

# SAKARYA Ekonomi

ISSN 1303-0175

SAYI:66

Yıl:12

Ağustos - Eylül  
2010

SAKARYA TİCARET  
VE SANAYİ ODASI  
YAYIN ORGANİDİR



## Bir Kümelenme Örneği **SAMİB**

Sakarya Makine İmalatçıları Birliği

SAKARYA'NIN  
ÖZLENEN GÜÇBİRLİĞİ  
ÖYKÜSÜ

**TİGEM**



# MOZ Jeans

[www.mozjeans.com](http://www.mozjeans.com)

Çark Caddesi No:32/A ADAPAZARI



## 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  
**Müjgan ZAMAN**

YAYINA HAZIRLAYANLAR  
**Derya ÇAKIR**  
**Emrah GÜLTEKİN**

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 KALİGRAF

### TANITIM ATÖLYESİ

Cumhuriyet Mah. Kayın Sk.  
Yılmazlar İş Mrk. No:13 Kat:2 D:3  
Adapazarı / SAKARYA  
T.: 0 264 278 10 15  
www.kaligraf.com.tr  
bilgi@kaligraf.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

ÖRNEK BİR  
KÜMELENME VE  
İŞBİRLİĞİ MODELİ:  
SAMİB

SAYFA  
14

SAKARYA'NIN  
ÖZLENEN GÜÇBİRLİĞİ  
ÖYKÜSÜ: TİGEM

SAYFA  
16

VI. TÜRKİYE TİCARET  
ve SANAYİ ŞURASI

SAYFA  
18

KAYNARCA

SAYFA  
22

MARKA'DAN  
KOBİLERE ÇAĞRI

SAYFA  
38

AKGÜN ALTUĞ GİRİŞİMCİ  
HAYATLAR'A KONUK OLDU

Sakarya Ekonomi Dergisi'nin geçtiğimiz sayısında Kırkpınar Gençlik ve Spor Klübü arşivi  
olarak yayınlanan Fotoğrafları çeken **Ayşegül Ayanoğlu**'na teşekkür ederiz.

**FIRSATÇILARIN  
OYUNUNA  
GELMEYİN,  
HEMEN BİZE  
ULAŞIN.**

**155  
POLİS  
İMDAT**



# dikkat

**Hiçbir Kamu Görevlisi Sizden  
TL-Kredi-Kontör  
Talep Etmez!**



**SAKARYA İL EMNİYET MÜDÜRLÜĞÜ  
TOPLUM DESTEKLİ POLİSLİK ŞUBE MÜDÜRLÜĞÜ**

İletişim: 0 (264) 211 08 11 / 118 Mail: [sakaryaemniyet@egm.gov.tr](mailto:sakaryaemniyet@egm.gov.tr)





## Başkandan

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

# Kümelenme

## Yerel kalkınmanın atar damarı

*Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası'nın Değerli Üyeleri,*

*Bizler şehrimizin gerek kültürel birikimi gerek coğrafi ve stratejik konumu gerekse insan zenginliği açısından çok daha iyi yerlerde olması gerektiğine inanıyoruz.*

*İçerisinde barındırdığı farklı kültürlerin mozaikini yansıtan çalışkan insanları, kara, hava, deniz ve demir yollarına ulaşım rahatlığı, bereketli topraklarıyla Sakarya uluslar arası bir üretim merkezi olmaya adaydır.*

*Şehrimizin bereketli toprakları modern tarım ve hayvancılık teknikleriyle daha da verimli hale gelerek bölge ekonomisi için katma değerini arttıracak potansiyele sahiptir.*

Tüm bunlar Sakarya için hep söylenegelendir değerlerin birkaçı fakat bu değerleri pasif tutmak hem bugün hem yarın için büyük kayıplar demektir.

İşte bu değerleri kaybetmemek adına SATSO olarak sürekli çalışıyor geleceğin bereketli günlerinin temelini atıyoruz.

Sakarya'nın Karadeniz kıyısı Karasu'ya giderken önünden geçtiğimiz ve sadece geçmişte orada içtiğimiz ayranı hatırladığımız bir yer var; TİGEM

TİGEM arazilerini yeniden şehrin ekonomisine kazandırmak için odamız öncülüğünde kurulan Ortak Girişim Sakarya Tarım İşletmeleri AŞ. ihale için gerekli dosyaları hazırlayarak ilgili makamlara iletti.

Bu süreçte emeği olan herkese bir kez daha teşekkür ediyorum.

Yine şehir ekonomisinde önemli yer tutan ve gerek istihdam gerekse ihracat alanında katma değer oluşturan makine imalatçıları bilgi ve tecrübelerini paylaşarak kolektif kalkınma sağlayacak bir birlikteliğe imza atıldılar.

Odamız önderliğinde kurulan SAMİB ile ilgili faaliyetleri yakından takip ediyor ve başka sektörler için de kümeleşme çalışmaları yapıyoruz.

SAMİB'le başladığımız kümeleşme yolculuğunun mobilya, inşaat gibi

lokomotif sektörlerde de hayata geçmesini diliyoruz.

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası olarak ilimizde hayata geçirilebilecek

kümeleşme çalışmalarının her zaman yanında, destekçisiyiz.

Geçtiğimiz günlerde 6. Türkiye Ticaret ve Sanayi Şurası'nda Sakarya ve Marmara Bölgesi'nin sorunlarını iletmek üzere bölge odaları adına seçildim ve ilimiz başta olmak üzere bölgemizin genel sorunlarını Sayın Başbakanımıza iletmek fırsatı buldum. Tüm bu süreci Devlet Bakanı ve Başbakan Yardımcısı Sn. Babacan, Sanayi ve Ticaret Bakanı Sn. Ergün, ekonomiyle ilgili milletvekilleri, teknokratlar ve bürokratlarla izleyen Sayın Başbakan, gerekli notları aldıklarını ve gelecek Şura'ya kadar ilgili birimleri çalıştırarak ne gibi adımlar atacaklarını belirleyeceklerini ifade ettiler.

Tüm bu güzel gelişmelerin ardından mübarek kurban bayramının tüm insanlık için barış, huzur ve mutluluk getirmesini temenni eder, üyelerimizin her birine ürettiği ve kazancı bol günler dilerim.

**Örnek Bir Kümelenme ve  
İşbirliği Modeli:**

**SAMİB**

**Sakarya  
Makine  
İmalatçıları  
Birliği**



**SAMİB işbirliğiyle, atıl kapasite ile çalışan birçok firma, üyeler arası işbirliği yaparak üretim kapasitelerini artırıyor**

**Sakarya makine sektöründe önemli bir güce sahip**

**SAMİB Yönetim Kurulu Başkanı Metin Kar; derneğin beş ay önce kurulmasına rağmen önemli yol katlettiğini belirterek; "Sakarya Makine İmalatçıları Birliği (SAMİB), belirlediği yol haritası ile makine sektörünün lokomotifi olacak." diyerek birliğin kuruluş hikayesini şöyle anlatıyor:**

"Sakarya Makine İmalatçıları Birliği SATSO'nun önderliğinde 25 kurucu üyenin bir araya gelmesiyle 03.05.2010 tarihinde kuruldu. Şu anda derneğimize üye 50 firma bulunmaktadır. 2010 yılı sonunda 75 üyeye, 2011 yıl sonu itibarı ile 150 üye sayısına çıkmayı hedeflemekteyiz..

Sakarya Makine İmalatçıları Birliği, makine imalatı yapan, makine aksamı ve makine yedek parçası üreten, takım tezgahları, marangoz, mobilya, ahşap ve orman ürünleri, mermer, seramik makinelerini üretenler, gıda hayvancılık, ziraat, tıbbi, milli savunma, gemi ve otomotiv endüstrisinde, raylı ve askeri taşıtlarda, istifleme ve yükleme yapan ve her türlü yaşamımızda kullandığımız makine ve makine aksamı üreticilerinin toplandığı bir mesleki dernektir.

Buradaki amacımız, bütün üyelerimiz ile üretim kültürümüzü, işbirliği ve güç birliği kültürümüzü, ortaklık kültürümüzü, entelektüel sermaye kültürümüzü geliştirmektir.

Sakarya Makine İmalatçıları Birliği olarak planlarımız arasında ortak Ar-Ge departmanı, büyük projeler üretmek, ortak satın alma havuzu oluşturmak, ortak dış ticaret, ortak fuar katılımı ve düzenlenmesi. küçük, orta ve büyük işletmelere yakın, lojistik altyapısı, sosyal tesisleri olan, KOBİ ölçeklerine uygun işyerleri, iş siteleri kurmak var.

Sakarya Makine İmalatçıları Birliği, bu olanakları ve fırsatları hayata geçirmek için ku-

rulmuştur. Biz bu amacımıza, üyelerimiz ve paydaşlarımızla beraber ulaşacağız.

Bizler rekabete açıldık. Rekabet bize dinç kalmayı, sağlıklı olmayı, olası her türlü riske karşı korunma refleksimizi arttırmayı sağlıyor. Rekabet bize kaliteyi getiriyor, yeniliği getiriyor, yeni pazarlar, yeni ufuklar getiriyor. Bizler, rekabeti, haksızlık yapan, arkadaşının, komşusunun alın terini çalan, ürününü kopyalayan, işçisini, memurunu, mühendisini çalan, ayartan ve bundan başarı ve kazanç elde edeceğini düşündüren rekabeti istemiyoruz. Yapılanma aynı zamanda Türkiye'de var olan 23 bin makina ve makina aksamı üreticilerinin envanterinin çıkarılacağı bir çalışma başlatacak. Dün birbimizle rekabet ederken bugün Dünya ile rekabet eder duruma geldik. Artık şirketlerimizi geleneksel yöntemlerle değil uluslararası rekabete açık, yenilikçi, kalite standartları yüksek ürünler üreten, markalaşan, birbimizi tamamlayan, rekabet eden, bir değil birlik içinde hareket eden şirketler haline getireceğiz. Türk makina sektörünü stratejik sektör olarak ilan edilmesinde de etkili olduk."

SAMİB üyesi ve aynı zamanda Teknokent Müdürü Erkal Etçioğlu da SAMİB ile ilgili düşüncelerini şöyle açıkladı: Ülkemizde Sanayi kültürünün mutlaka geliştirilmesi, firmaların da kendilerini yenilemeleri gerekiyor. Sakarya'da bu yönde bir kümeleşme oluşturulması çok güzel bir gelişme.

Şirketlerin geleceği ile ilgili stratejik planlar yapması çok önemli. SAMİB üyesi makine üreticilerinin Teknokent'te bir araya gelerek üniversitenin imkanlarından daha fazla yararlanarak bilimsel bir altyapıya sahip olarak daha güçlü ve rekabetçi bir konuma gelebileceklerini de söylemek isterim "

#### **Makine Sektörü Güçleniyor**

SAMİB üyesi ve aynı zamanda Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu üyesi Turgay Çelik ; "SATSO'nun SAMİB'in kuruluşuna verdiği destek bundan sonraki süreçte de devam edecek. Başta eğitim desteği, ihracat için işbirliği desteği olmak üzere sizlerin de talebiyle SATSO olarak elimizi taşın altına sokmaya hazırız." dedi

#### **Üyeler Arasında İş Birliği**

SAMİB üyeleri ise, üniversite ile daha fazla işbirliği yapılması ve her alanda eğitimlerin alınabileceği, şirketlerin sürdürülebilir büyümeye sağlayabilmeleri için kurumsallaşmaya önem vermesi gerektiği, atıl kapasite ile çalışan birçok firmanın üyeler arası işbirliği yaparak üretim kapasitelerini artırılacağı, kalifiye eleman sorunu için SAMİB'in ilgili kurum ve kuruluşlar nezdinde girişimlerde bulunabileceği, şirketlerin mutlaka stratejik planlar yapması gerektiği, SAMİB'in sonuç odaklı çalışmalara öncelik vermesi ve sanayicilerin meslek liselerine teknik destek sağlaması gibi konularda görüş ve önerilerini dile getirdiler.



### SAMİB Vizyonu

Makina ve Makina Aksamları İmalat Sektöründe Yenilikçi Makina Üreticilerinin Öncüsü Olmak

### SAMİB Misyonu

Makina ve Makina Aksamları imalatı alanında çalışan üreticiler, tedarikçiler ve diğer paydaşları arasında bilgi ve kaynak paylaşımı ile her türlü işbirliğini geliştirerek etkin bir sinerji ortamı oluşturmak, bu sektöre ulusal ve uluslararası alanda öncülük etmek.

### SAMİB Politikaları

- Üyeler arasındaki etkileşimi, iletişimi, bağlılık ve işbirliğini sürekli olarak geliştirmek
- Üyelerimizin ekonomik ve sosyal gelişimlerine katkıda bulunmak
- Üyelerin katılımını ve memnuniyetini artırıcı faaliyetlerde bulunmak, bu doğrultuda yeni hizmetler geliştirmek
- Vereceğimiz eğitim ve düzenleyeceğimiz bilinçlendirme programlarıyla üyelerimizin müşteri memnuniyeti duyarlılığını geliştirmek ve sürekli hale getirmek
- Çalışan personelimizin niteliğini yükseltmek ve gelişmelerini sağlayıcı fırsatlar oluşturmak
- Tüm faaliyetlerimizde katılım ve paylaşımı önde tutmak, yaptığımız organizasyonları kaliteli bir şekilde gerçekleştirmeyi kurum kültürü haline getirmek

### SAMİB Paydaşları

- Üyelerimiz
- Çalışanlarımız ve aileleri
- Tedarikçilerimiz
- Ticaret ve Sanayi Odası
- Makine İmalatçıları Birliği-MİB
- Bankalar ve Özel Sektör Kuruluşları
- Valilik ve Diğer Resmî Kuruluşlar
- Sivil Toplum Kuruluşları
- Araştırma, Eğitim, Bilim ve Teknoloji Kurumları

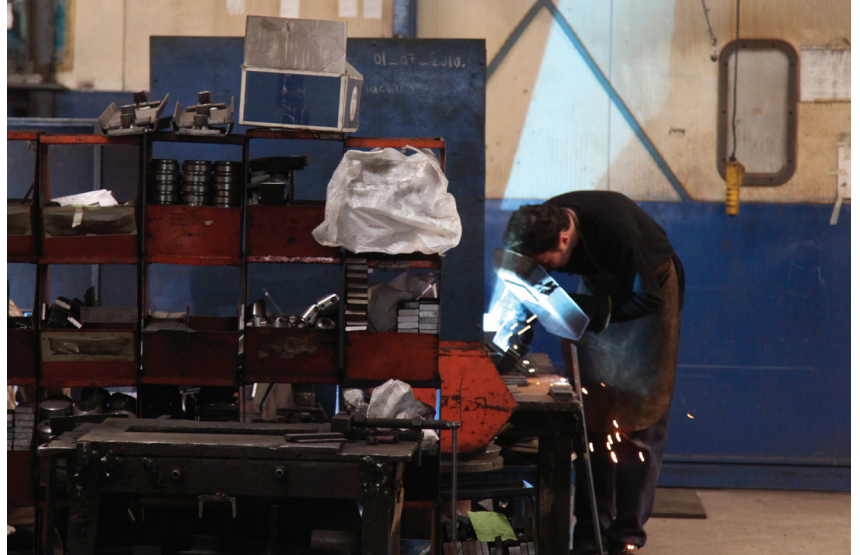
## 1. SEKTÖRÜN GENEL DURUMU

### Sektörün Dünya Ekonomisi ve AB Ülkelerindeki Durumu

Ülkelerin gelişme sürecinde makina imalat sanayinin, imalat sanayi içerisinde payı giderek artış göstermektedir. Makina sanayinin üretimdeki payının, başta ileri sanayi ülkeleri olmak üzere tüm ülkeler genelinde artış gösterdiği görülmektedir. Bu artış trendine paralel olarak; 2008 yılı toplam dünya ticareti 31,5 trilyon dolar, toplam dünya makina ticareti ise 3,9 trilyon dolar olmuştur ve makina sektörünün dünya ticaretinden aldığı pay % 12,4'tür. Avrupa Birliği Komisyonunca hazırlanan EnginEurope raporunda Makina sektörü, mühendislik sanayilerinin önemli bir bölümüdür ve Avrupa Birliği ekonomisinin başlıca dayanağı ve önemli temel direğidir ifadesi yer almaktadır. AB Komisyonu Başkan Yardımcısı Mr Günther Verheugen, yaptığı değerlendirmede "Ekonomimizde yer alan birçok sektör, imalat sanayisinin verimliliği ve rekabet gücüne doğrudan veya dolaylı olarak bağlıdır. Bu kapsamda Avrupa makina sanayinin rekabet gücü, Avrupa sanayilerinin rekabetçi olabilmesinin temel direğidir" demektedir.

### Sektörün Türkiye'deki Genel Durumu

Makina imalat sanayi bütün dünyada olduğu gibi ülkemizin sanayileşmesinin de itici gücüdür ve gelecekte de ülkemizin gelişiminin temel taşı olacaktır. Türk makina sanayi 1990 yılından bu yana yaklaşık % 20 oranında yıllık büyüme oranı göstermiştir. Birçok ülkede olduğu gibi, Türkiye'de de makina imalatçılarının büyük çoğunluğu küçük ve orta ölçekli işletme (KOBİ) niteliğinde olup, bu yapı değişen ekonomik koşullara ve teknolojik gelişmelere karşı daha esnek ve hızlı cevap verme imkânı sağlamaktadır. Sektörde faaliyet gösteren KOBİ'lerin sahip olduğu ucuz işgücü avantajı ve gelişmiş mühendislik becerileri, makina imalatçılarının uluslararası pazarlarda rekabet şansını arttıran unsurlardır. Türk Makina İmalat Sanayinde, her türlü parça ve aksamın yüksek kalitede ve rekabet edebilir fiyatlarda üretimi yapılmaktadır. Üretim sürecinde yerli girdi oranı % 80-85 civarındadır.



### Sektörde Üretilen Başlıca Ürünler

Makina sanayinde üretilen başlıca ürün grupları: reaktör ve kazanlar; türbinler ve turbojetler; pompalar ve kompresörler; vanalar; klimalar ve soğutma makinaları; ısıtıcılar ve fırınlar; hadde ve döküm makinaları; gıda sanayii makinaları; tarım ve ormancılık makinaları; yük kaldırma, taşıma ve istifleme makinaları; inşaat ve madencilik makinaları; kâğıt ve matbaacılık makinaları; yıkama, kurutma ve ütüleme makinaları; tekstil ve hazır giyim makinaları; deri işleme makinaları; kauçuk ve plastik işleme makinaları; metal işleme makinaları ve takım tezgâhları; motorlar ve yedek parçaları; büro makinaları; rulmanlar, silah ve mühimmat ile ambalajlama makinalarıdır.

### 1.4. Sektörün Alt Sektörleri Ve Etkileşim Halinde Olduğu Diğer Sektörler

Makina ve Aksamları Sektörünün bünyesinde yer alan en önemli sektörler "İş Makinaları Alt Sektörü", "Takım Tezgahları Alt Sektörü" ve "Tarım Makinaları Alt Sektörü"dür. AB Komisyonunca hazırlanan raporda diğer sektörlerle ilişkiler konusunda şu bilgiler yer almaktadır: "Makina sektörü, yatırım mali ekipmanları temin etmesi bakımından bütün önemli sanayi kolları ile stratejik bir işbirliği içindedir. Makinaların ve diğer mekanik ekipmanların performansı, tarım, balıkçılık, madencilik, inşaat, nakliye, proses endüstrileri ve diğerlerinin verimliliğinin artmasında önemli rol oynamaktadır. Bu



nedenle de ekonominin gelişmesi, tüm sanayi kollarının rekabet gücünün artmasına katkı sağlamaktadır. Birliğin sanayi geleceği ve sanayii gelişmiş ülkeler gurubunda Birlik sanayinin geleceği, büyük ölçüde makina sektörü ile ilişkilidir”.

#### Sektörün Bölgesel Yapısı

Makina imalat sanayi, bazı iller çevresinde daha fazla yoğunlaşmış bulunmaktadır. Bunlar; Bursa, İstanbul, Kocaeli, Trakya dahil

Marmara Bölgesi, İzmir, Eskişehir, Ankara, Konya, Gaziantep gibi illerdir. Çukurova bölgesi de bu kapsamda yer almaktadır. Takım tezgâhi imalatı ise, daha çok Bursa, Kocaeli, İstanbul, İzmir ve Konya’da ön planda olan imalat konusudur. Gaziantep, daha çok tekstil (halı dokuma dahil) ve gıda sanayii makinaları ile inşaat makinalarına öncelik veren bir konumdadır. Komşu ülkelere yakınlığı ve işbirliği olanağının artması nedeni ile bu ilimizde, son yıllarda daha değişik

makina türlerinin imalatı da gelişim göstermektedir.

#### 1.6. Sektörün Dış Ticareti

84. fasıl itibarıyla dış ticaret açığımız, 2008 yılından itibaren düşüş göstermeye başlamış ve 2009 yılı sonunda bu değer bir önceki yıla göre %26,9’luk bir düşüşle 9,0 milyar dolar seviyesine gerilemiştir.

#### ■ Makina ve Aksamları Fiili İthalat ve İhracat Rakamları (ABD Doları)

YILLAR	İHRACAT	Değişim (%)	İTHALAT	Değişim (%)	DIŞ TİCARET DENGESİ	Değişim (%)
2001	1.744.971.748	--	6.304.305.980	--	-4.559.334.232	--
2002	2.142.291.408	22,8	8.173.598.100	29,7	-6.031.306.692	32,3
2003	2.992.982.738	39,7	10.293.923.298	25,9	-7.300.940.560	21,1
2004	4.125.934.224	37,9	13.456.961.963	30,7	-9.331.027.739	27,8
2005	5.246.419.256	27,2	16.400.314.593	21,9	-11.153.895.337	19,5
2006	6.516.725.596	24,2	18.998.763.088	15,8	-12.482.037.492	11,9
2007	8.781.250.664	34,7	22.570.359.331	18,8	-13.789.108.667	10,5
2008	10.258.590.486	16,8	22.539.347.921	-0,1	-12.280.757.435	-10,9
2009	8.130.406.554	-20,7	17.131.854.552	-24,0	-9.001.447.998	-26,7

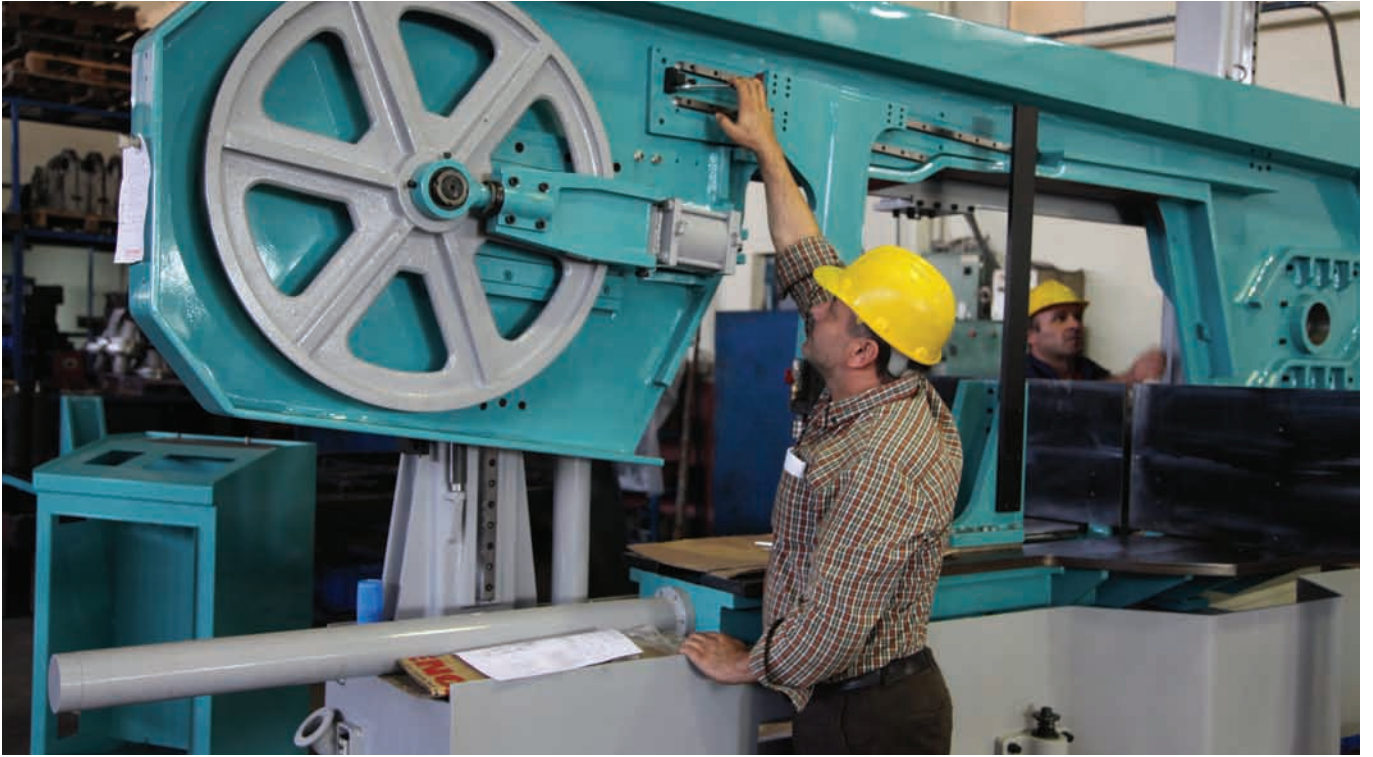
Kaynak: TÜİK Verileri (2009 verileri geçicidir.)

#### ■ Makina Sektörünün Tamamına Ait Türkiye Geneli Fiili İhracat-İthalat Rakamları (ABD Doları)

	İHRACAT (OCAK-ARALIK)		İTHALAT (OCAK-ARALIK)		Değişim (%)	
	2008	2009	2008	2009	İhracat	İthalat
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	268.690.472	275.103.444	517.772.545	542.354.229	2,4	4,7
TÜRBİNLER-TURBOJETLER, HİDROLİK SİLİNDİR AKS.VE PARÇ.	519.030.525	254.572.304	638.531.349	1.125.739.105	-51,0	76,3
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	597.544.388	469.648.156	1.687.235.642	1.305.105.482	-21,4	-22,6
VANALAR	328.412.075	262.414.473	742.847.199	547.908.005	-20,1	-26,2
KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ	1.828.072.497	1.571.894.568	920.790.868	586.962.358	-14,0	-36,3
ISITICILAR VE FIRINLAR	261.016.377	217.710.316	673.932.413	538.115.593	-16,6	-20,2
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR, AKS. VE PARÇ.	276.328.885	278.882.910	574.972.966	837.312.922	0,9	45,6
GIDA SAN. MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	389.650.081	370.920.695	749.452.256	584.958.966	-4,8	-21,9
TARIM VE ORMANCILIKTA KULLANILAN MAK., AKS.,PARÇ.	379.676.095	305.973.789	379.943.814	239.799.408	-19,4	-36,9
YÜK KALDIRMA,TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK.,AKS.,PARÇ.	170.525.437	163.124.948	870.904.447	588.069.352	-4,3	-32,5
İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLAN. MAK. AKS. PARÇ.	987.800.775	628.317.924	1.358.180.028	1.052.306.888	-36,4	-22,5
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAK.	63.170.676	45.777.325	581.439.774	285.958.322	-27,5	-50,8
KURUTMA, YIKAMA MAKİNELERİ AKSAM VE PARÇALARI	983.227.138	1.012.286.544	208.759.814	202.393.679	3,0	-3,0
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	270.952.280	262.913.565	1.051.655.132	478.688.479	-3,0	-54,5
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	6.274.961	5.588.794	23.588.002	13.468.988	-10,9	-42,9

KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME VE İMALİ MAK.	94.542.191	64.939.655	507.078.632	311.653.809	-31,3	-38,5
TAKIM TEZGAHLARI	757.979.247	452.531.287	1.792.552.481	901.244.991	-40,3	-49,7
MOTORLAR, AKSAM VE PARÇALARI	1.478.991.627	1.059.389.377	3.883.361.038	2.481.254.449	-28,4	-36,1
BÜRO MAKİNELERİ	135.122.410	100.256.714	2.831.097.100	2.623.616.642	-25,8	-7,3
RULMANLAR	92.843.592	64.532.185	367.982.806	245.518.354	-30,5	-33,3
SİLAH VE MÜHİMMAT	309.070.564	321.717.292	302.585.679	239.110.653	4,1	-21,0
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	83.638.240	65.312.367	353.895.377	237.081.828	-21,9	-33,0
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	641.976.145	498.771.834	2.304.698.120	1.694.830.532	-22,3	-26,5
TOPLAM	10.924.536.678	8.752.580.466	23.323.257.482	17.663.453.034	-19,9	-24,3

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları



### 1.7. Sektörün Maliyet Bileşenleri

Ülkemizde makina sektöründe işçilik en büyük maliyet kalemlerinin başında gelmektedir. Diğer bir deyişle, makina üretimi sermaye yoğun olmaktan çok işgücü yoğun bir sektördür. Dolayısıyla işçilik maliyeti ülkemiz için makina sektörü açısından hayati öneme sahip bir rekabet faktörüdür. Emek yoğun karakterini koruyan ülkemiz makina sektörü, bu yapısı ile gelişmiş ülkelerde de benzer karakter göstermektedir. Çok az sayıda makina tipi hariç, seri imalat teknikleri bu sektörde uygulanmamaktadır. Son yıllarda dünyada müşteri istekleri doğrultusunda makina imalatına yönelmesi eğilimi söz konusudur. Bu talepler, ek bir mühendislik çalışması gerektirmektedir, artan maliyetler ise talep edildiği ülkelerde fiyatların artmasına sebep olmaktadır. Ülkemizde ise işçilik yanında, mühendislik hizmetlerinin de nispeten ucuz olması, makina imalatçı firma-

larının rekabet şansını arttırmaktadır ve bu üstünlük yakın gelecekte de devam edecektir. Müşteri istekleri doğrultusunda imalat, mühendislik ve işçilik ücretlerinin düşük olmasının yanı sıra, oldukça emek yoğun olan bu üretim konularında firmaların teknolojik birikimleri rekabete imkan verecek düzeydedir. Bu olumlu yapı, ülkemiz makina imalatçısının, bazı Batı firmaları ile gerektiğinde işbirliği yaparak üçüncü ülkelerde tesislerin yenilenmesi veya yeni yatırımların gerçekleştirilmesi şansını artırmaktadır.

### 1.8. Sektöre Özgü Yatay ve Dikey Politikalar ve Düzenlemeler

Ülkemizin AB Teknik Mevzuatını uyumlaştırmasıyla, makinaları konu alan başta 2006/42/AT sayılı Makina Emniyeti Yönetmeliği olmak üzere, 2006/95/AT sayılı Belirli Gerilim Sınırları Dahilinde Kullanılmak üzere Tasarlanmış Elektrikli Teçhizat ile ilgili Yönetmelik, 2005/108/AT sayılı Elekt-

romanyetik Uyumluluk Yönetmeliği gibi ilgili yönetmeliklere uygun imalat yapılması ülkemizde bir zorunluluk olmakla birlikte, üreticilerimizin ürünlerini AB ve Dünya pazarlarına açmak için de bir anahtardır. 2010 yılı Temmuz ayı itibarıyla makinalar konusunda yetkilendirilen ulusal onaylanmış kuruluş sayısı 4 olup, bu sayı gün geçtikçe artmaktadır.

### 1.9. Sektörün 2013-2023 Projeksiyonu

Türkiye İhracatçıları Meclisi tarafından yürütülen Türkiye'nin 2023 İhracat Stratejisinin Sektörel Kırılımı Projesi kapsamında hedeflenen 500 milyar dolarlık ihracat rakamına ulaşılabilmesi amacıyla 2023 yılında Makina ve Aksamları Sektörü İhracatının 100 milyar dolar olması öngörülmüştür. Dünya pazarından %2,3'lük bir pay sahibi olunması amaçlanan çalışmada Yıllık Ortalama Artış Oranının %17,8, Türkiye İhracatı içerisindeki payın ise %18,34 olması planlanmıştır.



# Evrakları gözünüzde büyütmeyin.

**Ücretsiz** İhracat Vesaik Gönderimi ile  
KOBİ'lerin ihracatını destekliyoruz.

Bedeli Bankamıza gelecek ihracat vesaik gönderiminiz için  
hiçbir ücret ödemeyeceksiniz desek?  
Bu avantajdan yararlanarak maliyet yükünüzü hafifletmek için sizi Akbank'a bekliyoruz.

Bu kampanya 31.12.2010 tarihine kadar ve 3000 vesaik için geçerlidir.



# SAMİB'TE İLK GENEL KURUL

Sakarya Makine İmalatçıları Birliği (SAMİB), ilk kongresini Erenler'de bulunan derneğin hizmet binasında gerçekleştirdi.

Kısa adı SAMİB olan Sakarya Makine İmalatçıları Birliği'nin ilk kongresi derneğin Erenler İlçesi'nde bulunan hizmet binasında gerçekleşti. Divan Başkanlığı'nı Necmi İbil'in yaptığı kongreye; Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Akgün Altuğ, Sakarya Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Harun Taşkın, Endüstri Mühendisliği Bölüm Başkan Yardımcısı Yar. Doç. Cemallettin Kubat, Sakarya Üniversitesi Teknokent Müdürü Erkal Etçioğlu, Sakarya Üniversitesi Öğretim görevlisi Çetin Karakaya, ve SAMİB üyeleri katıldı. 25 üyenin katılımı ile gerçekleşen kongrede, yeni yönetimin de Metin Kar başkanlığında devamına karar verildi.

## Birliklilik ve Sinerji

Kongrede konuşan Sakarya Makine İmalatçıları Birliği Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Metin Kar, beş ay önce kurdukları derneğin kısa süre içerisinde önemli bir noktaya geldiğini belirterek, Sakarya'daki makine sektörünün daha kurumsal ve profesyonel bir yapı ile yoluna devam etmesi gerektiğine inandıklarını söyledi.

SAMİB olarak üniversite ile işbirliğine büyük önem verdiklerini de ifade eden Kar; "Dünyanın her yerinde insanlar başkaları ile iş birliği ve güç birliği yaptıkları zaman hedeflerine ulaşacaklarını bilirler. Birden fazla amacı olan, gelişmek ve büyümek isteyen şirketler başkaları ile birlikte hareket ederek büyür. Biz, Makine İmalatçıları Birliği Derneğini kurarak bu birlikliliği ve sinerjiyi sağladık. Aynı amaç etrafında bütünleş-

miş insanların birbirlerine destek olarak ve güçlerini daha da artırarak hedefe doğru yönelmelerini ifade eden sinerji insanın başarısı açısından vazgeçilmez bir yoldur. Bu düşünce ile birlikte hareket ettiğimiz kurucu üye arkadaşlarımıza, yönetim kurulunda görev yapan kıymetli arkadaşlarıma teşekkür ediyorum. Ayrıca her zaman yanımızda olan her fırsatta bizden desteklerini esirgemeyen sanayi odasına ve yönetimine

Değişen dünya şartlarında artık şirketlerimizi geleneksel yöntemlerle yönetme şansımız kalmamıştır. Uluslararası rekabete açık, yenilikçi, kalite standartları yüksek ürünler üreten, markalaşan, birbirini tamamlayan, rekabet eden, birlik içinde hareket eden şirketler dünya pazarlarında varlığını sürdürebileceklerdir.

bütün üyelerimiz adına teşekkür ediyorum. Sakarya üniversitesinin çok kıymetli saygıdeğer hocaları ile kıymetli basınımıza vermiş oldukları desteklerden dolayı da ayrıca teşekkürlerimi sunuyorum" dedi.

## Rekabetin Gücü

Türkiye'de makine sektörünün dünya ile rekabet eder duruma gediğini de ifade eden Metin Kar; "Değişen dünya şartlarında artık şirketlerimizi geleneksel yöntemlerle yönetme şansımız kalmamıştır. Uluslararası rekabete açık, yenilikçi, kalite standartları yüksek ürünler üreten, markalaşan, birbirini tamamlayan, rekabet eden, birlik içinde hareket eden şirketler dünya pazarlarında varlığını sürdürebileceklerdir. Makine sektörü gücünün ve öneminin farkına varmıştır. Sakaryalı makineciler olarak şimdi daha güçlü bir yapıda faaliyetlerimizi sürdüreceğiz. Özellikle Ar-Ge ve Ür-Ge konularında üniversitemiz ile daha çok işbirliği yaparak sektöre yeni bir ivme kazandıracamız" diye konuştu.

## Üniversite İşbirliği

Sakarya Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölüm başkanı Prof. Dr. Harun Taşkın ise kongrede yaptığı konuşmada artık yıllardır söylemlerde kalan üniversite sanayi işbirliğinin mutlaka gerçekleştirilmesi gerektiğine dikkat çekerek, Üniversite sanayi işbirliğinin profesyonel bir yaklaşımla hayata geçirilmesi için üniversite olarak çalışmalar yaptıklarını söyledi.

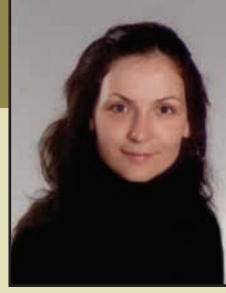
Sakarya Üniversitesi Teknokent Müdürü Erkal Etçioğlu ise Teknokent olarak Sakarya Makine İmalatçıları Birliği Derneği'nin kurucu üyesi arasında yer alarak üniversite olarak taşın altına ellerini koyduklarını söyledi.



# ORTAK İŞ YAPMA KÜLTÜRÜNÜN GETİRDİKLERİ



Öğr. Gör. Çetin KARAKAYA  
Sakarya Üniversitesi Karasu MYO  
Makine Programı – SATSO Danışmanı  
info@cetinkarakaya.com



Elif SARIOĞLU  
Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası  
Ar-Ge Proje Destek Birimi Memuru  
elifsarioğlu@satso.org.tr

## 1. Giriş

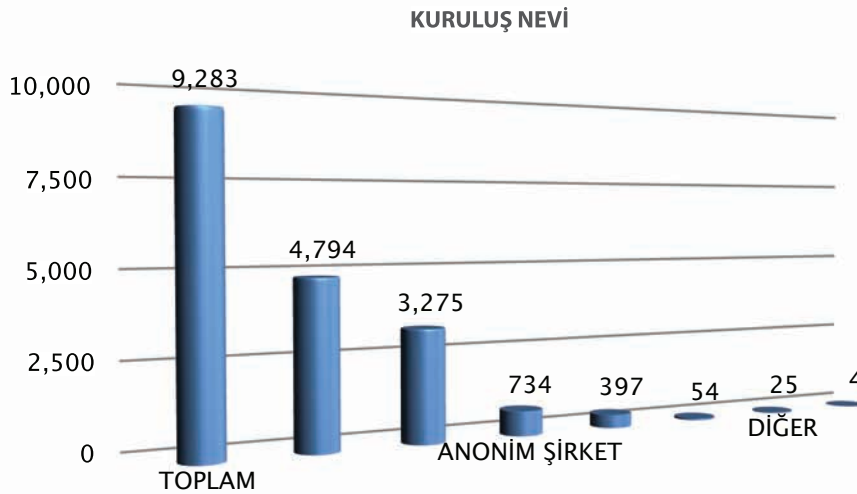
Küresel rekabet koşullarının değiştiği ve zorlaştığı bu günkü ortamda ticari faaliyetlerde bulunmak oldukça güç duruma gelmiştir. İster ticaret ile iştigal edilsin, ister sanayici olarak üretim faaliyetlerinde bulunulsun, her iki kesiminde işbirliği yapma ihtiyacı giderek artmaktadır. Rekabet gücünün artması artık işbirliği-güç birliğinin sağlanması ile mümkün hale gelmiştir. Bu değişen koşullar da dikkate alınarak artık devletimizin önemli kademeleri de bu konuda teşvik edici çalışmalara başlamıştır. Bunların başında şirket evliliklerine sağlanan teşvikler, Ar-Ge merkezleri ve ortak amaçlı işletmelerin kurulması gelmektedir.

## 2. Ortaklık Kültürü

Ortaklık kültürü maalesef ülkemizin birçok kesiminde halen kabul görmemektedir. Gerek ticaret gerek sanayi alanında ortak bir amaç için bir araya gelinmesi oldukça güçtür. Bu birliktelik coğrafi alan özelliklerine göre farklılık göstermektedir. Ülkemizde 1-2 ilimiz bu ortaklık kültürünü geliştirme üzerine başarılar sağlamıştır. Hemen hemen tüm illerin Ticaret ve Sanayi Odaları ve diğer meslek odaları, STK' lar ortaklık kültürünü teşvik edecek çalışmalarda bulunmaktadır.

Ticaret ve Sanayi Odalarının üye profillerine şirket türleri açısından bakıldığında çok

ortaklı bir yapının az olduğu gözlemlenmiştir. Çok ortaklı yapının mali ve idari açıdan zorluklarının olduğu düşünülmektedir. Toplumda böyle bir olumsuz izlenim oluşmuştur. Örneğin Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası üye profiline göre 9.283 adet üyenin hemen hemen yarısı limited şirket, %35'inin ise şahıs firması olduğu görülmektedir. Şahıs firması ile limited şirketlerinin sayısının tüm üyeler içerisindeki oranının %90' lar civarında olduğu görülmüştür. Ortak sayısı fazla olan diğer şirket türlerinde ise oldukça az üyenin olması, çok ortaklı yapıya sıcak bakılmadığının ve uygulanmadığının bir göstergesidir. [1]



Şekil 1: Kuruluş türü bakımında SATSO üyelerinin profili

### 3. Şirket Evlilikleri

İşletmeler, kendi ellerindeki kaynaklar ile belli bir ölçüde büyüme ve ilerleme sağlayabilirler. Dolayısıyla, işletmeler yeni kaynak oluşturmayı öğrenmek zorundadırlar. Yeni kaynak oluşturmanın en kolay ve hızlı yolu, kendi kaynaklarını başkalarının kaynakları ile birleştirmekten geçmektedir. Uygulamada bu durum, şirket satınalma ya da birleşmeleri şeklinde gerçekleşmektedir. Böylece şirketler işletme kaynakları bakımından hızla büyümektedirler. Bu uygulama ile önemli derecede yol almış ve başarı hikayeleri olan şirketlere rastlamak mümkündür.

### 4. Kümelenme Modeli

Kümelenme modeli gelişmiş ülkelerde sıkça kullanılan bir yöntemdir. Hatta başarılı bir ülke / bölge varsa, bunun arkasında mutlaka güçlü bir kümelenmenin olduğunu söyleyebiliriz. Belirli bir bölgede aynı işkolundaki işletmelerin yoğunlaşarak uzmanlığa gittiğini, ihtisaslaşma olduğunu, bilgi, know-how, teknoloji, kalite ve sermaye birikimiyle dünyada söz sahibi olduklarını görebilmekteyiz. 21. Yüzyılın rekabet koşullarında üretim bakımından isim yapan bölgeler, ülkeler bu stratejiyi uygulamaktadırlar.

Türkiye’de kümelenmeye en iyi örnek olarak Ar-Ge merkezlerini ve ortak amaçlı işletmelerin kurulumunu gösterebiliriz. Bu kapsamda bir araya gelen işletmeler ortak bir amaç için çalışmalar yapmakta ve birbirlerini tamamlayarak büyük bir güç oluşturmaktadırlar. Bu çalışmaları gerçekleştirmek için öncelikle ortak amaçların belirlenmesi ve bir çatı altında buluşulması esastır.

Dünyada bu tür başarılı kümelenme örneklerine rastlamak mümkündür. Bu nedenle kümelenme hükümet programına alınmış ardından da acil eylem planlarında yer almıştır. [2]

#### 4.1. Örnek Bir Kümelenme ve İşbirliği Modeli: Sakarya Makine İmalatçıları Birliği Derneği (SAMİB)

2010 yılı içerisinde kurulan Sakarya Makine İmalatçıları Birliği (SAMİB) bahsi geçen işbirliği ve kümelenme çalışmasına güzel bir örnek model olarak karşımıza çıkmaktadır. Dernek birbirini tamamlayan makine ve aksamalarını üreten işletmelerin bir araya geldikleri bir platform olmuştur. Kısa vadede büyük projeleri işbirliği ile gerçekleştirebilecek altyapıya sahip olan dernek üyeleri, yine Ar-Ge merkezi çatısı altında da birliktelikten doğan güçlerini kullanacaklardır. Bu anlamda ilimizin makine imalatı konusunda ki yeteneklerini artıracığını düşündüğümüz

SAMİB, gerek ilimizdeki diğer iş kollarında gerekse diğer illerde rol model olması açısından büyük önem taşımaktadır.

### 5. Kümelenme ve İşbirliği Alanında Sanayi ve Ticaret Bakanlığı’ nın Sağladığı Destekler

Çok uluslu şirketlerin kurulduğu, artık sınır ötesi işbirliklerinin yapıldığı günümüzde ülke olarak bizlerinde en azından ortaklık kültürüne alışmamız ve bu konuda küçük çaplı uygulamalara başlamamız gerekmektedir. Özellikle Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından ortak iş yapma kültürünü özendirme amacıyla uygulanan destek mekanizmaları şunlardır;

- Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Ar-Ge Merkezleri
- KOSGEB İşbirliği-Güçbirliği destek programı

#### 5.1. Ar-Ge Merkezleri

Ar-Ge Merkezlerini; Dar mükellef kurumların Türkiye’deki işyerleri dâhil, kanunî veya iş merkezi Türkiye’de bulunan sermaye şirketlerinin; organizasyon yapısı içinde ayrı bir birim şeklinde örgütlenmiş, münhasıran yurt içinde araştırma ve geliştirme faaliyetlerinde bulunan ve en az 50 tam zaman eşdeğer Ar-Ge personeli istihdam eden, yeterli Ar-Ge birikimi ve yeteneği olan birimler olarak tanımlayabiliriz.

Bir işletmenin Ar-Ge Merkezi kurabilmesi için asgari gereklilikler:

- Ar-Ge merkezlerinde en az 50 tam zaman eşdeğer Ar-Ge personeli istihdam edilmesi,
- Ar-Ge merkezlerinin Kanun kapsamındaki Ar-Ge faaliyetlerinin yurt içinde gerçekleştirilmesi,
- İşletmenin; yeterli Ar-Ge yönetimi ile teknolojik varlıklar, Ar-Ge insan kaynakları, fikrî haklar, proje ve bilgi kaynakları yönetim yeteneği ve kapasitesinin bulunması,
- Ar-Ge merkezlerinin, Ar-Ge ve destek personelinin Ar-Ge merkezinde çalışmasının fiziki kontrolünü yapacak mekanizmalara sahip olması,
- Ar-Ge merkezlerinin konusu, süresi, bütçesi ve personel ihtiyacı tanımlanmış Ar-Ge ve yenilik program ve projelerinin bulunması,
- Ar-Ge merkezlerinin ayrı bir birim şeklinde örgütlenmiş ve tek bir yerleşke veya fiziki mekân içinde yer alması,

- Ar-Ge merkezlerinin, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanununa göre kurulan teknoloji geliştirme bölgeleri dışında yer alması,

Bunun dışında; işletmelerin, organizasyon yapısı içinde ayrı bir birim şeklinde örgütlenmiş birden fazla Ar-Ge merkezinin bulunması durumunda, her Ar-Ge merkezi için ayrı başvuru yapılması gerekmekte olup Ar-Ge faaliyetinde bulunmak üzere Ar-Ge merkezi kuracak işletmeler için Türkiye’de ayrıca üretim ya da ticaretle iştigal eden bir işyerinin olması şartı aranmamaktadır.

İşletmeler, yıl içerisinde her zaman Ar-Ge Merkezi başvurusunda bulunabilirler. Bu başvurular en geç 60 gün içerisinde değerlendirilerek sonuçlandırılır.

5746 Sayılı Kanun ile Ar-Ge Merkezlerinde Sağlanan Muafiyetler:

- Ar-Ge İndirimi :Ar-Ge merkezlerinde, gerçekleştirilen Ar-Ge ve yenilik harcamalarının tamamı ile 500 ve üzerinde tam zaman eşdeğer Ar-Ge personeli istihdam eden Ar-Ge merkezlerinde ayrıca o yıl yapılan Ar-Ge ve yenilik harcamasının bir önceki yıla göre artışının yarısı, 13/6/2006 tarihli ve 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanununun 10 uncu maddesine göre kurum kazancının ve 31/12/1960 tarihli ve 193 sayılı Gelir Vergisi Kanununun 89 uncu maddesi uyarınca ticari kazancın tespitinde indirim konusu yapılır.
- Gelir Vergisi Stopajı Teşviki: Ar-Ge merkezlerinde, yürütülen Ar-Ge ve yenilik projelerinde, çalışan Ar-Ge ve destek personelinin; bu çalışmaları karşılığında elde ettikleri ücretlerinin dotaları olanlar için yüzde doksani, diğerleri için yüzde sekseni gelir vergisinden müstesnadır.
- Sigorta Primi Desteği: Ar-Ge merkezlerinde, çalışan Ar-Ge ve destek personeli ile 26/6/2001 tarihli ve 4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanununun geçici 2 nci maddesi uyarınca ücreti gelir vergisinden istisna olan personelin; bu çalışmaları karşılığında elde ettikleri ücretleri üzerinden hesaplanan sigorta primi işveren hissesinin yarısı, her bir çalışan için beş yıl süreyle Maliye Bakanlığı bütçesine konulacak ödenekten karşılanır.
- Damga Vergisi İstisnası : Bu Kanun kapsamındaki her türlü Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri ile ilgili olarak düzenlenen kağıtlardan damga vergisi alınmaz.



**Tablo 1: Ar-Ge Merkezlerinin Bulunduğu Sektöre Göre Dağılımı [3]**

Sektör	Ar-Ge Merkezi Sayısı	Ar-Ge Personeli Sayısı
Bilgi ve İletişim Teknolojileri	7	1556
Cam ve Seramik	1	51
Dayanıklı Tüketim Malları	9	870
Elektrik-Elektronik	7	1297
İlaç	3	210
Kimya	4	237
Kuyumculuk	1	79
Makine	2	108
Otomotiv	10	1349
Otomotiv Yan Sanayi	8	688
Savunma Sanayi	9	2142
Tekstil	4	236

**Tablo 2: Ar-Ge Merkezlerinin Bulunduğu İllere Göre Dağılımı [3]**

İli	Ar-Ge Merkezi Sayısı
Adana	1
Ankara	14
Bolu	1
Bursa	7
Eskişehir	2
İstanbul	16
İzmir	6
Kırklareli	1
Kocaeli	5
Manisa	5
Sakarya	2
Tekirdağ	3
Yalova	1

## 5.2 İşbirliği Güçbirliği Destek Programı

Bu destek programı; KOBİ'lerin işbirliği-güçbirliği anlayışında bir araya gelerek "Ortak Sorunlara Ortak Çözümler" üretilmesi, KOBİ'lerin tedarik, pazarlama, düşük kapasite kullanımı, rekabet gücü zayıflığı, finansman başta olmak üzere tek başlarına çözümünde zorlandıkları birçok soruna çözüm bulunması, KOBİ'lerin bir araya gelerek kapasite ve rekabet gücü yüksek işletmelere dönüşmesi, Ölçek ekonomisinden yararlanılarak kaynak tasarrufu sağlanması KOBİ'ler arasında ortaklık ve işbirliği kültürünün geliştirilmesi amacıyla uygulamaya konulmuştur.

Her bir ortaklık modelinde en az 5 işletmenin bir araya gelmesi şartı ile aşağıda yer alan şartlarda bir araya gelindiği takdirde destekten yararlanılabilmektedir;

- Proje ortağı işletmelerin mevcudiyetlerini koruyarak kurulacak olan işletici kuruluşa ortak olmaları,
- Proje ortağı işletmelerin bir kısmının ya da tamamının kendilerini feshederek kurulacak işletici kuruluşa ortak olmaları,
- Proje ortağı işletmelerin bir kısmının kendilerini feshederek ortaklardan birinin bünyesinde birleşmesi.

Desteklenecek proje konuları şunlardır;

- Hammadde, ara mamul, mamul, lojistik ve diğer hizmetleri daha hızlı ve ucuz temin edebilmeleri amacıyla ortak tedarik,
- Müşteri istekleri ve pazarın talebi doğrultusunda ürün ve hizmet geliştirmeleri, ürettikleri ürün ve hizmetleri yeni pazarlara sunmaları amacıyla ortak tasarım,
- Ürün ve hizmet kalitelerini yükseltmek ulusal ve uluslararası pazar paylarını artırmak, marka imajı oluşturmak, uluslar

arası pazarın ihtiyaçlarına cevap vermeleri amacıyla ortak pazarlama,

- Ürün ve hizmet standartlarını geliştirmeleri amacıyla ortak laboratuvar,
- Üretim ve hizmet kapasitelerini, çeşitlerini, verimliliğini ve kalitelerini artırmak amacıyla ortak imalat ve hizmet sunumu konularında sunacakları projeler desteklenir.

Proje Süresi 6-24 ay (+ 12 ay), destek üst limiti 250.000 TL (geri ödemesiz-hibe), 500.000 TL (geri ödemeli) ve destek oranı 1. ve 2. bölgeler için %50, 3. ve 4. bölgeler için %60'dır.

## 6. SONUÇLAR

- Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası üye profiline göre 9.283 adet üyenin hemen hemen yarısı limited şirket, %35' inin ise şahıs firması olduğu görülmektedir. Şahıs firması ile limited şirketlerinin sayısının tüm üyeler içerisindeki oranının %90' lar civarında olduğu görülmüştür. Ortak sayısı fazla olan diğer şirket türlerinde ise oldukça az üyenin olması, çok ortaklı yapıya sıcak bakılmadığının ve uygulanmadığının bir göstergesidir.

- Yeni kaynaklar oluşturmaın en kolay ve hızlı yolu, kuruluşun kendi kaynaklarını başka kuruluşların kaynakları ile birleştirilmesi olduğu görülmektedir. Uygulamalarda bu durum, şirket satın alma veya şirket birleşmeleri şeklinde gerçekleştirilebilmektedir.

- Dünyada başarılı örnekleri bulunan, hükümet programında ve acil eylem planlarında yer alan belirli bir bölgede aynı işkolundaki işletmelerin yoğunlaşarak uzmanlığa gittiği, ihtisaslaşma yapıldığı, bilgi, know-how, teknoloji, kalite ve sermaye birikimiyle sağlanan kümelenme uygulamaları, 21. Yüzyılın rekabet koşullarında ülkelerde sıkça kullanılan bir yöntemdir.

- Sakarya' da ilin makine imalatı konusundaki yeteneklerin artırabilmesi için 2010 yılı

içerisinde kurulan birbirini tamamlayan makine ve aksamaları üreten işletmelerin bir araya geldikleri bir platform olan Sakarya Makine İmalatçıları Birliği (SAMİB) işbirliği ve kümelenme çalışmasına güzel bir örnek teşkil etmektedir.

- Ortak iş yapma kültürünü özendirmek için Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Ar-Ge Merkezleri ve KOSGEB İşbirliği-Güçbirliği destek programı uygulamaları mevcuttur.

- Ortak iş yapma kültürünü özendirmek için Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından geliştirilen Ar-Ge Merkezleri programından faydalanabilmek için bir takım asgari gereklilikler mevcuttur. Bu gereklilikler sağlandığı takdirde 5746 Sayılı Kanun ile sağlanan birçok muafiyet bulunmaktadır.

- Ar-Ge Merkezlerinin sektörel dağılımına bakıldığında en fazla Ar-Ge merkezinin otomotiv sektöründe ve en fazla istihdamın Savunma Sanayi Ar-Ge merkezlerinde olduğu görülmektedir. Ar-Ge Merkezlerinin illere göre dağılımına bakıldığında yoğunluğun İstanbul başta olmak üzere Marmara Bölgesinde olduğu, Ankara' nın İstanbul' dan sonra en fazla Ar-Ge merkezine sahip olduğu görülmektedir.

- Ortak iş yapma kültürünü özendirmek için KOSGEB tarafından da İşbirliği-Güçbirliği destek programının geliştirildiği ve 2010 yılı 2. Yarısında uygulamaya koyulduğu görülmektedir. Destek kapsamında geri ödemesiz üst limit 250.000 TL ve geri ödemeli üst limit ise 500.000 TL' dir.


## 7. KAYNAKLAR

[1] Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası

[2] www.isim.org.tr Erişim tarihi: 23.08.2010

[3] www.haberortak.com Erişim tarihi: 23.08.2010





# SAKARYA'NIN ÖZLENEN GÜÇBİRLİĞİ ÖYKÜSÜ

# TIGEM

İlimizin tarım ve hayvancılık sektöründe hak ettiği seviyelere gelebilmesini sağlamak amacıyla çalışmalar yapan SATSO Tarım ve Hayvancılığı Geliştirme Komisyonu tarafından önemli bir çalışma başlatıldı. SATSO Yönetimi öncülüğünde Sakarya TIGEM İşletmesi'nin ilimizin ilgili tüm kurum/kuruluşları ve gönüllü vatandaşların ortaklığıyla geliştirilen proje ile değerlendirilmesi amaçlanıyor.





SATSO öncülüğünde, Sakarya Ticaret Borsası, Adapazarı Ziraat Odası, Veteriner Hekimleri Odası, Kasaplar Odası, Süt birlikleri, Damızlık Sığır Yetiştiricileri Birliği, Kırmızı Et üreticileri Birliği ve (HAY-KOOP) Hayvancılık Kooperatifleri Birliği gibi mesleki örgütlerin temsilcilerinin katılımı ile çeşitli toplantılar organize edildi.

Gerçekleştirilen toplantılar sonucunda katılımcılar, devlet tarafından 30 yıllığına kiraya verilecek olan TİGEM işletmesi'nin Sakarya'ya kazandırılması kararını aldı.

Yıllardır atıl vaziyette duran Sakarya TİGEM arazisinin ilimiz ekonomisine kazandırılması amacıyla oluşan konsorsiyum, arazi için bir şirket kurulmasını ve bu şirket aracılığı ile TİGEM arazisinin ihalesine girerek projenin hayata geçirilmesini hedefledi.

Bir şirket kurmak üzere anlaşılan konsorsiyumdaki dernek, oda temsilcileri: "Bu güçlü işbirliği karşısında TİGEM için ibreler lehimize dönecek. Sakaryalılar'ın da desteği şart. Kamuoyunun desteği bizim için gerekli. Özlenen bu tablo sonucunda Sakarya et üretiminde bölge liderliğini alır. Gelir ve istihdam adına güzel gelişmeler yaşanacak" dediler.

İlimizde sektörle ilgili tüm sivil toplum örgütleri ve ilgili kurum ve kuruluşlar davet edilerek TİGEM'e Çağrı adı altında çeşitli bilgilendirme toplantıları düzenlendi.

Düzenlenen toplantılarda konuşan SATSO Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ özetle şunları dile getirdi; "İlimiz iklim ve toprak özellikleri itibari ile tarımsal üretime uygun bir yapıya sahip, büyük yerleşim birimlerine yakın coğrafi konumunun getirdiği ulaşım imkanları ile de ürünlerini pazarlayabilme yönüyle de avantajlıdır. Nüfusun yarısına yakın bir bölümü geçimini tarım ve hayvancılıktan temin etmektedir. Sakarya'nın sektördeki mevcut durumu, güçlü yönleri göz önüne alındığında hükümetin verdiği teşviklerden maksimum seviyede yararlanabilmek ve bölgede hayvancılık sektörünün hak ettiği seviyelere gelmesini sağlamak amacıyla Karasu ilçesi

sınırlarında bulunan TİGEM arazisi üzerinde bir Organize Entegre Süt ve Besi Bölgesi niteliğinde bir proje hedefliyoruz. Biz ortak akılla bu işi yaparız. Sadece Sakarya'nın menfaatini gözeterek çalışmalıyız, TİGEM arazisinin Sakarya'ya kazandırılması da oldukça önemli bir konu bölgenin ilimize kazandırılması ile sektörün gelişmesi adına çok önemli bir adım atılmış olacak. TİGEM Projesi Marmara Bölgesinin sektörde hak ettiği yere gelmesini sağlayacak en büyük hayvancılık projesi olacak. Yetiştirici, sanayici ve üretici ile sivil toplum örgütlerinin entegrasyonunu sağlayacak bu model sonucu yem bitkileri üreterek yem sorununu çözen, damızlık ihtiyacından teknik ve sağlık hizmetlerine, pazarlama ve fiyat istikrarına kadar sorunları çözümlenmiş diğer çevre işletmelere de iyi birer örnek olacak işletmeler doğacaktır" diye konuştu.

Şirket Kurma Danışmanı Yalçın Bıçak ve Proje Danışmanı Erhan Gökdemir tarafından hazırlanan proje fizibilitesi ve sözleşmesi ile ilgili kamuoyu ve proje ile ilgilenenler bilgilendirildi.

15 Eylül 2010'da sona eren şirket ortaklığına başvuru süresinin hemen ardından projeye dahil olmak isteyen ortaklar belirlenerek şirket kurulumu tamamlandı.

Geçici yönetimde A grubu hisse temsilcileri SATSO Başkanı Akgün Altuğ ve Ticaret Borsası Başkanı Fikri Koç olurken B Grubu hisselerinde İsmet Çalışkan, Muzaffer Güneş, Erdal Tünay, Mustafa Kösemusul ve Günay Güneş geçici yönetimi oluşturdular.

Denetleme Kurulu Üyeleri; SATSO Meclis Başkanı Engin Özkoç, Arif Pırıldar ve Adnan Borazancıoğlu isimlerinden oluştu.

Karasu TİGEM arazisinin 30 yıllığına kiralamaya ihalesine katılmak amacı oluşturulan ve Sakarya'nın hayvancılık üssü olmasında hayati önem taşıyan proje 24 Eylül'de Ankara'da Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı'na teslim edildi.

Proje ve ihale dosyasının teslim edilmesinin

ardından ihalenin sonuçlanmasının beklenmesi aşamasında TİGEM Genel Müdürlüğü ve Ankara'daki Sakarya Lobisi ile TİGEM hakkında çeşitli istişarelerde bulunan SATSO Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ, konunun gündemde tutularak Sakarya lobisi tarafından desteklenmesi gerektiğini vurguladı. Son olarak 20 Ekim'de SATSO önderliğinde başlatılan çalışma, Ankara'da zirveye ulaştı. Tarım ve Köy İşleri Bakanı Mehdi Eker'den randevu alan Sakarya Güçbirliği tam bir birliktelikle hareket etti.

Sakarya Milletvekilleri Hasan Ali Çelik, Ayhan Sefer Üstün, Recep Yıldırım, Sakarya Büyükşehir Belediye Başkanı Zeki Toçoğlu, SATSO Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ, SESOB Başkanı Hasan Alişan, Ticaret Borsası Başkanı Fikri Koç, AKP İl Başkanı Recep Uncuoğlu, Kırmızı Et Üreticileri Birliği Genel Başkanı Bülent Tunç ve Sakarya Kasaplar Odası Başkanı Nihat Kobal'dan oluşan heyet, Tarım Bakanı Mehdi Eker'e Sakarya'nın TİGEM konusunda kararlılığını anlattılar. Sakarya'da birliktelik ve sorumluluk adına oluşan bu güç birliğinin ihalenin alınması durumunda araziye en iyi şekilde değerlendirilmede itici güç olacağı ve Sakarya adına da ümit verici hareket olacağı milletvekillerimiz ve oda başkanlarımız nezdinde anlatıldı.

Tarım ve Köy İşleri Bakanı Mehdi Eker, Sakarya Heyeti'nin gösterdiği kararlılıktan çok etkilendiğini belirterek; "TİGEM ihalesinde sunulacak projenin çok önemi var. İşletme için önemli olan bu. Ayrıca sermaye yapısı da incelenecek hususlar arasında. Görüyorum ki her iki konuda da hassas ve itinalı bir çalışma gerçekleştirmişsiniz. Sakarya'nın gösterdiği hassasiyet ve birliktelik beni etkiledi. Bunu özellikle belirtmek isterim" dedi.

Sakarya'da yıllardır özlenen birliktelik TİGEM Projesinin gündeme gelmesi ile sağlandı. **Dileriz ki bundan sonraki süreç, bu güçbirliği ve ortak akıl çalışmalarının başarılı ilk örneğini teşkil ederek bundan sonraki her atılımda varlığını gösterir.**



Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ, 6. Türkiye Ticaret ve Sanayi Şurası'nda Sakarya ve Marmara Bölgesi'nin sorunlarını iletti

## **Başbakan'ın mesajı:**

**"Gerekli notları aldık, ilgili birimleri çalıştıracacağım"**

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) 6. Türkiye Ticaret ve Sanayi Şurası sona erdi.

İş dünyası, TOBB 6. Türkiye Ticaret ve Sanayi Şurası'nda 81 ilin ticaret, sanayi, denizcilik gibi temel sektörlerinin sıkıntılarıyla, bunlara yönelik çözüm önerilerini Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'a, şuraya katılan bakanlara ve bürokratlara iletme imkânı buldu. .

Açılış konuşmalarının ardından basına kapalı bölümü yaklaşık 5 saat süren Şura'da ,geçen yıl iletilen sorunların çözümünde geline nokta hakkında bilgiler veren Başbakan Erdoğan'a gelecek yılki şuraya kadar çözülmesi talebiyle yeni sorunlar iletili.

Şura'da Marmara Bölgesi'nin sözcüsü olan SATSO Başkanı Akgün Altuğ: 81 ilin ticaret, sanayi, denizcilik gibi temel sektörlerinin sıkıntılarıyla, iş dünyası olarak bunlara yönelik çözüm önerilerini Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'a, şuraya katılan bakanlarla bürokratlara iletme imkanı bulduklarını söyledi. Toplantıya Sakarya Milletvekili Hasan Ali Çelik de katıldı.

TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu da Şurada 7 bölge, üç büyük il ile 5 konsey bazında ve ana sektörler itibarıyla yaşadıkları sorunları ele aldıklarını belirterek bu konuda oda ve

borsa başkanlarına yaptıkları çalışmadan dolayı da teşekkür etti.

"Bugün girişimcim farklı bakıyor"

Başbakan Erdoğan ise konuşmasında "15 arkadaşım bizlere Türkiye'nin şu anda bulunduğu durumun adeta bir röntgende arzını yaptılar. Neler yapmamız gerektiği noktasında birlikte ufuk turu yaptık" diye konuştu.

Tüm bu süreci Devlet Bakanı ve Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün, ekonomiyle ilgili milletvekilleri, teknokratlar ve bürokratlarla izlediklerini anlatan Erdoğan, gerekli notları aldıklarını ve ilgili birimleri çalıştırarak ne gibi adımlar atacaklarını belirleyeceklerini ifade etti.

"Şurada güzel bir Türkiye fotoğrafı çekilmiş oldu" diyen Erdoğan, her fırsatta reel sektörle bir araya geldiklerini, sorunları dinlediklerini ve her adımlarında reel sektörle istişare etmeye çalıştıklarını söyledi. Başbakan Erdoğan, bugün de toplu halde reel sektörle bir araya geldiklerini, tüm temsilcileri, oda ve borsa başkanlarını dinleme fırsatı bulduklarını anlattı.

Başbakan Erdoğan, şuraya katılan iş adam-

larında büyük bir memnuniyet gözlemlediğini belirterek, şöyle konuştu:

"İş adamlarımız büyük coşkuyla, heyecanla, umutla işlerine sarılmış durumdalar. Elbette sorunlar var. Sorunlar sıfırlanmış diyemem, inanıyorum ki bugün dile getirilen sorunlar da önümüzdeki süreçte aşılabilecek, gelecekte çok daha farklı konuları konuşuyor olacağız."

Şura'da Sakarya ve Marmara Bölgesinin sorunlarını ileterek bu sorunların çözümü konusunda detaylı bilgiler veren Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ görüşme konusunda şu bilgileri verdi;

" İlimizin sorunlarını tespitiye yönelik olarak Sakarya Valiliği , Sakarya Büyükşehir Belediyesi ,Sakarya Esnaf ve Sanatkarları Odaları Birliği Ticaret Borsaları gibi sivil toplum örgütleriyle görüşerek sorunları yerinde tespit ettik. Bu tespitlerimize göre şehrimizin 30 öncelikli sorunu olduğunu belirledik. Marmara Bölge sözcüsü olarak, Kocaeli, Bursa, Edirne, Yalova,Balıkesir,Çanakkale,Tekirdağ Kırklareli, Bilecik illerinin sorunlarını da ben aktardım. Başbakan'a sorunlardan öncelikli olanları; Lojistik ve ulaştırma,Çevre,Tarım ve hayvancılık,Kamu yatırımları,Depremle ilgili konular şeklinde 5 ana başlıkta toplayarak



aktardım .

“Türk Ekonomisinin ve Sanayisinin kalbinin attığı Marmara bölgesinin en önemli sıkıntıları lojistik ve ulaştırma alanındadır.

İhracatta Türkiye'nin ikinci en büyük kenti olan Bursa'nın hali hazırda ulusal demiryolu ağına bağlantısı yoktur. Bursa'nın biran önce demiryolu hattına bağlanarak ildeki limanlarında demiryolu bağlantısıyla kapasitelerinin artırılmasını istiyoruz.

İzmit Körfezi'nde bulunan 40 iskele ve limanın demir yolu ile Anadolu ve Avrupa'ya bağlanması mevcut otoyol bağlantılarının modernize edilmesi Kocaeli'nin talebidir. Cengiz Topel hava alanının sivil havacılığa açılmasını Kocaeli, Sakarya, Düzce ve Bolu için önem taşımaktadır.

İnşaatı 16 yılda devam edilen Sakarya Karasu Limanının ikinci kısmının en kısa zamanda bitirilmesi, Sakarya bölge ekonomisine güç verecektir.1994 yılından beri inşaat devam etmektedir.

Tekirdağ'daki limanlarında yeterli olmayan bağlantı yollarının yeterli hale getirilmesi ve Tekirdağ 'da bir Lojistik ihtisas Organize sanayi bölgesi kurulması talep ediliyor. Turizm, tarım ve sanayi şehri Çanakkale de özellikle Çanakkale Bandırma yolunun bitümlü sıcak asfaltla kaplanarak tamamlanmasını Çanakkale - Küçükkuyu oto yoluna başlanmasını ve şehir içi yollarının tamamlanarak ilin kara yolu sorunun çözülmesi Çanakkale'li dostlarımızın talebi. Trakya'da Kapıkule merkezde olmak üzere Yunanistan ve Bulgaristan katılımıyla bir uluslararası hava alanı inşa edilme talebi var. Dünyada örnekleri olan böyle bir uluslararası proje Trakya ekonomisine büyük katkıda bulunacaktır.

Kırklareli'ndeki Dereköy sınır kapısının tır trafiğine açılarak revize edilmelidir. Kırklareli'li hemşerilerimiz Türkiye'nin yüzünü ağrıtan bir kapıya sahip olmak istemektedir.

Sanayimizin kabinin attığı Marmara'nın bir diğer büyük sorunu çevre sorunudur.

Sayın Başbakanım,

Sizinle çok yakından takip ettiğiniz bir konuyu dikkatlerinize arz ederim. Bir zamanlar Trakya'ya can veren Ergene Nehri bugün ne yazık ki bölgeyi zehirler hale gelmiştir. Kirlilik nedeniyle Ergene'de hem sulama alanları hem de nehrin geçtiği yerleşim yerlerinde halk sağlığı tehdit altındadır. Ergene havzası master planının biran evvel tamamlanmasını Ergene nehrine karışan sanayi ve evsel atıkların arıtılarak Ege denizine dökülmesini istiyoruz.

Sakarya'mızın da en önemli sorunlarından biri su sorunudur. Şu anda tek içme suyu kaynağımız olan Sapanca Gölü sanayi tesislerinin su alımı nedeniyle tehlike altındadır. Şehrin su fabrikalarının su çekmesi de şeh-

rin su ihtiyacını karşılamasını tehlikeye sokmasıdır. Bu sorunun çözüm yolu Mudurnu Deresi üzerine yapılacak Ballıkaya Barajı'dır.

Çevre sorunlarından bağımsız olarak düşünemeyeceğimiz üçüncü önemli alan da tarım ve hayvancılıktır. Marmara bölgesi birçok üründe ülkemizin en büyük üreticisi konumundadır. Trakya ülkemizin yağlı tohum ambarıdır. Bu konuda çiftçinin spesifik desteğe ihtiyacı vardır. Sulama desteği talebi var.

Hayvancılıkta Trakya'nın hastalıktan arı bölge ilan edilmesine müteşkekiz. Trakya bölgemiz Türkiye'nin damızlık hayvan üssü olacak potansiyeldedir. Hayvan ithalini bitirmek için bu potansiyeli gerçeğe çevirmek zorundayız.

Teşvik kapsamındaki yerinden memnun olmayan Balıkesir ilimiz, gıda tarım ve hayvancılık konusunda bir üs olmayı bu konularda hedeflediğimden ihtisas organize hayvancılık bölgesi talep ediyor.

Üreticilerimiz artık doğru desteklerin uygu-

Bölgede plansız sanayileşmeyi önlemek için sanayileşme mutlaka ihtisaslanmış, organize sanayi bölgelerinde olmalı. Yeni OSB için kamulaştırma kredisi ve alt yapı desteği verilmesidir.

Sayın Başbakanım, kuruluşu için onay verilmemiş olan Yalova Üniversitesi'nin yer tahsisi işi henüz yapılmamıştır.

Doğal kaynaklar bakımından zengin olan Bilecik ilimiz seramik ve mermer alanında özel teşvik uygulanmasını, dünya çapında gurur vesilemiz olan Türk mermerlerinin özellikle kamu binalarının giydirilmesinde ihalelerinde tercih edilmesini arzu ediyor.

Sayın Başbakanım, dile getirmek istediğim bir husus da 1999 Marmara depreminden etkilenen illerde verilen afet kredilerini yeniden yapılandırılmasıdır. Ekonomik krizler bu kredilerden faydalanan vatandaşlarımızın borç ödemelerini imkânsız hale getirmiştir. Bölgemizi derinden etkileyen bu konuya da öncelikle dikkatinizi çekmeyi bir görev biliyorum. Yaklaşık 8 milyon TL'ye erişen borç söz konusudur.



**“Şehrin sorunlarını Sakarya Valisi Mustafa Büyükköşer, Büyükşehir Belediye Başkanı ve sivil toplum örgütü üyeleriyle birlikte hazırlayarak Başbakan'a yazılı olarak sunduk.”**

lanmasını beklemektedir. Bölgemizde ve ülkemizde hayvan varlığını geliştirmek için girdi desteklerini arttırarak, hayvancılığın temel girdisi olan yem fiyatlarının düşürülmesidir.

Özellikle Sakarya şeker fabrikasının kota ve pancar ekim alanlarının belirlenmesi sorunun 2010 yasama yılı bitmeden çözülmesi en önemli önceliklerimiz arasındadır.

Marmara ve Trakya'mızdaki master planların bitirilmemiş olması bölgesel kalkınmayı büyük ölçüde engellemektedir. Master planı bitirilmemiş illerimizin planlarının yapılmasını, yapılmış olanların acilen onaylanmasını bekliyoruz.

Deprem bölgesinde orta derecede hasar görmüş olan konut ve iş yerleri hala büyük bir risk oluşturmaktadır. Sadece Sakarya'da bu durumda 1350 konut ve iş yeri bulunmaktadır. İkinci bir felaketle karşılaşmamak için bu sorununda biran evvel evvel çözülmesi konusunu diğer konularla birlikte arz ediyor, saygılar sunuyorum

Şehrin diğer sorunlarıyla ilgili olarak Sakarya Valisi Mustafa Büyükköşer, Büyükşehir Belediye Başkanı ve sivil toplum örgütü üyeleriyle birlikte hazırladığımız dosyayı Başbakan'a yazılı olarak sunduk.





# KAYNARCA

YAZAN: FAHRİ TUNA  
FOTOĞRAFLAR: EMRAH GÜLTEKİN





**Prof.Dr. Mustafa İsen;**

## **“Sakarya Tarihi Taraklı ve Kaynarca’dan başlar”**

Bürokratik ve mesleki birikimlerini ülke yararına olduğu kadar memleketi Sakarya’nın da yararına kullanmaya çalışan, “Marka Şehir: Sakarya” projesiyle – destek olanlar bir çok kurum ve kişiyle beraber - bu konuda belirli mesafe de alan Prof.Dr.

Mustafa İsen’in, ne zaman ilimizin tarihinden söz açılrsa, söylediği bir söz vardır: “Sakarya’nın tarihini yazacaklar işe Taraklı ve Kaynarca’dan başlamak zorundadırlar.” Zaman içinde , konu üzerinde çalışan bilim adamlarının çalışmalarına şöyle

bir göz attığımızda Sayın İsen’in ne kadar haklı olduğunu görmekteyiz. Taraklı ve Kaynarca’dan günümüze kalan bir çok şey elbette ki bunun kanıtı.

## **Kırktepe-Hisar Tepesi – Çeşme follukları**

Kaynarca’nın tam doğusuna kalan Kırktepe köyündeki kırk adet tümülüse, Sarıbeyli-Okçular köyleri arasında kalan ve her şeyiyle bir kale

özellikleri taşıyan, halk arasında da “Hisar Tepesi” adıyla bilinen kale, diğer yandan elli yıl öncesine kadar –neredeyse- ilçedeki her köyün çeş-

mesinin folluklarında yer alan lahit mezar kapakları, bölgede Hristiyanlık öncesi yaşam emareleri olarak kabul edilmektedir.

## **Şeyhtımarı – Zeamet**

Osmanlı toprak sisteminin temelini has, zeamet ve tımarın oluşturduğu bilinmektedir. Aynı idari düzen gereği ilçenin batısında merkezini Konak köyünün oluşturduğu, Mollahmetler, Zadelers, Çelikler, Eyüpler, Dede-

ler gibi köylerin uzun asırlar Şeyhtımarı adıyla varlığını sürdürmesi, aynı şekilde ilçenin kuzey batısında yer alan ve merkezini Kulaklı köyünün oluşturduğu bir kısım köylerin –yerel tabirle Ziyamet denmektedir

- Zeamet adıyla yüzyıllarca varlığını sürdürmesi de, bölgenin Osmanlılarca önemli bir yerleşim bölgesi olduğunun kanıtıdır.

## **1530: Kanuni dönemi Kaynarcası**

Kanuni Sultan Süleyman döneminde tüm Osmanlı coğrafyasında gerçekleştirilen tespitler, Kaynarca bölgesi için de elimizdeki en değerli ve önemli araştırmadır. Kanuni dönemi İzmit Livası (vilayeti) haritası incelendiğinde, Adapazarı ovasında Ada, Trabzanlar, Tersiyer ve Andal dışında hiçbir yerleşim birimine rastlanmazken, Kaynarca ilçesinde –

neredeyse bugünküyle aynı olmak üzere – Hisarbeyi (Sarıbeyli), Hamzalar, Kırktepe (Kırktepe), Alaflı (Yulaflı), Şeyhtımarı, Kaynarca, Kayacı, Topçu, Hacıköy, Nevrin, Kızılçakmacık, Özbey gibi köyleri o zaman da görmekteyiz. Anlaşılan o ki bölgemize, fethedildiği Orhan Gazi döneminden itibaren Müslüman Türk yerleşimler artmış, 1600’lerden

itibaren daha da yoğunlaşmıştır. Zaten günümüz yerleşim yerlerinin isimlerine bir göz atacak olursak bölgemize yerleşimin ağırlıklı olarak Özbekistan ve Türkmenistan’dan olduğunu görmekteyiz. Özbek (Özbek), Çeksek (bir Özbek tatlısı), Okçular (Karaçelilerin bir kolü) vs. bir çok sim d e bunu kuvvetlendiriyor.

## **Sizlere ömür Orhan Camiler**

1980’lere kadar Kaynarca ilçesini iyi tanıyanlar, bir çok yerde Orhan Camileri olduğunu hatırlayacaklardır. Batı Karadenizin tipik cami minaresi gereği, kestane ağacından 5 cm X 30 - 40 cm ebadındaki geçme kalaslardan oluşan “çandılı camii” Kaynarca

camilerinde de yaygındı. Başta Kaynarca merkezindeki ahşap Orhan camii olmak üzere, Küçük Kaynarca altı, Müezzinler altı, Kayaklar altı (Şeyhtımarı), Ziyamet, Kızılcaali Orhan camileri, Müslüman Türklerin bölgeyi fethinin ve asırlarca bölge-

de yaşadıklarının bir nişanesi durumundayken, bugün yerlerinde yerler esmektedir. Çevredeki 10-15 köyün Cuma ve bayram namazı kılmak amaçlı bir sosyal merkez olan bu camiler 1980’lerin başlarından itibaren tarih sayfalarından silinmişlerdir.



## Şeyhler Nahiyesi Şeyh Muhiddin

Bilindiği gibi Bursa-Kocaeli-Sakarya bölgesi, 1325-26 yıllarında Akçakoca, Korumalp ve Karamürsel'in komutasındaki Osmanlı ordusu tarafından fethedilmiştir. Kocaeli'nin kuzeyinde kalan bölümün fatihi ise Akçakoca'dır, nitekim mezarı da Kandıra'ya bağlı Babatepe'de bulunmaktadır. Kaynarca'nın çok uzun yıllar Üsküdar Vilayeti (bazen de Hüdavendigâr Sancağı – Bursa) Kandıra kazasına bağlı Şeyhler Nahiyesi adlı idari bir birim olarak yer aldığını görmekteyiz. Şeyhler nahiyesinin bu adı almasının nedeni ise Fatih sultan Mehmet döneminde yaşamış, oğlu II. Beyazid'in kışanlığını üstlenmiş – aslen Kaynarcalı – Şeyh Muslihiddin'in, 1486 tarihinde Büyük Kaynarca köyünde bir vakıf kurup, içinde camii de bulunan bir külliye yaptırarak

bölgenin dini ve ilmi aydınlanması-na büyük katkılar sunmuştur. Nahiyenin de adını mâlum şahıstan alması kuvvetle muhtemeldir, bugün ilçenin merkezini oluşturan – o günkü adıyla – Hocaköyü'nün 1904 nüfus sayımında 60 haneli bir köy olması, uzun yıllar nahie merkezini Şeyh Muslihiddin Camii-külliyesinin bulunduğu büyük Kaynarca Köyünde olması ve nahiyenin adını buradan almış olması ihtimalini kuvvetlendirmektedir. (Restore edilen Şeyh Muslihiddin Camii bugün ziyaretçilerini bekliyor)



## Halit Molla ve Çetesi; Adapazarı'nın Yüzakı

1921 yılının nisan ayından itibaren Yunanlılar, yerli Rumlar ve işbirlikçi bazı çetelerin de desteğiyle İzmit, Adapazarı, Kandıra ve Kaynarca'yı işgal ederler. Bölgedeki erkeklerin büyük bölümü Balkan, Çanakkale, Kafkas ve Bağdat cephelerinde şehit olmuştur. Sarıbeyli divanından Çanakkale'ye 27 kişinin gidip sadece üçünün – o da yaralı olarak – döndüğünü, 24'ünün şehit olduğunu düşünürsek durumun vahametini kavrayabiliriz. Köylerde sadece yaşlı erkeklerle

kadınlar ve çocuklar vardır. Kaynarca Sıraköyünden Halit Molla, Bağdat cephesinde savaşırken yaralanmış, ardından İngilizlere esir düşmüş, Çanakkale savaşı süresince o Hindistan'daki 2 yıllık esaretin ardından köyüne dönmüştür. Ağabeyi Aşırılı, kardeşi Zekeriyâ, köyünden üç beş kişi, divanından hatta tüm ilçeden önce 40 ardından 80 sonraları da sayıları 200'e kadar ulaşan bir milis birliği kurarak düşmana baskınlar düzenleyecek, Kuva-yı Milliye ve ona bağlı çetelerle işbirliği içerisinde düşmana ağır kayıplar verdirterek – 87 günlük bir işgalin ardından – bölgeden çekilmesine vesile olacak, bu

bağlamda 3 Mayıs 1921'de Kaynarca'yı kurtaracaktır. Şehrin düşmandan temizlenmesi anlamına gelen 21 Haziran 1921 tarihinde Adapazarı'na şehre ilk giren de Halit Molla ve çetesidir ve Orhan Camiinde ilk ezanı okuyan da odur.



## 1 Nisan 1959: Kaynarca Kazası kuruluyor

Cumhuriyet tarihi boyunca Kocaeli ili Kandıra ilçesine bağlı "Şeyhler Nahiyesi" adıyla varlığını sürdüren ilçe, 1 Nisan 1959 tarihinde "Kaynarca" adıyla ilçe olacak ve varlığını yine Kocaeli'nin bir ilçesi olarak sürdürecektir.

Adapazarı'na 35 km, İzmit'e ise 55 km mesafesi olan ilçe halkı, sosyolojik ve ekonomik nedenlerle daha güçlü bağları bulunan Sakarya iline bağlanmayı isteyecekler, 1966 yılından itibaren ise ilçe Sakarya'ya bağlanacaktır.

## "Kırktepe'nin Tepesi"

Kaynarca yöresinin kaybolmaya yüz müştü halk oyunlarını ve türkülerini incelediğinizde Geyve yöresi ve Kandıra yöresiyle bü-

yük benzerlikler gösterdiği görülür. Özkul Arslanalp'in bu konudaki çalışmaları incelendiğinde görülecektir ki, 1990'lara kadar



yörede kınalarda ve düğünlerde söylenen "A benim kara yarım", "Kırktepe'nin Tepesi", "Ölü tavuk pişirdiler", "Yeşillim", "Adalara gel", "Olmadı bacanak", "Evlerinin önü", "Kuşlar gibi", "Şu derenin çeşmesi", "Geleceksen gel gayrı" ve "Kadırga" türkülerini söylediği bilinmektedir. Kadırga türküsü, 1953 yılında

Balcılar köyü karşındaki ormandan odun çalma konusunda çıkan çatışmada öldürülen bir şahıs üzerine yakılan bir türkü olup, Çökertme türküsünün ezgisi üzerine söylenir. Bugün yaşı 60-65'in üzerindeki bir çok Kaynarcalı söz konusu türkülerini ve halk oyunlarını hatırlamaktadırlar.

## Yeşil Dünya Kilimi

Kaynarca'nın bölgenin diğer il ve ilçelerinden bir farklı yönü de üretilen kilimleridir. 1980'lere kadar yörede beslenen koyunların yünlerinden kök boya ile boyanmış ipliklerden üretilen ve "yeşilli", "dünya", "yeni dünya", "yarım dünya", "sofralı", "nakışlı", "çibıklı", "barmaklı", "Gıy kilimi", "pala kilimi" üretilirdi

ki gerek renk gerek desen ve gerekse süsle-riyle sadece Kaynarca'ya has kilimlerdi bunlar. Uzun kış gecelerinde evin kızlarının veya erkeklerinin çeyizlerine konulmak üzere dokunurdu. Son 25-30 yıldır artık bu kilimler de dokunmaz oldular, birer nostalji olarak yerlerini aldılar.

## Dartılı Keşkek, Gıvırma, Üre

Sakarya yerel mutfağının önemli kaynaklarından birisini oluşturan Kaynarca mutfağı, genel olarak undan üretilen yemekler üzerine kuruludur. Yöreye has Dımbıl çorbası, Tarhana çorbası, Un çorbası, Un çalma çorbası, Bulgur çorbası, Sütlü çorba, Kesme çorba, Uğmaç çorbası, Erişli çorba un ve hamurdan yapılan çorbalardır. Keza yöreye has Gözleme, Cizleme, Bazlama, Gaygana, Gara Börek, Çörek, Düdük makarnası, Gulak, Malay, Kuskus gibi ana yemekler, Yufka bö-

reği, Gulugursa (büzme börek), Gara helva, Galırbırbastı (kurt), Palize, Tirit, Nişasta helvası gibi tatlıların tamamı (bugün kaybolmaya yüz tutmuş da olsalar) un ve un türevlerinden yapılmaktadırlar. Kaynarca'da kabağın dokuz ayrı çeşit tatlısı pişirilirken, bunların en beğenilen ve arananı, çok ince açılmış yufka üzerine bal kabağının rendelenmesiyle yapılan "Gıvırma" tatlısıdır. Diğer yandan darı ununa süt ve şeker karıştırılarak yapıla "Üre" de yörenin en beğenilen tatlılarından-



dır.

## Falih Rıfki Atay da Edip Paşa da Kaynarcalı

Türk edebiyatının önde gelen yazarlarından Falih Rıfki Atay'ın Kaynarcalı olduğu pek de bilinmeyen bilgilerdendir. Hoca Hilmi Efendi ile Huriye Cemile hanımın çocuğu olarak 1894 yılında İstanbul'da doğan Falih Rıfki bey, Adapazarılı gazeteci Abdullah Çelik'e, başyazarlığını yürüttüğü Dünya gazetesindeki ofisinde "gel hemşerim gel, ben de aslen Sakaryalıyım, Kaynarca'nın Dırmancılar köyündeyim" derken, nitekim Büyükkaynarca köyünün hemen 300 metre

bitişindeki Dırmancılar köyünde yaşayan Fehmi Korkusuz da "kayınpederim Faik Kızıl, Falih Rıfki beyin öz amca oğludur, Ben Huriye ile evliyim, en küçük baldızım Münevver küçüklüğünde Falih Rıfki bey tarafından İstanbul'da birkaç yıl eğitim verilmiş biridir" demektedir.

Öte yandan Gümrük ve Tekel eski Bakanı Fethi Aşkın, Genelkurmay eski Genel Başkanı Orgeneral Necip Torumtay, Korgeneraller Çetin Saner ve Burhanettin Göksel, Prof.Dr.

Adnan Göksel, Soprano Selma Berk Giray, tiyatrocu Edip Saner ve daha birbirinden değerli bir çok siyasetçi, devlet adamı, asker, büyükelçiler ve sanatçılar yetiştiren Edip Paşa ailesi de Kaynarcalıdır. Edip Paşa, Müderriszade Rıza beyin oğlu Rifat beyin 7 çocuğundan birisi olarak 1858'de Kaynarca'da doğmuş, 1914'te yine Kaynarca'da ölmüş ve oraya defnedilmiş, yazları Şeyhler'de kışları İstanbul'da yaşayan, Sarayla da iç içe bir paşadır.

## Tavuk, Pancar, Mısır, Ayçiçeği, Kabak

Ahalisinin asırlarca çiftçilikle ve hayvancılıkla geçindiği Kaynarca'da 1980'li yıllardan Entaş Entegre Tavukçuluk firması tarafından başlatılan tavukçuluk hızla gelişmiş ve yaygınlaşmış bulunmaktadır. Bugünün Kaynarcasında en önemli geçim kaynaklarından

birisi tavukçuluktur. Diğer yandan başta buğday olmak üzere, ayçiçeği, mısır, süpürge-lik ve kabak üretimi çok çok yoğunudur. Pancar ekimi ise fiyatların düşüklüğü nedeniyle neredeyse yok denecek kadar azdır. Lahana ise Kaynarca'ya has özel bir üretim

olarak bir çok üreticinin önemli geçim kaynaklarından biridir. makineli tarımın yaygınlaştığı 1980'lerden bu yana ise, özellikle küçük baş hayvancılığı (koyun, keçi vs...) artık

## Acarlar Longozu

Kaynarca coğrafyası hafif engebeli arazilerden meydana gelirken, ortalama yükseklik 177 metredir. Kaynarca'nın Karaboğaz denilen bölümü el değmemiş Karadeniz kumsalları doludur. Dünyanın sayılı su basar ormanlarından Acarlar Longozunun önemli

bir kısmı da Kaynarca sınırları içerisinde-Dir. Diğer yandan ilçenin güneyinde yer alan ve içme-kullanma suyunu temin ettiği Okçular-Reisler göleti de önemli sayfiye ve dinlenme merkezlerindendir.Kaynarca merkez ilçe sınırındaki Çal Tepesi ve Sarıbeyli-Okçu-



# MARKA'DAN KOBİLERE ÇAĞRI

Doğu Marmara Kalkınma Ajansı (MARKA) bölgesindeki KOBİ'lere toplam 15 milyon TL'lik mali destek için düğmeye bastı...

**MARKA'DAN KOBİ'LERE 15 MİLYON TL HİBE**

**KOBİ'LER! ÖNE GEÇMEYE HAZIR MİSİNİZ?**

Doğu Marmara Kalkınma Ajansı (MARKA), KOBİ'lerin rekabet gücünü artırmak için onlara "karşılıksız mali destek" sunuyor. Siz de işletmenizi geliştirmek için MARKA'ya başvurun, mali destek alarak, rakiplerinizin önüne geçin.



Son Başvuru Tarihi: **31 Aralık 2010** Detaylı Bilgi için [www.marka.org.tr](http://www.marka.org.tr)



**MARKA**  
DOĞU MARMARA  
KALKINMA AJANSI



**DPT**  
T.C. BAŞKANLIK  
DEVLET PLANLAMA TEŞKİLATI

Sakarya, Kocaeli, Bolu, Düzce, Yalova'daki KOBİ'lere çağrı:

**"Projenizi getirin en az 30 bin, en fazla 300 bin TL hibe verelim"**

Böylelikle Bölge'nin rekabet edebilirlik kapasitesini artırmayı hedefleyen MARKA'nın hayata geçirdiği ilk mali destek programı kapsamında başarılı bulunan bir projeye verilecek hibe tutarı ise en az 30 bin TL, en fazla 300 bin TL olarak belirlendi.

Türkiye'nin yatırım için en cazip illeri Kocaeli, Sakarya, Bolu, Düzce ve Yalova'yı kapsayan Doğu Marmara Bölgesi'nde istikrarlı büyümenin temel dayanağı olan Doğu Marmara Kalkınma Ajansı- MARKA, toplam 15 milyon

TL'lik ilk mali destek programını açıkladı.

KOBİ'lerin Rekabet Gücünün Arttırılması Mali Destek Programı Tanıtım Toplantısı, Devlet Bakanı Cevdet Yılmaz, Doğu Marmara Kalkınma Ajansı Yönetim Kurulu Üyesi ve Kocaeli Valisi Ercan Topaca, Doğu Marmara Kalkınma Ajansı Yönetim Kurulu Başkanı ve Sakarya Valisi Mustafa Büyük, Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı İbrahim Karaosmanoğlu ve MARKA Genel Sekreteri Erkan Ayan'ın katıldığı bir toplantıyla Kocaeli'nde gerçekleştirildi.

Basın toplantısında konuşan Devlet Bakanı Cevdet Yılmaz, Doğu Marmara Kalkınma Ajansı'nın önemli bir bölgeyi temsil ettiğini

belirterek, bölgenin ekonomiye büyük katkılar sağladığına dikkat çekti. Bakan Yılmaz, "Türkiye genelindeki tüm potansiyeli aynı anda harekete geçirmek istiyoruz. Bu alanda yerel potansiyel çok önemli. Kalkınma ajansları bu ihtiyaçtan ortaya çıktı. Yapısına dikkat ederseniz yönetimde valiler ve belediye başkanla, ticaret ve sanayi odaları var" dedi.

Bakan Yılmaz, "Bu yılsonu itibariyle hibe miktarı 350-400 milyona ulaşacak. Bugüne kadar yaptığımız programlarda 4 bin 500'e yakın proje başvurusu olmuş. Yani bu ülkede 4 bin 500 proje hazırlanmış. Bunların 810 tanesi destek almış" dedi.

## SAKARYALI KOBİLER DİKKAT!!!

**"Yılsonuna kadar Gelin Hibelerden Yararlanın"**

MARKA, "KOBİ'lerin Rekabet Gücünün Arttırılması Mali Destek Programı" bilgilendirme toplantılarından ikincisi Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi.

Toplantıya Doğu Marmara Kalkınma Ajansı Yönetim Kurulu Başkanı ve Sakarya Valisi Sn. Mustafa Büyük, Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı A.Akgün Altuğ, Serdivan Belediye Başkanı Yusuf Alemdar, Arifiye Kaymakamı Birol Kurubal,

Sakarya'da buluna kamu kurumları ve sivil toplum kuruluşları temsilcileri, Sakarya'da faaliyet gösteren esnaf ve sanatlar yöneticileri ve çalışanları katıldı.

Yoğun katılımın olduğu bilgilendirme toplantısında ilk konuşmayı yapan Sakarya Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı A. Akgün Altuğ, Doğu Marmara Kalkınma Ajansı'nın (MARKA) "KOBİ'lerin Rekabet Gücünün Arttırılması" Mali Destek Programı'nın hayırlı olmasını dileyerek konuşmasına başladı. Kalkınma KOBİ'lerden olur üretmeliyiz aynı zamanda satabilmeliyiz, üretir ve satarsak bu bölgeyi ve topyekûn Türkiye'yi kalkındı-

rırız." diye konuştu.

Doğu Marmara Kalkınma Ajansı Yönetim Kurulu Başkanı ve Sakarya Valisi Mustafa Büyük kaynakların yerinde kullanılması dengesizliklerin ortadan kalkması ajansların başarılı olması için insanların katkı vermesi gerektiğini belirtti. Ajansın yapacağı İlk Mali Desteğin KOBİ'lere verilmesini istediklerini belirten Büyük, bölgemizde ve ilimizde faaliyet gösteren bütün KOBİ'lerin Mali Destek'e başvurmasını istedi. İller arasında bir kota koymadık. Proje yazmada sıkıntı yaşayan KOBİ'lerimizin Ajans uzmanları tarafından bilgilendirileceğini belirtti.



# UZUN SOLUKLU AİLE ŞİRKETLERİ ve 4 x .. BAYRAK YARIŞI



**Serap Aydar**

serapaydar@yahoo.com

Bu sayıdan başlayarak, yazılarımızda öncelikle genel bir çerçevede ele alacağımız aile şirketlerinin, uzun soluklu olması, nesiller boyu varlığını sürdürebilmesi, başarılı bir bayrak yarışı çıkarması için olmazsa olmazlarını tartışacağız.

“Bayrak yarışlarında, koşucular 4 x 100 m ile 4 x 1.500 m arasındaki mesafelerde koşarlar. Kulüpler ve milletler, bu kategoriden yarışmalara koşu dalında en iyi dereceleri yapmış atletleriyle katılırlar.

Bayrak yarışında rakiplerle arayı mümkün olduğu kadar açmak için, koşunun deparı genel olarak en iyi atlet tarafından yapılır. Koşucu kendinden sonraki takım arkadaşına teslim edeceği bayrak sopası denilen küçük bir sopayı sağ elinde tuttuğu halde koşar. Takım arkadaşı, sağ kolunu geriye doğru uzatmış ve eli açık olarak onu bekler.

Arkadaşı yaklaşıncı, kendisi de aynı hızı ulaşabilmek için koşmağa başlar. Böylece, yarış hiç yavaşlamadan, bayrak sopası bir atletten öbürüne aktarılmış olur. Bu sonucu elde etmek için pek çok deneme yapmak zorunludur. Hareketlerde teknik ve jestler arasında uyum, ancak sebatlı ve metotlu bir çalışmayla sağlanabilir.” (<http://www.heryastan.com/makale.php?id=1203> 07.06.2010)

Bayrak yarışlarında başarılı sonuç almak için takım oyuncularının birbirini iyi tanıması, disiplinli bir şekilde belirli yöntemlerle çalışması, bir yandan kendi aralarındaki ahengi yakalamaya çabalarırken, bir yandan da rakiplerini gözlemeleri bir zorunluluktur. Takım oyuncularından bayrağı taşıyan kişi ile devir alacak olan kişi bir süre birlikte koşarlar, hızları eşitlendiğinde devir teslim işlemi gerçekleştirilir. Ancak uzun soluklu çalışmaların sonucunda her oyuncunun performansı, yarışın başarıyla tamamlanmasını sağlar.

Aile şirketinin kuruluşunun başlangıcında da başarılı girişimci/ler yer alır. Özverili çabaları, özel yaşamlarından vazgeçme pahasına disiplinli çalışmaları sonucunda var ettikleri şirketlerini tıpkı bayrak yarışında olduğu gibi, kendileri ile aynı hızda koşarak devir alacak ve daha iyi bir şekilde bir sonra-

ki koşucuya devredecek takım oyuncularına (aile bireylerine) ihtiyaç duyarlar.

Aile şirketinin nesilden nesile taşınması, koşunun başarıyla sürdürülmesi; devir teslimine kadar olan süreçte de, devir teslim sürecinde de disiplinli, planlı, kurallı çalışmaya ve başarılı yönetilmeye bağlı olup, sistemlerle hareket etmeyi ve kararlılığı zorunlu kılar. Soluğunu doğru kullanma yetkinliğine sahip olmayan, yarışı terk eder ve ne takımın ne de şirketin varlığından söz edilemez.

Bugün ülkemizde 4. kuşak şirket sayısının çok az olduğu bilinmektedir. Dünyanın pek çok yerinde olduğu gibi ülkemizde de büyük emeklerle kurulup işletilen şirketlerin yok olmaması için, yok olma nedenleri ve çözümleri konusunda araştırmalar ve uygulamalar yapılmaktadır.

Her aile şirketi nesiller boyu varlığını sürdürmek zorunda mıdır? sorusunun yanıtı, girişimcinin niyet ve arzusunda saklıdır. Gönülde yatan aslan; kurulan şirketin babadan/atadan torunların torunlarına ve daha da ötesine geçmesi ise; cevap EVET’tir elbette.

Aile ve şirket gibi biri duygusal, diğeri ticari boyuta sahip olan iki kavramın, birbiri ile iyi geçinmesi ve birbirini var edip güçlendirilmesi, her ikisinin de belirli kurallara göre yönetilmesi ile mümkündür.

Ve bunun ön ve temel koşulu kurumsal olmaktır.

Kurumsal olmak ise kurallı olmaktır. Aile ve şirketi birbirine karıştırmadan her ikisinin dinamiklerini doğru yönlendirmek, yönetebilmektir, aile içi anlaşmazlıkların şirkete yansımalarının engellenmesidir. Aile içi roller ile şirket içi rollerin tanımlı olmasıdır.

Kişilerin temel hak ve özgürlüklerini güvence altına alan ve devletin temel kurumlarının nasıl

işleyeceğini anlatan ANAYASA gibi, ailenin de ANA “YASA”sı olmalıdır.

Ailenin şirketle ilişkilerinin çerçevesi belirlenmelidir. Devir planları hazırlanmalıdır.

Şirketin varlık nedeni, görevi, sunduğu hizmet, ürün ve gelecekte varmak istediği nok-

ta dikkate alınarak “Stratejik Plan” hazırlanmalı, plana uygun faaliyetlerin gerçekleştirilmesi için gereken görevlerin tanımları ve görev gereklilikleri belirlenmelidir.

Gerekliliklere uygun personel istihdamı gerçekleştirilirken, performans değerlendirmesi yapılırken aile üyelerinin de ayrıcalık gösterilmeden görev gerekliliklerine, bilgi, deneyim ve liyakata göre istihdam edilmesi ve değerlendirilmesi kurumsallaşmış olmanın göstergelerindendir.

Şirketin sahibi olmakla yönetici olmak arasında çok büyük fark vardır. Ailedekiler şirketin doğal patronları olmakla birlikte, yönetim becerisine sahiplerse şirkette yönetici olabilmelidirler.

Aile üyelerinden, şirket yönetiminde görev alması planlanan bireyler istek ve becerileri doğrultusunda seçilerek uygun eğitime tabi tutulup, öncelikle kendi şirketi dışında bir kurumda çalışarak bir süre deneyim kazandıktan sonra kendi şirketinde aile anayasasında tanımlandığı şekilde istihdam edilmelidir.

Bilinen pek çok meslek, ürün, hizmet ve aile şirketi gelişme ve değişimlerle birlikte tarihe gömülmüştür. Hızlı teknolojik değişim ve gelişim her gün yepyeni iş alanlarına zemin hazırlarken, mevcut bazı işletmelerin işlerini geçersiz kılmaktadır. Şirketi gelecek yıllardaki olası gelişmelere göre de doğru konumlandırabilmek için, değişime paralel olarak “değişim planları” hazırlanıp, uygulanmalı ve sürekli gözden geçirilmelidir...

Aynı dili mi konuşuyoruz? Birbirimizin dilinden anlamak, kurumsallaşma, aile anayasası detayları, aile konseyi, yönetim kurulu, çocukların geleceğe hazırlanması, otorite boşluğu, görev, yetki, sorumluluk, yönetim ve organizasyon, strateji belirleme, SWOT analizi, kurum kültürü, kurumsal aidiyet, motivasyon, performans yönetimi, kaynakların planlanması, zamanın rasyonel kullanımı, inovasyon, yenilikçilik, yaratıcılık, sorun belirleme ve çözümleme yaklaşımları, aile şirketi danışman ilişkileri, eğitim ihtiyacının belirlenmesi gibi başlıklar ve kavramlar “UZUN SOLUKLU AİLE ŞİRKETLERİ” yazılarımızda yer alacaktır...

■ **BİZDEN KISA KISA** ■ **BİZDEN KISA KISA** ■ **BİZDEN KISA KISA** ■ **BİZDEN KISA KISA** ■ **BİZDEN KISA KISA**

### **SATSO'DA GELENEKSEL BAYRAMLAŞMA TÖRENİ**

SATSO geleneksel bayramlaşma töreni, Ramazan Bayramı'nın birinci günü Oda Hizmet Binasında gerçekleştirildi. SATSO Meclis Başkanı Engin Özkoç ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ'un ev sahipliğinde gerçekleştirilen bayramlaşma töreni yoğun

bir katılımı sıcak bir ortamda gerçekleşti.

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası, (SATSO) üyelerinin, meclis üyeleri ve yönetim kurulu üyeleri ile bir araya geldiği törene ayrıca, Ak Parti Milletvekili Şaban Dışlı, MHP Milletve-

kili Münir Kutluata, CHP İl Başkanı Cem Hattunoğlu, MHP İl Başkanı Mehmet Erdoğan, Sivil Toplum Kuruluşlarının temsilcileri, daire müdürleri ve çok sayıda davetli katıldı.



■ **BİZDEN KISA KISA** ■ **BİZDEN KISA KISA** ■ **BİZDEN KISA KISA** ■ **BİZDEN KISA KISA** ■ **BİZDEN KISA KISA**



### **GENÇ GİRİŞİMCİLER/ÜNİVERSİTE DİYALOĞU OLUMLU SONUÇ VERDİ**

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası'nda "Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Teknogirişim Sermayesi Desteği Proje Hazırlama Eğitimi" konusunda gençleri bilgilendirmek adına SATSO Genç Girişimciler Kurulu Sakarya Üniversitesinde bir bilgilendirme toplantısı yaptı.

Teknogirişim Sermayesi Desteği Proje Hazırlama Eğitimi konusunun bir fırsat olduğunu ve bu fırsatın genç girişimcilere en iyi şekilde duyurulmasını sorumluluk bilen SATSO Genç Girişimciler Kurulu Başkanı Tolga Bal-

lık ve Kurul Üyeleri Sakarya Üniversitesi'nde bulunan öğrenci kulüplerinin başkanlarıyla toplantı düzenleyerek ilk ağızdan geniş bilgi almalarına ortam hazırladılar. SATSO Ar-Ge Proje Destek Birimi Danışmanı ve SAÜ Öğretim Görevlisi Çetin Karakaya'nın sunumu sonrası öğrenciler proje başvurusu için detay sorular yönelttiler.

SATSO Genç Girişimciler Kurulu Başkanı Tolga Ballık öğrencileri bilgilendirme toplantısında "Devlet, girişimcileri ciddi

anlamda destekliyor bu desteklerden faydalanabilmek için bilinçli hareket etmek gerekiyor, Teknogirişim Eğitimi bu anlamda çok önemlidir" diye konuşarak öğrencilerin fikirlerini belli bir sistem dahilinde projelendirmelerinin önemini vurguladı. Ballık ayrıca, "Devletin verdiği desteklerden Sakarya yararlansın istiyoruz, Sakarya üniversite kenti olma yolunda ilerliyor ve üniversite öğrencileri bu destekler konusundaki tüm kriterlere uyuyor." diye konuştu.

■ **BİZDEN KISA KISA** ■ **BİZDEN KISA KISA** ■ **BİZDEN KISA KISA** ■ **BİZDEN KISA KISA** ■ **BİZDEN KISA KISA**



### **SATSO VE GENÇ GİRİŞİMCİLER'DEN BAŞARIYA ÖDÜL**

SATSO Genç Girişimciler Kurulu, yeni projeler üretmek girişimcilğe adım atan gençlere örnek olması amacıyla gençlere destek oluyor. Bu doğrultuda 2009 yılında TÜBİTAK Ortaöğretim Öğrencileri Arası Araştırma Projeleri Yarışması'nda Marmara Bölgesi birinciliğini, bu yıl ise MEF-EBAV 19. Ulusal ve Uluslararası Araştırma Projeleri Yarışma-

sında tasarladığı "Sanal Hareket Algılayıcı" projesiyle Türkiye ikinciliğini kazanan Bilecik Fen Lisesi 11. Sınıf öğrencisi Sakaryalı Eray Arslan projesinin başarılarından dolayı SATSO Yönetimi ve Genç Girişimciler Kurulu tarafından ödüllendirildi.

SATSO Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ ve Genç Girişimciler Kurulu Başkanı Tolga Ballık, Eray Arslan'a ödül olarak el bilgisayarı takdim etti.



■ **BİZDEN KISA KISA** ■ **BİZDEN KISA KISA** ■ **BİZDEN KISA KISA** ■ **BİZDEN KISA KISA** ■ **BİZDEN KISA KISA**

**SATSO, CEBİT BİLİŞİM EURASIA 2010'DA HİZMETLERİNİ TANITTI.**

Avrasya'nın en büyük dijital iş geliştirme ve teknoloji platformu CEBİT Bilişim Eurasia, Avrasya bölgesindeki bilişim firmalarının yanı sıra işinde bilişimi kullanan tüm dikey sektör firmalarını, kamu kurumlarını ve medya kuruluşlarını bir araya getirdi.

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası, Avrasya'nın en büyük iş geliştirme platformu CEBİT Bilişim Eurasia Fuarı'nda bir stand açarak ilimiz ve Odamızın teknolojik altyapısı ile ilgili tanıtımlarda bulundu. Tanıtımlarda kullanılan sloganlar şöyle;

**ŞEFFAF YÖNETİM:** SATSO Meclis Toplantıları İnternet Üzerinden Canlı Yayınlanıyor.

**SÜREKLİ EĞİTİM:** SATSO Bünyesinde Gerçekleştirilen Eğitim Faaliyetleri SATSO TV İle 7 Gün 24 Saat İzleniyor.

**E-SATSO YAKINDA FALİYETTE OLACAK:** SATSO Üyelerinin Tüm İşlerini İnternet Üzerinden Gerçekleştirilebilmesi İçin Gerekli Alt Yapı Hazır.

**TİCARET PORTALI İLE TÜM ÜYELER DÜNYA İLE BULUŞUYOR:** SATSO Üyeleri Portalını

Kullanarak Ürün Ve Hizmetlerini Ücretsiz Olarak Tanıtma İmkânına Sahip

Fuarda yer alan SATSO standındaki görevliler tarafından Oda üyelerini faaliyetler ve yeniliklerden haberdar eden E-Bülten, aranan bilgiye en kolay ulaşımı sağlayan SATSO Bilgi Kütüphanesi ve Odamızın etkin iletişim hizmetleri hakkında da ziyaretçilere bilgi verildi.

Ayrıca, Odamız tarafından, üyelerimizin gönüllü olarak fuarı ziyaret etmeleri ve yeni teknolojileri takip etmeleri fırsatı sunuldu.



■ **BİZDEN KISA KISA** ■ **BİZDEN KISA KISA** ■ **BİZDEN KISA KISA** ■ **BİZDEN KISA KISA** ■ **BİZDEN KISA KISA**



**SATSO TÜRK MÜZİĞİ TOPLULUĞU SEZON ÇALIŞMALARINA BAŞLIYOR**

SATSO Türk Müziği Topluluğu, müziğe gönül veren, toplumun her kesiminden ve her yaşta insanı bir araya getirerek çalışmalarına başlıyor.

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası bünyesinde

oluşturulan Türk Sanat Müziği Topluluğu, 2010-2011 sezonu çalışmalarını, Şef Münevver İtil ve Sanat Yönetmeni Hamdi İtil yönetiminde sürdürecektir.

2008 yılında kurulan koro, zamanla şehrin

sanattaki en önemli oluşumlarından biri oldu. Sanat müziği tutkunları arasında çeşitli meslek ve yaş gruplarından bir araya gelen 30 sanatsever Türk Sanat Müziği'nin inceliklerini çeşitli konserlerle sunuyor

■ **BİZDEN KISA KISA** ■ **BİZDEN KISA KISA** ■ **BİZDEN KISA KISA** ■ **BİZDEN KISA KISA** ■ **BİZDEN KISA KISA**

**BECERİ KAZANDIRMA VE İŞ EDİNDİRME SEFERBERLİĞİ UMEM KAPSAMINDA, SAKARYA'DAN 2 MESLEK LİSESİNDE TEZGÂHLAR YENİLENECEK**

**Sakarya 19 il arasına girdi.**

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı – İŞKUR, Milli Eğitim Bakanlığı – Erkek Teknik Öğretim Genel Müdürlüğü, TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi'nin yer aldığı projede, Sakarya 19 il arasına girdi.

UMEM kapsamındaki analizler doğrultusunda firmaların ihtiyaç duyduğu alanlarda

kurslar açılacak, bu kurslara İŞKUR veritabanından işsizler yerleştirilecek. Teorik ve pratik (staj) eğitimlerinden oluşan bu kurslara yerleşen kursiyerlerden başarılı olanlarının büyük çoğunluğunun ise işe yerleştirilmesi planlanıyor. Konu ile ilgili olarak Odalar ve Borsalar Birliği'nden yapılan açıklamada, Fatih Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi ve Sakarya Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi'ne yeni

donanım bütçesi olarak sırasıyla 869.831,62 TL ve 869.831,62 TL verilecek.

Okullara alınacak yeni makine/teçhizat, firmalara ihtiyaç duyduğu nitelikte eleman yetiştirilmesi aşamasında Odamızın yer alması, projenin ilimizdeki başarısının itici gücü olacağına inanılmaktadır.



### **SATSO GELENEKSEL İFTAR PROGRAMI SAKARYA'NIN EN KALABALIK KATILIMLI İFTARI OLDU**

Sakarya Ticaret Ve Sanayi Odası tarafından geleneksel olarak düzenlenen iftar programı geçtiğimiz yıl olduğu gibi bu yıl da üyelerimizin katılımı ile gerçekleşti.

11 ayın Sultanı Ramazan'ın birlik ve beraberlik içinde geçtiği zaman hak ettiği maneviyatın yaşanacağına inanan SATSO bu yıl da geleneği bozmadı ve iftarını çok kalabalık bir katılımı açtı.

SATSO Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ ve Meclis Başkanı Engin Özkoç'un ev sahipliğinde Ernaz Tesislerinde gerçekleştirilen "Geleneksel İftar Yemeği"ne başta Sakarya Valisi Mustafa Büyük olmak üzere, ilimiz Milletvekili Şaban Dışlı, Münir Kutluata, İl Genel Meclis Başkanı Fethi Sarıoğlu, Sakarya Gazetecileri Cemiyeti Başkanı Sezai Matur, Emniyet Müdürü Baro Başkanı, Kuvvet Komutanları, Kaymakamlar, İlçe Belediye Başkanları, Sivil Toplum Kuruluşlarının

Temsilcileri, Resmi Daire Müdürleri, SATSO Meclis Üyeleri, Meslek Komitesi Üyeleri ve çok sayıda SATSO üyesi iştirak etti.

Oldukça samimi bir ortamda gerçekleşen iftar yemeğinde Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ şunları dile getirdi;

"İlkini geçen yıl gerçekleştirdiğimiz ve ilk buluşmamızda sizlerden aldığımız sinerjiyle ikincisini büyük bir heyecanla beklediğimiz iftarımıza hoş geldiniz.

Öncelikle, geride bıraktığımız bu bir sene içinde Odamıza gösterdiğiniz ilgi ve teveccüh için teşekkür etmemiz gerekiyor. Gerek odamız-üye ilişkilerinde kazandığımız ritim gerekse üyelerimizin odamız birimlerinden aldığı hizmetlerin oranındaki artış doğru işler yaptığımızın ve çabalarımızın karşılık bulduğunun en güzel göstergesidir.

Daha gidilecek çok yolumuz olduğu bilincindeyiz. Ama şimdiye dek kat ettiğimiz yolu da görmeli, takdir etmeliyiz. Ortak aklın hakimiyetinde, sağduyu ve iyi niyetli çabalarla aşılmayacak hiçbir engel yok. Manevi iklimi yoğun böyle bir akşamda şunu söylemek istiyorum: Hepimiz aynı gemideyiz! Bu yüzden de ancak birlikte atacağımız adımlarla yol alabilir, bu adımlar ve bu birliktelik kadar güçlü olabiliriz.

Bu gerçeği göz ardı etmeden, birlik ve beraberlik içinde Sakarya adına, Sakarya'yı ve Sakaryalıyı kalkındırma adına daha çok çalışacağımızı ifade ederken hepinizi en içten saygılarımla selamlıyorum" dedi.

Katılımın oldukça yüksek olduğu iftar yemeğinde konuklar birbirileri ile ve SATSO Yönetim Kurulu Üyeleri ve Meclis Üyeleri ile yakın iletişim halinde sohbet etme imkanı da buldular.





# asya®

Bilgisayar Teknolojileri



Tüm Bilişim İhtiyaçlarınız İçin  
Bir Telefonunuz Yeter...

PERAKENDE SATIŞ

TOPTAN SATIŞ

TEKNİK SERVİS

YAZICI TAMİRİ

MONİTÖR TAMİRİ

NOTEBOOK TAMİRİ

PCTAMİRİ

**SERVİS**

KURUMSAL ALTYAPI KURULUMU

SERVER KURULUMU



Asya Teknoloji Bilgisayar Ltd. Şti.  
Tıgçılar Mah. Atatürk Bulvarı No: 75 Adapazarı / SAKARYA  
Tel: 0264 274 52 74 - Fax: 0264 274 52 79 - [www.asyabilgisayar.com.tr](http://www.asyabilgisayar.com.tr)



# Adapazarı Protestan Ermeni Kız Mektebi Müdürü Laura Fernham'ın Anıları



**Resül NARİN**

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Basın Yayın ve Halkla İlişkiler Daire Başkanlığı, Tarih Uzmanı

Adapazarı'ndaki misyoner eğitiminde önemli bir yere sahip olan Adapazarı Protestan Ermeni Kız Mektebi daha çok bölgede bulunan Ermenileri Protestanlaştırmaya yönelik faaliyetlerde bulunmuştur. Zamanla Osmanlı Devleti aleyhtarı hareketlerin odak noktalarından biri olan bu okulun kurucu müdürlüğünü Amerikalı Laura Fernham yapmıştır.

1885-1910 tarihleri arasında Adapazarı'na Misyoner eğitim faaliyetleri için gelen ve Adapazarı'ndaki misyoner eğitimciler arasında iz bırakan bir kişi olan Laura Fernham o tarihlerdeki Adapazarı'ndan ve bölgedeki azınlıklardan şöyle bahseder:

"Adapazarı, İstanbul'un 90 mil doğu- güney doğusunda yer alır. 19. Yüzyılın ortasında at sırtında başkente 3 günde varılır. Daha sonra bu bölgeye Anadolu Tren Yolu yapıldı. Adapazarı, güzel ve temiz suların olduğu Sapanca Gölü ve Sakarya diye adlandırılan bir nehrin kenarındadır. Bu alan su kaynaklarıyla çevrilmiştir. Bu yüzden Adapazarı veya "Ada Pazar- Yeri" olarak da adlandırılır. Evlerin genellikle iki katı ve dükkânların bir katı ahşaptan ve kerpiçten yapılmıştır. Evlerin çoğu güzel bahçelerle çevrilmiştir. 1885 civarında Ermeniler, Rumlar, Müslümanlar, Çerkezler ve Yahudilerden oluşan nüfus, 18.000 civarındaydı. Şehrin yaklaşık 15 mil uzaklığına kadar çok fazla Ermeni ve Rumların yaşadığı kasabalar bulunmaktadır."<sup>1</sup>

Adapazarı'ndaki Evangelical Kilisesi Bayan Farnham'a üç katlı bir evin kullanımını önerecekti. Masrafların karşılanması için gerekli fonlar ve okul ücretleri Ermeni Protestanlarının katkılarında karşılanacaktı. BOARD'ın<sup>2</sup> Yöneticiler Kurulu, okulun diğer

tüm masraflarından sorumlu olacaktı. Laura Fernham'a göre, Adapazarı, Bahçecik'e göre, bu cemiyetin ve ahalinin daha zengin ve daha geniş olduğu bir yerdi. Kalifiye yerel öğretmenler bulmak daha kolaydı ve Adapazarı'nda yaşam daha ucuzdu.

Laura Farlman Bahçecik'teki tepelerden Adapazarı'na 1885 yazında taşındı. Tali ve kötü yollardan Adapazarı'na ulaşması yaklaşık 2 gün sürmüştü. Adapazarı'na vardıkdan birkaç ay sonra, 8 Eylül'de hazırlık sınıfını da içeren Ermeni Kız Lisesi açıldı. Okul, Adapazarı'nın bir kasabası olan Pazarcık'taydı.

1892'de Laura Farnham'ın Amerika'ya izinli olarak ilk gidişinde Kadınlar Kurulu (Women's Board), yeni bir bina inşası için 3.000 dolar vermeyi oyladı. Ancak bu dönemde Osmanlı Devleti'nden İnşaat yapmak için izin almak zordu. Sonuç olarak bir müteveliye ait olan bir bina satın alındı. Bina gerçekte bir kozahaneydi ve bir okul yapmak için büyük ve elverişli idi. Yapılan okul bir yıllık eğitimini tamamladığında 22'si yatılı olmak üzere 60 öğrencisi vardı. Okulda bazı dış cephe onarımları yapıldı ve bahçe güzelleştirildi. Ayrıca kasabalardaki fakir çocuklara burs sağlamak için Amerikan Kurulu'ndan gelen burs yardımları vardı. Yerel halk sözlerini tuttu ve tüm yerel öğretmenlerin maaşlarını sağladılar ve okulun giderlerini karşıladılar. Dolayısıyla okul kendi kendini geçindiren bir okul oldu.

1887'de Ermeni asıllı Hovhannes Alexanian'a, Adapazarı Ermeni Kız Lisesi'nde astronomi ve bazı diğer dersleri öğretmek için teklifte bulunulduğunda liseyi henüz yeni bitirmişti. Okuldaki ilk dersleriyle ilgili anılarında şöyle bahseder:

"İyi giyimli fakat biraz heyecanlı olarak randevu saatinde okula geldim. Bayan Farlham beni sınıfla tanıştırdıktan sonra beklediğim gibi beni öğrencilerle yalnız bırakmanın aksine sınıfın arka tarafına geçti ve orada bir bekçi gibi dikildi. Özellikle kız ve erkekleri ilgilendiren konularda çok katı bir kadındı. Görünen oydu ki genç bir adamın birçok genç kıza yalnız kalmasına güvenmiyordu. Dolayısıyla onlara koruyuculuk yapmak amacıyla refakat etmek istemişti. Ama çok utangaç bir genç olarak beni gördükten

sonra benim zararsız bir yaratık olduğumu düşünerek gelecekte beni yalnız bırakacaktı."

19. yy' da, Osmanlı Devleti'nde; Müslüman Türkler' in Amerikan okullarına gitmelerine izin verilmiyordu. Ancak 1886 yılında, Devlet yönetimi farklı bir adım attı ve bütün yabancı okulları Halk Öğretim Departmanı altında topladı. O zamanlar imparatorluk-taki Amerikan okulları, Osmanlı İmparatorluğu'ndaki bu harekete ilk cevap verenlerdi ve acilen imparatorluğun yasa ve düzenlemelerine uymak için gerekli ayarlamaları yaptılar. Bu bağlamda, Amerikan okulları Halk Öğretim Departmanı tarafından yayımlanmış izinleri aldılar. Ve o zaman, 1886' da, Adapazarı'ndaki Amerikan Kız Lisesi Osmanlı İmparatorluğu'ndan bir okul olarak işlev görebileceğine dair ruhsat aldı.

Laura Farnham ve Leslie Parsons (daha sonra Bayan Charles Riggs) Ermeni Kız Yatılı Okulu'nun ilk müdür ve öğretmenleri oldular. Türkiye'de türünün tek örneği olan bu okul; tamamen yerel müteveli yönetim kurulunun sorumluluğu altındaydı. 6 yıl sonra herkes tarafından bu yeni prosedürün başarılı olduğu söylenecekti. Öğretmenler kendilerine, nezaket ve saygı gösterildiğini söylüyorlardı. Okulun yöneticileri memnundu ve okulun öğrenci sayısı yıldan yıla artış gösterdi.

Sonraki yıllara okulun kadrosuna katılan Bayan Marion Sheldon, Adapazarı okulundaki kız öğrencilerle ilgili yazısında " bana kalırsa bu kızlar doğuştan gelen yetenekler konusunda, yaşlıları olan Amerikalı kızlarla mukayese edilebilir. Büyük ihtimalle daha iyi kelime hafızasına ve bir kural olarak dili kolayca kazanıyorlar; ancak çok iyi muhakeme edemiyorlar, Amerikan kızlarının kutsandığı kültürel miras ve nezakete sahip değiller." Der.

1890 yılında Adapazarı'ndaki Ermeni kızlar Lisesi'nin müfredatında matematik, cebir, Fen bilimleri, tarih, coğrafya, Ermenice, İngilizce, Türkçe, müzik ve beden eğitimi vardı. Ev ekonomisi ve İncil'de ayrıca öğretiliyordu. Okuldaki ev işleri her gün 1,5 saat sürüyordu. Bütün kızlardan deneyim kazanmaları amacıyla ev işlerinde yardım etmeleri bekleniyordu.<sup>3</sup>

3- Linder, a.g.e., s.13-14

1- Fay Linder, *The History of Üsküdar American Academy 1876-1996*, İstanbul, 2000, s.11

2- 1810 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde kurulan ve kısa adı BOARD olan American Board of Commissioners for Foreign Missions (ABCFM) örgütü, 15 Ocak 1820 tarihinde öncü misyonerlerini Osmanlı topraklarına yolladı. Zira Protestan misyoner örgütlerinin dünyayı aralarında paylaşmalarında Osmanlı mülkü ve özellikle onun Anadolu coğrafyası ABCFM'nin payına düşmüştü. Bu tarih Amerikan misyoner faaliyetlerinin Osmanlı Devleti'ndeki başlangıç tarihidir. Ayrıntılı bilgi için bkz. Ayten Sezer, *Atatürk Döneminde Yabancı Okullar (1923-1938)*, Ankara, 1999, s.8; Uygur Kocabaşoğlu, "XIX. Yüzyılda Osmanlı İmparatorluğu'nda Amerikan Okulları", *Osmanlı, Cilt.6*, Ankara, 1999, s. 340



Bayan Farnham, Adapazarı'ndaki okulu yönettiği 37 yıl boyunca kendisinin mezun olduğu Mt. Holyoke İlahiyat Okulu'nun<sup>4</sup> geleceğini Adapazarı Okulu'nda sürdürmüştü. Bayan Farnham, başarılı okul mezunlarını Ermeni Kız Lisesi'ne öğretmen olarak istihdam edilmesini sağlamıştı. Adapazarı okulunda İngilizce öğreten Susan Hyde "Türkiye'de hiçbir şeye eğitilmiş annelere olduğu kadar ihtiyaç yoktu ve bizim okullarımız ve diğerleri bu konuda çalışıyordu." diyordu.

Okulun yönetim kurulunda yerel vatandaşlarda yer almaktaydılar. 1896'da ülke çapında siyasal çalkantılar yaşandı. Ancak Bayan Farnham "Burada Hiçbir ciddi rahatsızlık olmadı ve işimiz bölünmeden ve başarılı bir şekilde devam etti. Okul kapasitesinin sınırına ulaştı ve pek çok başvuru reddedildi. Şehrin tehlikede olduğu düşünülünce bu zamanda, birkaç kişi evlerine geri çağırıldı" diyordu. Baharda okulun diploma töreninde; bir hükümet temsilcisi, savaş bakanlığından bir memur ve Müslüman topluluğun temsilcileri de yer aldı. Ayrıca Gregoryen toplumun lider temsilcileri de törene katıldı. Misyoner başkanlığı; mezuniyet sınıfına; ailelerine, öğretmenlerine, devletlerine ve tanıya karşı yükümlülüklerine anlatan Türkçe bir konuşma yaptıktan sonra diplomalar dağıtıldı. Törenin sonunda Türk yetkililer birleşme konuşmasını yaptılar.

1898 sonbaharının sonunda okulda her şey yolunda gidiyordu. Okul tamamen doluydu ve Bayan Farnham ve Bayan Sheldon çok meşguldüler. Kasım ayında kış mevsimi, ağır bir kar yağışı ile oldukça erken gelmişti. Yağış o kadar ağırdı ki; şapelin çatısı ve duvarları yıkıldı, geriye bir yıkıntı yığınından başka bir şey kalmamıştı. Bu noktada bir finansal yardıma ihtiyaç duyuldu. Daha sonra şapelin bodrumundaki sınıfın çatısının onarılması için, para sağlanmasına yönelik bir girişimde bulunuldu. Laura Farnham'ın etkisi sadece öğrenciler üzerinde değil, Adapazarı Protestanları üzerinde de sınırsızdı. Mütevelli heyeti sürekli olarak kendisinden tavsiye isterdi. 1890 yılında sadece Laura Farnham değil ayrıca Marion Sheldon ve Susan Hyde'in de arasında bulunduğu yabancı öğretmenlerin maaşlarının ödenmesi ve okul harcı finansal yardımları dışında okulun yönetimine katkıda bulunmaya devam ettiler. Mütevelli heyeti bir kreş ihtiyacı olduğundan haberdar olduğunda; 1896 yılında Adapazarı okulunda ilk kreş kurulmasını sağlamıştı.

4 - American Board misyonerlik teşkilatının Osmanlı Devleti sınırları dâhilinde XIX. yüzyıldan itibaren kurmuş olduğu kız okullarının eğitim felsefesi ve öğretim yöntemleri incelendiğinde, bunların, Amerika'daki Mt. Holyoke Kız İlahiyat Okulu'ndan beslendikleri görülmektedir. Mary Lyon tarafından 1836'da kurulan bu ilahiyat okulu benzerleri içerisinde farklı yönleriyle temayüz etmiştir. Ayrıntılı bilgi için bkz. Frank A. Stone, "Holyoke Dağı'nın Ağrı Dağı Topraklarına Etkisi" Kutadgubilig Felsefe-Bilim Araştırmaları Dergisi Journal of Philosophy- Science Research, (Çev: Ayşe Aksu) Sayı:16, Ekim 2009, s.301

Okulda günlük hayatın bir öğretmen için nasıl olduğu hakkında bir fikir vermesi için, Adapazarı'ndaki misyonerlerden biri olan Marion Sheldon deneyimleri şöyleydi:

Kalkış zili sabah erken çalar, ancak sınıfta sabah 6,30'daki sessizlik zamanında görevli öğretmen sizseniz, zamanın çok uzun olmadığı anlayacaksınız. 15 dakika boyunca bakarsanız, bazılarının kitap okuduklarını ve diğerlerinin sesiz bir şekilde meditasyon yaptıklarını görebilirsiniz.

Saat 8 ve kahvaltı arasındaki aralık, hastaları görmek ve sınıfa gitmeden önce yapılması gereken pek çok işin halledilmesi içindir. Genellikle bir kız öğrenci bir yazı ile ilgili yardım istemeye gelir, ya da yakın zamanda gerçekleşen bir toplantı ile ilgili sorularını cevaplamak için mütevellilerden birinin okula gelmesi ihtimali vardır. Öğrenmek için en çok can attığınız, acaba devlet yıkılan şapelin yeniden inşasına izin verecek mi sorusu olabilir.

Eğer yardımınızı bekleyen ev işleri yoksa zil çaldıktan sonra, derslere girersiniz ya da öğleden sonraki derslere öğleden önce hazırlanmakla meşgulsünüz. Ayrıca kreşteki çocuklara bakmak için birkaç dakika



**Harris Okulu  
Fakülte ve Yurt  
Binası, Adapazarı**

bulmayı başarabilirsiniz. Öğlen vakti sizi iş arkadaşlarınızla baş başa oturup eldeki işler hakkında konuşabileceğiniz yemek salonuna getirir. Bu vakit böyle bir toplantı için uygun olan tek zaman olabilir.

Öğleden sonraki oturmudan önce, bir grup Türk kadınının girişe geldiğini gördüğünüzde, çok ertelenmiş bir mektubu yazmaya ya da bazı şeyleri dikmeye başlamış olabilirsiniz. Bazı ailelerin okulu göstermek için getirdikleri konukları olabilir. Siz Türkçeyi sadece birkaç kelime ile konuşabiliyorsunuz. Konuşmanın çoğu çevirmen aracılığı ile gerçekleşir. Sizin için zamanınızı, hiçbir şeye yardım edemeden geçirdiğinizi görmek çok zordur.

Eğer mutlu iseniz Öğleden sonra oturumu sizin için iyi başlar. Bir sonraki derste, yakın-

larına bile ulaşamayan bir öğrenciyi görmek kalbinizi burkar. Hatta çabalayan ancak anlatılanları kavramak için gerekli zekâ gücüne sahip olmayan bir başka öğrenci sizi daha çok üzer.

15 dakikalık mola boyunca postaya göz atmış olabilirsin ancak memlekettten gelen ve özlünen mektubu bulma ve bu mektupları okuma fırsatı için saatin 4 olmasını beklemek gerekecek. Eski bir öğrenciden gelen bir mektup, Öğretime devam ettiği yerdeki ihtiyaçlarından bahseden, yardıma ve cesaretlendirmeye ihtiyacı var. Fakat sen, hâlihazırda başka bir mektubu açmış ve Adapazarı'na gelmesi için ikna edilmesi gerektiğini düşündüğün genç bayan için hiçbir umut olmadığını görmüşsün. Eğer, akşam vakti okulda bir saatliğine kalma sırası sende değilse, mektuplarını yazabilir ve dinlenmeden önce bir sonraki sabah dersi için hazırlanabilirsin.

Bir sonraki gün pek çok ziyaretçiyi okula davet edilir. Çünkü Çarşamba günlerinin bir bölümünün diğış için tahsis edildiğinden diğer günlere nazaran daha az sayıda meşgul sınıf mevcuttur. Bu yüzden, ziyaretçilerle görüşmeye müsait öğretmenleri bulmak son derece kolaydır. Bazıları, kızlarının gelişimini sorarlarken, diğerleri sadece sosyal bir davet için oradadır ve diğerleri de veliler toplantısı ve çalışma planı hakkında konuşmak için gelenlerdir.

Cumartesileri her daim yoğun bir gündür. Sabahları yapılacak ev işleri ve diğer günlerden birikmiş bazı küçük yapılması gereken işler mevcuttur. Öğleden sonralarını genellikle telefon görüşmeleri yaparak geçirirsin, çünkü öğrencilerin evlerini ve okul aile birliği vekillerini yılda en az bir kere aramak öğretmenlerin görevidir."

1898 yılında okulda hala üç Amerikalı bayan mevcuttu, fakat o yıl içlerinden birisi olan Bayan Sheldon için Amerika'da kalmak zaruruydu. Ayrıca o vakitler okul da Ana Okulu, İlkokul, Hazırlık ve Lise olmak üzere dört bölümlü bir yapıya ulaşmıştı. Laura Frehman daha fazla yardıma ihtiyaç duymaktaydı ve bu yüzden, Kadınlar Kurulu (Woman's Board), Marry Kinney'e Adapazarı'na gitme teklifini sunmuştu. Boston'da doğmuş, temel seviye eğitimini Boston'da almış ve 1896 yılında Boston Öğretmen Okulu'ndan mezun olmuştu. Sonunda, Bayan Kinney 1900 Ekiminde Boston'dan deniz yoluyla çıktığı yolculuğunu aynı yılın 16 Kasım tarihinde bitirir. Adapazarı Kız Okulu'nda ona Bayan Farnham ve Bayan Hyde tarafından eşlik ederler. Bayan Kinney, Okulun yerel mütevelli heyetinden ve öğrencilerin karakterlerinden çok etkilenecek bu durumu, kendisi için mutlu bir yuvanın göstergesi olarak algılar. Bayan Kinney okulda, İngilizce ve müzik eğitimi verirken, Bayan Laura Farnham İngilizce ve tarih dersleri verirdi.<sup>5</sup>

5 - Linder, a.g.e., s.14-16

SATSO AĞUSTOS AYI OLAĞAN MECLİS TOPLANTISINDAN

# KOSGEB'İN GİRİŞİMCİLERE DESTEĞİ GÜNDEMDEYDİ



Ağustos Ayı Olağan Meclis Toplantısı'na Sakarya Spor Kulübü Başkanı Rauf Batuboylu da katıldı. Batuboylu Sakarya Spor'un beklenildiği gibi daha başarılı bir klüp olabilmesi için herkesin desteğini beklediklerini ifade ederek çalışmalar hakkında bilgi verdi.

Meclis Başkanı Engin Özkoç'un başkanlığında gerçekleştirilen toplantının ana gündem maddesini TİGEM Arazisinin Sakarya'ya kazandırılması konusu oluşturdu.

SATSO Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ, Yönetim Kurulu'nun Ağustos Ayı faaliyetleri hakkında meclis üyelerine bilgi verdi.

Altuğ, "İlimiz kamuoyu gündeminde yer alan TİGEM Arazilerinin ihale yoluyla kiralanması konusunda SATSO Tarım ve Hayvancılık Geliştirme Komisyonumuz öncülüğünde başlattığımız yoğun çalışma hakkında bilgi vermek istiyorum. İlimizdeki tarım ve hayvancılığı geliştirmek amacıyla çalışmalar yapmakta olan Odamız başta olmak üzere ilimizdeki meslek kuruluşları ve iş adamları işbirliğiyle kurulacak şirket aracılığı ile ihaleye katılarak TİGEM Tesislerini ilimiz yatırımcılarına kazandırmak istiyoruz." dedi ve projenin detaylarından söz etti.

SATSO Yönetim Kurulu Başkanı Altuğ, konuşmasının devamında;

"Ekonomik kalkınma ve istihdam sorunlarının çözümünün temel faktörü olan girişimciliğin desteklenmesi ve yaygınlaştırılması, başarılı ve sürdürülebilir işletmelerin kurulması, girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması, istihdamın artırılması, yerel dinamiklere dayalı girişimciliğin desteklenmesi amacıyla Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası

olarak KOSGEB ile yaptığımız protokolle önemli bir çalışmanın startını vermiş bulunuyoruz. Başlatmış olduğumuz bu proje ile ilimizdeki girişimciliğin geliştirilmesi ve sağlıklı işletmelerin kurulmasının sağlanması amaçlanmaktadır. Proje SATSO, Büyükşehir Belediyesi, Sakarya Üniversitesi Genç Girişimciler Kurulu, SATSO Kadın Girişimciler Kurulu, tarafından desteklenmektedir. Odamız tarafından verilecek en az 60 saatlik Uygulamalı Girişimcilik eğitimini bitirip sertifikalı alan girişimciler, işletmelerini kurmaları halinde KOSGEB'in Yeni Girişimci Desteğine başvurarak yaptıkları harcamaları belgelendirmek şartıyla %60 oranında 27.000TL geri ödemesiz destek alabilecek ve kullanmak isterlerse 70.000TL Faizsiz kredi desteği (banka teminat mektubu alınarak iki yıl ödemesiz dönemden sonra 3ay x 8 taksitte geri ödemeli destek ) kullanabileceklerdir. "İş Aramayın, İş Kurun" sloganı ile başlatmış olduğumuz bu projeye özellikle ilimizdeki kadın ve genç girişimci adaylarının ilgi göstermesini istiyoruz" dedi.

Akgün Altuğ 14-15 Eylül tarihleri arasında Çek'te gerçekleştirilecek olan MSV BRNO, Çek Cumhuriyeti B2fair İkili İş Görüşmeleri'ne de değinerek "14-15 Eylül 2010 tarihleri arasında 52. kez düzenlenecek olan Orta Avrupa'nın en büyük endüstriyel fuarlarından biri olduğunu dile getirdi."

SATSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Muzaffer Güneş Karasu ilçesi sınırlarında bulunan TİGEM arazisinin yapısı ve hayvancılık sektörüne yeniden kazandırılması konusunda meclis üyelerini bilgilendirdi. Güneş konuşmasında, bölgenin yapısına

uygun bir proje hazırlığı içerisinde olduklarını dile getirerek projenin planlanan detaylarını anlattı.

Muzaffer Güneş, "5 milyon sermayeli bir şirket kurmayı düşünüyoruz, hissedar sayısı şimdilik henüz belirsiz ancak 50 bin liranın altında hissedar olmamasını planlıyoruz, TİGEM'i ilimiz dışından bir başkasına veremeyelim bunun için de birlikte çalışmamız gerekli sivil toplum kuruluşları da bu projenin içinde olacak ama işi bilen doğru insanların bir araya gelmesini ümit ediyoruz" diye konuştu

SATSO Ağustos Ayı Olağan Meclis Toplantısında konuşan Meclis üyesi Behlül Bayrak konuşmasında alışveriş merkezlerine karşı esnafın ayakta kalmasını sağlamak amacıyla 31. Meslek komitesinin çalışmalar yaptığını belirtti. Bayrak konuşmasının devamında, esnafın alışveriş merkezlerinin cazip fiyatları ile çalışabilmeleri için İstanbul'da sattıkları ürünlerin genel merkezinden Sakaryalı esnaflar olarak toplu alım yaptıklarını ve bu alımlar sonucu fiyatı oldukça aşağı çektiklerini dile getirerek böylelikle alışveriş merkezlerinde satılan fiyatlarla rekabet edebildiklerini ifade etti. Behlül Bayrak bu konuda Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın da gerekli çalışmayı yapması gerektiğini vurguladı. SATSO'nun geleneksel iftarının gelecek yıl sosyal sorumluluk projesi uygulaması olarak değerlendirilip değerlendirilmeyeceğinin de gündeme taşındığı toplantı, diğer üyelerin de görüşlerinin alınması yönünde karara bağlandı.

SATSO Ağustos ayı meclis toplantısı dilek ve temenniler bölümünün ardından sona erdi.





SATSÖ EYLÜL AYI OLAĞAN MECLİS TOPLANTISI

# SATSÖ TİGEM KONUSUNDA KARARLI

*Altuğ: Hayaller ve hedefler büyük. Amacımız Tigem'i Sakarya'ya kazandırmak.*

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası'nın Eylül Ayı Olağan Meclis toplantısı, Meclis üyelerinin yoğun katılımı ile gerçekleştirildi. SATSÖ TV'den de canlı olarak yayınlanan meclis toplantısı Meclis Başkanı Engin Özkoç'un konuşmasıyla açıldı.

Yönetim Kurulu'nun aylık faaliyetleri hakkında meclise bilgi veren SATSÖ Başkanı Akgün Altuğ toplantıda TİGEM arazisinin ihalesine girmek için kurdukları Sakarya Ortak Girişim ve Tarım İşletmeleri A.Ş hakkında detay açıklamalar yaptı.

Akgün Altuğ TİGEM arazisinin ihalesi alındıktan sonra hazırlanan proje ile yetiştirici örgütlenmesinin güçlendirilmesi fiyat istikrarı ve pazar güvencesinin temininin planlandığını söyledi. Altuğ ayrıca projenin küçük ve büyükbaş hayvancılık konusunda da önemli olduğunu söyleyerek "et ve süt ihtiyacının iç pazardan karşılanmasına katma değeri yüksek hayvancılık ile insanların gelir ve refah düzeyi artacaktır." şeklinde konuştu. Altuğ konuşmasının devamında

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası, Sakarya Ticaret Borsası, Adapazarı Ziraat Odası, Veteriner Hekimler Odası, Besiciler Odası, Damızlık Sığır Yetiştiricileri Birliği, Kırmızı Et Üreticileri Birliği ve (HAY-KOOP) Hayvancılık Kooperatifleri Birliği gibi mesleki örgütlerin temsilcileri ve hayvancılık konusuna yatırım yapmak isteyen müteşebbislerle oluşturulan şirketin ihale dosyasını geçtiğimiz günlerde teslim edildiğini ve bu ihalenin 45 gün içerisinde sonuçlanacağını TİGEM uzmanları tarafından incelenen projeler arasından uygun olan proje sahiplerinin ihaleye davet edileceğini belirtti.

"Bundan sonraki süreçte Ankara'daki Sakarya lobisinin ve siyasilere desteklerini de beklediklerini belirten Akgün Altuğ, "hayaller ve hedefler büyük, amacımız TİGEM'i Sakarya'ya kazandırmak" diye konuştu.

Büyükşehir Belediye Başkanı Zeki Toçoğlu'nun başkanlığında 26 kişinin bulunduğu bir heyetle Kuzey Irak'a giden ve

iş görüşmelerinde bulunan Altuğ gezi hakkında bilgiler verdi. Altuğ "Odamız ve Erbil Sanayi ve Ticaret Odası ile karşılıklı görüşmelerde anlayış dostluk ve iş birliğinin artması amacı ile iyi niyet mektubu imzaladık. Bu odamız üyelerinin daha kolay ticaret yapmasını sağlayacaktır" dedi.

Mektup hakkında bilgiler veren SATSÖ Yönetim Kurulu Başkanı Akgün Altuğ "üç maddeden oluşan anlaşmada her iki tarafta dostluğun gelişmesi, ekonomik işbirliği sürdürülmesi için sarf edecek. İki Oda üyeleri arasında uygun yatırım alanlarının ve iş fırsatlarının belirlenmesi ve desteklenmesi için çalışmalar yapacak. Odalar arası işbirliğinin artırılması, girişimci ziyaretlerin düzenlenmesi ve iki Oda tarafından düzenlenecek toplantı ve organizasyonlara davetler yapılmasıdır" diye konuştu.

Daha sonra Sakarya ile ilgili istatistikî bilgiler içeren "Sakarya İli İktisadi Raporu 2010" taslağı onaylanarak meclisten geçti.



# SATSO'DAN BİR **DEV ADAM** GEÇTİ

## ►► **Dev Adam Basketbol Merkezi" İçin Söz Alındı**

*Basketbol Federasyonu Başkanı Turgay Demirel, A Milli Basketbol Takım Menajeri Harun Erdenay, Basketbol Milli Takımlar İdari Menajeri Barbaros Akkaş, Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası'nın onur konuğu oldu.*

Açılış konuşmasını yapan SATSO Başkanı Akgün Altuğ şunları söyledi:

"Bugün burada dünya ikincisi olma gururunu bize tattıran ve başarısının rotasını çizen Basketbol Milli Takımı'nın yöneticilerini ağırlıyoruz. Bu büyük bir başarı hikayesidir. SATSO ve Sakarya olarak başarı hikayelerini onurlandırmak bizlerin görevi. Eylül ayı meclis toplantısında bu mutluluğu yaşarken Sakarya adına bir fırsatı da değerlendirmeden geçmek istemiyorum."

TOBB'un sponsorluğunda 3 farklı ilde "12 Dev Adam Basketbol Merkezi" açılacağı bilgisini aldık. Bu okullardan birinin Sakarya'da açılmasını Basketbol Federasyonu yetkililerinden istiyoruz. "Balkan-Kafkas yoğunluklu, genç nüfusu ile en hazır şehir Sakarya'dır" görüşü doğrudur.

SATSO olarak da üzerimize düşeni yaparak bu olumlu haberi yakın zamanda vermek istiyor, Türkiye Basketbol Federasyon Başkanı'ndan desteği bekliyorum"

Meclis Toplantısında konuşan Demirel, 18 yıllık başkanlık döneminde federasyonun çalışmalarını ve başarılarını anlattı.

Dünya Basketbol Şampiyonasında elde et-

tikleri başarının da uzun soluklu ve sabırla sürdürülen bir çalışmanın ürünü olduğunu belirten Demirel; "Basketbolun bu noktaya gelmesinde basketbola gönül veren ve hizmet eden herkesin payı var. 18 yıl oldu, biraz çok oldu ama hep Avrupa ve Dünya Şampiyonası diye uzadı. Bu istikrar, kararlılık ve inandığımızı uygulama kararı belki bizi küçük artılarla başarıya götürdü." şeklinde konuştu.



SATSO Yönetim Kurulu Başkanı Akgün Altuğ'un TOBB ortaklığıyla 3 ilde basketbol eğitim merkezi kurulması için geliştirilen projede Sakarya'ya da yer verilmesi talebi üzerine Demirel, şunları bildirdi:

"TOBB'a Dünya Basketbol Şampiyonası kapsamında bir proje sunduk. Kendilerine 'siz sponsor olun, bize vereceğiniz parayı havuza koyalım, belli illerde basketbol merkezleri açalım' dedik. 6 merkez yapalım diye yola çıktık. İlk başta 3 projeye yola çıkalım, devam ederiz' dediler. Şu anda 1,5 milyon dolarlık fonu üç ilde basketbol eğitim merkezi kurmak için kullanacağız. TOBB ile birlikte nerede olacağına karar vereceğiz. Böylesine güçlü ticaret adamları olan ve sporda da başarılı olan bir ilde basketbolda mutlaka 1. Lig'de yer alabilecek bir takım yaratmamız gerekiyor." diye konuştu.

SATSO Meclis Başkanı Engin Özkoç ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ Basketbol Federasyonu Başkanı Turgay Demirel, A Milli Basketbol Takım Menajeri Harun Erdenay, Basketbol Milli Takımlar İdari Menajeri Barbaros Akkaş'a, SATSO Meclisini onurlandırmaları ve başarılarından dolayı plaket takdiminde bulundular





## Güzel anıları tazeleyin



- Nişan ve Düğün Fotoğrafları
  - Stüdyo Fotoğrafları
- Doğada Nişan ve Düğün Fotoğrafları
- Vesikalık Fotoğrafları
  - Vesikalık Çekimi
- Pasaport ve Biyometrik Çekimi
- Vize Fotoğrafları Çekimi
- Çocuk Fotoğrafları
- Sünnet Fotoğrafları
- Mezuniyet ve Yıllık Fotoğrafları
- Dış Mekan Fotoğrafları
  - Nişan ve Düğün Fotoğrafları
  - Sünnet Cemiyeti Fotoğrafları
  - Toplantı, Seminer Fotoğrafları
- Mezuniyet ve Balo Fotoğrafları Çekimi
- Reklam, Tanıtım Fotoğrafları Çekimi ve Katalog Çalışmaları
- Video Çekimi ve Kayıt Çalışmaları
- Hediye ve Promosyonlar
  - Fotoğraflı Saat
  - Fotoğraflı Yastık
  - Puzzle
  - Takvim vb..



Cumhuriyet mah. Şal sok. no: 19 ADAPAZARI

**Tel : 0264 777 10 10**

## KENTSEL DÖNÜŞÜM YEREL MEDYA GÜNLERİNDE TARTIŞILDI

5'ncisi düzenlenen SATSO Yerel Medya Günleri'nde SATSO Yönetim Kurulu üyeleri ve medya mensupları bir araya gelerek gündemdeki konuları ele aldılar.



SATSO Başkanı Akgün Altuğ, basın mensuplarına öncelikle Sakaryalı kişi ve işletmelerin hibe programlarından yararlanması için çağrı yaptı. Marmara Kalkınma Ajansı'nın tanıtım toplantısına basın mensuplarının daha fazla ilgi göstermesini isteyen Altuğ "Çok önemli hibeler var. Sakaryalı bu fırsattan yararlanmalı. Detay bilgileri SATSO'dan alabilirsiniz. Arkadaşlarımız da sizi yönlendirir" diyerek basın mensuplarına dağıtılan metne dikkat çekti. Daha sonra medya mensuplarının daha çok kentsel dönüşüm projesinin kalkması konusunda sorularına cevap veren Akgün Altuğ; "Sanayi'nin içinden gelmiş ve meslek komitesinde ve diğerleriyle birlikte 466 üyemizi ilgilendiren bir konu. Ortak akılla yola çıkmayı önemseyen bir kurumuz. Kentsel Dönüşüm Projesi biraz Pr'ı eksik pat diye önümüze konulan bir şeydi. Bir yararı oldu, oraların bu şekilde 10 yıl bile gitmeyeceğini her kesim kabul etti.

Mevcut projeden çok, ödeme koşullarında problem çıktı ve bu nedenle onay görmedi. Biz bugün üyelerimize "hangi koşullarda kabul edebildiniz"i sorduruyoruz. Zamanla sanayi çarşısı esnaflarımız, Büyükşehir Belediyesi, SESOB, SATSO tekrar bir ortak proje oluşturabilir gündeme taşıyabiliriz ama bu ortak karar olmalı. Alt görüşmeleri netleşmeli. Biz öncelikle üyelerimizin menfaatlerini koruyan bir yapıyız, hemen ardından da kente sorumluluklarımız geliyor" dedi.

Daha sonra TİGEM konusunda Ankara'da yaptıkları görüşmelere değinen Akgün Altuğ, "Saatlerce süren görüşmeler sonunda konsorsiyum olarak toplanma kararı aldık yine uzun görüşmelerle şirketi oluşturduk daha da uzun görüşmelerle projemizi şartnameye en çok uyan şekilde süt siğirciliğini öne çıkaran detaylarla hazırladık. Kasaplar Odası dahil her kesimi projeye dahil olma-

ları için davet ettik, sonra bir takım açıklamalar yapıldı nedenini konuya dahil olan kimse anlamadı. Projeye yatırım yapanların bir karşılık almasını beklemesi gayet doğal. Sosyal sorumluluk projesi içeren kısımlar da var projede. Sakarya gibi bir şehir TİGEM konusunda kenetlendi bu çok güzel bir ve nadir bir gelişmedir. TİGEM kiralama sözleşmesi gereği ihale edenlerin iki dudağı arasından çıkacak bir kararla sahibini bulacak. Siyasi erki etkileyecek kim varsa Ankara'da bizim projeyi desteklemeli diyorum. Eğer TİGEM ihalesi alınmazsa bu bizim şirketin veya projenin başarısızlığı anlamına gelmez, bu ancak siyasi iktidar çalışmalarının başarısızlığı anlamına gelecek. Herkese görev düşüyor, bunu buradan söyleyeyim" dedi. Ardından, SATSO Ar-Ge Danışmanı Öğretim Görevlisi Çetin Karakaya girişimcilere hibe ve destekler hakkında bilgi verdi.

## SATSO BURSLARI SAHİPLERİNİ BULDU

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası, geleceğimizin teminatı gençlerimize eğitim bursları ile destek olmaya bu yıl da devam ediyor...



"SATSO Burs Başvuruları" SATSO Burs Komisyonu'nun ön değerlendirmelerinin ardından Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ ve Burs Komisyonu tarafından kura çekimi ile belirlendi.

SATSO'da medya mensuplarının da katılımı ile gerçekleştirilen çekilişte, gerekli kriterleri

taşıyan 23 asil 15 yedek öğrenci belirlendi. başvuru arasından 38 öğrenci burs almaya hak kazandı. Geçen yıldan burs almaya hak kazanan 200 öğrenci arasından gerekli kriterleri devam ettirenler de burs almayı sürdürecektir.

Yönetim Kurulu Başkanı Akgün Altuğ, çekilişte yaptığı açıklamada, SATSO'ya bin 395 öğrencinin burs almak için başvuru yaptığını söyledi. SATSO bünyesinde kurulan burs komisyonunun kriterlere göre başvuruları değerlendirdiğini belirten Altuğ, şöyle konuştu:

Geçen yıldan başlattığımız 200 öğrenciden başarı kriterlerini sürdürebilenler ile birlikte

yeni öğrencileri tespit etmek için komisyonumuz toplandı. Burs için adaylık şartı olarak SATSO üyelerinin referansının olması, öğrencilerinin ya da ailelerinin Sakarya'da ikamet ediyor olması, en az 4 yıllık lisans bölümünü kazanmış olmaları, maddi imkânsızlıklarının olması ve herhangi bir yerde ücretli olarak çalışmıyor olmaları şartını aradık. Gerekli ön koşulları taşıyan öğrenciler arasından kura ile bursiyerlerimizi belirledik" diye konuştu.

SATSO 'ya yapılan bildirimleri kontrol edildikten sonra beyanatlarını doğrulayarak burs almaya hak kazanacak olan öğrencilerin listesi [www.satso.org.tr](http://www.satso.org.tr) sayfasında yayınlandı.





# GİRİŞİMCİLER SATSO'DA EĞİTİLİYOR

Girişimci adayları hayali gerçeğe dönüştürecek rotalarını ABİGEM Eğitim Uzmanı Serap Aydar ile birlikte çiziyor.

KOSGEB, SATSO, ABİGEM ve Büyükşehir Belediyesi'nin ortaklaşa düzenlediği 'İş Aramayın İş Kurun' projesi kapsamında kurs görece 60 aday belirlendi. Girişimci adayları, girişimcilik ile ilgili temel bilgilerin verildiği yol haritalarını belirleyecek olan eğitim programına başladı.

KOSGEB, SATSO, ABİGEM ile Sakarya Büyükşehir Belediyesinin ortaklaşa düzenlediği proje ile bölgedeki girişimciliğin geliştirilmesi ve sağlıklı işletmelerin kurulmasının sağlanması amaçlanıyor. Projeye ayrıca SATSO Genç Girişimciler Kurulu, SATSO Kadın Girişimciler Kurulu da destek veriyor.

Programa dâhil edilecek girişimcileri belirlemek için yapılan ön değerlendirme ve mülakat neticesinde kurs görme hakkı kazanan 60 girişimci, 72 saatlik girişimcilik eğitim programına başladı.

SATSO Başkanı Akgün Altuğ, girişimcilere açılan kursları gerek duyuldukça devam ettirme arzusunda olduklarını belirterek : "Girişimcilik Destek programıyla, ekonomik kalkınma ve istihdam sorununun çözümünde temel faktör olan girişimciliğin desteklenmesi, yaygınlaştırılması ve sağlıklı işletmelerin kurulması amaçlanmaktadır. Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası olarak desteklerimiz sürecektir" dedi.

Kurs süresi boyunca destek veren SATSO genç ve kadın girişimciler Kurulu üyeleri de eğitim programlarına katılarak girişimcilik öyküleri ve tecrübelerini paylaşıyorlar.



Bu doğrultuda SATSO Genç Girişimciler Kurulu Başkan Yardımcısı Murat Ağırbaş ve SATSO kadın Girişimciler Kurulu Başkanı İffet Hacıyüpoğlu adaylara, girişimciliğin önemi ve ekonomideki yeri hakkında bilgi verdiler.

Murat Ağırbaş girişimcilik ile ilgili tecrübelerini katılımcılarla paylaşarak benzer kurslardan farklı olarak SATSO kurslarına katılan genç girişimcilere rotaları boyunca yardımcı olacaklarını söyledi.

İffet Hacıyüpoğlu konuşmasında girişimcili-

ğin ülkemizdeki durumundan da bahsederek özetle şunları söyledi :

"Her yıl çalışabilir nüfusa 700 bin gencimiz katılırken ve işsizlik oranları bu kadar yüksekken iş aramak değil iş kurmayı gündemimize almalıyız. İş aramaktansa girişimciliğe zaman harcamak gerek. Bugün bu mantığı taşıyan genç arkadaşlarımız bu salonda aramızda.

"Hayatımızdaki gerekli, az gerekli ve gereksiz kısımları planlayabilirsek çok şey zaman bulabiliriz. TOBB Başkanı Rıfat Hisarcıklıoğlu'nun dediği gibi "Başarının hilesi dürüstlüktür" ve kayıt içi kalmaktır. Bu konuda ısrarcı olun" diye konuştu.

Programın ardından sertifika alacak olan girişimciler, işletmelerini kurmaları halinde KOSGEB'in 'Yeni Girişimci Desteği'ne başvurarak yapılan harcamaları belgelendirmek şartıyla sermayelerinin yüzde 60'ı oranında 27 bin TL'ye kadar geri ödemesiz destek alabilecekler.

Girişimci adaylarının diğer seçeneği ise banka teminat mektubu alınarak iki yıl ödemesiz dönemden sonra 3ay x 8 taksitte geri ödemesi yapılacak olan 70 bin TL'lik faizsiz kredi. Proje çerçevesinde kadın ve özürli adaylara sermaye destek oranı yüzde 70 olarak belirlendi.



# GENÇ GİRİŞİMCİLER SATSO'YU KEŞFETTİ

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Teknogirişim Sermayesi Desteği Proje Hazırlama Eğitimi'ne yüzlerce genç katıldı.

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından onaylanan projeler arasında olan ve Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Ar-Ge Proje Destek Biriminin destekleriyle Önder Gezgin projesini anlattı.

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası'nda "Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Teknogirişim Sermayesi Desteği Proje Hazırlama Eğitimi" SATSO Ali Coşkun Konferans Salonu'nda Vali Mustafa Büyük, SESOB Başkanı Hasan Alişan, Kent Konseyi Başkanı Arif Aruca, SATSO Yönetim Kurulu Üyeleri ve çok sayıda girişimci gençlerin katılımıyla yapıldı. Kayıtlarını yaptıran 250'yi aşkın genç salonu doldurdu. Sunuculuğunu Emrah Gültekin'in yaptığı programda söz alan SATSO Başkanı Akgün Altuğ şunları söyledi;

"SATSO Salonlarını dolu görmek çok hoş, çok güzel. Şahsen ben de bir girişimcilik hikâyesini bugünlere getirme mutluluğuna erişenlerden biriyim. Zamanında kimse bize "gel şöyle yap, böyle yap" demedi. Siz çok şanslısınız. Böyle çalışmalar, destekler var bugün. Devlet, girişimcileri ciddi anlamda destekliyor bu desteklerden faydalanabilmek için bilinçli hareket etmek gerekiyor, Teknogirişim Eğitimi bu anlamda çok önemli. Öğrenciler, fikirlerini belli bir sistem dahilinde projelendirmeli. Devletin verdiği desteklerden Sakarya yararlansın istiyoruz.

Girişimcilik ekonominin pilidir, aküsüdür. Değişen trendlerde en büyük değeri hak edenler, girişimcilerdir. Göz ardı edemeye-

ceğimiz bu realiteye dayanarak minimum maliyet -maksimum fayda ilişkisini başta Ar-Ge çalışmaları olmak üzere iş geliştirme mekanizmaları ile beslememiz ve pazardaki rekabetçi ortamda fark yaratmamız gerekiyor. SATSO olarak tüm projelerin en iyi şekilde sunumunun yapılması konusunda AR-GE birimimizle gereken her türlü desteği veriyoruz.

Eğitim olarak projesi kabul gören proje sahiplerine 100 bin TL hibe verilecek ancak, rutin imalatlar proje kapsamına girmiyor, yeni bir üretim ya da inovatif bir fikrin proje kapsamında yer alması gerek. Enformasyon, makine, elektronik malzemeleri, biyogroteknoloji, kimya, tıp olmak üzere toplam 100 projeye 100 bin TL hibe verilecek.

Bu hibe destek programı ile ülkemizde nitelikli girişimciliğin özendirilmesi bu girişimciler tarafından uluslararası rekabet gücü olan, yenilikçi, teknoloji düzeyi yüksek ürün ve süreçleri geliştirebilen işletmelerin oluşturulması hedeflenmektedir. Ayrıca bu destek ile ülkemizde bilgi yoğun ve yenilikçi girişimcilik konusundaki farkındalığın artırılmasının yanında yüksek eğitilmiş, nitelikli gençlerin iş hayatına kazandırılması da sağlanmaktadır.

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası bünyesinde sizi destekleyecek 2 kurul daha var. Kadın Girişimcilerimiz ve Genç Girişimcilerimizin çalışmalarını heyecanla desteklerken, ilimizdeki mevcut ve potansiyel girişimcilerin

güçlenmesine yardımcı olmak adına çalışmaya devam ediyoruz. KOSGEB, Doğu Marmara Kalkınma Ajansı, Ar-Ge Proje Destek Birimi, ABİGEM ve KGF de ilimizdeki mevcut girişimcilerimize iş geliştirme destekleri verrebiliyor." dedi

Gençlere desteğini her zaman dile getiren Vali Mustafa Büyük ise yaptığı konuşmada etkinliği düzenleyen SATSO yönetimini kutlayarak şöyle dedi;

"Sakarya'ya genelde baktığımızda sürekli göç alan bir kent olduğu göze çarpıyor ve göç edenlerin %40'ı genç nüfus. 860 bin nüfusun 50.000'i üniversite eğitimi alıyor. Her yıl da 10. 000'in üzerinde genç hayata atılıyor. Memleketine dönen de var ama Sakarya'da kalanlar da var. Ekonomik seviyeyi denk tutmak için yatırımı teşvik eden potansiyeli sağlamak gerek. SATSO bu görevi takdir edilecek biçimde yerine getiriyor. SATSO teşvik çalışmalarıyla aslında kendi üyelerini yetiştiriyor ve güçleniyor. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın bu projesi çok güzel. Ancak belirtildiği gibi iyi fikirler olmalı. Ancak toplum olarak yapmamız gereken bir şey var. Proje alışkanlığını geliştiremedik. Henüz bir işe nasıl başlamalı, başarılı olup olmayacağı düşüncelerini geliştiremedik. İyi proje mutlaka kazanır, eğer projeniz iyi ise yerel kaynakları da harekete geçiririz. Bu toplantıya emeği geçenlere teşekkür ediyorum"

Daha sonra söz alan SATSO AR-GE Birimi Da-





nişmanı SAÜ Öğretim Görevlisi Çetin Karakaya girişimcilik nedir, proje nasıl hazırlanır konusunda katılımcılara detay bilgiler verdi. Eğitimde lisans son sınıf, yüksek lisans, doktora öğrencileri veya lisans, yüksek lisans veya doktora programlarından son 5 yıl içerisinde mezun olmuş kişiler katılabilecek. Düzenlenen eğitimde, 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 formlarının hazırlanması ile ilgili bilgiler verildi.

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından onaylanan projeler arasında Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Ar-Ge Proje Destek Biriminin destekleriyle Önder Gezgin tarafından hazırlanan "Atıl Enerji'nin Geri Kazanımı" konulu Projenin iş planı ve ilerleme süreçleri hakkında detaylı bilgiler verildi.

Önder Gezgin konuşmasında projesinin gelişim aşamaları ve bu süreçlerde SATSO'nun desteklerini dile getirdi. Söz konusu projenin son aşamasına kadar SATSO Ar-Ge Proje Destek Birimi'nin büyük destekleri olduğunu ve bundan sonraki süreçte de desteklerinin devam edeceğine inandığını belirterek teşekkürlerini sundu. Türkiye'de onaylanan 100 girişimci projesinden birinin SATSO desteği ile Sakarya'dan çıkmış olmasından dolayı duyduğu mutluluğu ifade etti.

## AR-GE VE YENİLİK DESTEKLERİ KİTABI

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası üyelerine sunduğu hizmetlere bir yenisini daha ekledi. Daha etkin hizmet verebilmek, daha geniş kitlelere ses duyurabilmek için SATSO yayınları serisi çalışmalarında ilk kitap yayınlandı.

Ar-Ge çalışmaları global dünyada hızla yükselen standartları yakalamak için ihtiyaçtan ziyade bir gereklilik haline gelmiştir. İlimizin bu ihtiyacı karşılaması, Ar-Ge biliminin yaygınlaştırılması için kurulan birim, ilk SATSO yayını hazırladı.

Ar-Ge Proje Destek Birimi tüm üyelerimize, girişimcilere, bireylere, ilimizde bulunan kurumlara karşılıksız olarak proje hazırlamada destek vermektedir. Kitap, birime mevzuat ve yönetmelik ağırlıklı olan destek programlarının daha iyi anlaşılması, hızlı ve doğru karar verilmesi için hazırlanmıştır. Proje fikri sahipleri etkin bir değerlendirme yapabilmek için kazanacaklardır. Çeşitli kurumlar tarafından verilen Ar-Ge destekleri hakkında karşılaştırılmalı detay bilgi içeren kitap, başvuru sahibine hangi kurumdaki hangi konuda ne kadar destek alabileceği konusunda ışık tutacaktır.

Kitapta daha önce gerçekleştirilen ve başarı ile sonuçlanmış projelere de sahiplerinin onayı alınarak yer verilmiştir. Çoğunlukla firmaların stratejik olarak fikirlerini paylaşmamlarından dolayı ne tür projelerin gerçekleştirildiği ve hangi projelere hibe destekler alınabildiği sorusunun cevabı net olarak alınamamaktadır. Bu soruya cevap olabilmeleri için örnek teşkil edecek projeler ile ilgili özet bilgiler de bulunmaktadır. Projelerin hayata geçirilmesi aşamasında karşılaşılabilecek durumlar ile ilgili pratik

uygulamalar ile ilgili önemli ipuçları da verilmiştir.

"Ar-Ge ve Yenilik Destekleri" adlı kitap 2010/1 SATSO yayını olarak Ar-Ge ve yenilik çalışması yapan tüm üyelerimizin ve girişimcilerin faydalanması için istifadelerine sunulmuştur.

Satso Yayınları'nda 2 nolu kitap da SATSO PROJE PAZARI oldu.

Kitapların önsözünde BAŞKAN AKGÜN ALTUĞ şunları söyledi.

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası'nın sizlere sunduğu hizmetler arasında Ar-Ge Proje Destek Birimi, günümüz ihtiyaçlarına cevap verebilmesi açısından öne çıkmaktadır. 1 Eylül 2009 tarihinde kurduğumuz Ar-Ge Proje Destek Birimi tüm üyelerimize, girişimcilere, bireylere, ilimizde bulunan kurumlara karşılıksız olarak proje hazırlamada destek vermektedir.

Gerek teknolojiye gerek sanayide yeni ürünler sunmak, mevcut ürünleri geliştirmek için tüm imkânların elimizin altında olduğu ülkemizde tek eksikimiz Ar-Ge bilimidir. İlimizde bu bilinci oluşturmak için çeşitli çalışmalar yapmaktayız.

Üyelerimize daha etkin hizmet vermek ve Ar-Ge biliminin yaygınlaşmasına katkıda bulunmak üzere başvuru kitapçıkları çalışmalarına ağırlık verdik. Mevzuat ve yönetmelik ağırlıklı olan destek programlarının daha iyi anlaşılması, hızlı ve doğru karar verilmesi için hazırlanmış bu kitapta, proje fikri sahipleri etkin bir değerlendirme yapabilmek için kazanacaklardır.

### AR-GE VE YENİLİK DESTEKLERİ

ÖRNEK PROJELER VE KARŞILAŞTIRMALI

TÜBİTAK - TEYDEB

SANAYİ VE TİCARET BAKANLIĞI

KOSGEB

TTGV

Öğr. Gör. Mak. Yük. Müh.  
ÇETİN KARAKAYA

ISBN: 978-9944-66-773-5  
SATSO YAYINLARI KATIN NO: 2010/1

Kitapta daha önce gerçekleştirilen ve başarı ile sonuçlanmış projelere de sahiplerinin onayı alınarak yer verilmiştir. Çoğunlukla firmaların stratejik olarak fikirlerini paylaşmamlarından dolayı ne tür projelerin gerçekleştirildiği ve hangi projelere hibe destekler alınabildiği sorusunun cevabı net olarak alınamamaktadır. Bu soruya cevap olabilmeleri için örnek teşkil edecek projeler ile ilgili özet bilgiler de bulunmaktadır.\* Projelerin hayata geçirilmesi aşamasında karşılaşılabilecek durumlar ile ilgili pratik uygulamalar ile ilgili önemli ipuçları da verilmiştir.

Ar-Ge ve yenilik çalışması yapan tüm üyelerimizin ve girişimcilerin faydalanması için istifadelerine saygıyla sunarız.



# GİRİŞİMCİ HAYATLAR PROGRAMININ KONUĞU ALTUĞ; "SATSO GİRİŞİMCİLERİN PROJELERİNİ HAZIRLAMADA DESTEK VERECEK"

*Sakarya Üniversitesi Sanayi İşbirliği Topluluğu (SAUSİ) ve Genç Girişimciler Kurulu işbirliğiyle düzenlenen "GİRİŞİMCİ HAYATlar" programına konuk olan SATSO Başkanı Akgün Altuğ salonu dolduran gençlerle çok iyi bir diyalog kurarak onlara girişimciliğin ne olduğunu, önemini ve SATSO olarak genç girişimcilere gösterilen kolaylıkları aktardı.*







**Gösterilen büyük ilgiye teşekkür eden SATSO Başkanı Akgün Altuğ şunları söyledi;**

"Karşımda Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası'nın gelecekteki üyelerini görür gibi oluyorum. SATSO olarak diyoruz ki, mezun olmadan ve olduğunuzda hedefiniz iş aramak değil, iş kurmak olsun. Girişimciler günümüzde en büyük değeri hak ediyor. Dünya değişiyor, Kazananlar daima yenilikleri, teknolojiyi, trendleri takip edip işlerine entegre edebilenlerin arasından çıkıyor. Göz ardı edemeyeceğimiz bu realiteye dayanarak rekabetçi ortamda fark yaratmamız gerekiyor. O zaman öncelikle sizlere "Girişimcilik" kavramını kabullendirmeliyiz.

Nedir Girişimcilik, Proje yapmak nedir, neler proje olur, çeşitli kuruluşların hibelerinden desteklerinden nasıl haberdar olunur, nasıl yararlanılır? Bu sorularınızı SATSO'da cevaplandırmaya hazırız.

Girişimcilik de, girişimcilerin risk alma, fırsatları kovalama, hayata geçirme ve yenilik yapma süreçlerinin tümüne verilen addır. Bu yüzdendir ki hem şirket açma süreci, hem de yenilikler yapma süreci girişimcilik kapsamındadır. Sahip olunması gereken en önemli değer özgüven ve takım çalışmasıdır. Mutlaka başaracağım diyebilmeli ve aynı fikir ve duyguları paylaşan iş ortakları ve/veya takım arkadaşları ile desteklenmelidir.

Toplumda genel kabul gören girişimciliğe dair bazı inanışlar vardır ve bunların birçoğu gerçeği yansıtmaz. Girişimcilik işsizlik sorununa önemli bir çözüm olanağı sunduğu

gibi ekonomik büyümenin de dinamosudur.

Girişimci, ekonomik kaynakların düşük üretkenlik alanlarından yüksek alanlara aktarılma sürecinde baş aktördür, çünkü üretim kaynaklarını yeni bir tarzda birleştirerek kullanılmayan üretim faktörlerinin kullanılmasını sağlar, ama daha önemlisi kullanılmakta olan üretim araçlarının ve mevcut girdilerinin değişik şekillerde kullanımı ile üretimi artırır.

**Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası, Ar-Ge Proje Destek Birimi, girişimcilere, projelerinin geliştirilmesinde, hazırlanmasında ve ilgili kuruma sunulmasında gerekli desteği vermektedir.**

Girişimci yeni düşüncelerin yaratılması, yayılması ve uygulamasını hızlandırır, ayrıca yeni endüstrilerin doğmasına yol açar, teknolojileri kullanan sektörlerde verimliliği artırır ve hızla büyüyen sektörler yarattığı için ekonomik büyümeyi hızlandırır.

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası, Ar-Ge Proje Destek Birimi, girişimcilere, projelerinin geliştirilmesinde, hazırlanmasında ve ilgili kuruma sunulmasında gerekli desteği ver-

mektedir. Son yıllarda ülkemizde Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK), Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, ki son olarak teknogirişim için başvurular başladı. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), yeni girişimcilerin önünü açacak teknoloji ve yenilik odaklı hibe şeklinde Ar-Ge destekleri vermektedir.

Girişimcilerin planlı bir şekilde gelişimini sağlayan bu sistemin birçok getirisi bulunmaktadır. Bu destekler ile en az lisans seviyesinde öğrenim gören bir girişimcinin fikirlerini hayata geçirme şansı tanınmaktadır. Girişimcilik ruhu ön plana çıkan kişilere fırsat verilerek ilerleyen zamanlarda daha farklı Ar-Ge projeleri gerçekleştirebilmeleri için altyapı oluşturulmaktadır.

Türkiye'de girişimciler için destek veren kurumların destek programları karşılaştırmalı olarak verilmiş ve avantajları-dezavantajları irdelendiği bir kitap bastırdık.

Bizim zamanımızda bu destekler yoktu. Peki nasıl bu günlere geldik? Bir sanayici bir girişimci arkadaşınız olarak size kendi hikayemden bahsetmek istiyorum.

Torna-tesviye bölümü mezunuyum. Okuduğum yıllarda şehrimizde teknik lise olmadığı için İzmit Teknik Lisesi'ne gittim. Sosyal ilişkileri seven bir yapıya sahiptim. Karakter olarak hareketli olmayı severim, bu yüzden oturarak iş yapmayı hiç düşünmedim. Memur bir babanın oğluyum, ancak ben memur olmayı kendime hedef olarak belirlemedim. Tekniğe yatkın olan yönümü fark



eden bir yakınım, okul sonrası ve hafta sonrası fabrikasında çalışmamı önerdi.

Ben de teklifini değerlendirdim. Sonrasında İstanbul'da Koç Grubu'nda çalışmaya başladım. Erdoğan Kaya ile birlikte Arçelik-Ardem'de işe girdik. Ardem, Arçelik'in pişirici ve ısıtıcı cihazlarını üreten şirketi idi. İstanbul'daki ofiste çalışıyorduk.

Yoğun ama az bedelli bir iş stresi altında servise işyerine giderken Erdoğan'a sordum. "Bu yanımızdan geçen lüks araca bir gün biz de binebilir miyiz?" O da dedi ki: "O arabaya binebilmemiz için bizim bu arabadan inmemiz lazım" Bu bendeki girişimcilik fitilini ateşleyen cümle oldu. Ardem mutfak aspiratörü üretiminde (her aspiratöre) bir filtre kullanıyordu ve bu filtre de Almanya'dan 13 mark FOB bedelle ithal ediliyordu. Satınalma müdürümüz bunun Türkiye'den de temin edilip edilemeyeceğini araştırmamızı istedi. Araştırdık, üretilmiyordu ama üretilebilirdi. 1988'de başlayan alüminyum filtre öyküsünden bir mucize çıktı.

Erdoğan Kaya, ben, Selçuk Arın, Atilla Aykın

ve Coşkun Demircioğlu 5 ortak Arma Filtre Sistemleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.'yi kurduk. 13 marka ithal edilen alüminyum filtreyi 3 marka ürettik. Almanya'dan ithalat yerine bizim ürünlerimiz tercih edilmeye başladı. 1988'de 25 metrekarelik alanda 3 işçili bir atölye ile başladığımız "girişimcilik macerasında" yıllık 60 milyon dolar ciroya ulaştık. Halen Dünya lideriyiz. Gerek ürün ve kalite gelişimi gerekse yeni yatırımlar noktasında ilk günkü girişimci ruhumuzu muhafaza ediyoruz.

Sakarya'nın Ticaret ve Sanayi erbabı şehir için önemli hizmet alanlarından biri olan Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini 2009 yılı şubat ayında bana devretti. Bizler sahip olduğumuz değer ve birikimin paylaştıkça çoğalacağına, yeni nesillere aktarıldıkça kıymetinin artacağına inanıyoruz.

Bu inançla SATSO bünyesinde yürüttüğümüz birçok faaliyet var. KOSGEB, Doğu Marmara Kalkınma Ajansı, Ar-Ge Proje Destek Birimi, ABİGEM ve KGF ile ilimizdeki mevcut girişimcilerimize odamız çatısı altında iş ge-

liştirme destekleri sunuyor.

SATSO yönetimi olarak, yeni iş olanakları arayanların ve mevcut girişimcilerimizin, odamız bünyesinde faaliyet gösteren hepsi birbirinden önemli birimleri değerlendirilmelerini, bu birimlerin sunduğu hizmetlerden muhakkak ve mümkün olan en üst düzeyde faydalanmalarını sağlamak için var gücümüzle çalışıyor, bu birimlerin gerek tanıtılması gerekse sağlıklı çalışması için gerekenleri yapıyoruz. [www.satso.org.tr](http://www.satso.org.tr) adresini sık sık takip edin ve fırsatları değerlendirin diyorum." dedi. Daha sonra salondaki gençlerin sorularına geçildi ve Akgün Altuğ bir girişimcilik projesi olduğunu ve destek görmediğini belirten bir kız öğrenciye "Projenin %30'unu subvanse ederim ama ortak olarak" dedi.

SAUSİ'li gençlerden aldığı plakete teşekkür eden Akgün Altuğ; "Bu organizasyonu düzenleyen ve çalışmalarını yakinen izlediğim SAUSİ'li gençlere etkinliklerinin devamını diliyorum. SATSO Genç Girişimciler Kurulu ve Kadın Girişimcilerimizin işbirliğinden güzel çalışmalar çıkacaktır" dedi.





## “LOJİSTİK VE LOJİSTİĞİN ÖNEMİ” SATSO’DA ELE ALINDI

REYSAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Durmuş Döven; “Bir malı ne kadar kaliteli üretirsen üret, zamanında ve sağlıklı ulaştıramazsan işe yaramaz”



SATSO, Sakarya'daki işletmelerin pazar payını genişletmelerine katkı sağlamak amacıyla çeşitli çalışmalar sürdürüyor. Bu kapsamda yapılan SAİGEP Eğitim Programı dahilinde “Lojistik ve Lojistiğin Dış Ticaretteki Önemi” konulu toplantıya REYSAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Durmuş Döven katıldı.

Döven toplantıda şunları söyledi

“Lojistik Zeynep Kamilden başlar Zincirlikuyu'ya kadar devam eder”. Bu sözüm bu işle ilgili sık sık söylenir oldu. Ben ayrıca en küçük mamulün % 17'si lojistiğe

entegredir” diyorum. Artık dünyada malların dolaşımı söz konusu. Erzurum otlu peynir bugün Amerika'daki Erzincanlı'ya da gidiyor. Çünkü talep var. Türkiye'de önce fabrika yapılır, sonra satış sistemi kurulur lojistik planlama sonradan gelir, Gelişmiş ülkelerde ise önce lojistik planlaması yapılır. Türkiye'de lojistik kamyonculuk olarak algılanır. Satmak değil, dağıtmak önemli günümüzde, çünkü bir malı ne kadar kaliteli üretirsen üret, zamanında ve sağlıklı ulaştıramazsan işe yaramaz...”

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası ile Sakarya

Üniversitesi tarafından birlikte yürütülen Sakarya'nın İhracat ve İthalatını Geliştirme Projesi (SAİGEP) kapsamında gerçekleştirilen “Lojistik ve Lojistiğin Dış Ticaretteki Önemi” konulu toplantı sonunda, 08 Nisan 2010 itibarıyla başlayan ve 4 ay süreyle devam eden ve katılımcılar tarafından ilgi ile takip edilen Sakarya'nın İhracat ve İthalatını Geliştirme Projesi'nin (SAİGEP) eğitim programı sertifika töreni gerçekleştirildi. SATSO Yönetim Kurulu Başkanı Akgün Altuğ, üyelerin iş girişimini destekleyecek eğitimlere devam edeceklerini açıkladı.

## EXPOTİCARET VE SANAYİ GÜNLERİ'NDE “SATSO STANDI”NA BÜYÜK İLGI

Sakarya Sanayici ve İş Adamları Derneği (SASİAD)'nin Düzenlediği ve SATSO tarafından da desteklenen Expo Ticaret ve Sanayi Günleri Fuarı'na büyük ilgi gösterildi.



Bu yıl dördüncüsü düzenlenen ve Kent Meydanı'nda Kurulan 3 Bin Metrekarelik Çadırda Düzenlenen Fuarda, İnşaat, Otomotiv, Güvenlik, Temizlik, Elektronik ve Müzik Aletleri Sektöründe faaliyet gösteren yaklaşık 100 Firma yer aldı.

Fuarda, Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası'nın da 50 metrekare alanda açtığı stant ziyaret-

çiler tarafından ilgi ile karşılandı. SATSO'nun faaliyetleri ve hizmetleri ile ilgili yayınların sergilendiği standta ayrıca Sakarya ve SATSO'nun tanıtım filmi de aralıksız olarak yayınlanarak ziyaretçilerin ilgisini çekti. Son günlerde gündemde oldukça büyük yer tutan TİGEM İhalesi ile ilgili de bir dosya hazırlanarak ilgilenen ziyaretçilerin istifadesine

sunuldu. SATSO Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ, bu tür fuarları, üyelerle ve halkla SATSO arasındaki bağın kuvvetlenmesine vesile olması sebebiyle, çok önemsediklerini ve gösterilen ilginin de ilimizin merkezi alanlarda ve halka yönelik organizasyonlara ihtiyaç duyduğunun ciddi bir göstergesi olduğunu ifade etti.

# İNNOVASYON

## İCAT DEĞİLDİR. PEKİ NEDİR?

### İnovasyon Sözcüğü

İnovasyon, Latince bir sözcük olan "innovatus"tan türemiştir. "Toplumsal, kültürel ve idari ortamda yeni yöntemlerin kullanılmaya başlanması" anlamındadır. Webster, inovasyonu "yeni ve farklı bir sonuç" olarak tanımlar. Türkçe'de "yenilik", "yenileme" gibi sözcüklerle karşılanmaya çalışılsa da, anlamı tek bir sözcükle ifade edilemeyecek kadar geniştir. Diğer yandan "yenilik" ve "yenileme" "inovasyon" sözcüğü ile ifade edilemeye çalışılan kavramın dışında da çağrışımlara yolaçmaktadır. Bu nedenle, "inovasyon"un teknik bir sözcük olarak kabul edilip, tıpkı "teknoloji" sözcüğünde olduğu gibi dilimize oturtulmasında yarar var.

### İnovasyonun Tanımı

Günümüzün hızla değişen rekabet ortamında ayakta kalabilmek için şirketlerimizin ürünlerini, hizmetlerini ve üretim yöntemlerini sürekli olarak değiştirmeleri ve yenilemeleri gerekmektedir. Bu değiştirme ve yenileme işlemi "inovasyon" olarak adlandırılır.

İnovasyon, yeni veya iyileştirilmiş ürün, hizmet veya üretim yöntemi geliştirmek ve bunu ticari gelir elde edecek hale getirmek için yürütülen tüm süreçleri kapsar. Yeni veya iyileştirilmiş ürün, hizmet veya üretim yöntemi geliştirme, yeni düşüncelerden doğar. İnovasyon sürekliliği olan bir faaliyettir. Bu nedenle, ortaya atılan, geliştirilerek işler hale getirilen ve sonuçta firmaya rekabet gücü kazandıracak şekilde pazarlanan bu fikirlerin ve sonuçlarının tekrar tekrar değerlendirilmesi ve yeni getiriler için yaygınlaştırılarak kullanılması gerekir. Bu sayede doğacak yeni fikirlerse yeni inovasyon faaliyetlerini doğurur.

İnovasyon, ya radikal fikirler sonucu daha önce denenmemiş ve geliştirilmiş ürün veya üretim yöntemlerinin ortaya çıkarıldığı büyük atılımlarla oluşur (radikal inovasyon), ya da adım adım yapılan, bir dizi geliştirme ve iyileştirme faaliyetini içeren çalışmalarının bir sonucu olarak ortaya çıkar (artımsal inovasyon).

Araştırma-geliştirme (Ar-Ge), inovasyon için gereken en önemli faaliyetlerden biridir. Ancak girişimsel inovasyon yoksa, diğer bir deyişle Ar-Ge'yi yapanların girişimcilik niteliği yoksa, değer yaratılamaz; Ar-Ge sonuçları inovasyona dönüştürülemez. Dolayısıyla, teknoloji-tabanlı firmalar dışında kalan tüm firmalarda yürütülen inovasyon çalışmaları sadece "teknolojik inovasyon"u değil, "organizasyonel inovasyon" ve "sunumsal inovasyon"u da kapsar. Kaldı ki, teknoloji tabanlı firmalarda her ne kadar ağırlık teknolojik inovasyona veriliyorsa da, organizasyonel ve sunumsal inovasyona yeterli kaynak ayrılmadan başarılı olunması beklenemez.

### Teknolojik İnovasyon:

Teknolojik inovasyon, teknolojik ürün ve süreç inovasyonunu kapsar. Burada ürün, hem fiziksel bir ürünü hem de hizmeti ifade etmektedir. Teknolojik olarak yeni bir ürünün veya sürecin geliştirilmesinin yanı sıra, mevcut ürün ve süreçlerde önemli teknolojik değişikliklerin yapılması da bu kapsamda değerlendirilir. Ürünün pazara sunulması ve sürecin üretimde kullanılması ile inovasyon gerçekleştirilmiş olur. Teknolojik ürün inovasyonu, tüketiciye yeni veya iyileştirilmiş hizmetler sunmak amacıyla performans özellikleri artırılmış bir ürünün geliştirmesi/ticarileştirilmesini ifade eder. Teknolojik süreç inovasyonunda ise, yeni veya önemli ölçüde gelişmiş bir üretim ya da dağıtım yönteminin uygulanması söz konusudur.

### Organizasyonel inovasyon:

Yeni çalışma ve iş yapış yöntemlerinin geliştirilmesi ve/veya uyarlanarak kullanılması ile bir firmanın rekabet gücünün yükseltilmesini ifade eder.

### Sunumsal inovasyon:

Yeni tasarımların ve pazarlama yöntemlerinin geliştirilmesi ve/veya uyarlanarak kullanılması ile bir firmanın rekabet gücünün yükseltilmesidir.

İnovasyon icat değildir. İcatların sonuçla-

rından yararlanabilir ancak asıl önemli olan ekonomik getirisi olan, henüz yapılmamış, bilinmeyen birşeyleri yapmaktır. Bu nedenle de fikirler ve kavramlar önem kazanır. Elektrikli süpürge J. Murray Spengler tarafından icat edilmiş olsa da ticarileştirilmesini ve satışını W. H. Hoover adlı bir deri imalatçısı gerçekleştirdi. Bunun için de Spengler adı değil, Hoover adı dünya çapında bilindi ve yayıldı.

İnovasyonun büyüklüğü yaratacağı etkinin büyük olacağı anlamına gelmez. Mevcut ürünlerde, hizmetlerde ve süreçlerde tamamlanmayı bekleyen küçük parçalar, büyük inovasyonları doğurur. Sony'ye milyarlarca dolar kazandıran küçültülmüş kulaklıkları kasetçalar (Walkman) gibi. İnovasyon için fırsatları ararken bir firmanın "Şu anda mümkün olanı daha çok değer elde eder hale nasıl getirebiliriz?", "Ne tür bir adım atarsak ekonomik sonuçlarımızda olumlu yönde değişir?", "Tüm kaynaklarımızın kapasitesini ne tür bir değişiklik artırır?" sorularına yanıt araması gerekir. Başarılı bir inovasyon, farklı düşünmek ve farkı yapmakla gerçekleşir. Einstein'ın dediği gibi "Bugün yarattığımız dünyanın problemleri, bu problemleri yaratırken düşündüğümüz şekilde düşünürsek çözülemezler."

Ayakta kalmak ve rekabet etmek için alıcıların ürünlerimizi tercih etmelerini sağlamalıyız. Tercih edilmek için ürünlerimize eklediğimiz özellikler inovasyondur. İnovasyon, bir şirketin daha yüksek kâr marjı kazanmasına neden olsa da bunun ne kadar süreceğini tahmin etmek imkansızdır. Günümüzde gelişen teknolojinin, değişen müşteri isteklerinin, bilgiye ve teknolojiye kolaylıkla erişen rakiplerin inovasyonu taklit etme becerilerinin hızlarını düşünürseniz, tek bir inovasyonla elde edilen rekabet avantajının ne kadar kısa sürebileceğini tahmin edebilirsiniz. Bu nedenle, sürekli olarak inovasyon yapmak gerekir.

Kaynak: <http://www.focusinnovation.net>



GÜRCİSTAN EKONOMİ POLİTİKALARINI TÜRKİYE İLE BİRLİKTE YÜRÜTÜYOR

# GÜRCİSTAN ÜLKE GÜNÜ



Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) ile Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası işbirliğinde Gürcistan ile Sakarya İli arasındaki ticaret hacminin gelişmesine katkı sağlamak amacıyla SATSO Ali Coşkun Konferans Salonu'nda Gürcistan Ülke Günü Toplantısı düzenlendi.

SATSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mahmut Kösemusul, Yönetim Kurulu Üyeleri, Türk-Gürcü İşadamları Derneği Başkanı Demirhan Lotoz, Gürcistan Enerji Bakanı Danışmanı Hakan Şimşek ve Türk-Gürcü İşadamları Derneği Başkanı Demirhan Lotoz ile SATSO Meclis Üyeleri ve iş adamlarının katılımı ile gerçekleştirilen toplantıya basın mensupları da yoğun bir ilgi gösterdi.

Toplantının açılış konuşmasını yapan SATSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mahmut Kösemusul iki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerin gelişmesinin faydalarına değinerek şunları dile getirdi: "Türkiye ile Gürcistan ekonomik, kültürel ve tarihi bağlarla birbirine bağlı iki komşu ülkedir. Gürcistan'la uzun yıllara dayanan sağlam, sorunsuz dostluk bağları kurulmuştur

Gürcistan, Türkiye'nin Orta Asya'ya açılan ve Orta Asya ile bağlantı sağlanan en önemli kapısıdır. Türkiye'nin dış politikasında vazgeçemeyeceği ülkelerden biri olan Gürcistan bu bağlamda ticari işbirliklerini artırmak büyük bir kazanım olacaktır"

Gürcistan Enerji Bakanı Danışmanı Hakan Şimşek ise Gürcistan'ın keşfedilmeyi bekleyen bir yatırım üssü olduğunu belirterek avantajları hakkında bilgi verdi. Şimşek konuşmasında; "Gürcistan' da bürokrasi ya-

tırımca engel olmaktan çıkarılmıştır. Bu coğrafyada enerji politikalarını Türkiye ile birlikte geliştirerek yürüten kardeş komşu ülke Gürcistan, Türkiye'nin tecrübelerinden de faydalanmıştır" diye konuştu.

Gürcistan'ın Ankara Büyükelçisi Taniel Lebnidze, Türkiye ile ülkesi arasında yıllık 1 milyar 200 milyon dolar ticaret hacmi olduğuna dikkati çekerek, var olan potansiyelin daha da artırılmasını istediklerini belirtti.

Lebnidze, "Ülkemiz, inşaat, turizm, tarım, altyapı, tekstil, enerji ve su kaynakları bakımından oldukça cazip yatırım imkanları bulunuyor. Türk iş adamlarının ülkemizde daha çok yatırım yapmalarını istiyoruz. Zaten ekonomimizi Türkiye ekonomisi ile entegre etmeye çalışıyoruz. Yolsuzluğun, rüşvetin, mafyanın olmadığı bir ülkemiz. Vergi dahil tüm ekonomik düzenlemelerimiz yatırımcının lehine. Tarım alanında da bakır ya-

tırım alanlarımız var. Topraklarımızın yüzde 75'i özelleştirilmeye hazır" şeklinde konuştu.

Türk-Gürcü İşadamları Derneği Başkanı Demirhan Lotoz ise Gürcistan'ın limanları ve demiryolları kullanılarak eski Sovyetler Birliği'nin her noktasına ulaşılabilirliğini belirttik, "Gürcistan dünyanın yatırıma en müsait ülkesi. Sıfır yolsuzluk, sıfır mafya ve sıfır rüşvetin olduğu bir yer. Türk yatırımcılar için inanılmaz fırsatlar var" dedi.

Toplantının sonunda Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası adına Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mahmut Kösemusul ve Ticareti Geliştirme Komisyonu Başkanı Günay Güneş günün anlamına ithafen Türk-Gürcü İşadamları Derneği Başkanı Demirhan Lotoz'a, Gürcistan'ın Ankara Büyükelçisi Taniel Lebnidze ve Gürcistan Enerji Bakanı Danışmanı Hakan Şimşek'e plaket takdiminde bulundular.

# SAKARYA VE KUZEY IRAK ARASINDA EKONOMİK KÖPRÜLER KURULDU

Türkiye'nin ekonomik, kültürel ve tarihi bağlarının güçlü olduğu önemli komşu ülkelerden Irak'a giden Sakarya ticari heyeti, görüşmelerden memnun olarak döndü. Dış Ticaretten Sorumlu Devlet Bakanı Sn. Zafer Çağlayan'ın başkanlığında Dış Ticaret Müsteşarlığının koordinasyonu ile başlayan ticari potansiyeli tespit ve geliştirme çalışmalarına Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası da katıldı.



SATSO Yurtdışı İş Geliştirme Komisyonu'nun organizesinde Sakarya ile Kuzey Irak arasında oluşabilecek ticari işbirliği imkanlarını araştırmak ve ticari potansiyeli yerinde tespit etmek amacıyla; Sakarya Büyükşehir Belediye Başkanı Zeki Toçoğlu'nun başkanlığında SATSO Yönetim Kurulu Başkanı A.Akgün Altuğ, Yönetim Kurulu ve Meclis Üyeleri ile ilimiz iş adamlarından oluşan yirmi altı kişilik bir heyet 20-23 Eylül 2010 tarihleri arasında Erbil ve Duhok kentlerinde temasta bulundular..

Kuzey Irak gezisinde Erbil Konsolosu Aydın Selcan ve Erbil Ticari Ateşesi Deniz Kutlu'nun yanı sıra Kuzey Irak Parlamentosu Başkanı Dr. Kemal Kerkuki, Ticaret ve Sanayi Bakanlığı İdare Genel Müdürü Sabah Ahmet Muhammed, Erbil Valisi Nevzat Hadi, Erbil Belediye ve Turizm Bakanlığı, Erbil Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Dara Jelil Ali-Khayt, Dudok Valiliği, Duhok Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Ayad H.Abdulhalim ziyaret edildi.

Ayrıca Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası ile Erbil Ticaret ve Sanayi Odası arasında karşılıklı görüşmelerde anlayış, dostluk ve işbirliğini sağlamlaştırmak ve artırmak amacıyla bir "İyi niyet Mektubu" da imzalandı.

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Akgün Altuğ'da; yapılan görüşmelerde Sakarya'yı, Ticaret ve Sanayi Odası'nı ve Sakarya'nın ekonomik durumu ile ilimizin önde ticari işbirliği potansiyeli hakkında bilgiler verdi. Ayrıca yapılan toplantılarda Sakarya'yı tanıtan tanıtım CD'si gösterildi ve Odamızca hazırlanan İngilizce tanıtım materyalleri ile üyelerimizin tanıtan CD ve dokümanlarda ilgili muhataplara verildi.

Ayrıca SATSO Yönetim Kurulu Başkanı Akgün Altuğ; yapılan toplantılarda ticaretin önemli bir sözü olan "sermayenin adresi olmaz" sözünü de hatırlattı ve "Ancak sermaye de bazı şartlar arar, istikrar arar, güven arar. Görüyoruz ki burada bir çok Türk

firması iş yapıyor. Şartlar oluşmuş, problem yok. İki ülke arasındaki ticaretin gelişmesine hepimiz katkı sağlamalıyız" dedi.

Ziyaret edilen Erbil ve Duhok Ticaret ve Sanayi Odalarını Sakarya'ya davet eden Altuğ; "Zihinlerimizde bir takım soru işaretleri vardı, geldik gördük ki buralarda hiçbir problem yok. Artık zihinlerimiz net. Bunu tüm arkadaşlarımıza ve üyelerimize anlatacağız. Sakarya teknolojiyi yakalayan bir il. Üyelerimiz buraya gelerek önümüzdeki günlerde önemli ticari işbirlikleri yapacaklar. Zaten görüyoruz ki bölgede aslında Sakarya menşeli olan ancak dolaylı yollardan bölgeye gelmiş bir çok ürünümüz de mevcut" dedi.

İnceleme ve işbirliği gezisi süresince gösterilen misafirperverlik için de ayrıca teşekkür eden Altuğ; "Tarihsel ve kültürel bağlarımız bulunan iki ülkenin gelişmesi ve kalkınması için biz iş adamları olarak elimizden geleni yapacağız." dedi.





# Lezzet sanatı



Sakarya Elit Yemek  
Gıda Temizlik Turizm San. Tic. Ltd. Şti.  
Toptancılar Çarşısı (TOPÇA) I Blok  
No: 15-16 Erenler / SAKARYA  
T.: 0264 241 86 50 - F.: 0264 241 86 51  
[www.elityemek.com.tr](http://www.elityemek.com.tr)



ISO 9001-14001



# MALİ KURALIN TEORİSİ VE TÜRKİYE PRATİĞİ

Dr. Şükrü CİCİOĞLU

Sakarya Üniversitesi - İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi - İktisat Bölümü Öğretim üyesi

## Giriş

Bütçeleme, kamu kaynağının elde edilmesini ve kullanılmasını düzenleyen kuralların yönlendirdiği bir süreçtir. Bütçe tekliflerinin incelenmesine, bütçenin oluşturulmasına, ödeneklerin oylanmasına, yıl içinde harcamaların yapılmasına ve mali değişkenlerin raporlanmasına ilişkin pek çok düzenleme mevcuttur. Son dönemlerde, zaten sayıca fazla olan bütçe kurallarına ilave olarak, yeni kurallar kabul edilmeye başlanmıştır. Eski kurallar, hükümetin tercihleri doğrultusunda kaynakların tahsis edilmesine imkân vermekte iken; mali kurallar adı verilen yeni kurallar, gelir ve harcama politikalarının belirlenmesinde hükümetin yetkisini azaltarak onları sınırlandırmaktadır.

## Mali Kural Uygulamalarının Arka Planı

Türkiye, 1983-93 döneminde maliye politikası alanında oldukça kurlsız ve şeffaf olmayan bir dönem yaşamıştır. Bu dönemde bütçe dışı fon uygulamalarıyla bütçe birliği bozulmuş ve kamu harcamaları denetim dışına çıkartılmıştır. Kamu harcamalarının finansmanında borçlanma politikasına ağırlık verilmiş ve buna da bir sınırlama getirilmemiştir. Maliye politikasında bu kurlsızlık kamu açıklarının hızla yükselmesine neden olurken iç borç servisinin de aşırı artmasına neden olmuştur. Maliye politikasında bu kurlsızlığı gidermek ve sınırlandırmak amacıyla 1993 yılından günümüze kadar bütçe denetimi, bütçe birliği ve iç borçlanmaya sınırlamalar getirilmesi konularında pek çok düzenleme yapılmaya çalışılmıştır. Ancak 1990'lı yıllardaki siyasi istikrarsızlık ve yaşanan iç ve kaynaklı krizler maliye politikalarına ilişkin bu düzenlemelerin tam olarak hayata geçirilmesini engellediği gibi ekonomide dengesizliklerin de sürmesine yol açmıştır. Maliye politikasına ilişkin bu düzenlemeler özellikle 2001 krizinden sonra daha kapsamlı ve düzenli bir nitelik kazanmış ve ekonomide mali disiplinin sağlanmasına ve sürdürülmesine önemli katkıda bulunmuştur.

2007 yılından itibaren erken genel seçimin de etkisiyle mali disiplinin zayıflaması, IMF ile yeni bir anlaşmanın yapılmaması ve küresel finansal krizin kamu açığı ve borç stoku üzerindeki olumsuz etkileri, kamuoyunda kural bazlı maliye politikasına geçiş konusunda beklentileri arttırmış bulunmak-

tadır. Özellikle IMF ile yapılan görüşmelerde mali kurala ilişkin düzenleme talebinin gündeme gelmesi iç ve dış ekonomik çevrelerde kural bazlı maliye politikasına ilişkin tartışmaları yoğunlaştırmıştır.

Bugün dünya genelinde 81 ülkede mali kural uygulaması bulunmaktadır. Birçok ülke artan bütçe açıklarını kapatmak ve uzun dönem maliye politikalarının sürdürülebilirliğini sağlamak amacıyla mali kural uygulamasına başlamışlardır. Mali kuralların oluşturulmasına neden olan bazı etkenleri şu şekilde sıralayabiliriz:

- Bazı gelişmiş ülkelerde refah devleti anlayışının bir sonucu olarak sosyal harcamalardaki artışın, gelişmekte olan ülkelerde ise borç servisinin bütçe açıklarına neden olması
- Politikacıların oy maksimizasyonu için maliye politikası araçlarını keyfi olarak kullanmaları
- Anayasal iktisat anlayışının hakim olmaya başlaması
- Toplumda, politikacıların alacakları kararların daha şeffaf, daha güvenilir ve belirli bir kurala dayalı olması yönündeki taleplerin güçlenmesi

Bu çerçevede mali kural uygulamalarından aşağıdaki sonuçların gerçekleşmesi beklenmektedir:

- Kamu maliyesi politikalarına uzun vadeli öngörülebilirlik getirmek
- Ekonomide güven ve istikrarı güçlendirmek
- Artan kredibilityle beraber risk priminin düşmesini sağlayarak kamu borçlanma maliyetini azaltmak
- Ekonomi politikalarına uzun vadeli perspektif getirerek mevduat ve kredi vadelerinin uzamasını sağlamak
- Kamunun uzun vadede finansman ihtiyacını netleştirerek özel sektörün daha uzun vadeli ve daha düşük maliyetli kaynaklara ulaşmasını sağlamak
- Mali disiplin anlayışını kalıcı hale getirmek

## Mali Kuralların Tanımı, Kapsamı ve Çeşitli Ülke Deneyimleri

Mali Kural, esas itibarıyla, kamu maliyesinde istikrar sağlayacak ve maliye politikalarının, belirlenen esneklik marjları içinde, sınırlarını çizerek bir çerçeveye kamu yönetiminin bağlılık taahhüdünde bulunulmasını ifade eder. Başka bir ifade ile mali kurallar; bütçe açığı, borç alma, borç stoku gibi mali performansın özet göstergeleri ile ifade edilen maliye politikası üzerine getirilen daimi sınırlamalar olarak tanımlanabilir. Bu kuralların ortak özelliği ihtiyari müdahaleleri ortadan kaldırarak makroekonomi politikalarının yürütülmesinde kredibilite sağlamasıdır. Gelişmiş ya da gelişmekte olan her ülkede, tabii ki her ülkenin ekonomik koşullarına göre farklı bir kapsamda ve farklı amaçlarla uygulamaya konan bu çerçeve, birkaç yıllık bir dönem için geçerli olacaktır ya da hükümet programına konabilir ya da genellikle yapıldığı gibi yasal bir düzenlemeye konu edilir. Hatta bazı ülkeler, bunu değişmez bir ulusal politika haline gelmesi için anayasa içine yerleştirmiştir. Bu bakımdan en kapsamlı ve bağlayıcı düzenlemeyi yapan ülke Almanya olmuştur. Bu tanımlama maliye politikasında kural temelli yaklaşımın iki temel özelliğini vurgulamaktadır. Bunlardan birincisi, mali kuralın sürekli bir sınırlamayı ifade etmesidir. Bu durum, kuralın öngörülebilir bir geleceği belirtmesi anlamına gelmektedir. İkincisi ise mali kuralın, mali performansın somut bir göstergesi olmasıdır. Yani kuralın açık ve doğrulanabilir olması gerektiğidir. İdeal olan kuralın oluşturulmasında belirsizliğin yok denemek kadar az olması ve uygunluğunu belirlemenin mümkün olmasıdır. Bazı devletler kendi inisiyatifleri ile, bazıları uluslararası anlaşmaların (Avrupa Birliği'nin İstikrar Paketi gibi) gereği olarak, bazıları ise IMF ve diğer finansal kurumların dikte ettiği şartların sonucunda mali kuralları benimsemektedir. Mali kurallar anayasalarda, mali sorumluluk kanunlarında, uluslararası anlaşmalarda ya da politika metinlerinde düzenlenebilmektedir. Bugün hala pek çok ulusal devlet önceden belirlenmiş mali sınırlamalara tabi değilken, bu kuralları benimseyen ülkelerin sayısı giderek artmaktadır. Mali kuralları ciddiye alan ülkelerde bütçe uygulamalarının değiştiği görülmektedir. Bununla birlikte, bazı hükümetlerin basiretli ihtiyari maliye politikaları ile söz konusu amaçlara ulaştıkları gerçeği de göz ardı edilmemelidir.

Çeşitli ülkelerin deneyimleri incelendiğinde



mali kural uygulamalarının 4 ana gruba ayrıldığı gözlenmektedir:

**Açık Kuralları:** Bu kural denk bütçe kuralı, altın kural (yatırım harcamaları hariç denk bütçe) veya bütçe açığını kısıtlayıcı kuralları kapsamaktadır. Uygulayan ülkeler: Almanya, Belçika, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, İrlanda, İspanya, İtalya, Litvanya, Portekiz, Hindistan, Şili, Brezilya, Peru, Arjantin, Japonya, İsveç, İngiltere

**Borç Kuralları:** Brüt ya da net kamu borcu üzerine getirilen kısıtlamalardır. Uygulayan ülkeler: Almanya, Çek Cumhuriyeti, Estonya, İspanya, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Macaristan, Polonya, Slovakya, Slovenya, Brezilya, Arjantin, İngiltere

**Harcama Kuralları:** Toplam harcama üzerine sınır getirilmesi, reel veya nominal harcama büyümesine sınır getirilmesi veya belirli harcama gruplarına sınır getirilmesi yönündeki düzenlemelerdir. Uygulayan ülkeler: Almanya, Belçika, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Hollanda, İrlanda, İtalya, Lüksemburg, Slovakya, Peru, Arjantin, Japonya, İsveç

**Gelir Kuralları:** Genel vergi yüküne bir tavan getirilmesi ve beklenmeyen gelir artışlarının tahsisine yönelik düzenlemelerdir. Uygulayan ülkeler: Almanya, Belçika, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Hollanda

Ülke deneyimleri dikkate alındığında açık ve borç kuralına dayalı mali kuralın daha yaygın ve uzun süreden beri uygulandığı görülmektedir. Son yıllarda harcama kuralı da önem kazanmaktadır. Uzun dönemde mali sürdürülebilirliği sağlamak ve mali istikrarı korumak için borç ve açık kuralının birlikte uygulandığı görülmektedir.

#### Mali Kuralların Özellikleri

- Mali kuralın ilk özelliği tanımının yeterince açık ve net olarak yapılmış olmasıdır. Yani, konulan kuralın hedef ve sınırları tam ve doğru olarak belirlenmiş olmalıdır. Hedefi tam olarak belirlenen kural yeterince şeffaf olmalıdır. Akılda şüphe uyandıracak istisnalara sahip olmamalıdır. Kuralların esnekliğini ise bir istisna olarak değerlendirmek tam anlamıyla doğru olmayabilir. Esneklik sadece olağanüstü durumlarda kuralın değişimini ifade etmektedir. Her zaman göz önünde olan bir boşluk olarak görülmemelidir. Böyle olması durumunda sürekli olarak bu esneklik zorlanmaya çalışılacaktır.
- Aynı zamanda kural uygulanabilir olmalıdır. Uygulanma olanağı olmadan konulacak kural, maliye politikası uygulayıcılarına olan güvenin sarsılmasına neden olacaktır.
- Ayrıca kural, ihtiyari politikaları savunanları haksız bırakacak kadar da esnekliğe sahip olmalıdır.

- Bunların yanında kurallar, konjonktürün dalgalanma dönemlerinde maliye politikasına yeterince esneklik sağlayacak şekilde düzenlenmiş olmalıdır. Aksi halde ekonomik kriz dönemlerinde esnekliğe sahip olmayan kurallar ülke ekonomisini daha zor duruma sokabilecektir.
- Son olarak da, sonuçlar hedeflerle karşılaştırılınca kolaylıkla ölçülebilir olmalıdır. Şeffaflık, kontrol ve uygulama teminat altına alınmış olmalıdır.

#### Mali Kural Uygulamalarının Önkoşulları

- Mali Şeffaflık ve Etkili İletişim:** Mali kuralların hedefe ulaşması için bütçedeki gelişmelerin iyi izlenebilir olması, bütçe dengesi ile borç stoku arasındaki ilişkinin kamuoyuyla etkin bir şekilde paylaşıyor olması gerekir. Mali kural izleyen ekonomilerde sıklıkla görülen harcamaların bütçe dışı fonlara kayması, yaratıcı muhasebecilik (creative accounting) gibi faaliyetlerin engellenmesi ve mali şeffaflığın inandırıcı bir biçimde geliştirilmesi atılacak ilk adım olmalıdır.
- Denetleme ve Yaptırım Mekanizmalarının Geliştirilmesi:** Maliye ve para politikalarının kurala bağlanmasının arkasındaki temel nedenlerden biri de kurala uyulmamasının getireceği maliyetleri artırıp keyfi politikaları sınırlandırmaktır. Mali kuralın da işlerlik kazanabilmesi için uygulama sürecinde etkin bir denetleme mekanizmasının geliştirilmesi, kurala uyulmaması halinde devreye girecek yaptırımların iyi tanımlanması gerekir. Giderek daha fazla sayıda ülkede uygulanan bağımsız mali konseyleri ve maliye politikası kurulu uygulamalarını da bu çerçevede tartışmaya açmak yararlı olacaktır. Bu kurumlar mali kuralın denetlenmesinde, kuraldan sapmanın maliyetinin artırılmasında, dolayısıyla da kredibilite inşasında önemli rol oynayabilmektedirler.
- Usule İlişkin Uygulamalar:** Yukarıdaki iki maddenin uzantısı olarak bütçe sürecinin etkin bir şekilde düzenlenmesi mali kuralların başarılı olması için önemli bir başlangıç noktası olacaktır. Bütçenin hazırlanması, revize edilmesi ve uygulamaya konulması aşamalarında şeffaflık, denetleme ve yaptırım mekanizmalarının iyi tanımlanması mali kuralın etkinliğini ve kamuoyundaki kredibilitesini artırıcı etki yapacaktır. Özetle mali kuralı oluşturan sayısal denklemler ancak usule ilişkin konularda gerekli reformlar yapılsa etkinlik açısından bir anlam taşırlar.
- Teknik Altyapı ve Kapasitenin Geliştirilmesi:** Açıklanan mali kuralın Orta

Vadeli Program ile uyumu ve hedeflenen çıktıların ulaşması, borç ve borç dinamiklerinin iyi anlaşılmasına bağlıdır. Bunun için de;

- Zengin bir veri ortamının sağlanıp tahmin altyapısının geliştirilmesi gerekir. Özellikle kayıt dışı ekonominin yüksekliği göz önüne alınırca vergi projeksiyonlarının doğru yapılmasının zorluğu görülmektedir.
- Bütçeyi oluşturan harcama ve gelir kalemlerinin diğer makroekonomik değişkenlerle arasındaki etkileşimin iyi anlaşılması gerekir. Bu doğrultuda bütçe kalemlerinin ekonomik büyümeye olan esnekliğinin doğru ölçülmesi, bütçenin dışsal şoklara duyarlılığının tahmin edilmesi ve bulgular doğrultusunda en uygun mali kuralın tasarlanması daha doğru olacaktır.
- Belki de en önemlisi ilgili kurumlarda harcamaların önceliklendirilmesi ve maliyetlendirilmesiyle ilgili güçlü bir teknik altyapı gerekliliğidir. Nihai hedefin sürdürülebilir bir ekonomik büyümeye ulaşmak olduğu düşünülürse, kamu kurumlarının uzun dönemli büyümeyi artırıcı harcama programlarını ve vergi düzenlemelerini mali kural ile uyumlu bir çerçevede hazırlayacak bir donanımına sahip olmaları gerekmektedir. Mali kurala uymak için uzun dönemli büyümeyi artırıcı fakat daha maliyetli olan harcama programlarından vazgeçmek maliye politikasının kalitesi ve mali kuralların gerekliliği ile ilgili kuşku da beraberinde getirecektir.

#### Mali Kural Uygulamalarının Avantaj ve Dezavantajları

Mali kuralların faydalı veya zararlı olduğuna dair çeşitli görüşler ileri sürülmektedir. Bunların bir tarafında kuralları savunanlar, diğer tarafında ise karşı çıkanlar bulunmaktadır. Bu noktada ileri sürülen temel argümanlar, ekonomik şoklara karşı daha hızlı hareket etme kabiliyetinin sağlanması ve keyfi politika davranışlarının önlenmesidir. Bu iki nokta etrafında şekillenen görüşler çeşitli taraftar kitlelerine sahiptir. Temel argümana göre, maliye politikası konjonktür dalgalanmalarını kontrol etmek için güçlü bir araçtır. Ancak maliye politikası yerine kuralların uygulanması hükümetin elini bağlayarak konjonktür dalgalılarında bir artışa neden olur. Maliye politikası kurallarına yönelik diğer eleştirileri ise, kurallara dayalı maliye politikasının ancak ikinci en iyi seçenek olabileceği, bu kuralların siyasi irade olmaksızın başarılı olamayacağı, gereksiz bürokratik işlemlere neden olacağı, kısa vadede etkili politika olmadıkları, bu tip kuralların ulus üstü (AB gibi) veya uluslararası bir kurum (IMF gibi) tarafından önerilip denetlenmemesi halinde hükümetler için bağlayıcılığının olmayacağı ve seçimle işbaşına gelen

temsilcilerin serbestçe politika belirleme hakkını sınırlandıracağı şeklinde sıralamak mümkündür

Tartışmanın diğer tarafında yer alanlar ise maliye politikalarının sınırlandırılmasını istemektedirler. Bu grupta yer alanlar, sınırlandırmanın iki önemli pozitif etkisinin negatif etkisinden daha ağır bastığını iddia etmektedirler. Bu pozitif etkilerden birincisine göre, maliye politikasındaki sınırlar hükümetlerin aşırı açık vermelerini ve borçlanmanın sürdürülebilir olmaktan çıkmasını engelleyecektir. İkincisine göre ise, politikadaki sınırlar maliye politikasının kendisinin makroekonomik oynaklığın bir kaynağı olması ihtimalini engelleyecek veya en azından azaltacaktır. Bunların yanı sıra devamlı nitelikte olan mali kurallar, daha önce açıklanan politikalardan vazgeçilmesini, politikacıların oy maksimizasyonu amacıyla seçim ekonomisi uygulamak suretiyle mali açıkları artırma davranışını ve maliye politikası uygulamasında oluşacak gecikmeleri önleyecektir

#### Türkiye’de Mali Kural Uygulaması

Bilindiği gibi 2010–2012 dönemini kapsayan Orta Vadeli Ekonomik program (OVP) 16 Eylül 2009 tarihinde yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Orta Vadeli Programda mali kurala geçiş konusunda hazırlıkların 2010 yılında tamamlanması ve 2011 yılı bütçe döneminden itibaren kamu mali yönetiminin belirlenen mali kural ile uyumlu olarak yürütülmesi kararlaştırılmıştır.

Şu ana kadarki bilgilerden bizdeki uygulamanın hangi tür mali kurala ne biçimde yakın olduğu tam olarak belli değildir tam olarak belli değildir. Ancak kamu harcamalarının hangilerinin ne şekilde sınırlanacağı ve kamu borç düzeyi ya da farklı idarelerin borçlanması için doğrudan sınırların söznüsü olup olmayacağı, güven ve inandırıcılık açısından önemli ayrıntılardır. Açıklanan kural, belli bir zaman sürecinde ve ekonomik aktiviteyi dikkate alacak şekilde bütçe açığının ortalama %1 seviyesinde sabit tutulmasını öngörmektedir. Ülkemizde mali kurala ilişkin temel prensipler aşağıda sıralanmıştır:

- Herhangi bir yılda genel yönetim açığının gayri safi yurtiçi hâsılaya oranı, bir önceki yıl genel yönetim açığının gayri safi yurtiçi hâsılaya oranına genel yönetim açık uyarlamasının eklenmesi suretiyle hesaplanan değeri aşamaz.
- Genel yönetim açık uyarlaması, açık etkisi ile konjonktürel etkinin toplamından oluşur.
- Açık etkisi, bir önceki yıl genel yönetim açığının gayri safi yurtiçi hâsılaya oranından, genel yönetim açığının gayri safi yurtiçi hâsılaya oranına ilişkin uzun dönemli hedef olan yüzde 1’in çıkarılması sonucu bulunan değerin -0,33 ile

çarpılması suretiyle hesaplanır.

- Konjonktürel etki, ilgili yıl reel gayri safi yurt içi hâsıla artış oranından yüzde 5’in çıkarılması sonucu bulunan değerin -0,33 ile çarpılması suretiyle hesaplanır.

Yukarıdaki prensiplerin ışığında mali kural denklemi şu şekilde yazılabilmektedir:

$$\Delta a = -0,33 (a(t-1) - 1) - 0,33 (b-5)$$

$\Delta a$ : Genel yönetim açığının gayri safi yurt içi hasılaya oranında yapılacak uyarlama

$a(t-1)$ : Bir önceki yıl genel yönetim açığının gayri safi yurt içi hasılaya oranı

$b$ : Reel gayri safi yurt içi hasıla artış oranı

Bir örnek ile açıklamak gerekirse 2009 yılında bütçe açığının GSMH’ya oranı %5,5 idi. 2010 yılında hükümetin büyüme tahmini ise %3,5 idi. Bu durumda formül şu şekilde çıkmaktadır:  $-0,33*(5,5-1)-0,33*(3,5-5)=-0,99$  Eğer mali kural bu sene uygulamaya konulsaydı 2010 yılı bütçe açığının milli gelir oranı %4,5 olacaktı. Daha önce açıklanan orta vadeli programda 2010 yılı bütçe açığı / milli gelir oranı %4,7 olarak belirlenmişti.

Mali kural uygulama sürecinde aşağıdaki konulara dikkat edilmesi kararlaştırılmıştır.

1. Orta Vadeli Program ve Mali Planda, mali kurala göre hesaplanan üç yıllık genel yönetim açık tavanı belirlenmektedir.
2. Kuralın hesaplandığı formülün parametrelerinde bir değişiklik olursa Ekim ayındaki Yüksek Planlama Kurulu toplantısında ve/veya Orta Vadeli Program ve Mali Planda açık tavanı güncellenecektir.
3. Mali kuraldan sapma olup olmadığı, o yıl için gerçekleşen genel yönetim açığının gayrisafi yurt içi hasılaya oranı ile kesin tavan mukayese edilerek yapılacaktır.
4. Yıl içinde bütçe performansı sürekli izlenerek genel yönetim açığının mali kurala göre belirlenen değerin üzerinde gerçekleşmesi olasılığının ortaya çıkması halinde, tedbir alternatifleri hazırlanarak Ekonomi Koordinasyon Kurulu başkanı olan Bakan tarafından Bakanlar Kuruluna sunulacaktır.
5. Tabii afet, tehlikeli salgın hastalıklar veya ağır ekonomik ve finansal bunalım hallerinden dolayı olağanüstü hal ilan edilmesi durumunda, doğrudan olağanüstü hal ile ilgili olarak yapılacak ve bütçede öngörülmeleyen ilave merkezi yönetim bütçesi harcamaları mali kural kapsamında istisna tutulacaktır.

#### Sonuç ve Öneriler

1990’lı yıllarda uygulanan finansal serbest-

lik, esnekleştirme, kuralsızlaştırma (de-regülasyon) vb politikalar finansal sermaye üzerine olan bütün denetimlerin kaldırılması ve yeni finansal ürünlerin piyasaya sunulması sonucunu doğurdu. 1994 Meksika ve Türkiye, 1997 Asya, 1998 Brezilya, 2001 Türkiye ve Arjantin krizleri bu dönemin makro politikalarının doğrudan ürünü oldu. 2000’li yıllar ise enflasyon hedeflemesi ve serbest yüzen kur rejimi uygulamaları ile geçildi. Finansal sistemde istikrar sağlamadan, fiyat düzeyinde istikrar sağlamaya çalışmanın tek başına makro ekonomik istikrarı sağlamaya yetmeyeceği gerçeğini öğrenmenin bedeli dünya çapında yaşanan bir kriz ile ödenmekteydi.

Önümüzdeki dönemde maliye politikasının ana unsurunu oluşturacak olan mali kurallar ise kamuoyunda çoğunlukla sayısal bir denklem çerçevesinde değerlendirilmektedir. Oysa, ülke örneklerinin de açıkça gösterdiği gibi o denklemin işlevini yerine getirmesine imkan sağlayacak, gerekli teknik ve kurumsal altyapı sağlanmadan devreye konulan mali kurallar etkisiz olmaktadır. Bu açıdan atılması gereken ilk adım kamu maliyesi yönetiminde etkinliği sağlamaktır. Bu, mali kurallara işlerlik kazandırmanın da ön koşuludur. Dolayısıyla, sürdürülebilir ekonomik büyüme ile mali disiplin arasındaki ilişki sayısal bir denkleme indirgenmemelidir. Kuraldan sapma durumunda uygulanacak olan “uyarlamanın” miktarı, ekonominin gelir dağılımı, istihdam/işsizlik, ücret düzeyi, tasarruf, yatırım, dış denge, faiz, döviz kuru ve parasal büyüklükleri gibi geri kalan makroekonomik göstergeleri ile nasıl bir ilişkide olacaktır? Bu sorulara yanıt aramayan bir “politika kuralının” kuramsal tutarlılığından söz etmek olanaksızdır.

Ancak mali kural uygulamasına geçiş isteğinin, bütçedeki şeffaflığa aykırı uygulamalar, orta vadeli harcama programının henüz bütünüyle uygulanmaması ve bütçenin hem gider hem de gelir tarafındaki yapısal kısıtlar dikkate alındığında bir kamu maliyesi reformu ile birlikte yapılması hızlı kredibilite kazancı açısından daha uygun olurdu. Ayrıca bağımsız izleme-denetim ve yaptırım altyapısının eksik oluşu da uygulamaya ilişkin ciddi soru işaretleri doğurmaktadır. Bu nedenle mali kural ile birlikte maliye politikasına ilişkin aşağıda sıralanan daha derin ve kapsamlı önlemlerin hayat geçirilmesi gerekmektedir.

- Vergi yapısını mevcut adaletsiz konumundan daha adaletli ve dengeli bir yapıya kavuşturacak kapsamlı bir vergi reformu
- Kamu harcamalarının daha yakından izlenmesine olanak sağlayacak bir harcama reformun
- Bölgesel eşitsizliklerin azaltılmasına ve bölgesel kalkınmaya öncelik edecek bir kamu yatırım ve istihdam stratejisi.





*Gelin; kendi masalınızı anlatın  
Biz onu gerçeğe dönüştürelim...*

**Çiğdem**  
Modaevi



Çark Caddesi Yüzbinlik Pasajı Kat:2 ADAPAZARI

T.: 0264 273 53 26

## SATSO 6. MESLEK KOMİTESİ, BELEDİYE BAŞKANLARIYLA ÜYE SORUNLARINA ÇÖZÜM ARADILAR



Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası'nda tekstil, konfeksiyon, deri ürünleri ticaretiyle iştigal eden üyelerin temsil edildiği 6ncı meslek komitesi, son günlerde daha da artan haksız rekabet şikayetlerini değerlendirerek denetim mekanizmalarının işletilmesini talep etmek adına belediye başkanlarını ziyaret ettiler.

Aynı zamanda SATSO Yönetim Kurulu Üyesi olan Ahmet Cevherli, Meclis Üyesi Nedim Paker'in de aralarında bulunduğu 6ncı meslek komitesi üyeleri Erenler Belediye Başkanı Cavit Öztürk'e yaptıkları ziyarette Çarşamba Pazarı'nı gündemlerine aldılar. Komite adına konuşan Ahmet Cevherli; "Sektör olarak yerine getirmekle yükümlü olduğumuz sorumluluklar iştigal ettiğimiz alanda haksız rekabet olduğunda bizi güçsüz bırakıyor ve işyerini kapatan zor durumlara düşen üye-

lerimizi gördükçe büyük üzüntü duyuyoruz. Üyelerimizden en çok şikayet konusu çarşamba pazarından geliyor. Buralarda yeterli denetim olmayışı ve şehir içinde konuşlanmalarının getirdiği sorunlara sizin de belediye olarak tepkisiz kalmanız düşünülemez. Pazarın doğasına uygun olarak yerleşim yerinin içinde değil kenarında bir meydana yer alması dolayısıyla taşınması konusunda bir çalışma yapılması gerekiyor" dedi

Erenler Belediye Başkanı Cavit Öztürk de komite üyelerine "Eğer denetimde bir eksiklik varsa derhal yerine getiririz, pazarın yaşam merkezinde kaldığı, trafik dahil pek çok sıkıntılı duruma yol açtığına da katılıyorum. Bir yıl içerisinde bir çözüm bulma ve uygun yere taşınması konusunda bir çalışma yapacağız üyelerimizin sorunlarına sahip çıkmanızdan

çok etkilendim. Her zaman üyelerimizin yanındayız" cevabını ilettiler.

Serdivan Belediye Başkanı Yusuf Alemdar'ı da ziyaret eden komite üyeleri bu beldedeki pazaryeri konusunda da aynı sıkıntıları dile getirdiler.

Serdivan Belediye Başkanı Alemdar da komite üyelerinin ziyaretlerinden çok memnun olduklarını dile getirerek, "Bizim beldedeki pazaryerimize başka ilçelerden gelenler bulunmuyor, yaptığımız çalışmada pazar açan sayısında da düşüş olduğunu gördük. Denetimlerimizi daha da artırarak, kuraldışı ticarete izin vermeyeceğiz. İşyeri açarak devlete olan sorumluluklarını yerine getiren vergisini ödeyen esnafın sorunu bizim de sorununuz. Bunun böyle bilinmesini isterim" dedi.

## MATBAACILIK VE BASKI SEKTÖRÜNÜN SORUNLARI SATSO'DA ELE ALINDI



Matbaacılık ve baskı sektörünün sorunlarını görüşmek üzere 12 nci meslek grubu tarafından düzenlenen "Matbaacılık, Serigrafi Baskı ve Reklam Ajanslarının Mesleki Sorunları ve Çözüm Önerileri" konulu toplantı SATSO Ali Coşkun Konferans Salonunda yapıldı.

SATSO Meclis Başkan vekili ve 12. Meslek Komitesi'nden Meclis Üyesi olan İzzet Dönmez'in divan başkanlığında gerçekleştirilen toplantının divan üyeleri 12. Meslek Komitesi Başkan Yardımcısı Vedat Kılıç ve Emre Serdar oldu.

12nci Meslek Grubunda faaliyet göstererek Matbaacılık, Serigrafi Baskı ve Reklam sektöründe iştigal eden 60 üyenin katılımı ile gerçekleştirilen toplantıda KOSGEB Sakarya

Şube Müdürü İsmet Yılmaz ve Marmara Kalkınma Ajansından Uzman Özgür Hocaoglu hibe ve destekler hakkında bilgiler verdiler.

Söz konusu toplantıda konuşan SATSO Yönetim Kurulu Başkanı A.Akgün Altuğ da SATSO'daki fırsat kapılarından söz ederek iş kurmak ve mevcut işlerini geliştirmek isteyenlere hibe ve desteklerin yardımcı olacağını bu destek ve hibelere ulaşmak için gerekli birimlerin SATSO bünyesinde yer aldığını belirterek, KOSGEB, MARKA, AR-GE Proje Destek Birimi hakkında bilgi verdi. Altuğ konuşmasında "SATSO ne iş yapar diyenlere bu desteklerden ve destek birimlerinden söz ediyoruz ve sizlerin de söz etmesini istiyoruz SATSO bu desteklere ulaşmanızdaki en kısa yoldur" diye SATSO'nun önemine vurgu yaptı.

Matbaacıların dernekleşme yolunda ilerlediğinin belirtildiği toplantıda matbaacıların tek çatı altında toplanmasının önemi vurgulanarak kaliteli hizmet ve uzun soluklu çalışma hayatı için sistemli bir dernekleşmenin gerekliliğine de değinildi.

12. Meslek Komitesinden Meclis Üyesi İzzet Dönmez; "Üye odaklı hizmet anlayışı ile çalışan SATSO Yönetim Kurulumuz tüm üyelerinin sorunlarıyla yakından ilgilenmektedir. Dolayısıyla bu toplantımızda meslek grubu üyelerimizin sorunlarının çözümü hususunda neler yapılabileceğini tespit etmek ve çalışmalara yön vermek amacıyla çok faydalı olacaktır" diyerek 12. Meslek grubu üyelerinden matbaacılık ve baskı sektörünün sorunlarının çözümüne yönelik çalışmalar istediklerini vurguladı.



## SATSO 28. MESLEK KOMİTESİ SORULARINA YANIT ARADI



İstihdamı yüksek, temizlik-güvenlik-müşavirlik ve danışmanlık faaliyetlerini kapsayan SATSO 28nci Meslek Komitesi, gündemdeki soruların yanıtlarını aradı.

İstihdamı yüksek alanlarda hizmet veren sektör yöneticileri, vergi ve sigorta primleri yapılandırılması yasa tasarısı ile ilgili gündemdeki soruları SATSO 28nci meslek komitesine iletince, komite üyeleri de soruların cevaplarını yetkili ağızlardan alma adına ziyaretlerde bulundu.

Sakarya Vergi Dairesi Başkanı Recep Alp ve Sosyal Güvenlik Kurumu İl Müdürü Kenan Tandoğan'ı ziyaret eden 28nci Meslek Grubu Komite Başkanı Hüseyin Balta, Meslek Komite Başkan Yardımcısı İsmail Başsavcı, Meslek Komite Üyesi aynı zamanda SATSO Yönetim Kurulu Üyesi Özden Doyuran, SATSO Meclis Üyesi olan komite üyeleri Emrullah Terzioğlu, Ekrem Seçgin zihinlerdeki soruları yönelttiler.

Temizlik, güvenlik, müşavirlik, danışman-

lık, özel istihdama yönelik büroların da yer aldığı işletmelerin adına vergi ve sigorta primleri yapılandırılma yasa tasarısı hakkında alınan bilgileri değerlendiren SATSO Yönetim Kurulu Üyesi Özden Doyuran; "Yasa çıksa bile Haziran 2010'a kadar olan zaman dilimini kapsayacak. Yani üyelerimiz dönem itibariyle ödemelerini aksatmasınlar, aksi takdirde cezai durumlara düşülebilir. Yasa çıktığında SATSO'da yapılacak seminer ile ilgili kişileri bir araya getirerek ayrıntılı bilgi vereceğiz. Üyelerimiz dikkatli olsunlar" dedi.

## YAPI KOOPERATİFLERİNİN DENETİMİNİ BAYINDIRLIK VE İSKAN BAKANLIĞI YAPACAK

SATSO 17. Meslek Komitesi (Yapı Kooperatifleri Meslek Grubu) aylık olağan toplantısında konut ve iş yeri yapı kooperatiflerinin denetimi ve bu konudaki gelişmelerin takibinin, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'ndan alınarak Bayındırlık ve İskan Bakanlığı'na verilmesi ile ilgili kanunu görüştü.



13.06.2010 tarihinde Resmi gazetede yayınlanarak yürürlüğe giren 5983 sayılı kooperatifler kanunu ile bazı kanun ve kanun hükmünde kararnamelerde değişiklik yapılmasına dair kanuna göre yapı kooperatiflerinin denetimi artık Bayındırlık ve İskan Bakanlığı tarafından yapılacaktır.

Söz konusu kanuna göre konut yapı kooperatifi, küçük sanayi sitesi yapı kooperatifi ve toplu işyeri yapı kooperatifi olmak üzere üç kooperatif türü ile ilgili denetim görevi

Bayındırlık ve İskan Bakanlığı tarafından yerine getirilecek. Ancak, Bayındırlık ve İskan Bakanlığı'nın personel ve teşkilat yapısı, yapı kooperatifleri ile ilgili olarak kendisine verilen görevleri yürütmeye hazır hâle getirilinceye kadar, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın konunun uzmanı olan personelinin hizmetine ihtiyaç duyulanlar, Bayındırlık ve İskan Bakanlığı emrinde bir yıl süre ile geçici olarak görevlendirilebilecek.

SATSO 17. Meslek Komitesi üyeleri yaptık-

ları açıklamada, kanunda yapı kooperatiflerinin denetiminin, Bayındırlık ve İskan Bakanlığı'nın yapılaşma ve şehircilik ile ilgili konularda görevli olması ve konut uygulamalarındaki uzmanlığı; buna karşılık birçok yapı kooperatifinde imar mevzuatına aykırı uygulamaların ortakların mağduriyetine, şehircilik ilke ve esasları bakımından birtakım problemlere sebep olmasının bu değişikliğin altında yatan en önemli neden olduğunu belirttiler.

**SATSO 20. MESLEK KOMİTESİ İSTİŞARE TOPLANTISI'NIN KONUSU;**

## **SAKARYA MİLLETVEKİLİ HASAN ALİ ÇELİK OLDU**



**Hasan Ali Çelik;** "TBMM yeni döneminde sorunları giderecek yasa tekliflerimiz var"

20nci Meslek Komitesi Petrol Ürünleri Top-  
tan Ve Perakende Ticareti Meslek Grubu ta-  
rafından, Seçkin Otel'de düzenlenen istişare  
toplantısına EPDK Kurulu Üyesi Sakarya Mil-  
letvekili Hasan Ali Çelik ve SATSO Yönetim  
Kurulu Başkanı Akgün Altuğ da katılarak so-  
runlar ve çözüm önerilerini ele aldılar. Mes-  
lek Komiteleri adına sunumu yapan SATSO  
Yönetim Kurulu üyesi Yıldırım Çakar, başlıca  
sorunlarını aktarırken 10 numara yağların  
yakıt olarak kullanılması üzerinde özellikle  
durdu. Yollarda 10 numara yağ olarak satıl-  
an yağların ayrıca içeriğinin de olması gere-  
ken nitelikte olmadığı ve sakıncalarının da  
aktarıldığı toplantıda bayilere kesilen ceza-  
ların haksız nitelikte olanların kaldırılması  
talebi de dile getirildi. Kürsüye davet edilen  
SATSO Başkanı şunları söyledi:"

"Petrol istasyonları sahiplerinin sorunlarını

dinlediğimiz bu toplantıda bulunmaktan  
duyduğum memnuniyeti belirtmek isterim.  
Benim üzerinde durduğum bir konu da fir-  
maların petrol dağıtan firmalar ile yaptıkları  
sözleşmeleri hukuk danışmanları nezdinde  
incelemeleridir. 5 yıl kendilerini bağlama-  
dan önce şartlar açık olmalı."dedi

Sakarya Milletvekili Hasan Ali Çelik önce  
inceltilmiş yağların yakıt olarak kullanımı  
konusunda Sakarya Üniversitesi'ndeyken  
bir projede görev aldığını belirterek konu  
hakkında detaylı bilgi verdi ve fosil yakıt  
temini konusunda dünyada sıkıntı bulun-  
duğunu belirterek Türkiye'deki petrol ara-  
maları konusunda da bilgiler verdi. Hasan  
Ali Çelik:"Yağların inceltilerek yakıt olarak  
kullanılmasının bir takım sakıncaları var.  
Kayıp- kaçak olduğu aşikar. Sektörümüz  
için de şöyle bir açıktan söz etmek müm-

kün. Petrol ürünlerindeki vergilendirme  
sistemi yağlarda yok. Bu da haksız rekabe-  
ti getiriyor. Bu ve benzeri konularda Enerji  
Bakanlığı nezdinde sektörü rahatlatacak  
yasa tekliflerimizi hazırladık yeni dönemde  
meclise sunacağız. Hatta yağ- yakıt üretti-  
rilip pompasını koyan satsın fikri de geliş-  
tirilebilir. Kilometre tahdidi konusunda  
da sıkıntılar var. Petrol istasyonlarının lisans  
işlemleri uzun sürüyor o arada açılış yaparak  
işletmesini sürdüren tesislere verilen yüksek  
cezaların da affı değil de bir şekilde çözümü  
yönünde de girişimler var. Tarım Kredi Ko-  
operatiflerine yağ satma diyemeyiz ancak,  
sistem getirilebilir. Petrolden elde edile-  
cek ürünler için Türkiye'den yılda 40 milyar  
dolarlık hammadde teminine para çıkıyor.  
Eğer ülke içinden bunun temini halledilirse  
ne kadar refahın yükseleceğini de kestirmek  
mümkün."dedi.







kateks®  
baskı noktadır

Afiş, Etiket, Zarf, Ajanda, Kutu, Takvim, Bloknot, Kartvizit, Davetiye, Klasör, Kitap, Dergi, Antetli Kağıt, Karton Çanta, Matbu Evraklar, Broşür, Katalog, Sunum Dosyaları, Diğer Ofset Ürünleri

**Bize Güvenen İsimler:** Türk Telekom - Garanti Bankası - Akbank - Alpet - Çamsan - Lucas Elektrik - Dhara - Duru Turizm - Burger King - Total - Tüvasaş - SATSO - ADASU - ,AGDAŞ Sakarya Büyükşehir Belediyesi - Adapazarı Belediyesi - Hendek Belediyesi - Erenler Belediyesi - Lale Otel - D Kare Dershaneleri - Gülüm Pışmaniye - Gözlem Dergisi - Trafik Şube Müdürlüğü - Kaligraf Tanıtım Atölyesi - Rem Ajans - Ajans Melon - Media Time - Çelebi Reklam Ajansı



Pekşenler Mevkii Taşlık Yolu No:12 ADAPAZARI  
Tel: 0264 353 55 21 Faks: 0264 353 55 22  
sukrus@kateks.com.tr - kateksmatbaa@superonline.com



*Kararlı, Öngörülerini Kuvvetli, Dik Duruşlu, Lider Bir Girişimci*

# Şengülay Yurtal

■ Ropörtaj: DERYA ÇAKIR

SAKARYA KADIN  
GİRİŞİMCİLER  
KURULU  
ÜYELERİNİ  
TANITMAYA  
DEVAM  
EDİYORUZ

1968 yılında Afyonkarahisar'ın Sultandağı ilçesine bağlı Dereçine kasabasında dünyaya geldi. İlk ve orta öğrenimini Sultandağı'nda tamamlayan Şengülay Yurtal 1989 yılında Yüzüncüyıl Üniversitesi Ziraat Fakültesi Zootekni bölümünü bitirerek Adapazarı'nda beyaz et entegre tesisinde gıda uzmanı olarak işe başladı.

Ayrıca İş İdaresi ve Halkla İlişkiler eğitimi de alan Yurtal, Türk ve dünya mutfakları konularında aşçılık eğitimi olarak 2002 yılında cafe restaurant açtı.

Bugün BASHKA Danışmanlık ve Organizasyon markasıyla, genel olarak dekorasyon, menü oluşturma, sunum, tasarım danışmanlığı ve organizasyon işleri yapmakta.

## "HERKES KENDİ ELMAS TARLASI ÜZERİNDE OTURUR VE SEVGİ VARSA MUCİZELER DE OLACAKTIR"...

Şengülay Yurtal... Sakarya'da ilk cafe restorantı hayata geçiren, riski hiç korkmadan göze alabilen gerçek bir girişimci...

Sakarya'ya 1990 yılında mühendis olarak çalışmaya gelen Şengülay Yurtal "o günden beri Sakaryalıyım, çocukluktan beri girişken, yaratıcı özgür bir ruhum vardı. İçimdeki müteşebbis ruha karşı koyamayıp işimden ayrılıp kendi işimi yaratmak istedim. Ailemde profesyonel kadın aşçılar vardı ve bunlardan çok etkilendim" diyor.

Şengülay Hanım'a göre hayat mucizelerle dolu ama bunu görebilmek için sınırsız bir hayal gücünüz olmalı. Kendinden kesitler anlatırken anlıyoruz sürekli yenilenebilme, taklitsiz, özgün işler çıkarabilme ve kendi ile yarışabilme çabasını. ve biliyoruz ki herkes bu kadar cesaretli ve gözü kara olmaz/olamaz...

Şengülay Hanım'ın Ofisi çok büyük olmasa da sizi anlatan ufak bişey mutlaka buluyorsunuz teşhir masalarında, aksesuarlarında "işte bu aradığım şeydi" diyebiliyorsunuz, herkesin isteklerine cevap verebilmekle edinilmiş bir tecrübe galiba ki hem sadece sizin istedikleriniz hem de başkalarının istediklerini bir arada barındırabiliyor bu ofis

tamamlayıcı Şengülay Yurtal ile birlikte... Görsellikte içerik kadar önemliymiş aslında bunu da fark ediyoruz etrafı izlerken.

Nasıl oluştu BASHKA diye soruyoruz öykünün ilk kıvılcım noktası asıl merak ettiğimiz...

Şengülay Hanım başlıyor anlatmaya küçük bir çocuğun büyümesini öyküleştirircesine tane tane ve özenle...

### İLK ÇOCUĞUM "Keyf Kafe"

"Çok iyi bir firmada çalışıyordum ancak içimde hep kendi işimi yapma isteği vardı. O firmada işime dair birçok tecrübe kazandım, yetiştim ama kendi işimi yapma isteği daha ağır bastı. İstifamı verdiğim gün eşim "o gün bugülmüş demek ki" diyerek beni destekledi ve hala da ailemin desteğini arkamda hissedirim. Öncelikle Adapazarı'nda olmayana, yeniliği bulmak adına hedefler koydum kendime, bu doğrultuda fizibilite çalışmaları yaptım. Keyf Kafe böyle dünyaya geldi Sakarya'nın ilk kafe restorantı oldu ve bu benim için gurur verici. Bu alanda tam donanımlı olmak için İstanbul Akademide uzun bir eğitim aldım ve iyi bir gurme ile çalıştım. Keyf Kafe küçük bir bütçeyle başlamış olmama



rağmen her noktasında beni yansıtan bana vizyon ve ekonomik değer yaratan başarılı bir ilk oldu. Burada edindiğim tecrübe ve başarı beni danışmanlığa kadar götürdü" diyor ve ekliyor **"Keyf Kafe Sakarya'da bir marka, bir efsane oldu ve benim ilk çocuğumdu Keyf Kafe, ben o çocuğumla birlikte büyüdüm"**... Aynı dönemde İzmitte De La rue isimli Fransız konseptli bir kafe açtım

### **Uçak Fobimden Dolayı Yurtdışına Çıkıp Görme İmkânı Bulamadım Yoksa Sakarya'yı Paris Yapardım...**

"Fransız kafe ve Keyf Kafe çok yorucu bir hal almaya başlayınca Kafe Keyf'i devretmek zorunda kaldım çok üzüldüm ilk hevesimdi." Ve ŞANS'ı anlatıyor. "ŞANS doğru bir işti ama doğru olmayan bir adımdı benim için" diyor, hayatın sadece başarılarından ve güzel anılardan ibaret olmadığını ifade ediyor yaşamak da böyle bir şey değil midir aslında... 2005 yılında BASHKA danışmanlığı kurduğunu, bu şirketle birlikte organizasyon, davet, ziyafet ve hertürlü catering hizmeti vererek tüm ilişkili işlerini tek çatı altında topladığını belirtiyor Şengülal Hanım ayrıca Sakarya'da birçok farklı konseptte oluşmuş kafe ve restaurantlara danışmanlık hizmeti de veriyor.

### **Ve sıra girişimcilikte... Nedir girişimcilik sizce? Ülkemizde girişimcilik yeterince destekleniyor mu?**

"Girişimcilik işsizlik sorununun çözümü ve ekonomik büyümenin dinamosudur, girişimci üretim faktörlerine katkı sağladığı gibi yeni düşüncelerin yayılması ve uygulamasını hızlandırır, verimliliği artırır. Girişimci risk alan, yenilikçi ve geliştirici kişidir. Ayrıca hızlı düşünen, güçlü, hırslı, sevgileri kuvvetli ikna ve iletişim konusunda başarılı dayanıklı ve ısrarcı olan kişidir. Tabii sadece bunlar da yetmez. Kendine güven ve kaynakları da iyi kullanabilmek girişimciliğin temelidir. **Kişi de girişimci ruhu varsa o bir şekilde kendi profiline uygun işi yaratır**"

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de kadınların iş hayatındaki varlığı maalesef hak ettiği yerde değil. Türkiye'de erkek girişimci sayısı kadın girişimcinin tam 7 katıdır bu rakam batılı ülkelerde 2 katı ve genç nüfusun %64'ü işsizdir. Kadın ve genç nüfusun girişimciliğe yönlendirilerek ekonomiye katkıları sağlanmalıdır,

### **Sakarya'da bir kadın girişimci iş kadını olarak zorluklarla karşılaşıyor musunuz?**

"Elbette biraz zorlandım. Zaten ben sosyal yaşam anlamında Sakarya'ya çok adapte olamadım ilk etapta.

Benim Sakaryalı olmayışım bile iş hayatımda zorluk yaşamama sebep oldu. İlk işimi kurarken "sen git kocan gelsin" deniliyordu bana. İşin sahibinin bir kadın olması yadırgandı. Adapazarı'nda insanlar kafalarında bile kadına bir şans tanımıyor, yaşadığım en büyük zorluk buydu. Benim doğduğum

Ege'de kadın ve erkeğe dair böyle ayrımlar yoktur. Kadın da erkek de iş hayatında da özel yaşamda da eşittir. Sakarya'da bu anlamda bir özümseme hissedemedim ama ailemin desteği büyük oldu, cesaret verdiler bana, onun için bu zorlukları aştım. Zaman gerektirdi. Bu konu sadece burada değil Türkiye'de de böyle kadının bir adım önde olması hazmedilemiyor rahatsız ediyor. Bunun dışında girişimci olarak sermayeye ulaşma sorunu yaşıyoruz. Hizmet sektörü olduğumuz için en ufak sendelemede insanlar bizden alacakları hizmetten tasarrufa gidiyorlar ve özellikle son dönemlerde bu konuda sorun yaşadık.

### **Sizce devlet kadın girişimcileri destekliyor mu?**

"Bence devlet kadın erkek ayrımı gözetmek sizin girişimciyi yeterince desteklemiyor çok fazla destek verilen bir sistemin içinde değiliz. Verilen 5 bin 10 bin liralık kredi ya da hibelerle girişimcinin tam olarak desteklenmiş olduğuna inanmıyorum. Bence yeterli değil. Benim hiç tükenmeyen bir hayal gücüm var, yaptığım şeyleri tekrar etmem, etmemek için gayret gösteririm kişiye özel butik bir konsept uygulamak isterim. Karşımdakinin tam olarak düşündüğü şeyi birebir hayata geçirmektir asıl amacım. Hizmet sektörü çok araçlarla çalışan bir mes-

### **Şengülal Yurtal Sakarya'da birçok yeniliğe imza atarak sosyal hayatın canlanmasına katkı sağlayan önemli bir girişimci peki bundan sonra ne yapmayı düşünüyor kısa ve uzun vadedeki hedefleri nedir?**

Butik otel ve restaurant istiyorum. Diğer bir hedefimde cafe, restaurant ve yeme içme işleri ile uğraşanları aynı çatı altında toplamak. Ayrıca bundan sonra bir yemek kitabı hazırlamayı düşünüyorum. Son zamanlarda özellikle organik tarım ve ekolojik tarımla ilgileniyorum, slow food ve sefertası hareketine de katıldım bu konulardaki faaliyetlerin daha da ilerlemesine katkıda bulunmak istiyorum. Bizden sonrakilere güzel bir gelecek bırakmalıyız.

Ayrıca kendisini çok iyi bir gurme olma yolunda gördüğünü söyleyen Şengülal Hanım biz de destekliyoruz.

### **Son olarak girişimci adaylarına ne söylemek istersiniz?**

Herkes kendi elmas tarlasının üstünde oturur sevgi varsa mucizeler de olur her şey sevmekle başlar. Herkes kendi elmas tarlasının üstünde oturur ama farkına varmaktır önemli olan. Herkesin içinde bir müteşebbis bir ruh vardır herkes kendi profiline uygun bir iş kurabilir bir uğraş bulabilir. Yarattığınız



lek ama ben araçlarla çalışmıyorum benim adıma maddi bir kayıp olabilir ama böylesi daha çok mutlu ediyor işimin kalitesi adına."

### **SATSO Kadın Girişimciler Kurulu nasıl başladı ve neleri değiştirdi sizde? SATSO'dan beklentileriniz nedir.**

### **"SATSO ile Birlikte Durduğum Yerin Aslında Bana Yetmediğini Gördüm"**

SATSO girişimcilik anlamında iyi bir yerden başladı ve devam ediyor kadın girişimcileri destekliyor. Kadın girişimciler konusunda hiç sorun yaşamadık SATSO ile. Ben SATSO ile farkındalığımı arttırdım durduğum yerin bana yetmediğini anladım bir kez daha ve ileri adım atabilmek için sosyal girişimcilik sorumluluğumu da arttırdığına inanıyorum bu kurulun. Ancak şehrin ticari hayatına bakacak olursak SATSO'nun yapacak çok işi var

işin sizinle örtüşmesi gerekiyor yoksa başarı gelmez aynı ruhta olmalı ki pik hep yüksek olmalı. Yaptığınız iş ruhunuzla bedeninizle sizi yansıtmalı. Örneğin Zeliş'in Çiftliği bu anlamda ilimizde çok farklı konseptte ve başarıyla ilerleyen bir mekan. Sahibini de rol model anlamında çok başarılı buluyorum.

Bu yol taşlı ve zorlu bir yol ancak sonu okyanusa giden bir yol. Azimli, hırslı, yılmayan yenilikçi bir kişiliğinizin olması gerekiyor ama bu sadece başta değil hep böyle devam etmeli. Eğer girişimciyseniz ve bir mal ve hizmet üretmek istiyorsanız hayal gücünüz hiç tükenmemeli ve akılcı kararlar almalısınız. **Herkesin hayal tablosu farklı ama bunu en ideal noktada tutmayı bilmelisiniz.**

**Yolunuz açık olsun Şengülal Hanım...**



*İddialı, Cesaretli, Çizgisi Net, Hayat Dolu, Umutlu ve Pozitif Bir Girişimci*

# Fazilet Neşe Akma

■ Ropörtaj: DERYA ÇAKIR

## “KADINLAR KAPLUMBAĞA MİSALİ KABUKLARINDAN ÇIKIP İŞ HAYATINDA TOPUK SESLERİNİ DUYURMALILAR”

### “BAŞARININ SIRRI AMAÇTAKİ İSTİKRAR”

Kapıdan girer girmez karşılıyor sizi, Fazilet Hanımın gözlerindeki “hala yapacak çok iş var” ışıltısı... İçten ama mesafeli, samimi ama otoriter bir bayan Allianz Sigorta Yetkili Acente Sahibi Fazilet Neşe Akma...

Fazilet Hanım'ın kişiliğini yansıtan oldukça soft ve sempatik ofisinde başlıyoruz sohbetimize... “Hayatıma dair her şeyi olması gerektiği için değil, olmasını istediğim için yaptım, yaşadım” diye başlıyor söze ve anlatıyor, 20 yıllık memuriyet hayatının ardından neden dinlenmek, sakın meşgalelere kendini teslim etmek, köşesine çekilip akıp giden hayatı izlemek yerine hem de en zoru olan sigortacılığı seçtiğini... “Emeklilik dönemim gelmişti ama yapacaklarım bitmemişti, emekli olmayıp devam etmek de arkada bekleyen gençlere haksızlık gibi geldi bana ve emekli oldum ama **asla ruhumu emekli etmedim içimdeki çalışma ve yaşama isteği hala ilk iş günümdeki gibi**” diyor anlıyoruz gözlerindeki ışıktan Fazilet Hanımın daha yapacak çok işi var...

**“İş kurmak cesaret ister, yıllarca risksiz yaşanmış bir memuriyetin ardından” di-**

**yoruz ve soruyoruz nasıl karar verdiniz iş kurmaya ve özellikle en zorunu sigortacılığı seçmeye?**

“Emekli olduktan sonra iş bulmaya değil iş kurmaya karar verdim, benden sonra gelenlere beni örnek alan yeni nesle verebilecek bir şeylerim olduğunu onlara bırakacak maddi bir birikim ve başlangıç olsun istedim büyütebilsinler diye. Ayrıca sigortacılık çok da zor bir sektör bunu bilerek başladım. Ama insanı severim, insanlarla iletişimi severim, onların hissettiği şeyleri onlar gibi hissedebilecek kadar empatiye sahip olduğumu da düşünüyorum. Girişimcilik bu anlamda insanın tüm özelliklerini değerlendirebileceği de bir olgu. **Aslında ben, bana bahşedilmiş bu pozitif özellikleri kazanca çevirebilmeyi istedim ve bana göre en doğru sektörü seçtim.**”

**“Girişimcilik” deyince soruyoruz girişimcilik nedir sizce? Pencerenizden bakınca nasıl görüyorsunuz girişimciliği?**

“Girişimcilik bence, rest, cesaret, güven karışımı bir olgudur, onca yıllık emeğimi riske edecek kadar güvendim kendime ve bunu göze aldım. Özellikle sigortacılıkta kendine

03 Nisan 1963 Sakarya’da doğdu. Adapazarı Ticaret Lisesi mezunu olan Akma, iş hayatına 1987 yılında vergi denetlemeler bürosunda memuriyetle başladı ve 2007 yılında emekli olduktan sonra Allianz Sigorta Yetkili Acenteliğini kurdu. “Memuriyet hayatımda edindiğim tüm dostlarım şimdi Allianz sigortalı oldu” diyen Fazilet Neşe Akma ayrıca 2008 yılında başladığı Kızılay Kadın Kolları Başkanlığı görevine hala devam etmekte.



güvenmek güvenilir biri olmak çok önemli. Ve ben bu konuda mütevazı olamayacağım. Kendime olan güvenim insanlara "güvenilir kişi" imajı olarak döndü, öyleyim de zaten. Çalıştığım şirket de uzun araştırmaların ardından beni acente olarak kabul etti. Bana göre kendine güvenen, güvenilir biri olmanın yanı sıra yaratıcı ve cesaretli de olmalı ve bu konuda ünlü kadın savunucusu Betty Friadan'ın bir sözü var; **"hedefleriniz büyük olsun ama bu hedeflere ulaşmak için her gün her hafta küçük adımlar atın"**. Bu doğrultuda, yeni dönemde iş dünyasının en çok duyduğu nitelikler katılımcılık, yaratıcılık ve yeni fikirlerdir. Bu ihtiyaçları en iyi şekilde cinsiyetlerine has özellikleri nedeniyle kadınlar karşılayabilir ve devlet de sonuna kadar desteklemelidir kadınları" diyor.

**Peki sizce devlet kadın girişimcilere gereken desteği veriyor mu?**

"Devlet girişimcilere hak ettiği desteği yeterince veremiyor aslında. Ama TOBB'a buradan teşekkürlerimi sunmak istiyorum, Çünkü **TOBB'un kadın girişimciler ile ilgili politikaları sebebiyle artık kadınlarımız arka sıralardan ön koltuklara doğru ilerlemeye başladı**. Türkiye'de kadın girişimciler sayısal açıdan yeterli değil. Örneğin ülkemizin en büyük 50 şirketinde 357 erkek üst düzey yönetici olarak görev yaparken sadece 39 kadın benzer pozisyonda yer alıyor. Çünkü kadın yönetici ve çalışanların iş hayatındaki karşılaştıkları baskılar ve ailelerine olan sorumlulukları nedeniyle erkek yönetici ve çalışanlara oranla yüzdeleri oldukça düşük."

**Sakarya ekseninde ve sektörünüzde kadın girişimci olmak konusunda ne düşünüyorsunuz** diye soruyoruz sanki olumsuz bir cevap alacağımızdan eminmiş gibi oysa Fazilet Hanım şaşırtıyor bizi **"Sakarya'da kendine güvenen duruşu, çizgisi belli bayanlar için iş hayatı çok da zor değil en azından her iş kadar ve herkesin zorluğu kadar zorlanır başarılı olmayı kendine hedef bilen kadın**. Ben kadın erkek ayrımı yapılmayan ve özellikle dengeli ve istikrarlı bir duruşu olduğu için de en çok kadınların tercih edildiği bir sektör seçtim ve hiç yadırganmadım, zorlanmadım. Sigortacılık sektöründe kadınların rolü kadın empati kurabilme yeteneklerinin daha iyi olması ve durumu yönetme ve değerlendirebilme özelliklerinin daha baskın olduğunu düşünüyorum" diyor. Fazilet Hanım **kendine güvendiği kadar güveniyor kadınların iş hayatındaki başarısına...**

**SATSO Kadın Girişimciler Kurulu üyeliği nasıl başladı ve neler kattı size?**

"O dönemde Sakarya Kent Konseyi Kadın Meclisinde görev alıyordum. Aynı dönemde de işyerimi açarak SATSO'ya kaydoldum. Orada Kent Konseyi Kadın Meclisi tarafından Kadın Girişimciler Kuruluna önerildiğimi öğrendim, mutlu oldum, Böyle başarılı ve azimli iş kadınları ile çalışmaktan dolayı

memnuniyet duyuyorum. Ayrıca bu konuda SATSO'nun desteklerini de göz ardı etmem, her türlü desteği alıyoruz, ayrıca bu kurulla birlikte takım ruhu ile çalışmayı ekipleşmeyi öğrendik, ufkumuz daha da açıldı. İlimizdeki kadın girişimci sayısını ve niteliği arttırmayı hedefliyoruz. Nitelikli iş kadınlarına ihtiyacı var ilimizin diye düşünüyorum, bunun yanı sıra girişimci aday kadınlarımız için SATSO'da fırsat kapıları çok. SATSO, girişimcilere her türlü desteği vermek adına bünyesinde destek birimleri oluşturdu bu fırsatları değerlendirmek ve desteklerden yararlanmak gerekli bence. **Kısacası sezi-leri ve hisleri kadınlara çok yol aldırır yol almak için de SATSO var**. Kadınlar yeter ki evlerinden çıkabilsinler SATSO'da işlerini kurup desteklerini alıp fikirlerini projelerini hayata geçirip dönebilirler"

**Bundan sonraki hedeflerini soruyoruz, Fazilet Hanım'ın çünkü bizce "yola devam" tavırları, konuştukça anlattıkça bize de yansıyan hayat ışığı yapılacak işlerini merak ettiriyor.**

"Aslında" diye başlıyor söze belli ki anlatacak çok şey var "Sektörümde ve şirketimden çok memnunum bundan dolayı bu doğrultuda ilerlemeyi düşünüyorum. Çoklu acentelik de düşünmüyorum. Sözünün arkasında güvenilir bir şirketle çalışıyorum



hiç problem yaşamadım. Anahtar kelime; şirketim bana güveniyor ben şirketime, kişiler de önce bana sonra Allianz'a geliyor, benim istikrarlı ve güvenli olmam nakde dönüşüyor. Bunun için de bu yolda ilerleyerek daha fazla insanla çalışarak onlara istihdam yaratmayı hedefliyorum. **Benim girişimcilik hayalim beraberinde de insanlara istihdam oldu; bir kişi düşünüyor birçok kişi doyuyor** bunu büyütmem gerekli bu bir sorumluluk aynı zamanda." diyor her bilinçli girişimci insanın yapması gerekeni hatırlatır edasında.

**Bugünlere gelirken rol model olarak benimsediğiniz kimse var mıydı? Ya da iş hayatından bildiğiniz ve çalışmalarını takip ettiğiniz iş kadınları var mı hangi özellikleri ile rol modeller sizce?**

Yeğenim Çiğdem Turan, benim için önemli bir rol model. Kendisinin Side/Manavgat ta Turan Prince Tatil köyü var, genç yaşta büyük bir girişimci oldu, onu takdirle izliyorum örnek alınması gereken çok özelliklerinin olduğunu düşünüyorum kendisinden feyz alıyorum.

Sakarya Emniyet Müdürlüğünde Müdür Yardımcısı Nurgül Adalı çok başarılı buluyorum zor bir meslek ama bu meslekte ciddi bir yetkiyi alabilmiş bu da bize kadının isterse aşamayacağı zorluk olmadığını gösteriyor. Ayrıca SATSO Yönetim Kurulu Üyesi Yıldız Bezek'i de çok takdir ediyorum.

**Girişimci aday kadınlar ne söylemek istersiniz?**

**"Girişimciler erkek kadın ayrımı yapılmaksızın bir ülkede pusula ile gemiyi bir araya getiren kaptanların işlevini görürler, çünkü pusulasız gemi denize açılmaz.** Bununla birlikte şu konu da çok önemlidir ki girişimcilik kültürü ümitsizlik kültürü değildir girişimci, sırtı binlerce kez yere gelse de bin birinci de hiç yenilmemiş gibi yarışmasını bilen bir güreşçiye benzer. Onun için gerçekten yaratma ve geliştirme isteği olan, iş kurarak devam ettirme hayali olan herkes mutlaka bir yolunu bulup ve girişimciliğe adım atmalıdır. Özellikle kadınlar hastanelerde gezip hastalık aramasınlar, evlerinde

oturup kalsınlar. Kadınlar kaplumbağa misali kabuklarından çıkıp iş hayatında topuk seslerini duyurmalılar. " diyor Fazilet Hanım ve gerçekten zor ama imkansız hiç bir şey olmadığını göstermek amacıyla araç lastik tekerleğinden çok güzel saksılar yapıldığının örneğini veriyor, bir lastik tekerleğin nasıl şekillenebileceğini yaratıcılığın her türlü imkansızlıklarda bile nasıl ortaya çıktığını anlatıyor ve "insanlar da bu lastikler gibi kendine şekil verebilir" diyor.

Fazilet Hanım ibretlik başarı öykülerinin yanı sıra keyifli yol hikayelerinin de girişimcilere ilham vereceğini düşünüyor...

**Fazilet Hanıma iş hayatında başarılar diliyoruz...**

# DIŞ TİCARET PANORAMA



**Hazırlayan:** Burhan ÖZKAN  
bozkan@sakarya.edu.tr

Ekonomi Dergisinin değerli okuyucuları.

Bu bölümümüzde ihracat ve ithalat yapan firmalarımıza dış ticaret işlemlerinde yol gösterecek konulardan FOB teslim şekli hakkında ayrıntılı bilgi vereceğiz. Aynı zamanda Yurt dışı fuar katılımı konusunda firmalara sağlanan devlet destekleri hakkında aydınlatıcı bilgiler verirken dış ticaret hakkında sizlerden gelen soruları yanıtlayacağız. Bundan sonraki yazılarımızda da dış ticaret işlemlerinizde karşılaştığınız sorunları mail adresimize gönderdiğinizde sorularınızı cevaplandırarak sizlere yardımcı olmayı amaçlamaktayız.

## DIŞ TİCARETTE TESLİM ŞEKİLLERİ

Teslim şekilleri ihracat ya da ithalat yapan şirketlerin en çok yanlış yaptığı konulardan bir tanesidir. O yüzden dış ticaret panorama köşemizde yer verdiğimiz konulardan bir tanesi de "teslim şekilleri" olacaktır.

**Soru: Teslim şekli ne demektir?**

Teslim şekilleri bir ihracat ve ithalat işleminde ihracatçı ve ithalatçının bu ihracat ve ithalat işlemiyle ilgili hangi maliyetleri üstleneceklerini, yine bu ihracat veya ithalat işleminde malla ilgili sorumluluğun nereye kadar ihracatçıya nereden sonrada ithalatçı-

ya ait olduğunu ve malda bir hasar oluşması durumunda bunun kime ait olduğunu gösteren kurallar bütünüdür.

Bu yazımızda bu teslim şekillerinden biri olan FOB teslim şekli hakkında bilgi vereceğiz.

## FOB – GEMİ BORDASINDA TESLİM (FREE ON BOARD)

**Soru: Bu teslim şeklinde mallar nerede teslim edilecektir?**

Bu teslim şeklinde, satıcı (ihracatçı) malları gemi bordasında teslim edecektir. Malları yükleme limanında (ihracatçının ülkesindeki belirlenen limanda) gemi bordasında ithalatçıya teslim ettiği zaman satıcının sorumlulukları sona ermektedir.

**Soru: Bu teslim şeklinde satıcı yani ihracatçıya ait olan maliyetler nelerdir?**

İhracatçı malı üretmeli, ihracatla ilgili tüm belgeleri hazırlamalı, ihracat gümrük işlemlerini yapmalı ve ithalatçının bulduğu geminin bordasında malı teslim etmelidir. Bunların haricinde ihracatçıya ait başka bir

maliyet söz konusu değildir.

**Soru: İhracatla ilgili belge masrafları, gümrükleme işlemleri, taşıma işlemleri, sigorta vb. masraflar kime aittir?**

İhracatla ilgili belge masrafları ve ihracat gümrük işlemleri ihracatçıya aittir. Bunların haricindeki tüm masraflar alıcıya yani ithalatçıya aittir.

**Soru: İhracatçı malları alıcı tarafından temin edilen taşıt aracına yüklemek zorunda mıdır?**

İhracatçı malları geminin bordasında hazır bulundurmakla yükümlüdür. Bu noktaya kadar sorumluluk ihracatçıya aittir.

**Soru: İhracatçı taşıt aracını bulmak ve malların taşınması için sigorta yapmak zorundadır mı?**

Taşıt aracını bulma ve sigorta sorumluluğu ithalatçıya aittir.

**Soru : Bu teslim şekli her türlü taşımacılıkta kullanılır mı?**

Bu teslim şekli yalnızca deniz yolu taşımacılığında kullanılmaktadır. Fakat uygulamada firmaların yanlışlıkla bu teslim şeklini kara yolunda da kullandıkları görülmektedir. Firmaların bu noktaya önem vermeleri ve bu teslim şeklini yalnızca deniz yolunda kullanmaları tavsiye olunur.



## TEŞVİKLER

Piyasada iş yapan şirketlerin bir çoğunun kendilerine sağlanan teşviklerden habersiz olduğu ya da haberi olsa bile bu teşviklerin

içeriğini bilmedikleri görülmektedir. Bu sayıdaki konularımızdan bir diğeri yurt dışındaki fuarlara katılan firmalara sağlanan des-

teklere. Bu konu hakkında aydınlatıcı bilgileri sizlerle paylaşacağız.

## YURT DIŞI FUAR KATILIMI DESTEĞİ

### Soru: Bu teşviğin amacı nedir?

Bu desteğin amacı; Bu desteğin amacı yurt dışında gerçekleştirilen ticari nitelikli, Türk İhracat Ürünleri Fuarları, Sektörel Türk İhracat Ürünleri Fuarları ve Milli Katılım organizasyonlarına firmalarımızın iştiraki ile uluslararası sektörel nitelikli fuarlara bireysel katılımların sağlanması suretiyle ihracatımızın desteklenmesidir.

### Soru : Bu teşvik kapsamında firmaların faydalanılabileceği yardımlar nelerdir?

Bu teşvik kapsamında firmalar katılacakları yurt dışı fuarlarla ilgili olarak çeşitli desteklerden faydalanabilirler. Bu destekler şöyle sayılabilir ;

- 1) Firmaların yurt dışında katılacakları Türk İhracat Ürünleri Fuarı, Sektörel Türk İhracat Ürünleri Fuarı ve Milli Katılım Organizasyonları Desteklenmektedir.
- 2) Hedef Ülke Bazında Yurt Dışı Fuar Katılımı
- 3) Üretici/İmalatçı Organizasyonları ve Yurt Dışı Fuar Katılımlarının Desteklenmesi
- 4) Yurt Dışı Fuarlara İlişkin Organizatör Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi
- 5) Sektörel Nitelikteki Uluslararası Fuarlara Bireysel Düzeyde Katılımların Desteklenmesi

### Soru: Bu destek kapsamında Yurt dışı fuarlarına giden şirketlerin hangi giderleri desteklenir?

Yurt dışı fuarlarına katılan firmalar devletten M2 başına yaptıkları harcamalar karşılığında destek alırlar. M2 fiyatı içinde bulunabilecek giderler şunlardır;

Fuar stand malzemesi ve katılımcı firmanın fuar standı teşhir edeceği ürünlerin nakliyesi (ilave nakliye giderleri hariç), depolaması ile bunların gümrükleme ve sigorta masrafları,

Yer kirası, stand malzemesi/kirası, stand konstrüksiyonu, dekorasyon ve sözleşmede belirtilen diğer standart stand içi donanım ve hizmetleri (halı, mobilya, elektrik, su, te-

mizlik gibi ürünün sergilenmesiyle ilgili diğer zorunlu hizmet kalemleri),

Fuar organizasyonunun tanıtımına (fuarın düzenleneceği ülkedeki potansiyel iş çevrelerine yönelik tanıtım) yönelik giderler,

Fuarla ilgili alınabilecek diğer hizmetler;

Organizatör merkez giderleri (organizasyonu düzenleyen firma tarafından yapılan satış ve pazarlama giderleri, merkez ofis sabit giderleri, merkez ofis personel giderleri, ilgili fuarın organizatör hizmet bedeli)

Organizasyonu gerçekleştiren firma tarafından katılımcı firmaları tanıtmak amacıyla Katalog-broşür basımı,

Bütün bu sayılan gider toplamalarının M2 fiyatına yansıtılmış hali devlet tarafından desteklenir.

### Soru: Ürün teşhir etmez iseler firmalar bu destekten faydalanamazlar mı?

Katılımcılar, bu destekten faydalanabilmek için bizzat ürünlerini stantlarında sergilemek zorundalar.

ANCAK; Katılımcılar, ürünün cinsine göre ürünlerini doğrudan sergileme olanağı bulamamaları durumunda, broşür, katalog v.s ile fuar katılımlarında azami 16 metrekare üzerinden desteklenirler.

### Soru : Yurt dışı fuarlarda desteklenen stant alanının limitleri açısından kısıtlama varmıdır?

Yurt dışı fuarlara iştirak eden katılımcılar ile uluslararası fuarlara bireysel iştirak eden katılımcıların; asgari 9 metrekare olmak üzere, azami, 50 metrekareye kadar kiraladıkları stant alanı desteklenir.

50 metrekare'nin üzerinde stant alanı kiralanması durumunda, 50 metrekare'nin üzerinde ki kısma ilişkin fuar masrafları katılımcı tarafından karşılanır.

ANCAK; Komple tesis imalatı. Makine, mermer-doğal taş ve seramik, halı, ev tekstili, otomotiv ana sanayi ve mobilya sektöründe

faaliyet gösteren firmalar stant alanının desteklenmesine ilişkin azami 50 metrekarelik, mücevherat sektöründe faaliyet gösteren firmalar ise asgari 9 metrekarelik sınırlamadan muafır.

### Soru : Firmaların yurt dışı fuar desteğinden faydalanma oranı nedir?

Organizatör firma aracılığıyla yurt dışı fuarlara katılan firmaların devlet tarafından görevlendirilen organizatöre ödeyecekleri katılım bedelinin %50'si destek kapsamında katılımcıya ödenir.

Bireysel olarak uluslararası fuarlara katılan firmalar için, katılımcının ödeyeceği boş stant kirasının %50'si ve nakliye harcamalarının %50'si, 15.000 ABD Doları'nı aşmamak üzere desteklenir,

Yurt dışı Fuarlara iştirak eden komple tesis imalatı, makine ve otomotiv ana sanayi sektöründe faaliyet gösteren firmaların fuar nakliye masraflarının 10.000 ABD Dolarını geçmemek üzere %50'si, doğal taş, seramik ve mobilya sektöründe faaliyet gösteren firmaların nakliye masraflarının ise 6.000 ABD Dolarını geçmemek üzere %50'si katılım bedeline ilaveten desteklenir.

### Soru : Destekten yararlanmak için başvuru ne zaman ve nereye yapılır ?

Yurt dışı fuara katılmak için başvurular firmalar tarafından bireysel olarak veya fuarı organize eden organizatör firmaları aracılığıyla ilgili ihracatçı birliklerine yapılır. Fuar katılım başvurularını yapan firmalar verilen maddi destekleri alabilmek için gerekli tüm bilgi ve belgeler ile birlikte fuarın bitiş tarihini müteakip en geç üç ay içerisinde;

Eğer fuar başvurularını organizatör kanalıyla yapmışlarsa, yine aynı organizatörün aracılığıyla bulunulan bölgedeki fuar konusu sektör de gözetilmek suretiyle ilgili İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliklerine,

Bireysel düzeyde uluslararası fuar katılımlarında ise firma tarafından üretim konusıyla ilgili üye olduğu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliklerine yapılır.

## SIK SORULAN SORULAR

### Soru : İhracat yapmak istiyoruz. Alıcı ile sözleşme yapmazsak olur mu?

Bir dış ticaret olayında sözleşme yapmak zorunda değilsiniz. Fakat bir aksilik veya anlaşmazlık durumunu göz önünde bulundurarak sözleşme yapmanızı tavsiye ederim.

### Soru : Türkiye'de her malın ihracı serbest-

### midir? İstedğimiz her malı satabilir miyiz?

İhracı yasaklanmamış olan her malı satabilirsiniz. İhracat mevzuatında hangi malların ihracının yasak olduğu yayınlanmıştır.

### Soru : Yurt dışından kullanılmış malzeme ithal etmek istiyoruz. Bunun için herhan-

### gi bir kısıtlama söz konusudur?

İthalat mevzuatı kapsamında yurt dışından getirilecek maddeler saptanmıştır. Eski, kullanılmış veya yenileştirilmiş olarak ithal edilebilecek maddelere ilişkin tebliğ kapsamında hangi maddeleri getirebileceğinizi görmemiz için bahsettiğim ilgili tebliğe bakmalısınız.

## **“SAKARYA – GEYVE OSB” ANADOLU VE DIŞ DÜNYAYA AÇILAN YENİ BİR ÜRETİM -TİCARET MERKEZİ OLACAK**



SATSO Yönetim Kurulu Başkanı A.Akgün Altuğ yeni bir organize bölge kurulması konusunda çalışma yaptıklarını belirterek yatırımcılara çağrıda bulundu. Akgün Altuğ konu ile ilgili şu bilgileri verdi :

“Son yıllarda yatırımların cazibe merkezi konumuna gelen Sakarya’ya konumuna uygun Organize Sanayi Bölgeleri kazandırma çalışmalarımız devam etmektedir.

Ülkemizde ve dünyada önemi her geçen gün artan ve gelişmekte olan gıda sanayisinin ihtiyaçlarına cevap vermek amacı ile

SAKARYA Geyve ilçesi’nde “ Gıda İhtisas Organize Sanayi Bölgesi” kurulması çalışmalarına başlamış bulunmaktayız.

İlimiz coğrafi konumu itibarı ile önemli bir noktada bulunmaktadır. Mevcut olan D-100 Karayolu, TEM Otoyolu, çalışmaları devam eden 3. Köprü bağlantılı yeni Otoyol ve Karasu Limanı yatırımları tamamlanıp faaliyete geçtiğinde ilimizdeki yatırımcıların hammadde tedarikinde ve ürün sevkiyatında önemli avantajlar sağlayacaktır. Yakın gelecekte tamamlanacak olan ulaşım imkanlarının, ilimizde mevcut OSB’ler ve plan-

lanan OSB’lerde yer alacak olan yatırımcılara önemli katkılar sağlayacağına inanmaktayız. Bu cazibeler sonucu Geyve’nin yatırım ve üretim merkezi haline dönüştürecek 200 civarında girişimci sanayicimiz için hazır durumda beklemektedir. “Sakarya – Geyve Belediyesi OSB” projesinin hayata geçirilmesi ile; Anadolu ve dış dünyaya açılan yeni bir üretim ve ticaret merkezi oluşacaktır.

Kurulacak olan Gıda İhtisas Organize Sanayi Bölgesinde yatırım yapmak isteyen müteşebbisler Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası’na müracaat edebilirler.”

## **TİCARET VE SANAYİ ODASI MARKA VE LOGOSU TESCİL EDİLDİ**

Günümüzde rekabet koşulları hızla değişmektedir. En az üretim kadar üretilenin tanıtılması, pazarlanması ve satılması da önemlidir. Yoğun rekabet ve modern ticaret koşulları, markalaşma sürecini daha ürün fikri ortaya çıkarken planlanmasını, marka stratejilerinin ve konumlanmalarının belirlenmesini gerekli kılmaktadır. Ülkemizde, ilimizde marka-patent tescil çalışmaları hala olması gerektiği gibi değildir. Gelişmiş ülkelerde yılda 10.000 civarı başvuru yapılırken bu rakam ülkemizde sadece 200 civardır. Markasına, ürününe güvenen her girişimci ürünün patentini ve markasını tescil ettirmelidir. Bu tesciller Türk markalarının dünya pazarlarında tutunabilmesi ve zorlu rekabet şartlarına karşı koyabilmesi için çok büyük bir gerekliliktir. Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası, Ar-Ge Proje Destek Birimi, Sakarya’lı girişimcilerin ve firmaların patent, marka tescillerinde karşılıksız destek vermek için hazırdır. Birim öncelikle Oda’nın markasını tescil etmekle işe koyulmuştur. 1924 Yılında Kurulan İlimizin Ticaret ve Sanayi Odası Marka ve Logosu Markaların korunması hakkında 556 Sayılı Kanun Hükmünde Kararnameye göre 04/09/2009 tarihinden itibaren 27/07/2010 tarihinde 16, 35,41, 42 ve 45. sınıflarda tescil edilmiştir.





internet dijital baskı  
medya planlama  
fotoğraf  
tanıtım filmi  
tanıtım  
satış tasarımı  
pazarlama  
prodüksiyon  
hedef kitle  
matbaa reklam dergisi  
iletişim gazetesine

# fikir strateji



KALİGRAF

T: 0264 278 10 15 - WWW.KALIGRAF.COM.TR

## SATSO'DAN EKONOMİK DURUM TESPİT ANALİZİ

2010 YILININ ÜÇÜNCÜ 3 AYINDA SAKARYA EKONOMİSİNDEN BAZI KESİTLER

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası'na üye 500 imalatçı firmalar üzerinde yapılan anket çalışması ile ekonomik krizin reel sektöre etkileri ve 2010 yılının ikinci üç ayı itibariyle imalatçı firmaların durumları tespit edilmeye çalışıldı.

### Soru 1- İşletmenizin ölçeği nedir?

- Mikro % 34,5
- Küçük % 39,3
- Orta % 22,6
- Büyük % 3,6

### Soru 2- Kuruluşun nevi nedir?

- Şahıs Şirketi % 24,1
- Kolektif Şirketi -
- Komandit Şirketi -
- Limited Şirketi % 50,6
- Anonim Şirketi % 25,3
- Kooperatif -

### Soru 3- Odanızın kaç yıldır üyesisiniz?

- 0-5 % 51,2
- 6-10 % 18,3
- 11-15 % 11,0
- 16-20 % 9,8
- 21 ve üstü % 9,8

### Soru 4- İhracat yapıyor musunuz?

- Evet % 49,4
- Hayır % 50,6

### Soru 5- 2010 yılı kar oranınızda nasıl bir gelişme yaşandı?

- Geçen yıla göre daha yüksek oldu % 32,9

- Geçen yıla göre düştü % 23,5
- Aynı düzeyde kaldı % 37,6
- Zarar ettik % 5,9

### Soru 6- 2010 yılında firmanızda Eylül ayı sonu itibariyle üretimde meydana gelen değişimler nasıl oldu?

- Artış oldu % 48,8
- Değişmedi % 32,5
- Azalış oldu % 18,8

### Soru 7- 2010 yılında firmanızda Eylül ayı sonu itibariyle iç satışlarda meydana gelen değişimler nasıl oldu?

- Artış oldu % 44,6
- Değişmedi % 36,1
- Azalış oldu % 19,3

### Soru 8- 2010 yılında firmanızda Eylül ayı sonu itibariyle dış satışlarda meydana gelen değişimler nasıl oldu?

- Artış oldu % 43,5
- Değişmedi % 32,6
- Azalış oldu % 23,9

### Soru 9- 2010 yılında firmanızda Eylül ayı sonu itibariyle siparişlerde meydana gelen değişimler nasıl oldu?

- Artış oldu % 46,9
- Değişmedi % 32,1
- Azalış oldu % 21

### Soru 10- 2010 yılında firmanızda Eylül ayı sonu itibariyle istihdam (iş gücü), Çalışan sayısında meydana gelen değişimler nasıl oldu?

- Artış oldu % 27,2
- Değişmedi % 60,5
- Azalış oldu % 12,3

### Soru 11- Şuanda işletmenizin karşı karşıya kalacağı en önemli sorunun ne olacağını düşünüyorsunuz?

- Vergiler % 9,8
- Kredi geri ödemeleri/Finansman % 17,1
- Sigorta primleri % 3,7
- Yüksek işletme giderleri % 12,2
- Hepsi % 42,7
- Diğer % 14,6

### Soru 12- Piyasaların gelecekteki durumu hakkındaki düşünceniz nedir?

- İyi olacak % 57,5
- Değişmeyecek % 27,5
- Kötü olacak % 15

### Kapasite Kullanım Oranı

- (Eylül ayı sonu itibariyle) : 63.1
- (Türkiye Oranı 73.5)
- (Haziran ayı sonu itibariyle) : 61.2



*"Umarız, SATSO Kadın Girişimciler Kurulu'nun bu çalışması diğer illere de örnek teşkil eder"...*

### SATSO KADIN GİRİŞİMCİLER KURULUNDAN KADINLARA YÖNELİK İLK "KADIN GİRİŞİMCİLER DESTEK PAKETİ" PROTOKOLÜ

SATSO bünyesinde faaliyetlerini sürdüren SATSO Kadın Girişimciler Kurulu ilimizdeki kadın girişimcilere destek olmak amacıyla, ticari faaliyette bulunan kadınların uzun vadede ekonomik büyümeye katkıda bulunması ve çalışan kadının spesifik ihtiyaçlarının karşılanmasına ve pozitif ayrımcılık ile motive edilmesine yönelik çalışmalarına bir yenisini daha ekledi.

Bu doğrultuda Türkiye Finans Katılım Bankası ve SATSO Kadın Girişimciler Kurulu arasında bir kredi protokolü düzenlendi.





## İşbirliği Teklifleri

**Ref:20100630009**

Bilgi İletişim Teknolojileri endüstrisinde satış danışmanlığı hizmeti vermekte olan İsveçli firma İskandinav pazarına girmeyi düşünen firmalar için satış ve pazarlama konularında altyüklenicilik hizmeti sunmaktadır.

**Ref:20100602007**

İnşaat yapı malzemeleri (izolasyon, çatı sistemleri, duvar malzemeleri, yapı kimyasalları vb.) satışı yapmakta olan Belçika' da yerleşik firma distribütörler aramaktadır.

**Ref:20100602037**

Zirai atık/posa, ahşap veya sıvı yakıt ile kullanılan patentli otomatik biyokütle kazanı geliştirmiş olan Fransız firma, tüm firmayı satın alabilecek bir ortak aramaktadır.

**Ref:20100603003**

Modern fırınlar, şömine tabanı ve paslanmaz çelik bacalar üreten ve ticaretini yapan Yunanistan' da yerleşik firma taşeronluk hizmetleri sunmakta ve distribütörler aramak-

tadır.

**Ref:20100604004**

Güç jeneratörü üretmekte olan Koreli firma distribütörler ve satış ortaklıkları aramaktadır.

**Ref:20100608034**

Yüksek yoğunlukta polietilen (HPDE) oluklu boru (kanalizasyon, drenaj& kablo iletim kanalı) imalatı yapan Yunanistan' da yerleşik firma ticari aracılık hizmetleri teklifinde bulunmaktadır.

**Ref:20100610036**

Uluslararası büyük bir şirket grubuna üye Makedonya' da yerleşik firma; Yüksek Kalite/Düşük Maliyetli tam donanımlı medikal cihazlar üretmektedir.(ekstrakorporeal kan hatları, bileşimler, medikal tüpler, sıvı takip cihazları ve sonda) Firma ticari araçlar aramakta ve medikal alanda faaliyet göstermekte olan firmalara altyüklenicilik hizmetleri sunmaktadır.

**Ref:20100610039**

Makina imalat alanında; endüstriyel robot, kaynak makineleri ve çakmaktaşı kesim cihazları üretimi ve mobil araç testleri yapmakta olan Macar firma distribütörler aramakta aynı zamanda şirketin satılması konusunda teklifte bulunmaktadır

**Ref:20100621028**

Kağıt ve ondüle ahşap dönüşüm endüstrisinde kullanılan makina bıçakları, taşlama çarkları ve diğer yedek parça üretimi yapan Alman firma Avrupa' da ticari araçlar, temsilciler ve distribütörler aramaktadır.

**Ref: 20100503017**

Kayın ağacından yapılmış masa, sandalye, yatak ve yatak odası takımı ve mobilya üretiminde kullanılan yarı mamul imalatı yapan Ermenistan' da yerleşik firma ticari araçlar, karşılıklı üretim yapabileceği partnerler ve taşeronluk faaliyetlerini üstlenebileceği ortaklar aramaktadır.

## BİYOYAKIT-BİYOKÜTLE-ALBİYOBİR

Son yılların gözdesi biyoyakıtlar, güneş ve rüzgar gibi olmasalar da temiz bir alternatif arayanlar için birebirdir.

Bir gün dünya küresel krizden kurtulacak, peki küresel ısınmadan?

Türkiye'nin de yakın zamanda imzacısı olduğu Kyoto Protokolü küresel kriz nedeniyle ülke gündeminde fazla yer almasa da, anlaşma ülkelerin küresel ısınmaya karşı güç birliklerini temsil etmesi açısından önem teşkil ediyor. Her ne kadar küresel ısınmayı tetikleyen sera gaz salınımının, yüzde 25'ini tek başına gerçekleştiren ABD henüz bu anlaşmaya taraf olmasa da, Türkiye'nin yıllar sonra gelen imzası büyük anlam taşıyor.

Sera gazı salınımında dünyada 22. Sırada bulunan Türkiye, aynı zamanda Avrupa'nın sera gazı salınımı en hızlı artan ülkesi. Sanaayi gelişimini henüz tamamlamayan ülkemiz, sera gazı salınımını azaltmak bir yana yavaşlatamaz bir halde. Dolayısıyla küresel ısınma ile birlikte pek çok ülke gibi yüzünü yenilenebilir enerji kaynaklarına dönen Türkiye'nin önünde alternatif olarak güneş ve rüzgarın yanında bir de biyo-kütle enerjisi duruyor. Biyokütle enerjisi, yenilenebilir,

her yerde yetiştirilebilen, atıkları değerlendirilen, değişik enerji formlarına dönüşebilen, karbon ve hidrojen zengin, yüksek ısı değerli, kolay taşınabilir ve depolanabilir olması bakımından öne çıkıyor.

Bu yanıyla fosil yakıtlardan farklı olarak biyolojik yakıtlardan elde edilen biyoyakıtlar, kolza, ay çiçeği, soya, aspir gibi yağlı tohumların bitkilerinden çıkarılan yağların alkol ile reaksiyonu sonucu ortaya çıkıyor. Bu kapsamda hayvansal yağlar ve evsel kızartma yağları da biyoyakıt olarak kullanılırken, buna ölçülü oranlarda saf petrol kökenli dizelin karıştırılması sonucu biyodizel elde ediliyor.

Ülkemizin tarımsal avantajları biyoyakıt enerjisi potansiyelinin hayli yüksek olduğuna işaret ediyor. Biyoyakıt kullanımı teşvik ederek ülkemizin enerjideki dışa bağımlılığını azaltmak amacıyla 2005 yılında "Albiyobir" kuruldu. Dernek faaliyetleriyle çevreci bir enerji kaynağı olan biyoyakıtların ülke gündeminde yer almasını sağladı. Albiyobir, cumhuriyetimizin 100. Yılında akaryakıt ihtiyacımızın yüzde 23 oranında biyoyakıtlardan karşılamayı ulusal bir hedef olarak

belirlledi. AB'nin üye ülkelere koyduğu, 2010 yılında yüzde 20, 2030 yılında yüzde 30 biyoyakıt kullanımı hedefini örnek alan Albiyobir, 2023 yılında Türkiye'deki biyoyakıt kullanımının yüzde 23 olması için çalışmalarını yoğunlaştırdı.

Albiyobir'in biyoyakıtlarla ilgili çalışmalarının önemli bir ayağını da atık yağların toplanması oluşturuyor. Çevre Bakanlığı'nın verilerine göre toplanması gereken 350 bin ton yağın lisanslı toplayıcılarla yüzde 1'i bile toplanamıyor. Atık yağ toplama lisansına sahip olan Albiyobir, bu konuyu da ulusal bir sorumluluk projesi kapsamında ele alıyor. Çünkü toplanmayan ve çevreye karışan atık yağlar çevre için büyük tehdit oluşturuyor. 1 litrelik atık yağın 1 milyon ton litre içme suyunu kirlettiği düşünüldüğünde işin ciddiyeti daha iyi anlaşılıyor.

Bunun yanı sıra kullanılmış bitkisel atık yağlar, atık su kirliliğinin yüzde 25'ini oluşturuyor. Dolayısıyla evlerde kullanılan atık yağların lavaboya dökülmeden önce lisanslı toplayıcıların eline ulaşması çevrenin yanı sıra altyapı sistemlerinin uzun soluklu olması adına büyük önem taşıyor.

# BUNLARI BİLİYOR MUSUNUZ?

Hazırlayan:  
Ebru BARIN



1- Sanayi ve Ticaret Bakanlığının açıkladığı verilere göre geçen ay perakende satışlar yüzde kaç artmıştır?

- a) % 0,1 b) % 0,2 c) % 0,3 d) % 0,4

2- Dünya'nın en büyük halk festivali olan Oktoberfest hangi ülkede yapılmaktadır?

- a) Almanya b) Brezilya c) İspanya d) İngiltere

3- Ülkemiz sigara tüketiminde dünyada kaçınıcı sıradadır?

- a) 10 b) 4 c) 6 d) 9

4- Aşağıdakilerden hangisi Türkiye'nin katıldığı AB programlarından biri değildir?

- a) Hayat Boyu Öğrenme Programı b) Progress Programı  
c) Fiscalis Programı d) Media Programı

5- Aşağıdakilerden hangi ülke en fazla asfalt yola sahip olan ülkedir?

- a) Fransa b) Amerika c) Rusya d) Türkiye

6 - Dünyanın en fazla yağış alan bölgesi olan, Havai'deki dağ, yılın kaç günü yağış almaktadır?

- a) 250 gün b) 320 gün c) 275 gün d) 350 gün

7- Vatandaşlar için AB'nin anlamı anketine göre en yüksek oran aşağıdakilerden hangisinde çıkmıştır?

- a) Serbest Dolaşım b) Euro c) Barış d) Bürokrasi

8- Yabancıların Ülkemizdeki doğrudan yatırımların Ülkelere göre dağılımına bakıldığında en büyük oranı Aşağıdaki ülke gruplarından hangisi almıştır?

- a) Avrupa Ülkeleri b) Asya Ülkeleri c) Amerika Ülkeleri d) Afrika Ülkeleri

9- Eyfel kulesinin en üst noktasına çıkabilmek için kaç basamak çıkılmaktadır?

- 1.500 b) 1.290  
1.639 d) 1.792

10 İnsanların ölümüne en fazla yol açan hayvan aşağıdakilerden hangisidir?

- Ayı b) Aslan c) Sivrisinek d) köpek

11- Kamuda toplam kaç araç bulunmaktadır?

- 157 bin 752 b) 114 bin 912 c) 195 bin 716 d) 123 bin 642

12- Et ithalatına izin verilmesiyle Ocak-Ağustos döneminde canlı hayvan ithalatında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde kaç artış yaşanmıştır?

- a) % 157.9 b) % 224.5  
c) % 278.9 d) % 197.8

13- Ülkemiz 2008 yılında çıkarılan 5746 sayılı Ar-Ge Destekleme Kanunu'ndan sonra bölgenin Ar-Ge Merkezi konumuna geldi. 2 yılda açılan Ar-Ge merkezi (resmi) sayısı kaçta ulaşmıştır?

- a) 45 b) 64 c) 57 d) 38

14- Albert Einstein kaç yaşında tam olarak konuşmaya başlamıştır?

- a) 1 b) 3 c) 5 d) 9

15- Tekno Girişim Sermaye Desteği Programına 2010 yılında kaç başvuru yapılmıştır?

- a) 724 b) 378  
c) 567 d) 690

16- Ülkemizdeki sanal işyeri sayısı aşağıdakilerden hangisidir?

- 22 bin 500 b- 17 bin 370 c- 25 bin 123 d- 30 bin 203

17- 2010 yılı itibariyle Alışveriş Merkezlerinde toplam çalışan sayısı aşağıdakilerden hangisidir?

- 559 bin kişi b- 490 bin kişi  
c- 397 bin kişi d- 598 bin kişi

18- Ölümle sonuçlanan iş kazalarında Türkiye dünyada kaçınıcı sıradadır?

- a) Üçüncü b) yedinci  
c) Beşinci d) Dokuzuncu

19- Yabancı yatırımcıların Borsadaki payı 1 Ekim tarihi ayı itibariyle aşağıdakilerden hangisi olmuştur?

- % 53.24 b- % 67.85 c- % 48.56 d- % 59.79

20- Türkiye AB'ye hangi tarihte tam üyelik başvurusu yapmıştır?

- a- 1959 b- 1962 c- 1987 d- 1999

**CEVAP  
ANAHTARI**

- 1d 2a 3b 4d 5a 6d 7a 8a  
9d 10c 11c 12b 13b 14d  
15a 16a 17b 18a 19b 20d



# ZAFER OFSET



etiket

dönkart

flexo rulo etiket

afiş kartvizit

promosyon ürünleri fatura

broşür kanuni evrak çeşitleri katalog

sürekli form davetiye irsaliye

cd zarfıajanda ambalaj kutuları küp blok

cd etiket telefon kaşe tebrik kartı takvim

cepli dosya bloknot zarf el ilanı kitap poster

antetli kağıt makbuz çeşitleri serigrafi baskı

**ZAFER  
OFSET**  
MATBAACILIK  
Tic. ve San. Ltd. Şti.

**ZAFER  
DİJİTAL**

**zafereetiket**

**Zafer  
FORM**  
Bilgisayar Form Basım

**ZAFER  
SELLFON**

Zafer Ofset : Kavaklar Caddesi Uzunoğlu İşhanı No: 14 - 15 54100 ADAPAZARI  
Zafer Dijital : Cumhuriyet Mah. Dr.Kamil Sokak No: 5/A 54100 ADAPAZARI  
Zafer Etiket : TOPÇA Toptancılar Sitesi (B) Blok No: 7 E R E N L E R ADAPAZARI  
Zafer Telefon : Mithatpaşa Mah. Bezgin Sk. No:3 (Terminal Mevkii) ADAPAZARI

Tel: (0264) 272 47 46 - (0264) 274 72 92 | Faks: (0264) 271 62 44  
Tel: (0264) 281 04 09 | Faks: (0264) 281 04 10  
Tel: (0264) 241 71 63 | Faks: (0264) 241 71 64  
Tel: (0264) 291 24 30

[www.zaferofset.com.tr](http://www.zaferofset.com.tr)





# HENDEK BELEDİYESİ BAYRAKTEPE TESİSLERİ



Düğün, nişan ve toplantılar için kapalı - açık mekanları, müzesi ve eşsiz manzarası ile Sakaryalıların hizmetinde...

Hafta sonları saat 08:00 - 13:00 arası açık büfe kahvaltı keyfi



**Rezervasyon Telefon:** 0.264.614 63 43 - 0.533.231 90 21 [www.hendek.bel.tr](http://www.hendek.bel.tr)