesinin bir yıllık faaliyetleri değerlendirildiği ve Meslek Grubunda faaliyet gösteren üyelerin yoğun ilgi gösterdiği toplantıda Komite Başkanı Murat Korkmaz; göreve geldikleri ilk günden itibaren birçok çalışmaya imza atıklarını, meslektaşlarının sorunlarının takipçisi olduklarını ve tüm meslektaşlarının rahat çalışmalarını

için ellerinden geleni yaptıklarını söyledi.

SATSO Meclis Üyesi ve Komite Üyesi Behlül Bayrak ise bu bir yıllık süre içerisinde ayrıca Tüketici Hakem Heyetinde elektronik ve telekomünikasyon faaliyetleri gösteren meslektaşlarının temsil edilmesini sağladıklarını ifade ederek bu çalışmaların sonuçlarının da oldukça verimli olacağına inandıklarını dile getirdi.

31. Meslek Komite Üyeleri ayrıca meslektaşlarının ortak bir sorunu olan kontör dolandırıcılığı ile de mücadele ettiklerini de belirterek İl Emniyet Müdürlüğü ile işbirliği çerçevesinde kontör dolandırıcılığına karşı mücadele ederek mesleğin layıkıyla yapılmasına gayret ettiklerini ifade ettiler.

Komite üyeleri ayrıca, komite faaliyetlerinin gerçekleşmesinde her zaman destek veren SATSO Meclis Başkanı Engin Özkoç'a, Yönetim Kurulu Başkanı A.Akgün Altuğ ve Yönetim Kurulu Üyelerine de teşekkürlerini sunarak bundan sonraki süreçlerde de desteklerini beklediklerini dile getirdiler

BELARUS'LA İKİLİ İLİŞKİLER GELİŞTİRİLİYOR

Belarus ile Türkiye arasındaki ticari ilişkileri geliştirme amacıyla illeri ziyaret eden Belarus Büyükelçiliği görevlileri Mart ve Nisan aylarında Odamızı ziyaret ederek çeşitli temaslarda bulundular.



incelemesinin çok önemli olduğunu ifade etti. Sadece ticari değil kültürel paylaşımın da çok verimli olacağına inandıklarını belirten Altuğ, üniversiteler arasında öğrenci değişimi yapılabileceğini ve bu çalışmanın iki ülke arasındaki ilişkileri geliştirilmesinde çok önemli bir adım olacağını ifade etti.

Belarus (Beyaz Rusya) Ankara Büyükelçisi Valery Kolesnik, Valery Kolesnik, Belarus ve Sakarya'nın sanayi üretimi yapısındaki benzerliklere de değinerek otomotiv üretimi, otomotiv yan sanayi, plastik sanayi gibi sektörlerde iki bölgenin de benzerlik gösterdiğini ve iyi durumda olduklarını, iki ülkenin bu konularda işbirliği çalışmalarında bulunabileceğini ifade etti. Büyükelçi ayrıca ülkede yatırım yapmak isteyen yabancı yatırımcılara devlet teşviklerinin de olduğu konusuna değinerek vergi muafiyeti, fiyat indirimi ve şirket kurulumunda en az bürokrasi uygulamasının önemli teşvikler arasında yer aldığını belirtti.

Belarus Heyet'in ikinci ziyareti Nisan ayı içerisinde gerçekleşti. Belarus Ankara Büyükelçiliği Ticaret Müsteşarı Andrei Ermolovich ve İkinci Katip Evgeny Lipen'in gerçekleştirdiği

İlk olarak Mart ayı içerisinde Belarus Ankara büyükelçisi Valeri Krokin Odamızı ziyaret etti. Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ tarafından ağırlanan Belarus (Beyaz Rusya) Ankara Büyükelçisi Valery Kolesnik ziyaretin amacının iki ülke arasında işbirliğini geliştirmek olduğunu belirtti.

SATSO Meclis Başkanı Engin Özkoç ve Yönetim Kurulu Üyelerinin de teşrif ettiği ziyarette konuşan SATSO Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ, Belarus ile ülkemizin dolayısıyla da ilimizin ticari ilişkilerinin geliştirilmesine ve karşılıklı işbirliğine hazır olduklarını belirtti. İki ülke arasındaki ticari ilişkilerin gelişebilmesinin ön koşulunun ülke insanları arasında iyi ilişkiler kurmak olduğunu ve bu ziyaretin de bu ikili işbirliğinin ilk adımı olduğunu dile getirdi.



ziyarette SATSO Yönetim Kurulu Üyelerinin yanı sıra Dış Ticareti Geliştirme Komisyonu üyeleri de hazır bulundu.

Ziyarette Belarus Ankara Büyükelçiliği Ticaret Müsteşarı Andrei Ermolovich Belarus'un sosyo ekonomik durumu, ticaret, turizm ve kültürel yapısı hakkında, Belarus Ankara Büyükelçiliği İkinci Katibi Evgeny Lipen ise ülkenin turistik ve kültürel yapısı hakkında bilgi verdi. Evgeny Lipen, ülkenin zengin bir kültürel yapıya sahip olduğunu ve tiyatro, müzik galerileri, mimari yapı gibi alanların ön plana çıktığını da sözlerine ekledi.

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ Belarus'a karşılıklı işbirliği ve ticareti geliştirme adına bu ülkeye geniş katılımlı bir heyetle ziyaret gerçekleştirmek istediklerini belirtti. Altuğ, birbirleri ile işbirliği yapabilecek sektörleri belirleyerek yüzyüze görüşmeler organize etmelerinin firmaların yatırım olanaklarını geliştireceğini dile getirdi.

Sakaryalı sanayici ve iş adamlarımız ile birlikte Belarus'a bir ziyaret programı düzenleyebileceklerini belirten Altuğ ayrıca, karşılıklı ticaret yapabilmek için tüccarların bölgeyi

MAKİNE İMALATÇILARI GÜÇLERİNİ BİRLEŞTİRİYOR



Makine sektöründe bölgesel güç olmayı hedef olarak belirleyen Sakaryalı makineciler güçlerini birleştiriyor.

İlimizde faaliyet gösteren makine imalatçıları, faaliyetlerini bir dernek çatısı altında sürdürmek, bu sayede güç birliği elde ederek ilimizi makine üretiminde marka haline getirmek hedefiyle güçlerini birleştirmek için SATSO'da düzenlenen toplantıda bir araya geldiler.

Makina imalatı sektöründe faaliyet gösteren Odamız üyeleri arasında işbirliği, dayanışma ve bilgi alışverişini sağlamak, üyelerin ekonomik, mali, hukuki, idari, teknolojik ve imalatla ilgili ortak sorunlarını çözümleyecek çalışma ve teşebbüslerde bulunmak, Türkiye'de makine imalatını geliştirmek, en ileri seviyeye çıkarmak ve memleketin çeşitli makine üretim ve bilgi ihtiyacının yurt içinden sağlanması için gerekli çalışmaları yapmak amacıyla SATSO öncülüğünde bir dernek kurmayı amaçlayan makine imalatçıları en kısa sürede bu amaçlarına ulaşmak için çalışmalarına hız verdiler.

Sakaryalı 27 kurucu üye tarafından kurulması hedeflenen Sakarya Makine İmalatçıları Birliği bünyesinde Sakarya Üniversitesi, Türk Standartları Enstitüsü, KOSGEB ve SATSO gibi kuruluşlarında yer

alması planlanıyor.

İlimizde kuralacak derneğin önemli bir misyon yükleneceğine ve diğer şehirlerde kurulacak olan derneklere de örnek teşkil edeceğine dikkat çeken makine imalatçıları, bu yapılanmanın aynı zamanda Türkiye'de var olan 23 bin makine ve makine aksamı üreticilerinin envanterinin çıkarılacağı bir çalışma olacağının da altını çizdiler. Üreticiler "Dün birbirimizle rekabet ederken bugün dünya ile rekabet eder duruma geldik. Artık şirketlerimizi geleneksel yöntemlerle değil uluslararası rekabete açık, yenilikçi, kalite standartları yüksek ürünler üreten, markalaşan, birbirimizi tamamlayan, birlik içinde hareket eden şirketler haline getireceğiz." diyerek hedeflerini dile getirdiler.

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ ise; makine üretimi yapan yerel firmalarımızın en iyi üreticiler olmalarını sağlamayı hedeflediklerini, bunun içinde sektörde faaliyet gösteren imalatçıların verimini ve uluslararası rekabet gücünü artırmak için bir dernek çatısı altında toplanmaları konusunda yapılan çalışmalara SATSO olarak gereken desteği vereceklerini belirtti.

SAYIN ÜYELERİMİZ 30 HAZİRAN 2010 TARİHİNE KADAR ODA AİDATINIZIN 1. TAKSİTİNİ ÖDEMEYİ UNUTMAYIN.

Üyelerimiz 5174 sayılı TOBB Kanununun 24. maddesine istinaden bulundukları dereceye göre Yıllık Aidat ile aynı kanunun 25. maddesine istinaden 2009 yılı ticari kazanç ve ticari bilanço karı üzerinden Binde 5 oranında Munzam aidat ödemekle yükümlüdürler.

Aidat ödemeleri Haziran ve Ekim aylarında iki eşit taksitte yapılmaktadır.

Süresinde ödenmeyen aidatlar için kanuni gecikme zammı uygulanmakta olup; Haziran ayı sonuna kadar ödemenizi yapmanızı önemle rica ederiz.

BANKA HESAP NUMARALARIMIZ:

Finansbank Sakarya Ş.B.: TR65 0011 1000 0000 0014696778, Halkbank Karasu Ş.B.: TR78 0001 2009 5870 0012000003

Halkbank Sapanca Ş.B.: TR67 0001 2009 5880 0012000002, Ziraat Bankası Adap. Ş.B.: TR37 0001 0000 1929 5163 9550 01

Ziraat Bankası Hendek. Ş.B.: TR18 0001 0000 2029 5163 9550 02, Ziraat Bankası Geyve. Ş.B.: TR84 0001 0001 6529 5163 9550 03

Ziraat Bankası Taraklı Ş.B.: TR57 0001 0007 4729 5163 9550 04, Ziraat Bankası Pamukova Ş.B.: TR95 0001 0005 4929 5163 9550 05

Ziraat Bankası Kocaali Ş.B.: TR73 0001 0005 8629 5163 9550 06

POLONYA MÜSTEŞARI ÜLKESİNİN YATIRIM İMKANLARINI ANLATTI



Polonya Ankara Büyükelçiliği Ticaret ve Yatırım Geliştirme Bölümü Müsteşarı Michal Mierzwa, Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası'nı ziyaret ederek ülkesindeki yatırım imkanlarını anlattı.

SATSO Yönetim Kurulu Üyeleri ile birlikte makine, otomotiv yan sanayi ve tarım makineleri sektöründe faaliyet gösteren Odamız üyesi firmaların temsilcilerinin de bulunduğu ziyarette Mierzwa, Türkiye ile ülkeleri arasındaki ticari ilişkilerin geliştirilmesi için çeşitli çalışmalar yürüttüklerini belirterek, Polonya'nın Avrupa'da gelişme seyri gösteren ülkelerden birisi olduğunu söyledi.

Ülkesi hakkında slayt sunumu eşliğinde çeşitli bilgiler veren Mierzwa, ülkesinin Almanya ve Fransa'nın büyüme hızının önüne geçtiğini işaret ederek, şöyle konuştu:

"Ülkemiz Avrupa'da dış pazarlara açık ve Avrupa'nın en büyük yüzölçümüne sahip ülkelerinden birisidir. Türkiye'nin gayri safi milli hasılası ile ülkemizin durumu benzerlik göstermektedir. İki ülke arasında

ihracat malları arasındaki dağılımda da çeşitli benzerlikler var. Teknoloji ve kalite konusunda Türkiye dünya ile rekabet edebilecek bir durumdadır. Çin'in ihracatı günden güne daha fazla artış göstermektedir ve dünya ülkeleri için ciddi bir güç haline gelmiştir. Polonya'nın AB üyesi olması büyük bir teşviktir. Polonya Çin pazarı ile yavaş ve istikrarlı bir şekilde rekabet ediyor. Bu durum Türkiye için de önemli bir avantaj olabilir."

SATSO Yönetim Kurulu Başkanı Akgün Altuğ ise ülkeler arasındaki ticaret ve yatırım hacminin geliştirilmesin için iki ülke halkının birbirlerini daha yakından tanımaları gerektiğini belirterek, "Karşılıklı farkındalık yaratmamız gerekiyor. Farkındalık yaratacak adımlar arasında iki ülke arasında karşılıklı öğrenci değişimi ilk adım olabilir. Yatırımcıların karşılıklı yatırım yapabilmeleri için öncelikle firmaların birbirlerini tanımaları gerekiyor. İki ülke firmalarının ortak bir platformda yatırım alanları doğrultusunda görüşme imkanlarının sağlanabilmesi oldukça verimli bir çalışma olacaktır" dedi.



SATSO TÜRK MÜZİĞİ TOPLULUĞU'NDAN BAHAR KONSERİ

Türk müziğine gönül vermiş amatörlerden oluşan ve Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası'nın desteği ile faaliyetlerini sürdüren SATSO Türk Müziği Topluluğu Bahar Konseri'inde yine müzik severlerle buluştu.

Koro Şefi Münevver Şenduran İtil yönetiminde uzun bir hazırlanma döneminin ardından dinleyenleri ile buluşan SATSO

Türk Müziği Topluluğu, Bahar Konserini Sakarya Üniversitesi Kültür ve Kongre Merkezinde gerçekleştirdi.

İki bölümden oluşan SATSO Türk Müziği Topluluğu'nun konserinde seslendirilen Türk müziğinin eşsiz parçaları, konukların müzik dolu ve eğlenceli bir akşam geçirmelerine vesile oldu.

www.reksa.com.tr

araçlarınız çiplak kalsın...
giydirelim...



Araç filonuz ister 1 tane, ister 1.000 tane olsun
en kaliteli ve en ekonomik araç giydirme **reksaatölye.de**

reksareklamcılık.
t. 0264 274 18 88
f. 0264 279 01 86
atatürk blv. n. 88
k.1 d.1 adapazarı



TOBB İLE HALKBANK'DAN DESTEK KREDİSİ

KOBİ'lerin ucuz maliyetli finansman imkanlarına ulaşımını kolaylaştırmak amacıyla TOBB ile Halkbank arasında imzalanan işbirliği destek kredisi başvuruları 26 Nisan tarihi itibarıyla başladı.

TOBB ile Halkbank arasında imzalanan protokolle toplam 3 milyar TL'lik kredi paketinin hayata geçirilmesi hedefleniyor.

TOBB-HALKBANK işbirliğinde üretimi ve istihdamı desteklemek amacıyla KOBİ'lere verilen destek kredisinde aylık %0,8, yıllık %9,6 faiz ve 12 aya varan vade imkanı sunuluyor.

Krediden yararlanmak isteyen Odamız üyelerinin; Öncelikle Odamızın İç ve Dış Ticaret Müdürlüğü'ne başvurarak SATSO tarafından onaylanan "Kredi Talebi Beyan Belgesi" ile "Oda Kayıt Sureti" alıp; daha sonra ilimizdeki Halk Bankası Şubelerine başvurmaları gerekmektedir.

TOBB kaynağından kullandırılmaları, geri dönüşlerin tekrar kullandırılması ile 8 ay boyunca devam edecek. TOBB kaynağının vadesi 12 ay olup, ödemeler aylık eşit taksitlerle yapılacaktır.

TOBB'un mevduat kaynağından her bir firmaya asgari 10 bin TL, azami 40 bin TL kredi kullandırılacak.

Gerek TOBB kaynağı, gerekse banka kaynağından kullandırılacak kredilerden faydalanacak firmaların teminat bulmakta zorlanmaları durumunda, Kredi Garanti Fonu A.Ş. imkanlarından da faydalanabileceklerdir. Kredi Garanti Fonu A.Ş. bu krediler için müracaatta bulunan firmaların taleplerini öncelikle karara bağlayacaktır.

Eczaneler, kooperatifler, döviz büfeleri ve faktoring şirketleri gibi para ticareti ile uğraşanlar, emlakçılar, mali müşavirler ve yeminli mali müşavirler bu krediden faydalanamayacaklardır.

SATSO Meclis Üyelerinden Düzenli Kan Temini Projesi'ne Destek

Türk Kızılay Derneği tarafından düzenlenen "Düzenli Kan Temini Projesi"ne dikkat çekmek ve kamuoyunun ilgisini artırmak için Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Üyeleri de kan bağışında bulunarak kampanyaya destek verdi.

Nisan Ayı Olağan Meclis Toplantısı öncesinde SATSO Hizmet Binasında Türk Kızılay Derneği tarafından kurulan kan verme stantlarına gelerek kan veren meclis üyeleri kampanyaya destek olmaktan mutluluk duyduklarını ifade ettiler.

SATSO Meclis Başkanı Engin Özkoç ve Yönetim Kurulu Başkanı A.Akgün Altuğ'un da kan bağışında bulunarak destek oldukları proje kapsamında Meclis Üyelerimiz tarafından 30 ünite kan verilerek Düzenli Kan Temini Projesi'ne deste verildi.



EXPO 2016 ANTALYA BİLGİLENDİRME TOPLANTISI SATSO'DA YAPILDI...



EXPO Antalya 2016 Bilgilendirme Toplantısı kalabalık bir katılımı ile Odamızda gerçekleştirildi.

İl protokolü, kaymakamlar, daire müdürleri ile kurum ve kuruluş yetkililerinin de davetli olduğu toplantıda EXPO 2016 Fuarı hakkında detaylı bilgiler veren Antalya Kesme Çiçek İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı ve Dünya Çiçek Konseyi Başkan Yardımcısı Osman Bağdatlıoğlu, 6 ay boyunca sürmesi planlanan fuarda çiçek

ve çocuk teması işleneceğini ve fuar nedeniyle Antalya ve çevresine peyzaj yapılacağını, bu nedenle de süs bitkisi üreticilerine büyük iş düştüğünü ifade etti.

Bağdatlıoğlu ayrıca, 2009 yılında Sakarya'da ihracat çalısı ve dallar üzerineymiş. Türkiye genel ihracatının yüzde 36 oranında düştüğü bir dönemde Sakarya'dan yapılan ihracat yüzde 280 oranında artmış. Mart ayında yüzde 110'luk artış var. Sakarya'da 2009 yılında 779 bin dolarlık dış mekan süs bitkisi ihracatı yapılmış, 2010 yılında yüzde 280'lik artışla ihracat 3 milyon dolara çıkmış. 3 milyon doların anlamı çok büyük. Ülkenin kurtuluşu ihracattan geçiyor. Türkiye'de ihracat düşerken, süs bitkisi sektöründeki ihracat artıyor" dedi. Dış mekan süs bitkisi sektörünün patlamaya hazır bir bomba olduğunu belirten Bağdatlıoğlu, Antalya'da yapılacak 2016 EXPO Fuarı'nın dış mekan süs bitkiciliği açısından çok önemli bir fırsat olduğunu belirtti.

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ, ilimizin rekabet gücünü arttırmak amacıyla güçlü yanları fazla olan sektörleri ön plana çıkarmak için çalışmalar yaptıklarını belirtti. İlimizde dış mekan süs bitkiciliği sektörünün de rekabet gücü yüksek olduğundan dolayı ön plana çıkan sektörlerin başında yer aldığını belirten Altuğ, sektörün desteklenerek daha da büyüyeceğine, Sakarya'nın bu alanda marka şehirlerden biri olacağına inandıklarını ifade etti.

41 BESMELE KOLLEKSİYONU SATSO'DA SERGİLENDİ.

Sanatçı Sıddı Zübeyde Atan'ın 41 Besmele Akkase Ebru Koleksiyonu New York ve Albany Senatolarında sergilendikten sonra Türkiye'de ilk defa Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası'nda sanat severlerle buluştu.

Sakarya Valisi Hüseyin Atak, Ak Parti Sakarya Milletvekili Şaban Dişli, TOBB Başkanı M.Rifat Hisarcıklıoğlu, Sakarya Büyükşehir Belediye Başkanı Zeki Toçoğlu, SATSO Meclis Başkanı Engin Özkoç, Yönetim Kurulu Başkanı A.Akgün Altuğ tarafından açılışı gerçekleştirilen koleksiyonda kullanılan hüsni-hat yazılarının tasarımı Prof.Dr. Emin Barın'a ait.

Klasik dönem ebru da akkase tekniği ile yapılan çalışmaların yer aldığı ve sanatçı Sıddı Zübeyde Atan tarafından hazırlanan 41 Besmele Koleksiyonu'nu çok sayıda Sakarya'lı sanat-sever ziyaret etti.



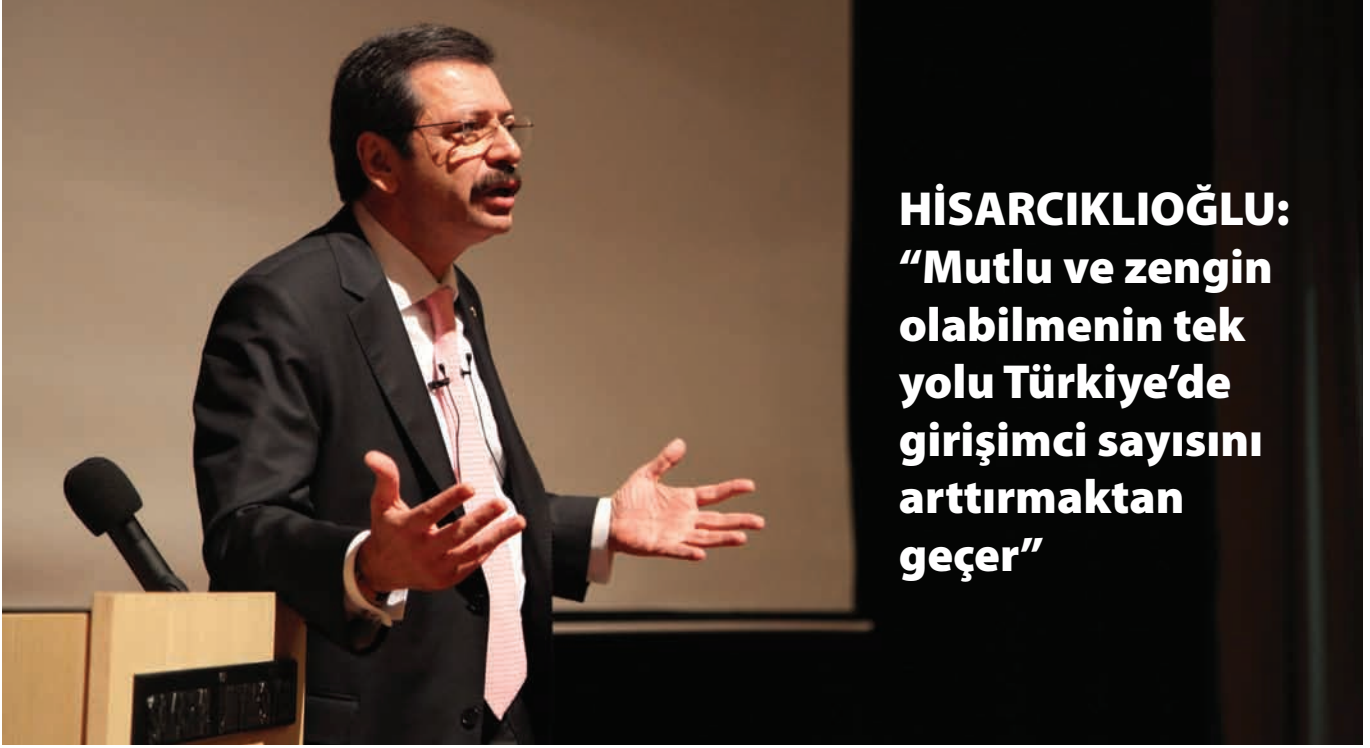
SATSO DİSİPLİN KURULU'NUN TOPLANTILARI DEVAM EDİYOR

Belirli aralıklarla rutin toplantılar gerçekleştirerek ilimizin sorunları ve sosyo-ekonomik durumu hakkında değerlendirmelerde bulunan SATSO Disiplin Kurulu, 2010 yılının ilk toplantısını onur konuklarının katılımıyla yaptı

Disiplin Kurulu Başkanı Fethi Sarıoğlu ve Disiplin Kurulu üyeleri; Azmi Gürkan, Tarık Pekerken, Melih Uyar, Özcan Kırıcı'nın katıldığı toplantının onur konukları Sakarya Valisi Hüseyin Atak, Sakarya İl Jandarma Alay Komutanı Jandarma Albay Adnan Arslan ve SATSO Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ oldu.

Toplantıda konuşan SATSO Disiplin Kurulu Başkanı Fethi Sarıoğlu; ilimiz adına önemli çalışmalarda bulunan konuklarını ağırlıyor olmaktan duyduğu memnuniyeti dile getirerek "Hep birlikte Sakarya'ya ve ülkemize hizmet etmeye devam edeceğiz." dedi.





HİSARCIKLIOĞLU: “Mutlu ve zengin olabilmenin tek yolu Türkiye’de girişimci sayısını arttırmaktan geçer”

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası’nın Kuruluş Yıldönümü ve Ödül Töreni etkinlikleri münasebetiyle ilimize gelen TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu, aynı gün Sakarya Üniversitesi Kültür ve Kongre Merkezinde “Liderlik ve Girişimcilik” konulu bir konferans verdi.

Sakarya Üniversitesi (SAÜ) Kültür ve Kongre Merkezi’nden düzenlenen ‘Liderlik ve Girişimcilik’ konulu konferansta konuşan TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu, iş hayatında edindiği tecrübeleri üniversiteli öğrencilerle paylaştı.

Hisarcıklioğlu, “Türkiye, her yıl 700 bin gencine iş bulacak, bunun yanında 5,6 milyon işsize de iş bulacak. Bu kaynağı doğru şekilde yönlendirebilirseniz ülke geleceği açısından müthiş servet. Mutlu ve zengin olabilmenin tek yolu Türkiye’de girişimci sayısını arttırmaktan geçiyor.” diye konuştu.

TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklioğlu, küreselleşen dünyada giderek önem kazanan bilginin hızla eskidiğine dikkati çekerek, bilginin özgürce öğrenilebilmesi için, üniversitelerin özgürleştirilmesi gerektiğini kaydetti.

2. Dünya savaşında her şeyini kaybeden Almanya ve Japonya’nın bugün iki dünya devi haline geldiğini ifade eden Hisarcıklioğlu, şunları söyledi: “Bakıyorsunuz ki bu ülkelerin savaşta yıkılmadan önce güçlü bir girişimci orta sınıfları vardı. Savaş sonrası ülkelerini kalkındıran insanlar girişimci orta sınıf. Türkiye’de 1 milyon 300 bin tüccar, sanayici, yaklaşık 2 milyona yakın da esnaf var. Önümüzdeki dönemde de Türkiye’nin zenginleşmesinin yolu girişimci sayısını arttırmaktan geçiyor. Bugün 5 milyon 600 bin kişi işsiz. Ülke nüfusunun yarısının 28 yaş üstü olduğunu düşünürseniz, 36 milyon kişide her 6 kişiden 1’i işsiz. Her 6 kişiden 1’i mutsuzken, yüzümüzün gülmesi mümkün değil. Yüzümüzün gülmesini istiyorsak bu insanların işe ve aşı kavuşturulması lazım. Artık iş devlet kapısında değil, özel sektörde.”

TOBB olarak kadın girişimciliğin artırılması için kadın girişimci kurul-

ları kurduklarını anımsatan Hisarcıklioğlu, ülkedeki kadın girişimcilerin oranının yüzde 7 seviyesinde olduğunu bildirdi.

İş hayatında anayasa olarak nitelediği tecrübeleri de öğrencilerle paylaşan Hisarcıklioğlu, şöyle konuştu: “İş hayatımda elde ettiğim tecrübeler neticesinde kendime bazı ilkeler edindim. İş hayatımda 5 ilke belirledim. Küçükken büyüklerimiz ‘İşten artmaz, dıştan artar’ derdi. Zengin olmak istiyorsan harcaman gelirinden az olmak durumunda. İkincisi işin hilesi dürüstlüktür. Çok kazanmak istiyorsan dürüstlük prensibinden ayrılmayacaksın. Üçüncüsü; önce kontrol,

sonra itimat. İşini kontrol etmezsen insanlara güvenirsen, insanlar yaptığı işi belirli ölçüde gevşetiyor. Dördüncüsü, hafızasına güvenen daima yanılır. Kesinlikle hafıza üzerinden iş yapmayın. Beşincisi, işte kesinlikle idare olmaz. İyi bir yönetici olmak istiyorsanız kesinlikle durumu idare etmeyeceksiniz. İşinizde idareci olmayın.”

Başarılı olmanın yolunun birlik ve beraberlikten geçtiğini, ayrılıktaki azap olduğunu ifade eden Hisarcıklioğlu, sözlerini şöyle tamamladı:

“İnsanları sevmesini öğreneceğiz, en büyük eksiklerimizden birisi bu. Millet olarak sevdiğimizi söyleyemiyoruz. Sevmedikçe mükemmel insan olamazsın. Ne olur birbirimizi öteki diye görmeyelim. Türk, Kürt, Alevi, Sünni diye birbirimizi hiçbir özelliğinden dolayı ayırt etmememiz lazım. Allah istese hepimizi tek bir düşüncede doğurtamaz mıydı? Hepimiz farklı düşünmek zorundayız. Farklı düşünelim diye farklı şekil ve beyin vermiş. Birbirimizi düşüncelerimizden dolayı kınamamalıyız. Birbirimizle empati kurmalıyız. Başı açıktı kapalıydı diye dışlamamalıyız. 72 milyon birbirimize sımsıkı sarılamazsak nasıl birlikte rahmet ve bereketi göreceğiz? O zaman ayrılıktaki azabı görürüz.”





SOUTH AFRICA GÜNEY AFRIKA

2010 FIFA Dünya Kupası final maçları 11 Haziran ve 11 Temmuz tarihleri arasında Güney Afrika'da yapılacak. Dünya Kupası final maçlarının ilk kez Afrika kıtasında düzenlenecek olması tüm dikkatleri Güney Afrika'ya çevirdi.

Biz de Sakarya Ekonomi Dergisi olarak bu sayımızda birbirinden zevkli ve çekişmeleri futbol maçlarına sahne olacak ve tüm dikkatlerin yoğunlaşacağı Güney Afrika'yı okuyucularımıza tanıtmayı ve bu ülke hakkında daha fazla bilgi sahibi olmalarını hedefledik.

Afrika'nın en güneyinde bulunan Güney Afrika, sahip olduğu stratejik konumu ile Afrika kıtasında önemli ülkeler arasında yer almaktadır. Ayrıca, Güney Afrika birçok değerli madene sahiptir. Platin, elmas ve altın gibi madenlerde dünyada en fazla rezervlere sahip olan ülke birçok büyük devletin egemenliğine sahiptir.

1991 yılında bağımsızlığını kazanana kadar birçok büyük devletin sömürgesinde yaşamıştır. Bağımsızlığından sonra da küresel güçler, ülkede ırkçı uygulamaları destekleyerek ülkenin istikrarını istememişlerdir. 1994 yılında Nelson Mandela'nın başkan seçilmesi ile Güney Afrika'da yeni bir dönem başlamıştır. Uzun yıllar ırkçı uygulamalara maruz kalan zenci halk, Mandela ile bu uygulamalardan kurtulmuştur. Güney Afrika'nın 1991 yılında bağımsızlığını kazandıktan sonra her iki ülkenin karşılıklı konsolosluk açarak birbirini tanımları ile sonuçlanmıştır. İki ülke arasında 3 milyar dolarlık ticaret hacmi bulunmaktadır ve her geçen gün artan şekilde ticari ilişkiler devam etmektedir. Türkiye, Güney Afrika'ya daha çok otomotiv yedek parça ihraç ederken, Güney Afrika ise daha çok altın, elmas, platin gibi değerli madenleri ülkemize ihraç etmektedir.

SİYASİ VE İDARİ YAPI

Yüzyıllar boyu beyazlar tarafından yönetilen ülkede 1994 yılında ilk defa bütün ırkların katılımıyla

demokratik bir seçim gerçekleştirilmiştir. ANC (AFRİKAN National Congress) partisinin ve parti lideri Nelson Mandela'yı iktidara getiren seçimlerin sonucunda Güney Afrika'da köklü değişim rüzgarları esmeye başlamıştır. 1999 seçimlerinde partinin başına Thabo Mbeki geçmiştir. Güney Afrika Cumhuriyeti (GAC), 3 başkente sahiptir. Cape Town bunların en büyüğü ve yasamanın başkentidir. Pretoria idari başkent, Bloemfontein ise yargısal başkent konumundadır.

SOSYO EKONOMİK YAPI

Güney Afrika ekonomisi dünyadaki en açık ekonomilerden birisidir. GAC'nin dış ticareti son yıllarda önemli bir gelişim göstermiştir. Bu gelişimin, GAC'nin ticari ortaklarının eğilimi ve ülkedeki diğer gelişmelere bağlı olduğu görülmektedir.

Ekonomi gelişmiş bir özellikle göstermektedir



"Güney Afrika Cumhuriyeti bilinen adıyla Güney Afrika. Afrikanın en güney ucunda yer alan bir ülkedir. Güney batısında Atlas Okyanusu, güneydoğusunda Hint Okyanusu vardır. Kuzeyde Namibya, Botswana ve Zimbabwe, kuzeybatısında Mozambik ve Swaziland vardır. Küçük bir krallık olan Lesotho ise Güney Afrika kıtasının güney kesiminin hemen hemen yarısını kaplamaktadır."

ancak nüfusun büyük bölümü de yoksulluk içerisindedir. Ülkedeki gelir dağılımı dengesizliğinden dolayı tüketici eğilimlerinde de farklılık bulunmaktadır.

Yönetim, apartheid döneminde geri kalmış zenci nüfusun sosyal ve ekonomik gelişimini desteklemek için 2002 yılından bu yana Siyahların ekonomik olarak güçlendirilmesi programını sürdürmektedir.

GÜNEY AFRIKA

Resmi Adı: GÜNEY AFRIKA BİRLİĞİ

Yönetim Şekli: CUMHURİYET

Başkent: PRETORIA (Yürütme),

CAPE TOWN (Yasama),

BLOEMFONTEIN (Yargı)

Yüzölçümü: 1.219.912 km²

Nüfus: 48.785.756

Para Birimi: GÜNEY AFRIKA RANDI

2010 yılında Dünya Kupası ülke yönetimi tarafından da bir milat olarak kabul edilmektedir. FIFA'nın desteği ile Afrika kıtasında ilk kez düzenlenecek organizasyon ülke ekonomisine önemli katkılar sağlayacaktır. FIFA'nın 3,2 milyar dolar yardım ve idari desteği tarihindeki en üst seviyesinde olması bunun açık bir göstergesidir. 2 Ekonomi programında ülkenin orta vade planı önemli yer teşkil etmektedir. Bu programa bağlı olarak büyüme hızının 2004-2009 arası için %4,5 ve

2010-2014 arasında da özellikle yoksulluk ve işsizlikle mücadele hedefleri nedeniyle asgari %6 olarak öngörülmektedir.

Mali politikada; enflasyonun %3-6 aralığında tutulması ve faizlerin kısmen arttırılarak aşırı büyümenin frenlemeye çalışılması beklenmektedir. Reel GSYİH'nin 2008 için %5,2'ye yükselmesi beklen-

mektedir. 20007-2008 dönemi için bütçesi, güçlü ekonomik büyüme ve kamu geliri artışıyla %0,6 fazla vermesi, 2008 yılı yatırım programlarına bağlı olarak %0,3 açık vermesi beklenmektedir. 2007-2010 dönemi için bütçeye 12,2 milyar dolar daha harcama eklenmiş ve ana odak alanı 2010 yılı dünya kupası için altyapı hazırlık çalışmaları ile sosyo ekonomik yapının iyileştirilmesi beklenmektedir.

Güney Afrika nüfusu 2006 yılı verilerine göre 47,4 milyon civarındadır. Doğurganlık oranı %2,7, ortalama yaşam süresi 50,7 olarak geçmektedir.

GENEL EKONOMİK DURUM

Güney Afrika'nın GSYİH'si 2006 yılı itibarıyla 251 milyar dolardır. Ekonomisi ortalama %5 büyüme göstermektedir. Enflasyon oranı 2006 yılında %4,6 olarak gerçekleşen Güney Afrika ekonomisi yüksek oranda işsizlik oranına sahiptir. İşsizlik, 2006 yılında %25,5 olarak gerçekleşmiştir. Bu oran da göstermektedir ki Güney Afrika'da büyük bir gelir eşitsizliği bulunmaktadır. Siyahların daha çok yaşadığı kırsal kesimde yüksek olan işsizlik kent merkezlerinde daha aşağı inmektedir.

TÜRKİYE EKONOMİK VE TİCARİ İLİŞKİLER

Ticari ilişkiler 1966 yılından beri devam etmektedir. 1980'e kadar ülkemizde uygulanan dış ticaret politikaları nedeniyle düşük düzeyde seyreden ticari ilişkiler 1981 yılından sonra hızla artmaya başlamış ve 2000 yılına kadar belirgin seviyeye gelmiştir.

Türkiye'de ekonomik kriz ve Güney Afrika'da yeni yapılanma sürecinin ardından dışa açılma aynı döneme denk gelmiştir. Ardından 2003 yılında



CAPE TOWN



karşılıklı ticaret hacmi toparlanarak 2001 seviyesine gelmiştir.

2004'te Türkiye'nin dış ticarette stratejik açılımı sayesinde ticaret hacminin artmasında önemli rol oynadı. Karşılıklı üst düzey ziyaretleri ve işadamlarının da ilgisi ile ticaret artış sürecine girdi ve 2006 yılında da 2,4 milyara ulaştı. Ancak Türkiye'nin Güney Afrika'ya ihracatı, Güney Afrika'nın Türkiye'ye ihracatının gerisinde kalmıştır. Türkiye'nin ihraç ettiği başlıca ürünler; işlenmiş petrol ürünleri, binek otomobil ve yan sanayi ile dış lastik, kağıt ürünleri, inşaatlarda kullanılan taşlar, sentetik lif ipliği, traktörler ve demir çelik ürünleri gelmektedir. İşlenmiş petrol ve otomobil ve yan sanayi ürünlerinde önemli oranda artış eğilimi gözlenmektedir.

Türkiye'nin ithal ettiği başlıca ürünler ise; altın, taş kömürü, makine ürünleri, ferroalyajlar, paslanmaz çelik, krom cevheri, ham kuzu derisi ve dökme demir gelmektedir. İlk iki ürün ithalatı 1,5 milyar dolar olup ithalatın yarısını oluşturmaktadır.

ANLAŞMA VE PROTOKOLLER

23. 06. 2000 tarihinde "Yatırımların Karşılıklı Teşvik ve Korunması Anlaşması" imzalanmış, iki ülke arasında "Ticaret e Ekonomik İşbirliği Anlaşması" ve Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi Anlaşması" müzakere aşamasındadır.

Haziran 2000'de imzalanan Yatırımların Karşılıklı Teşvik ve Korunması Anlaşması'na göre her iki ülke diğer ülke yatırımcılarına yatırım yapmak için uygun koşullar yaratacak, bu koşullar kendi yatırımcılarına sağlanan koşullardan daha az elverişli olmayacak. Yatırımlar ancak kamu yararına o günkü piyasa değeri üzerinden etkin bir tazminat ödemek koşuluyla kamulaştırılabilir, bu tazminat serbestçe istenilen yere transfer edilebilecek. Uyuşmazlıklar iyi niyet yoluyla çözümlenecek. Ancak 6 ay içinde çözümlenemezse, yatırımcı uluslar

arası tahkime gidebilecek ve tahkim kararı kesin ve bağlayıcı olacak.

3 Mart 2005'teki Gümrükler alanında karşılıklı idari yardım ve işbirliği anlaşması iki ülke arasında beklenen Serbest Ticaret Anlaşması'nın müzakerelerine ise Güney Afrika tarafının SACU (Güney Afrika Gümrük Birliği)'dan onay beklemesi nedeniyle henüz başlanamamıştır. Güney Afrika ile dış ticaretimiz 2007 yılına kadar Türkiye aleyhine olmak üzere sürekli gelişim göstermiştir. 2008 yılı sonu itibarıyla iki ülke arasındaki dış ticaret hacmi 2,7 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Özellikle 2007 yılına kadar ihracatımız 500 milyon dolarlar seviyesinde iken 2008 yılı Afrika yılı kapsamında geliştirilen ilişkilerin yansıması olarak 1 milyar doların üzerine çıkmıştır.

Türkiye'nin ürün grubunda yaptığı ihracata bakıldığında zaman, en fazla ihraç ettiğimiz ürün petrol ve petrol ürünleri gelmektedir. Ardından binek otomobil, kağıt ürünleri, inşaat taşları gelmektedir.

Türkiye'nin Güney Afrika'dan ithalatına bakıldığında zaman; en fazla ithal edilen ürün Altındır. Ardından sırasıyla taşkömürü, filtre ve arıtma cihazları, eşya taşıma motorlu araçları gelmektedir.





19. Yüzyılda Adapazarı Ekonomisinden Bazı Kesitler

Resül NARİN¹

Adapazarı'nda her meslek erbabı muayyen yerlerde toplanırlardı. Zamanla Türk, Ermeni ve Rumların bir arada ticaret yaptığı bu pazarlar daimi bir hal almış ve halk buralara yerleşmeye başlamıştır.² İmal edilen türlü ihtiyaç maddelerinin satıldığı pazarlarda semer ve saraç işleri, pabuç, tiğ, iğne ve çıra gibi maddelerle yiyecek içecek sergileniyordu.³ Bu pazaryerlerinde çeşitli satıcıların üstlendiği kesimler günümüz Adapazarı'nda da mahalle ismi olarak yaşamaktadır.

Adapazarı ekonomisi Osmanlı Devleti zamanında Kocaeli Sancağı ile iç içe durumdadır. Bu durumun nedeni hem Kocaeli'ne yakınlığı hem de bu sancağa bağlı olmasından kaynaklanmaktadır. Bu duruma bir örnek verecek olursak; Başbakanlık Osmanlı Arşivinde yer alan 1 Nisan 1782 (17 Rebiyülâhır 1196) tarihli bir belgede "Kocaeli Sancağındaki maktu boyahanelerden Adapazarındaki miri boyahanelerin 130 kuruş resm-i miri ile Dimitri ve Pahdeliye verilmesi..."⁴ Denilmiştir. Bu belgeden de anlaşılacağı üzere Adapazarı'nda var olan ve Kocaeli Sancağı merkezli bir devlet boyahanesinin 130 kuruş iki gayrimüslime verilmesi kararlaştırılmıştı. Adapazarı'nda zaman içerisinde birçok boyahane açılmıştı. 25 Aralık 1817 (15 Safer 1233) tarihli bir belgede; "Kocaeli Sancağında Sapanca ve Adapazarındaki boyahanelerden gayri bila-ferman üç bayahane açıldığından bunların kapatıldığı ve yeniden açılacak olursa isimlerin İstanbula

bildirileceği..."⁵ Söylenmişti.

1813'te Kocaeli ve Hüdavendigar sancakları mutasarrıfı Vezir Hacı Aziz Ahmet Paşa, Sapanca Gölü'nü İzmit Körfezi'ne bağlama projesini ortaya attı.⁶ Aziz Paşa, İstanbul'a arz ettiği yazısında Sapanca Gölü ile İzmit Körfezi ve Sakarya Nehri'nin birleştirilmesinin ekonomik faydalarına değinmiş ve bunun için nehrin kaynağına yahut en azından Beypazarı'na kadar olan kısmının temizlenmesi gerektiğini bildirmişti. Aziz Paşa ayrıca projenin teknik yönden esaslı bir şekilde araştırılması için gerekli mühendis ve mimarların gönderilmesini talep etmişti. Uzun süren araştırmalar sonunda hazırladığı bu raporu Padişah II. Mahmut'a sundu. II. Mahmut bu projeyi destekledi ve İstanbul'dan bölgeye mühendishane öğretmenlerinden bir heyette gönderdi. Ne var ki Vezir Hacı Aziz Ahmet Paşa, projeyi sunduktan 20 gün sonra öldü. Onun ölümüyle de çalışmalar yarıda kaldı ve tamamlanamadı.⁷

1816'da Kocaeli Sancağı sınırlarında olan Adapazarı, "Ayanlık"⁸ ile idare ediliyordu. Bunun en önemli temsilcisi Kara Osman idi.⁹ Yeniçe-

5- BOA. C. İKTS. 21/1011

6- Tamamlansaydı Adapazarı'na büyük bir canlılık getirecek olan bu proje daha önce; Bitinya Kralları, İmparator Trajan, Kanuni Sultan Süleyman, III. Murat, IV. Mehmet ve III. Mustafa tarafından ele alınmıştı.

7- Erendil, Dünden Bugüne Sakarya ili, İstanbul, 1990, s.23

8- Ayan, bir bölgenin ileri gelenleri anlamında kullanılmaktadır.

9- Atilla Çetin, "Osmanlı Devleti'nin Yakınçağ Döneminde Sakarya Tarihi" adlı makalesinde Kara Osman Ağa hakkında şu bilgileri vermektedir: "Kara Osman Ağa, Adapazarılı Türktü, belgelerde "Adalı",

1- Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Basın Yayın ve Halkla İlişkiler Daire Başkanlığı, Tarih Uzmanı, rnarin@sakarya.edu.tr

2- Metin Tuncel, "Türkiye'de Yeni Şehirler Adapazarı Örneği", 1. Sakarya ve Çevresi Kültür ve Tarih Sempozyumu, Adapazarı, 1999, s. 2; Muzaffer Erendil, Türlü Yönleri ile Sakarya İli, İstanbul, 1982, s. 57-58

3- Erendil, Dünden Bugüne Sakarya ili, İstanbul, 1990, s. 24

4- BOA. C. ML. 701/28638

ri asıllı olup, Zağarcı başı iken Adapazarı'na gönderildi. Bir ara İstanbul ile anlaşılmadı ve hayatına son verildi. Medine-i Adapazarı'nın (Adapazarı Şehri) söz sahibi ayanı, sert huylu olmakla beraber, hayır eserleri ile Adapazarı'ndan unutulmaz şahsiyet olmuştur. Doğramacı dükkânı, Boyahane, Muhtab, Kişeci, Hasırcı, Temürcü, Papuçcu, Çıkırcı, Na'l-bend, Yağhane ve Arabacı gibi birimleri Adapazarı'nda faaliyete geçirmiştir.¹⁰

18. yüzyılda ve 19. yüzyılın belli dönemlerinde Adapazarı, Bursa Mukataası¹¹ içerisinde yer almaktaydı. Bursa Mukataası, Bursa, Adapazarı, Biga, Bolu, Kastamonu, Çankırı'daki bazı mukataalarla mizan-ı harir (İpek kapağı) mukataasının ve Akdeniz Adalarındaki çeşitli mukataaların gelirlerini denetleyen ve Rumeli'deki kimi kale muhafızlarının mevacic hesaplarını tutan büro idi.¹²

II. Mahmut döneminde Anadolu'da sancakların büyük bir kısmı Mukataat Hazinesi'ne bağlanmıştı. Adapazarı Kazası'nın bağlı bulunduğu Kocaeli Sancağı'nın gelirleri de bu hazinenindi. Mütesellimleri doğrudan doğruya bu hazine görevlendirmektedir.¹³

19. yüzyıl içerisinde Adapazarı'nda değişik ticaret kolları faaliyet göstermiştir. Bölgede bulunan ticarethanelerden bir tanesi de tahmishane idi. Osmanlı Devleti'nde kahvenin kavrulup dövülerek satıldığı yere bu isim verilmekte idi. 2 Şubat 1828 (16 Recep 1243) tarihli bir belgeden anlaşıldığına göre; bu tarihte devlete 1 senede 100 kuruş vergi vermek üzere Adapazarı'nda bir tahmishane kurulması gündeme gelmişti. Bunun için Adapazarı'ndaki çevre esnaf dükkânların da kahve dövülmesinin men edilmesi hakkında bilgi istenmişti.¹⁴



Adapazarı'ndaki bu tahmishane, İstanbul Tahmishanesi'ne bağlı idi. Adapazarı'ndan başka Büyükçekmece, Tekfurdağı (Rodosçuk), Edirne ve Yanbolu'daki (Siliste) tahmishanelerde buraya bağlı idi.¹⁵

Sakarya yöresi Osmanlı Devleti döneminde zengin ve değerli ormanları ile ünlü idi. İstanbul, Kefken, İzmit tersaneleri için tomruk, kütük, keresteler, İstanbul halkının ihtiyacı için odun gibi yakacak maddeleri, Türkiye'nin ilk demir yolları yapılırken ray döşemesi için

"Adapazarılı" olarak anılıyor... Babasının adı Mehmet olup, künyesi, "Kara Osman Ağa bin Mehmet" şeklindeydi... Kurnaz olmakla beraber sert ve bazen dik başlı bir kişiliği vardı.. Kara Osman Ağa, başta Adapazarı olmak üzere, İzmit'in bir bölümü Sapanca, Akyazı Hendek, Geyve, Akhisar-ı Geyve, Karasu, Mudurnu, Düzce civarında hükümünü yürütmüş, yakın ve uzak çevresindeki bazı ayanlarla işbirliği yapmış ve yardımlaşmada bulunmuştu." Atilla Çetin "Osmanlı Devleti'nin Yakınçağ Döneminde Sakarya Tarihi", Sakarya İli Tarihi, Cilt:1, Sakarya, 2005, s.364

10- Atilla Çetin, "Adapazarı Ayanı Kara Osman Ağa'nın Muhallefat Defteri (1816)", Doç. Dr. M. Pehlivan Armağanı, Sakarya, 2000 s. 21-43.

11- Mukataa: bağ, bahçe, arsa haline getirilen ekim toprağı için verilen vergidir.

12- Ahmet Tabakoğlu, Tük İktisat Tarihi, İstanbul, 2000, s.174

13- Musa Çadircı, Tanzimat Döneminde Anadolu Kentleri'nin Sosyal ve Ekonomik Yapısı, Ankara, 1997, s.24

14- BOA. C. BLD. 37/1812

15- BOA. C. ML. 620/25540

kullanılan traversler hep Sakarya bölgesinden sağlanırdı.¹⁶ Ormanların bol oluşu Adapazarı'nda ağaç endüstrisine dayalı çeşitli sanayi kolları kurulmasını sağlamıştır. Osmanlı Devleti içerisinde tüfeklerin ağaç kısımlarının imal edildiğı üç bölgeden biri de Adapazarı idi.¹⁷

Adapazarı Kazası'nın bağlı olduğu İzmit Sancağı orman yönünden zengin durumdaydı. Özellikle Adapazarı bölgesinden elde edilen tomruklar 200'ün üzerinde imalathanede işlenerek bir bölümü İzmit Tersanesi'nde kullanılır. Önemli bir bölümü İzmit İskeleyi'nden İstanbul ya da yurt dışına sevk edilirdi. Bu arada ceviz kütüğü (yıldırım ortalama 50.000 kütük) kısmen işlenmiş kısmen de yarı işlenmiş olarak ihraç edilir, takas usulüyle ülkede ihtiyaç duyulan maddeler ithal olunurdu.¹⁸

Adapazarı'ndaki imalat sektörlerinden biride Dersaadet (İstanbul) sakinlerinden Fenerli Yorgi tarafından kurulan "Çamaşır Teknesi İmalathanesi" idi. Fenerli Yorgi, 7 Zilkade 1276/ 27 Mayıs 1860'da İzmit Kaymakamına sunduğı arzuhalde belirttiğine göre, İzmit Sancağı'na bağlı Adapazarı'nda 430 adet çamaşır teknesi imal etmişti. İmal edilen bu çamaşır tekneleri, Adapazarı Müdürü Reşit Paşa tarafından el konulmuştu. Fenerli Yorgi, el konulan bu mallarının peşine düşmüştü. Çamaşır teknelerini geri almak için de İzmit kaymakamından yardım istemişti.¹⁹

Adapazarı'nın orman zenginliğı yabancı tüccarların da dikkatini çekmişti. İzmit Sancağı'na bağlı olan Adapazarı'nda vapur vasıtasıyla tahta biçmek için bir fabrika kurmak isteyen İngiliz tüccar Rafael'in takdim etmiş olduğu arzuhal üzerine hazırlanan mazbata Meclis-i Vala'ya gönderilerek tercüme ettirilmişti. Bu tercüme göre İngiliz Tüccarı Rafael'in Adapazarı'nda inşa edeceği fabrika altı bargir (beygir) kuvvetinde bir makine ile bir errehaneden (bıçkı yeri, hızar) ibaretti.²⁰

Adapazarı bölgesinden kesilen orman ürünlerinin pazarlanmasıyla, bölgede önemli sermaye birikimi sağlanmıştı. Orman arazileri kesildikçe yerini verimli tarım arazilerine bıraktı. Kırım ve Kafkasya'dan gelen göçmenler bu bölgelere yerleştirildiler.²¹ Bu sayede Adapazarı'nın nüfusu gittikçe arttı.

Anadolu'ya gelip bir kısmı da Adapazarı'na yerleşen göçmenler, eski



adetlerinden vazgeçmeyerek, yerleştikleri bölgelere kültürlerini de taşıdılar. Örneğin, Çerkezler, 1878 yılından sonra Anadolu'daki yeni toplumsal ve ekonomik ortama uyum sağladılar. Adapazarı'ndaki ormanlık ve dağlık bölgeye yerleşmiş olan büyük bir topluluk, ye-

16- Celal Dinçer - Ekrem Kaymaz, Vd., Cumhuriyetimizin 75. Yılında Sakarya, Sakarya, 1998, s.103

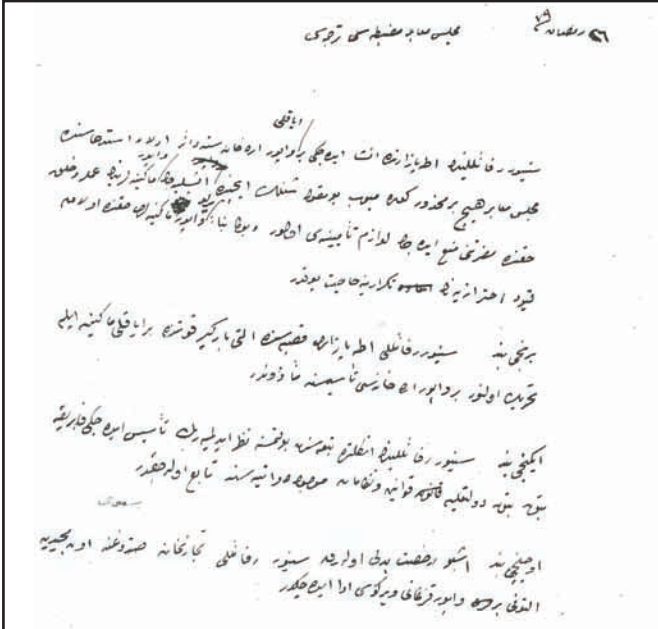
17- Diğer bölgeler, Boğdan ve Kırım'dı. Ayrıntılı bilgi için bkz. Tabakoğlu, a.g.e., 223

18- F. Yavuz Ulugün, Kocaeli Tarihi Osmanlı ve Ulusal Kurtuluş Döneminde Kocaeli, Kocaeli, 2002, s.139

19- BOA. A. MKT. DV. 159/58, Lef: 1-2

20- BOA. İ.MMS. 29/1240. lef:7

21- BOA, Y. A. RES, 110/14; BOA. Y. PRK. MYD. 17/6



Belge 1: İngiliz tüccarı Rafael'e Adapazarı'nda vapur ile tah-ta biçmek için bir fabrika kurmasına dair verilen mazbata. (BOA. İ. MMS. 29/1240. İef:7)

niden geleneksel sığır besiciliğiyle uğraşmaya, komşu kent ve kasabalara et ve süt ürünleri pazarlamaya başladılar. Yüksek bir mevki arayışıyla kasaba ve kentlere yerleşmiş ya da sürüklenmiş olan diğerleri, iyi bir toplumsal konum edinmek üzere mevcut eğitim olanaklarından ve askeri kanallardan yararlanabildiler.²²

Osmanlı sınırları dâhilinde yerleştirilen göçmenlere geçimlerini temin edinceye ve maddi açıdan kuvvet kazanıncaya kadar vergi ve kura²³ muafiyeti tanındı. 1877'ye kadar hicret edenler temettuu vergisinden on, aşardan üç ve askerlikten yirmi beş yıl muaf tutuldular. Göçmen sayısının hızla artması üzerine önceki yönetmelik iptal edilerek "Muhacirine muavenet" adı ile vali mutasarrıf ve kaymakamlara yeni bir talimname gönderildi. Bu talimnamenin altıncı maddesine göre, iskan tarihinden itibaren üç sene geçen göçmenlerin ürünlerinden aşar alınarak yeni gelen ve henüz mahsul alamayan göçmenlerin ekmek ve tohum ihtiyacının karşılanması yoluna gidilecekti. 93 Harbi (1877-1878) esnasında zorunlu olarak göç edenler yol inşaa vergisi, temettuat vergisi, ağnam resmi, aşar ve toprak kirası gibi vergilerden muaf tutuldular. Yine savaş esnasında çift çubuğunu ve her şeyini terk edip göçe mecbur olanlar askerlik hizmetinden on yıl süreyle muaf tutuldular. Savaş sonrası göç edenler, harp ateşi içindeyken gelenlere mukayese olmamakla beraber, göçmenlerin zarara uğramaları tabi bulunduğuna nazaran kendilerine yardım etmek gerekiyordu. Bu nedenle henüz durumu düzelmemiş olan ve 1886 tarihinden itibaren gelecek olanlara iki sene vergi muafiyeti ve savaş sonrası göç edenlere altı sene kura muafiyeti tanındı.²⁴

Genel itibarıyla tarım ekonomisi niteliğine sahip olan Osmanlı Devleti'nde tarım yapılabilecek arazi fazlasıyla olmasına rağmen işleyecek olan insan sayısı azdı. Göçmenlerin yerleşik hayata geçmesiyle birlikte yeni tarımsal toprakların işlendiğine ve çiftlik üretiminin arttığına kuşku yoktu. Ayrıca göçmenlerin önemli bir bölümü, refah düzeyi yüksek topluluklara (toprak sahipleri, yüksek düzey

memurlar ve ulema) mensup oldukları için göçle beraber sermaye ve beceriler de aktarılmıştır. Bu durumda Osmanlı Devleti'nin 19. yüzyılın ikinci yarısındaki demografik dönüşümüne, siyasal hareketliliğin yanı sıra ekonomik büyümenin ve toplumsal değişimin de eşlik ettiği söylenebilir.²⁵

Göçmenlere yapılan yardımlar, devlete büyük külfet yükliyordu. Devlet, bu gibi külfetlerden kurtulmak için 1894 yılından sonra Anadolu'ya göç etmek isteyenlerden kendilerine gösterilecek araziye itiraz etmeksizin yerleşeceklerine, yol masrafı, tayinat, iskân sonrası çift hayvanı, tohumluk, mesken inşası talep etmeyeceklerini ve tekâlif-i emiriye kabul edeceklerini taahhüt eden senet almaya başladılar.²⁶

Osmanlı topraklarına gelen göçlerin devlete ve Adapazarı'na yaptığı sosyo-ekonomik etkilere baktığımızda; 19. yüzyılda emek problemi büyük bir sorundu. Göçler, bu problemi aşmada etkili olmuştur. Ekonomiyi yeniden organize etme ve canlandırma noktasında da Osmanlı Devleti için bir avantaj olmuştur.²⁷

1 Eylül 1895 tarihinde Adapazarı'na 1.104 Bosnalı göçmen gelip yerleşmişti Bu göçmenlerin meslek dağılımı şöyledi: 3 bakkal, 1 yamacı, 1 dava vekili, 1 zahireci, 7 cibacı, 1 ekmekçi, 1 hoca, 2 terzi, 1 tımar, 1 serseri, 1 camcı, 2 kahveci, 2 asker, 238 rençper²⁸

Osmanlı Devleti'nde toprak mülkiyeti, 1867'de yabancılara toprak mülkiyeti edinme hakkı verildiği halde, geniş çapta Müslümanları ellerinde toplanmıştı. Kasaba ve şehirlerde kar getiren ticari mesleklerle girmek için köylerini terk eden Rumların ve Ermenilerin arazilerini Müslüman ahali işletiyor, satın alıyor veya onlara el koyuyorlardı. Bu nedenlerle, gayrimüslimlerin ziraatı terk etmeleri, Rusya'ya göç etmeleri ve uzun süreli savaşlar da eklenince 19. yüzyılda Osmanlı Devleti'nde sürülüp ekilebilen arazinin % 50'si işlenilmekteydi. Kafkasya'dan ve Balkanlar'dan gelen göçmenler bu boş arazilere yerleştirilmiştir. Onlara verilen arazi ki milyonlarca dönüme ulaşıyordu, mülk olarak verilmişti veya az zaman içinde mülke dönüştürülmüştü. Böylece göçler, Adapazarı'nda da dâhil olmak üzere, zirai üretimin artmasının baş nedeni olmuştu. 19. yüzyıl sonunda aşar olarak toplanan verginin 1840-1850 yıllarına kıyasla üç misline çıktığı göz önünde tutulursa, zirai üretimde büyük bir artışın olduğu aşikardır.²⁹



25- Resül Narin, "Balkanlardan Göç ve Adapazarı'ndaki Bosnalı Muhacirler", Sakarya Nabız Dergisi, Yıl: 2 Sayı:14, Eylül 2004, s.13; Karpap, a.g.e., s.100

26- Nedim İpek, "Sakarya'ya Türk Göçleri", Sakarya İli Tarihi, Cilt:1, Sakarya, 2005, s. 651-652

27- Narin, a.g.e., s.13

28- BOA. Y. PRK. MYD. 17/6

29- Karpap, a.g.e., s.25

reksa müşteri ilişkileri
reksa kreatif ekip
reksa medya planlamacısı
reksa interaktif dünya
reksa rehberiniz
reksa promosyon
reksa atölye
reksa açikhava
reksa yaşan şehir rehberi
reksa basılı ürünler



sizin için çalışıp duruyoruz...

www.reksareklamcilik.com.tr

t. 0264 274 18 88 f. 0264 279 01 86 atatürk bulvarı n. 88 k.1 d.1 adapazarı

Kadın Girişimciler Kurulu başkanı ve üyelerimizi geçen sayımızda kısaca tanıtmıştık. Bu sayımızdan itibaren kurul üyelerini daha yakından tanımanızı istedik...

ZİRVEDEN GELEN TOPUK SESİ;

KADIN GİRİŞİMCİLER KURULU BAŞKANI "İFFET HACİEYÜPOĞLU"



1970 doğumlu, iki çocuk annesi olan İffet Hacıeyüpoğlu, yaptığı iş sorulduğunda "Toplu yemek üretiyorum." diyor konuştuğu dilin asaleti ve ayrıcalığının farkındalığı ile ...Üstüne basa basa devam ediyor... "Catering değil toplu yemek demeyi tercih ediyorum. Yabancı dil bilmek gerekliliğine inanan bir insan olmama rağmen Türkçe karşılıklarının kullanılmasını savunuyorum. Dilimiz hem çok güzel, hem de pek çok kelime içeriyor." İşinde sürekli gelişim anlayışını benimseyen Hacıeyüpoğlu İstanbul Üniversitesi İktisat mezunu olduğu halde bu işe başladıktan sonra çıraklık eğitim merkezinden kalfalık belgesini aldığını, ustalığa hazırlandığını ekliyor. "Bilmek denetlemenin ana damarıdır. Denetim ise işin kalbi..."

Nasıl kuruldunuz, bu sektörde neler yaptınız? diye soruyoruz.

Öncelikle çok çalıştım, az uyudum, daimi öğrenme yolundaydım. Kurulduğumuz zaman modelleme yoluna gittik. Sektörümüzde işini iyi yapan uluslararası ve ulusal firmaları inceledik. Sonra bizim olan, kurum kimliğimizi yansıtan özgün kurallarımızla bunları birleştirdik. Ulusal ve uluslararası kalite kontrol belgelerini almak sektörümüz açısından son derece önemli. Daima kaliteli ve güvenilir malzemeler kullanarak lezzet sürekliliğini sağlamak, müşterilerin isteklerine tam olarak ve zamanında yanıt vermek sektörde başarılı olmanın en önemli unsurlarındandır. Sürekli ve kalıcı müşteriler edinmek de sektörde devamlılığın başlıca şartıdır.

Sektörünüzde neler önemli, farklılıklarınız var mı?

Hijyeni güvence altına almak yemek sektöründe çok önemlidir. Hijyen ve sanitasyon kurallarını uygulayabilmek ve kalıcı olmasını sağlamak için programlı çalışmak lazım. Sektörümüzde yemek yapmayı bilen ustalarımızın bir çoğu alaylıdır. Yani çocukluklarından itibaren yemek yapmayı öğrenen, gözü kapalı lezzet üretebilen insanlardır. Sektördeki ustalar ile hijyeni güvence altına alan mühendis arkadaşları kaynaştırabilmek son derece önemlidir. Takım ruhu ve sürekli gelişim anlayışı her sektörde olduğu gibi bizim sektörümüzde de çok önemlidir.

Gelelim kadına... Sektörünüzde kadın ne konumda?

Sektörümüz de kadın yönetici ve kadın işveren çok az sayıda. Kendi bölgemizde kadın işveren olarak tek olduğumu düşünüyorum. Ağır-

lıklı analitik zekâya sahip erkeklerin sezgisel zekalarını, kadınların da analitik zekalarını geliştirerek daha başarılı olabileceklerini, işadamları ya da iş kadını olmak yerine iş insanı olabilmenin önemli olduğunu düşünüyorum. İş insanlarını başarıya daha yakın buluyorum.

Konumuz kadınlar ve girişimcilik ya! Soruyoruz İffet hanımın penceresinden nasıl görünüyor girişimcilik?

"Girişimcilik Bisiklete Binmek Gibidir; Pedal Çevirmeyi Bırakırsanız Düşersiniz"

"Girişimcilik bana göre tüketmenin yanında üretmek, tükettiğinden fazlasını üretmektir. Üretebildiğimiz sürece varız. Girişimciliği bisiklete binmek gibi düşünürsek pedal çevirmeyi bıraktığımız zaman düşeriz. Herkes potansiyel girişimci ruhu ile doğuyor zamanla, mekanla, ailesel faktörlerle girişimcilik ruhu örselenebiliyor ya da teşviklerle de arttırılabiliyor."

Sektöründe ve iş hayatındaki İffet Hanımı merak ediyoruz kadın olmak/ iş hayatında "kadın" olmak üzerine konuşuyoruz bir süre...

"Hiçbir Zaman Feminist Olmadım"

"İş hayatında kadın olmanın avantajları da dezavantajları da var. Ben iş insanlığına inanırım aslında, hiçbir zaman feminist olmadım. Her işin bir döngüsü vardır, nettir ve analitik düşünmek gerekir o yüzden cinsi kimliklerimiz ailelerimizi, çocuklarımızı ilgilendirir. Kadın ve erkeğin yaratılış olarak farklı olduğunu da yadsımamak gerek, işin döngüsünde işin dilini iyi bilmek, iş diliyle yaşamda var olmak lazım..."

Ya Kadın Girişimciler Kurulu/Kurulma aşamaları?

"Kadın girişimciler kurulları Türkiye'de TOBB'un yönlendirmesiyle kuruldu. Öncelikle üst kurul oluşturuldu, sonra illerde konuşlanmaya başlandı" diyor ve ekliyor aidiyetin verdiği güvenle "Şu an Türkiye'nin birbirinden haberdar en büyük kadın örgütlenmesidir. Başkanımız Sayın Aynur Bektaş'dır."

TOBB Başkanı M.Rifat Hisarcıklıoğlu'nun kadın girişimcilere çok önem verdiğini de vurgulayarak devam ediyor konuşmasına "Birlik başkanımızın dediği gibi erkek girişimciler kadar kadın girişimciler olduğunda Türkiye'de işsizliğin önleneyeceğini düşünüyorum. Ülkemizin en önemli sorunu sürdürülebilir ekonomik kalkınmada işsizliğin çözümüdür. İşsizliğin çözümü için de kadın girişimci sayısını arttırmak gerekiyor."

Ülkemizde kadın girişimci sayısının yanı sıra kadın istihdamındaki yetersizliğinde altını çizerek şaşırtıcı istatistikler veriyor dünya ve Türkiye üzerinden...

"AB'de her 10 kadından 6'sı çalışıyor, Türkiye olarak biz sadece Avrupa Birliğinden değil OECD ülkelerinden bile daha gerideyiz. 1950'lerde her 10 kadından 7'si ürettiyorken, ülkesine artı değer sağlıyorken, 1990'larda istihdam oranımız %34 iken, 2010'lu yıllara geldiğimizde ki oran şaşırtıcı. Kayıtlı yüzde 13,8 toplamda yüzde 26 istihdamımız var. İşte kadın girişimciler kurulları bu yüzden bu kadar önemsendi ve kuruldu 1950'lerde evinde turşusunu yapan, sütünden tereyağı üreten kadın bugün beton duvarlar arasında sadece o tereyağını tüketiyor. Kadını tekrar üretebilir duruma getirmek çok önemli. Türk kadını toplumda çok önemli yükleri sırtlamıştır ve üzerine düşen sorumlulukları da sonuna kadar taşımıştır. Bugün de en önemli sorunumuz olan işsizlik için hem istihdam hem de girişimcilik anlamında kadınlara büyük görevler düşüyor ve bunu da emin olun



yerine getirecektir.”

“Çok Da Pozitif Ayrımcılıktan Yana Değilim Aslında”...

Kadın girişimciler kurulu olarak Türkiye genelinde ve Sakarya da neler yapıldı? diye soruyoruz... Gözleri parlayarak ve büyük bir şevk ve heyecanla anlatmaya başlıyor “ dahasını da yapar Türk Kadını” edasında...

“Önceden kadın evinde illegal çalışırdı. TOBB Kadın Girişimciler Kurulu olarak kadınların evinde yapmış olduğu ürünleri düşük oranda vergi ödeyerek legal hale gelmesini sağladık, yani kadınların resmi çalışmalarına olanak sağladık bu gerçekten çok önemli bir adımdır.

Ayrıca, KOSGEB kredisinde pozitif ayrımcılık yapıldı. Çok da pozitif ayrımcılıktan yana bir kadın değilim aslında. Ama ilk hareket önemli. Domino taşı gibi dizilmiş bekleyen bir enerji var ülkemizde ve bu enerjiyi harekete geçirmek için pozitif ayrımcılık gerekiyor. KOSGEB tarafından girişimcilere sağlanan faizsiz kredi 25 bin iken kadın girişimciye bu 30 bin TL oldu.

Bunun yanı sıra, KOSGEB’in bir de hibe kredisi var: bir şekilde evinde işini üreten ve bunu farklı bir noktaya taşımak isteyenlere işe başlangıçta, KOSGEB hibe kredisi veriyor.. Bu kredi yeni iş kurmak isteyen kadın girişimcilerimizi ilgilendiren önemli bir konu.

SATSO kadın girişimciler kurulu olarak hayata geçirdiğiniz projeler neler, bu projeleri hazırlarken neleri göz önünde bulundurunuz?

“Türkiye’de kadın oranları, çeşitli sektörlerde baktığınızda, dünya ülkeleri ile kıyaslandığında hep geride. Ancak üniversite sıralarına baktığımızda %42 gibi bir oranı yakalıyoruz. Bu gerçekten çok iyi... Biz de kadın girişimciler kurulu olarak belli aşamalardan sonra girişimci olduğumuzu, öğrencilik sıralarına seslenmemiz gerektiğini düşündük. Kadın kendi odacıklarına yaşamsal alanlarına hapsedilmiş. Bu noktada genç kadınlarımızı çok önemsedik ve “nasıl iyi bir iş bulabilirim” in yanında “nasıl iyi bir iş kurabilirim” i akıllarına getirmek ve bu doğrultuda hedef oluşturmalarını sağlamak amacıyla projeler ürettik. Projemizde SAÜ ile paydaş olduk, teori ve pratikten oluşan iki aşamalı bir eğitim programı gerçekleştirdik.

Rolmodel olabilecek başarmış kadınlarımızı konferanslar yoluyla dinliyor dinletiyoruz. Sakaryalı kadınlarımız büyük ilgi gösteriyorlar. İlkini başkanımız Aynur Bektaş ile, ikincisini buralı olan Cotton mağazalarının sahibi Gülden Yılmaz’la gerçekleştirdik.

Bunun yanı sıra Kadın Girişimciler Kurulu ilk kurulduğu zaman “biz kimi temsil ediyoruz”u öğrenmek istedik ama çok net sonuçlara ulaşamadık. Yeni yol haritamızda kimi temsil ediyoruz hangi sektörde kaç kişiler nasıl yapılanmışlar bunu netleştirmek için çalışacağız. Yeni bir kadın girişimciler veritabanı oluşturacağız.

Ayrıca, Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı 2500 TL’ye kadar mikro

kredi veriyor. Girişimciliğe ilk adım atan kadınlar için “kadın borcuna sadıktır” noktasından yola çıkılarak verilen mikro kredi ile girişimciliğe adım atan kadın, büyümeye de bir ışık yakmış oluyor.”

Sakarya da kadın girişimci olmanın getirdiği artılar var mı? diye sorduğumuzda...

Sakarya Türkiye’dir Aslında...

“Sakarya denilince aklıma Türkiye geliyor. Etnik grupları ve kültürü çok çeşitli olan ilimiz aslında Türkiye’nin sesidir” diyor İffet Hacıyüpoğlu.

“Bir ayak diğerinden bir adım önde gidebilir. Sekerek üç adım da gidebilir. Ancak sekenler düşerler. Düşmemek için iki ayağı da orantılı bir şekilde ilerletmek de fayda var ve daha hızlı ilerlenir. Bunu çok iyi bilen SAKARYA kadın girişimciliğini destekliyor. Birlik başkanımızın sözünden bir örnek vermek istiyorum. İsrاف haramdır, var olan bir enerjiyi israf etmek de yanlıştır. Kadınlarımızın enerjisini israf etmeyelim. Hayvancılık konusunda ülkemizde büyük bir dar boğaz var, bir et sorunu yaşıyoruz. Geçmişte onlarca hayvanı bahçesinde yetiştiren kadınlarımız nereye gitti ki biz ette bu noktaya geldik? Soruyorum herkese.”

Girişimcilik ruhu taşıyan kadınlara önerileriniz var mı? diye soruyoruz. İffet hanım hem örnekliyor hem öneriyor, hem destekliyor ve anlatıyor...

“Karar keskin bıçak kararsızlık kör testeredir.”

Kararlı olmak çok önemlidir. Hedef koyacaklar, hayal kuracaklar, hayalin hedefle buluşması da hedefler ve hayaller kadar önemlidir. Ve çok çalışmak lazım, Dengeleri kurmak, kurabilmek ve hayatı aynı dengede devam ettirmek çok önemli. Dünyanın en iyi malzemelelerinden yapılmış üç ayaklı bir sandalyeden, tahta dört bacaklı bir sandalyeyi her zaman yeğlerim. Birine oturur düşmezsiniz, ama diğerine oturduğunuzda mutlaka düşersiniz. Onun için denge kurmak, zamanı iyi kullanmak gerekiyor. Örneğin, çocuklarım şu anda okulda ve onlar okuldayken ben buradayım. Akşamları verimli birkaç saat geçirmek önemsendiğim konuların başında gelir. Kaliteli zamana inanırım.

“Aslında Hepimiz Ailede Bir Rol Modeliz”

Rol model olmanın/olabilmenin önemine değinerek aslında hepimiz ailede bir rol modeliz. Çevremizdeki girişimci ruha sahip insanların “o yaptıysa ben de yaparım” demelerini sağlamamız gerekiyor.

Son olarak diyoruz...

“Bugün Ticaret ve Sanayi Odasındaki bu pırıl pırıl genç arkadaşlarımla olmaktan çok keyif aldım. Ekip çalışmasının en güzel örneğini gösteren SATSO çalışanlarına buradan hem kurulum hem de şahsım adına teşekkür ederim.” diyor sohbetin sonunda, mütevazı ve içten...

KOBİLER İÇİN BAŞARILI PAZARLAMA SIRLARI

► KÜÇÜK OLDU- ĞUNUZ GERÇEĞİNİ AVANTAJA ÇEVİRİN:

Doğrudan pazarlama-
nın insancillaştırılması
büyük işletmeler için
zor, küçük işletmeler için
daha kolaydır. Siz binler-
ce mil uzakta da olsanız,
müşterinizin yerel bir
esnafla konuşuyormuş
gibi hissetmesini sağ-
layın. Müşterilerinize
küçük bir işletme oldu-
ğunuzu söyleyin. Sizi ve firmanızı özgün yapan özellikleri net, ber-
rak ve akılda kalacak şekilde belirtin. Neden müşteriniz olması için
mükemmel bir firma olduğunuzu ve bu özel ürünü/hizmeti satmaya
nasıl hak kazandığınızı anlatın. Ürününüz ne kadar sıradan görünür-
se görünsün, onu parlatmanın bir yolunu bulun ki, müşterinizin on-
suz yapamayacağı bir şey haline gelsin. Yaptığınız işe olan tutkunuzu
müşterinizle paylaşın.

► KÜÇÜK DENEYİN AMA BÜYÜK DÜŞÜNÜN:

Küçük bir deneme ve minimum harcama ile işe adım adım başlaya-
bilirsiniz. Bu şekilde bütün paranızı tek bir kampanyaya yatırmaktan
daha tedbirli davranmış olursunuz. Pazar lama planınız ise işiniz bü-
yüdükçe izleyebileceğiniz bir yol çizmelidir. Her genişlemede, belirli
bir sayıda yeni liste eklemeyi planlayın. Hedef ve planlarınızda esnek
olun.

► MÜŞTERİNİZLE DEVAM EDEN BİR İLİŞKİ GELİŞTİRİN:

Müşterinizle ilk görüşme bitir bitmez ilişkiyi sağlamlaştırmak için
ikinci bir randevu teklif etmelisiniz. Bu onun ilişkiyi sürdürmeye yani
sipariş vermeye en niyetli olduğu andır. Her zaman sunacağınız bir
şey olsun. Sunduğunuz hizmeti geliştirmek veya mevcutlara yeni
ürünler eklemek için planlar yapın.

► GARANTİNİZ ÜZERİNDE DURUN:

Müşteriler bazen tanıdık bir markaya güvendikleri için büyük firma-
lardan alım yapar. Özellikle daha önce hiç duymadıkları küçük bir fir-
maden alım yapmak istemeyebilirler. Garantiniz onlara ürünü iyi bir
durumda teslim alacakları ve memnun kalmazlarsa bir yaptırımları
olacağı konusunda güven verecektir.

► VERİTABANINIZI BAŞTAN İTİBAREN İYİ DURUMDA TUTUN:

Büyük firmalar genellikle ilk müşteri listelerinde yeterli bilgi bulun-
madığı için veritabanılarını genişletmek için binlerce dolar harcarlar.
Müşterilerin alımları ve onlarla ilgili işlemlerden bilgi çıkarabilmeli
(sizden neyi, ne zaman, kaç kere aldılar)ve toplayabildiğiniz kadar
demografik ve psikografik veri toplamalısınız.

► PAZARLAMA ÇABALARINIZA İŞE YARAMALARI İÇİN ŞANS VERİN:

Her kampanya veya bülten acil sonuçlar yaratmaz. Bazı küçük işlet-
meler doğrudan pazarlamada bir süre para kazanılmayacağını anla-
mıyorlar. Bu küçük firmalar için yutması zor ama gerekli bir ilaç. Her-

kes, bir gecede milyon
dolarlık başarı öyküleri-
ni duymuştur ama bu-
nun istisnaları da vardır.

► İPUCU: DOĞRU- DAN PAZARLAMADA, ÇOĞUNLUKLA BAŞ- LARDA PARA KAYBE- DEBİLİRSİNİZ:

Bunu para kaybı değil
eğitim kazancı olarak
görün. Pazarı araştıran
bir dedektifsiniz. Sonuç
çıkmasa da ipucunu

izlemelisiniz. Eğer buna inanırsanız ödülünüzü alırsınız.

► KÜÇÜK BİR BÜTÇEYİ AKILLICA KULLANIN:

Doğrudan pazarlamaya giren küçük bir firmanın en belirgin dezavan-
tajı bütçesinin küçüklüğüdür. Bir kampanyaya başlarken kaynakların
dikkatlice değerlendirilmesi gereklidir. Bazen daha fazla para bulana
kadar pazarlama planlarını bekletmek daha iyi olabilir. Yalnızca bir
test yapacak para varsa ve bu test de olumlu sonuç vermezse ne ya-
pacaksınız?

► BÜTÜN SEÇENEKLERİNİZİ KEŞFEDİN:

Üretici iseniz ürününüzü bir başkasının kataloğunda veya paket dol-
gusu olarak deneyebilirsiniz. Örneğin el sanatı ürünleri üretiyorsanız,
bir el sanatları yayıncısına yaklaşabilir ve tamamlama paketlerinde
sizin ürününüzün de bulunup bulunmayacağını sorabilirsiniz. Pake-
te girebilmek için onlara belli bir ücret ödemeniz gerekebilir ama bu
size ürününüzü bir başkasının postası içinde ucuz yoldan deneme
olanağı verir.

► FIRSAT ÖNERİNİZİ OLABİLDİĞİNCE İLGİ ÇEKİCİ YAPIN:

İnsanların satınalma alışkanlıklarını değiştirmek büyük çaba gerekti-
rir. Çoğu küçük iş sahibi, "İndirim yapacak ya da hediye verecek gü-
cüm yok" der. Ürününüzü hediye veremiyorsanız onu tam fiyatından
alanlara eşantıyon olarak başka bir şey sunun. Bunun olası müşteri
tarafından geri çevrilmesi zor bir şey olmasına dikkat edin.

► TEDARİKÇİLERİNİZLE İLİŞKİLERİNİZİ GELİŞTİRİN:

Doğrudan pazarlamada en önemli şeylerden biri, aynı müşterinizle
olduğu gibi tedarikçilerinizle de ilişki kurmaktır. Bölgenizdeki çeşit-
li basimevlerini, tasarımcıları vb. sizin özgün tasarımlarınız için kim
gerekliyorsa onları belirleyin. Küçük işletme olmanın avantajını kulla-
nın. Biraz dolaşırsanız, yeni başlayan birine bir şans vermek isteyen
bir tedarikçi bulabilirsiniz. İşe başlamanız için size yardım etmeye
istekli kaç tane tedarikçi olduğunu görünce şaşıracaksınız.

► UZMAN TAVSİYESİ ALIN:

Eğer çeşitli yayınlara reklam verecekseniz, onların reklam müdürle-
rine bu reklamın etkili olup olmayacağını, dergi veya gazetesinde
göze çarpıcı bir yerde yayınlanması için yapabileceğiniz bir şey olup
olmadığını sorun. İnsanlara bir şey sorunca gururları okşanır ve bil-
diklerini paylaşmaktan zevk alırlar.

Kaynak: www.koniks.com

Etkili Satış Mektupları

Satış mektupları çok önemli bir satış ve pazarlama aracıdır. Kitlesele tanıtım ve reklam yöntemleri pahalı ve etkisiz hale geldikçe, birebir, doğrudan alan kişiyi etkileme yöntemleri üzerinde daha çok durulmaya başlanmıştır. Mektuplarınız inandırıcı, yaratıcı, anlamlı ve ilgi çekici olmalıdır. Hiçbir şey satış mektubu kadar doğrudan ve sürekli olarak sizin kişiliğinizi ve firma imajını yansıtamaz. Bir uzmana göre başarılı iş yazışmalarının beş unsuru vardır: Kısalık, açıklık, doğruluk, nezaket/kibarlık ve güç. Kısalık düşündüğünüzü en iyi anlatan kelimelerin kullanılarak en kısa yoldan düşüncelerinizi iletmektir.

Mektup (e-mail,faks veya postayla gönderilen) firmanızı ve ürününüzü tanıtmak ve sizi diğerlerinden ayıran özelliklerin ne olduğunu anlatmak için kullanılır. Ama genellikle tek bir mektuptan başarılı bir satış beklemeyin. Genellikle temel amaç bir görüşme öncesi tanışıklık yaratmak, birebir ilişki kanalını açmaktır.

Satış mektuplarını şu durumlarda kullanabilirsiniz:

Sizden talepte bulunmamış potansiyel alıcılara: Sizi aramaları veya bir şey satın almaları

Webden sizin talep formunuzu dolduran, e-mail, faks gönderen veya reklamınızı görüp başvuranlara açıklama olarak

Firmanızı tanıyanlara marka tanınırlığını artırmak veya gelecekte iş yapmanın ön hazırlığı olarak

Bir toplantı veya telefon görüşmesi sonrası firmanızın kararlılığını, titizliğini göstermek için

İyi çalışma, kibarlık veya referans gösterilmenize karşı teşekkür amaçlı

Anlaşmanın kabulünü belirtmek için.

Önemli olanlar: Okuyucuyu (hedef kesim) tanıma, mektubun fiziksel yapılanması ve etkili yazım teknikleridir.

Hedef kesim: Yaş, eğitim düzeyi, kişisel konumu, istekleri, arzuları nelerdir? Çok iyi segmentasyon tekniklerini uygulayabilmek gerekir. Çocuklara farklı, büyük firmaların genel müdürlerine farklı yazılması gerektiği herkesçe açıktır. Okuyan kişinin yönetimdeki düzeyi yükseldikçe, mektubunuza ayıracığı süre kısalmaktadır. Hedef kesimi bilmek, kullanılan yazım tonunu (dilini), uzunluğunu, kelime seçimini ve üzerinde durulacak faydaları belirlememizde çok önemlidir.

Satış mektubunu okuyan kişiyi ilgilendiren firmanız, ürünleriniz değil, onun için ne yaptığınızdır. Mektubu alan kişi hakkında ne biliyorsunuz? Onu tanımazsanız etkili şeyler yazamazsınız. Spesifik ve en önemli ihtiyaçları belirleyin. Örneğin, orta ve üst düzey yöneticiler öncelikle tasarruf etmekle ilgilienirler. Bu kesime yazdığınız mektuplarda finansal ifadeler kullanabilirsiniz.

İhtiyaç ve faydalar, ürün özelliklerinin kullanıcıya ne sağladığı düşünülerek yazılı hale getirilmelidir. Mektubunuzu alan kişi genellikle okumadan önce göz gezdirerek devam edip etmemeye karar vermektedir. Özellikle bir sekreterin açtığı, okuduğu mektuplar şu şekilde ise dikkate alınabilir;

- Ticari, mali ve operasyonel olarak ciddi ve önemli
- İlgi çekici ve potansiyel olarak yararlı
- Sadece sizin hedef kitlenizin işine yarayacak



Mektubunuzdan ne beklediğinizi yazın. Bir mektuptan beklenene zor amaç, hiçbir temas veya insan müdahalesi olmadan satış gerçekleştirmektir.

- İlgili
- Güvenilir
- Üst seviyede profesyonel
- Gramer olarak mükemmel
- Mektubun üstüne güçlü, dikkat çekici bir başlık yazın. Bold ve normalde kullanılan fonttan büyük olabilir.
- Arkadaşça bir yazım, anlatım şekli olsun. Soğuk ve kurumsal ifadeler olumsuz etki yaratır. Mektubun size yazıldığını ve bir konunun size nasıl anlatılması gerektiğini düşünün. Konuşurken açıklama yapıyor gibi, okuyan kişi sanki yanınızdaymış gibi yazın. Kısa, basit, anlaşılır olsun.
- Mektubun açılması için üzerine el yazınızla alıcının adını ve adresini yazabilirsiniz.
- Bir firma tanıtım mektubu olmadan asla broşür/katalog göndermeyin.

Ard arda gönderilen mektuplardan sonra ilgili kişiyi aradığınızda sizin kim olduğunuzu hemen anlayacaklardır. Sadece bir kez gönderilen bir mektubun sonuç getirmesi mümkün değildir. Bir yıl içinde dört defa mektup gönderilebilir. Posta ile gönderilen satış mektuplarına geri dönüş oranı % 1'den daha azdır. Yani 100 kişiye gönderdiğinizde ancak bir kişi geri dönecektir.

Mektubunuzdan ne beklediğinizi yazın. Bir mektuptan beklenene zor amaç, hiçbir temas veya insan müdahalesi olmadan satış gerçekleştirmektir. İkincisi siz aradığınızda ön tanışıklık olmasını sağlamaktır. Arayacaksanız bunu metinde bir yerde belirtin. Bu sayede sekreterin sizi engellemesinin önüne geçmiş olursunuz.

Mektupla ürün satmaya değil, bir satış sürecinin başlangıcı olarak bir ilişki başlatmaya çalıştığınızı unutmayın.

AIDA'yı uygulamalısınız:

(A) Attention- Dikkat: Okumak istiyorum

(I) Interest- İlgi: Bu benimle ve firmamla ilgili

(D)- Desire- Arzu: Potansiyel olarak bana faydalı ve bu firmayı kullanmak istiyorum.

(A) Action- Eylem: Beni aradıklarında konuşacağım/Randevu alacağım/eylemi başkasına devredeceğim.

A- Dikkat çekmek için ne yazabi-

lirsiniz?

Mektubun üstüne maksimum 15-20 kelimelik başlık cümlesi yazın. Büyük harf kullanmayın. EN iyisi mektubu bitirdikten sonra bunu yazmaktır. En önemli faydayı anlatabilirsiniz.

Etkili ve doğru bir selamlama (kişinin ismini biliyorsanız bununla). Ama profesyonelliği terk etmeden yapın.

Çarpıcı, etkileyici bir açılış cümlesi kurun. İlk paragraf kısa olsun. İlk satır en önemlidir. Burada en önemli müşteri faydası kısa ve açık şekilde anlatılmalıdır. Önerilen başka bir yöntem soru cümlesi ile başlamaktır. Okuyucunun ilgili çekildikten sonra diğer bölümü de okuması sağlanabilir. En önemli fayda, evet cevabı verilecek bir soruya çevrilmelidir.

"I know you are busy so I'll get right to the point" diyebilirsiniz.

Eski bir müşteriye "We want you back" diye başlayabilirsiniz.

Bir yöntem mektubun (basılı kağıda yazılarda) sağ üst köşesine çerçeve içine önemli bir faydayı yazmaktır. Bu gönderilen kişinin adresinin tam karşısı olan yerdir. İnsanlar gözüyle bir alanı tararken önce sol üste bakıyor. Onun hemen yanındaki bir alan da dikkat çekecektir.

Mektubun uzunluğu: Mektup kısa olmalıdır. Alan kişi 7 saniyede okumaya karar vermektedir. İlgi çekici mi, benim iş yapmak isteyebileceğim bir firmadan mı, hemen okumak için çok mu uzun? Bu sure zarfında mektubun boyutu ve fiziksel yapılanması çok önem taşır. Mektubunuz bir sayfayı geçmesin, daha uzun olaksa bunu ek yapın: broşür, bilgi formu (fact sheet), fiyat listesi gibi. Her şeyi tek bir mektupla halletmek yerine daha sonra yapacağınız görüşmelere, ziyaretlere de yer bırakın.

Fiziksel Yapılanması: Mektubu çekici yapmak için bir çok tekniği kullanabilirsiniz.

Yazım Şekli ve Gramer: En iyi mektuplar okuyucunun hiç kesintisiz, bir yere takılmadan okuduğu metindir. Bunun için karşılıklı konuşma ve açıklama yapılmış gibi yazmakta fayda vardır. Karmaşık, kitabi kelimeler kullanmayın. Konuştuğunuz gibi yazın. Jargon, kısaltma, klişe kelimeler ve alaycı bir üslup kullanmayın.

• Okuyanın hoşuna gidecek,gözünü yormayacak yazı karakteri kullanın (times, courier gibi serifs türler)

• Her paragraf en fazla 5-7 satır-

dan oluşsun.

lerdir.

- Cümleler kısa olsun (17-22 kelime en fazla)
- Her paragrafın arasına iki boşluk verin (double space)
- Paragraf satırları hep aynı şekilde olmasın, farklı yapın. Tek düze görünmesin. Paragraf başlıklarına tab (indent) verin. Bloklanmış yazılar sıkıcı, monoton gelebilir. Bloklu değil, sola dayalı ve tabla yazabilirsiniz.
- 11-12 punto büyüklüğünü seçin., Gençlere küçük (11), olgun kesime büyük (13) karakterler kullanabilirsiniz.
- Alt başlıklar, bulentlar, bold, alt çizgi, italik kullanın. Ama çok sık kullanırsanız farklılık ortadan kalkar, sıradanlaşır.

Bold kelime: Okuyucu bunu gördüğünde sizin sesinizi yükselttiğinizi, buranın önemli olduğunu düşünür.

Alt çizgili: Bold gibi vurgu için alt çizilir.

İtalik: Bold gibi üst düzeyden değil ama ses yükseltilir.

- Faydaları bullet'larla verebilirsiniz. Bu zaman sıkıntısı olan kişilerin okumasını kolaylaştırır.
- "Ben", "biz" yerine "siz", "firmanız" kelimelerini kullanın.
- Yazdığınız mektubu gramer ve anlatım olarak dikkatle kontrol edin.

B- İlgi uyandırmak için ne yazabilirsiniz?

Firmanızı, kendinizi ve ürününüzü karşı tarafa bir fayda veya bir probleme çözüm olarak anlatın. Okuyan kişi yazım şeklinizden ve anlatımınızdan etkilenerek, neye ihtiyacı olduğunu keşfedecek, biliyorsa önemini daha iyi kavrayacaktır.

Varsa misyon, vizyon, temel değerleri yazın. Yoksa üzerinde çalışıp oluşturun. Kurumsal kimlik b2b pazarlamada daha çok önem kazanmaya başladı.

Firmanızı tanıttın. Ne çok geniş ne de spesifik anlatın. Firmanızı ve kapasitenizi anlatırken dürüst ve mantıklı olun.

En önemli faydadan başlayarak sıralayın. Mümkünse ortalayarak bullet'lı verin. İnsanlar kısa cümleler halinde okumayı severler. Bullet'lı listeler mektuplarda en çok okunan bölüm-

C- Satın alma arzusu

İhtiyacın çözümü için firmayı ve ürünü konumlandırmak, yararlarına değinmek

Yazdığınız her şeyi kanıtlayacak spesifik ve inandırıcı kanıtlar sunun. Her türlü test, kalite ve üretim belgesi, referanslar, ihracat yapılan yerler. Garanti verin, öne çıkarın. Kullanıcı görüşleri kullanılabilecek en güçlü pazarlama araçlarındandır.

Faydalar

- Ürünün dayanma süresinin uzunluğu (rakiplerle kıyaslayarak 3.7 süresi daha uzundur gibi)
- Maliyeti % 28 düşüktür
- 90 gün deneme ve iade garantisi

Mektubun en altında, imzadan sonra verilen P.S.'i kullanabilirsiniz. En alta yazılacak en önemli bir fayda, kişisel bir teklif, ziyaret ihtimali vd. harekete geçirmek için arzu uyandıracaktır. Bunu üst düzey birine yazarken kullanmak pek önerilmemektedir. Mektubunuzu iyi yazdığınıza inanıyorsanız bunu kullanmaya gerek olmayabilir.

"P.S. You can see more details about Akman's products and download a catalog showing hand-made, organic cotton baby clothing collections on www.abc.com"

D- Harekete geçirme: Ne istediğini belirtin. Bu mektubu niye yazdınız? Son bölüme kadar her türlü etkileme ile okuyucuyu elinizde tuttunuz, şimdi istediğini şeyi belirtme aşamasındasınız. Nasıl davranacaklarını, teklifinizin süresini anlatın. Bunu son paragrafta yapın. Okuyucuya mümkün olan en fazla seçeneği verin.

Sizin için önemli olan büyük kurumların satın alma birimlerine sadece bir tane değil, beş-altı tane mektup gönderebilirsiniz. İkinci mektupta, ilkinin ne zaman yazdığınızı ve hangi faydaları belirttiğinizi yazıp, sadece bu kadar değil, daha başka faydalarımız da var deyip belirtebilirsiniz.

İletişim bilgileri olarak doğrudan ilgili kişinin telefonlarını, e-maillerini verin. Arayan kişi tüm işletmenin telefonlarını dolaşmak durumunda kalmazın.

"In a brief call to you, I'll show you exactly where you can save % 40 and still increase..."

Firmanızı, kendinizi ve ürününüzü karşı tarafa bir fayda veya bir probleme çözüm olarak anlatın. Okuyan kişi yazım şeklinizden ve anlatımınızdan etkilenerek, neye ihtiyacı olduğunu keşfedecek, biliyorsa önemini daha iyi kavrayacaktır.

Hazırlayan: Zeynep İYİLER

İGEME Marmara Bölge Müdürlüğü
zeynepi@igeme.gov.tr

ALTERNATİF ENERJİ KAYNAKLARI AÇISINDAN TÜRKİYE AVRUPA BİRLİĞİ KARŞILAŞTIRMASI

■ Dr. Şükrü CİCİOĞLU

Sakarya Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

İktisat Bölümü Öğretim üyesi

■ Gökay KARADUMAN

Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

İktisat Anabilim Dalı Yüksek Lisans Öğrencisi

GİRİŞ

Bir ekonomide enerji varlıkları ekonomik yönden işletilebilir olup olmadığına bakılmaksızın teknolojik araçlarla yararlanılabilir duruma getirilebilen doğadaki enerji kaynaklarının tümüdür. Bu varlıkların bir bölümü ekonomik yönden işletilebilir durumda ya da gelecekte ekonomik olarak değerlendirilebileceği bilinen yenilenemez doğal kaynaklardır. (Tükenebilir enerji kaynakları) Bu kaynakların diğer bir bölümü ise yine ekonomik olarak işletilebilir durumda olan ve sürekli yenilenen enerji kaynaklarıdır.(Yenilenebilir enerji kaynakları) Tükenebilir enerjilere stok enerji, yenilenebilir enerjilere ise akım enerji adı verilmektedir. Stok enerjiye doğal gaz, kömür, petrol örnek gösterilebilir. Akım enerjiye ise rüzgar, su, biyo enerji, güneş enerjisi örnek olarak gösterilebilir. Yazımızda yenilenebilir (akım) enerjiye ilişkin göstergeler Türkiye ve Avrupa birliği açısından karşılaştırılacaktır.

1. GÜNEŞ ENERJİSİ SİSTEMLERİ

Güneş enerjisi; güneşten gelen ve dünya atmosferi dışında şiddeti sabit ve 1370 W/m² olan ve yer yüzeyinde 0-1100 W/m² değerleri arasında değişen yenilenebilir bir enerji kaynağıdır.- Isıtmadan soğutmaya ve elektrik üretiminde kontrollü olarak kullanılabilir. Ancak güneş enerjisi diğer yenilenebilir enerji kaynaklarına göre halen pahalı bir enerjidir. Aşağıda Tablo-4'te Avrupa Birliği ülkeleri Solar termal sistem kullanımı gösterilmiştir.

Tablo-1 AB ülkeleri solar termal kullanımı

	2007		2008	
	m ²	MWth	m ²	MWth
Almanya	9 419 000	6 593,3	11 317 000	7 921,9
Avusturya	3 601 431	2 521,0	3 964 353	2 775,0
Yunanistan	3 570 200	2 499,1	3 870 200	2 709,1
Fransa	1 351 850	946,3	1 701 300	1 190,9
İtalya	1 195 577	836,9	1 616 010	1 131,2
İspanya	997 036	697,9	1 463 036	1 024,1

*Kaynak: EurObserv'ER Barometer verilerinden derlenerek hazırlanmıştır.

SHC'nin 2009 raporuna göre termal sistemlerde kurulu güç 165 GWth ve 236 milyon m²'ye ulaşmıştır. 2007 verilerine göre Türkiye'de ki kurulu güç 7.105 MWth ve 10.150.000 m²'dir. Bu sıralama içinde Türkiye 10 milyon m² kurulu güneş kolektörleri ile son derece iyi bir yerde bulunmaktadır. Avrupa birliği ülkeleri ile kıyaslandığında neredeyse Almanya kadar bir kurulu güç mevcuttur. Ancak bu kurulu alan miktarının, nüfus ile oranlamak gerekmektedir. Bu açıdan bakılacak olursa; kişi başına düşen güneş enerjisi olarak dünyada en çok kullanım 0,65 kWth/kişi ile Kıbrıs, bunu 0,49 kWth/kişi ile İsrail ve 0,22 kWth/kişi ile Avusturya izlemektedir. Türkiye'deki durum ise 0,09 kWth/kişi ile bu ülkelerin gerisindedir. Japonya, Almanya, Çin ve Avustralya gibi ülkeler de bu açıdan Türkiye ile aynı durumdadır. Sektör olarak 100 civarında orta ve küçük ölçekli firma bu alanda faaliyet göstermektedir.

2. BİYOKÜTLE ENERJİSİ

Çalışmaları sürdürülen alternatif yakıtlardan en yeni ve en hızlı yaygınlaşanı biyoyakıtlardır. Biyoyakıtların hızla yaygınlaşma sebebi ekonomik olarak sürekli değer kazanması ve buna paralel çevreye olumsuz herhangi bir etkisinin olmamasıdır.

Biyoeanol buğday sapı, mısır, patates, şeker pancarı gibi tarım ürü-

nü olan biokütlelerden üretilen bir üründür. Bu yüzden üretiminin fazla yapıldığı ve motorlarda kullanılan ülkeler genellikle bu tür tarım ürünlerinin çokça yetiştirildiği Brezilya, ABD gibi ülkelerdir. Fakat AB ülkelerinde de üretimi görülmektedir. Biyoyakıtlar iki başlık altında, Biyoetanol ve biyodizel olarak incelenecektir. Aşağıda Tablo-6'da Avrupa Birliği ülkeleri biyoyakıt üretim miktarları gösterilmiştir.

Tablo-2, Avrupa Birliği ülkeleri Biyoyakıt üretimleri

	2007		2008	
	Biyoetanol	Biyodizel	Biyoetanol	Biyodizel
Almanya	394	2 890	568	2 819
Fransa	539	872	1 000	1 815
İngiltere	20	150	75	192
İspanya	348	168	317	207
İtalya	60	363	60	595
Polonya	155	80	200	275
İsveç	120	148	78	231
Hollanda	14	85	9	101
Avusturya	15	267	89	213
Portekiz	-	175	-	268

* Kaynak: EurObserv'ER Barometer verilerinden derlenerek hazırlanmıştır. Biyoetanol Milyon litre, Biyodizel ise bin ton olarak ifade edilmiştir.

* İsveç ve Danimarka biyodizel üretiminde tek ülke gibi ele alınmıştır.

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde biyoyakıtların üretimi ve tüketimini teşvik edici politikalar uygulanmaktadır. Petrole bağımlılığın azaltılması, dış ticaret dengesinin iyileştirilmesi, sera gazı emisyonlarının azaltılması, kırsal kalkınmaya katkı gibi pozitif getirilerinin yanı sıra biyoyakıt üretiminin beklenmeyen ve istenmeyen sonuçları ortaya çıkmıştır. Bunlar arasında gıda fiyatları artışı sayılabilir. Bu yüzden yenilenebilir enerji kaynakları arasında şüpheyle bakılması gereken bir kaynaktır. Özellikle Almanya'da biyoyakıt üretimi farklı bir yönde gelişmekte, **Almanya çevre bakanı Gabriel, Almanya'da otomobil yakıtlarına karıştırılan biyoyakıt oranının %5 seviyesinden %10 seviyesine çıkarılmasını öngören planından kısa sürede vazgeçmek zorunda kaldı.** Bunu anlamak güç değil çünkü Almanya'da biyoyakıt üretimindeki etanol genelde tahıldan üretilmektedir. Bu yüzden, Dünya genelinde artan tahıl fiyatları Almanya'nın biyoyakıt üretiminin maliyetini oldukça arttırmıştır. Almanya bu sorunu Brezilya'dan ucuza ithal ettiği şeker kamışından elde edilen etanolü üretimde kullanarak aşmayı planlamaktadır. Bu bağlamda uzun vadede Almanya'da üretilen etanolün %50 sinin tahıldan %50 sinin de şeker pancarından üretileceği düşünülmektedir. Tablo-6'da görüldüğü Almanya'da etanol kullanımı gittikçe yaygınlaşmaktadır ve ilerleyen yıllarda bunun yarısı şeker'den sağlanacaktır. Ayrıca biyoyakıtlar negatif enerji dengesine sahiptirler yani kullandığı enerjiden daha az enerji sağlamaktadır. Yapılan karşılaştırmalı analizlere göre yağlı tohum açığı olan Türkiye'de biyodizel üretim maliyeti %29 ile %59 oranında vergisiz dizel yakıt fiyatından daha yüksektir ve ekonomik olarak sürdürülebilir değildir.

3. RÜZGÂR ENERJİSİ

Rüzgâr enerjisi düşük maliyetli çevreye duyarlı bir enerji kaynağıdır. Rüzgâr türbinleri sayesinde elektrik üretilir ve bu türbinlerin yaklaşık ömrü 20-30 yıldır. Bu yöntem ilk defa 1973 yılında uygulanmıştır. İşletme ve bakım maliyetleri türbin tesis maliyetinin yaklaşık %3 'ü kadardır. Türkiye rüzgâr bakımından zengin bir ülkedir. Türkiye'de ilk çalışma EİE Genel müdürlüğü tarafından hazırlanmıştır. EİE öncelikle Devlet meteoroloji işleri genel müdürlüğü'nün 1970-1980 yılları arasında tarihsel rüzgâr kayıtlarını değerlendirmiş ve bir rapor yayınlamıştır. Bu rapora göre Ege, Marmara ve Güney Doğu Akdeniz bölgelerinin ümit verici olduğu belirtilmiştir. Türkiye'de 2007 yılında kurulu olan rüzgâr istasyonları 58 tanedir. Türkiye'de 2008 yılı itibarıyla yerli potansiyel çok verimli 8000 MW, orta verimli 40.000 MW'tır.

Tablo-3 Bazı Avrupa Birliği ülkeleri kurulu rüzgar gücü kapasiteleri

	2008	2009
Almanya	23 896,9	25 777,0
İspanya	16 689,4	19 148,8
İtalya	3 736,5	4 850,0
Fransa	3 542,0	4 521,0
İngiltere	3 406,2	4 050,9
Portekiz	2 862,0	3 535,0
Danimarka	3 162,8	3 480,6
Hollanda	2 216,0	2 220,7
İsveç	1 048,0	1 560,0
İrlanda	1 027,0	1 260,0
Yunanistan	985,0	1 087,0
Avusturya	994,9	994,9
Polonya	451,1	705,3

* Kaynak: EurObserv'ER Barometer, verilerinden derlenerek hazırlanmıştır. Değerler MW olarak ifade edilmiştir.

Tabloda görüldüğü gibi Avrupa Ülkelerinin rüzgâr enerjisi kullanımı 2008'den 2009'a hızla artmıştır. Türkiye'de Enerji ve Tabi Kaynaklar Bakanlığı'na göre 2008 yılı itibarıyla 13 rüzgar santrali mevcuttur. Bu 13 santralde kurulu rüzgar gücü 249,15 MW'tır. Bu üretim tabloda görüldüğü gibi Avrupa Birliği ülkelerinin çok altındadır. Avrupa Birliği ülkelerinin üretimleri ile Türkiye'nin rüzgâr enerjisi potansiyeli karşılaştırıldığında ise Türkiye'nin rüzgâr enerjisinden çok daha yüksek elektrik elde etme imkânı olduğu görülmektedir.

Kaynakça

- Uluslararası İktisat- Prof.Dr.Erol İyiboçkurt
- Küreselleşme ve Türkiye Sorunları ve çözümleri – Prof.Dr.Erol İyiboçkurt
- İktisadi Büyüme dersi ders notları – Prof.Dr.Mehmet Aslanoğlu
- Mühendis ve Makine Dergisi Haziran 2007
- Avrupa Birliği'nin Enerji Politikasına ilişkin mevzuatı, uygulamaları ve diğer bilgi kaynaklarına ilişkin web sayfası http://europa.eu.int/pol/ener/index_en.htm
- Elektrik İşleri Etüd İdaresi Genel Müdürlüğü web sitesi www.eie.gov.tr
- T.C Başbakanlık, Türkiye İstatistik Kurumu
- Avrupa Komisyonu Türkiye Temsilciliği / <http://www.deltur.cec.eu.int>
- Doğalgazın ve yenilenebilir enerji kaynaklarının Türkiye'nin enerji politikası açısından değerlendirilmesi - Mehmet ATILGAN -H. Kemal ÖZTÜRK - Burçin DEDA -Eylem YILMAZ Pamukkale Üniversitesi
- Dünya Enerji politikaları ve Türkiye'nin konumu – Ayfer Eğilmez
- <http://www.dtm.gov.tr>
- Global Gelişmeler Işığında Türkiye'de Enerji ve Çevre Politikalarının Geleceği - İktisadi Bakış Açısıyla Fütürist Bir Analiz – Alpay Hekimler İstanbul Üniversitesi
- Rüzgar Enerjisi –Adnan Temiz (Enerji Bülteni Mart 2004 Sayı 198)
- Mustafa ÖZKUL, AB Enerji Politikasının Tarihsel Gelişimi ve Ortak Bir Enerji Politikası İhtiyacı
- EUROSTAT
- EurObserv'ER Barometer
- <http://www.nationmaster.com>

“DEĞİŞİM LİDERLİĞİ” ÜZERİNE ÇEŞİTLEMELER

İsmail Üstel

“Çiviye duvara doğru çakmak” ile “çiviye doğru duvara çakmak”, farklı anlatımlardır. “Yöneticilik”, birincisini kolaylaştırırken; ikincisini güvence altına alan unsur “liderlik” olmaktadır.

“Hanginiz sürekli gelişimi hedeflemiş bulunuyor?”

Şirket patronlarına ve tepe yöneticilerine dönük liderlik eğitimlerinde bu soruyu sorduğumda, çoğunlukla grubun tamamı elini kaldırır. Ne var ki, soru “Peki, kimler sürekli değişimi göze alıyor?” biçimine dönüşünce, grup aynı kararlılığı, aynı niyeti sergilemez genellikle...

Şu gerçeğin bilincine varılmalıdır: Gelişimin ön koşulu, “değişim”dir!..

Gelişim ile değişim arasındaki bu ilişki, bireysel düzeyde de, takım çapında da, şirket ölçeğinde de geçerlidir. Değişimi göze alamıyorsanız, geliştiremezsiniz. Değişimin -psikolojik bedeli başta olmak üzere- çokyönlü maliyetine katlanmaya hazır değilseniz, gelişim ham bir hayalden öteye geçemeyecektir.

Gerek profesyonel yaşantımızda, gerekse özel hayatımızda sürekli gelişebilmek (diğer bir anlatımla, sürekli değişebilmek) için edinmemiz gereken öncelikli alışkanlık şudur: Alışkanlıklarımızı gözden geçirme (daha doğrusu, sorgulama) alışkanlığı...

Bir başka deyişle, zaman zaman birey / takım / şirket olarak kendimize dışarıdan bakabilmeli ve alışkanlıklarımızı masaya yatırıp gerekli düzeltmeleri yapmaya hazır olmalıyız. Ertelemeden, tarafsız bir gözle, ‘mızıkçılık’ etmeden, mantiğa bürümeden, bahaneler türetmeden, mazeretler arkasına saklanmadan, dışımızda günah keçileri aramadan... Çünkü, kişisel ve kurumsal alışkanlıklarımız (bireysel ve örgütsel kültürün yapıtaşları olan davranış kalıpları), bazen gelişime dönük güçlü bir bağ oluştururken, zaman zaman bu açıdan ayakbağına dönüşebilmektedir.

Değişim, tutarlı ve sürekli olmalıdır. Saman alevi türevi, rastgele atılacak adımlarla sonuç alabilmek olası değildir. Kilit kavram, “değişim yönetimi” dir. Yalnızca yöneticilik becerileri değil, “liderlik enerjisi” gerektiren değişim yönetimi; hedeflere yönelik olarak planlanmış (ve yedek planlanmış) biçimde sürdürülen dönüşüm yolculuğunun yönetilmesi-ne ilişkin bilgi, beceri, donanım ve deneyim birikimidir.

Değişim lideri; değişim yolculuğunu sadece söylemleriyle değil, eylemleriyle de desteklemek durumundadır. Yalnızca öğüt vererek ve yol göstererek değil, öncelikle kendi yaklaşım ve davranışlarını değiştirerek, örnek (rol modeli) olmalıdır.

Değişim yolculuğu, eşgüdümlü çokgen bir projedir aslında. Birçok adımın etkileşimli ve uyumlu biçimde, eşzamanlı ve ardışık atılmasını gündeme getirir.

İlk yapılacak iş, tasarlanan durum (Misyon - Vizyon çerçevesi) ile mevcut durum arasındaki “açık”ların kaynak sorunlarının ve bunların öncelik sıralamasının belirlenmesidir. Böylece, değişimin stratejik düzlemdeki seçeneklerinden hareketle, kuruma ve duruma uygun (“butik”) bir yol haritası formüle edilebilir:

* Evrimsel (yumuşak geçişli: “kaizen”)

* Devrimsel (köktenci anlayışla: “reengineering”)

Yukarıdaki değişim yol haritası seçeneklerinden hareketle, birçok karma formül türetilir. Her kuruma ve her duruma uygun tek bir seçenekten söz edilemez. Bir taraftan, dış çevre faktörleri (örneğin; müşteri-odaklı öğeler, rekabet unsurları); diğer yandan da, iç çevre değişkenleri (örneğin, insan kaynaklarının nicelik ve nitelik dokusu, kurum kültürü), birbirinden çok farklı rotalama ve tempolama senaryolarını gündeme getirecektir.

Değişim liderliğinin öncelikli konularından biri, “Değişmeyecek (‘Çıpa’) Alan”ların belirlenmesidir. Şöyle ki; değişim yönetimi, A’dan Z’ye herşeyin değişeceği, kurumsal bütün yapıların ve süreçlerin baştan aşağı değişime uğrayacağı anlamına gelmemektedir.

Nelerin, niçin değişmesi gerektiğinin kararlaştırılması kadar önem taşıyan konu, nelerin değişmemesi gerektiğinin belirlenmesidir. Özellikle, kurum kültürünün yapıtaşlarını oluşturan “değerler - ilkeler - tutumlar - davranışlar envanteri”nde yer alan ve sürdürülmesi zorunlu olan anahtar kavramlar üzerinde durulmalıdır.

Değişim liderliği, özellikle insan kaynaklarının “değişime elverişlilik profili”nin iyileştirilmesinde devreye girmektedir. Bu noktada: kritik başarı unsuru olan anahtar kavram, “duygusal zekâ” olmaktadır.

İnsan kaynaklarının değişim yolculuğuna olan tutum ve davranışları gözden geçirilmelidir:

a) Sahiplenenler

b) Seyirciler

c) ‘Sabotajcılar’

saptanmalıdır.

İnsanların değişime ikna edilmesi - inandırılması ve beyinleriyle, yürekleriyle desteklemelerinin sağlanmasındaki en önemli unsur “kurum-ıçi PR” (insan kaynaklarına yönelik halkla ilişkiler etkinlikleri) ve “sosyal pazarlama” (tutum ve davranış mühendisliği) girişimleridir.

Değerli Değişim Liderleri,

Unutmayınız ki; değişimin altın kuralı, “Değişmek zorunda kalmadan değişebilmek” ilkesidir...

3308 Sayılı Mesleki Eğitim Kanunu ve Çıraklık Eğitimi Uygulamaları

3308 sayılı Mesleki Eğitim Kanunu



Çırak ,kalfa ve ustaların eğitimi ile okullarda ve işletmelerde yapılacak Mesleki eğitime ilişkin esasları düzenleyen kanundur

Mesleki Eğitim Merkezleri(Çıraklık Eğitim merkezleri);

3308 Sayılı Mesleki Eğitim Kanunu gereğince çıraklık eğitimi uygulama kapsamına alınan iş ve meslek dallarında çırak kalfa ve ustalara eğitim vermek ve çeşitli meslek kursları açmak suretiyle ülkemizin ihtiyaç duyduğu vasıflı meslek elemanı yetiştiren eğitim kurumlarıdır.

Çıraklık Eğitimi;

İlköğretim okulunu bitirmiş,çeşitli nedenlerle tahsiline devam edememiş ve bir meslek erbabı olarak yaşamını devam ettirmek isteyen gençlerimize,Devletimizin Sosyal Güvenlik şemsiyesi altında mesleklerle ilgili bilgi,beceri ve iş alışkanlıklarını gerçek iş ortamında öğreten bir sistemdir.

Çıraklık eğitimi 2-3 yıldır.(Mesleklerle göre değişir.)

Çırak öğrenciler haftada bir gün okula gelirler.Diğer sürelerde işyerlerinde çalışırlar

14 yaşını doldurmuş,ilköğretim mezunu herkes kayıt yaptırabilir.

18 Yaşından büyüklerde öğrenci olarak kayıt yaptırabilir ve aynı haklara sahip olurlar

Eğitim sonunda başarılı olanlara kalfalık belgesi verilir.

Çırak öğrencilerin SSK primleri devlet tarafından karşılanır.

Tüm öğrencilik haklarından istifade ederler.

3308 Sayılı Mesleki Eğitim Kanunun Ge-reği;

Çıraklık eğitimi uygulama kapsamındaki meslek dallarında 19 yaşından gün almamış kimselerin çıraklık sözleşmesi yapmadan(Mesleki Eğitim Merkezlerine Kayıt)çalıştırılmaları yasaktır.

Çıraklık Eğitimi İsteğe Bağlı Meslek Eğitimi

Değil,Zorunlu Bir Mesleki Eğitimidir.

- 3308 Sayılı Kanuna göre Belediyeler ve iş yeri açmaya izin veren kurumlar işyeri açacaklardan ,Meslek odaları ise üyelik kaydı yaptıracaklardan ustalık belgesi istemek zorundadırlar.
- Ustalık Belgesine sahip olanlar veya ustalık belgesi olanları işyerinde çalıştıranlar bağımsız işyeri açabilirler
- Çırak öğrenci ve kalfalık eğitimi kayıtlarının yapılabilmesi ve meslek lisesi öğrencilerinin staj çalışması yapabil-meleri için yanlarında çalıştıkları usta-ların Ustalık ve Usta Öğreticilik belgele-rinin olması mecburiyeti vardır.

ÇIRAKLIK EĞİTİMİNİN AMACI

Okul sistemi dışında bulunan gençlere temel meslek eğitimi vermek ve bunları işe yerleştirmek

Çıraklık sistemine girecek gençlerin uygun meslek seçimine rehberlik yapmak

14 yaşından büyük olup geleceğini bir iş yerinde çalışarak kurmaya çalışan gençlere çıraklık sistemi yoluyla meslek eğitimi vermek.

Eğitimleri süresince gençlerimizi sosyal güvenlik şemsiyesi altına almak

Kalfa ve ustaların meslek kurslarıyla mesleklerinde gelişmelerini sağlamak

Ustaların iş yerinde çırak öğrenci ve kalfalara sanatlarını daha iyi öğrenmelerini sağlamak amacıyla usta öğreticilik kurslarıyla gelişmelerini sağlamak

İş hayatında çalışma disiplini sağlamak

Eğitim kurumlarıyla iş hayatı arasındaki iş birliğini geliştirmek,iş hayatının belli bir düzene bağlanmasına katkı sağlamak

Çıraklık Eğitime Kayıt Şartları;

- 1.İlköğretim mezunu olmak.
- 2.Çıraklık eğitimi uygulama kapsamındaki bir meslekte sözleşme esaslarına göre bir işyerinde çalışıyor olmak.
- 3.Sağlık durumu ve bünyesi çalışacağı mesleğin gerektirdiği işleri yapmaya uygun olmak
4. 14 yaşını doldurmuş olmak

Kayıtlar Temmuz,Ağustos,Eylül ve Ocak Aylarında yapılmaktadır.

Mesleki Eğitim Merkezi Uygulamaları;

- 1.Çıraklık eğitimi

- 2.Kalfalık Eğitimi

- 3.Ustaların Eğitimi

- 4.Meslek Kursları

- 5.Kalfalık ve Ustalık Sınavları

Sınavlar Yılda 3 dönem yapılmaktadır.

ŞUBAT DÖNEMİ

HAZİRAN DÖNEMİ

EYLÜL DÖNEMİ

Sakarya İlinde Çıraklık Eğitimi veren okullar;

- Adapazarı Mesleki Eğitim Merkezi (Güneşler)
- Sakarya Mesleki Eğitim Merkezi (Erenler)
- Akyazı Mesleki eğitim Merkezi
- Sapanca METEM (Mesleki ve Teknik Eğitim Merkezi)
- Geyve METEM (Mesleki ve Teknik Eğitim Merkezi)
- Karasu METEM (Mesleki ve Teknik Eğitim Merkezi)
- Hendek Anadolu Kalkınma Vakfı Meslek Lisesi ve Mesleki Eğitim Merkezi

ÇIRAKLIK EĞİTİM SİSTEMİNİN İŞVERENE SAĞLADIĞI FAYDALAR

İşyerinde çalışan ve eğitime alınan her yaş-taki çırak öğrencilerin sigorta primlerinin devlet tarafından ödenmesi işverenin mad-di yükünü azaltmıştır.

Çırak öğrencilere ödenen ücretler her türlü vergiden muaf tutulmuş ve işverence gider olarak gösterilmesi sağlanmıştır.

Teorik meslek eğitimi alan çıraklar işyerine daha faydalı olmakta ve verimin artmasına katkı sağlamaktadırlar.

Eğitime bir sözleşme ile başlamak suretiyle çırakların gelişigüzel yer değiştirmeleri ön-lenmiş ,iş hayatına çalışma disiplini getiril-miştir.

İşyeri açma belli kurallara bağlanmış ve geli-şigüzel işyeri açılması önlenmiştir.

Mesleki Eğitim Merkezlerinden Belge-ler Nasıl Alınır?

Kalfalık belgesi;

- Mesleki Eğitim Merkezlerinde eğitime devam ederek
- Geçmiş hizmetlerini sosyal güvenlik

kuruluşlarından belgelendirenler sınavla girerek alabilirler.

Ustalık Belgesi;

- Kalfalık Belgesi olanlar ,ustalık kurslarına katılarak.(Ustalık kursları haftada bir gün ve mesai saatleri dışında olmak üzere 2 yıl sürer)
- Kalfalık Belgesi olanlar, kalfalık belgesini aldığı tarihten itibaren 5 yıl çalıştıklarını sosyal güvenlik kuruluşlarından belgelendirenler sınava girerek
- Meslek Lisesi mezunları ustalık sınavlarına girerek
- Üç yıllık meslek lisesi mezunlarından, alanlarında ön lisans mezunu olanlara doğrudan ustalık belgesi verilir

Usta Öğreticilik Belgesi;

- Ustalık Belgesi olanlar Mesleki Eğitim Merkezlerinde açılan 40 saatlik kursa katılmaları halinde usta öğreticilik belgesi alabilirler

Kurs Bitirme Belgesi;

- Mesleki Eğitim Merkezlerince açılan çeşitli meslek kurslarına katılan veya işletmelerle yapılan protokol gereği mesleki eğitim merkezlerinde açılan meslek kurslarına katılanlara verilir.

İşyeri Açma Belgesi;

- Teknik lise ve 4 yıllık meslek lisesi mezunlarına çıraklık eğitimi uygulama kapsamındaki meslek dallarında ustalık belgesinin yetki ve sorumluluklarını taşıyan işyeri açma belgesi verilir.
- Lisans mezunları alanlarındaki işyeri açma belgesini doğrudan alabilirler
- Mesleki ve Teknik Eğitim programları dışındaki ortaöğretim kurumlarından mezun olduktan sonra ön lisans seviyesinde mesleki ve teknik eğitim görenler ile mesleki ve teknik ortaöğretim programlarından mezun olup alanları dışında bir meslek dalında ön lisans eğitimi alanlara mesleğinde en az bir yıl çalıştıktan sonra doğrudan işyeri açma belgesi verilir.

Satış Elemanlığı Kalfalık,Ustalık ve İşyeri Açma Belgesi;

- Ticaret Meslek Lisesi ,ön lisans ve lisans mezunları ile ustalık veya işyeri açma belgesi olanlar; alanları ile ilgili Satış Elemanlığı Belgesi alabilmeleri için Mesleki Eğitim Merkezlerinde diploma veya belgelerinin denkliğini yaptırmaları gerekmektedir.

Ülkemiz ekonomisinin büyümesi , kalkınma hedefleri ve rekabet gücünün artması

hedeflerinin gerçekleşmesine önemli katkı sağlayan ,iş hayatımızın talepleri doğrultusunda bilgi , beceri ve donanıma sahip insan gücü ve onları yetiştirecek olan Mesleki ve Teknik Eğitim Sistemimizin geliştirilmesidir.

Mesleki ve Teknik Eğitim Sistemimizin daha da gelişmesinde önemli unsur , iş hayatının Mesleki Eğitim alanında diploma,belge ve sertifika ya sahip olanların istihdamına öncelik ve ağırlık verilmesidir.

Mesleki ve Teknik Eğitim okul ve kurumları öğrenciye ; ortaöğretim seviyesinde ortak genel kültür ve çağdaş bir dünya görüşü ile istihdam imkanı olan ,çeşitli meslek alanlarında,endüstrinin ve hizmet sektörlerinin talepleri ve ihtiyaçlarına mesleki bilgi ,beceri ; tavrı ve davranış yeterlilikleri kazandırmanın yanı sıra onları ilgi ,istek ve yetenekleri doğrultusunda hayata ,iş alanlarına ve yükseköğretime hazırlamayı amaçlamaktadır.

Bu amaç doğrultusunda ; ülkemizin ekonomik ve sosyal kalkınmasına katkıda bulunacak ,yeniliklere ve rekabete açık donanımlı

maddesinde ise bu hükümlere uymayanlara cezai müeyyideler getirilmiştir.

Ayrıca Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığınca hazırlanan 31 Mayıs 2009 tarihli ve 27244 Sayılı Resmi Gazetede yayımlanan "Ağır ve tehlikeli işlerde çalıştırılacak işçilerin Mesleki Eğitimlerine dair Tebliğin 5. maddesinin birinci fıkrasında;"Ağır ve tehlikeli işlerde çalıştırılacak işçilerin işe alınmadan önce mesleki eğitime tabi tutulmaları zorunludur."denilmektedir.

3308 Sayılı Mesleki Eğitim Kanunun değişik 30. maddesine göre işyerlerinde herhangi bir alanda mesleki eğitim almış olanların istihdam edilmesi gerekmektedir. Ve İşletmelerin rekabet gücünün yükseltilmesi üretim ve hizmet kalitesinin artırılması ve ihracatın artışında sürekliliğin sağlanması gibi amaçlar göz önünde bulundurularak tüm kamu ile özel kurum ve kuruluşlar tarafından mesleki ve teknik eğitim alanında diploma,işe uygun seviyede ve nitelikte mesleki eğitim alındığını gösterir belge veya sertifika almış olanların istihdamına öncelik verilmesi gereği ortaya çıkmaktadır.

SONUÇ OLARAK

Çıraklık Eğitimi hem çalışanlar hem de işverenler için bir fırsat eğitimidir.

İşverenler ssk primi ödeme külfetinden ve sigortasız işçi çalıştırma riskinden kurtulmuş olur

Çıraklık eğitimi haftada bir gün olduğundan iş kaybı söz konusu olmayacaktır..

Belgesiz insan çalıştırılmamış olunacaktır.

Çıraklık eğitimi devlete en az masraflı bir eğitim sistemi olduğu gibi tüm öğrenciler bir işyerinde çalışıyor olduklarından istihdamı en yüksek olan bir eğitim sistemidir.

Örgün eğitim dışında kalmış insanlarımızı eğitimi,iş ve sosyal güvence sunan bir eğitim sistemi olduğundan toplumsal barışa da katkı sağlamaktadır.

İşverenlerimizin bu sistemden istifade etmelerinde büyük faydalar vardır.

Bilfiil işin içerisinde çalışarak yetişen ve aynı zamanda çıraklık eğitimi yoluyla da eğitim görenlerin , kalfalık ve ustalık belgesi alanların istihdam edilmeleri,işverenlerimizin her türlü menfaatine olacağı aşikardır.

Sakarya'da bulunan tüm işletmelerin kendi alanlarıyla ilgili Meslek Liseleri ve Mesleki Eğitim Merkezleriyle var olan ilişkilerini daha da geliştirmelerinde büyük faydalar olacağı bir gerçektir.

Hasan DARDAĞAN

Adapazarı Mesleki Eğitim Merkezi Müdürü



insan gücünün yetiştirilmesi ve istihdamı ,istihdamda bulunanların yeni teknolojilere uyumlarının sağlanması,eğitim-insan gücü-istihdam dengesinin oluşmasının desteklenmesi,nitelikli iyi bir mesleki ve teknik eğitim hizmeti sunulmasıyla mümkün olacaktır.

3308 sayılı Mesleki Eğitim Kanunu'nun 30.maddesinde

"Bu kanun kapsamında alınan il ve mesleklerde;belediyeler ve işyeri açma izni vermeye yetkili diğer kurum ve kuruluşlar işyeri açacaklardan,meslek odaları ise işyeri sahibi olarak üye kaydı yaptıracaklardan, ustalık belgesi istemek zorundadır.Bu işyerlerine alanında mesleki eğitim almış olanlar istihdam edilirler .denilmektedir

Ayrıca 4857 sayılı İş Kanunu'nun 5763 Sayılı Kanunla değişik 85.maddesinde ;"16 yaşını doldurmamış genç işçiler ve çocuklar ile çalıştığı işle ilgili mesleki eğitim almamış işçiler ağır ve tehlikeli işlerde çalıştırılmaz "hükümüne yer verilmiş,aynı kanunun 105.

reklam verin VOLVO S40* verelim



2011/2012 sayısı 100 bin adet baskı, Ekim 2010'da dağıtımında

reksa
rehberiniz başka şehirler kıskanıyor.

ara
İŞ TELEFONLARI REHBERİ



....reklam verin Sony Vaio verelim,*



....reklam verin Samsung Omnia verelim,*



yüzbin adet

iş yeri telefonu
işyeri faksı
işyeri mobil telefonu
işyeri e-mail adresi
işyeri internet adresi
işyeri posta adresi

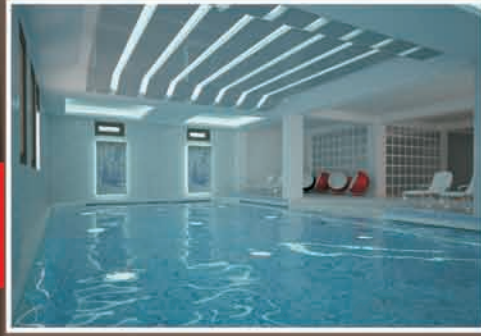
Bilgi için; reksa@reksa.com.tr 0532 735 28 28

reksareklamcılık, mediamar reksakreatif, panqca, ara City Guide, ssr, rekstaatölye.

reksareklamcılık.

t. 0264 274 18 88
f. 0264 279 01 86
ataturk blv. n. 88
k. l d. l adapazarı

* Her 425 TL + KDV'lik reklam verene, VOLVO S40 otomobil yada Sony Vaio yada Samsung Omnia için bir çekiliş hakkı...Çekiliş ürünlerinin modelini Reksa belirler. Kazanan reklam verenler her türlü vergi ve harçları öder. Bu kampanya bir kişiye Volvo S40, bir kişiye Sony Vaio, bir kişiye Samsung Omnia ile sınırlıdır.



Hakkıbey Konakları
Sosyal Tesisleri | Serdivan



ayrıntılar için randevu isteyiniz...
0532 240 92 64

düşlediğiniz gelecek 3 yıldır