

EOSB DERGİ

ESKİŞEHİR ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ

İŞ DÜNYASI COVID-19 İLE YENİDEN ŞEKİLLENİYOR

KAPAK

Koronavirüs Salgının Etkileri
ve Koronavirüs Sonrası
Yeni Dünya Düzeni

GÖRÜŞ

Dr. Mehmet Yurdal Şahin
Türkiye'de Dünden Bugüne
Yatırım Teşvik Politikaları





Eskişehir'in modern yüzü **Modernity Hotel** ile
geleceğin hizmet ve tasarımıyla tanışın...



Yenibağlar Mahallesi İsmet İnönü 1 Caddesi Güzide Sokak No: 1 Tepebaşı - ESKİŞEHİR

İletişim ve Rezervasyon: 0 222 400 0 700   /paletteeskisehir   /modernityhotel

www.modernityhotel.com.tr

İÇİNDEKİLER

Ocak - Mart 2020 - Yıl: 2 Sayı: 5

5

BAŞKAN'IN MESAJI



6

HABERLER



36

GÖRÜŞ

KENAN IŞIK

BÖLGESEL SANAYİMİZ VE YÜKSEK TEKNOLOJİ
İLE KATMA DEĞERLİ ÜRETİM HEDEFİMİZ

39

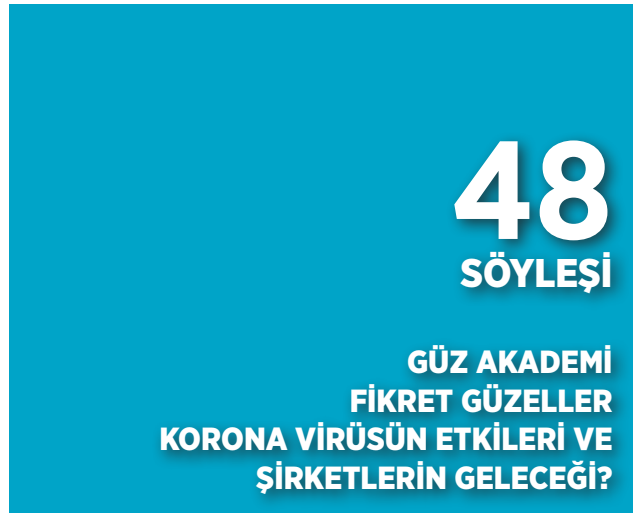
KAPAK

KORONAVİRÜS SALGININ
ETKİLERİ VE KORONAVİRÜS
SONRASI YENİ DÜNYA
DÜZENİ



48
SÖYLEŞİ

GÜZ AKADEMİ
FİKRET GÜZELLER
KORONA VİRÜSÜN ETKİLERİ VE
ŞİRKETLERİN GELECEĞİ?



52
GÖRÜŞDR. MEHMET YURDAL ŞAHİN
TÜRKİYE'DE DÜNDEN BUGÜNE YATIRIM
TEŞVİK POLİTİKALARI57
GÖRÜŞPROF. DR. ALPAGUT KARA
PROF. DR. FERHAT KARA
PROF. DR. SERVET TURAN
DR. ÖĞR. ÜYESİ ALİ ÇELİK78
KİTAP62
GEZİSEDAT TELÇEKEN
9 GÜNDE 2 BÜYÜK ZİRVE TIRMANIŞ
ÖYKÜSÜ: AĞRI DAĞI VE DEMAVEND DAĞI80
İSTATİSTİKLER82
TEKNOLOJİKÜNYE
EOSB DERGİ
Ocak - Mart 2020
Yıl : 2 Sayı : 5
Yerel Süreli YayınEskişehir Organize Sanayi Bölgesi
İmtiyaz Sahibi
Nadir Küpeli
Yönetim Kurulu Başkanı
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Erhan TatarEditör
Mustafa ÖzencHaber Sorumlusu
Gökhan Koçalİdare Yeri
Organize Sanayi Bölgesi ESKİŞEHİRİletişim
Tel: 0 222 236 10 80
info@eosb.org.tr / www.eosb.org.trGrafik Tasarım / Reklam / Baskı
Oya Sönmez Grafik Atölyesi
Tel: 0 222 225 42 17
info@osga.com.trYayın Türü
Yerel, Süreli. Dergimiz 3 ayda bir yayınlanır.
Dergide yayımlanan yazılar yazarların kişisel
görüşlerini yansıtmaktadır. Yazılarla ilgili her türlü
hukuki ve etik sorumluluk yazarlara aittir. Yazılar
kaynak gösterilerek kullanılabilir.



Estetik yapılar için,
sağlam çözümler...



Türkiye Hazır Beton Birliği
MAVİ BARET ödülü

 **SELKA GRUP**

 **SELKA** İNŞAAT  **SELKA** BETON  **SELKA** PREFABRİK  **SELKA** MADENCİLİK  **SELKA** PETROL  **SELKA** YAZILIM

Alpu Yolu 2.km Eskişehir / TÜRKİYE T: +90 (222) 237 62 62 F: +90 (222) 237 74 30 www.selka.com

TÜRK SANAYİNİN ÜRETİM GÜCÜ SALGIN DÖNEMİNDE DAHA İYİ ANLAŞILDI!

Nadir KÜPELİ
EOSB Yönetim Kurulu Başkanı



Büyük umutlarla başladığımız 2020 yılı hem ülke olarak hem de dünya genelinde yaşanan olaylar ve gelişmelerle beklediğimizin çok ötesinde bir yıl olarak tarihe geçeceğini göstermekte. Covid-19 salgının Çin'den başlaması ve ardından tüm dünyaya hızla yayılmasıyla birlikte, önce tüm dünya ekonomisinde ardından tüm sosyal yaşamımız ve alışkanlıklarımız da bir anda köklü bir değişim yaşandı. Zaten kullanmakta ve her geçen gün daha fazla hayatımızın ve işimizin bir parçası olan dijitalleşme olgusu, bu salgının etkisiyle birlikte çok daha hızlı bir şekilde hayatımızda, işimizde ve davranışlarımızda köklü bir şekilde dönüşüm yaşanmasına neden oldu.

Koronavirüs salgını ekonomilerde hem arz ve talep şoku yarattığı gibi, bir yandan da tedarik zincirinde aksamalara yol açarak küresel ekonomide derin izler bırakmaya başladı. Bu olumsuz etkilerin ne kadar süreceği, küresel ve ulusal ekonomileri nasıl koşulların beklediği sorularına cevap verebilmek oldukça zor görünüyor. Eskişehir OSB'de yılın 3 ayında oldukça olumlu seyreden arsa satışları, elektrik, doğalgaz ve su tüketimlerindeki değişimleri bilhassa nisan ayından sonraki 3 aylık veriler çıktığında çok daha iyi göreceğimize inanıyorum.

Salgının etkisiyle birlikte mart ayı sonuna doğru bölgemizde yer alan bazı sanayi kuruluşları üretim tempolarını düşürürken, bazılarıysa üretime ara vermek zorunda kaldı. Salgının etkisinin daha net fotoğrafını ilerleyen aylarda görmeye başlayacağız, bu arada Covid-19 salgının ortaya çıkmasıyla birlikte devletimizin birçok kesime yönelik aldığı tedbirler ekonomik ve idari tedbirler, önümüzü görmek konusunda bize önemli destek olmuştur. Bu destekler ilişkin görüşlerimizi zaman zaman yaptığımız basın açıklamalarıyla tüm kamuoyumuzla paylaştık. Alınmasını istediğimiz yeni tedbirleri sürekli dile getirdik ve sanayicimizin sesi olmayı sürdürdük.

Bu salgın süresince bizler için canla başla çalışan sağlık personeline yönelik gerekli sağlık il müdürlüğümüz gerekse de bazı hastanelerimiz aracılığıyla sağlık malzemesi desteğinde bulunduk. Bunlara ilişkin detayları dergimizin içinde bulabilirsiniz.

Koronavirüs salgını bir kez daha gösterdi ki, Türkiye sanayisinin üretim gücü ve çeşitliliği batı dünyası için büyük önem arz etmekte. Salgının çıkmasıyla AB ülkeleri ve ABD sanayinin yan sanayi parça tedarikinde yaşadığı ciddi sıkıntılar, gelecek açısından yeni yatırımların ülkemize gelmesi ve Türkiye'de üretim yapılması açısından bizlere büyük bir fırsat penceresi açmış durumdadır. Özellikle AB ülkelerinin dünyanın uzak köşelerinden mal bulabilmek yerine hemen yanı başlarında bulunan Türkiye'den çok kısa sürede bu zor dönemde bile sanayi ürünleri tedarik edebiliyor olmaları, onların Türkiye'nin önemini bir kere daha net bir şekilde anlamalarını sağlamıştır.

Sözlerimi tamamlarken, yaşadığımız bu zor dönemden ders alarak, güçlü bir sanayi ve üretim gücü için daha fazla çalışmamız gerektiği ortadadır. Yaşanan bu kriz ortamını olabildiği ölçüde işletmemiz, sektörümüz, ilimiz ve ülkemiz açısından bir fırsata çevirerek, sanayide daha da güçlenmek için yeni adımlar atmamızdır. Bu kapsamda Eskişehir'de zaten oldukça iyi durumda olan yüksek katma değerli üretim yapımızı daha da geliştirecek yeni adımları atmamızdır. Tüm okuyucularımıza sağlık, mutluluk, başarı ve bereket dolu günler diliyorum.

Saygılarımla...

ESKİŞEHİR ENDÜSTRİYEL SİMBİYOZ PROJESİ TAMAMLANDI



Endüstride atıkların değerlendirilerek kaynakların etkin kullanımı ve ekonomiye katkı sağlamak amacıyla BEBKA, EOSB ve ESO ile birlikte sürdürülen “Eskişehir Endüstriyel Simbiyoz Projesi” kapanış toplantısı gerçekleştirildi.

Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi çevre bilincinin geliştirilmesi, sanayinin çevreyle uyumlu üretim yapması için çalışmalarını tüm hızıyla sürdürmekte. Bu kapsamda Bursa Eskişehir Bilecik Kalkınma Ajansı (BEBKA), Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi (EOSB) ve Eskişehir Sanayi Odası (ESO) ile birlikte yürütülen “Eskişehir Endüstriyel Simbiyoz Projesi” kapanış toplantısı yapıldı. EOSB Müdürlüğü’nde gerçekleşen toplantıda projenin sonuçları proje paydaşları ile paylaşıldı. Elde edilen sonuçlar doğrultusunda ileriki dönemlerde kalkınma ajansları bünyesinde destek programlarının açılabilmesi aktarıldı.

Çevreye Duyarlı OSB’yiz

Toplantının açılış konuşmasını gerçekleştiren EOSB Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli çevreye duyarlı bir OSB olduklarını ifade etti. Küpeli, proje ile birlikte hedeflerinin bölgede faaliyet gösteren firmaların birbirlerinin atıklarından faydalanması ve firmalar arasında kaynakların kullanımıyla

ilgili ortaklık kültürünün geliştirilmesi olduğunu söyledi. Başkan Küpeli, BEBKA ile yürütülen çalışmaların artarak devam edeceğini söyleyerek, “BEBKA’nın bölgemiz kalkınmasında çok ciddi emekleri var. Sizler itici güçsünüz. Çeşitli projeleri birlikte konuştuk, değerlendirdik, yönettik. Birçoğunun olumlu sonuçlarını gördük. Endüstriyel simbiyoz da bunun bir başka örneği. Bu projelerin artarak devam etmesi, gelişmesi için organize sanayi bölgesi olarak her zaman yanınızdayız” diye konuştu.

Eskişehir Hep Önde

Daha sonra söz alan BEBKA Genel Sekreteri İsmail Gerim endüstriyel simbiyoz kavramına Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi’nin sahip çıktığını söyleyerek, “Endüstriyel simbiyoz kavramını Eskişehirli sanayicimiz önemsemekte. Eskişehir’in göstermiş olduğu ilgi ve alaka son derece memnun edici” dedi. Konuya ilişkin yürüttükleri çalışmalar hakkında bilgi veren Gerim, “Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğümüz yanı sıra işletmelerle çalışmalar yapıldı.

Elde edilen veriler yapılan anketlerle atıkların ne olduğu, nasıl değerlendirileceği analiz edildi. 42 firma ve kurumun temsilcisinin katılımıyla burada çalıştay düzenlendi. Önceliklendirme yapılarak 5 tane potansiyel proje için ön fizibilite hazırlandı” dedi. Maliyetlerin aşağı çekilmesi adına çalışmanın önemli olduğunu belirten Gerim, EOSB bünyesinde örnek bir merkez oluşturulabileceğini söyledi.

Eskişehir Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü’nde gerçekleşen kapanış toplantısına EOSB Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli, BEBKA Genel Sekreteri İsmail Gerim yanı sıra Yönetim Kurulu Başkan Vekili Metin Saraç, Yönetim Kurulu Üyesi Yavuz Ayva, Denetim Kurulu Üyesi Samet Özkaya EOSB Müdürü Erhan Tatar, Eskişehir Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Benli, Çevre Yüksek Mühendisi Suzan Eroğlu Önpeker, Planlama Birim Başkanı Elif Boz Ulutaş, Eskişehir Yatırım Destek Ofisi Koordinatörü Güliz Ünal ve Planlama Birimi Uzmanları Nalan Şençayır ile Özge Yıldız katıldı.

BİZ BÜYÜK BİR AİLEYİZ



Geleneksel olarak düzenlenen 'Personel Gecesi'nde konuşan Başkan Nadir Küpeli, "2019 yılında sayımız daha da artarak 190 kişilik büyük bir aile haline geldik" dedi.

Eskişehir Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü personeli 3'üncüsü düzenlenen 'Personel Gecesi'nde bir araya geldi. Anemon Otel'de gerçekleşen geceye EOSB Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli, Başkan Vekili Metin Saraç, Yönetim Kurulu Üyeleri Rıza Zeydan, Yavuz Ayva, Denetim Kurulu Üyeleri Hikmet Çetin, Samet Özkaya, Bölge Müdürü Erhan Tatar ve personel katıldı. Gecenin açılış konuşmasını yapan Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli 2019 yılı içerisinde temelini attıkları projelerin çoğunu 2020 yılında hizmete sunacaklarını ifade ederek, "2019 yılı hepimiz açısından yoğun geçen bir yıl oldu. Belki ülke olarak 2019 yılında bazı sıkıntılı dönemler yaşadık ama biz OSB yönetimi olarak söz verdiğimiz önemli yatırım projelerinin birçoğunun temelini de 2019 yılında attık. İnşallah

bu yatırımların yine çoğunu 2020 yılı içerisinde tamamlayıp, hizmete açacağız. 2020 yılında hepimizi yine yoğun ve mesai dolu günler bekliyor" dedi.

Eskişehir'imiz ve Sanayimiz İçin Birlikte Üretiyoruz

Başkan Küpeli, "Eskişehir'imiz ve sanayimiz için birlikte üretiyoruz" diyerek sözlerini şöyle sürdürdü:

"Eskişehir sanayinin daha da güçlenmesi için el birliğiyle çalışmaya devam edeceğiz. Bizler karar vericiler olsak da, yaz-kış, gece-gündüz, arazide masa başında sürekli çalışarak, OSB'deki altyapısından üstyapısına kadar bu eserleri ortaya çıkaranlar hep sizlersiniz. Sizlerin çalışması ve alın teriyle bu güzel eserler ortaya çıkıyor. Hepinize emekleriniz için bir

kere daha çok teşekkür ediyorum. 2019 yılında sayımız daha da arttı ve 190 kişilik büyük bir aile haline geldik. Organize sanayi bölgemiz yeni yatırımlarla büyüdükçe hem OSB müdürlüğümüzün hem de yeni hizmet birimlerinin devreye girmesiyle birlikte toplam çalışan sayımızın 2020 yılı sonunda daha da artacağına inanıyorum. Hepimiz gönül birliği içinde Eskişehir'imiz ve sanayimiz için birlikte çalışıyor, birlikte üretiyoruz. Biliyorum ki, 2020 yılında artan azim ve istekle, daha büyük işlere hep birlikte imza atacağız."

Konuşmanın ardından plaket törenine geçildi. Meslekte 10. yılını dolduranlara plaketleri takdim edildi. Gece Eskişehirli Sanatçı Mithat Körler'in seslendirdiği birbirinden güzel şarkılarla devam etti.





ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞ BİRLİĞİNDE SOMUT ADIMLAR ATILDI

Eskişehir sanayinin teknoloji ve inovasyona dayalı üretim oranını daha artırmak, ileri teknoloji ürünlerinin ihracat içerisindeki payını hızla yükseltmek için EOSB ve ESOĞÜ arasında yürütülen iş birliği kapsamında “Ar-Ge Açılış Toplantısı” gerçekleşti.

Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi Konferans Salonunda gerçekleşen toplantıda EOSB Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Kemal Şenocak, Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Rifat Edizkan, Başkan Vekili Metin Saraç, Yönetim Kurulu Üyesi Hamza Tinas, Denetim Kurulu Üyesi Hikmet Çetin, Bölge Müdürü Erhan Tatar, Proje Yöneticisi Dr. Sedat Telçeken, Rektör Danışmanları Doç. Dr. Osman Nuri Çelik ve Doç. Dr. Kemal Özkan ve mühendislik fakültesi öğretim üyeleri yer aldı.

Protokol Yapılacak

Toplantıda konuşan EOSB Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli, üniversite-sanayi iş birliğini çok önemsediklerini, şehirdeki üniversitelerle birlikte

ortak çalışmalar yaparak sanayinin gelişmesinde öğretim üyelerinin daha fazla katkı sağlamasını hedeflediklerini söyledi. Başkan Küpeli toplantıda teknik kurullarca hazırlanan çalışma takvimini karara bağlayacaklarını belirterek, “Bölgemizde faaliyet gösteren kuruluşların ihtiyacı olan konulara göre üniversitelerden bu konularda, Ar-Ge çalışmaları gösterecek hocalarımızla birlikte bir çalışma takvimi oluşturacağız. OSB Ar-Ge Komisyonunda görevli uzman personelimiz öncelikle hocalarımızın çalışmaları hakkında bilgi toplayacak, sonrada bizlerden talepte bulunan kuruluşlara ziyaretler yapacaklar. Bu aşamada uzmanlarımız iş birliğimizin amacını ve çalışma alanları hakkında bilgilendirmelerde bulunacak ve sanayiciler ile hocalarımız arasında köprü vazifesi göreceklerdir. Sanayici, araş-



tırmacı ve akademisyen eşleştirmeleri sonucunda yapılacak bir protokolle çalışmalara başlanacaktır” dedi.

Sürdürülebilir Rekabet Gücüne Ulaşmak Zorundayız

“Bilgi ve teknoloji yatırımlarımızı artırmak, sürdürülebilir rekabet gücüne ulaşmak zorundayız” diyen Başkan

Küpeli, “Son 15 yılda ekonomik göstergelerimiz neredeyse 4 kat büyüdü. Ülke olarak büyük hedeflere ulaşmak istiyorsak rakiplerimizden daha hızlı koşmak zorundayız. Bilgi ve teknoloji yatırımlarımızı artırmak, sürdürülebilir rekabet gücüne ulaşmak zorundayız. Bu kapsamda Eskişehir sanayinin teknoloji ve inovasyona dayalı üretim oranını daha da arttırılmalı,

ileri teknoloji ürünlerinin ihracatımız içerisindeki payını hızla yükseltmeliyiz. 2,5 milyar dolar civarında olan il sanayimizin ihracat rakamını 2023’de 5 milyar dolar hedefine çıkarmamız gerekmektedir. Bu kapsamda bizim için üniversite-sanayi iş birliği büyük önem taşımaktadır” dedi.

İleri Teknoloji Ürünlerine Yönelmeliyiz

Eskişehir Osmangazi Üniversitesi (ESOGÜ) Rektörü Prof. Dr. Kemal Şenocak, Ar-Ge yatırımlarının önemine değinerek, “Türkiye’nin inovasyon ekonomisi tabanlı yeni bir ihracat stratejisi üzerinde mesafe alması elzemdir. Ekonomimizin Ar-Ge ve inovasyon kapasitesini gerçekleştirmemiz, katma değeri yüksek ileri teknoloji ürünlerine yönelmemiz, yeni pazar araştırmalarını yenilikçi ürün bazında yeniden ele almamız gerekiyor. Kendi üretim teknolojisini yapmak suretiyle dışarı bağımlı teknoloji ve döviz bağımlılığımızı dolayısıyla kur değişikliği risklerimizi azaltmalıyız” dedi. Rektör Şenocak son olarak Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi’ndeki iş insanlarıyla beraber yeni çıktılar üretmek istediğini aktardı.



EOSB VE ESO YENİ YATIRIM STRATEJİLERİNİ GÖRÜŞTÜ

Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi (EOSB) ve Eskişehir Sanayi b ay düzenli olarak yapılan “İstişare Toplantılarının” 2020 yılı ilk toplantısı Eskişehir OSB Müdürlüğü'nde gerçekleştirildi. Eskişehir Organize Sanayi Bölge (EOSB) Müdürlüğü'nde yapılan toplantıya ESO Meclis Başkanı Süha Özbay, EOSB Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli, ESO Başkanı Celalettin Kesikbaş, EOSB Başkan Vekili Metin Saraç, EOSB Yönetim Kurulu Üyesi Hamza Tinas, Denetim Kurulu Üyesi Hikmet Çetin, ESO Başkan Yardımcıları Fatih Düş ile Sinan Özeçoğlu, ESO Yönetim Kurulu Üyeleri Ömer Benli, Gürhan Albayrak, Evren Şahin ve Muhsin Akbaş katıldı. ESO ve EOSB'nin birlikte düzenlediği İstişare Toplantısında, Eskişehir'in



demiryolu ile limanlara bağlantısının kente yapılacak olan yatırımlara ve ihracata etkisi, Yüksek Hızlı Tren (YHT) setlerinin Eskişehir'de üretilmesinin Türkiye ve Eskişehir için avantajları ve

ulaşımda yaşanan aksamalar ele alındı. Toplantıda ayrıca Eskişehir'e daha fazla yatırım çekmek için yapılacak çalışmalar ile yeni yatırım stratejileri gibi konular görüşüldü.

SOKAK HAYVANLARI İÇİN İŞ BİRLİĞİ



Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi ve Tepebaşı Belediyesi sokak hayvanlarının sağlık ve sahiplendirme çalışmaları için iş birliği yapacak.

Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi (EOSB) ile Tepebaşı Belediyesi sanayi bölgesinde bulunan sokak hayvanlarının sağlıklı biçimde yaşamlarını sürdürebilmeleri adına iş birliği yapmaya hazırlanıyor. EOSB tarafından hazırlanan proje ile bölgedeki sokak hayvanlarının tedavi, kısırlaştırma, aşı, besleme ve sahiplendirme gibi hizmetlerinin yerel yönetimlerin iş birliği ile sağlanması amaçlanıyor. Bu kapsamda EOSB Bölge Müdürü Erhan Tatar ve EOSB Proje Sorumlusu Ayça Oturmuş'un da bulunduğu heyet, Tepebaşı Belediyesi Doğal Yaşam Merkezi'ni ziyaret etti. Burada Tepebaşı Belediyesi Veteriner İşleri Müdürü Yusuf Selek ve merkez yetkililerinden bilgiler alan EOSB heyeti, birlikte gerçekleştirilecek olan çalışmalar hakkında da görüş alışverişinde bulundu. Merkez yetkilileri ayrıca sokak hayvanlarına yönelik gerçekleştirilen hizmetler hakkında bir sunum da gerçekleştirdi.

ESKİŞEHİR “İŞ BİRLİĞİ MODELİ” İLE SEKTÖRDE SÖZ SAHİBİ OLMAK İSTİYOR



Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde (EOSB) gerçekleşen Raylı Sistemler Kümelenmesi (RSC) toplantısında sektörde daha fazla söz sahibi olmak adına “İş birliği modeli”nin oluşturulması için görüş alışverişinde bulunuldu.

Raylı Sistemler Kümelenmesi (RSC) toplantısı Eskişehir Organize Sanayi Bölgesinde (EOSB) gerçekleşti. Hayri Avcı başkanlığında yapılan toplantıya EOSB Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli, ESO eski Başkanı Savaş M. Özyaydemir, üniversite temsilcileri ve çok sayıda sektör paydaşları katıldı. Toplantıda sektörün mevcut durumu, fırsatlar ve gelecek projeksiyonları ile ortak iş birliği modelinin oluşturulmasına yönelik öneri ve yaklaşımlar değerlendirildi.

hem bu sektörde çalışan firmalarımıza hem de kümemize sonuna kadar destek vermekteyiz” dedi.

Birlikte hareket etmeliyiz

Raylı Sistemler Kümelenmesi Yönetim Kurulu Başkanı Hayri Avcı, rekabetçi bir yapı oluşturarak maliyetlerinin payının azaltılmasını hedeflediklerini söyleyerek, “Sektörde faaliyet gösteren kurum ve kuruluşların birlikte hareket etmesinin sağlanması ve özellikle ih-

racat fırsatlarının değerlendirilmesiyle lokomotif, yük vagonu, yüksek hızlı tren, EMU ve DMU setleri, metro ve tramvay gibi raylı sistem araçlarının tasarımı, üretimi ve sertifikasyon konularında rekabetçi bir yapıyı oluşturarak girdi maliyetlerinin payının azaltılması hedeflenmektedir” diye konuştu. Avcı, bu kapsamda aynı işi yapan veya yapmak isteyen kuruluşların imkan ve kabiliyetlerini birleştirilerek ortak hareket etmeleri halinde maksimum faydanın sağlanacağını altını çizdi.

Demiryolunun Önemi Kavramaya Başladık

Toplantıda konuşan EOSB Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli, demiryolu taşımacılığının dünyadaki önemini kavramaya başladıklarını aktararak, “Raylı Sistemler Kümesi hepimizin çok önem verdiği küme. 5-10 sene önce maalesef işin bilincinde değildik ama son dönemlerde hem yolcu hem yük taşımacılığında demiryolunun ne kadar önemli olduğunu idrak etmeye başladık. Organize Sanayi Bölgesi olarak



PMG TARAL'A HAYIRLI OLSUN ZİYARETİ

Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi (EOSB) Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli tarım sektörünün öncü kuruluşlarından olan ve OSB'deki yeni yerinde üretime başlayan PMG TARAL firmasını ziyaret etti.

Ziyarette Başkan Vekili Metin Saraç, Yönetim Kurulu Üyeleri Yavuz Ayya ve Hamza Tinas ile Denetim Kurulu Üyesi Hikmet Çetin de yer aldı. Başkan Küpeli, PMG TARAL firmasını ortaklarından aynı zamanda EOSB Denetim Kurulu Üyesi olan Samet Özkaya ile babası

Gülbüz Özkaya'ya gerçekleştirdiği hayırlı olsun ziyaretinde tarım makineleri sektöründe yarım asrı geçen bir süredir faaliyet gösteren güzide firmanın EOSB'de üretim yapacak olmasından dolayı mutlu olduklarını söyledi. Başkan Küpeli dışa bağımlılığı azaltacak ürünlerin ülkemizde özellikle Eskişehir'de üretilmesinden dolayı gurur duyduklarını ve ilimiz ekonomisi açısından bir kazanç olduğunu aktardı. Başkan Küpeli, yönetim kurulu ile birlikte daha sonra fabrikayı gezerek, incelemelerde bulundu.



EOSB'DE KARNE HEYECANI



2019-2020 eğitim öğretim yılının birinci döneminin tamamlanmasıyla birlikte Özel Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi Mesleki ve Teknik Lisesi'nde eğitim gören 100 öğrenci düzenlenen törenle karnelerini aldılar.

Karne dağıtım törenine Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli, Bölge Müdürü Erhan Tatar, Yönetim Kurulu Danışmanı Emre Heper katıldı.

Sizler Bizim Özel Öğrencilerimizsiniz

Törende konuşan Başkan Küpeli, "Sizler bizim için gerçekten özel olan ve 100 kişiden oluşan ilk öğrencilerimizsiniz. İnşallah bu sene yeni okul binamızı tamamlayacağız ve yeni öğretim yılında artık daha geniş ve rahat imkanlarla öğretime devam edeceksiniz. Seneye aranızda sizden bir yaş küçük yeni öğrenci kardeşleriniz katılacak ve öğrenci

sayımız daha da artacak. 3 yıl sonra bu okuldan mezun olacak ilk öğrencilerimiz yine sizler olacaksınız. Sizlerin bu okulda okurken aldığınız mesleki eğitimin sonuçlarını inşallah 3 yıl sonra sahada ve fabrika ortamında biz, sizler sayesinde görmeye başlayacağız. Bu açıdan sizler her şeyin ilkinizi yaşayan ve gören gençler olacaksınız. Ben o açıdan sizlere, öğretmenlerinize ve müdürümüze gerçekten çok güveniyorum" dedi.

EOSB VE ETB'DEN DEPREMZEDELERE DESTEK



Elazığ ve Malatya'daki depremzedeler için başlatılan yardım kampanyasına bir destek de Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi (EOSB) ve Eskişehir Ticaret Borsası'ndan (ETB) geldi. EOSB ve ETB bölgeye katalitik soba ve tüpü, kuru gıda, çocuk bezi, çocuk maması ve hijyen malzemelerinden oluşan bir kamyon yardım malzemesi gönderdi.

EOSB Yönetim Kurulu Başkanı Nadir

Küpeli yaptığı açıklamada, "Elazığ ve Malatya'da meydana gelen depremde hayatını kaybeden vatandaşlarımıza Allah'tan rahmet diliyorum. Yaralılarımıza acil şifalar diliyorum. Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi ve Eskişehir Ticaret Borsası olarak kardeşlerimizin acılarına yardımcı olmak bölgeye katalitik soba ve tüpü, kuru gıda, çocuk bezi, çocuk maması ve hijyen malzemelerinden oluşan bir kamyon yardım malzemesi gönderdik. Allah bir daha böyle felaket-

lerle milletimizi karşılaştırmamasın" dedi. ETB Başkanı Ömer Zeydan ise, "Elazığ ve Malatya'da yaşanan deprem çok acı sonuçlar ortaya çıkardı. Hayatını kaybeden vatandaşlarımıza Allah'tan rahmet, yaralılarımıza acil şifalar diliyorum. Yaşanan deprem sonrası ülkemiz seferber oldu. Biz de bu duruma kayıtsız kalamazdık. Eskişehir Organize Sanayi Bölgemiz ile birlikte bölgeye ihtiyaçlar doğrultusunda bir kamyon yardım malzemesi gönderdik" diye konuştu.

CAN DOSTLARA YENİ KULÜBELER

Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi (EOSB) bünyesinde kurulan Sokak Hayvanlarını Koruma ve Yaşatma Komisyonuna OSB'de üretim yapan firmalardan destekler sürüyor. Doğaplast Ambalaj Sanayi, OSB sınırları içerisinde yaşayan sokaktaki dostlar için komisyona köpek kulübesi bağışında bulundu. Doğaplast tarafından bağışlanan 12 adet köpek kulübesi komisyonca 7. Caddede belirlenen yere konuldu. Doğaplast'a teşekkürlerini ileten komisyon yetkilileri can dostlara sahip çıkmaya, onlar için daha iyi yaşam koşulları sağlamaya devam edeceklerini belirttiler.



KOMİSYON GÖNÜLLÜLERLE TOPLANTIDA BİR ARAYA GELDİ

Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi (EOSB) Müdürlüğü bünyesinde kurulan Sokak Hayvanlarını Koruma ve Yaşatma Komisyonu kısa sürede adından sıkça söz ettirmeyi başardı. Bölge sınırları içerisinde yaşayan sokaktaki canların kısırlaştırma, beslenme, barınma ve sağlık gibi sorunlarına çözüm bulan ve başarılı işlere imza atan komisyon yönetimi, gönüllülerle düzenlenen istişare toplantısında bir araya geldi. Toplantıya EOSB Başkan Vekili Metin Saraç, Bölge Müdürü Erhan Tatar, Sokak Hayvanlarını Koruma ve Yaşatma Komisyonu Başkanı Ata Ersoy ve yönetim kurulu katıldı.

Ersoy: Ses Getirdik

Abacı Konak Otel'de gerçekleşen toplantıda konuşan Komisyon Başkanı Ata Ersoy, çok ses getirdiklerini ve çok iyi çalışmalara imza attıklarını söyledi.



Ersoy, gönüllülere sahadaki başarılı çalışmalarından dolayı teşekkür etti. Daha sonra söz alan Başkan Vekili Metin Saraç komisyonun kurulma fikrinin nasıl doğduğunu anlatarak, "Günümüzün çoğunu organize sanayi bölgesinde geçiriyoruz. Bölgemiz sınırları içerisinde çok sayıda sokak hayvanı yaşamaktaydı. Ve herkes bireysel olarak bir şeyler yapma gayreti içerisindeydi. Bireysel çabalar bir yerden sonra yetmiyor. Ne yapabiliriz

diye düşündük ve sonra gönüllü arkadaşlarımızı bir çatı altında toplayalım dedik. Sokak Hayvanlarını Koruma ve Yaşatma Komisyonu kurduk. Organize Sanayi Bölgemizin bünyesinde kurulan komisyon çok güzel işler yaptı. Belediyelerimiz ile birebir görüşerek sokak hayvanlarının kısırlaştırılması noktasında protokollerimizi hazırlıyoruz. Yaptıklarımız ve yapacaklarımızdan ötürü hepinizi canı gönülden tebrik ediyorum" diye konuştu.

KABUKÇUOĞLU MECLİSTEKİ ÇALIŞMALAR HAKKINDA BİLGİ VERDİ



İYİ Parti Eskişehir Milletvekili Dr. Arslan Kabukcuoğlu, milletvekillerinin önemli görevlerinden birinin yazılı soru önergesi ve meclis araştırması aracılığıyla Türkiye'nin ve şehrin sorunlarına çözüm bulmak olduğunu ifade ederek, "Biz yazılı soru önergesiyle, halk adına yürütmeyi denetliyoruz. Ül-

kemizin ve Eskişehir'imizin sorunlarına çözüm üretebilmek için bir takım bilgiler sunuyor, bu sorunların çözümüne katkı sunmak istiyoruz. Bu bağlamda hesap verebilirlik önemlidir diyoruz. Şehrimizin önemli bir kuruluşu olan Eskişehir Organize Sanayi Bölgesinin değerli başkanının mecliste neler

olduğunu bilmesi en doğal hakkıdır düşüncesiyle sizleri ziyaret etmek ve sizlere meclis çalışmaları ile faaliyetleri hakkında bilgi sunmak istedik" dedi.

Eskişehir'in Menfaatleri Adına Yapılan Çalışmalar Değerli

Ziyarette duyduğu memnuniyet dile getiren Başkan Nadir Küpeli, Eskişehir'in kalkınması ve gelişmesi adına yapılan çalışmaları değerli bulduklarını aktardı. Küpeli, şehrin menfaatleri adına ise ortak çalışmalar yapmaya her zaman hazır olduklarını ifade etti. Başkan Küpeli, Eskişehir'in sorunlarına çözüm bulmak için mecliste önemli çalışmalara imza atan Kabukcuoğlu'na teşekkür ederek, başarılar diledi.

AVANTAJLI HOŞ GELDİN FAİZİYLE VOV DEDİRTEN HESAP

VOV Hesap! Yani Vadesi Olmayan Vadeli Hesap.
Birikimlerinizi VOV Hesap'ta değerlendirin,
hem dilediğiniz zaman paranızı kullanın hem de
avantajlı faiz oranından faydalanın.



BAKAN TURHAN MÜJDEYİ EOSB'DE VERDİ

Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi; Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Mehmet Cahit Turhan'ı ağırladı. Programda konuşan Başkan Küpeli, Eskişehir-Gemlik liman bağlantı hattının organize sanayi bölgesi için önem arz ettiğini söyledi. Bakan Turhan ise, Türkiye'nin 2053 yılındaki 1 trilyon dolarlık ihracat hedefi içerisinde planlanan 25 lojistik merkezi içerisinde Gemlik Liman bağlantısının da olduğunu belirtti.



Bir takım ziyaretler ve incelemede bulunmak için Eskişehir'e gelen Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Mehmet Cahit Turhan, son olarak Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde (EOSB) düzenlenen programda sanayiciler ve iş insanlarıyla bir araya geldi. Programda EOSB Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli sürdürülen projeler ve yapılan çalışmalar hakkında bir sunum gerçekleştirdi. Küpeli, Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nin Türkiye'nin en büyük 2'inci organize sanayi bölgesi olduğunu söyledi.

OSB'den Gemlik Limanına Ulaşmak Bizim İçin Önemli

EOSB olarak taleplerini ileten Başkan Küpeli, "Organize sanayi bölgesinden demiryoluna bağlantı yapılarak Gemlik Limanına ulaşımın sağlanması, 1. Gelişme alanında (İmişehir) karayollarınca

onaylanan köprülül kavşak projesinin hayata geçmesi, güney ve kuzey çevre yolunun yapımı şehrimiz için önem arz etmekte. Bugün güney çevre yolunun yapımının müjdesini verdiniz sizlere teşekkür ediyoruz. Ayrıca Yüksek Hızlı Tren setlerinin Eskişehir'de üretilmesi noktasında da desteğini bekliyoruz" diye konuştu.

"Eskişehir'i Antalya'ya Hızlı Demiryolu Hattı İle Bağlayacağız"

Daha sonra söz alan Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Mehmet Cahit Turhan, dev bir demiryolu projesi için düğmeye bastıklarını söyleyerek, "Eskişehir'i Kütahya ve Afyonkarahisar üzerinden Antalya'ya hızlı demiryolu hattı ile bağlamak için etüt projelerini başlattık. Proje çalışmaları 2020 yılı sonunda tamamlanacak. Proje çalışmalarının tamamlanmasının ardından bütçe imkanları dahilinde ya-

pım olarak yatırım programına almayı planlıyoruz" ifadelerini kullandı.

"Bu proje içerisinde Gemlik Liman Bağlantısı Da Var"

Türkiye'nin 2053 yılındaki ihracat hedefinin 1 trilyon dolar olduğunu aktaran Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Turhan, "Bu hedefin karşılanabilmesi için lojistik altyapımızın sağlam olması gerektiğinin bilincindeyiz. İşte ulaşım altyapısı noktasında ülkemizin dört bir yanını şantiyeye çevirmemizin en önemli nedenlerinden biri de budur. Örneğin, işletmelerimizin rekabet güçlerini artırmak, pazarlama imkanlarını kolaylaştırmak ve kombine taşımacılığını daha faal hale getirmek amacıyla lojistik merkezler kuruyoruz. Planladığımız 25 lojistik merkezi tamamlandığında; sektöre 73 milyon ton ilave taşıma imkanı sağlamış olacağız. Bunların içerisinde Gemlik Liman bağlantısı da var. Dahası bir de Lojistik Master Planı hazırladık. Önümüzdeki dönem lojistik yatırımlarına bu plan yön verecek. Nihai amacımız yükünüzü hafifletmek, yolunuzu çok daha fazla açmaktır" dedi.

Konuşmaların ardından Başkan Nadir Küpeli, Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Mehmet Cahit Turhan'a hediye takdim etti.



ESKİŞEHİR'İN İŞ KONSEYİ YOL HARİTASINI GÖRÜŞTÜ



Eskişehir'in kalkınması ve gelişmesi için kurulan Sanayi Odası, Ticaret Odası, Borsa, Esnaf ve Sanatkarlar Odaları, Meslek Odaları, OSB, Sanayi Siteleri, İş İnsanları Dernekleri, Girişimci Kurulları, Gazetecilik

Meslek Kuruluşlarını bir araya getiren "Eskişehir İş Konseyi" çalışma şartlarını ve yol haritasını belirlemek için 30 Ocak 2019 tarihinde bir araya geldi. Eskişehir Sanayi Odası'nda yapılan toplantıda bir araya gelen İş Konseyi

Mütevelli Heyeti üyeleri hazırlanan yönetmelik hakkında görüşler bildirdi. Bu kapsamda konseyin hedefleri, çalışma prensipleri, mütevelli heyeti çalışma şartları, çalışma grupları gibi konular görüşüldü. Konsey için bağlayıcı olan yönetmelik değerlendirildi.

Eskişehir İş Konseyi Mütevelli Heyeti toplantısına ESO Bakanı Celalettin Kesikbaş, Başkan Yardımcısı Fatih Düş, ETO Başkanı Metin Güler, ETB Başkan Yardımcısı İsmail Hakkı Azizoglu, EOSB Başkanı Nadir Küpeli, ESESOB Başkanı Ekrem Birsen, Şoförler Odası Başkanı Suat Er, Kuaförler Odası Başkanı Fethi Özkara, MÜSİAD Başkanı Hakan Duman, ERİAD Başkanı İbrahim Durgut, ESİAD Başkanı Aydın Bandırma ve Mimarlar Odası Başkanı Didar Duygu Altuntaş katıldı.

YETKİNLİK VE DİJİTAL DÖNÜŞÜM MERKEZLERİ ELE ALINDI

Eskişehir Osmangazi Üniversitesi (ESOGÜ) ev sahipliğinde "Yetkinlik ve Dijital Dönüşüm Merkezlerinin (Model Fabrikalar) Sanayideki İşlevleri ve Sürdürülebilirlik için Üniversitelerin Rolü" konulu toplantı düzenlendi. Toplantı ESOĞÜ Rektörü Prof. Dr. Kemal Şenocak, Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Rifat Edizkan, Sanayi ve Verimlilik Genel Müdürlüğü Verimlilik Uygulamaları Daire Başkanı Dr. Mustafa Kemal Akgül, ESO Başkanı Celalettin Kesikbaş ve EOSB Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli'nin de katımlarıyla gerçekleşti. ESOĞÜ Rektörlük Senato Salonu'ndaki toplantıda Yetkinlik ve Dijital Dönüşüm Merkezlerinin (Model Fabrikalar) kurulma gerekçeleri, dünyadaki model fabrika örnekleri ve



model fabrikaların sürdürülebilirliğinde üniversitelerin rolleri gibi konular ele alınırken, Türkiye için model fabrikaların kurulmasına yönelik etüt çalışması ve Ankara ile Bursa model fabrika

çalışmaları hakkında bilgilendirme de yapıldı. Toplantıda ayrıca Ankara ve Bursa model fabrika uygulamalarından ESOĞÜ ve Eskişehir sanayisinin nasıl yararlanabileceği de tartışıldı.

ENGELLİLER MONTAJ ATÖLYESİ ESKİŞEHİR SANAYİSİNE GÜÇ KATIYOR

Tepebaşı Belediyesi ve Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi iş birliğiyle organize sanayi bölgesinde açılan Engelliler Montaj Atölyesi üretime büyük katkı sunmaya devam ediyor. Eylül 2019 tarihinde “Üretilen Engel Yok” sloganıyla açılan Türkiye’deki organize sanayi bölgelerinde ilk ve tek olma özelliği taşıyan atölyede 5 aylık süreçte 403 bin 746 adet birim malzeme montajı yapılarak firmalara teslim edildi. 3 öğrenci ise çeşitli firmalarda istihdam edildi. Engelliler Montaj Atölyesi Öğretmeni Fatma Kırkses çalışmalar hakkında bilgi vererek, “Atölyemiz engelli bireylerin üretim hayatı içinde yer almaları, meslek sahibi olmaları için Tepebaşı Belediyemiz ve Eskişehir Organize Sanayi Bölgemizin iş birliğiyle OSB’de açıldı. Eylül ayından



beri aktif olarak çalışan atölyemiz toplamda 5 fabrikaya iş yapmakta. 19 öğrencimizin eğitim aldığı atölyemizde eylül- şubat tarihleri arasında 403 bin 746 adet birim malzeme montajı gerçekleştirdik. Ayrıca 3 öğrencimiz ise çeşitli fabrikalarda istihdam edildi” dedi. Kırkses, atölyenin diğer OSB'lere de ışık olduğunu aktardı.



ÜMITES ÇELİK'TEN KOMİSYONA DESTEK

KOBİ Organize Sanayi Bölgesinde üretim yapan Ümit Çelik Konstrüksiyon Makine, Sokak Hayvanlarını Koruma ve Yaşatma Komisyonu 8 adet köpek kulübesi bağışladı. Ümit Çelik Konstrüksiyon Makine Sahibi Ümit Şapcı, komisyonun faydalı çalışmalara imza attığını ve destek olmak istediklerini belirterek, “Komisyon fikrinin ortaya atılması ve hayata geçirilmesinde en ufak dahi olsa katkı verenlere çok teşekkür ediyoruz. Çok olumlu ve ülke genelinde örnek alınması gereken bir hareket. İyi ki varlar” dedi. Hayvansever bir firma olarak komisyona köpek kulübesi bağışında bulunduklarını söyleyen Şapcı, “Firma olarak fabri-

kamızın etrafındaki sokak hayvanları için daha önce barınaklar yapmıştık. Fabrikamızda yemeğimizi kendimiz yapıyoruz. Buradan çıkan yemeklerden de günlük hiç aksatmadan sokaktaki canlarımızın yemeklerini ve sularını

veriyoruz. Bunun dışında kenar mahallelerde sokakta yaşayan köpekler için barınaklar üreterek dağıttık. Şimdi de EOSB'ye, Sokak Hayvanlarını Koruma ve Yaşatma Komisyonuna barınak konusunda destek olduk” diye konuştu.



AKBANK GENEL MÜDÜRÜ BİNBAŞGİL EOSB'Yİ ZİYARET ETTİ



Akbank Genel Müdürü Hakan Binbaşgil, Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi (EOSB) Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli'yi ziyaret etti. Ziyarete ilişkin konuşan Akbank Genel Müdürü Hakan Binbaşgil "Sanayi ve üretim bizler için çok önemli. Sanayicinin üretim yapabilmesi için Akbank olarak elimizden geleni yap-

maya hazırız. Bu anlamda iş birliklerine her zaman açığız" diye konuştu.

Ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getiren Başkan Küpeli, Genel Müdür Binbaşgil'e Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi hakkında bilgi verdi. Başkan Küpeli, "Eskişehir Organize Sanayi Bölgemiz bugün 32,4 milyon metrekarelik

büyüklüğü ve yaklaşık 42 bin çalışanıyla Türkiye'nin öncü sanayi bölgelerinden. Bölgemizde 595 katılımcı var, 539'u üretim halinde. Bölge olarak ihracat rakamlarımız 1 milyar 750 milyon dolar civarında" dedi.

Ayakları Yere Basan Çalışmalara İmza Atıyoruz

Ayakları yere basan çalışmalara imza atıyoruz" diyen Başkan Küpeli, "Yaşam Parkı projesi çalışmaları tüm hızıyla devam ediyor. Dünyanın en büyük beyaz eşya üreticisini bölgemize kazandırdık. Bin kişiye istihdam sağlayacak olan firma 500 milyon dolar ihracat hedefiyle bölgemize güç katacak. Bunun dışında bölgeye yeni yatırımcılar getirmeye çalışıyoruz. Verimli çalışmak, teknolojiyi yakalamak ve rekabet edilebilirliği sağlamak adına çalışmalarımızı yürütüyoruz" diye konuştu.

Ziyarete Akbank Genel Müdür Yardımcıları Mehmet Tugal, Şebnem Muratoğlu da hazır bulundu.



SANAYİCİLER YENİ VERGİ DÜZENLEMELERİ HAKKINDA BİLGİLENDİRİLDİ



Sanayi Konseyi toplantısının konuğu olan Anadolu Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Doğan Gökbel, yeni vergi düzenlemeleri hakkında katılımcılara bilgi verdi

Eskişehir Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü, Sanayi Konseyi toplantıları ile önemli isimleri sanayicilerle buluşturmaya devam ediyor. Başkan Sinan Musubeyli başkanlığında toplanan Sanayi Konseyi'nin konuğu Anadolu Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Doğan Gökbel oldu. Toplantının açılış konuşmasını yapan Başkan Sinan Musubeyli bu tür toplantıların verimli geçtiğini, değerli konuşmacıların sunduğu bilgilerin sanayicilere ışık olduğunu belirtti. Daha sonra söz alan EOSB Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli, "Sanayi Konseyi güzel işlere vesile oluyor. Konsey üyelerimizin önerileri ve eleştirileri bizlerin gelişmesine, zamanı verimli kullanmamıza neden oluyor. Bu anlamda sizlerin öneri ve eleştirilerinize çok ihtiyacımız var" dedi.

Başkan Küpeli 2019 yılında önemli çalışmalara imza attıklarını, kalkınma-

nın 2020 yılında da devam edeceğini aktararak, "2019 yılı organize sanayi bölgesi bakımından birçok faaliyetlere imza attığımız bir yıl oldu. Sizlerin önerileri, bizlerin düşünceleriyle harmanlanarak oluşan bir çıktı oldu. Yürüttüğümüz çalışmalarla ilgili dönem dönem paylaşımlarda bulunuyoruz. 2020 yılı da ciddi yatırımlarımızın olduğu, kalkınmamızın devam edeceği bir sene olacak. Sizlerden yine öneriler bekliyoruz. Bunlar bizim için son derece önemli" diye konuştu.

Daha sonra sunuma geçildi. Anadolu Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Doğan Gökbel vergiden kaçınma, vergiden kaçınmanın önlenmesinde özel kurallar, gelir vergisi kanunu, katma değer vergisi kanunu, ve damga vergisi kanunu gibi konularda katılımcılara bilgi verdi. Toplantı soru-cevap bölümünün ardından sona erdi.

ESTÜ- EOSB ARASINDA İŞ BİRLİĞİ PROTOKOLÜ İMZALANDI

Eskişehir Teknik Üniversitesi (ESTÜ) ile Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi (EOSB) arasında iş birliği protokolü imzalandı. İmzalanan protokolle Ar-Ge yenilik projeleri geliştirilmesi ve yürütülmesi, yenilik projeleri sonucu ortaya çıkan ürünlerin ticarileştirilmesi, sürdürülebilir mekanizmanın oluşturulması ve Eskişehir Organize Sanayi Bölgesindeki firmaların teknolojiye erişimi konularında iş birliğine varıldı.

EOSB Müdürlüğünde gerçekleşen imza törenine Eskişehir Teknik Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Tuncay Döğeroğlu, Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli, Araştırma ve Lisansüstü Süreçler Direktörü Prof. Dr. Servet Turan, Mühendislik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Süleyman Kaytakoğlu, EOSB Yönetim Kurulu Üyeleri Yavuz Ayva, Hamza Tinas, Bölge Müdürü Erhan Tatar, Eskişehir Teknik ve Anadolu Üniversitelerinin ortak teknoloji Transfer ofisi (TTO) olan ARINKOM Yöneticisi Mehmet Hakan

Dağ ve Yönetici Yardımcısı Orkun Başkan ile bölüm başkanları katıldı.

İmza töreninde konuşan EOSB Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli sanayinin gelişmesine üniversitelerin daha fazla katkı sağlamasını hedeflediklerini aktararak, “Bizler şehrimizdeki üniversitelerle birlikte ortak çalışmalar yaparak, sanayimizin gelişmesinde öğretim üyelerimizin daha fazla katkı sağlamasını hedefliyoruz. Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi olarak biz ve bizden önceki yönetimler döneminde üniversite-sanayi iş birliğini geliştirmek için farklı girişimler ve etkinlikler yapıldı. İnşallah bugün gerçekleştireceğimiz imza töreniyle, bu çalışmalarını daha ileri bir boyuta taşıyacağız” diye konuştu. İleri teknoloji ürünlerinin ihracat içerisindeki payını hızla artırmaları gerektiğini belirten Küpeli sözlerini şöyle sürdürdü: “Eskişehir sanayinin teknoloji ve inovasyona dayalı üretim oranını daha da arttırılmalı, ileri teknoloji ürünlerinin ihracatımız içerisindeki payını hızla yükseltmeliyiz.

Halen 2,5 milyar dolar civarında olan il sanayimizin ihracat rakamını 2023’de 5 milyar dolar hedefine çıkarmamız gerekmektedir. Bu kapsamda bizim için üniversite-sanayi iş birliği büyük önem taşımaktadır.”

Döğeroğlu: Yapılan İş Birliğini Kıymetli Buluyoruz

ESTÜ Rektörü Prof. Dr. Tuncay Döğeroğlu yapılan iş birliğini kıymetli bulduklarını ifade ederek, “Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi yönetimi olarak iş birliği yapmak üzere bize güvenle yaklaşmış olmanız bizi mutlu etti. Üniversite-sanayi iş birliği anlamında bugüne kadar iyi niyetli girişimler oldu. Ancak önemli olan imza süreci sonrasında protokolün gereğini yerine getirmek olacaktır. Bu protokol katma değeri yüksek ürünler çıktığı ve sürdürülebilir olduğu zaman çok daha kıymetli hale gelecektir. İnşallah ileriye dönük, sürdürülebilir ve katma değeri olan ürünler üretebileceğimiz bir iş birliği olur” dedi. Konuşmaların ardından iş birliği protokolü imzalandı.



DEMİRYOLU DEVLERİYLE GÖRÜŞTÜLER



Eskişehir, Dubai'de düzenlenen ve dünyanın en önemli demiryolu etkinlikleri arasında kabul edilen Dubai Middle East Rail Fuarı'na çıkarma yaptı. MER Genel Müdürü Jamie Hosie tarafından karşılanan heyet dünyanın demiryolu devleriyle görüşmeler gerçekleştirdi. Fuarı Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli, Eskişehir Sanayi Odası Başkanı Celalettin Kesikbaş ve Eskişehir Ticaret Odası Başkanı Metin Güler ile EOSB Başkan Vekili Metin Saraç,

Yönetim Kurulu Üyeleri Rıza Zeydan, Yavuz Ayva, Hamza Tinas, Denetim Kurulu Üyeleri Hikmet Çetin, Samet Özkaya, Bölge Müdürü Erhan Tatar ve odaların yöneticilerinden oluşan heyet katıldı. Dubai Middle East Rail Fuarı'nın davetlisi olarak fuara katılan Eskişehir heyeti, MER Genel Müdürü Jamie Hosie tarafından karşılanırken, fuarda CAF ve Siemens gibi dünya devi üreticiler yanı sıra Birleşik Arap Emirlikleri, İtalya ve İngiltere gibi ülkelerin işletici kuruluşlarıyla görüşmeler gerçekleştirdiler.

Eskişehir Sanayisi İçin Büyük Kazanç

EOSB Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli fuara ilişkin açıklamalarda bulunarak, "EOSB, ESO ve ETO olarak dünyanın demiryolu devlerinin yer aldığı fuara, Dubai Middle East Rail Fuarı'nın davetlisi olarak katılım sağladık. 5 bin 500 katılımcının yer aldığı fuarda dünyanın çeşitli ülkelerinden demiryolu şirketleriyle görüşme fırsatımız oldu. Fuar Ortadoğu'nun bu alandaki en önemli fuarı. Eskişehir ülkemizin en önemli raylı sistemler sanayi ve üretim merkezi, bu konuda ülkemizin büyük yatırımları var ve büyüyerek devam edecek. Özellikle YHT'nin Eskişehir'de üretilmesi bize sanayi olarak çok şey katacak. Eskişehir iş dünyası olarak burada önemli incelemeler ve görüşmeler gerçekleştiriyoruz. Yeni teknolojileri yakinen görme imkanıımız oldu. Bu fuarın bir benzeri nisan ayında Eskişehir'de düzenlenecek. Çok yararlı bir gezi oldu. Ayrıca bu fuarda demiryolu endüstrinin şehrimiz için ne kadar önemli olduğunu bir kez daha anlama fırsatımız oldu. İnşallah sonucunda Eskişehir sanayisi büyük kazanç sağlayacak" diye konuştu.



BAŞKAN KÜPELİ ÖĞRENCİLERE DENEYİMLERİNİ AKTARDI



EOSB Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli ESTÜ Mühendislik Fakültesinde öğrencilerle bir araya gelerek iş hayatındaki tecrübelerini aktardı. Öğrencilere tavsiyelerde bulunan Küpeli, “Girişimci olmaktan asla çekinmeyin” dedi

Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi (EOSB) Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli, Eskişehir Teknik Üniversitesi (ESTÜ) Mühendislik Fakültesinde gerçekleşen “ESTÜ 401 Profesyonel Hayata Geçiş” konulu seminere konuşmacı olarak katıldı. Başkan Küpeli sektörde ve EOSB’deki iş imkanları, aranılan nitelikler ve OSB’de üretim yapan firmaların işe alımlarda izlediği stratejiler gibi konularda öğrencilere bilgi vererek, iş hayatındaki tecrübelerini aktardı. Küpeli, ülke olarak iyi eğitim almış

girişimcilerin sayısını artırmaları gerektiğini belirterek, “Girişimci olmaktan asla çekinmeyin” dedi.

Araştırmacı Olun

Genç mühendis adaylarına tavsiyelerde bulunan Başkan Küpeli şunları söyledi: “İşinize ve çalıştığınız yere mümkün olduğu kadar sadık olun. Olayı sadece para kazanmak olarak görmeyin. İşinize kendinizden bir şeyler katın. Sürekli fikir üretin, yaptığınız işi daha iyi ve daha ucuza nasıl yapılabileceği konusunda

üst yönetimlerinize yılmadan usanmadan fikir sunun. Araştırmacı olun, sürekli kendinizi geliştirin. Kendinize ve işinize katkınız olsun. Girişimci, atik olun ve çekingen olmayınız. Hata yapmaktan korkmayınız. Çalışan insan hata yapar asla unutmayın.”

Başkan Küpeli konuşmasının sonunda öğrencilerin sorularını yanıtladı. Seminerin sonunda ise Mühendislik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Süleyman Kaytakoğlu tarafından Başkan Nadir Küpeli’ye teşekkür sertifikası takdim edildi.

BAŞKAN KÜPELİ PERSONELİN ‘KADINLAR GÜNÜ’NÜ KUTLADI

Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi (EOSB) Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli, kadın personeli ile bir araya gelerek, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü’nü kutladı.

“Kadının ihmal edildiği bir toplumun varlığını sağlıklı bir şekilde sürdürmesinin mümkün olmadığına inanıyorum” diyen Başkan Küpeli, “Nitekim günümüzde artık Türk kadını, sosyal hayat içinde aktif olarak yer almaktadır. Sizler gibi ülkemizin dört bir yanında çalışan ve üreten



kadınların sayısı hızla artıyor. Sizlerin özverili çalışmalarınız sayesinde gerek kurumumuz gerekse bir çok

kurum başarılı işlere imza atıyor. Tüm kadınlarımızın 8 Mart Dünya Kadınlar Günü’nü içtenlikle kutlarım” dedi.

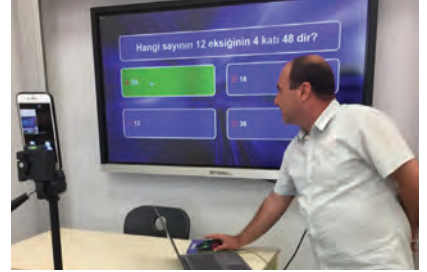
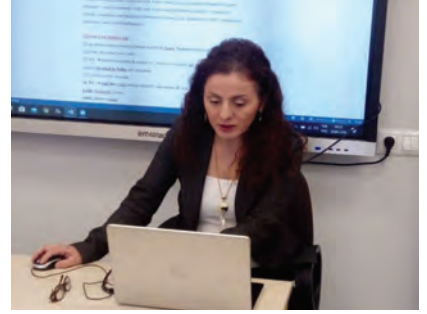
TEKNİK KOLEJ CANLI DERSLERE DEVAM EDİYOR

Koronavirüs (Covid-19) sebebiyle eğitime verilen zorunlu aranın ilk gününden bu yana Özel EOSB Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde (Teknik Kolej) başlayan uzaktan eğitim, ara vermeden devam etti.

Eğitimler hakkında bilgi veren Okul Müdürü Rahmi Özyiğit, "Uzman kadrolarımızca oluşturulan uzaktan eğitim sistemimiz ile öğrencilerimiz eğitimlerine kaldıkları yerden devam etti. Uzaktan eğitim programımız ile beraber online dersler kapsamında öğrencilerimiz, öğretmenleri ve arkadaşları ile bir araya geldi. Canlı derslere ek olarak öğrencilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda ödevlendirme ve yönlendirme çalışmaları sağlandı.



Ayrıca rehberlik servisi tarafından pandemi döneminde motivasyon, duygu kontrolü, etkili ders çalışma yöntemleri konularında çalışmalar sürdürüldü. Öğrencilerimizin bu süreci en etkili ve verimli şekilde tamamladı. Bu süreçte velilerimiz ile kurulan iş birliği ise sürecin başarılı bir şekilde devam etmesine büyük katkı sağladı" dedi.



ESTÜ-EOSB İŞ BİRLİĞİNDE İLK ADIMLAR ATILDI

Eskişehir Teknik Üniversitesi (ESTÜ) ve Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi (ESOB) arasında imzalanan iş birliği protokolü kapsamında Atıksu Arıtma Tesisi (ESART A.Ş.) ile Çevre Mühendisliği Bölümü arasında yapılacak çalışmaların ilk adımı atıldı. ESTÜ Mühendislik Fakültesi Çevre Mühendisliği ve Malzeme Mühendisliği Bölümü akademisyenleri ile EOSB Yönetim Kurulu Üyesi ve ESART Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Ayva, Denetim Kurulu Üyesi Samet Özkaya ve Çevre Yüksek Mühendisi Suzan Eroğlu Önpeker arasında ön toplantı yapıldı. Toplantının sonrası akademisyenler Atıksu Arıtma Tesisini (ESART A.Ş.) ziyaret ederek arıtma tesisi üniteleri ile kurutma tesisi üniteleri hakkında bilgi aldılar. Tesislerle ilgili planlanan projeler hakkında akademisyenlerden görüşler

alınarak ve sağlayabilecekleri katkılar ile iş birlikleri istişare edildi. Ziyarette akademisyenlere arıtma ve kurutma tesisi verileri iletilirken, ESART A.Ş. ile Çevre Mühendisliği Bölümü arasında yapılacak çalışmaların ilk adımı olarak

bir sunum ve ara raporlama yapılması görüşüldü. Gerçekleştirilebilecek ortak projeler hakkında ESTÜ Çevre Mühendisliği Bölümü tarafından bir sunum hazırlanıp ESART A.Ş. yetkililerine sunulacak.



HER ŞEY ESKİŞEHİR İÇİN



Eskişehir İş Konseyi imza töreninde konuşan Başkan Nadir Küpeli; Artık konsey olarak kentimizin lobi eksikliğini gidermiş olacağız” diye konuştu

Eskişehir'in kalkınması ve gelişmesi adına oda başkanları, sanayiciler, iş adamları, çok sayıda meslek ve sivil toplum kuruluşunun katılımı ile kurulan Eskişehir İş Konseyi için imzalar atıldı. TÜLOMSAŞ Müzesi bahçesinde gerçekleşen imza töreninde iş konseyi ile ilgili genel prensipler, konseyin hedefleri ve çalışma prensipleri ile ilgili metinler okundu. Törende konuşan Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli, "Eskişehir'imiz birçok konuda ilklerin şehri. Uzun süredir 'Eskişehir'de birlik yok, beraberlik yok, kesinlikle biz bir araya gelemez' gibi serzenişler doğru değil. Eskişehir bir araya gelir ama uygun şartlar oluşması lazım. İşte bunun başarılı örneklerinden bir tanesini bugün yaşıyoruz" dedi. "İş Konseyi olarak önemli işlere imza atacağız"

diyen Başkan Küpeli, "TÜLOMSAŞ'ımızın diğer fabrikalarla birleşmesinin gündemden olduğu bir günde Devrim otomobilimizin önünde bu imza törenini gerçekleştirmek doğru bir karar. Hem şehrimize hem de ülkemize bir mesaj verilmesi anlamında doğru bir tercih olarak düşündük. Tarihi bir günü yaşıyoruz. Bu imzayı sadece kağıda atmadık kalbimize de attık. Birlikten kuvvet doğuyor. Biz beraber olduğumuz, sesimizi çıkardığımız zaman onun sonuçları bizlere olumlu olarak dönecek. Eskişehir nüfusunun yüzde 30-35'inin sanayiden geçindiği bir ilde TÜLOMSAŞ gibi kurumun bahçesinde bu iş birliğine imza atmak önemliydi. İş Konseyi olarak önemli işlere imza atacağımızı düşünüyoruz. Artık konsey olarak kentimizin lobi eksikliğini gidermiş olacağız" diye konuştu.

KORONAVİRÜSÜN SANAYİCİYE ETKİSİ GÖRÜŞÜLDÜ



CHP Eskişehir Milletvekili Jale Nur Süllü, Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'ni ziyaret ederek Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli ile görüştü. Gerçekleşen ziyarette tüm

dünyayı etkisi altına alan koronavirüs salgınının (COVID-19) ekonomiye olan yansımaları ele alındı. Ziyarete ilişkin konuşan CHP Eskişehir Milletvekili Jale Nur Süllü koronavirüs salgınının

toplumsal, ekonomik ve sağlık boyutları ile tüm vatandaşlarımızla birlikte sanayi ve iş dünyasını da derinden etkileyecek yansımaları olacağını söyledi. Bu olumsuz etkilerin, en aza indirgenebilmesi için toplumsal dayanışmanın önemine dikkat çeken Süllü, bu kapsamda gerçekleştirdiği ziyaretlerle virüsün şehir ve ülke ekonomisine olan yansımalarına ilişkin ilk ağızdan bilgi aldığını belirtti. Ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getiren Başkan Nadir Küpeli, Milletvekili Süllü'ye Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde üretim yapan firmaların mevcut durumları hakkında bilgi verdi. Başkan Küpeli koronavirüs salgının ihracatı olumsuz etkilediğini, ihracat yapan firmaların gümrüklerde mal geçişleri sırasında sıkıntılar yaşadığını ifade etti.

ESART GEREKLİ ÖNLEMLERİ ALDI



Hollanda'da kanalizasyonda koronavirüs bulgusuna rastlanmasının ardından Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi gerekli önlemleri aldı. EOSB Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli, Türkiye'de benzer bir vakanın görülme riskine karşı Atık Su Arıtma Tesisinde (ESART) gerekli tüm önlemleri aldıklarını ifade ederek, "Bilindiği üzere Hollanda Ulusal Halk Sağlığı ve Çevre Enstitüsü (RIVM) salgı-

nın yoğun olarak görüldüğü Tilburg kenti ile başkent Amsterdam'daki kanalizasyon suyunda koronavirüse rastlandığını açıkladı. Bu açıklamanın ardından ülkemizde buna benzer bir vaka görülme riskine karşı organize sanayi bölge müdürlüğü olarak proaktif yaklaşımla tüm önlemleri aldık. Uzman ekiplerimizce EOSB Atık Su Arıtma Tesisinde (ESART) proseslerde kontrollü olarak



kimyasal dozaj yanı sıra kireçle dozaj yapılarak stabilizasyon sağlanmaktadır. Sağlığa zararlı olabilecek olası mikroorganizmaların zararsız hale getirilmesi yönünde gerekli tüm önlemler alınmakta. Online olarak sürekli ölçümler yapılmakta. Atık su çıkışı 7 gün 24 saat sürekli izlenmekte. Bununla birlikte dezenfektan olarak klor dozajı ve ölçümleri devam etmektedir" dedi.

“LABORATUVAR AKREDİTASYON SÜREÇLERİ VE EĞİTİMİ” TAMAMLANDI

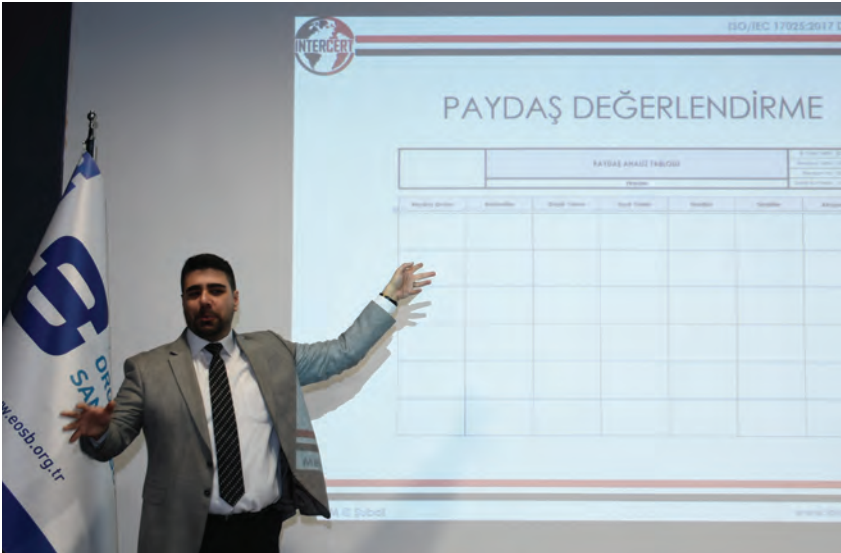


Bursa Eskişehir Bilecik Kalkınma Ajansı (BEBKA) tarafından desteklenen “MEGEM A.Ş. Laboratuvar Akreditasyon Süreçleri ve Eğitimi” başlıklı proje eğitimleri tamamlandı.

Mesleki Edindirme ve Geliştirme Merkezi'ndeki (MEGEM) laboratuvar ve test ölçüm cihazları uluslararası düzeyde akredite olma yolunda. Merkezdeki test, analiz ve ölçüm laboratuvarlarının ölçüm güvenilirliğinin uluslararası standartlara

ulaşılması amacıyla EOSB tarafından hazırlanan “MEGEM A.Ş. Laboratuvar Akreditasyon Süreçleri ve Eğitimi” başlıklı proje BEBKA tarafından onaylandı. Onay sürecinin tamamlanmasının ardından Eskişehir Organize Sanayi Bölge Müdürlüğünde eğitimlere başlandı.

Ekim 2019 yılında başlayan, MEGEM A.Ş. ile ESART A.Ş. çalışanlarının yer aldığı eğitimler Şubat 2020 itibarıyla sona erdi. INTERCERT Uluslararası Belgelendirme ve Danışmanlık Şirketi tarafından verilen, 112 saat süren ve 8 farklı konuda eğitim alan 30'a yakın katılımcıya, özellikle TS EN ISO/IEC 17025:2018 laboratuvar akreditasyon ve ölçüm standartları hakkında bilgilendirmeler yapıldı. EOSB'nin hazırladığı ve BEBKA'nın desteklediği proje kapsamında MEGEM A.Ş. bünyesinde bulunan test ölçüm cihazları yapılan eğitimler neticesinde ve alınan akreditasyon ile uluslararası kriterlerce belirlenmiş standartlara ve hizmet alan firmaya uygun test cihazlarında yapılacak işlemler belgelenebilir düzeye gelecek. Ayrıca projenin devamında akreditasyon için kurulan ekibe teknik destek ve danışmanlık hizmetleri INTERCERT Uluslararası Belgelendirme ve Danışmanlık Şirketi tarafından verilecek.



SAĞLIK ÇALIŞANLARIMIZIN HER ZAMAN YANINDAYIZ



Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi (EOSB) Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli, Sağlık İl Müdürü Prof. Dr. Uğur Bilge'yi makamında ziyaret etti. Ziyarete ilişkin konuşan

Başkan Küpeli her zaman yanlarında olduklarını ifade ederek, "Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi Yönetimi olarak ülkemiz için gece gündüz demeden çalışan sağlık personelimizin

her zaman yanlarında olduğumuzu belirtmek istiyoruz. Koronavirüs salgınına karşı mücadele veren sağlık çalışanlarımızı alkışlıyoruz. İnaniyoruz ki devletimizin almış olduğu tedbirler ve sağlık çalışanlarımızın yoğun gayretleriyle bu zorlu süreci en kısa zamanda atlatacağız. Kurum olarak her zaman sağlık çalışanlarına destek olmaya hazır olduklarını belirtti. Ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getiren Müdür Bilge ise Başkan Küpeli'ye teşekkür ederek, "Bu ziyaretiniz bize güç verdi. Eskişehir Sağlık İl Müdürlüğü olarak tüm personelimizle 7 gün 24 saat görevimizin başındayız. İnancımız tamdır ki el birliğiyle bu zorlu süreci en kısa sürede atlatacağız. Bu süreçte vatandaşlarımız evde kalsınlar. Tüm uyarılarımızı dikkate alarak bize yardımcı olsunlar" ifadelerinde bulundu.

SAĞLIK ÇALIŞANLARINA MASKE VE ELDİVEN DESTEĞİ



Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi (EOSB) Sağlık İl Müdürlüğü'ne maske ve eldiven desteğinde bulundu. "Sağlık çalışanlarımız için ne yapsak az diyen" EOSB Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli, "Koronavirüs salgınına karşı sağlık çalışanlarımız en

ön safta kahramanca ve fedakarca mücadelelerini sürdürmektedir. Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi olarak riskin bu denli yoğun olduğu ortamda çalışan sağlık çalışanlarımıza, ihtiyaç duyduğu koruyucu ekipman desteğinde bulunmak istedik. Tek kullanımlık eldiven

yanı sıra maske temin ederek Sağlık İl Müdürlüğümüze teslim ettik. En zor anlarımızda yardımımıza koşan sağlık çalışanlarımızın her zaman yanlarında olduğumuzu belirtmek isterim. Sağlık çalışanlarımız hakkı asla ödenmez" ifadelerinde bulundu.

“ESKİŞEHİR SANAYİNİN ÇARKLARI DÖNSÜN DİYE VAR GÜCÜMÜZLE ÇALIŞIYORUZ”



Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi (EOSB) Yönetim Kurulu, koronavirüs (Covid-19) önlemleri kapsamında haftalık toplantısını telekonferans yöntemiyle gerçekleştirdi.

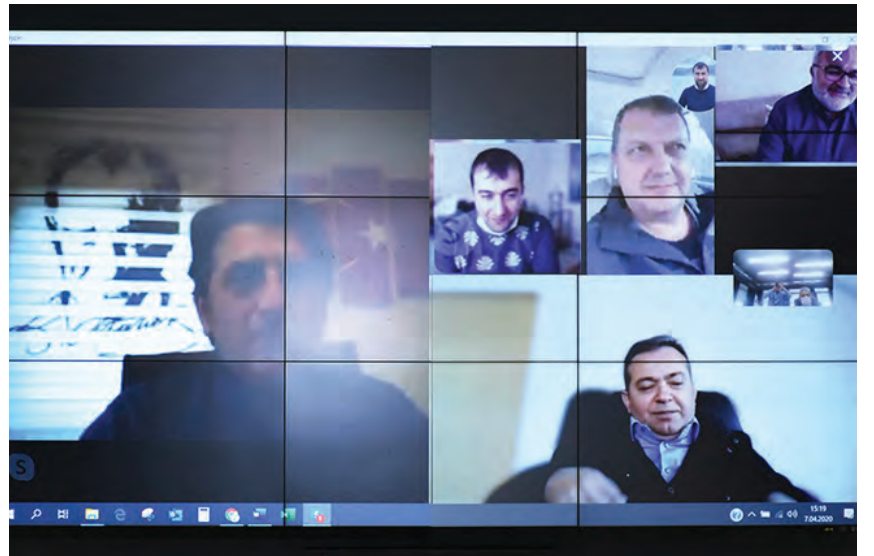
Dünyayı etkisi altına alan koronavirüs salgını sebebiyle yetkililer, tüm vatandaşlara “Evde kal” çağrısı yaparken, sosyal mesafe gibi birçok konuda da uyarılarda bulunuyor. Bu bağlamda Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi haftalık yönetim kurulu toplantısını telekonferans yöntemiyle yaparak tedbiri elden bırakmadı. EOSB Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli başkanlığında gerçekleşen toplantıda bölgede devam eden çalışmalar, yürütülen yatırımlar ile gündeme dair birçok konu ele aldı.

Salgının Etkilerini En Aza İndirmek İçin Çalışıyoruz

Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli yaptığı açıklamada, “Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu olarak, haftalık toplantımızı pandemi nedeniyle sosyal mesafe kuralına uyarak gerçekleştirdik. Telekonferans sistemi üzerinden bütün yönetim ve denetim kurulu üyelerimizin katılımıyla gerçekleştirdiğimiz toplantıda gün-

dem maddeleri yanı sıra, bölgemizde sanayimizin çarklarının dönmesi, üretimin devam etmesi adına birçok önemli konuyu ele aldık. Yapmakta olduğumuz yatırım ve işleri gözden geçirdik. Koronavirüs ile mücadele kapsamında sanayicimiz için daha fazla neler yapabileceğimiz konusunda çalışmalar yürütüyoruz. Bu

zor dönemde Eskişehir OSB Yönetim ve Denetim Kurulu Üyesi arkadaşlarımızla birlikte her zaman görevimizin başındayız ve sanayicimizin yanındayız. Koronavirüs salgınının ekonomik anlamda sanayicimize, şehrimize ve ülkemize olan etkilerini en aza indirmek için var gücümüzle çalışmaya devam ediyoruz” dedi.



EOSB'DEN SAĞLIK ÇALIŞANLARINA DESTEK ARTARAK DEVAM EDİYOR

Tek kullanımlık koruyucu tulum ve önlükler Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli tarafından Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sağlık, Uygulama ve Araştırma Hastanesi Başhekimi Prof. Dr. Muhammed Evvah Karakılıç'a teslim edildi. Başhekim Kılıç desteklerinden dolayı Başkan Küpeli'ye teşekkürlerini iletti.



Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi, virüse karşı toplum sağlığını korumak adına fedakârca çalışan sağlık çalışanlarına desteklerini aralıksız sürdürmeye devam ediyor. Koronavirüsün (Covid-19) etkisini gösterdiği ilk günden bu yana sağlık çalışanlarının yanında olan Eskişehir OSB, eldiven ve maske desteğinden sonra şimdi de tek kullanımlık koruyucu tulum ve önlük desteğinde bulundu. Tek kullanımlık koruyucu tulum ve önlükler Sağlık İl Müdürlüğü yanı sıra Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sağlık, Uygulama ve Araştırma Hastanesine teslim edildi.

Devletimizin ve Sağlık Çalışanlarımızın Yanındayız

Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli, kurum olarak her zaman sağlık çalışanlarının yanında olduklarını belirterek, “Sağlık çalışanlarımız ülkemizde koronavirüs salgınının görüldüğü ilk günden beri en ön safta kahramanca ve fedakârca mücadelelerini sürdürmekteler. Onlar

virüsün yayılmasını engellemek için canları pahasına çalışırken, bizler de yanlarında bulunarak kendilerine güç vermeye çalışıyoruz. Sağlık çalışanlarımızın acil ihtiyaçlarını karşılamak üzere var gücümüzle destek oluyoruz. Daha önce Sağlık İl Müdürlüğümüze vermiş olduğumuz eldiven ve maske desteğinin ardından şimdi de yoğun talepten dolayı zaman zaman piyasada temininde güçlük çekilen tek kullanımlık koruyucu tulum ve önlüklerden tedarik ederek sağlık kurumlarımıza destekte bulunduk. Gün dayanışma ve yardımlaşma günüdür. Devletimiz sağ olsun her konuda tüm sağlık kurumlarının her türlü ihtiyaçlarını hızla karşılıyor. Bu hastalığa yakalanan vatandaşlarımız en iyi şekilde hastanelerimizde tedavi görüyorlar. Devletimiz her türlü malzemeyi ve ilacı temin ediyor. Bizde bu çalışmalara katkı sağlamak amacıyla temin ettiğimiz tek kullanımlık tulum ve önlüklerimizi Sağlık İl Müdürlüğümüz aracılığıyla sağlık çalışanlarına ulaştırıyoruz. Ayrıca Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sağlık, Uygulama ve Araştırma Hastanemize

Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nden (EOSB) sağlık çalışanlarına destek artarak devam ediyor. Daha önce Sağlık İl Müdürlüğü'ne eldiven ve koruyucu maske desteğinde bulunan Eskişehir OSB Müdürlüğü, şimdi de tek kullanımlık koruyucu tulum ve önlük desteğinde bulundu.

de tulum ve önlük desteğinde bulunduk. Bizler burada sadece devletimize destek olmak için çaba gösteriyoruz, bu mücadelede sonuna kadar devletimizin ve sağlık çalışanlarımızın yanındayız. Bu dönemde üzerimize düşen ne varsa yapmaya hazırız, ülke olarak el birliğiyle bu zor günleri de birlikte atlatacağız” şeklinde konuştu.

ESKİŞEHİR OSB'DE COVID-19 ÖNLEMLERİ VE YÜRÜTÜLEN ÇALIŞMALAR



EOSB'DEKİ SANAYİCİLER İÇİN YAPILAN ÇALIŞMALAR

1- Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kurulunun “Nefes Kredis Projesi” kapsamında Eskişehir OSB olarak bu projeye katkı verme kararı alındı. Proje kapsamında EOSB'ye kayıtlı sanayicilere en az 50 milyon TL tutarında bir kredinin kullanılmasını planlandı.

2- Sanayideki çarkların durmaması için firmalar düzenli olarak aranarak ihtiyaçları tespit edilerek, Sanayi Bakanlığı'na talepleri iletili. Gelen tüm talepleri ilgili mercilerle paylaşıldı.

3- Eskişehir OSB'de üretim yapan firmaların maske ihtiyaçları tespit edilerek Eskişehir Valiliğine hızla iletili.

4- Bölgedeki sanayi kuruluşlarından gelen ve hızla çözülebilecek tüm talepler yönetimimiz ve müdürümüz tarafından birebir görüşmelerle kamu otoritesine aktarılmakta ya da yazılı olarak ilgili mercilere iletili.

5- Eskişehir OSB Yönetimi olarak, bu dönemde çalışmalarına ara vermeden devam edildi. Haftalık Yönetim Kurulu toplantılarını kesintisiz ara vermeden, telekonferans şeklinde yapıldı.

6- “Çalışma Hayatıyla” ilgili merak edilen konuları ve bu dönemde firmaların doğru karar almasına yardımcı olmak amacıyla değerli bir hocamıza hazırlattığımız çalışmayı (8 Soru-8 Cevap) tüm sanayicilerimize en kısa sürede e-posta yoluyla ulaştırıldı.

7- Covid-19'a yönelik farkındalığı artırmaya yönelik billboardlara asılı görseller ile çalışanlar ve sanayiciler bilgilendirildi.

8- Pandemiye karşı alınacak önlemleri anlatan poster ve video çalışmaları dijital ortamda ve basılı ortamda tüm sanayicilere ulaştırıldı.

9- Dezenfeksiyon işlemleri tüm birimlerde sürekli yapılarak, ek olarak sosyal tesislerde, camiler ve lojistik merkezinde de aynı uygulamaları düzenli olarak yapıldı.

10- Sanayi kuruluşlarının bu dönemde rutin işlerinin aksamaması için başvuru evraklarını dijital ortamda sunabilecekleri e-başvuru sistemi sanayicilere hatırlatıldı.

11- Bakanlıkların ve Valiliğin aldığı tüm tedbir ve kararları hızla hem Bölge Müdürlüğünde uygulandı hem de üyelerimize uygulanması için hemen bildirildi.

12- Eskişehir OSB'deki “Arıtma Tesisinde” Covid-19 virüsü için kireç uygulamasına geçilerek arıtılmış suda oluşabilecek Covid-19 etkisi tamamen giderildi.

13- Pandemi süresince sanayi kuruluşlarının güvenliğini sağlamak için emniyet teşkilatı ve kolluk kuvvetleriyle irtibata geçilerek, OSB genelinde devriye gezmeleri yönün de istekte bulunulmuş ve rutin devriyeler artarak sürdü.

14- Pandemi süresinin başlamasıyla Organize Sanayi Bölgesindeki tüm elektrik - doğalgaz - su - internet - arıtma - itfaiye - bakım - onarım gibi ana konularda hiçbir hizmette aksama yaşanmamış olup, bölgemizdeki tüm sanayi kuruluşlarına 7/24 sürekli hizmet verilmeye devam edildi.

EOSB MÜDÜRLÜĞÜNDE YAPILAN ÇALIŞMALAR



- 1- EOSB Müdürlüğünde dönüşümlü çalışma sistemine geçilmiş ve sosyal mesafe kuralına azami şekilde uyuldu.
- 2- Tüm personele sürekli maske dağıtılmakta olup, herkesin maskeyle çalışması temin edildi.
- 3- Personelin ve gelen tüm misafirlerin her gün düzenli ateş ölçümü yapıldı.
- 4- Bölge Müdürlüğü binası belli aralıklarla sürekli dezenfekte edildi.
- 5- Yine kurum içinde birçok noktaya dezenfektan konularak, personelin kullanması sağlandı. Her yere uyarı levhaları asılarak, belli alanlarda mesafe koruyucu bariyerler konuldu.
- 6- OSB Müdürlüğüne maskesiz kimse alınmayarak ve misafir kabul edilmedi.

7- İl Hıfzıssıhha kurulunun almış olduğu karara göre personele yemek verme uygulaması aynı gün kaldırıldı.

8- Bu pandemi döneminde kronik rahatsızlığı olduğunu belgeleyen personelimize ve hamile personellere pozitif ayrımcılık yapılmış olup, bu dönemde izinli sayıldılar ya da evden çalışmaya başladılar.

9- Personel servislerinde gerekli hijyen kuralları ve dezenfeksiyon işlemleri sürekli uygulandı.

10- Yatırımı devam eden tüm şantiyelerde Covid-19'a yönelik tüm tedbirlerin alınması için gerekli özen ve uyarılar ve farkındalık toplantıları yapıldı.

11- Eskişehir OSB'de bulunan "EOSB Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi" alınan karar doğrultusunda yüz yüze eğitime ara verdi. Tüm okullarda olduğu gibi teknik altyapı kurularak hemen uzaktan eğitime geçildi.

12- Pandemi döneminde OSB içinde yaşamını sürdüren ve gözetimimiz altında olan sokak hayvanlarımızda unutulmayarak mama desteklerine ve beslenmelerine aralıksız devam edildi.

13- Yaşanmakta olan pandemi sonrasında OSB bünyesinde "Afet ve Müdahale Koordinasyon Birimi" kuruldu.

14- Covid-19'a yönelik BEBKA Kalkınma Ajansı tarafından açılan destek programına, Covid-19 için alınabilecek tedbirlere yönelik projelerin hazırlanmasına başlandı. Hazırlanan projelerimiz BEBKA'ya sunuldu.

15- Pandemi döneminde OSB içinde yaşamını sürdüren ve gözetimimiz altında olan sokak hayvanları unutulmayarak mama desteklerine ve beslenmelerine aralıksız devam edilmekte.



SAĞLIK SİSTEMİNE YÖNELİK DESTEK ÇALIŞMALAR



1- Bu zorlu süreçte canla başla çalışan sağlık personelinin kullanması için Eskişehir İl Sağlık Müdürlüğüne doktor ve sağlık çalışanlarına iletilmek üzere ilk etapta maske ve eldiven desteğinden bulunuldu.

2- İkinci etapta yine Eskişehir İl Sağlık Müdürlüğüne, Şehir Hastanesine ve Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sağlık, Uygulama ve Araştırma Hastanesine tek kullanımlık tulum ve önlük desteği sağlandı.

3- Üçüncü etapta ise Sağlık İl Müdürlüğü ve Şehir Hastanesine, Yönetim Kurulu Üyesi Yavuz Ayva'nın destekleriyle koruyucu önlük başışı yapıldı.



OSB'DE ÜRETİM YAPAN FİRMALARA ZİYARET

Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi (ESOB) Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli, yönetim ve denetim kurulu üyeleriyle birlikte organize sanayi bölgesinde üretim yapan firmaları ziyaret ederek, firma yetkililerden bilgi aldı.



ICI Teknoloji Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli, ICI Teknoloji'yi ziyaret ederek Yönetim Kurulu Başkanı Kenan Işık'tan şirket hakkında bilgiler aldı. Ziyarette Başkan Vekili Metin Saraç, Yönetim Kurulu Üyeleri Rıza Zeydan, Yavuz Ayva, Hamza Tinas ve Denetim Kurulu Üyesi Hikmet Çetin, Bölge Müdürü Erhan Tatar da yer aldı.



Kraft Ambalaj

Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli, Denetim Kurulu Üyeleri Hikmet Çetin ve Samet Özkaya; Kraft Ambalajı ziyaret ederek Doğukan Karagöz ve baba Güven Karagöz ile görüştüler.



Smart Banyo

Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli, Denetim Kurulu Üyeleri Hikmet Çetin ve Samet Özkaya; Smart Banyo sahibi Göksel Ayva ile görüştüler.



Korel Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli, Yönetim Kurulu Üyeleri Yavuz Ayva, Hamza Tinas, Denetim Kurulu Üyeleri Hikmet Çetin ve Samet Özkaya üye ziyaretleri kapsamında Korel Elektrik Sanayi Yönetim Kurulu Başkanı Ali Korkmaz'ı ziyaret ettiler.



Köklüce Makina ve Yedek Parça Ticaret Sanayi Ltd. Şti.

Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli, Yönetim Kurulu Üyesi Yavuz Ayva ve Denetim Kurulu Üyesi Samet Özkaya; Köklüce Makine'yi ziyaret ederek Genel Müdürü Davut Sevgican ile görüştüler.



Abkant Pres Sanayi Ltd. Şti.

Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli, Yönetim Kurulu Üyesi Yavuz Ayva ve Denetim Kurulu Üyesi Samet Özkaya ile birlikte Abkant Pres ve Makine Sanayi Sahibi Semih Melih Uçmazbaş'ı ziyaret etti.



Otto Mobilya Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli, Yönetim Kurulu Üyeleri Yavuz Ayva, Hamza Tinas, Denetim Kurulu Üyeleri Hikmet Çetin ve Samet Özkaya üye ziyareti kapsamında Otto Mobilya Yönetim Kurulu Başkanı Ertuğrul Tezgören'i ziyaret ettiler.



Can Conta Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.

Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli, Yönetim Kurulu Üyeleri Yavuz Ayva, Hamza Tinas, Denetim Kurulu Üyesi Hikmet Çetin ile birlikte Can Conta ve Hırdavat Sanayi sahibi Can Mutlu'yu ziyaret ettiler.



Paşabahçe Cam Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli, Başkan Vekili Metin Saraç, Yönetim Kurulu Üyeleri Riza Zeydan, Yavuz Ayva, Hamza Tinas ve Denetim Kurulu Üyesi Hikmet Çetin ile beraber Paşabahçe Fabrikasını ziyaret ederek Fabrika Müdürü Ufuk Göncü ile görüştüler.



BÖLGESEL SANAYİMİZ VE YÜKSEK TEKNOLOJİ İLE KATMA DEĞERLİ ÜRETİM HEDEFİMİZ

Kenan Işık

ICI Teknoloji Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Kurucu, Başkan
kenan@iciteknoloji.com.tr

Uzunca bir süredir her platformda, gerek kamunun gerek kurumların gerek ise firmaların sürekli altını çizerek ifade ettiği, artık herkesin söylendiği zaman başını sallayarak doğruladığı “Yüksek Teknoloji ile Katma Değerli Üretim” olmaz ise olmaz. Peki, bu söylemin altındaki gerçekler neler, ne yapıyoruz, ne yapamıyoruz? Ne yapmalıyız, nasıl yapmalıyız? Aslında değişik şekilde ifade ediyor ama her zaman olduğu gibi sadece ne olması gerektiğinde takılıp kalıyoruz. Yapmamız gereken “Yüksek Teknoloji ile Katma Değerli Üretim.”

“

Bölge sanayimizin ihracatı içinde ileri teknoloji ürünlerinin payı % 30’un üzerinde bir oran ile Türkiye genelinde lider konumda

Yüksek veya İleri Teknoloji ile üretim yapmaktan bahsederken, bunu hedeflerken öncelikle Yüksek ve İleri Teknolojik kabiliyetlerin temelinde bilim ve araştırma olmadan hiçbir şeyi konuşmanın mümkün olmayacağını peşinen kabullenmek ve beklentiye bu alana çevirmek şart. Aksi takdirde ister istemez yüksek teknolojlü üretim en iyi ihtimal ile (o da başarılı ve doğru yapılmış ise) teknoloji transferinin ötesine geçemiyor. Ülkemizin ve bölgemizin

dinamiklerine baktığımızda stratejik alanlar ve uluslararası pazarda var olabilme, rekabetçi ürün ve hizmet verebilme ortamının da iyi analiz ediliyor olması şart.

Bölgemizin geçmişten bugüne gelen kabiliyetleri, değişen sosyal ve ekonomik şartlar, altyapı yatırımları, aslında küresel ölçekte yapılan analizler de dikkate alındığında kayda değer önemli açılımlara ve fırsatlara dikkat çekiyor. Cumhuriyet öncesine varan, özellikle demiryolu sanayi yatırımları, devamında uçak ve şeker fabrikaları ile gelişen makine imalat sektörü, TEİ ve benzeri kurumlar ile küresel alanda önemli yabancı yatırımlar ile desteklenen savunma ve havacılık sektörü. Bütün bunların yanında çok iyi organize olmuş, planlı programlı yatırımlar ile büyüyen ve gelişen bir Sanayi Odası ve buna ev sahipliği yapan Organize Sanayi Bölgesi. Bu gelişimi destekleyen diğer odalar ve üniversitelerimiz. Bütün bu paydaşlar ve yapılar bugün bölge için ekonomik değer ifade eden her şeyin aslında temeli.

Eskişehir bugün “Yüksek Teknoloji ile Katma Değerli Üretim” hedefinin neresinde? Aslında bir bakış açısı ile hiç de azımsanamayacak bir başarı var. Bugün bölge sanayimizin ihracatı içinde ileri teknoloji ürünlerinin payı % 30’un üzerinde bir oran ile Türkiye genelinde lider konumda. Bu bizi şımartmasın, oran

öyle ama ihracat rakamlarını tabi ki çok daha yükseklerde görmek lazım. Her şeye rağmen bu bize şunu gösteriyor ki, eğer Eskişehir ve bölgemiz olarak ihracatımızda var olan bu gerçeğe biraz odaklanırsak, zaten var olan bir kabiliyeti geliştirmek yeniden yapmaktan çok daha kolay olacaktır. Bu değer ve başarıda hiç şüphesiz uzunca bir süredir yoğunlaştığımız Havacılık ve Raylı Sistemler ihracatının önemli payı var. Son birkaç yılda bu konuda özellikle küme faaliyetleri nedeni ile kazanılan değerli çalışmalar sonucunda bu başarının korunarak ihracat rakamının da artışı geçtiği açıkça gözlenecektir.

Bu çalışmaların büyük oranda teknoloji transferi ve ortak üretim projelerinden kaynaklandığının da altını çizmek lazım. Bunu bir başlangıç noktası olarak görmek ve hızlıca küresel pazar ve oyunculara bu kanal üzerinden ulaşabiliyor iken, ortak üretimden ortak projeye, teknoloji içeren ürün ve hizmet arzına, küresel ağlara hem bilimsel hem de ticari olarak daha fazla entegre olmaya odaklanmak gerek.

Bunu nasıl başarmak lazım? Yol haritamız ne olsun? Sanayi ve sanayiye destek olan kurumlarımızı nasıl yönlendireceğiz? Değişimi nasıl planlamak lazım? Hangi stratejik vizyon ve hedef ile hareket edilmeli? Bütün bunları nasıl yöneteceğiz? İşte bu sorular ve cevapları geleceğimizi belirleyecek.

www.megaroncati.com.tr

☎ 444 26 11

ESKİŞEHİR'DE GARANTİLİ ANAHTAR TESLİM ÇATI UYGULAMASI

MEGARON
çatı teknolojileri



Bireysel Villa - Karabayır Bağları/Eskişehir

Kılıçoğlu

UZMAN BAYİ
RS YAPI

0.222 330 33 15

Bu süreçte cevapların neyi ve nasıl tanımladığından bağımsız olarak olmaz ise olmaz tek şey, bilimsel altyapılara dayanan, üniversitelerdeki akademik ve bilimsel yapılar ile bütünleşmiş, AR-GE, tasarım, inovasyon kabiliyetlerinin artırılması ve sanayi entegrasyonu ile sürekli ve sürdürülebilir bir şekilde yönetilmesidir.

İşte tam da bu amaca hizmet etmek üzere, 35 yılı varan teknolojiye dayalı altyapı, birikim ve kabiliyetlerimizi kullanarak, sanayi içinde yerleşik, üniversiteler ile bütünleşmiş, AR-GE merkezleri ile çalışan, kurumsal paydaşların destek ve yönlendirmesi, çözüm ortaklarının bütünleşmiş anlayışı ile, girişim ve inovasyon ekosistemini destekleyen Türkiye'nin ilk ve tek organize sanayi içinde yapılanmış AR-GE, Inovasyon ve Girişim Destek Merkezi'ni kurduk. ICI Teknoloji bu misyon, net tanımlanmış amaç ve hedefler, yeni bir yaklaşım modeli ile bu ekosistemin eksikliklerini karşılayacak ve tamamlayacak şekilde kurgulandı.

Sanayi ile gerçek manada bütünleşmemiş AR-GE ve inovasyon hayal. Boşa kürek çeker dururuz. Inovasyon ve girişim ekosisteminin reel sektöre odaklanmadan, ona net çıktılar vermeden yaşaması imkansız. Akademik ve bilimsel çalışmaların sanayi ve reel sektöre net çıktılar vermesi ve

bunların üretilebilir olması zorunlu, yoksa hayal, boşa geçirilen zaman ve kaynak kaybından başka işe yaramadığı birçok örnek ile sabit.

Bölgesel sanayimiz için doğru yol haritasının öncelikle mevcut üretim kabiliyetlerimizi koruyup devam ettiren, gerçek manada ve sonuca odaklı bir yaklaşım ile AR-GE ve inovasyon yeteneklerimizi stratejik yaklaşımlar ile kurumlarımıza, üretim ve hizmet arzımıza, bölgesel yetenek ve kabiliyetlerimize akılcıca entegre etmek gerekiyor.

Tabi bu süreçte en önemli parametre ekip olabilmek, ne yapıyor isek birlikte geliştirmeyi üretmeyi başarabilmek, bir olabilmek, birlikte hareket edebilmek, başarının en önemli parametresi bu bence. Tercihiniz ve gözünüzü diktığınız pazar her ne ise, oradaki pastanın boyutu şüphesiz ki tek başına baş edilemeyecek kadar büyük. Tabi pastanın etrafının da sanıldığı gibi hiç de boş olmadığını unutmayalım. Uzatmadan söylemek gerekir ise, ne yapılacak ise birlikte yapalım. Başarı ancak birlikte olabilenlerin ve birlikte hareket edebilenlerin tadabilecekleri önemli bir hazzır. Unutmamamız gereken bir başka gerçek ise sürdürülebilir olabilmek. Başarıdan bahsederken başka türlü mümkün değil. Bu gerçek ile proje ve işlere değil süreçlere odaklanmamız lazım.

“

Sanayi ile gerçek manada bütünleşmemiş AR-GE ve inovasyon hayaldir

Sonuç olarak, yaşadığımız ve çalıştığımız bölgemizin, hiçbir ön yargı olmadan bütünsel bakış açısı ile değerini ve kıymetini bir kere daha anlayarak ve idrak ederek başlayıp, belirlenecek stratejik hedeflere her bir birey ve kurum olarak katkı vermeyi temel görev olarak kabullenmeliyiz. Değer yaratma ve üretmeye odaklanıp, birlikte ve ortak akıl ile hareket edebilmeyi önemseyen bir yaklaşım ile başarılacak hiçbir konu yoktur, bu anlayış ile birlikte yürümek hedeflere ulaşmayı hayal olmaktan çıkaracaktır.

“Bugün yarın için değil, gelecek için çalışmak, geleceği tasarlayanlardan olabilmeyi başarmak” mottosu ile yoluna yenilenen ve değişime entegre olan bir anlayış ile devam eden ICI Teknoloji kuruluşumuz bölgesel, ulusal ve küresel proje ve iş modelleri ile hizmet etmek için çalışıyor.

Bir gün öncesinden daha mutlu, bir gün sonrasında daha umutlu yarınlar için...



KORONAVİRÜS SALGININ ETKİLERİ VE KORONAVİRÜS SONRASI YENİ DÜNYA DÜZENİ

Çin'in Wuhan kentinde ortaya çıkan ve kısa sürede dünyayı etkisi altına alan koronavirüs sadece sağlık sistemini değil küresel ekonomiyi de vurdu. Uluslararası ekonomik kuruluşlar yaşanan krizin 2008'deki krizden daha büyük olduğunu açıkladı.

OECD yayınladığı raporunda 2020 için küresel büyüme tahminini düşürdü. Salgından dolayı günlük yaşantımızda hiç tahmin etmediğimiz ve öngörülemeden değişimler olurken, tüketici eğilimleri ve davranış değişiklikleri hem iş hayatını hem de şirketleri çok ağır şekilde etkiledi.

Krizden en çok etkilenen iş kolları arasında havacılık, turizm, petrol, finans otomotiv gibi kilit sektörler öne çıktı. Hükümetler peş peşe mali destek ve teşvik paketleri açıkladı. Sanayide ise çarkların durmaması için önlemler aldı. Bu dönemde başta insan sağlığı olmak üzere, ekonomi, istihdam ve sosyal politikalar, eğitim, bölgesel politikalar ve vergi politikaları konusunda yeni yaklaşımlar ortaya konulmaya başlandı.

Koronavirüs salgının ekonomiye olan etkileri ve virüs sonrası oluşan yeni dünya düzenini ele aldığımız bu sayımızda Doç. Dr. Doğan Gökbel, "Salgın Hastalık ve Vergi Yükümlülükleri" başlıklı kaleme aldığı yazısında olağanüstü dönemlerde uygulanan vergi politikalarına değindi. Eğitimci ve Danışman Fikret Güzeller, koronavirüsün ekonomiye etkisi ve ülkelerin geleceğini enine boyuna analiz etti.

Dr. Öğr. Üyesi Musa Said Döven, alışkanlıklarımızın değiştiği bu dönemde girişimciliğe dikkat çekerken; ülkelerin virüsle mücadele etme yöntemleri, aldıkları kararların etik boyutları, dünya liderlerinin bu konuyla ilgili ulusal ve uluslararası politikaları yürütme biçimlerine kadar birçok konunun halen tartışıldığı dönemde ise Dr. Öğr. Üyesi Onur Dirlik ise kaotik ortamlarda işletmelerin yapması gerekenleri sıraladı.





KAOTİK ORTAMLARDA FİRMA YETENEKLERİNİN ÖNEMİ: KORONAVİRÜSLE MÜCADELE

Dr. Öğr. Üy. Onur Dirlik
ESOGÜ İİBF İşletme Bölümü
Yönetim ve Organizasyon Ana Bilim Dalı
onur@ogu.edu.tr

Koronavirüsün küresel arenada yarattığı kaos bizlere sadece sağlık alanında değil birçok alanda bazı şeyleri yeniden düşünmeye itti. Ülkelerin virüsle mücadele etme yöntemleri, aldıkları kararların etik boyutları, dünya liderlerinin bu konuyla ilgili ulusal ve uluslararası politikaları yürütme biçimlerine kadar birçok konu halen tartışılmakta. Koronavirüs, aynı zamanda modern dünyanın doğayla olan mücadelesinde insanoğlunun sandığı kadar güçlü olmadığını da bize gösterdi. Virüsün bizlere birçok şey öğrettiği ve yeniden düşünme alanları yarattığı kesin. Bu öğrenme ve yeniden düşünme alanlarından en önemlilerinden birisi de kaotik ortamlarda işletmelerin ne yapması gerektiğidir. İşletme bilimi, uzun sürelerdir işletmelerin çevre ile ilişkilerinin nasıl yönetmesi gerektiğine yönelik bilgi üretmeye devam etmektedir. Kriz yönetimi ile ilgili yapılmış birçok çalışmaya rağmen yaşadığımız gerçeklik, firmaların alışık olmadıkları şekilde cereyan eden farklı kriz türlerine yeterince hazır olmadığını göstermektedir. Bu yazıda, ani çevresel değişiklikler karşısında firmaların nelere dikkat etmesi gerektiğine yönelik olarak bilim camiasının ve uygulamacıların önerileri doğrultusunda bazı fikirlerimi paylaşacağım.

Koronavirüsün Etkileri ve Bize Öğrettikleri

Dünya sağlık örgütü koronavirüsü pandemi olarak ilan etmesinden itibaren

birçok ülkede alınan önlemler daha sıkı hale geldi. İlk kez Çin’de karşılaşılan virüs, henüz pandemi olarak ilan edilmeden önce bile, ekonomiyi durgunluk dönemine sokacak gözüyle bakılmaya başlanmıştı. Geline nokta, bu öngörünün çok iyimser olduğu düşünülüyor. Virüs birçok alanda ekonomiyi etkiledi. Seyahat ve lojistik endüstrisi ilk elden en fazla hasarı alan sektörlerden biri oldu. Uçuşlar ertelendi, birçok turistik faaliyet durdu. Avrupa Birliği aldığı kararla 30 gün süreyle sınırlardan geçişleri sınırladı. Yayılmının önlenmesi için hükümetler başta hizmet sektörü olmak üzere birçok alanda izolasyon çalışmaları yarattı. Bu kapsamda bazı üretim ve hizmet süreçleri durduruldu ya da yavaşlatıldı. Dünyanın üretim merkezi olan Çin, virüsün yoğun olarak görüldüğü bölgedeki fabrikalarında ya üretimi durdurdu ya da yavaşlattı. Virüsün çıktığı kentte yaşamı her alanda kısıtlayan Çin, virüsle mücadelede aldığı katı önlemlerle önemli yol kat etti. Ancak virüsle mücadelenin dolaylı ve direk ekonomik maliyeti çok yüksek. Bunu telafi edebilmek için Amerikan Merkez Bankası olmak üzere birçok ülkenin merkez bankası faiz indirimine gitti. Ülkeler peş peşe ekonomiyi rahatlatmak destek paketleri açıklıyor. Virüsün en çok etkilediği bölge olan Avrupa ülkeleri bu konuda oldukça önemli tedbirler alıyorlar. Almanya Şansölyesi Angela Merkel, trajikomik bir şekilde koronavirüs riski nedeniyle karantinada olduğu sırada, 750 milyar Euro’luk paketi açıklayarak ekonomi ile

ilgili geleceğe yönelik kaygıların büyüklüğü ile ilgili olarak da ipuçları vermiş oldu. Türkiye’de virüsün ekonomik etkilerini azaltmak için 100 milyarlık TL’lik “Ekonomik İstikrar Kalkanı” isimli destek paketini yakın zamanda faaliyete geçirdi. Yine Türkiye’de birçok banka şimdiden oluşturdukları çeşitli paketlerle hem ticari hem de bireysel müşterilerine yönelik olarak çeşitli çözüm önerileri sunmaya başladılar. Genel eğilim, ekonomik durağanlığı, hatta doğru tabirle hızlı küçülmeyi, elden geldiği kadar hızlı bir şekilde atlatılması, firmaların ve toplumun olası minimum zararlar süreci tamamlamasını sağlanması yönünde. Aynı meselenin, firma yöneticilerinin de sorumluluğunda olduğunu düşünmekteyim. Olağanüstü olarak tanımlanan bu süreçte, firma yöneticileri de hem toplumun bu durumdan mümkün olan en az hasarla geçmesini hem de firmalarının sürdürülebilirliğini korumakla yükümlüdür. Bunu sağlamak için firmaların bazı yeteneklerle donatılmış olması gerekli. Bu yeteneklerin firmaların bu süreci daha az zararla atlamaını sağlayacağına, hatta bazı firmalar için yeni fırsatlar yaratabileceği bilinmektedir. Ayrıca bu tür yeteneklerle toplumsal katkıyı bu süreçte daha fazla yaratacaklarını düşünmekteyim.

Zor Zamanların Gereklilikleri

Eskişehir Sanayi Odası’nın yakın zamanda üyeleri arasında yaptığı “Koronavirüs Etki Ölçüm Anketi” sonuçları, Eskişehir

ilinde virüsün etkilerinin şimdiden olumsuz anlamda görüldüğünü göstermektedir. Bu araştırmada imalat sanayiinde faaliyet gösteren firmaların hem iç pazarda hem de ihracatta önemli oranlarda sipariş sorunları yaşadıklarını, yapı malzemeleri, otomotiv, havacılık ve metal işleme sektörlerinde önemli bir dar boğaza doğru gidildiği, ihracat yapan firmaların gümrükleme ve lojistik alanında koronavirüs süreci ile birlikte problemlerle yüzleştiklerinden bahsedilmektedir. Ayrıca, Eskişehir sanayisi dikkate alındığında özellikle beyaz eşya, plastik, otomotiv ve havacılık sektörlerinin bu alanlarda en çok sıkıntı ile karşılaşan sektörler oldukları yine aynı raporda detaylı olarak bulgulanmıştır. Böyle bir senaryoda elbette ki firmalar tek başına bütün yükü çekemezler. Bu tür küresel kaotik durumların çözümleri için yönetim mekanizması mantığı ile devletler, sivil toplum kuruluşları, ulus üstü kurumlar ve yapılanmalar, ulusal ve uluslararası sermaye gruplarının bir arada hareket etmesi gerekmektedir. Kaotik ortamların en önemli özelliği değişmeyen şeyin değişim olması ve bu değişimin yönünün ve hızının tam olarak öngörülebilmesidir. Böylesine geniş çaplı bir krizin sıkta yaşanmadığını düşündüğümüzde firmalarında hazırlıksız yakalanmış olmalarını beklemek çok yanlış olmayacaktır. Ancak, firmalar kendilerine kazandırdıkları veya hali hazırda var olan bazı yetenekleri doğru kullanırsa, zor zamanların gerekliliklerini yerine getirebilecek ve süreci stratejik olarak yöneterek atlatacaktır.

Ya Olursa Senaryoları

Çevresel değişimlerin hızlı ve öngörülemez olduğu durumlarda yöneticilerin yapması gereken düşünme pratiklerinden birisi senaryolar oluşturmaktır. İçinde bulundukları endüstriye özgü kritik meseleleri de göz önüne alarak yöneticiler, en kötü olası durumlarında dâhil olduğu çeşitli alternatif senaryolar oluşturabilirler. Senaryolar sizin yaşanan olası değişiklikte farklı bakış açıları arasından en uygununu seçmenizi kolaylaştıracaktır. Bu, kısmen de olsa başınıza geleceklere hazırlıklı olmanızı

sağlar. Bir yandan elinizde bankaların oluşturduğu destek paketleri, merkez bankalarının faiz indirimleri ve hükümetlerin destek paketleri oluşturması gibi nispi olarak belirli değişkenler varken, diğer yandan korona virüsün etkilerinin ne zaman biteceği, ülkeler arası lojistik dolaşımın ne zaman artacağı gibi daha belirsiz değişkenler mevcut. Tüm sektörleri etkileyen bu tür şemsiye değişkenler dışında, her firmanın kendi sektörel dokusuna özgü değişkenleri de meseleyi etkilemekte. Geleceğe yönelik belirsizliği azaltmak için bir değişkenler listesi oluşturmak ve bu değişkenlerin kendi aralarındaki etkilerini de dikkate alarak değişken sepetleri yaratmak size yol gösterici olabilir. Her bir değişken sepeti için hangi çözüm stratejilerinin oluşturulacağı belirlenirse, olası her duruma karşı firma daha hazırlıklı hale gelecektir. Yöneticilerin çözümü çevresindeki diğer aktörlerden, devletten, sanayi odaları ve sermaye birlikleri vs., beklemesi pasif olarak tanımladığımız bir strateji türüdür. Firmanızın çevreye karşı kırılgan olmasına neden olacak ve beklentilerinizin gerçekleşmemesi durumunda sizi savunmasız bırakacak olan pasif bir stratejiden kaçınmalısınız. Amerikalıların "what if scenarios" ismini verdikleri bu yöntem özellikle küresel pazarlarda, çok uluslu faaliyet gösteren firmalar tarafından oldukça yaygın olarak kullanılmaktadır.

Esnek Örgütlenme ve Karar Verebilme

Zor zamanlar beraberinde firmaların alışık olmadığı kararları vermesini gerektirebilir. Veya iş yapma süreçlerini tanımladıkları, alışlagelmiş yöntemlerinin dışına taşınmaları gerekebilir. Değişim karşısında direncin en önemli kaynağı katılıktır. Firmaların kurumsallaşma ve verimlilik adına süreçlerini gerektiğinde değişmeyecek kadar katı bir yapıda oluşturması çevre karşısında esnekliğini azaltır ve hızlı hareket etmesini engeller. Bu nedenle tüm süreçlerinizi gözden geçirerek olası değişiklik durumlarına göre hazır tutmanız gerekmektedir. Bu tür bir krizden etkilenebilecek işlerin ve görevlerin listesini yapmak, sisteminizin

en az hatayla devam etmesini sağlar. Birimler arası işlerin hızlı dolaştığı, iyi bir IT altyapısının süreçlerle uyumlu bir şekilde çalışıyor olması sizi daha esnek kılacaktır. Firmanızda oluşturduğunuz iyi iletişim kanalları vücudumuzdaki kan damarları gibidir. Sistemin performansı bu iletişim kanallarına bağlıdır. Örneğin, mevcut durumda çoğu firma daha önce üzerine düşünmediği birkaç soruyla karşı karşıya geldi. Hangi işler fiziksel olarak işyerinde olmadan yapılabilir? Ne tür bir organizasyon kişilerin sosyal izolasyonunu sağlarken üretim süreçlerini de devam ettirebilir? Yaşadığımız krizde günlük rutinlerini sürdüren bir firmanın aniden bu tür sorularla başa çıkması gerekti. Süreçlerini esnek alternatifler yaratarak tasarlayan, sadeleştiren ve karar alma sistemlerini hızlı şekilde gerçekleştirecek IT altyapısı donanımı ile tasarlayan firmalar bu sorulara daha kolay cevap verebildi.

Problem Çözme ve Yaratıcılık Kaynağı Olarak Beşerî Sermaye

Her ne kadar Endüstri 4.0 ile birlikte üretim ve hizmet süreçlerinde dijitalleşme çağını yaşıyor olsakta, alışlagelmemiş durumlar karşısında problem çözme yeteneğinin kaynağı robotlar değil, beşerî sermayedir. Bir yöneticinin başarılı olmasının ardında iyi bir takımının olması gereği bilinmektedir. Bu nedenle- sadece bu döneme özgü değil- ama özellikle böyle dönemler için takımınızda problem çözme yetisi yüksek, yaratıcı bireyleri tutmaya çalışın. Yaratıcı bilişsel sermaye adını verdiğimiz bu tür takımları oluşturmak zor diye düşünülür. Halbuki bu tür takımların dinamiklerini sürekli kılmak ve yaratıcılıklarını beslemek daha zordur. Oluşturulan senaryolar karşısında farklı çözümler üretmek, esnek karar vermeyi sağlayabilmek için kararları başkalarına devretmek gerekir. Çevredeki değişiklik ne kadar fazlaysa yönetici olarak o kadar fazla sezgisel kararlar vermek zorunda kalacaktır. Rasyonel karar süreçleri, eldeki veriler kesin oldukça işe yarar. Değişimin öngörülemez olduğu durumlarda analitik bir süreç elinizi kolaylaştırmayabilir. Sezgisel karar verme



dediğimiz bu karar verme yöntemi aslında, sizin deneyimleriniz ve öngörüleriniz doğrultusunda geleceğe yönelik olarak aldığınız bir risktir. Çevreyle ilgili belirsizliklerin olduğu, kararınızı dayandırabilecek ayrıntılı analizlerin olmadığı ancak zaman kısıtı ile birlikte hızlıca karar almanız gereken durumlar olacaktır. Bu tür kararları daha doğru verebilmek ve eldeki veri üzerinden isabetli tahminler yürütebilmek için sizin bilişsel karar mekanizmalarınızı besleyecek yaratıcı bireylere ihtiyacınız her zaman olacaktır. Olağanüstü durumlar olağanüstü kararlar gerektirebilir.

Yöneticilerin tüm paydaşlara karşı sorumlulukları

Son olarak böyle kritik dönemlerde yöneticilerin tüm paydaşlarına karşı

sorumlu olduğunu düşünmekteyim. Bu nedenle yöneticilerin sadece firmalarının yaşamlarını sürdürebilme görevleri için değil, paydaşlarına karşı yarar yaratabilmesi için çevresine karşı algılarını sürekli açık tutması gerektiğini vurgulamam gerekiyor. Küresel ekonomide artık hiçbir firma ulusal veya yerel olduğunu iddia edemez konuma geldi. Bunun en güzel kanıtlarından birisi bugün yaşanan koronavirüs krizidir. Herhangi bir ülkenin herhangi bir bölgesinde yaşanan olay artık tüm dünyayı etkilemektedir. Hele ki, yoğun küreselleşme ile birlikte ekonomik hareketliliğin birbirine uluslararası arena da aslında daha fazla bağımlılık yarattığı gerçeğini de göz önüne alırsanız, yöneticilerin sadece ulusal değil küresel olarak tüm dünyadaki gelişmeleri takip etmesi ve çevresinden sürekli veri toplaması

gerekmektedir. Artık sektörler arası geçişkenlikler hiç olmadığı kadar yüksektir. Birbiri ile ilgisiz alanlar azalmış, aynı üretim hattında olmayan herhangi bir sektördeki dalgalanma bile sizi etkileyebilme potansiyeline sahiptir. Tüm bu karşılıklı bağımlılıklar doğal bir sonuç olarak toplumların refahını da etkiler duruma gelmiştir. Ekonominin en önemli aktörleri olarak firmalarda yarattıkları fayda ile paydaşlarına karşı her daim sorumludur. Bu nedenle, her firma yöneticisi böyle zorlu günlerde, sadece kendi firması ile ilgili olduğunu düşündüğü meseleleri değil, çevrede yaşanan her türlü meseleyi temel alarak hareket etmelidir. Daha kapsamlı karar vermeyi gerektiren bu tür yönetici pratikleri topyekûn olarak herkesin zor zamanları daha kolay atlattığını sağlayacağını düşünmekteyim.

Kaynaklar

1. <https://www.bbc.com/news/business-51706225>
2. <https://www.weforum.org/agenda/2020/03/imf-economic-lessons-from-china-fight-against-coronavirus/>
3. Eskişehir Sanayi Odası Koronavirüs Etki Ölçüm Anketi Sonuç Raporu, <http://www.eso.org.tr/storage/file/512d5fc134fa4b8c830c2ed3adff6154.pdf>
4. Cali Williams Yost, Şirketinizin What's Your Company's Emergency Remote-Work Plan?, Harvard Business Review, 28/02/2020. <https://hbr.org/2020/02/whats-your-companys-emergency-remote-work-plan?autocomplete=true>



HER ŞEYİN BAŞI GİRİŞİMCİLİK!

Dr. Öğr. Üyesi Musa Said DÖVEN
ESOGÜ İİBF İşletme Bölümü
saiddoven@yahoo.com

Eminim tüm dünya olarak korona-virüs ve ona bağlı hastalıklar ile mücadele ettiğimiz şu günlerde “her şeyin başı sağlıktır” şeklinde bir özdeyişi girişimciliğe çevirmek birçoğunuzun garip gelecektir. Fakat tam tersi, bu günler girişimciliğin önemini çok daha fazla ortaya koymaktadır. Şöyle ki;

- Tanı kitlerinin, virüse yönelik aşılardan, Medikal ürünlerin üretilmesini sağlayan girişimciler,
- Uzaktan çalışma sistemini sağlayan aracı yazılımlar ve bu sistemi benimseyen girişimciler,
- Evde kaldığımız sürede alışveriş yapmamızı sağlayan e-ticaret sistemleri,
- Market alışverişlerimizi ayağımıza getiren Getir, Bitik vb. yeni nesil girişimciler,
- Evde kaldığımız sürece sıkılmamızı engellemeye çalışan Netflix, Amazon, Tivibu, Digiturk vb. platformlar,
- Eğitim-öğrenim durmasını diye der-gilerini ücretsiz erişime açan dünyaca ünlü veri tabanları,

Hepsi insanlığın koronavirüs ile mücadelesinde aktif rol almaktadır.

Düşünün! Bunlar olmadan böyle küresel çapta bir virüs salgını dünya olarak nasıl atlatırdık. Elbette bu mücadelede Türk girişimcilerimiz de önemli yer tutmaktadır. Eren Bali'nin kurucusu olduğu Carbon Health, ABD'de eve gönderilen ve ev şartlarında yapılan ilk COVID-19

testini duyurdu. 167 \$ karşılığında testi gönderiyorlar, ardında da analiz edip sonucu size söylüyorlar. Kendisinin aynı zamanda Udemy kurucusu olduğunu da belirtelim. Serkan Ünsal Milliyet gazetesinde yer alan köşe yazısında tanı kiti geliştirilmesi sürecinde Türkiye'deki girişimler ve kurumlar ne gibi çalışmalar yaptığını araştırmış. Ulaştığı bilgilere göre 9 yerli firma, hali hazırda COVID-19 için tanı kiti geliştirmiş durumda. Bazıları ise ürünlerini çok kısa sürede piyasaya çıkarmak için çalışmalarını sürdürüyor.

Diğer taraftan Türkiye'de girişimcilik ekosistemi denildiğinde akla ilk gelen aktörlerden birisi olan İTÜ ARI Teknokent, “COVID-19 ile savaşıyor” şeklinde bir çağrı başlattı. Bu çağrı kapsamında İTÜ Çekirdek ve İTÜ MAGNET FABRIKASI, koronavirüs ile ilgili ürünü olan girişimlere özel destekler vereceklerini duyurdular. Başvuru yapan girişimcilere eğitim, danışmanlık, mentorluk, prototipleme ve tasarım desteği İTÜ ARI Teknokent tarafından sunulmaktadır.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı başta olmak üzere, Boğaziçi, ODTÜ, İTÜ, İstanbul Üniversitesi gibi üniversiteler ve ilgili STK'lar bir araya gelerek koronavirüs salgınının yarattığı sorunlara, sosyal ve lojistik anlamda yenilikçi fikirleri ortaya çıkarmak için 1500'den fazla kişinin ve 150 civarında projenin katıldığı “Coronathon” adı altında bir etkinlik düzenlendi. Diğer taraftan MEB, meslek liselerinin yeni tip koronavirüs önlemleri kapsamında 21 ilde 37 okulda

ayda 2 milyon cerrahi maske üretebileceğini bildirmiştir. İşte girişimcilerimiz her yönü ile koronavirüs ile mücadele etmektedir.

Tabii maalesef tüm girişimciler vatana millete insanlığa böyle güzel hizmetlerde bulunmuyorlar. Tam tersi stokçuluk fırsatçılık karaborsacılık fahiş fiyatla ürün satmak gibi ne kadar etik dışı davranış varsa sergiliyorlar. Bu durum ise ahlaki standartlardan yoksun girişimcilerden kaynaklanmaktadır. Girişimcilik ve ahlak konusunu başka bir yazıya bırakarak bu yazıda böylesi muazzam bir küresel sağlık krizinde bile hayati öneme sahip olan girişimciliği anlatmaya çalışacağız. Tabii ki birkaç sayfalık bir makale de üzerine yüzbinlerce kitaplar, makaleler yazılmış girişimciliği anlatmamız mümkün değildir. Burada sadece başarılı bir girişimcilik için gereken hususların birkaç tanesi kısaca açıklanacaktır.

Girişimcilik için gereken hususlara değinmeden önce girişimcilikten kısaca bahsetmekte fayda var. Birçok tanımlı olan girişimciyi; “Önemli fırsatları değerlendirerek ve bu fırsatlardan yararlanmak için gerekli kaynakları toplayarak kâr ve büyüme elde etmek amacıyla risk ve belirsizliği göze alarak yeni bir iş kuran kişi” şeklinde tanımlamamız mümkündür. Aslında girişimci; hayalleri olan, risk alabilen, fırsatları gözlemleyebilen, yatırımı yapıp organize/koordine ve kontrol edebilen, öz sermayenin sahibi olan, iş yeri, eleman, ekipman, finansman vb. girdileri temin

eden, işin yapılması için gerekli bilgi ve beceriye sahip ve sonuçta kendi işini kuran kişidir. Girişimcilik de girişimcilerin risk alma, fırsatları kovalama, hayata geçirme ve yenilik yapma süreçlerinin tümüne verilen addır. Bireyi girişimci olmaya iten çeşitli sebepler vardır. Temel ihtiyaçlarını karşılamak, para kazanmak, sosyal tatmin, güvenlik, saygı/statü kazanma isteği bunlardan birkaçına örnek olarak verilebilir.

Bu genel açıklamadan sonra başarılı bir girişimcilik için gereken hususlar hakkında bilgi verebiliriz. Aşağıdaki şekilde bu hususlar yer almaktadır. Aslında bu hususlar birbirini takip eden bir süreçtir. Öncelikle kişilik özellikleri girişimcilik için uygun olması gerekmektedir. Daha sonra kişinin içinde bulunduğu durum girişimciliği bir kariyer alternatif olarak düşünme konusunda motive etmelidir. Fakat tek başına motivasyon bir işe yaramamakta; kişinin bir iş fikri olması gerekmektedir. Tabi bu iş fikri ayağı yere basan, müşteriye değer katabilecek bir halde olmalıdır. İş fikrimizi hayata geçirebilmeniz için bilgiye ihtiyacımız var. Bunlar iş ile ilgili teknik bilgi ve bir girişimi yönetebilecek işletmecilik bilgisidir. Fikir ve bilgi sahibi olmamız tek başına bir anlam ifade etmemektedir. İşletmeyi hayata geçirecek sermayenizin de olması gerekmektedir. Son olarak yapmamız gereken faaliyet çevre analizidir. Aslında her bir aşama ayrı bir yazının konusu olmakla birlikte burada her birisi kısa kısa açıklanacaktır.

1. Girişimci Kişilik

Her şeyden önce girişimcinin başarılı olabilmesi için çeşitli kişilik özelliklerine sahip olması gerekmektedir. Hiç şüphesiz bu kişilik özelliklerine sahip olması tek başına girişimciyi başarılı kılmaya yetmez. Fakat yapılan çalışmalar aşağıda açıklanan kişilik özelliklerinin girişimcilerin başarılı olmasını olumlu bir şekilde etkilediğini ortaya koymuştur.

Öncelikle girişimcinin risk alma eğiliminin yüksek olması gerekmektedir. Yukarıda girişimci tanımında da ifade edildiği üzere, aslında girişimci risk alan kişidir. Dolayısıyla riskten kaçınan birisinin başarılı bir girişimcilik sergile-

mesi mümkün değildir. Bir diğer özellik başarıma ihtiyacı duyma özelliğidir. Başarma ihtiyacı yüksek olan birisi risk ve sorumluluk almaktan, tüm gayreti ile sonucu odaklanmaktan asla imtina etmez. Girişimcinin yenilikçi, fırsatları gören ve değerlendiren bir yönünün ve de takım çalışması ve liderlik becerisinin de olması gerekmektedir.

2. Motivasyon

Bilindiği üzere farklı kariyer alternatifleri vardır. Bunlardan bir tanesi girişimciliktir. Fakat girişimciliğin birçok sakıncaları, olumsuz yönleri bulunmaktadır. Örneğin sürekli öğrenme gereği, zamansızlık, zarar etme ihtimali bunlardan sadece birkaç tanesidir. Girişimci tüm bu olumsuzlukları göze alıp harekete geçmesi için kuvvetli bir motivasyona ihtiyaç duymaktadır. Bu motivasyon bazen iş fikrinin karlılığı iken, bazen kendi işimi kurmak dışında hayatını kazanma seçeneğinin olmamasıdır. Kimileri içinse topluma faydalı olmak, hayallerini gerçekleştirmek motivasyon sebebidir. İşte girişimcinin motivasyon sebebi ne olursa olsun kuvvetli olmalıdır. Motivasyon uzun bir yolculuğa çıkarken arabaya koyduğumuz yakıt gibidir. Yakıtı az olan araba fazla yol alamayacağı gibi motivasyonu düşük olan girişimci en ufak bir çalkantılı durumda havlu atacaktır.

3. İş Fikri

İş Fikri, bizi biz yapan, bizi girişimci yapan, bizi diğer girişimcilerden ayıran (ayırması gereken) en büyük özelliktir. Peki, iş fikri nereden gelir? Aslında iş fikri her yerden gelir. Örneğin; geçmiş deneyim tecrübelerimizden, sahip olduğumuz bilgi ve becerilerimizden, aldığımız eğitimden, piyasadaki fırsatlardan, networklerimizin bize sunduğu imkânlar gibi. İyi bir iş fikrinde olması gereken birçok özellik bulunmaktadır. Öncelikli olarak iş fikrimiz, hitap ettiğimiz müşteri grubuna değer katmalıdır. Sevdiğimiz, bildiğimiz ve kar elde etmemize olanak verecek işler olmalıdır. Yoga eğitmenliği sevdiğimiz ve bildiğimiz bir iş olabilir ama bulunduğumuz ilde eğer talep yoksa yüksek kar elde etmemiz mümkün olmayacaktır. İş fikri belirlenirken

dikkate alınması gereken bir diğer husus müşterinin ihtiyacı olan ve rakiplerin de bu ihtiyaca cevap vermediği alanlara odaklanmaktır.

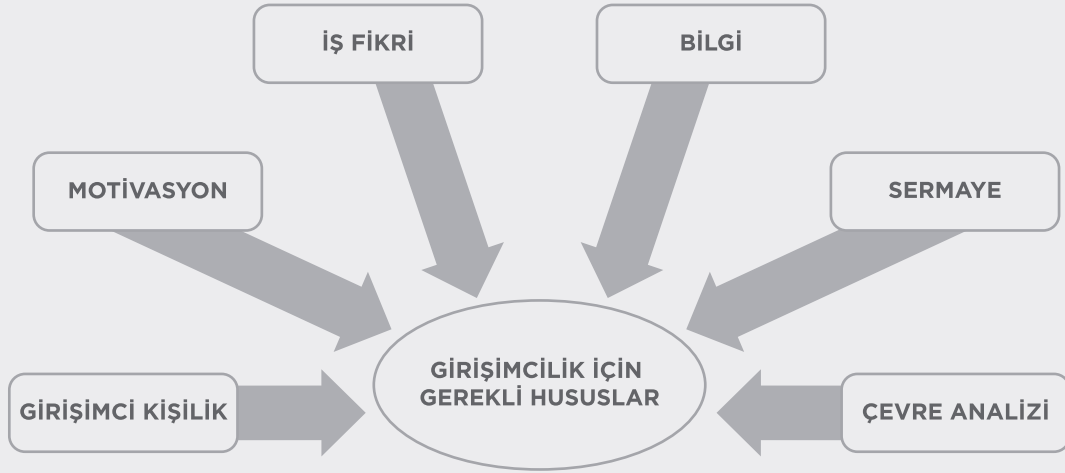
Aslında iş fikrimizle ilgili kendimize iki soru sormamız lazım; (i) İnsanların hayatını bu fikirle nasıl kolaylaştırıyorum, (ii) Ben bu iş fikrini hayata geçirmezsem insanlar neler kaybedecek. Eğer bu iki soruya tatminkâr cevap veremiyorsak iş fikrimiz kısa sürede kar elde etse bile uzun vadeli bir performans sergilemesi çok zor olacaktır.

4. Bilgi

Büyüklerimizden aktarılan, yüzlerce yıllık tecrübeden damıtılmış bir söz “çıraklığını yapmadığın işin ustası olma” demektedir. Başarılı iş fikrinde de vurguladığımız gibi iş fikrimizin nasıl uygulamaya geçireceğimiz ile ilgili bilgiye yani teknik bilgiye sahip olmamız gerekmektedir. Evet, girişimcilik ekip işidir, tüm işi girişimci yapamaz ama girişimci de yetki devri yaptığı iş ile ilgili bilgi sahibi olmazsa işletmenin hâkimiyetini elinden kaçırabilir. Fakat teknik bilgi tek başına yetmemektedir. İşletmeyi çekip çevirecek, maliyet analizinden, pazar araştırmasına, müşteri ilişkilerinden yönetim organizasyona kadar bir dizi bilgi gerekmektedir. Kısaca işletmecilik bilgisi dediğimiz bu bilgi olmaması durumunda, teknik açıdan mükemmel ama pazarın ihtiyaçları yeteri kadar analiz edilemediği için müşteri ihtiyaçlarına cevap veremeyen, rakip analizi ve maliyet yönetimi yapılamadığı için rakiplerden geride kalan bir işletme olmamız içten bile değildir. Tek kanatla kuş uçmaz tek taşla duvar olmaz. Bu sebepten dolayı girişimciye hem teknik bilgi hem de işletmecilik bilgisi lazımdır.

5. Sermaye

Sermaye dediğimizde aklımıza ilk olarak para gelse de günümüzde tek sermaye para değildir. Network, belki paradan daha önemli bir sermayedir. Mal ve hizmet üretmek için ürünleri/makineleri kimden alacağım, kime satacağım, hedef kitleme kimler vasıtasıyla ulaşacağım, kilit tedarikçilerim, kilit ortaklarım kimler olacak, şirketimde



benimle beraber çalışacak ekibi nereden seçeceğim gibi sorulara doğru cevap verebilmek için network hayati önem taşımaktadır.

Peki, para lazım değil mi? Kesinlikle olmazsa olmazlardır. Zaten bir hayalle yola çıktı isek belirli bir tutarda sermayemizin olması gerekmektedir. Kendi birikimimizden, ailemizden, arkadaşlarımızdan bu miktarı bulmalıyız. Evet, başarılı bir iş fikriniz varsa devlet, sivil toplum kuruluşları, melek yatırımcılar size destek oluyor. Ama burada kilit nokta “destek” kelimesi. Sizin ihtiyacınız olan sermayenin tamamını (ne kadar başarılı bir iş fikriniz de olsa) sağlamıyorlar. Çünkü girişimciliğin tanımında da vurguladığımız üzere girişimci risk alandır. Eğer sermaye tamamı ile başkasınınsa siz girişimci olarak neyin riskini almış oluyorsunuz. Fakat işinizi büyütmek, modernize etmek ya da kuruluş aşamasında işletme sermayesine destek sağlamak adına BEBKA, KOSGEB, TUBİTAK, Melek Yatırımcılar vb. kurum ve kuruluşlar destekler sağlayabilirler. Tabi bunun için doğru bir iş fikriniz, sağlam bir iş modeliniz, güçlü bir ekibiniz ve de doğru hazırlanmış projeniz gerekmektedir.

6.Çevre Analizi

Bu aşamaya kadar başarılı bir şekilde gelmiş olan girişimciler, bazen sürecin heyecanından, bazen özgüven yüksekliğinden, bazen yeteri kadar araştırma yapmadığından dolayı sanki o iş fikrini uygulayan, hedef kitleye hitap eden tek şirketmiş gibi düşünmektedir. Hatta bazen müşteri yerine de düşünmekte olup; müşterinin neyi alıp neyi almayacağı hakkında onun yerine (!) karar verip işletme faaliyetini onun üzerine kurgulamaktadır. Hal böyle olunca sonuç maalesef üzücü olmaktadır.

Dolayısıyla işletmenin üstün performans sergilemesi için işletmelerin başarılı bir çevre analiz yapmaları gerekmektedir. Öncelikle içinde bulunduğumuz çevreyi genel olarak analiz etmeliyiz. Bu kapsamda, politik, yasal, ekonomik, sosyokültürel, demografik, teknolojik çevreyi analiz ederek nasıl bir çevrede faaliyet gösterdiğimizi anlamamız gerekmektedir. Daha sonra rekabet ettiğimiz çevreyi yani sektör çevresinin analiz edilmesi gerekmektedir. Pazarın yapısı, pazarın büyüme hızı, tedarikçiler, müşteriler, dağıtım kanalları, ikame ürünler, mevcut ve potansiyel rakipler,

özellikle esas rakiplerimiz analiz edilmelidir. Tabii girişimci son olarak kendi kaynak ve kabiliyetlerini analiz etmelidir.

Birbirini takip eden bu süreçleri başarılı bir şekilde uygulayamamak işletmelerin ölüm vadisi diye adlandırılan ilk bir yılında kapanmalarına sebep olabilmektedir. TÜİK’in mart ayının başında ilan ettiği “Girişimcilik, 2016-2018” istatistiklerine göre 2017 yılında yeni doğan işveren girişimlerden 2018 yılında hayatta kalanların oranı %82’dir. Diğer bir deyişle 2017 yılında kurulan 100 şirketin 18 tanesini 2018’i görememiştir. Tabi ki bu durumu sadece çevre analizi eksikliğine ya da yukarıda açıklanan 6 hususa bağlamıyorum. Bu duruma bir yazıya sığdırılamayacak kadar çok etmen yol açmaktadır. Burada sadece 6 noktaya vurgu yapılmıştır.

Hepinize sağlıklı günler diliyorum.

İnşallah emeğimizi, dikkatimizi, gayretimizi koronavirüs odaklı olmaktan çıkartıp katma değerli üretime, organik büyümeye, şehrimiz ve Türkiye Ekonomisini yukarılara çıkarmaya odaklandığımız günler yakındır.

Kaynakça:

<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=33664>

<https://mediacat.com/coronathon-turkiye-tum-kazananlar/>

<https://www.aa.com.tr/tr/koronavirus/meb-ayda-2-milyon-cerrahi-maske-uretebilecek-/1774668>

<https://www.ariteknokent.com.tr/>

<https://www.hurriyet.com.tr/dunya/abdde-turk-girisimci-korona-kiti-uretecek-41475215>

<https://www.milliyet.com.tr/yazarlar/serkan-unsal/coronayla-mucadelede-yerli-girisimlerimiz-6169638>

Not: Bu yazı, basım aşamasında olan “genel işletme” kitabının yazar tarafından hazırlanmış olan “girişimcilik ve iş kurma” adlı bölümünden yararlanılarak oluşturulmuştur.



SALGIN HASTALIK VE VERGİ YÜKÜMLÜLERİ

Doç. Dr. Doğan Gökbel

Anadolu Üniversitesi
Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi
dgokbel@anadolu.edu.tr

Bugünlerde çoğumuzun odaklandığı konu kuşkusuz Covid-19 diye adlandırılan hastalık. Dünya Sağlık Örgütü (WHO) bazılarına göre gecikmiş olduğu söylene de hastalığın salgın ve çok tehlikeli olduğunu ilan edeli de epey bir zaman oldu. Hem ulusal hem de uluslararası düzeyde hastalıkla ilgili önlemlere odaklanıldı. Başta insan sağlığı olmak üzere, ekonomi, istihdam ve sosyal politikalar, eğitim, bölgesel politikalar ve vergi politikaları konusunda yeni yaklaşımlar ortaya konulmaya başlandı.

Bizim ele alacağımız vergilere ilişkin olanıdır. Vergilerin kamu giderleri karşılama gibi genel bir amaçla alındığı ve belirli bir karşılığının olmadığı ifade edilir. Bununla birlikte, vergileme ilişkisinde borçlu ve alacaklı tarafları oluşturan yükümlülerle devlet arasında karşılıklı ilişki söz konusudur. Yükümlüler açısından Devletin varlığı vazgeçilmez iken canlı bir organizma olarak nitelendirilebileceğimiz Devlet açısından da yükümlülerin varlığı en sağlıklı olanıdır. Yani vergiyi alabilmesi için önemlidir.

Olağan zamanlarda yükümlüler gelirlerinin, harcamalarının ya da servetlerinin bir kısmını Devlete aktararak onun hizmet görmesini sağlarlar. Devletin de kendisine gelir sağlayan "yükümlüler" gereğince koruması gerekmektedir. Gelir varken vergi ödeyen yükümlülere zarar ettiği zaman Devletin katkı sağlaması gerekir. Kuramsal olarak iktisatçıların zararın vergi oranı kadarlık kısmının yükümlüye ödemesinin doğru olacağını iddia ederler. Ancak uygulamada zararın ileriki yıllarda elde edilecek gelirden düşülmesi ya da önceki yıllarda ödenen vergilerin matrahlarının zarara göre düzeltilmesine izin

verilmesi ile fazla ödenen verginin iadesi gibi vergi kolaylıkları söz konusudur. Yine zor durumda kalan yükümlüler için ek ödeme süresi tanınması, çok zor durumda kalanlar içinse borcun tecil edilmesi ya da af yasası ile alacakların tamamından ya da bir kısmından vazgeçilmesi söz konusu olabilir.

Bugün için salgın hastalık yükümlülerin olağan dışı dönemler yaşamına neden olmaktadır. Doğrudan hastalığa yakalanmaların karantina alınması ve tedavisi ile yakalanma riski olanların (yurt dışından dönenler, belli yaşın üstünde olanlar ile devamlılık niteliği taşıyan hastalığı olanlar) kendi evlerinde ya da başka bir yerde dışarı ile ilişkilerini kısıtlayan karantina önlemleri alınmaktadır. Hastalığın yükümlüler için vergi hukuku açısından doğurduğu sonuç zorlayıcı neden olabilir. Olabilmesidir diyoruz çünkü her türlü hastalık yükümlü açısından zorlayıcı neden olarak kabul edilmez.

Zorlayıcı neden ya da Vergi Usul Kanununun 13. Maddesinin başlığında yer alan ifade ile "mücbir sebep" önüne geçilemeyen ve dış etkenlerin doğurduğu genel nitelikli olaylardır. ¹ Zorlayıcı neden, bir hakkın kullanılmasını, bir borcun ya da ödevin yerine getirilmesini engelleyen, önceden bilinmesi ve engellenmesi olanaklı olmayan olaylardır. ² Vergi Usul Kanunu 13. Maddesinde zorlayıcı nedeni tanımlamadan ve zorlayıcı neden sayılan halleri sınırlandırmaksızın dört bent halinde saymıştır. İlk iki bentte vergi ödevlerinin yerine getirilmesine engel olacak derecede ağır hastalık, ağır kaza ve tutukluluk ile aynı sonucu doğuran kişinin kendisine yönelik yangın yer sarsıntısı ve su basması gibi afetler yer

almaktadır. Üçüncü bentte ise kişinin iradesi dışında meydana gelen askere alınma, grev, lokavt³, çığ düşmesi nedeniyle kişinin bir yerde mahsur kalması, ulaştırma araçlarının bozulması⁴ yolun gibi zorunlu bulunama halleri ile dördüncü bentte yer alan yükümlünün defter ve belgeleri üzerinde tasarruf edememe durumudur. Bu durum idare ve yargı organlarının işyeri ya da defter ve belgelerle ilgili almış oldukları tedbir kararlarından kaynaklanmış olabilir.⁵

VUK'un 15. maddesine göre zorlayıcı nedenin sonucu zorlayıcı nedenin ortadan kalkmasına kadar sürelerin işlememesi ve tarh zamanışımının işlemeyen süreler kadar uzamasıdır. Zorlayıcı nedenin kural olarak etkisi vergi ödevlerini için belirlenen süreler olmasına karşılık kanunla düzenlenmiş ya da idari kararla belirlenmiş sürelerinde işlemeyeceği kabul edilmektedir. Örneğin bir ödev değil ancak yükümlüler açısından bir hak olmalarına rağmen uzlaşma ile ilgili sürelerin zorlayıcı nedenden dolayı işlemeyeceği idare tarafından da kabul edilmektedir. Dava açma sürelerinde zorlayıcı nedenlerin etkisine ilişkin ne idari yargılama Usul Kanununda ne de VUK'da düzenleme olmaması ve yargı organlarının da karşıt kararları olmasına karşın hukukun genel ilkeleri gereği sürelerin duracağı kabul edilmektedir.⁶ Hazine Ve Maliye Bakanlığına zorlayıcı neden sayılan hallerde; bölge, il, ilçe, mahal veya afete maruz kalanlar itibarıyla zorlayıcı neden hali ilân etmeye ve bu sürede vergi ödevlerinden yerine getirilemeyecek olanları tespit etme yetkisi tanınmıştır. Bakanlık bu yetkiyi vergi türleri ve işyerleri itibarıyla; be-

1- Cengiz Yelbaşı, Asiklopedik Hukuk Sözlüğü, Ankara 2014, S. 431

2- Yusuf Karakoç, Genel Vergi Hukuku, Yetkin Yayınları, Ankara 2011, 347, Turgut Candan, Vergisel Kabahatler ve Suçlar, Gözden Geçirilmiş Ve Güncellenmiş Dördüncü Baskı, Yetkin, Ankara, 2019, S. 505

3- Gürol Ürel, Güncel Vergi Usul Kanunu Uygulaması, Gözden Geçirilmiş 5. Baki, Seçkin, Ankara 2015, S. 160

4- Mualla Öncel, Ahmet Kumrulu, Nami Çağan, Cenker Göker, Vergi Hukuku, Gözden Geçirilmiş Ve Değişiklikler İşlenmiş 28. Baskı, Turhan Kitapevi, Ankara, 2019, S. 129

5- Öncel ve Diğerleri, a.g.e., S. 329

6- Karakoç, a.g.e., S. 348

yannamelerin toplulaştırılması, yeni beyanname verme süreleri belirlenmesi ve beyanname verme zorunluluğunun kaldırılması şeklinde de kullanılabilirlerdir (VUK M. 15/3)

Zorlayıcı nedenden yaralanabilecek olanlar yükümlüler, vergi sorumluları ve kanuni temsilcilerdir. Tüzel kişilerde birden fazla kanuni temsilci bulunması durumunda ödevleri diğer kanuni temsilci yerine getirebileceği için zorlayıcı neden yükümlü olan tüzel kişi için geçerli olmaz. Buna birlikte ödevler ortak imza ile yerine getiriliyorsa zorlayıcı neden geçerli olacaktır.⁷ Umumi vekillerin yararlanabileceği ancak muhasebecilerim yararlanamayacağı söylenebilir. Bununla birlikte muhasebecilerin etkilendikleri zorlayıcı nedenin her bir olayda ayrı değerlendirilerek karar verilmesi uygun olacaktır. Muhasebecilerinde yaralanabileceğine ilişkin yargı kararları vardır.

Covid-19 salgının zorlayıcı nedenler açısından ağır hastalık ve zorunlu bulunamama halleri içinde yer alır. Ağır hastalık olmasa bile kişinin hastanede yatıyor olması zorlayıcı neden olarak kabul edilecektir.⁸ Ağır hastalığın maruz kalan kişi tarafından ispatı için ibraz edilecek raporlarla ilgili Hazine Ve Maliye Bakanlığı iç genelge yayınlamıştır.⁹ Raporların söz konusu İç Genelgeye uygun olması gerekmektedir. Ancak Hazine ve Maliye Bakanlığına tanınan yetkiye dayanarak ilan zorlayıcı neden hali ilan etmesi durumunda kapsama alınan kişiler açısından bu yeterli olacaktır.

Açıklanan önlemlere geçmeden önce OECD'nin üye ülkelere (aynı zamanda üye olmayan ülkelere de) Covid-19 salgınına ilişkin zor durumda olanlar ile potansiyel üretkenliğe sahip olanların zararlarının sınırlandırılması için acil politikalar geliştirmeleri konusunda öneri olarak değil yardım amacıyla açıklamış olduğu tedbirlere değinelim.¹⁰

• Vergi sistemi aracılığıyla yapılanları da kapsayan gelir desteği ve refah ödemeleri daha cömertçe yapılmalıdır. Bu önlem kısa dönem hane halkı gelirlerini azalışı tazmin etmek için işsizlik, hastalık, aile yardımı ya da serbest çalışanlara yapılan ödemeler biçiminde olabilir.

• İşveren ve serbest meslek erbabının ücretlerden alınan vergiler ve sosyal güvenlik primlerinden vazgeçmek ya

da bunların ödenmesini ertelemek. Aynı uygulamayı salgın nedeniyle kapanmak zorunda kalan sektörlerde ve salgının ekonomik sonuçları yaygınlaştıkça kapsanan sektörleri dahil ederek genişletmek,

• Sağlık ve diğer acil durumla ilgili sektörlerde çalışanlara vergi bağışıklığı sağlanması ile emekli olup tekrar sağlık sektörüne dönenlerin vergileme ve sosyal güvenlik primleri açısından dezavantajlarının ortadan kaldırılması,

• Gıda ilaç, sermaye mallarının üzerindeki KDV, gümrük ve harcama vergilerinin kötüye kullanımı da önlemeyi de göz ardı etmeden dikkatli biçimde ertelenmesi,

• Yine kötüye kullanımı önleyecek biçimde KDV iadelerinin hızlandırılması,

• Geçici (peşin) vergi yükümlülüklerinin yeniden gözden geçirilerek ekonomik sıkıntılardan dolayı doğacak vergi borcuna göre ayarlanması,

• Emlak vergisi ya da ciro vergisi gibi değişen ekonomik durumlara ayarlanamayan vergilerde erteleme ya da yapılabilirse feragat etme,

• Zararların ileriye taşınabileceği yıl sayısını artırma ya da geçmişe yürüterek kurumların zararın vergi oranı kadar kısmını nakit olarak almasını sağlamak,

OECD alınabilecek bu önlemlerin yanı sıra ülkelerin vergi politikası yoluyla toparlanmaya da hazır olması gerektiğini ifade etmektedir. Bu amaçla gelir desteği sağlama ve likiditeyi korumaya derhal odaklanırken salgın azaldığında mali özendiricilerle mali konsolidasyon arasında dikkatli bir denge kurmaya ihtiyaç olacaktır. OECD'ye göre, daha fazla ülkede görüldüğü üzere salgın daha da artar ve ekonomik etkileri derinleşirse ekonomiyi istikrarda tutma politikaları daha az etkili ve daha fazla maliyetli olacaktır. Bu bağlamda odak noktası daha geleneksel özendirme politikaları ile güveni onarmayı ve ekonomik faaliyetleri teşvik etmeyi hedeflemelidir.

Covid-19 salgınından ve bu kapsamda alınan tedbirlerden etkilenen mükelleflerin zorlayıcı neden (mücbir sebep) hükümlerinden faydalandırılması amacıyla 24/03/2020 tarihli Resmi Gazete 'de (1. Mükerrer) 518 Sıra No.lu VUK Genel Tebliği yayınlanmıştır. Genel tebliğde ticari, zirai ve mesleki kazanç yönünden

gelir vergisi mükellefiyeti bulunan mükellefler ile ana faaliyet konuları itibarıyla belirlenen sektörlerde faaliyet gösteren mükellefler (bunlar Covid-19 salgınından doğrudan etkilenen sektörleri içermektedir) ile İçişleri Bakanlığınca alınan tedbirler kapsamında geçici olarak faaliyeti durdurulan yükümlüler 01.04.2020 ile 30.06.2020 tarihleri arasında söz konusu tarihlerde dahil olmak üzere zorlayıcı neden (mücbir sebep) halinde oldukları kabul edilmiştir.

Genel tebliğ ile zorlayıcı neden kapsamına alınan yükümlülerin nisan ve mayıs ayına ilişkin muhtasar ve KDV beyannameleri Form Ba-Bs bildirimleri, e-Defter oluşturma ve imzalama ile elektronik defter ve beratlarının yüklenmesi ödevleri ertelenirken damga vergisi, ÖTV, banka ve sigorta muameleleri vergisi gibi vergilerine ilişkin beyanlarının ertelenmesine ilişkin açıklama bulunmamaktadır. Aynı şekilde Genel Tebliğ kapsamında olmayan ama durumları zorlayıcı nedenlere uygun olanlar zorlayıcı nedenin kendileri için gerçekleştiğini kanıtlayarak zorlayıcı nedenlerin sonuçlarından yararlanabilirler.

Salgın ile ilgili bazı ülkelerde yapılan vergi le ilgili düzenleme örnekler de ; dolaysız vergilerde matrahların azaltılması (Tayland), başvuru tarihlerinin ertelenmesi (İtalya), zararların geriye doğru indirilebilmesine izin verilmesi (Norveç), zararların ileriye taşınma sürelerinin arttırılması ve hızlandırılmış amortisman uygulaması (Avusturya ve Yeni Zelanda), alınan yardımların vergiden istisna edilmesi (Avusturya ve Hırvatistan), tur operatörlerinin zararlarının indirilmesine olanak tanınması (Polonya) , geçi vergi ödemelerinin ve vergi denetimlerinin ertelenmesi (Avusturya, Fransa, İtalya) gibi önlemlerdir.

Sonuç olarak, yükümlüler iyi günde vergi ödevlerini yerine getirerek Devletin yanında olmalı kötü günlerinde de devletin kendileri için harcama yapmasını ya da başka araçlarla kendilerinin yaşam hakkını korumasını beklemelidirler. Doğal olarak buradan yalnızca vergi ödeyenlerin olağanüstü dönemlerde Devlet tarafından korunması gerektiği anlamı da çıkartılmamalıdır. Vergi ödesin ya da ödemesin böyle dönemlerde herkesin Devletin koruması altında olduğunu görmesi gerekmektedir.

7- Ürel, a.g.e, S. 163

8- Mehmet Ali özyer, Açıklamalı Örneklerle Vergi Usul Kanunu Uygulaması, Maliye Hesap Uzmanları Derneği, İstanbul, 2018, S. S.92

9- 25.12.1986 tarih ve 1986/69 sayılı VUK İç Genelgesi

10- OECD, Key Policy Responses From OECD, Tax Policy, https://oecd.dam-broadcast.com/pm_7379_119_119695-dj2g5d5oun.pdf



Fikret Güzeller

Güz Akademi Eğitim ve Danışmanlık

KORONA VİRÜSÜN ETKİLERİ VE ŞİRKETLERİN GELECEĞİ?

Sun Tzu der ki; “Harekete geçmeden düşün, tasarla”

Dünyada geçmişte bazı dönemlerde salgın hastalıklar olmuş ve toplumlar hastalıklardan olumsuz olarak etkilenmişlerdir. Mısır papürüslerinde salgın hastalık döneminde ölümlerin olduğu ve ekonominin olumsuz etkilendiği bu nedenle hazinenin boşaldığı yazılıdır.

Salgın hastalık riski hayatımızda her zaman vardı ancak salgının doğası gereği kimse bunun zamanın ve büyüklüğünü tahmin edememekteydi. Aniden dünyayı saran COVID-19 tüketici algıları, görüşleri ve davranışları üzerinde korku ve endişeye dayalı büyük bir etki oluşturmuştur.

Salgından dolayı günlük yaşantımızda hiç tahmin etmediğimiz ve öngörülemeyen değişiklikler oluşmuştur. Tüketici eğilimleri ve davranış değişiklikleri hem iş hayatına hem de şirketleri çok ağır şekilde etkilenmiştir. Ekonomik çarklar büyük darbeler almaktadır, ülke ekonomileri büyük ölçüde olumsuz olarak etkilenmektedir. İstihdam alanları daralmakta, işsizlik artmakta, firmalar ödeme zorlukları, stok artışları,

talep daralmaları, depolama ve lojistik sıkıntıları ile karşılaşmaktadırlar.

Sun Tzu der Ki; Harekete geçmeden düşün, tasarla

Şirket yöneticilerinin bakış açıları sadece krizin bitmesini beklemek veya krizi atlamak mı olmalıdır? Aynı zamanda krizden sonra üretimin ve şirketin nasıl yapılması gerektiği üzerinde vizyonlarını ve planlarını oluşturmalarıdır.

Rekabet İstihbaratı sürecin her aşamasında kullanılmalıdır, bilgi toplamada şirket yöneticilerinin en temel anahtarları sorulardır ve iyi bir yöneticiler soruları geleceği görmek ve anlamak için kullanırlar. Şimdi sanayicilerin, üreticilerin kendilerine sormaları gereken soruları listeleyelim.

1. Salgın ne kadar sürecektir?

Salgının bitiş tarihi firmalar için üretim, stok planlama, satın alma, finans gibi birçok faktörü etkilemektedir. bu nedenle bitiş tarihi şirketler için önemlidir.

Salgın için kesin bitiş tarihi yetkililerce tahmin edilememektedir, aşı, ilaç bulunma çalışmaları normalleşme konusunda etken olmakla beraber, hastalığı geçirenlerin direnç kazanmaları ve bu direncin toplumda yaygınlaşması diğer normalleşmede diğer bir etken olarak açıklanmaktadır. Bu bileşenlerin değişen etkileri nedeniyle tarih eblirleme çok zor görülmektedir.

2. Salgın bittiğinde ekonomiler eski yapısına ne kadar sürede ve nasıl dönecektir?

Salgından sonra küçük ve orta büyüklükteki firmalar normal çalışmalarına daha kolay dönebilirler. Büyüklükleri nedeni ile değişimlere kolay adapte olabilirler fakat büyük firmaların bu değişime ayak uydurmaları zor olduğundan değişimden radikal biçimde etkilenecekleri tahmin edilmektedir. Büyük firmaların radikal biçimde yapısal ve tedarik kaynakları, üretim ve satış gibi alanlarda değişikliklere gidebilirler.

Bu salgının etkilerinin sona ereceği tarihi vererek tahmin etmek çok zordur.

Bir ülkenin normalleşmeye başlaması tüm dünyada normalleşme olduğu anlamına gelmeyebilir. Çünkü küresel bir etkilenme söz konusudur, etken halen kontrol altına alınamamıştır. Bu nedenle ekonomik normalleşmenin tarihini kesin bir bakış açısıyla söyleme mümkün değildir.

Salgın hastalık nedeniyle alışveriş yapma, seyahat etme ve çalışma şeklimizi yıllarca sürececek bir değişikliğe uğratmıştır. Bu tür alışkanlıklar talep üzerine bir fren işlevi görür. Arz tarafında, uluslararası üreticiler mallarını nereden satın alacaklarını ve üreteceklerini yeniden düşünmek zorunda kalacaklar. ABD-Çin ticaret savaşından sonra bileşenler için tek bir kaynağa güvenme riskinin büyük olduğunu ortaya çıkmıştı, salgınla birlikte yakın bölgelerden veya ülke içinden tedarik önemli olduğu görüşü yaygınlaşmaya başladı.

Dünyada beyaz yakalılar için tele-çalışma ve kademeli vardiyalar gibi çalışma seçenekleri yöneticiler tarafından uygulamaya koyuldu. İnsanların evden çalışmasının ve düzenli programlara sahip olmaları anlayışı günümüzün yeni eğilimidir.

Bu süreçte şirket yöneticileri için evden çalışanların performans ölçümlerinde ve iş takibinde kullanmak üzere raporlama standartlarını oluşturmalarıdır. Yöneticiler hedefleri, günlük koordinasyonları, şirket içi iletişimlerin nasıl yapılacağı, çevrim içi iş akışlarının belirlenmesi ve süreçlerin netleştirilmesi için yeni bir anlayışı benimsemelidirler.

Dünyada 2020 yılı için büyük bir ekonomik daralma beklenmektedir, bunun 2021 yılında daralmanın sürüp sürmeyeceği ise tedavi aşısı veya sürü bağışıklığının kazanılmasına bağlı olarak değişiklik gösterebilecektir.

Ürün standartlarında ve paketleme-lerde dünyada yeni sağlığa uygunluk standartlarının uygulamaya konması ve bunların satış süreçlerinde ve ihracatta aranması yaşamımızda yerini alacaktır. Doğal olarak yenilikler şirketlere yeni

iş yükü ve maliyetler getirecektir.

3. Salgından sonra insanların tüketici davranışları değişecek midir?

Son yıllarda kullandığımız sosyal medya programlarının kullanımının artması ile toplumda en çok tartışılan ve göze çarpan değişim sanal arkadaşlıkların ve sohbetlerin, beğenilerin, paylaşımların yaygınlaşmasıdır. Oldukça basit bir biçimde hayatımıza giren bu değişim bu salgın nedeni ile daha yaygınlaşmıştır. Sürecin ve salgının doğal bileşik etkisi ile bu alışkanlıklar satınalma ve hizmet süreçlerine bu dönemde yansdı.

Sağlık hizmetlerinde salgından sonra kalabalık bekleme odalarında ve servislerinde bulaşma riskini önlemek için çevrimiçi kanallar üzerinden işlemler yapılmaya başlandı ve bankacılık hizmetleri evden çalışanlarca çevrimiçi olarak yapılmaya başlandı.

Sun Tzu Der ki; Akıllı liderin planlarında avantaj ve dezavantaj beklentileri bir potada eriyecektir.

Salgın döneminde yaygın olan çevrimiçi alışveriş, eğitim, arkadaşlık, turizm, sanal turlar, hayatımızda gelecekte daha çok yer tutmaya başlayacaktır. Kriz döneminde oluşan alışkanlıkları kırmak kolay olmayacaktır, Korku en büyük uyarıcı ve yönlendirici olduğundan hayatınızda oluşan bu değişimlerin çoğu kalıcı olacaktır.

4. Salgın sürecinde insanların tüketim eğilimlerinde hangi kalemler öncelik almıştır?

Amerika Birleşik Devletlerinde mart ayı içinde ev elektronikleri, web kamerası satışları (+% 534) bilgisayar monitörleri (+% 357), modemler (+% 379) ve eğitim yazılımı (+% 223) satışlarında çarpıcı artışlar meydana geldi.

Mart ayındaki istatistiklere göre kişiler stok yapmak için; ev ve kişisel temizlik ürünleri ve gıda ürünlerinde meyve ve sebzeler, pirinç, un ve konserve yiyeceklerinde satışlarında %600 lük

bir artış olmuştur, et, yumurta ve deniz ürünlerindeki satışlarda (+ 373%) artış olmuştur.

İnsanlar ilk önce yaşamak için gıda sağlığı destekleyici vitamin ve doğal sağlık ürünlerine ve sağlık harcamalarına öncelik verirken, iş yaşamlarını evden sürdürmek için satınalma yapmışlar. salgının ölümlere neden olması ile yüz maskeleri, eldivenler, temizlik ürünleri ve dezenfektan ürünleri satışları artmıştır.

5. Tüketim eğilimlerindeki azalma, üretim miktarlarınızı etkiledi mi? Başka ne üretebilirim, ne yapabilirim?

Bazı firmalar tüketici eğilimlerindeki değişimlerden, insanların tasarruf eğilimlerinin kriz dönemlerinde artmasından veya ürün sattığı firmaların alımı azaltmasından dolayı üretimleri azalacak ve ekonomik daralmadan olumsuz etkileneceklerdir.

Sun Tzu Der Ki: Savaşı, elindeki zayıf gücü de kuvvetli gücü de iyi kullanan kazanır.

Savaş Sanatı kitabında temel liderlik prensibi olarak kaynakları en iyi kullanan zaferi elde eder denilmektedir, Buna göre krizi bir mücadele olarak düşünürsek kazanmak için kaynaklarınızı nasıl ve etkin biçimde kullanacağınızı planlamalısınız.

Bunun sonucunda şirketlerce üç yeni taktik ortaya konulabilir, dünyada tek tedarikçiye güven anlayışından uzaklaşan firmaları bularak, yeni müşteri/tedarikçileri bulmak veya arçelik firmasının yaptığı gibi mevcut imkanlar ile krizde ihtiyaç duyulan solunum cihazını imal etmek yaklaşımdaki benzer anlayışı izleyerek (kümelenme çalışmaları), mevcut makine parkı ve başka firmalar ile işbirliği yaparak ne üretebilirim sorusunun üzerinde çalışmak veya firmanın web sayfası aracılığı ile ülke içindeki veya küresel müşterilere doğrudan satış yapmak yöntemleri üzerinde çalışılabilir.

Unutmayın Her Kriz Bir Fırsattır.

6. Tüketicilerin ve şirketlerin alışveriş şekillerinde değişiklik olmuş mudur?

Tüm dünyada en büyük değişim dijital pazarlama ve satın alma sürecinde olmuştur. Bu çevrimiçi e ticaret ve canlı akış (sosyal medyada yorumlar, bireysel ürün satışları) paylaşımlar ve birleşmektedir.

Bu dijital değişimin sonucu olarak adrese teslim, rekabetçi fiyat ve sürekli güncellenen bilgilerle etkileşimli bir süreç yaşanıyor. Seyahat kısıtlamaları, hastalıktan etkilenme korkusu, salgın riskleri nedeniyle dijital alanda şirketlerin faaliyetleri yoğunlaşıyor.

Sağlık sektörü ise tartışılmaz bir şekilde salgın olan ülkelerde zihinlerde konumlanıyor. Bu salgından sonra ülkelerin sağlık alanında yenilikler ve değişimler yapacağına artık kesin gözüyle bakılıyor.

Organik gıda, tarım sektörü, sağlık takviyesi ve sağlık sektörü, bireysel ve ev elektroniği, dijitalleşme ile birlikte, temiz hava, temiz su, temizleme, dezenfekte, tek kullanımlık ürünler vb ürün grupları yükseliş eğilimindedir.

7. Benim küresel değişimler şirketimde nasıl etkiler yaratır?

Sanayi aramaları tedarik zinciri kırılmış ise yeni tedarik kanalları oluşturulmalı, üretim süreç iyileştirmesi tüm şirketlerde ve üretimdeki tüm adımlara “mesafe-temas-maske-eldiven” açısından bakılarak iyileştirmeler yapılmalı, dağıtım kanallarında elemelemler insansızlaşmalı, dijitalleşme, robotların kullanımı ile çalışanların bir araya gelmesi azaltılmalı çalışmaları şirketlerde kısmen başlamıştır. Şirket içinde iletişim ve iş akış şemalarının güncellenmesi ile üretimin durması veya azaltılması yerine alternatif çözümler konusunda dünyadaki şirketler farklı değişimler yapmışlardır.

Salgının sebep olduğu en önemli

değişimlerden başlıcası şirketlerin finans yönetiminde olması geçmiş dönemlerinden edinilen bilgi birikimidir. Salgın nedeni ile firmalar ödemelerini tahsil edemediklerinde, ödeme yapmaktan kaçınabileceklerdir. Bu süreçte firmaların bilançolarında geçici denge-sizlikler oluşabilir. Şirketlerin çek, senet veya değişik ödeme belgeleri aracılığı ile sağladığı potansiyel, salgının piyasadaki belgelere olan güvenin azalmasıyla geçici bir dönem için peşin ödeme piyasada yaygınlaşabilir.

Şirketlerin bu dönemde sermaye artışı yaparak veya nakit akışını sağlayacak sıcak para girişi ile, finansal yapılarını kuvvetlendirmeleri ve finansal yönetim alanına odaklanmaları geçmişte elde edilen terüblerin sonucudur.

Pazarlama ve satışta, internette Amazon'un işlevsel tasarımı, seçim ve kullanım rahatlık konularına durmaksızın odaklanmasıyla müşteri beklentilerine odaklandığı anlaşılmaktadır. Ülkemizde e-satışlardaki artışlar dağıtım ve kargo şirketlerimde yeni istihdam imkanları yaratmış ve bu şirketler büyümüşür.

Müşterinin ayağına hizmet önem kazanmış ve bunu yapan şirketler bu dönemde satışlarını artırmışlardır.

Sizin müşteri beklentileriniz nedir? Rakiplerinizin dijital alandaki çalışmaları nelerdir ve neyi onlardan daha iyi yapabilirsiniz?

8. Salgın sürecinde uygulanan çalışma sistemleri şirketlerinize ne kazandırmıştır?

Çevrimiçi bankacılık hizmetleri evden çalışmayı seçenek olarak insanların benimsemesine neden olacaktır, bunun sonucunda bankalar şube kapatarak evden çalışma anlayışını yaygınlaştırabileceklerdir. Benzer şekilde birçok şirket aynı yaklaşımı uygulayabileceklerdir.

Firmalar için çalışanlar konumlandırılmada ülkemizde ve yurt dışındaki evlerinden hizmet verebileceklerdir. Evden vardiyalı olarak çalışan müşteri hizmetleri, satıcılar veya farklı ülkelerin çalışma saatine uygun pazarlamacılar için yeni iş alanları oluşabilecektir. Yeni iş alanlarının etkileri ile yeni pazarlar bulunabilecektir.

Bu örneklerden hareketle şirketinizde neler değişmiştir veya değişmelidir. Bu değişimleri nasıl kalıcı hale getirebilirsiniz?

9. Dünyada en akıllı insan başkasının aklından yararlanandır?

Sun Tzu Der Ki; İyi bir lider, çalışanlarını toplayıp, güçlerini konsantre ettiğinde, her insanda bulunan değişik nitelikleri bir potada birleştirmeli ve dengelemelidir.

Şirketiniz için yukarıdaki yaklaşımla oluşturacağınız sorularınızı yazınız ve firma çalışanlarına (Yönetici, mühendis, ustabaşı, satıcı, satınalmacı, AR-GE ve katkıda bulunabilecek çalışanlar) gönderiniz.

Cevaplandırmaları için bir hafta süre veriniz. (Hiç kimse cevaplarını birbirini ile paylaşmamalıdır.)

Firmaların faaliyet alanlarına soruları göre artırmak ve odaklamak mümkündür.

Soruların cevaplarını özel olarak şirket sahibi veya yöneticisi okumalıdır.

Şirketlerin kriz dönemlerinde ve sonrasında faaliyetlerini sürdürebilmek için Rekabet İstihbaratının sağladığı bilgiye ne kadar çok ihtiyaç duyduğuna sorularımıza cevap ararken anlayacağız. Ülkemizde Rekabet İstihbaratına umarım bu dönemden sonra daha çok önem veririz.

Sorularınız için lütfen mail atınız?- Saygılarımla

Kaynaklar:

<https://www.criteo.com/insights/coronavirus-consumer-trends/>[RESEARCH]Coronavirus Consumer Trends: Consumer Electronics, Pet Supplies, and More
<https://www.supermarketnews.com/issues-trends/nielsen-coronavirus-has-cpg-shoppers-changing-their-ways>, As COVID-19 spreads worldwide, consumer behavior crosses six 'thresholds'

İNOVASYON VE GİRİŞİMCİLİKTE YENİ UFUKLAR YENİ YAKLAŞIMLAR



ICITECHNOLOGY
FROM IDEA TO REALITY

FİKİRLERİN DEĞERE DÖNÜŞTÜĞÜ YER

TÜRKİYE'DE DÜNDEN BUGÜNE YATIRIM TEŞVİK POLİTİKALARI

Dr. Mehmet Yurdal Şahin

Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü
Genel Müdür



Giriş

Bilindiği üzere, toplumsal refahın artırılmasında en önemli unsurlardan biri sabit sermaye yatırımı kavramıdır. Ülkemiz gibi sermaye birikiminin önem arz ettiği gelişen bir ekonomide yatırımları doğru sektörler ve doğru yerlerde yapmak büyük önem taşımaktadır. Bu konuda devletin yönlendirmelerde bulunarak toplumsal refahı maksimize etmeye çalışması en önemli ekonomi politikaları arasında yer almaktadır. İşte bu noktada yatırımlara yönelik devlet yardımları önemli bir politika aracı olarak ortaya çıkmaktadır. Uygulama amacı, kullanılan enstrümanlar ve yöntem bakımından gelişmelere göre hızla adapte edilebilen dinamik bir müdahale aracı olması, devlet yardımlarını ekonomik ve sosyal sorunların çözümünde en etkili araçlardan birisi konumuna getirmiştir.

Bu kapsamda, yatırımlarda devlet yardımı ya da yaygın ifade ile yatırım teşviklerini, bir ekonominin kalkınma stratejisi ve mevcut sosyo-ekonomik yapısına bağlı olarak belirli ekonomik faaliyetlerin yapılmasını veya yapılmamasını yönlendirmek amacıyla kamu tarafından sağlanan nakdi veya gayri nakdi destekler bütünü olarak tanımlayabiliriz.

Türkiye'de Yatırım Teşvik Sistemlerinin Tarihsel Gelişimi

Ülkemizde, 1913 yılından beri sistemli bir şekilde uygulanan yatırım teşvik politikaları, ekonomik gelişmelere paralel olarak zaman içerisinde büyük değişikliklere uğramıştır.

Türkiye'de yatırım teşvik politikaları sistematik biçimde ilk kez planlı dönemde uygulanmaya konmuştur. Bu dönemde izlenen politikalar sanayiye tüm ülkeye yaymayı ve bölgelerarası gelişmişlik farklarını ortadan kaldırmayı hedeflemiştir. 1963-1979 arasında benimsenen bu politikalar hem özel sektörü hem de kamu sektörünü kucaklayan bir karma ekonomi modeli çerçevesinde gelişme göstermiştir. Planlı dönem boyunca sanayileşmenin sağlanması amacıyla uygulanan söz konusu politikalar, yatırım teşvik uygulamalarının altyapısının oluşturulması konusunda son derece etkili olmuştur.

1980'li yıllarda küreselleşme ve ihracat odaklı sanayi politikalarının benimsenmesi ile birlikte nakdi destekler ağırlık kazanmış, bu destekler sayesinde Denizli, Kayseri, Uşak, Kahramanmaraş ve Gaziantep gibi illerde tekstil başta olmak üzere imalat sanayinde, güney kıyılarında ise turizm yatırımlarında atılım gerçekleştirilmiştir.

1994-2009 yılları arasında, Türkiye'nin küresel finans sistemine eklenme çabaları kapsamında Dünya Ticaret Örgütü, Gümrük Birliği, Avrupa Birliği gibi örgütlenmelerle olan çeşitli anlaşmalara bağlı olarak yatırımlara ilişkin desteklerde birtakım uluslararası kısıtlamalara maruz kalmıştır. Buna bağlı biçimde nakdi destekler azalmış, sektörel ve bölgesel önceliklendirmeye dayalı teşvik politikaları etkili bir biçimde uygulanamamıştır.

Ancak, yatırım teşvik politikalarının yatırımlar üzerindeki etkisinin kısıtlı olması ve küresel krizin yayılması Türkiye'de 2009 yılı ve sonrası için bölgesel ve sektörel önceliklerin yeniden değerlendirilerek bunlara uygun biçimde teşvik uygulama politikalarının revize edilmesini gerekli kılmıştır. İşte bu kapsamda, dünya ekonomisinde 2009 yılından itibaren etkisini hissettiren mali kriz nedeniyle ortaya çıkan olumsuz senaryoların gerçekleşmesini engelleme, işsizlikle mücadele etme, yeni yatırımları teşvik ederek üretimi ve istihdamı artırma ve sürdürülebilir kalkınmayı sağlama saikiyle 2009 yılında 2009/15199 sayılı Karar ile yeni bir teşvik sistemi yürürlüğe girmiştir. Bu Karar kapsamında, İBBS Düzey II Bölgeleri, yatırım teşvik sistemi kapsamında sosyo-ekonomik gelişmişlik seviyelerine göre dört gruba ayrılmıştır.

2009/15199 sayılı Karar, bölgesel bir sınıflandırma temelinde sektörel öncelikleri de dikkate alarak yeni bir yatırım teşvik anlayışını uygulamaya koyması açısından yatırım teşvik politikalarının gelişim sürecinde önemli bir dönüm noktası olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu karar ile; bölgesel desteklerden yararlanacak yatırımlar için gümrük vergisi muafiyeti, KDV istisnası, vergi indirimi gibi vergisel destekler, sigorta primi işveren hissesi desteği gibi istihdam destekleri, yatırım yeri tahsisi ve finansmana katkıda bulunmak amacıyla faiz desteği getirilmiştir.

Türkiye’de Mevcut Yatırım Teşvik Sisteminin Yapısı

2009/15199 sayılı Kararın geliştirilerek ülkemiz ekonomisinin bölgesel ve teknolojik üretim yapısının dönüştürülmesi amacını taşıyan ve mevcut teşvik sisteminin dayanağını oluşturan 2012/3305 Sayılı Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar 2012 yılında yürürlüğe girmiştir.

Türkiye’nin orta ve uzun vadeli yatırım ve kalkınma planlarına uygun olarak, cari açığın azaltılması ve teknolojik dönüşümün sağlanması doğrultusunda, kamu-özel sektör iş birliği ile yürütülen çalışmalar sonucunda yenilenerek 2012 yılı haziran ayında yürürlüğe konulan yatırım teşvik sistemi, sürdürülebilir ve güçlü bir ekonomik yapının tesisi açısından önemli politika araçlarımız arasında yer almaktadır. Yatırım teşvik sistemi ile farklı sosyo-ekonomik amaçların gerçekleştirilmesi hedeflendiğinden bu hedeflere ulaşmak üzere sistem kapsamında çeşitli yatırım teşvik uygulamalarımız bulunmaktadır.

Bilindiği üzere, yatırım teşvik sistemi, tasarrufların katma değeri yüksek yatırımlara yönlendirilmesi, üretim ve istihdamın artırılması, sanayi alanında yapısal dönüşümü sağlayarak bir yandan uluslararası pazarlarda rekabet gücüne sahip diğer yandan da ithalat bağımlılığını ve cari işlemler açığını azaltacak AR-GE içeriği ve katma değeri yüksek ürünlerin üretiminin artırılması, uluslararası yatırımların

Şekil 1: Yatırım Teşvik Sistemi Uygulamaları ve Amaçları

Bölgesel Teşvik	Öncelikli Yatırımlar	Stratejik Yatırımlar	Genel Teşvik
İller arasındaki gelişmişlik farkını azaltmayı ve illerin üretim ve ihracat potansiyellerini artırmayı hedefler.	Belirli yatırım konularının 5. Bölge destekleri ile desteklenmesi hedeflenmektedir.	Cari açığın azaltılmasına katkı sağlayacak katma değeri yüksek yatırımlar desteklenmektedir.	Teşvik edilmeyecek yatırım konuları dışında kalan tüm yatırımları kapsamaktadır.

artırılması ile bölgesel gelişmişlik farklılıklarının azaltılmasına katkı sağlamak suretiyle ülkemizin sosyal ve ekonomik gelişiminin teminini amaçlamaktadır. Belirtilen amaçlara uygun olarak sistem, Bölgesel Teşvik Uygulamaları, Öncelikli Yatırımların Teşviki, Stratejik Yatırımların Teşviki ve Genel Teşvik Uygulamaları olmak üzere dört ana bileşenden oluşmakta olup **Şekil 1’de** söz konusu uygulamalar ve amaçları belirtilmiştir.

Söz konusu teşvik uygulamaları kapsamında yatırımcılara; KDV İstisnası, Gümrük Vergisi Muafiyeti, Vergi İndirimi ve KDV İadesi destekleri gibi vergisel destekler, asgari ücret üzerinden hesaplanan Sigorta Primi İşçi Hissesi ve İşveren Hissesi Destekleri ile Gelir Vergisi Stopajı Desteği gibi işverenin üzerindeki prim ve vergi yüklerini azaltmaya yönelik istihdam destekleri, Faiz Desteği gibi finansal kolaylık sağlamaya yönelik destekler ve Yatırım Yeri Tahsisi gibi yatırıma ilişkin başlangıç maliyetlerinin düşürülmesini hedefleyen destekler sağlanmaktadır. Bu destekler ve bunların yoğunlukları, belirlenen amaçlara hizmet etmesi için farklılaştırılmıştır.

Bununla birlikte, 2012/3305 sayılı Karar, zamanın ruhuna uygun olacak şekilde, yatırımcılarımızın ve konjonktürün ihtiyaçlarını da dikkate alarak tekno-

lojik dönüşüme yönelik yatırımların artırılması ve uygulamakta olduğumuz destek mekanizmalarının daha etkin ve verimli işlemesi amacıyla ihtiyaçlar doğrultusunda revize edilip güncellenmektedir.

Bölgesel Teşvik Uygulamaları

Temel amacı bölgelerarası gelişmişlik farklılıklarının azaltılması olan uygulamada, 2011 yılında yapılmış olan “İllerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Endeksi (SEGE)” çalışması esas alınarak oluşturulan 6 kademeli bölgesel harita esas alınmıştır. Yatırım yerinin bulunduğu bölge, yatırım projesi için öngörülen desteklerin çeşitliliği ve yoğunluğu açısından belirleyici bir konumda bulunmakta olup, yatırım yapılan bölgenin gelişmişlik seviyesi azaldıkça yatırım teşviklerinden yararlanma süresi ve destek yoğunluğu artmaktadır. Ayrıca her il için bölgesel olarak desteklenecek yatırım konuları belirlenerek, kümelenmeye katkı sağlanmakta ve atıl kapasitenin oluşması engellenmeye çalışılmaktadır. Ayrıca, asgari yatırım tutarları da yatırım konularına göre farklılaştırılmak suretiyle optimal kapasiteye sahip yatırımların yapılması teşvik edilmektedir. **Şekil 2’de** illerin sosyo-ekonomik gelişmişlik haritası yer almakta olup, 1. Bölgeden 6. Bölgeye gidildikçe destek unsurları ve oranları tedrici olarak artmaktadır.

Şekil 2: Bölgesel Teşvik Sistemi Haritası



Şekil 3: Bölgesel Teşvik Uygulamalarında Sağlanan Destek Unsurları

Destek Unsurları			Bölgeler					
			II	I	III	IV	VV	I
KDV İstisnası			✓	✓	✓	✓	✓	✓
Gümrük Vergisi Muafiyeti			✓	✓	✓	✓	✓	✓
Vergi İndirimi	Yatırıma Katkı Oranı* (%)	OSB ve EB dışı	15	20	25	30	40	50
		OSB ve EB dışı	20	25	30	40	50	55
Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği		OSB ve EB dışı	2 yıl	3 yıl	5 yıl	6 yıl	7 yıl	10 yıl
		OSB ve EB dışı	3 yıl	5 Yıl	6 yıl	7 yıl	10 yıl	12 yıl
Yatırım Yeri Tahsisi			✓	✓	✓	✓	✓	✓
Faiz veya Kar Payı Desteği	İç Kredi		-	-	3 Puan	4 Puan	5 Puan	7 Puan
	Döviz / Dövizle Endeksli Kredi				1 Puan	1 Puan	2 Puan	2 Puan
Sigorta Primi İşçi Hissesi Desteği			-	-	-	-	-	10 yıl
Gelir Vergisi Stopajı Desteği			-	-	-	-	-	10 yıl

EB: İmalat sanayine yönelik olarak Endüstri Bölgesinde gerçekleştirilen yatırımlar.

Ayrıca, kümelenmenin desteklenmesi adına, yatırımın organize sanayi bölgesinde yada endüstri bölgesinde gerçekleştirilmesi veya aynı sektörde faaliyet gösteren beş ya da daha fazla yatırımcı tarafından gerçekleştirilmesi hallerinde vergi indirimi ve sigorta primi işveren hissesi desteği açısından, yatırım yerinin bulunduğu bölgenin bir alt bölgesinde sağlanan destek oran ve sürelerinden faydalanılabilmektedir.

Şekil 3'te bölgesel teşvik sistemine ilişkin destek unsurları ve bunların sürelerine/oranlarına ilişkin bilgiler verilmiştir.

Öncelikli Yatırımların Teşviki

Ülkemizin kalkınması ve refahı için yatırım yapılmasında fayda görülen sektörler öncelikli yatırım konuları olarak belirlenmiş olup, söz konusu yatırım konuları kapsamında gerçekleştirilen yatırımlar bölge ayrımı olmaksızın 5 inci bölge destek unsurlarından faydalandırılabilir. 27 yatırım konusu öncelikli yatırım olarak belirlenmiş olup, taşımacılıktan test merkezlerine, turizm konaklama yatırımlarından okul yatırımlarına, OECD tanımına göre yüksek teknolojlili yatırımlardan (ilaç, bilgi işlem makineleri, elektronik, tıbbi alet ve cihazlar, hava taşıtları imalatı gibi) savunma sanayiine yönelik yatırımlara, yenilenebilir enerji üretimine yönelik imalat yatırımlarından laboratuvar

kompleksi yatırımlarına kadar çeşitli sektörlerden yatırımlar bu kapsamda desteklenmektedir.

Bununla birlikte, OECD tanımına göre orta-yüksek teknolojlili kabul edilen kimyasal madde, makine ve teçhizat, motorlu kara taşıtları ve raylı sistemlerin imalatı gibi yatırım konuları 1 inci, 2'nci ve 3'üncü bölge illerinde yapılsa dahi 4'üncü bölge desteklerinden yararlanmaktadır.

Stratejik Yatırımların Teşviki

Bu uygulama kapsamında, büyüme potansiyeli olan sektörlerin ara malı ithalat bağımlılığını azaltacak, Ar-Ge içeriği yüksek, yüksek teknolojlili ve yüksek katma değerli yatırımları ifade eden stratejik yatırımlar Türkiye'nin hangi bölgesinde yapılırsa yapılsın yüksek destek yoğunluğu ile desteklenmektedir. Cari açığın azaltılmasına katkı sağlayacak katma değeri yüksek yatırımlar belirli kriterler çerçevesinde değerlendirilmekte ve stratejik yatırımlar kapsamında desteklenebilmektedir. Stratejik yatırım olarak değerlendirilebilecek projelerin;

- Katma değerinin asgari %40 olması,
- Son bir yıl içerisinde gerçekleşen toplam ithalat tutarının 50 milyon USD üzerinde olması,

- Yurtiçi toplam üretim kapasitesinin ithalattan az olması,

Yatırım tutarının 50 milyon Türk Lirasının üzerinde olması kriterlerini sağlaması gerekmektedir.

Diğer taraftan, dış ticaret verileri, talep gelişimi, rekabet yoğunluğu gibi çeşitli kriterler dikkate alınarak, orta-yüksek ve yüksek teknolojlili sektörlerdeki ürünlerin ve bu sektörlerin gelişimi için kritik ürünlerin belirlenmesi ve bu ürünlerin Ar-Ge, yatırım ve üretim süreçlerinin bütüncül bir yaklaşımla desteklenmesine yönelik olarak Bakanlığımız bünyesinde Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı yürütülmektedir.

Belirlenen ürünlerin üretimine yönelik yatırımlardan uygun görülenler yukarıda belirtilen stratejik yatırım koşulları aranmaksızın stratejik yatırımlara sağlanan desteklerden istifade edebileceklerdir.

Genel Teşvik Uygulamaları

Herhangi bir bölge ayrımı bulunmaksızın, teşvik edilmeyecek yatırım konularında ve diğer teşvik uygulamaları kapsamında bulunmayan yatırım konularında asgari sabit yatırım tutarı şartını karşılayan yatırımlar genel teşvik uygulamaları kapsamında desteklen-

Şekil 4: Stratejik Teşvik Uygulamalarında Sağlanan Destek Unsurları

Destek Unsurları		Bölgeler
KDV İstisnası		✓
Gümrük Vergisi Muafiyeti		✓
Vergi İndirimi	Yatırıma Katkı Oranı* (%)	50
Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği		7 yıl (6. Bölgede 10 Yıl)
Yatırım Yeri Tahsisi		✓
Faiz veya Kar Payı Desteği	İç Kredi	5 Puan (TOSHP kapsamında yüksek teknoloji üründe 10, diğerlerinde 8 puan)
	Döviz / Döviz Endeksli Kredi	2 Puan
Sigorta Primi İşçi Hissesi Desteği		10 yıl (Sadece 6. Bölgede Gerçekleştirilecek yatırımlar) Diğer bölgelerde, TOSHP kapsamında yüksek teknoloji üründe 7 yıl, diğerlerinde 5 yıl
Gelir Vergisi Stopajı Desteği**		10 yıl (Sadece 6. Bölgede Gerçekleştirilecek Yatırımlar ve TOSHP kapsamında desteklenen stratejik yatırımlar)
KDV İadesi		✓ (Sadece 500 Milyon TL ve üzeri yatırımlar için)

mektedir. Bu kapsamdaki yatırımlar, KDV istisnası, gümrük vergisi muafiyeti ve altıncı bölgedeki yatırımlarla sınırlı olmak kaydı ile gelir vergisi stopajı desteklerinden faydalanabilirler.

Cazibe Merkezleri Programı (CMP)

Yatırım Teşvik Sisteminden bağımsız biçimde, 2018/11201 sayılı “Cazibe Merkezleri Programı Kapsamında Yatırımların Desteklenmesi Hakkında Karar” çerçevesinde 25/1/2018 tarihinde uygulamaya konulan ve görece daha az gelişmiş 23 ilimizi kapsayan CMP çerçevesinde; bugüne kadar ağırlıklı olarak tekstil ve konfeksiyon alanında olmak üzere 1.731.756.069.-TL tutarında 37 projenin 6. Bölge destekleri ile desteklenmesine karar verilmiştir.

Proje Bazlı Teşvik Sistemi

Ülkemiz için stratejik önemi haiz özel nitelikli projeler ile teknolojik dönüşüm sağlayacak yatırımların desteklenmesine yönelik hazırlanan proje bazlı destek sistemine ilişkin usul ve esasları belirleyen “Yatırımlara Proje Bazlı Devlet Yardımı Verilmesine İlişkin Karar” 26 Kasım 2016 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

Söz konusu düzenleme ile kalkınma planları ve yıllık programlarda öngörülen hedefler doğrultusunda ülkemizin mevcut veya gelecekte

ortaya çıkabilecek ihtiyaçlarını karşılama, arz güvenliğini sağlama, dış bağımlılığını azaltma, teknolojik dönüşümünü sağlama, yenilikçi, Ar-Ge yoğun ve katma değeri yüksek olma niteliklerini haiz asgari 500 Milyon TL tutarındaki yatırımların proje bazlı olarak desteklenmesi amaçlanmaktadır. Ayrıca, yatırım tutarı 50-500 Milyon TL arasında olup, Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı kapsamında “Öncelikli Ürün Listesi Tebliği”ndeki ürünlerin üretimine yönelik yatırımlardan uygun görülenler ise Proje Bazlı Teşvik Sistemi kapsamına alınabilmektedir.

Bu sistem kapsamında yatırımcılarımıza son derece cazip vergisel destekler, istihdam destekleri, finansman destekleri ve yatırım yeri ile ilgili destekler olarak kategorileştirebileceğimiz 14 farklı destek unsuru sunulmaktadır. Bugüne kadar 27 projenin Proje Bazlı Teşvik Sistemi kapsamında desteklenmesine karar verilmiş olup, bu projeler için öngörülen toplam yatırım 76,5 milyar

TL’yi, istihdam ise 28 bin kişiyi aşmıştır.

Teşvik Belgesi İşlemlerinde Elektronik Dönem: E-TUYS

Kamuda bürokrasinin ve kırtasiyeciliğin azaltılması ile vatandaşlara sunulan hizmet kalitesinin artırılması amacıyla başlatılan çalışmalar kapsamında yatırım teşvik belgesine ilişkin iş ve işlemler ile uluslararası sermayeli yatırımcılar tarafından yapılan bildirimlerin, elektronik ortamda yapılmasına yönelik olarak başlatılan çalışma tamamlanmış ve Elektronik Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Bilgi Sistemi (E-TUYS) adlı web tabanlı uygulama, mevzuat düzenlemesinin yayımını müteakip 2 Temmuz 2018 tarihinde yürürlüğe konulmuştur.

Ayrıca, Ocak 2020 itibarıyla, yatırımcıların ve araştırmacıların yatırım teşvik istatistiklerine erişiminin kolaylaştırılması için birçok parametre ve kritere göre teşvik belgesi verilerine kolayca

Şekil 5: Proje Bazlı Teşvik Sisteminde Sağlanan Destek Unsurları

Vergisel Destekler	İstihdam Destekleri	Finansman Destekleri	Yatırım Yeri İle İlgili Destekler	Diğer Destekler
KDV İstisnası	Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği	Enerji Desteği	Altyapı Desteği	İzin, Tahsis, Ruhsat Lisans ve Tescil Kolaylığı
Gümrük Vergisi Muafiyeti	Gelir Vergisi Stopajı Desteği	Faiz veya Kar Payı Desteği	Yatırım Yeri Tahsisi	Kamu Alım Garantisi
Vergi İndirimi veya İstisnası	Nitelikli Personel Desteği	Sermaye Katkısı		
KDV İadesi		Hibe Desteği		

Tablo -1: Eskişehir İlindeki Yatırımların Sektörel Dağılımı (Karar Dönemi) *TR: Türkiye Geneli

Sektörler	Eskişehir Adet (1)	TR* Adet (2)	(1)/(2) Yüzde	Eskişehir Sabit Yatırım Milyon TL (3)	TR* Sabit Yatırım Milyon TL (4)	(3)/(4) Yüzde	Eskişehir İstihdam Kişi (5)	TR* İstihdam Kişi (6)	(5)/(6) Yüzde
Enerji	165	6.454	2,55	1.846	251.116	0,74	582	29.437	1,98
Hizmetler	96	9.541	1,00	2.460	268.105	0,92	5.661	547.023	1,03
İmalat	228	20.107	1,13	6.632	390.286	1,70	9.154	791.663	1,16
Madencilik	24	1.242	1,93	469	35.594	1,32	1.629	38.266	4,26
Tarım	23	1.440	1,60	233	10.674	2,18	634	29.652	2,14
Genel Toplam	536	38.784	1,38	11.641	955.776	1,22	17.660	1.436.041	1,23

erişime imkânı sağlayan görsel açıdan zengin, kullanıcı dostu bir istatistiki uygulama Bakanlığımız internet sitesine koyulmuştur.

Eskişehir İlinin Yatırım Teşvik Sistemindeki Yeri

Eskişehir ilimiz, SEGE 2011 araştırması-na göre ülkemizin en gelişmiş 7'nci ili olarak bölgesel haritada 1'nci bölgede yer almaktadır. İlimiz, mevcut karar döneminde (20.06.2012-31.12.2019), belge sayısı açısından 22'nci, sabit yatırım tutarı açısından 19'uncu ve istihdam açısından 21'inci sırada yer almaktadır. **Tablo-1'de** de görüldüğü üzere, Türkiye geneli ile karşılaştırılması durumunda, ilimizde teşvik belgesi

adedi açısından enerji sektörü, yatırım tutarı açısından tarım sektörü ve istihdam açısından madencilik sektörü ilk sırada yer almaktadır.

Eskişehir ilimizdeki yatırımları teşvik mekanizmaları açısından Türkiye geneli ile kıyasladığımızda ise, sabit yatırım tutarı ve istihdam kapasitesi açısından "öncelikli yatırımların teşviki uygulaması" kapsamında alınan belgeler ilk sırada gelmekteyken, teşvik belgesi adedi açısından 56 adet stratejik teşvik belgesinden 2 adedinin ilimizde düzenlendiğini görüyoruz. Bu kapsamda ilimizin yüksek ve orta-yüksek teknoloji yatırımlar konusunda ülkemizin lokomotif illerinden birisi olduğunu söylemek doğru olacaktır.

İstatistikler ışığında ve sosyo-ekonomik altyapısı ile birlikte değerlendirildiğinde ilimiz, katma değeri yüksek, ihracat odaklı ve teknolojik içeriği yüksek yatırımlar için önemli fırsatlar barındırmakta ve bu alanda ülkemizi ileriye taşıyacak iller arasında yer almaktadır.

Bu kapsamda, ülkemizin en önemli sanayi illerinden birisi olan Eskişehir'de, gerek üretim kabiliyeti gerekse ihracat potansiyeli açısından uzun vadeli ekonomik büyüme ve gelişmeyi sağlayabilecek, uluslararası rekabette varlık gösterebilecek yatırımları desteklemeye devam edecek ve her daim yatırımcılarımızın yanında olacağız.

Tablo-2: Destek Mekanizmasına Göre Yatırımların Dağılımı (Karar Dönemi) *TR: Türkiye Geneli

Destekleme Sınıfı	Eskişehir Adet (1)	TR* Adet (2)	(1)/(2) Yüzde	Eskişehir Sabit Yatırım Milyon TL (3)	TR* Sabit Yatırım Milyon TL (4)	(3)/(4) Yüzde	Eskişehir İstihdam Kişi (5)	TR* İstihdam Kişi (6)	(5)/(6) Yüzde
Bölgesel	153	16.336	0,94	4.937	280.896	1,76	9.444	835.550	1,13
Büyük ölçekli	1	101	0,99	219	76.329	0,29	0	36.147	0,00
Genel	293	16.997	1,72	2.361	272.250	0,87	2.500	238.737	1,05
Öncelikli	87	5.294	1,64	3.857	152.217	2,53	5.666	300.637	1,88
Stratejik yatırımlar	2	56	3,57	267	174.085	0,15	50	24.970	0,20
Genel Toplam	536	38.784	1,38	11.641	955.776	1,22	17.660	1.436.041	1,23



Prof. Dr. Alpagut Kara

Eskişehir Teknik Üniversitesi, Malzeme Bilimi ve Mühendisliği Bölümü
MDA İleri Teknoloji Seramikleri A.Ş.



Prof. Dr. Ferhat Kara

Eskişehir Teknik Üniversitesi, Malzeme Bilimi ve Mühendisliği Bölümü
MDA İleri Teknoloji Seramikleri A.Ş.



Prof. Dr. Servet Turan

Eskişehir Teknik Üniversitesi, Malzeme Bilimi ve Mühendisliği Bölümü
MDA İleri Teknoloji Seramikleri A.Ş.



Dr. Öğr. Üyesi Ali Çelik

Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi
Metalurji ve Malzeme Mühendisliği Bölümü

HAVACILIK VE OTOMOTİV UYGULAMALARI İÇİN SERAMİK KESİCİ MALZEMELERİN ESKİŞEHİR'DE GELİŞTİRİLMESİ VE ÜRETİM

1.Giriş

Si_3N_4 ve onun bir türevi olan SiAlON seramikleri mükemmel termo-mekanik özelliklerinden dolayı torna operasyonlarında kesici uçlar, süperalaşım işlemede parmak freze takımları öğütme ve karıştırma işlemlerinde aşınma parçaları, rulmanlar, turbo besleme sistemleri, makine valfleri ve aşınma dayanımı gerektiren çok sayıda uygulama için eşsiz malzemelerdir (**Şekil 1**).



Şekil 1. Farklı endüstriyel uygulamalarda kullanılan SiAlON seramikleri

Si_3N_4 seramikleri iğnemsiz yapıya sahip olan ve bu sayede malzeme içerisinde oluşan bir kılcal çatlağın ilerlemesine karşı etkin bir bariyer oluşturabilen

$\beta\text{-Si}_3\text{N}_4$ tanelerinden oluşmaktadır. SiAlON seramikleri ise Si_3N_4 kristal yapısı içerisinde bir miktar Al_2O_3 'ün çözünmesi ile oluşan iğnemsiz $\beta\text{-SiAlON}$ tanelerinin yanı sıra, bu fazın yüksek sertliğe sahip polimorfu olan $\beta\text{-SiAlON}$ tanelerini içerebilmektedir. Sırasıyla yüksek sertlik ve tokluk özelliklerine sahip olan ve $\beta\text{-SiAlON}$ fazlarının miktarının uygulama alanının gerektirdiği sertlik ve tokluk kombinasyonu sağlayacak şekilde değiştirilebilmesi SiAlON seramiklerini Si_3N_4 seramiklerine kıyasla tercih edilir hale getirmektedir.

SiAlON seramiklerini üstün kılan özellikler α ve $\beta\text{-SiAlON}$ faz oranının tasarlanabilir olmasının yanında, **Şekil 2**'de verilen bir dizi değişken tarafından kontrol edilmektedir. Bu değişkenler $\beta\text{-SiAlON}$ fazı içerisindeki Al_2O_3 miktarı (z değeri), sinterleme ilavesi olarak kullanılan nadir toprak elementinin/elementlerinin türü ve tane sınırında yer alan oksinitrür fazın kristalleşme derecesi olarak sıralanabilir [1]. Bu makalede SiAlON seramiklerinin özelliklerini kontrol eden bu değişkenler açıklanarak, söz konusu özelliklerin kesici takım uygulamalarındaki performansa etkileri irdelenecektir.

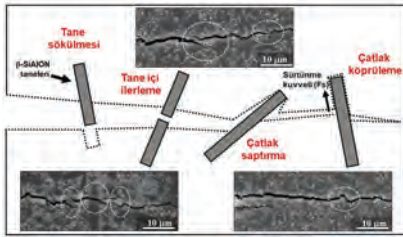
2. $\alpha/\beta\text{-SiAlON}$ Faz Oranının Kesme Performansına Etkisi

$\beta\text{-Si}_3\text{N}_4$ fazı ve sahip olduğu iğnemsiz tane şekli, Si_3N_4 esaslı seramikleri kırılma dayanımı açısından diğer seramiklere üstün kılmaktadır. $\beta\text{-Si}_3\text{N}_4$ 'ün teorik olarak hesaplanan kristal şekli, uç bölümleri piramit olan altıgen prizmadır. Kristal büyümesi gaz fazında gerçekleşmektedir [2]. Prizmanın kenarları prizmatik düzlemler olarak isimlendirilirken, piramit şeklinde olan uç kısımlar bazal düzlemlerdir ve anizotropik tane büyümesi bu iki çeşit düzlem arasındaki büyüme hızı



Şekil 2. SiAlON seramiklerinin özelliklerini etkileyen parametreler

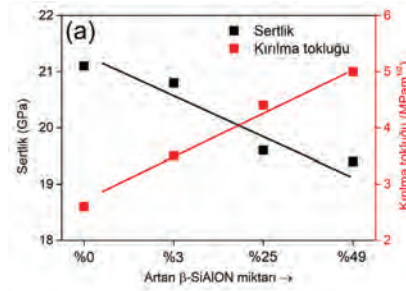
tarafından kontrol edilmektedir. [2-4]. Si_3N_4 ve SiAlON seramiklerinde yer alan β fazının anizotropik yapısı sayesinde malzeme içerisinde oluşan ve yüksek enerjiye sahip olan bir çatlağın ilerlemesi, **Şekil 3'te** gösterilen çatlak köprüleme ve saptırma gibi mekanizmalar sayesinde oldukça güç hale gelmektedir. Bu sayede de malzemenin kırılmaya karşı direnci çatlak uzadıkça artış göstermektedir.



Şekil 3. Si_3N_4 esaslı seramiklerde β fazının sağladığı tokluk mekanizmalarının şematik gösterimi

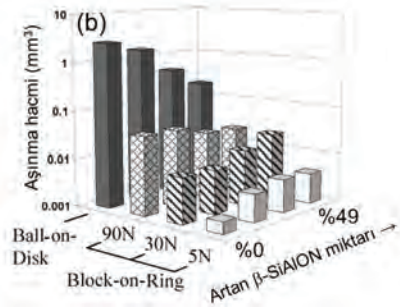
α/β -SiAlON seramiklerinin nihai yapısında, Si_3N_4 seramiklerinden farklı olarak, yüksek sertliğe sahip β -SiAlON fazının kararlı biçimde yer alması sertlik ve kırılma tokluğu arasında, uygulama alanının gerektirdiği ölçülerde bir denge kurulabilmesine olanak tanımaktadır. Araştırmalar küçük boyutlarda α ve/veya β -SiAlON tanelerinden oluşan matris yapı içerisinde daha büyük boyutlara sahip β -SiAlON taneleri ile çatlak ilerlemesine karşı direncin en yüksek elde edilebileceğini göstermiştir [5]. **Şekil 4 (a)**'da artan β -SiAlON içeriğine bağlı olarak kırılma tokluğunun düzenli bir artış eğiliminde olduğu, diğer taraftan sertlik değerinin ise α -SiAlON fazı miktarındaki düşüşe bağlı olarak azaldığı görülmektedir [6]. Bu malzemelerin düşük yük uygulanarak gerçekleştirilen aşınma testleri sertlik ile aşınma miktarı arasındaki ters orantıyı doğrulamaktadır (**Şekil 4 (b)**). Ancak yüksek yüklerde gerçekleştirilen testlerde kırılma tokluğundaki artış ile aşınma miktarının belirgin biçimde azaldığı görülmektedir. Buradaki durum aşınma mekanizmasının değişiklik gösterip, aşınmanın malzeme yüzeylerinde oluşan mikroçatlakların ilerleyip yüzeyden parça kopması şeklinde gerçekleşmesi ile açıklanmaktadır [6]. Dökme demirler ve süperalaşım gibi

metal malzemelerin talaşlı işlenmesinde yaygın şekilde kullanılan α/β -SiAlON seramikleri, kesme ortamında şiddetli kuvvet dalgalanmalarının söz konusu olduğu kesme operasyonları için uygun değildir. İki boyutta 45° 'lik açılarla bir biri üzerine konumlandırılmış çok sayıda karbon fiber plakadan oluşan karbon fiber takviyeli polimer (CFRP) kompozit panellerin delinmesi sürecinde bu durum açıkça ortaya konmuştur [7,8,9]. Bu uygulamada ilk kez torna ucu formu dışında yekpare matkap ucu geometrisinde SiAlON takımları üretilip test edilmiştir. **Şekil 5'te** artan α -SiAlON fazına bağlı olarak artan kesici takım sertliğinin SiAlON matkap uçlarının aşınma dayanımını arttırdığı görüldü de, her iki malzemede gerçekleşen aşınma miktarlarının WC-Co için



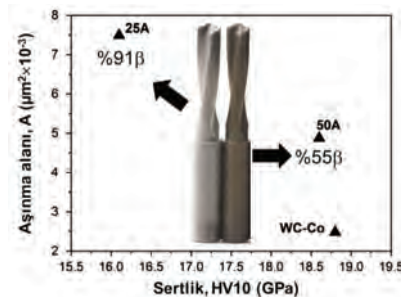
3. β -SiAlON ($\text{Si}_{12-z}\text{Al}_z\text{O}_z\text{N}_{16-z}$) "z" Değerinin Kesme Performansına Etkisi

β -SiAlON fazı β - Si_3N_4 kristal yapısı içerisindeki Si atomlarının Al ile ve N atomlarının O ile yer değiştirilmesi sonucu üretilir, bu yer değiştirme z'nin O ile 4 arasında yer aldığı $\text{Si}_{6-z}\text{Al}_z\text{O}_z\text{N}_{8-z}$ kimyasal formülü ile ifade edilmektedir. Si-N bağlarının Al-O bağları ile yaklaşık olarak eşit uzunlukta olması (sırasıyla 1,74 Å ve 1,75 Å) sebebiyle birim hücredeki boyut değişimi oldukça sınırlı ve yer değiştirme aralığı oldukça geniştir. Bununla birlikte, Al_2O_3 varlığı ile sistemde yaklaşık 200-300°C daha düşük ötektik sıcaklığa sahip sıvı faz oluşmakta ve bu sayede sinterleme daha kolay sağlanmaktadır [10].



Şekil 4. Artan β -SiAlON miktarına bağlı olarak değişen (a) sertlik-tokluk ve (b) aşınma değerleri [6]

belirlenenden daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu durum, kesme sırasında fiber yönlerindeki çeşitliliğe bağlı olarak takım kesme kenarlarına etkiyen yüklerin çevrimsel olmasından ve dolayısıyla aşınmanın, yetersiz kırılma tokluğuna bağlı olarak kenardan kopmalar şeklinde gerçekleşmesinden kaynaklanmaktadır [9].

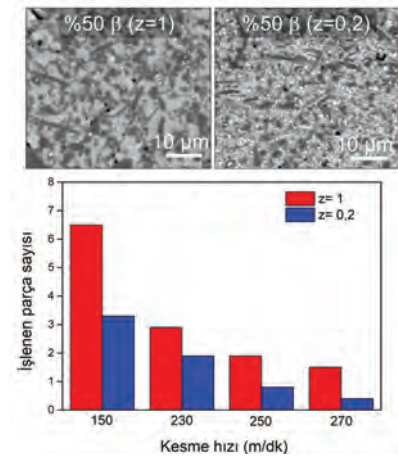


Şekil 5. CFRP kompozit panellerin delinmesinde kullanılan SiAlON matkap uçları ve sertliğe bağlı değişen aşınma miktarları [7,9]

Si_3N_4 /SiAlON esaslı seramiklerde kırılma davranışı yalnızca β fazının miktarı, boyutu ve şekli tarafından değil, aynı zamanda tane-tane sınırı ara yüzey kimyası tarafından kontrol edilmektedir. Ara yüzeyin ayrılma mukavemeti $\text{Si}_{6-z}\text{Al}_z\text{O}_z\text{N}_{8-z}$ fazındaki z değeri ile doğrudan ilişkili olup z değerinin 0'dan 0,2'ye artmasıyla hızlı bir şekilde artış göstermektedir. Al miktarındaki artış, tane sınırı fazı-tane ara yüzeyindeki kuvvetli Al-O bağlarının yoğunluğunu arttırmakta ve bu nedenle kırılma tokluğu değeri artış göstermektedir. 0,2'den daha yüksek z değerlerinde ise ara yüzey alüminanın özelliklerine benzeyerek kırılmaya karşı direnç azalmaktadır [11,12].

Düşük z değeri ($z < 0,2$) kırılmaya karşı direncin önemli olduğu uygulamalarda tercih edilmekle beraber, süperalaşım gibi işlenmesi zor metallerin

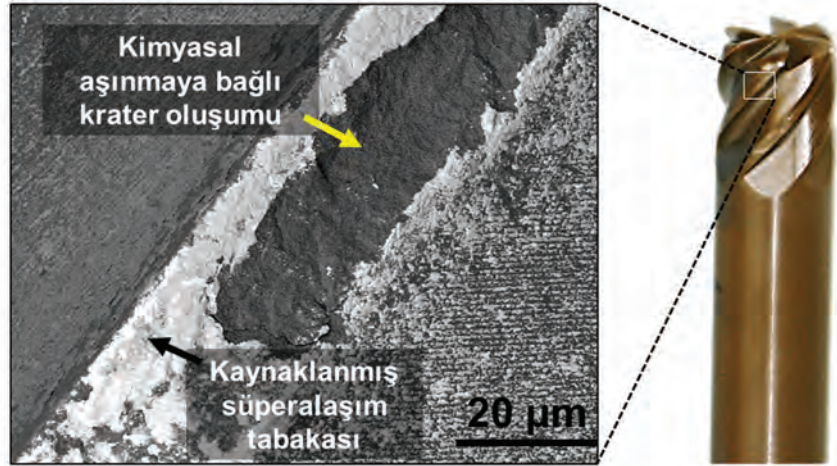
talaşlı imalatında kullanılacak SiAlON kesici malzemelerde yüksek tutulması gereken bir değerdir [13,14]. Bunun en önemli sebebi kesme sırasında yüksek kesme hızlarına ve süperalaşımların mukavemetine bağlı olarak artan kesme bölgesi sıcaklığı ve bu sıcaklıkta gerçekleşen difüzyona bağlı aşınmalara karşı duyulan yüksek kimyasal dayanım ihtiyacıdır. **Şekil 6'da** z değeri 1 ve 0,2 olan β -SiAlON içeren SiAlON torna uçlarına ait mikroyapı görüntüleri ile birlikte, bu kesici uçların Inconel 718 süperalaşımının torna operasyonunda farklı kesme hızlarında test edilmesi sonucundaki performans değerleri karşılaştırmalı olarak verilmektedir [15]. Malzemelerin mikroyapısal özellikleri farklı olsa da, kesme performansları arasındaki belirgin fark β -SiAlON fazı içerisindeki Al_2O_3 çözünürlüğünün göstergesi olan z değerinden kaynaklanmaktadır.



Şekil 6. %50 oranında β -SiAlON fazı içeren ve z değeri 1 ve 0,2 olan iki farklı α/β -SiAlON torna uçlarına ait mikroyapı görüntüleri ve Inconel 718 süperalaşım tornalama operasyonundaki kesme performansları [15]

Son yıllara kadar α/β -SiAlON seramiklerinin kesici malzeme olarak kullanımları dökme demirler ve süperalaşımların torna ve insert freze operasyonlarıyla sınırlı kalmış olsa da, bu seramiklerin üretim teknolojilerinde kaydedilen gelişmelere bağlı olarak dayanımları artmıştır. Bunun bir sonucu olarak süperalaşımların yüksek hız ($V_c > 600$ m/dk.) freze operasyonlarına yönelik geliştirilen SiAlON yekpare freze takımları endüstriyel ölçekte kullanılmaya

başlanmıştır. **Şekil 7'de** bu amaçla geliştirilen ve z değeri 0,65 olan %75 oranında β -SiAlON içeren freze takımının görüntüsü verilmektedir. Yüksek



Şekil 7. Inconel 718 süperalaşımının frezeleme operasyonunda test edilen ($V_c=600$ m/dk.) ve z değeri 0,65 olan β -SiAlON içeren yekpare seramik takımın temsili görüntüsü ve test sonrasında kesme kenarında oluşan kimyasal aşınma durumu [16]

radyal ve eksenel kesme derinlikleri kullanılmadan, malzeme uzaklaştırma hızının, yüksek kesme hızları kullanılarak artırılması şeklinde tanımlanan yüksek hız işleme operasyonlarında kesme bölgesi sıcaklığının kasıtlı olarak artırılması ve işlenen malzemenin yumuşatılarak kesme kuvvetlerinin düşürülmesi esastır.

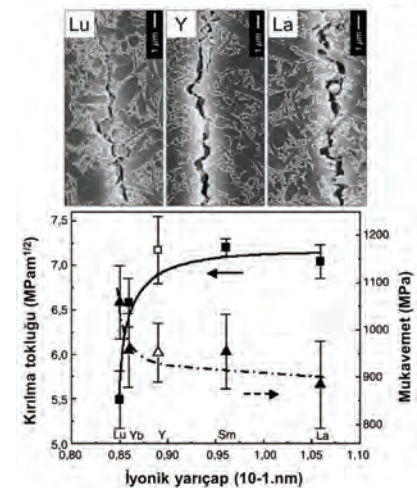
1000°C'nin üzerinde olduğu ifade edilen [16] kesme sıcaklıklarında yumuşayan Inconel 718 iş parçası SiAlON seramik takımın kesme kenarına kaynaklanmakta ve seramik takım ile reaksiyona girerek kararsız bir difüzyon ara yüzey tabakası oluşturmaktadır. Bu tabaka **Şekil 7'de** görüldüğü gibi ilerleyen kesme sürecinde kenardan uzaklaşıp, geride büyük bir krater bırakmaktadır. Söz konusu aşınma mekanizmasına karşı direnç ise β -SiAlON fazının kimyasal dayanımı ve dolayısıyla z değeri ile yakından ilgilidir [16].

4. Nadir Toprak Elementi Türü ve Tane Sınırı Fazının Kristalleşmesine ve Kesme Performansına Etkisi

Al_2O_3 'ün yanı sıra Y_2O_3 , Yb_2O_3 , La_2O_3 , Er_2O_3 gibi nadir toprak elementi oksitleri Si_3N_4 esaslı seramiklerin sinter-

lenmesinde kullanılmakta ve bu oksit bileşenler ile Si_3N_4 tozu yüzeyinde bulunan SiO_2 tabakasının reaksiyonu sonucunda oksinitür bir sıvı faz

oluşumu gerçekleşmektedir [1,17]. Oluşan sıvı fazın viskozitesi kullanılan nadir elementin boyutuna göre değiştiğinden, mekanik özellikler de değişiklik göstermektedir. **Şekil 8'de** nihai mikroyapısal özellikleri kıyaslanabilir olacak şekilde farklı sinterleme



Şekil 8. Farklı nadir toprak elementi oksitleri kullanılarak sinterlenen Si_3N_4 numunelerinin kırılma tokluğu ve mukavemet grafikleri ve numunelerde oluşan çatlakların görüntüleri [4]

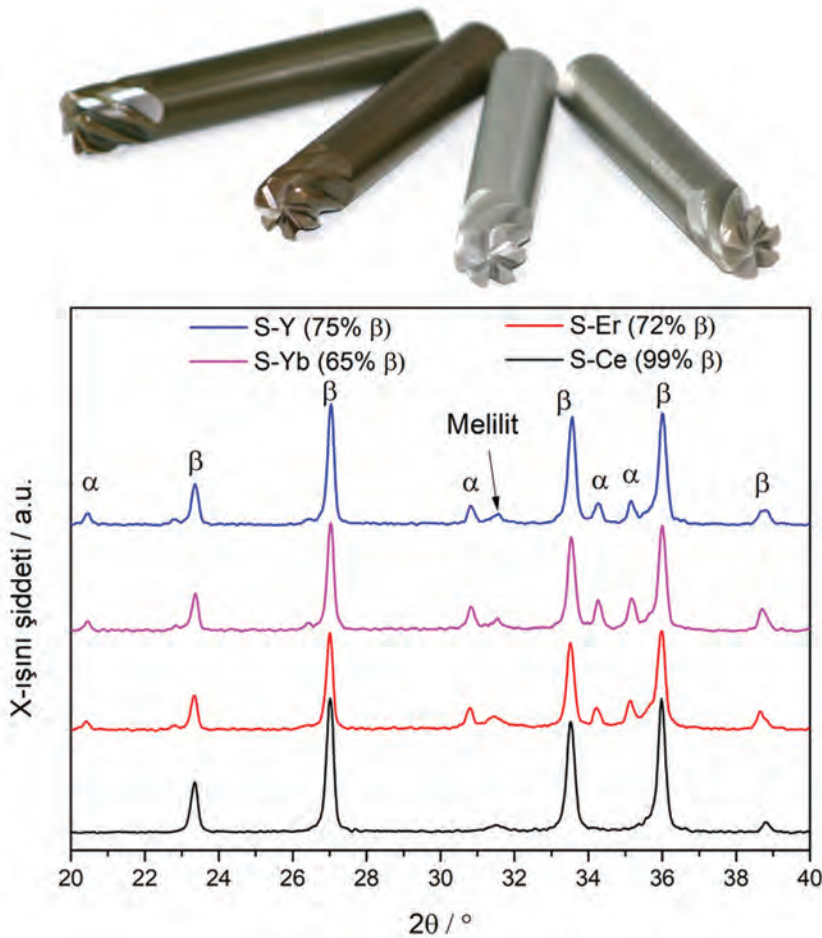
ilaveleri kullanılarak hazırlanan Si_3N_4 seramiklerine ait kırılma tokluğu ve mukavemet grafikleri ve Lu, Yb ve La ilaveleri ile hazırlanan numunelerde

GÖRÜŞ

oluşan çatlakların görüntüleri verilmektedir [4]. Lu katkılı numunede tane içi kırılma miktarının, Y ve La katkılı numunelere kıyasla daha fazla olması, bu malzemenin kırılma tokluğu değerinin diğer ilave sistemlerine kıyasla daha düşük kalmasına neden olmuştur. Malzeme içerisinde oluşan bir çatlakın tane sınırlarından ve/

α - Si_3N_4 'ten farklı olarak α -SiAlON, $\text{M}_{\text{ex}}\text{Si}_{12-(m+n)}\text{Al}_{(m+n)}\text{O}_n\text{N}_{(16-n)}$ genel formülü ile ifade edilir ve Me α -SiAlON kristal yapısı içerisinde yer alabilen metal oksit ve/veya nadir toprak elementi oksitlerini temsil etmektedir. Kullanılan nadir toprak elementinin yarıçapının azalması ile α -SiAlON fazının kararlılığı artış göstermektedir. **Şekil 9'da**

daki bu etkinliği sistemde hem Yb+3 hem de Yb+2 olarak bulunmasından kaynaklanmaktadır [19,20]. Bununla birlikte, Y ve Er ilaveleri ile hazırlanan sistemlerde tane sınırı fazının melilit şeklinde kristalize olduğu görülmektedir. Ce ise söz konusu nadir toprak elementleri içerisinde en yüksek iyonik yarıçapa sahip katyon olduğundan ($1,01\text{\AA}$), α -SiAlON fazının kararlılığı sağlanamamış, sinterleme sırasında oluşan sıvı fazın yüksek viskozite değerine bağlı olarak herhangi bir tane sınırı fazı kristalleşmesi gerçekleşmemiştir.

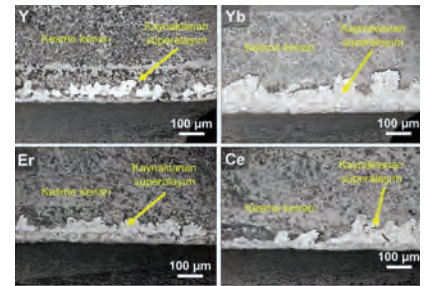


Şekil 9. Farklı nadir toprak element oksitleri ile hazırlanan SiAlON freze takımlarının görüntüsü ve bu malzemelere ait XRD grafikleri [18]

veya taneyi kırarak tane içerisinden ilerleme durumu tane sınırı fazı-tane ara yüzey mukavemetine bağlıdır. Lu gibi iyonik yarıçapı düşük olan bir sinterleme ilavesi kullanıldığında ara yüzey mukavemetinin yüksek olması çatlak saptırma ve köprüleme gibi tokluk arttırıcı mekanizmaların etkisini yitirmesi anlamına gelirken, çatlak ilerlemesinden önce ulaşılması gereken kritik uzunluğunun ifadesi olan mukavemet ise aksi yönde yükselmektedir.

oldukça düşük miktarlarda Sm_2O_3 ve CaO ile birlikte sinterleme ilavesi olarak kullanılan Y_2O_3 , Yb_2O_3 , Er_2O_3 ve CeO_2 ile hazırlanan SiAlON freze takımlarının görüntüleri ve malzemelere ait XRD grafikleri verilmektedir [18]. Nihai faz oranları %75 α ve %25 α -SiAlON olacak şekilde tasarlanan kompozisyonlarda Y ve Er ilaveleri ile tasarlanan oran sağlamış, Yb ilavesi ile α -SiAlON fazlalığı oluşmuştur. Yb ilavesinin α -SiAlON kararlılığı konusun-

daki bu etkinliği sistemde hem Yb+3 hem de Yb+2 olarak bulunmasından kaynaklanmaktadır [19,20]. Bununla birlikte, Y ve Er ilaveleri ile hazırlanan sistemlerde tane sınırı fazının melilit şeklinde kristalize olduğu görülmektedir. Ce ise söz konusu nadir toprak elementleri içerisinde en yüksek iyonik yarıçapa sahip katyon olduğundan ($1,01\text{\AA}$), α -SiAlON fazının kararlılığı sağlanamamış, sinterleme sırasında oluşan sıvı fazın yüksek viskozite değerine bağlı olarak herhangi bir tane sınırı fazı kristalleşmesi gerçekleşmemiştir.



Şekil 10. Farklı nadir toprak element oksitleri ile hazırlanan SiAlON freze takımlarının Inconel 718 alaşımının yüksek hız freze testi sonrasındaki kesme kenar görüntüleri (Vc=600 m/dk., radyal ve eksenel kesme derinliği sırasıyla 0,635 mm. ve 9,652 mm.) [18]

Şekil 10'da söz konusu faz farklılıklarının freze takımlarının kesme kenar görüntülerine yansımaları verilmektedir. Daha önceden de belirtildiği üzere, süperalaşımların SiAlON freze takımları ile yüksek hızlarda işlenmesi sürecindeki baskın aşınma türü kimyasal olup, aşınmanın derecesi α ve β -SiAlON fazlarının kimyasal bileşimine önemli derecede bağlılık göstermektedir. **Şekil 9'da** görülen süperalaşım malzemenin kesme kenarlarına kaynaklanma derecelerindeki fark, tane sınırı fazının kristalleşme derecesinin kesme performansı üzerinde önemli etkisinin olduğunu ispatlamaktadır [18]. Ayrıca, tane sınırı fazı kristalleşmesi malzemelerin sürünme direncini önemli ölçüde arttırdığı bilinmekle beraber [21], Y ve Er ilave sistemleri ile hazırlanan söz konusu malzemelerin termal oksidasyona karşı dirençlerinin de oldukça yüksek ve kesme performansları gibi birbirlerine benzer oldukları gösterilmiştir [22].

5. Genel Sonuçlar

Seramikler sahip oldukları yüksek sertliğe bağlı olarak aşınma dayanımı ve yüksek sıcaklık dirençleri ile ön planda olan malzemelerdir. Ancak, seramiklerin ani kırılmaya karşı dirençlerinin düşük olması kullanım alanlarını sınırlandıran unsurların başında gelmektedir. Bu nedenle seramik malzemeler sınıfında yer alıp, kırılma direnci daha yüksek olan seramikler endüstriyel olarak daha stratejik uygulama alanlarında tercih edilmektedirler. Si_3N_4 /SiAlON seramikleri bu duruma güzel bir örnek olup, yüksek sertlik ve refrakter özelliklerinin yanı sıra kırılmaya karşı sahip oldukları direnç ile işlenmesi zor metallerin talaşlı imalatında kullanılan kesici takımlar gibi zorlu uygulamalar için vazgeçilmez malzemelerdir. SiAlON seramikleri Si_3N_4 seramiklerine kıyasla yüksek sertlik ve kırılma tokluğu sağlayan iki fazı da bir arada bulunduklarından, farklı uygulama alanlarına yönelik tasarlanabilir özellikleri ile bir adım önde yer almaktadırlar.

SiAlON seramiklerinin özellikleri içeriğinde bulunan α ve β -SiAlON ile tane sınırı fazı miktarına, β -SiAlON içerisinde çözünen Al_2O_3 miktarına ve α -SiAlON fazının kararlılığında ve tane sınırı fazının kristalleşme davranışında etkili olan nadir toprak elementi türüne bağlıdır. Kesici takım uygulamalarında kullanılan SiAlON seramiklerinde özellikleri kontrol eden bu değişkenler, işlenen metal malzeme türünün ve kesme parametrelerinin oluşturmuş olduğu işleme koşullarına göre tasarlanmaktadır.

Gri dökme demir gibi göreceli olarak daha gevrek olan ve kesme bölgesi sıcaklığının sınırlı kaldığı torna uygulamalarında, sertlik ve kırılma tokluğu dengesi ve bu dengeyi belirleyen α/β -SiAlON oranı ile nadir toprak elementi türü ön planda tutulmaktadır.

İşlenen malzeme süperalaşım, operasyonu ise yüksek hız frezeleme olduğunda, süperalaşım malzemenin deformasyon direnci ve agresif işleme koşullarına bağlı olarak oluşan yük-

sek kesme bölgesi sıcaklığı, takımın kimyasal kararlılığını ve bu özelliği belirleyen β -SiAlON fazının z değeri ve kullanılan nadir toprak elementi türünü performans üzerinde daha belirleyici hale getirmektedir. Buna benzer çok sayıda farklı kesme uygulamaları için tasarıma açık özellikleri sayesinde SiAlON seramikleri yüksek kullanım potansiyeli barındıran malzemelerdir.

KAYNAKLAR

[1] Çalış, N. (2009). Tribolojik uygulamalara yönelik SiAlON seramiklerinin geliştirilmesi, Anadolu Üniversitesi FBE, Seramik Mühendisliği ABD, Doktora Tezi.

[2] Krämer, M., Wittmüss, D., Küppers, H., Hoffman, M. J., & Petzow, G. (1994). Relations between crystal structure and growth morphology of β - Si_3N_4 . *Journal of crystal growth*, 140(1-2), 157-166.

[3] Krämer, M., Hoffmann, M. J., & Petzow, G. (1993). Grain growth studies of silicon nitride dispersed in an oxynitride glass. *Journal of the American Ceramic Society*, 76(11), 2778-2784.

[4] Satet, R. L., Hoffmann, M. J., & Cannon, R. M. (2006). Experimental evidence of the impact of rare-earth elements on particle growth and mechanical behaviour of silicon nitride. *Materials Science and Engineering: A*, 422(1-2), 66-76.

[5] Becher, P. F., Sun, E. Y., Plucknett, K. P., Alexander, K. B., Hsueh, C. H., Lin, H. T., ... & Brito, M. E. (1998). Microstructural design of silicon nitride with improved fracture toughness: I, effects of grain shape and size. *Journal of the American Ceramic Society*, 81(11), 2821-2830.

[6] Jones, M. I., Hirao, K., Hyuga, H., Yamauchi, Y., & Kanzaki, S. (2003). Wear properties of Y- α/β composite sialon ceramics. *Journal of the European Ceramic Society*, 23(10), 1743-1750.

[7] Çelik, A. (2013). SiAlON seramiklerinin karbon fiber takviyeli polimer kompozit malzemelerin delme operasyonlarındaki performansları. Anadolu Üniversitesi FBE, Seramik Mühendisliği ABD, Doktora Tezi.

[8] Çelik, A., Lazoglu, I., Kara, A., & Kara, F. (2015). Investigation on the performance of SiAlON ceramic drills on aerospace grade CFRP composites. *Journal of Materials Processing Technology*, 223, 39-47.

[9] Çelik, A., Lazoglu, I., Kara, A., & Kara, F. (2015). Wear on SiAlON ceramic tools in drilling of aerospace grade CFRP composites. *Wear*, 338, 11-21.

[10] Mandal, H., & Thompson, D. P. (1999). $\alpha \rightarrow$

β SiAlON Transformation in Calcium-containing α -SiAlON Ceramics. *Journal of the European Ceramic Society*, 19(5), 543-552.

[11] Sun, E. Y., Becher, P. F., Plucknett, K. P., Hsueh, C. H., Alexander, K. B., Waters, S. B., & Brito, M. E. (1998). Microstructural design of silicon nitride with improved fracture toughness: II, effects of yttria and alumina additives. *Journal of the American Ceramic Society*, 81(11), 2831-2840.

[12] Sun, E. Y., Becher, P. F., Hsueh, C. H., Painter, G. S., Waters, S. B., Hwang, S. L., & Hoffmann, M. J. (1999). Debonding behavior between β - Si_3N_4 whiskers and oxynitride glasses with or without an epitaxial β -SiAlON interfacial layer. *Acta materialia*, 47(9), 2777-2785.

[13] Mehrotra, P. K., Swiokla, J. L., & Nixon, R. D. (1994). U.S. Patent No. 5,370,716. Washington, DC: U.S. Patent and Trademark Office.

[14] Brandt, G. (1999). U.S. Patent No. 5,965,471. Washington, DC: U.S. Patent and Trademark Office.

[15] Mandal, H., Kara, F., Turan, S., & Kara, A. (2003). Novel SiAlON ceramics for cutting tool applications. In *Key Engineering Materials* (Vol. 237, pp. 193-202). Trans Tech Publications LTD.

[16] Çelik, A., Alağaç, M. S., Turan, S., Kara, A., & Kara, F. (2017). Wear behavior of solid SiAlON milling tools during high speed milling of Inconel 718. *Wear*, 378, 58-67.

[17] Hampshire, S. (2007). Silicon nitride ceramics-review of structure, processing and properties. *Journal of Achievements in Materials and Manufacturing Engineering*, 24(1), 43-50.

[18] Çelik¹, A., Alağaç, M. S., Kara, A., Turan, S., & Kara, F. (2018) Performance of Solid SiAlON Milling Tools Doped With Different Rare Earth Elements on High Speed Milling of Inconel 718, 18. Uluslararası Metalurji ve Malzeme Kongresi, 392-395.

[19] Shen, Z., & Nygren, M. (1997). On the extension of the α -sialon phase area in yttrium and rare-earth doped systems. *Journal of the European Ceramic Society*, 17(13), 1639-1645.

[20] Izhevskiy, V. A., Genova, L. A., Bressiani, J. C., & Aldinger, F. (2000). Progress in SiAlON ceramics. *Journal of the European Ceramic Society*, 20(13), 2275-2295.

[21] Turan, D., Uludag, A., & Turan, S. (2019). Effect of heat treatment on the creep behavior of α/β SiAl ON sintered with multication oxide sintering additives. *International Journal of Applied Ceramic Technology*, 16(1), 404-409.

[22] Çelik, A. Oxidation Behavior of Y_2O_3 and Er_2O_3 -doped- α/β -SiAlON Ceramics. *Akademik Platform Mühendislik ve Fen Bilimleri Dergisi*, 7(3), 381-388.



9 GÜNDE 2 BÜYÜK ZİRVE TIRMANIŞ ÖYKÜSÜ: AĞRI DAĞI VE DEMAVEND DAĞI

Dr. Sedat Telçeken
EOSB Proje Yöneticisi

Günümüzde çoğumuzun artık aşına olduğu sporlardan biri olan “Dağcılık” sporuyla 1995 yılında üniversitede öğrenci iken, Eskişehir Gençlik ve Spor İl Müdürlüğü’nde yapılan toplantılar ile tanışmıştım. O tarihlerde bu spor ve dağcılar çok fazla bilinmediğinden sırtımıza aldığımız devasa dağcılık çantaları ile şehirde bizlere “Hello turist, How are you?” diyen çok oluyordu.

Zaman içerisinde Eskişehir’in bir üniversite şehri olması ve sporu yapanların çoğalması ile tanınırlığı artan spora ilgi de artmış, artık bizleri çevremizdeki dağlar kesmemeye başlamıştı. Önce yakın çevremizde olan; Eğrigöz Dağı (2072 m.), Murat Dağı (2312 m.), Uludağ’a (2543 m.) tırmandık. Ülkemizin dağlar açısından zengin bir coğrafyaya sahip olması bizi hiç zirvesiz bırakmadı. Erciyes (3916 m.), Büyük Demirkazık (3756 m.), Kaçkar (3937 m.) zirvelerine başarılı tırmanışlar gerçekleştirdik.

Bu zirvelerden sonra, popüler bir tırmanış rotasına sahip olan ve komşumuz İran’ın en yüksek dağı olan Demavend’e (5671) ilk kış solo tırmanışını 27 Aralık 2000 tarihinde yapmıştım. Bu tırmanış sonrasında ise 2001 yılında tırmanışa açılan Ağrı Dağı’na 7 Temmuz 2001 tarihinde Eskişehir’den üç arkadaş zirve yaparak her dağcının rüyasındaki ülkemizin en yüksek dağına ulaşmıştık.

Dağcılık sporunu yapmamış olanlar için, zirveye çıkmak oraya bayrak saplamaktan ya da orada fotoğraf çekilmekten

ibaret bir eylem olarak düşünülse de bunun kıymetini ancak dağcılar bilir. Derler ki; “Dağın ne menem bir maşuk olduğunu sadece aşıkları hisseder: Dağcılar” diyerek zirvenin büyüsunü biraz daha parlatalım.

Buraya kadar yapmış olduğum girizgâh, aslında 2003 yılında yapmış olduğumuz unutulmaz bir faaliyet içindi.

Ankara’da ODTÜ’de öğretmen olarak görev yapan Selçuk Başaran ile müthiş bir projeyi hayata geçirmek için kollarımızı sıvadık. Türkiye, İran ve Gürcistan’ın en yüksek dağlarına (Ağrı 5169 m., Demavent 5671 m., Kazbek 5047 m.) 15 günde tırmanmak istiyorduk. Projenin ismi ise oldukça ilgi çekiciydi: **“15 günde 3 ülke, 3 ayrı 5000’lik zirve”**. Bu projenin gerçekleşmesi için az

da olsa malzeme ve ulaşım desteğine ihtiyaç duyuyorduk. Birkaç sponsorluk girişimi denememizden sonra projeyi sponsorsuz gerçekleştirmek üzere yola çıktık. Ancak olanaklar doğrultusunda bu dağlardan Gürcistan’da bulunan Kazbek’i projemizden çıkartmıştık. Artık projemiz **“10 günde 2 büyük zirve”** idi. Her iki dağa daha önce ayrı zamanlarda tırmanmış olmama karşın peşi sıra bir tırmanışım olmamıştı.

O sıralarda Anadolu Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği’nde yüksek lisans eğitimim de devam ediyordu. Yüksek lisansta çok farklı meslek gruplarında çalışan kişilerle arkadaşlık etmiştim. Bunların arasında o sıralarda Hava Kuvvetleri Komutanlığı’nda (HKK) Pilot Yüzbaşı olarak görev yapan Uğur ile sık sık birlikte çalışma imkânımız oluyordu. Kendisi de yükseklerle sevdalı



biri olarak, "10 günde 2 büyük zirve" projemize çok ilgi göstermişti. Uğur Yüzbaşı o sıralarda Malatya Hava üs-sünde RF-4 diye tabir edilen havadan fotoğraf çekme görevleri olan bir 173. Filoda görev yapıyordu. Uğur'a Ağrı'ya yapacağımız zirve günü bizim Türkiye'nin en yüksek zirvesinde RF-4 ile fotoğrafımızı alıp alamayacağını sordum. Kendisi, uzunca bir araştırma (üstlerine izin ve oluru ile ilgili çalışmalar yaptıktan sonra) sonrasında bu işin içine 173. Filo olarak dahil olabileceklerini söyledi. Ekip arkadaşım Selçuk ve ben çok mutluyduk. Onca yıl dağlara tırmanmış olmamıza rağmen, ilk kez bir zirvede havadan zirve anımız hem de bir savaş uçağımız tarafından ölümsüzleştirilecekti. Uğur Yzb. bizim zirve fotoğraflarını 8 Ağustos 2003 saat 11.30'da çekeceğini ve bunun HKK'nın uçuş planları dahilinde tam da o saat ve dakikada olacağını söyledi. Biz dağcılara zirve için dakik sözleşmek hiç alışık olmadığımız bir durum olsa da, "İnşallah" diyerek sözleştik.



Hazırlıklar ve tırmanışlarımız için gerekli izinlerimizi 2003 Temmuz'unda bitirmiş ve yola çıkmaya hazır olmuştuk. 4 Ağustos'ta Ankara'dan otobüs ile Doğubeyazıt'a doğru yola çıktık. 5 Ağustos'ta Doğubeyazıt'ta bir otele yerleşerek, uzun yolculuğun yorgunluğunu çevre gezileri yaparak geçirdik. Şehrin en önemli simgelerinden olan İshakpaşa Sarayı'nı gezerek güzel fotoğraf kareleri aldık.



6 Ağustos: Sabahın ilk saatlerinde öncelikle Doğubeyazıt'taki bölge komutanlığına izinlerimizi vererek, zirveye yolculuk öncesi bilgilendirmelerimizi yaptık. Bu noktadan sonra, yoldan bir minibüs çevirerek 1 saatlik bir yolculuğun ardından Ağrı Dağı'nın 2055 metredeki eteklerinde bulunan 3-5 haneli Eli Köyü'ne vardık. Köy dediğime bakmayın terk edilmiş ve çobanların kullandığı ufak bir mezra. Genellikle bu noktadan sonra katırlar kiralananak 3200 metredeki ilk kamp alanına gidilir. Ancak bizler bütçe sıkıntısı nedeniyle yüklerimiz sırtımızda kampa doğru yavaş adımlarla yavaş yavaş yükselerek yürümeye başladık. Yürüyüşün sonları bizi her ne kadar zorlasa da 4,5 saatlik bir yürüyüşün ardından kamp alanına dağcıların "Yeşil Kamp" dediği alana vardık. Hızlı bir biçimde kampımızı atarak, yemek ve dinlenme faslına geçtik. Uğur ile yapmış olduğumuz planı aksatmamak için bir sonraki gün 4200 metre kampına yola çıkmak için erkenden çadırlarımızda uyumaya koyulduk.

7 Ağustos: 8.00 gibi 4200 metre ana kampa doğru yola çıktık. Selçuk bir gün önceden kalan ilk yorgunluğunu atamamış olacak ki yürüyüş esnasında mesafeyi açarak arkada kalmaktaydı. Zirveye çıkan ekiplerin yoğunluğu ve üst kampta da bir gün öncenin hava durumunun kötü olmasından dolayı zirve yapamayan dağcılar ana kampa konaklamış olabileceğini tahmin ettiğimden, beni çadır yeri endişesi sardı. Bir an önce hızlı bir tempoyla 3 saatte ana kampa çıktım. Maalesef yer kalmadığından çokta iyi olmayan bir alana çadır kurmak zorunda kaldık. Öğleden sonraki tüm zamanımızı iyi beslenip, kişi başına gün boyunca en

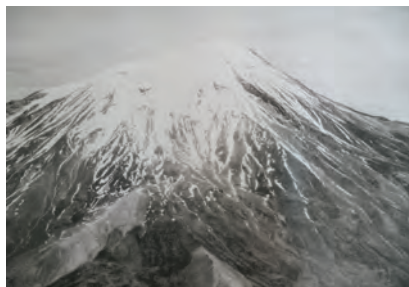
az 3 litre sıvı alımı yaparak geçirdik. Özellikle yüksek efor isteyen tırmanışlarda vücudun kaybettiği sıvıyı yerine koymak bir sonraki tırmanış için çok önemlidir. Gün batımına doğru canım sıkılınca, kendimi birden 4500 metrede aklimitizasyon yaparken buldum. Aklimitizasyon dediğimiz tırmanışlar, vücudun o yükseklikteki oksijene alışması için yapılan tırmanışlar olup, vücudu sonraki adımlara hazırlamaktadır. 4500 metredeki konumdan gün batımını seyrettikten sonra çadıra gelip iyi bir akşam yemeği yedik. Selçuk ile malzemeler paylaşıldıktan sonra sabah 05.30'da hareket etmeye karar verdik. Bu kadar erken yola çıkmamızın nedeni; Malatya Ana jet Üssünden saat 10.45'te havalanıp 11.30'da bizimle buluşacak olan iki adet F-4 jet ile randevumuzu yakalamaktı. Söz konusu buluşmada filo flamasının uçak kanatlarındaki fotoğraf makinalarıyla resmimizin çekilecek olması bizi daha da bir heyecanlandırıyordu. Uğur'u dağ ve çığ rotası konusunda bilgilendirmiş, uçakların geliş istikametlerini biz dağcıların tırmanışı riske etmeyecek şekilde belirlemiştik. Zirve çantalarımız ve son kontrollerimizi yaptıktan sonra -5 C° 'de tulumlarımıza girerek uykuya daldık.

8 Ağustos 2003 zirve sabahı: Benim için gece uzun ve uykusuz geçti. Bir türlü gözüme uyku girmemişti. İlk defa bir dağda gözüme uyku girmez olmuştu. Sersem bir halde 04.30'da kalkarak, kahvaltı ve hazırlıklarını tamamladım. Tam planladığımız saatte zirve için tırmanışa başladık. 4600 metre civarına kadar Selçuk ile beraber başlayan yolculuğumuz, arkadan diğer ekibin bizleri yakalamasından sonra, yukarıya hat döşemek için İstanbul Üniversitesi Dağcılık Kulübünden Murat ve benim öncü olarak ayrılmanızla devam etti. Bu noktadan sonra Murat ve ben epeyce hızlı bir biçimde tırmanarak 4900 metrede bulunan buzulun altına gittik. Kramponlarımızı taktıktan sonra buzulun olduğu noktaya vardık. 2001 yılında yapmış olduğum tırmanışta bu bölgede cam gibi olan buz tabakasından eser yoktu. Onun yerine bataklık halde yürüyüş rotası bulunmaktaydı.



Rotayı iyice etüt ettikten sonra Murat ile ip hattı döşememeye karar verdik. Top sahası diye tabir edilen düzlükte birkaç kamera çekimi yaptıktan sonra zirveye doğru ekip ile beraber emin adımlarla ilerledik. 08.50 civarı zirveye ulaşmıştım. Bu noktadan sonra beni bir kara düşüncedir aldı, çünkü jetler saat 11.30'da üstümüzden geçecekti ve daha 2,5 saat vardı. Görüş açık olmasına karşın şiddetli rüzgâr o noktada durmayı zorlaştırıyordu. Zirvenin hemen altına inerek ekip arkadaşım Selçuk'un bana katılmasını bekledim. Selçuk'ta bir buçuk saat sonra yanıma geldi. Bol bol fotoğraf çekip, dağın her karışını kamera ile görüntüledik. Bu kadar çok vakit olunca zirveyi doya doya yaşıyorsunuz tabii. Arada gelen diğer dağcılara da itina ile fotoğraf çekimi hizmetini verdik. Saat 11.00 civarı dağın zirvesine bir bulut kütlesi oturdu ki tüm moralimizi alt üst etti. Flmayı yürüyüş batonlarına geçirip 11.25'te tam zirvenin olduğu noktada beklemeye koyulduk. Jetler belirlenen saat ve dakikada gürültüleriyle üzerimizden geçtiler, ancak buluttan biz göremedik. RF-4'lerin 2 sortisi sonrasında bulut tabakası dağıldı ve 3 ve 4. sortilerde biz onları onlarda bizi net bir şekilde görüntüledi. İşin bu kısmı o saate kadar soğuk ve rüzgârda beklediğimiz onca sıkıntıyı bizlere unutturdu. Bu ölümsüz anları elimizde tuttuğumuz 173. Filo flaması ve arkamızdaki Türk bayrağının olduğu zirve direği ile kayda aldık. İnış için hazırlıklara başladığımızda zirvede geçirdiğim süre toplamda 3 saati bul-

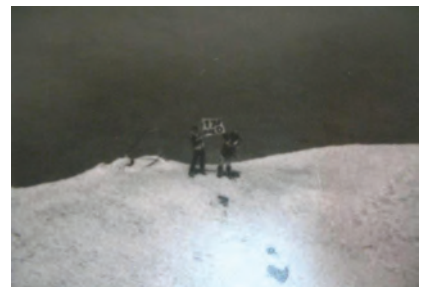
muştı. Benimle zirveye gelen Murat, zirveden erken dönerek arkadaşlarıyla birlikte 4200 metre kampından jetlerin geçiş anını heyecanla seyretmişler. 4200 metre kampına indikten sonra o gece orada konaklamaya karar verdik.



Selçuk, yüksekliğe bağlı basınç nedeniyle yüzünde ve ellerinde ödemler oluşmuştu. Bu yükseklikten aşağı inince iyileşecekti ama şu haliyle biraz zorluk çekiyordu. Sağlam bir şekilde beslenip, sıcak sıvılarımızı içtikten sonra dinlenmek için uykuya daldık.

9 Ağustos iniş için hareket: Sabah uyanır uyanmaz gene kahvaltı telaşı ile birlikte Selçuk'a sabaha kadar uyku vermeyen sağlık problemleri ile ilgili birazcık sohbet ettik. Yüz ve çevre-

si şişmiş, göz ve etrafı morluklarla doluydu. Bu haliyle, sanki bir boks müsabakasından çıkmışa benziyordu. Sabaha kadar gözüne sanki iğnelerin batırıldığını anlattı. Tahminimce, 5000 metre üzeri bir irtifada 2 saat kadar bir süre kalması metabolizmasını epeyce zorlamıştı. Vakit kaybetmeden çadır ve eşyaları toplayarak 2,5 saat süren yüksek tempolu bir yürüyüş ile Eli Köyü'ne ulaştık. Burada sağ olsun İstanbul Üniversitesinden Murat bizi kiraladıkları kamyonu davet etti. Murat'ların grubunun en son üyesinin köye gelmesi ile yola çıktık. En nihayetinde 20'ye yakın dağcı arkadaşla birlikte Doğubeyazıt'a ulaştık. Kendimizi otele atarak; sıcak bir duşla kendimizi ödüllendirdik. Akşam yemeği sonrası sabaha İran'a ikinci zirve için yol alacağımızdan Selçuk ile malzeme hazırlıklarımızı ve çanta düzenlemelerini yeniden yaptık. İp, kazma, krampon gibi teknik



malzemeler, Demavend'e yapacağımız tırmanışta mevsimin şartları nedeniyle gerekli değildi. Bu yüzden bunları otele emanet ederek sırtımızdaki yüklerden epeyce kurtulmuştuk.

10 Ağustos İran'a doğru: Erkenden kalkıp, Doğubeyazıt'ta bir döviz bürosundan kişi başına 70 dolar karşılığı İran Tümeni para aldık. Aslında İran para birimi riyal, ancak 1979'daki İslam devrimi sonrasında Humeyni paradan bir sıfır atarak para birimini tümen

yapmış. Ancak paraların üzerinde halen riyal yazmakta idi. 10.000 riyal, 1.000 tümen ediyor. Bu arada en büyük para biriminin arka yüzünde çıkmayı planladığımız Demavend'in bir de resmi bulunuyor.



Yeri gelmişken, Demavend ismine biraz değinmek istiyorum. Demavend (Damavand) kelimesinin Farsçada kökeni belirsiz ve anlamsız ise de bazı araştırmalar muhtemelen dağın volkanik doğasına bakarak, "duman ve külün ortaya çıktığı dağ" anlamına geldiğini tahmin etmektedirler. 5000 metre sonrasında Demavend Dağı'nın etrafında sülfür gazı yoğun olarak ortaya çıkmakta ve bu da dağa mistik ve bir hava katmaktadır. Demavend, Fars mitolojisinde önemli bir dağ olup, İran şiir ve edebiyatında İran'ın despotizme ve dış yönetime karşı direnişin sembolü olarak görülmüştür. Özellikle İranlı şair Fırdevsi, başyapıtı olan Şahname'de, Zalim Zahhâk'ın Fereydün tarafından yenildikten sonra Demavend'de bir mağarada zincirlendiğinden bahsetmiştir.

Dönelim yolculuğumuza; Doğube-yazıt'tan komşu ülkemize açılan sınır kapımız olan Gürbulak Sınır Kapısı'na kısa bir yolculuk sonrası ulaştık. Sınırdaki gümrük kontrolleri esnasında çantalar kontrol ediliyordu. Ancak İran'ın dağcılık sporuna bizdeki güreş sporuna ata sporu gibi bakıldığından, bizim gibi dağcıların çantaları pek kontrol edilmeden geçmiştik. Gümrük görevlisine "Kuhnaverdiyam" (dağcıyım) diyerek bir çok kapıyı açtığımızı söyleyebilirim. Gürbulak'ın diğer tarafında en yakın yerleşim noktası olan Bazargan'a inerek, bizi buradan 300 kilometre ötede Tebriz'e götürecek olan bir araç kiraladık. Planımız Tebriz'den uçak ile Tahran'a gitmekti, ancak bilet bulamayınca 10 saatlik bir otobüs yolculuğu ile Tahran'a doğru yola çıktık.

11 Ağustos Tahran: Sabahın ilk saatlerinde Tahran Azadi (Özgürlük) Terminaline ulaştık. Biraz İran'ı gezdikten sonra Saat 15.00 civarı Tahran Pars terminalinden, Demavend'e en yakın yerleşim yeri Polur'a doğru yola koyulduk. 2 saate yakın bir yolculuktan sonra bir restoranın önünde inip, burada beklemekte olan bir taksi ile Reyne köyüne doğru yola koyulduk. Otomobille 5 dakikalık bir yol olmasına rağmen, eğimi epeyce sarp ve kötü bir yoldu. Burada, 2000 yılında geldiğimde tanışmış olduğum dağ evinin sorumlusu Reza ve Hassan kardeşleri aradım. Ancak her ikisini evlerinde bulamadım. Şoförümüzle birlikte Gusvensera Mescidine (3200 m.) doğru yola koyulduk. 2000 yılı kışında geldiğimde jeep ile ancak 2200 metre civarına kadar çıkılabiliyordu. Yaz ayında karla kaplı olan yollar açılmış ve bizi mescide kadar rahatlıkla otomobil üstünde yol aldırılmıştı. Gusvensera mescidindeki kalabalığı görünce, araçla biraz irtifa kaybedip, mescidin solundan bir rotaya girdik ve GPS ile ölçtüğüm kadarıyla 3000 metre civarı bir yerde kampımızı attık.



12 Ağustos 2. kampa doğru: Geceyi rahat bir uyku çekerek, sabah erkenden kahvaltı ve ardından 4200 metreye doğru yola koyulduk. Bu bölgeye 3rd Shelter (sığınak) diyorlar. Sebebinin ise daha önceki iki sığınak çığ sonucunda yıkılmış, son olanı bir devlet bankası sponsor olarak taş bina üzerine yaptırmış. Kışın kaldığımda fırtına ve soğuktan gayet konforlu

bir ortam sağlamıştı bana. Tırmanış esnasında 16 kişilik İsfahan Dağcılık Kulübüne üye dağcı ile tanıştık ve onlarla birlikte kampımıza ulaştık. Yaklaşık 25 çadır ve 50'ye yakın insanı burada görmek beni şaşırttı. Üstelik bunların çoğunluğu kadındı. Sonradan öğrendik ki Tahran Üniversitesi Kadın Dağcılık Kulübü sporcularının bir tırmanış faaliyeti varmış. Çadırlarımızı 12.00 gibi kurup, bol bol sıvı alımı yaptık. O sırada zirveden küme küme inen 20 civarı dağcı arkadaşı seyrettik. Hepsinin üstünün toz ve kum içinde olması dikkatimizden kaçmadı. Sanırım yukarılarda epeyce rüzgâr vardı ve kar pek yok gibiydi. Zaten Demavend yazın hemen hemen hiç kar tutmayan bir dağdı. İsfahanlı dağcılarla yaptığımız tırmanış toplantıları sonrasında, saat 04.00 civarı zirve tırmanışına başlamayı planladık. Buradaki federasyon görevlisi arkadaş, bizden tırmanış ücreti olarak kişi başı 20'er dolar talep etti. İsfahanlı Azeri Türkü arkadaşlarımızla birlikte pazarlıklar ve tartışmalar sonucunda, bu ücretin yarısını kişi başına ödeyip, bu sorunu da çözümlemiş olduk.

13 Ağustos 2003 Demavend'in zirvesine doğru: Gece şiddetli rüzgârın da etkisiyle betonun üzerine kurduğumuz çadırımız bir o yana bir bu yana savruldu. Zaten uyku problemi yaşayan ben, dışarı çıkıp çadırı biraz daha sağlamlaştırdım. 03.00 civarı Selçuk'u kaldırıp kahvaltı hazırlıklarına başladık. Sağlam bir kahvaltı sonrasında çadır dışına çıktık. Zirve



tırmanışı için sadece 25 litrelik hacme sahip küçük bir çanta hazırlamıştım. Selçuk, küçük bir çantası olmadığından, mecburen sırt çantasını yükledi. Gecenin bu saatinde, tırmanış İsfahanlı dağcılarının jimnastik hareketleri daha da bir enteresan kılıyordu. 20 dakika kadar ısınma antrenmanı yaptıktan sonra liderleri onlarla 5 dakika kadar Farsça motivasyon konuşması yaptı. Sanırım dağın ciddiyeti, dikkat edilmesi gereken konular hakkında bir dizi konuya değindi. Artık 18 kişilik bir ekip ile birlikte yürüyüşe başlamıştık. Bu kadar kalabalık bir ekip ile ilk defa zirve tırmanışı yapacak olmamız faaliyete ayrı bir hava kazandırdı. Birer saatlik yavaş tempolu yürüyüşler sonucunda beşer dakikalık molalar vererek, askeri intizamda ilerliyorduk. Arada ekip liderinin ekipteki kişilere moral olsun diye "Maşallah" bağırmaları da bizleri epeyce tebessüm ettirdi. 5200 metreye geldiğimizde Selçuk neredeyse bitmişti. Kuru üzüm, fındık, çikolata takviyesi

yapıp devam etmesini sağladık. Ekip arkadaşım her ne kadar çok acı çekiyor olsa da inadi sayesinde her adımda kendini yeniliyordu. 5400 metre civarı artık Selçuk iyice geride kalmış biz ise kendimizi yoğun sülfür gazı ile boğuşmaya vermiştik. Bu noktada gerçekten nefes alıp vermek çok zordu. 5600 metre civarında artık zirveyi görüyor olmanın verdiği son gayretlerle zirveye ulaştık. Zirvede herkes birbirini tebrik ederken havanın apaçık olması sevindiriciydi. Etraf Elbruz sıradağları ve bir dizi dağlarla çevriliydi. Çevreyi iyice inceleyip, daha önceki zirvemde de rastladığım 4 ölü koyun postuna baktım. Bu hayvanlar hakkında bir sürü efsaneyi dinledikten sonra, çevrenin fotoğraflarını ve kameramla görüntülerini iyice kaydettim. Selçuk'ta zirveye ulaşmış ve o da manzaranın tadına çıkartmaya başlamıştı. Selçuk'tan bir süre sonra müsaade istedim, çünkü bu noktada sülfür gazını solumanın ciddi problemlere yol açacağını biliyordum.

Aşağı doğru yüksek tempolu yalnız olarak inmeye başladım. İniş, kayaların zayıflığı ve çarşak alanın çokluğundan iniş açısından çekilmez bir hale geliyordu. En nihayetinde 4200 metredeki çadırımıza dönüşüm 2 saatten az bir sürede gerçekleşti.

Selçuk ve İsfahanlı dostlarımızın da kampa ulaşması ile zirve başarımızı sırayla tokalaşarak ve birbirimize sarılarak kutladık. Selçuk ve ben 4 Ağustos 2003'te Ankara'dan başlayan 9 günlük bir yolculuğa Türkiye'nin en yüksek dağı olan Ağrı Dağı'na, hemen ardından ise İran'ın en yüksek dağı olan Demavend Dağı'na tırmanarak 9 günde 2 beş binlik zirve yapmıştık. Arkamızda heyecan dolu maceralarla bezenmiş dostluklar edinmiştik.

Dağın ve dağcının menkıbesinin beraber yürüdüğünü söylerler. Dağa dağcı tırmanır, dağ ise dağcıya. Zirvede buluşurlar. Buna kısaca "Vuslat" denir.



ÜLKE ANALİZLERİ

‘EOSB Dergi’imizin her sayısında yer alacak başlıklardan biri de; sanayicimizin pazar olarak düşündüğü ülkelere ilişkin rakamsal verileri, mümkün olduğunca detaylı vermek olacak.

Bu sayımızda Amerika Birleşik Devletleri ve Fransa’ya ait bilgileri sizlerle paylaşıyoruz.



ANALİZ

AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ

RESMİ ADI: Amerika Birleşik Devletleri

YÖNETİM BİÇİMİ: Federal Cumhuriyet

CUMHURBAŞKANI: Donald Trump

BAŞKENT: Washington D.C.

NÜFUS: 332.639.102 (2020, CIA Factbook)

YÜZ ÖLÇÜMÜ: 9,833,517 km²

DİL: Sadece İngilizce %78,2, İspanyolca %13,4, Çin %1,1, diğer %7,3 (2017 tahm.) Veriler evde konuşulan dili temsil eder; ABD'nin resmi bir ulusal dili yoktur, ancak İngilizce 50 eyaletin 32'sinde resmi statü kazanmıştır. Hawaii, Hawaii eyaletinde resmi bir dildir ve Alaska'da 20 yerli dil resmi dil olarak kabul edilmiştir.

PARA BİRİMİ: ABD Doları

GSYİH (Milyon \$) 21.439.453 (2019, IMF tahmini)

KBGSYİH (\$) 65.112 (2019, IMF tahmini)

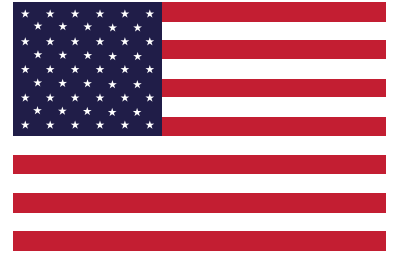
BÜYÜME ORANI (%) 2,35 (2019, IMF tahmini)

DİNİ YAPI: Protestan %46,5, Roma Katolik %20,8, Yahudi %1,9, Mormon %1,6, diğer Hristiyan %0,9, Müslüman %0,9, Yehova'nın Şahidi %0,8, Budist %0,7, Hindu %0,7, diğer %1,8, bağlı olmayan %22,8, Bilinmeyen %0,6'yı (2014 tahmini)

ETNİK YAPI: Beyaz %72,4, siyah %12,6, Asya %4,8, Amerindian ve Alaska yerli %0,9, yerli Hawai ve diğer Pasifik adalı %0,2, diğer %6,2, iki veya daha fazla etnik yapısı olan %2,9 (2010 tahmini) Hispanik için ayrı bir liste dahil değildir, çünkü ABD Nüfus Sayım Bürosu Hispanik'i İspanyol, İspanyol, Latin, Latin ve Latin Amerika'da yaşayanlar dahil olmak üzere İspanyol / İspanyol / Latin kökenli kişiler anlamında kabul etmektedir. 2010 itibarıyla toplam ABD nüfusunun yaklaşık %16,3'ü Hispaniktir

ABD'NİN DIŞ TİCARET YAPISI (Bin ABD Doları)

Dış Ticaret Değerleri	2015 Yılı	2016 Yılı	2017 Yılı	2018 Yılı	2019 Yılı
İhracat (Bin ABD Doları)	1.503.101.490	1.451.459.684	1.546.462.344	1.665.992.032	1.645.174.335
İthalat (Bin ABD Doları)	2.315.252.992	2.249.113.117	2.406.362.556	2.612.379.157	2.568.396.449
Dış Ticaret Hacı (Bin ABD Doları)	3.818.354.482	3.700.572.801	3.952.824.900	4.278.371.189	4.213.570.784
Dış Ticaret Dengesi (Bin ABD Doları)	-812.151.502	-797.653.433	-859.900.212	-946.387.125	-923.222.114
İhracatın İthalatı Karşılama Oran (%)	65	65	64	64	64



ABD'NİN ÜLKELERE GÖRE İHRACATI (Bin ABD Doları)

Sıra No	ÜLKELER	2016 Yılı	2017 Yılı	2018 Yılı	2019 Yılı
	TOPLAM	1.451.459.684	1.546.462.344	1.665.992.032	1.645.174.335
1	Kanada	266.734.465	282.458.772	299.768.502	292.381.890
2	Meksika	230.228.834	243.498.516	265.442.787	256.374.085
3	Çin	115.594.784	129.803.172	120.148.141	106.626.775
4	Japonya	63.247.049	67.587.237	75.229.208	74.652.745
5	İngiltere	55.197.491	56.256.134	66.312.723	69.156.508
6	Almanya	49.568.741	53.958.787	57.752.951	60.296.235
7	G. Kore	42.262.187	48.350.483	56.506.611	56.897.327
8	Hollanda	39.645.357	41.474.806	48.703.019	51.232.694
9	Brezilya	30.193.264	37.316.118	39.559.841	43.083.296
10	Fransa	32.637.764	34.221.182	37.652.407	38.757.932
11	Belçika	32.099.636	29.924.030	31.426.914	34.768.981
12	Hindistan	21.647.178	25.648.342	33.502.792	34.409.590
13	Singapur	26.815.585	29.657.334	32.747.286	31.549.570
14	Tayvan	26.033.903	25.736.008	30.560.439	31.218.811
15	Hong Kong, Çin	34.895.360	39.854.254	37.310.126	30.800.048
16	Avustralya	22.145.065	24.518.283	25.310.142	26.025.300
17	İtalya	16.728.929	18.394.146	22.799.582	23.822.595
18	Birleşik Arap Emirlikleri	22.384.471	20.078.957	19.511.306	20.038.096
19	İsviçre	22.821.660	21.722.801	22.221.255	17.935.358
20	Şili	12.936.511	13.632.661	15.376.509	15.776.204
21	İspanya	10.401.218	11.071.362	13.085.940	15.101.427
22	Kolombiya	13.047.286	13.374.659	15.158.364	14.780.136
23	İsrail	13.199.442	12.548.102	13.707.135	14.376.811
24	Suudi Arabistan	17.993.678	16.356.891	13.601.308	14.289.207
25	Tayland	10.501.044	11.023.129	12.448.345	13.307.864
26	Malezya	11.774.179	12.877.689	13.011.970	13.120.001
27	Vietnam	10.098.439	8.133.980	9.675.294	10.883.073
28	Türkiye	9.354.232	9.772.472	10.261.410	10.044.693
29	Peru	7.926.941	8.667.567	9.724.482	9.687.251
30	Dominik Cumhuriyeti	7.750.713	7.849.588	8.947.415	9.207.769

ABD'NİN ÜLKELERE GÖRE İTHALATI (Bin ABD Doları)					
Sıra No	ÜLKELER	2016 Yılı	2017 Yılı	2018 Yılı	2019 Yılı
	TOPLAM	2.249.113.117	2.406.362.556	2.612.379.157	2.568.396.449
1	Çin	481.369.890	525.801.231	563.234.622	472.473.187
2	Meksika	296.223.311	315.742.021	349.204.419	361.332.089
3	Kanada	284.181.632	306.234.188	326.203.901	327.148.117
4	Japonya	135.071.179	139.733.073	145.902.282	146.975.707
5	Almanya	116.287.929	119.975.937	128.355.334	129.866.306
6	G. Kore	71.888.186	73.422.999	76.207.522	79.975.187
7	Vietnam	43.747.879	48.421.110	51.277.516	69.385.267
8	İngiltere	55.275.044	54.297.162	61.852.604	64.247.561
9	İrlanda	45.721.195	49.089.452	57.679.282	61.989.368
10	Hindistan	47.732.038	50.519.512	56.443.959	59.917.192
11	İtalya	46.614.696	51.330.161	56.270.041	58.757.200
12	Fransa	47.770.563	50.057.105	53.624.223	58.493.057
13	Tayvan	40.594.199	43.908.911	47.261.413	55.958.779
14	İsviçre	36.932.183	36.553.335	41.698.432	45.425.574
15	Malezya	37.309.235	38.100.397	40.131.457	41.496.535
16	Tayland	30.464.033	32.219.388	33.026.870	34.778.850
17	Brezilya	27.047.119	30.551.972	32.286.171	32.079.475
18	Hollanda	16.676.992	18.464.369	25.277.523	30.897.901
19	Singapur	18.062.549	19.620.301	26.879.324	26.675.740
20	Rusya Federasyonu	15.292.785	17.777.863	21.596.204	23.185.438
21	Endonezya	20.126.720	21.148.470	21.831.976	21.186.882
22	Belçika	17.453.222	15.423.036	17.877.026	20.708.110
23	İsrail	22.631.685	22.368.871	22.178.804	19.892.389
24	İspanya	13.964.762	16.278.949	17.808.715	17.484.031
25	Kolombiya	14.435.556	14.126.834	14.309.555	14.705.671
26	Suudi Arabistan	18.009.132	19.616.205	24.615.707	13.865.218
27	Avusturya	11.121.006	12.002.644	13.754.929	13.495.542
28	Filipinler	10.373.590	11.958.246	12.939.364	13.192.927
29	İsveç	9.957.664	11.127.475	12.018.834	12.680.963
30	Türkiye	8.493.605	9.877.488	10.897.771	11.305.543

ANALİZ

ABD'NİN İHRACATINDA BAŞLICA ÜRÜN GRUPLARI (Bin ABD Doları)					
GTİP Kodu	Ürünler	2016 Yılı	2017 Yılı	2018 Yılı	2019 Yılı
	TOPLAM	1.451.459.684	1.546.462.344	1.665.992.032	1.645.174.335
9999	Başka yerde belirtilmeyen ürünler	161.065.057	163.413.954	176.882.893	173.929.424
2710	Petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar (ham olanlar hariç); içeren müstahzarlar	62.179.077	77.934.027	95.929.635	87.507.951
2709	Petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar, ham	9.462.122	22.502.431	48.261.572	65.323.191
8703	Motorlu arabalar ve diğer motorlu taşıtlar esas olarak kişilerin taşınması için tasarlanmıştır	53.837.602	53.564.593	51.414.521	56.163.761
8708	Traktör parçaları ve aksesuarları, on veya daha fazla kişinin taşınması için motorlu taşıtlar	43.182.384	45.199.233	45.703.345	43.018.677
8542	Elektronik entegre devreler; bunların parçaları	34.772.139	38.001.111	37.691.624	40.099.507
8517	Telefon setleri, dahil. hücresel şebekeler veya diğer kablosuz şebekeler için telefonlar; diğer	33.832.946	34.025.706	32.437.535	30.694.476
2711	Petrol gazı ve diğer gaz halindeki hidrokarbonlar	13.285.220	22.504.354	28.184.231	30.524.255
9018	Tıp, cerrahi, diş veya veterinerlik bilimlerinde kullanılan alet ve cihazlar, KDV. . . .	26.472.473	26.570.726	28.567.274	29.730.849
3002	İnsan kanı; terapötik, profilaktik veya diagnostik kullanımlar için hazırlanan hayvan kanı; antiserumlar	19.093.776	20.314.062	23.162.255	25.863.964
8471	Otomatik veri işleme makineleri ve birimleri; manyetik veya optik okuyucular, makineler	24.322.064	25.397.857	26.673.030	25.787.214
3004	Terapötik veya profilaktik kullanımlar için karışık veya karıştırılmamış ürünlerden oluşan ilaçlar koyun	22.429.550	20.016.650	20.616.008	22.860.432
1201	Soya fasulyesi (kırılmış olsun olmasın)	22.884.621	21.538.853	17.162.766	18.724.339
7102	Elmaslar, çalışılmış olsun olmasın, ancak monte edilmemiş veya takılmamış (toplanması için monte edilmemiş taşlar hariç)	19.498.859	18.832.956	20.001.453	17.735.483
7108	Altın, dahil. altın kaplama platin, işlenmemiş veya yarı mamulden daha fazla işlenmemiş	17.678.918	19.823.490	20.310.020	17.173.208
8704	Malların taşınması için motorlu taşıtlar, motorlu ve kabinli şasi	12.912.056	15.778.761	15.528.242	17.078.975
8473	Yalnızca kullanıma uygun parçalar ve aksesuarlar (kapaklar, taşıma çantaları ve benzerleri hariç)	16.001.525	16.057.216	18.320.578	16.683.567
8486	Yarı iletken üretimi için sadece veya temel olarak kullanılan türden makineler ve aparatlar	12.765.887	17.548.710	18.220.847	15.459.666
8481	Borular, kazan gövdeleri, tanklar, fiçiler veya benzerleri için musluklar, musluklar, valfler ve benzeri cihazlar	11.098.974	11.681.260	12.465.333	12.112.171
3901	Birincil formlarda etilen polimerleri	7.519.221	8.010.841	10.139.990	10.965.552
9021	Ortopedik aletler, KDV. koltuk değnekleri, cerrahi kayışlar ve kafes kirişler; ateller ve diğer kırıklar	9.312.870	9.476.738	10.031.730	10.740.375
8536	Elektrik devrelerini değiştirmek veya korumak için veya bağlantı yapmak için elektrikli cihazlar	10.096.485	10.426.276	11.026.336	10.449.685
8421	Santrifüjler, dahil. Santrifüj kurutucular (izotop ayrılması için olanlar hariç); filtreleme veya	8.777.822	9.266.917	10.298.702	10.437.578
8544	İzoleli "emaye veya eloksallı" tel, kablo "koaksiyel kablo" ve diğer izoleli	9.436.407	9.923.380	10.366.299	10.072.061
2701	Kömür; kömürden üretilen briketler, ovoidler ve benzeri katı yakıtlar	4.386.100	9.884.168	12.152.206	9.818.834
9701	Resimler, örneğin yağlı boya tablolar, suluboya ve pastel boyalar ve tamamen tarafından yapılan çizimler	8.251.801	8.802.285	11.112.290	9.483.139
8411	Turbojetler, türbopropeller ve diğer gaz türbinleri	10.316.391	9.636.862	8.955.663	9.380.960
9027	Fiziksel veya kimyasal analiz için aletler ve cihazlar, örneğin polarimetreler, refraktometreler	8.102.242	8.520.055	9.191.884	9.306.635
7113	Kıymetli metalden veya kıymetli metalle kaplanmış metalden yapılmış takılar ve bunların parçaları	9.807.979	10.298.641	9.930.198	9.187.844
0802	Taze veya kurutulmuş diğer kabuklu yemişler (kabuklu veya soyulmuş olsun olmasın) (hindistancevizi, Brezilya fıstığı hariç)	7.347.028	7.939.776	7.823.427	8.481.413

ABD'NİN İTHALATINDA BAŞLICA ÜRÜN GRUPLARI (Bin ABD Doları)

GTİP Kodu	Ürünler	2016 Yılı	2017 Yılı	2018 Yılı	2019 Yılı
	TOPLAM	2.249.113.117	2.406.362.556	2.612.379.157	2.568.396.449
8703	Motorlu arabalar ve diğer motorlu taşıtlar esas olarak kişilerin taşınması için tasarlanmıştır.	173.287.003	179.597.536	178.519.053	179.515.290
2709	Petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar,	108.092.133	139.287.630	162.801.503	132.370.663
9999	Başka yerde belirtilmeyen ürünler	86.398.617	90.992.566	101.450.435	113.246.611
8517	Telefon setleri, dahil. hücresel şebekeler veya diğer kablosuz şebekeler için telefonlar; diğer	105.038.636	113.272.255	111.224.426	101.893.504
8471	Otomatik veri işleme makineleri ve birimleri; manyetik veya optik okuyucular, makineler	77.688.829	84.781.072	93.556.128	91.142.326
3004	Terapötik veya profilaktik kullanımlar için karışık veya karıştırılmamış ürünlerden oluşan ilaçlar koyun	67.560.964	65.042.395	71.615.654	78.878.163
8708	Traktör parçaları ve aksesuarları, on veya daha fazla kişinin taşınması için motorlu taşıtlar	66.410.951	66.307.760	71.435.554	69.634.459
2710	Petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar (ham olanlar hariç); içeren müstahzarlar	41.239.898	48.096.565	61.489.444	61.938.363
3002	İnsan kanı; terapötik, profilaktik veya diagnostik kullanımlar için hazırlanan hayvan kanı; antiserumlar	20.157.949	26.372.011	37.051.744	42.897.133
8542	Elektronik entegre devreler; bunların parçaları	30.743.515	33.455.739	34.796.160	33.085.046
8704	Malların taşınması için motorlu taşıtlar, motorlu ve kabinli şasi	25.172.979	26.527.336	28.843.786	33.075.572
8411	Turbojetler, turbopropeller ve diğer gaz türbinleri	22.002.778	23.669.644	26.315.618	30.752.537
9018	Tıp, cerrahi, diş veya veterinerlik bilimlerinde kullanılan alet ve cihazlar,	22.075.726	22.913.940	25.315.330	28.016.899
9403	Mobilya ve bunların aksam ve parçaları (koltuklar ve tıbbi, cerrahi, dişçilik veya veterinerlik hariç)	23.248.878	25.342.662	27.547.149	25.524.241
9401	Yataklara dönüştürülebilir veya dönüştürülemeyen koltuklar ve bunların parçaları, tıp (tıp hariç)	24.028.882	24.664.789	26.197.367	24.755.490
8528	Televizyon kabul cihazları içermeyen monitörler ve projektörler; alım aparatı	23.394.491	24.524.190	24.397.465	23.880.012
8544	İzoleli "emaye veya eloksallı" tel, kablo "koaksiyel kablo" ve diğer izoleli	19.272.484	19.937.641	22.276.978	21.649.452
8803	8801 veya 8802 pozisyonunda yer alan uçak ve uzay araçları-nın parçaları	16.876.181	16.740.780	19.299.143	20.361.542
7102	Elmaslar, çalışılmış olsun olmasın, ancak monte edilmemiş veya takılmamış (toplanması için monte edilmemiş taşlar hariç)	24.424.295	23.164.726	24.426.648	20.196.920
8473	Yalnızca kullanıma uygun parçalar ve aksesuarlar (kapaklar, taşıma çantaları ve benzerleri hariç)	16.312.773	23.005.976	28.085.338	19.499.377
8443	Levha, silindir ve diğer baskı bileşenleri ile baskı için kullanılan baskı makineleri	17.301.065	17.008.840	16.730.184	15.800.960
8481	Borular, kazan gövdeleri, tanklar, fıçılar veya benzerleri için musluklar, musluklar, valfler ve benzeri cihazlar	13.729.787	14.828.354	16.632.920	15.568.569
6110	Örme veya tığ işi formlar, kazaklar, hırkalar, yelekler ve benzeri eşyalar	14.285.964	14.388.537	15.259.607	15.530.369
4011	Kauçuktan yeni pnömatik lastikler	13.722.287	14.150.864	15.269.988	15.476.108
9503	Üç tekerlekli bisikletler, mopedler, pedallı arabalar ve benzeri tekerlekli oyuncaklar; bebek arabaları; bebekler; diğer oyuncaklar;	14.596.371	14.968.627	14.757.792	15.387.286
8504	Elektrik transformatörleri, statik konvertörler, örneğin doğrultucular ve indüktörler; bunların parçaları	14.162.309	14.205.068	15.368.900	15.094.401
8802	Motorlu uçaklar "örneğin helikopterler ve uçaklar"; uzay aracı, dahil. uydular ve suborbital	13.847.060	13.867.551	12.315.039	14.210.719
9021	Ortopedik aletler, KDV. koltuk değnekleri, cerrahi kayışlar ve kafes kirişler; ateller ve diğer kırıklar	10.478.027	11.972.223	13.409.078	13.780.608
8701	Traktörler (8709 pozisyonundaki traktörler hariç)	8.150.253	9.109.920	12.505.526	13.456.484
8537	İki veya daha fazla cihazla donatılmış tahtalar, paneller, konsollar, masalar, dolaplar ve diğer bazlar	10.548.751	11.219.836	12.544.415	13.306.765

ANALİZ

TÜRKİYE İLE ABD ARASINDAKİ DİŞ TİCARETİN DURUMU (Bin ABD Doları)

Dış Ticaret Değerleri	2014 Yılı	2015 Yılı	2016 Yılı	2017 Yılı	2018 Yılı	2019 Yılı
İhracat (Bin ABD Doları)	6.342.194	6.395.899	6.627.394	8.654.268	8.304.672	8.043.054
İthalat (Bin ABD Doları)	12.727.960	11.141.465	10.867.491	11.951.744	12.377.681	11.008.298
Dış Ticaret Hacmi (Bin ABD Doları)	19.070.154	17.537.364	17.494.885	20.606.012	20.682.353	19.051.352
Dış Ticaret Dengesi (Bin ABD Doları)	-6.385.766	-4.745.566	-4.240.097	-3.297.476	-4.073.009	-2.965.244
İhracatın İthalatı Karşılama Oran (%)	50	57	61	72	67	73

TÜRKİYE'NİN ABD'YE İHRACATINDA BAŞLICA ÜRÜNLER (Bin ABD Doları)

GTİP Kodu	Ürünler	2016 Yılı	2017 Yılı	2018 Yılı	2019 Yılı
	TOPLAM	6.627.394	8.654.268	8.304.672	8.043.054
5702	Halılar ve diğer dokumaya elverişli maddelerden yer kaplamaları (dokuma, püskülsüz veya floklu olsun, olmasın)	294.987	428.986	526.312	615.635
8411	Turbojetler, türbopropeller ve diğer gaz türbinleri	255.068	266.677	325.464	430.317
7113	Kıymetli metalden veya kıymetli metalle kaplanmış metalden yapılmış takılar ve bunların parçaları	206.882	259.231	298.951	336.040
8703	Motorlu arabalar ve diğer motorlu taşıtlar esas olarak kişilerin taşınması için tasarlanmıştır	70.228	774.098	325.436	293.635
8708	Traktör parçaları ve aksesuarları, on veya daha fazla kişinin taşınması için motorlu taşıtlar	195.945	210.877	264.692	286.701
6802	Anıtsal veya yapı taşı, doğal (kayrak hariç), işlenmiş ve eşyalar; mozaik küpler	282.788	291.280	294.856	279.776
8803	8801 veya 8802 pozisyonunda yer alan uçak ve uzay araçlarının parçaları	263.872	272.292	231.108	274.512
9999	Başka yerde belirtilmeyen ürünler	166.879	267.774	288.160	229.461
8701	Traktörler (8709 pozisyonundaki traktörler hariç)	167.092	147.899	180.345	199.550
6302	Her türlü tekstil malzemesinden çarşaf, masa örtüleri, tuvalet çamaşırları ve mutfak çamaşırları	197.055	201.202	195.952	196.718
2523	Çimento, Çimento klinkerleri (renkli olsun olmasın)	72.291	66.563	102.931	179.557
2710	Petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar (ham olanlar hariç); içeren müstahzarlar	80.927	333.831	298.141	150.230
8704	Malların taşınması için motorlu taşıtlar, motorlu ve kabinli şasi	209.777	202.298	253.598	145.209
8418	Elektrikli veya diğer buzdolapları, dondurucular ve diğer soğutma veya dondurma ekipmanları;	108.716	128.181	171.648	124.050
8409	Yalnızca veya esas olarak başlığın içten yanmalı pistonlu motoruyla kullanıma uygun parçalar	61.395	49.821	74.851	113.409
7606	0,2 mm kalınlığında alüminyum levhalar, levhalar ve şeritler (genişletilmiş plakalar hariç)	8.819	16.264	91.786	105.503
1704	Kakao içermeyen şeker mamulleri, KDV. Beyaz çikolata	77.113	74.920	81.448	94.233
6907	Sırsız seramik bayraklar ve kaldırım, ocak veya duvar karoları; sırsız seramik mozaik küpleri ve	1.424	65.898	63.200	93.183
6204	Kadın veya kız çocuk takımları, topluluklar, ceketler, blazerler, elbiseler, etekler, bölünmüş etekler, pantolonlar	43.494	60.952	75.412	92.658
9303	Patlayıcı bir şarjın ateşlenmesi ile çalışan, örneğin spor gibi ateşli silahlar ve benzeri cihazlar	70.231	59.037	73.544	85.851
4009	Tüpler, borular ve hortumlar, sert kauçuktan başka vulkanize edilmiş kauçuktan, bunlar olsun veya olmasın	52.834	79.383	100.754	83.635
6810	Çimento, beton veya suni taşın ürünler (takviyeli olsun olmasın)	18.430	21.980	32.797	82.193
9401	Yataklara dönüştürülebilir veya dönüştürülemeyen koltuklar ve bunların parçaları, tıp (tıp hariç)	75.468	65.444	80.616	82.122
2009	Meyve suları, üzüm şırası ve sebze suları, mayalanmamış, ilave ruh içermeyen	47.783	51.201	73.879	80.517
7607	Alüminyum folyo, "basılı olsun veya olmasın kâğıt, mukavva, plastik veya benzeri	4.277	17.194	68.679	79.836
5603	Emprenye edilmiş, kaplanmış, kaplanmış veya lamine edilmiş (dokunmamış)	41.834	49.887	68.098	74.364
1104	Tahıl taneleri, başka şekilde işlenmiştir, örneğin kabuklanmış, haddelenmiş, kuşbaşı, inci haline getirilmiş, dilimlenmiş veya kavrulmuş; mikrop	8.536	6.603	8.903	62.352
2401	İşlenmemiş tütün; tütün çözü	150.137	143.697	158.800	60.984
6109	Tişörtler, atletler ve diğer yelekler (örme veya tığ işi)	45.291	47.121	53.316	59.575
7306	Tüpler, borular ve içi boş profiller "ör. Açık dikişli veya kaynaklı, perçinlenmiş veya benzer şekilde kapalı"	54.759	115.551	96.541	56.232

TÜRKİYE’NİN ABD’DEN İTHALATINDA BAŞLICA ÜRÜNLER (Bin ABD Doları)

GTİP Kodu	Ürünler	2016 Yılı	2017 Yılı	2018 Yılı	2019 Yılı
	TOPLAM	10.867.491	11.951.744	12.377.681	11.008.298
8802	Motorlu uçaklar “örneğin helikopterler ve uçaklar”; uzay aracı, dahil. uydular	2.084.009	988.504	985.420	1.280.625
7204	Demirli atıklar ve hurdalar; demir veya çelik hurda külçelerinin yeniden eritilmesi	734.847	1.125.157	1.281.388	1.132.655
8411	Turbojetler, turbopropeller ve diğer gaz türbinleri	410.054	718.168	896.197	751.269
5201	Pamuk, ne karde edilmiş ne de taranmış	518.926	733.246	704.104	676.342
2711	Petrol gazı ve diğer gaz halindeki hidrokarbonlar	135.793	200.019	400.587	403.588
3004	Terapötik veya profilaktik kullanımlar için karışık veya karıştırılmamış ürünlerden oluşan ilaçlar koyun	344.914	319.407	302.888	340.344
8803	8801 veya 8802 pozisyonunda yer alan uçak ve uzay araçlarının parçaları	135.223	166.514	192.434	290.922
3901	Birincil formlarda etilen polimerleri	77.023	41.708	129.286	273.947
3002	İnsan kanı; terapötik, profilaktik veya diagnostik kullanımlar için hazırlanan hayvan kanı; antiserumlar	193.115	243.533	226.198	260.785
2701	Kömür; kömürden üretilen briketler, ovoidler ve benzeri katı yakıtlar	104.135	325.571	454.465	203.263
8708	Traktör parçaları ve aksesuarları, on veya daha fazla kişinin taşınması için motorlu taşıtlar	103.850	154.747	184.495	187.376
9018	Tıp, cerrahi, diş veya veterinerlik bilimlerinde kullanılan alet ve cihazlar	195.851	189.373	176.860	168.812
2713	Petrol kok, petrol bitüm ve diğer petrol yağı veya elde edilen yağ kalıntıları	204.166	291.619	431.797	168.627
2303	Nişasta üretimi artıkları ve benzeri artıklar, pancar küspesi, bagasse ve diğer atıklar	197.988	317.537	248.798	150.602
7508	Nikel, nesneler (toz, pullar, çubuklar, profiller, tel, plakalar, levhalar hariç)	84.632	89.207	110.902	148.514
9014	Yön bulma pusulaları; diğer seyrüsefer alet ve cihazları	33.890	35.153	71.019	134.655
9999	Başka yerde belirtilmeyen ürünler	243.687	253.430	288.368	132.214
0802	Taze veya kurutulmuş diğer kabuklu yemişler (kabuklu veya soyulmuş olsun olmasın) (hindistancevizi, Brezilya fıstığı hariç)	160.350	157.321	203.004	119.152
8481	Borular, kazan gövdeleri, tanklar, fıçılar veya benzerleri için musluklar, musluklar, valfler ve benzeri cihazlar	75.743	89.321	93.433	108.137
8471	Otomatik veri işleme makineleri ve birimleri; manyetik veya optik okuyucular, makineler	74.198	83.136	88.358	96.227
2905	Asiklik alkoller ve bunların halojenlenmiş, sülfolanmış, nitrolanmış veya nitrozolanmış türevleri	31.120	6.200	29.718	92.010
7108	Altın, dahil. altın kaplama platin, işlenmemiş veya yarı mamulden daha fazla işlenmemiş	104.194	105.845	262.553	91.806
8517	Telefon setleri, dahil. hücresel şebekeler veya diğer kablosuz şebekeler için telefonlar; diğer	72.194	78.849	69.927	77.002
8108	Titanyum ve bunlardan eşya, nes; titanyum atıkları ve hurdaları (kül ve kalıntılar hariç)	55.337	55.602	61.322	75.467
9021	Ortopedik aletler, Koltuk değnekleri, cerrahi kayışlar ve kafes kirşler; ateller ve diğer kırıklar	122.768	114.488	91.945	71.205
3822	Bir destek üzerinde tanıs al veya laboratuvar reaktifleri, hazırlanmış tanı veya laboratuvar reaktifleri	59.870	65.269	68.314	70.207
4804	Kaplanmamış kraft kâğıdı ve mukavva, > 36 cm genişliğinde rulolar halinde veya kare veya dikdörtgen şeklinde	97.784	106.711	143.987	61.755
9027	Fiziksel veya kimyasal analiz için aletler ve cihazlar, örneğin polarimetreler, refraktometreler	65.722	69.638	67.416	61.733
8502	Elektrik üretim setleri ve döner konvertörler	36.615	12.538	18.103	58.719
8408	Sıkıştırılmalı ateşlemeli içten yanmalı pistonlu motor “dizel veya yarı dizel motor”	49.583	40.667	33.360	57.981

ANALİZ

FRANSA

RESMİ ADI: Fransa Cumhuriyeti

YÖNETİM BİÇİMİ: Yarı Başkanlık Sistemli Cumhuriyet

CUMHURBAŞKANI: Emmanuel Macron

BAŞKENT: Paris

NÜFUS: 67.848.156 (2020, CIA Factbook)

YÜZ ÖLÇÜMÜ: 643.801 km²

PARA BİRİMİ: Euro

GSYİH (Milyon \$) 2.925.000 (2018, IMF tahmini)

KBGSYİH (\$) 44.434 (2018, IMF tahmini)

BÜYÜME ORANI (%) 2,07 (2018, IMF tahmini)

DİL: Fransızca (resmi) %100, bölgesel lehçelerin ve dillerin azalması (Provençal, Breton, Alsas, Korsikalı, Katalanca, Bask, Flamanca, Oksitanca, Picard)

ETNİK YAPI: Cermen, Slav, Kuzey Afrika, Çinhindi, Bask azınlıklarla Kelt ve Latin

DİNİ YAPI: Hristiyan (ezici bir şekilde Roma Katolik) %63-66, Müslüman % 7-9, Budist % 0.5-0.75, Yahudi % 0.5-0.75, diğer % 0.5-1.0, hiçbirisi % 23-28 (2015 tahm.)

FRANSA'NIN DIŞ TİCARET YAPISI (Bin ABD Doları)

Dış Ticaret Değerleri	2015 Yılı	2016 Yılı	2017 Yılı	2018 Yılı	2019 Yılı
İhracat (Bin ABD Doları)	495.442.074	490.188.457	523.809.550	569.138.524	555.100.606
İthalat (Bin ABD Doları)	563.204.454	559.283.575	609.088.414	660.155.685	637.949.069
Dış Ticaret Hacmi (Bin ABD Doları)	1.058.646.528	1.049.472.032	1.132.897.964	1.229.294.209	1.193.049.675
Dış Ticaret Dengesi (Bin ABD Doları)	-67.762.380	-69.095.118	-85.278.864	-91.017.161	-82.848.463
İhracatın İthalatı Karşılama Oran (%)	88	88	86	86	87

FRANSA'NIN ÜLKELERE GÖRE İHRACATI (Bin ABD Doları)

Sıra No	Ülkeler	2016 Yılı	2017 Yılı	2018 Yılı	2019 Yılı
	TOPLAM	490.188.457	523.809.550	569.138.524	555.100.606
1	Almanya	79.188.352	77.747.949	83.301.819	78.101.213
2	ABD	36.146.163	38.374.905	45.310.826	47.097.319
3	İtalya	35.833.736	39.799.293	42.815.184	42.021.645
4	İspanya	36.811.476	40.251.360	44.403.922	41.635.344
5	Belçika	33.302.896	36.539.009	40.384.520	38.285.966
6	İngiltere	35.005.567	35.368.023	38.719.974	37.679.993
7	Çin	17.705.981	21.280.066	24.628.774	23.436.619
8	İsviçre	16.925.573	17.752.656	18.911.803	19.912.046
9	Hollanda	17.776.436	19.200.091	20.902.838	19.619.007
10	Polonya	9.101.508	10.316.002	11.712.208	11.410.790
11	Singapur	6.800.814	7.642.444	9.717.343	9.720.219
12	Japonya	6.915.391	7.180.603	7.817.192	8.642.603
13	Portekiz	5.080.420	5.447.502	6.280.257	7.995.056
14	Türkiye	7.750.643	7.565.786	7.074.817	6.655.199
15	Hong Kong, Çin	5.991.359	7.073.939	7.340.135	6.478.065
16	Rusya Federasyonu	5.405.632	6.278.617	6.281.413	6.280.178
17	İsveç	5.617.957	5.666.479	6.036.185	6.034.326
18	Hindistan	4.327.032	6.037.746	6.533.018	5.999.309
19	G. Kore	4.291.254	5.672.479	5.120.598	5.814.773
20	Cezayir	5.620.623	5.631.398	6.227.324	5.513.759
21	Fas	4.727.575	4.750.331	5.186.797	5.336.379
22	Çek Cumhuriyeti	4.440.795	5.157.888	5.731.274	5.273.640
23	Romanya	4.023.344	4.447.820	4.947.698	4.745.447
24	Brezilya	4.776.173	4.714.781	5.334.045	4.636.037
25	Avusturya	4.075.927	4.360.211	4.767.483	4.493.211
26	Katar	2.010.293	2.254.633	3.578.654	4.298.240
27	Kanada	3.349.081	3.563.850	3.978.633	4.200.130
28	Macaristan	3.517.108	3.852.214	4.158.041	4.166.343
29	Meksika	4.096.421	3.821.638	3.869.752	4.107.008
30	İrlanda	3.192.645	3.213.035	3.792.177	3.765.727

FRANSA'NIN ÜLKELERE GÖRE İTHALATI (Bin ABD Doları)

Sıra No	Ülkeler	2016 Yılı	2017 Yılı	2018 Yılı	2019 Yılı
	TOPLAM	559.283.575	609.088.414	660.155.685	637.949.069
1	Almanya	95.005.151	97.246.356	102.372.677	94.996.855
2	Çin	51.818.493	56.213.110	59.446.115	58.794.206
3	İtalya	42.703.028	47.559.812	50.595.678	48.442.500
4	ABD	40.060.951	39.906.433	41.588.406	42.745.580
5	Belçika	38.152.966	41.398.308	46.457.776	42.598.574
6	İspanya	36.143.631	39.728.689	42.952.652	41.409.156
7	Hollanda	25.234.744	28.228.114	29.766.241	28.277.259
8	İngiltere	22.801.866	24.575.663	24.317.684	23.676.744
9	İsviçre	15.676.584	16.678.645	17.624.953	16.449.438
10	Polonya	10.125.473	11.506.266	12.766.314	13.143.527
11	Özel Bölgeler	5.680.927	6.891.370	9.671.250	11.974.662
12	Japonya	10.355.221	11.184.181	11.865.204	11.514.265
13	Türkiye	7.812.689	8.469.847	9.468.454	9.776.916
14	Rusya Federasyonu	6.132.384	8.685.370	11.819.761	9.654.672
15	Çek Cumhuriyeti	7.240.536	7.958.882	8.976.933	8.918.822
16	İrlanda	7.393.879	7.578.521	7.812.178	8.493.644
17	Portekiz	6.262.841	6.812.984	7.950.812	7.788.773
18	Suudi Arabistan	4.219.755	4.751.139	7.695.990	7.314.394
19	İsveç	6.007.905	6.658.361	7.641.017	7.030.892
20	Hindistan	5.175.617	6.056.908	7.098.385	6.984.635
21	Avusturya	5.323.621	7.517.046	7.037.006	6.763.453
22	Vietnam	5.001.752	5.831.354	6.419.397	6.298.245
23	Fas	4.712.813	5.644.466	6.271.782	6.250.598
24	Slovakya	4.485.934	4.987.602	5.623.358	5.746.967
25	Fransa (Tekrar İthalat)	5.191.819	5.481.378	5.630.997	5.695.568
26	Tunus	4.609.886	4.742.827	5.254.913	5.037.172
27	Macaristan	4.599.614	4.776.977	5.097.560	4.949.912
28	Romanya	4.236.812	4.372.869	5.064.088	4.764.990
29	Cezayir	3.320.638	3.832.403	4.920.660	4.696.789
30	G. Kore	3.621.631	3.886.102	4.479.627	4.554.254

TÜRKİYE İLE FRANSA ARASINDAKİ DİŞ TİCARETİN DURUMU (Bin ABD Doları)

Dış Ticaret Değerleri	2014 Yılı	2015 Yılı	2016 Yılı	2017 Yılı	2018 Yılı	2019 Yılı
İhracat (Bin ABD Doları)	6.467.863	5.850.226	6.027.992	6.589.874	7.293.603	7.641.538
İthalat (Bin ABD Doları)	8.122.571	7.597.687	7.364.555	8.070.897	7.413.025	6.324.129
Dış Ticaret Hacmi (Bin ABD Doları)	14.590.434	13.447.913	13.392.547	14.660.771	14.706.628	13.965.667
Dış Ticaret Dengesi (Bin ABD Doları)	-1.654.708	-1.747.461	-1.336.563	-1.481.023	-119.422	1.317.409
İhracatın İthalatı Karşılama Oran (%)	80	77	82	82	98	121

ANALİZ

FRANSA'NIN İHRACATINDA BAŞLICA ÜRÜN GRUPLARI (Bin ABD Doları)

GTİP Kodu	Ürünler	2016 Yılı	2017 Yılı	2018 Yılı	2019 Yılı
	TOPLAM	490.188.457	523.809.550	569.138.524	555.100.606
8802	Motorlu uçaklar "örneğin helikopterler ve uçaklar"; uzay aracı, dahil. uydular ve suborbital	45.693.994	44.042.801	43.631.392	43.972.282
3004	Terapötik veya profilaktik kullanımlar için karışık veya karıştırılmamış ürünlerden oluşan ilaçlar koyun	22.804.565	24.549.544	25.474.508	26.164.290
8703	Motorlu arabalar ve diğer motorlu taşıtlar esas olarak kişilerin taşınması için tasarlanmıştır	18.397.894	22.217.341	25.222.787	23.598.397
8411	Turbojetler, turbopropeller ve diğer gaz türbinleri	11.550.290	12.532.867	16.208.647	18.875.859
8708	Traktör parçaları ve aksesuarları, on veya daha fazla kişinin taşınması için motorlu taşıtlar	14.730.716	15.514.899	15.643.911	13.932.725
9999	Başka yerde belirtilmeyen ürünler	11.942.804	12.594.221	13.472.558	12.178.217
2204	Taze üzüm şarabı, dahil. müstahkem şaraplar; üzüm, kısmen fermente edilmiş ve gerçek	9.170.508	10.281.596	11.065.595	10.965.230
3304	Güzellik veya makyaj preparatları ve cilt bakımı için preparatlar, dahil. güneş kremi veya	7.296.658	8.587.841	9.602.371	9.976.713
8803	8801 veya 8802 pozisyonunda yer alan uçak ve uzay araçlarının parçaları	7.614.690	7.383.818	8.356.408	9.424.801
4202	Sandıklar, valizler, makyaj çantaları, yönetici çantaları, evrak çantaları, okul çantaları, gözlük çantaları	5.913.874	6.655.180	7.736.648	8.629.819
2710	Petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar (ham olanlar hariç); içeren müstahzarlar	7.058.153	8.761.995	10.615.176	8.382.033
8704	Malların taşınması için motorlu taşıtlar, motorlu ve kabinli şasi	6.402.088	7.256.134	8.386.199	8.130.043
8542	Elektronik entegre devreler; bunların parçaları	6.746.614	6.682.062	7.691.173	7.698.973
3002	İnsan kanı; terapötik, profilaktik veya diagnostik kullanımlar için hazırlanan hayvan kanı; antiserumlar	5.756.945	5.451.675	6.526.795	7.499.439
7113	Kıymetli metalden veya kıymetli metalle kaplanmış metalden yapılmış takılar ve bunların parçaları	4.693.566	5.013.992	5.815.988	6.592.297
2208	Alkolik gücü <= 80 olan daldanmamış etil alkol; ruahlar, likörler ve diğer ruhsal	4.628.219	5.011.681	5.341.112	5.496.295
3303	Parfümler ve tuvalet suları (tıras sonrası losyonlar, kişisel deodorantlar ve saç losyonları hariç)	4.226.156	4.787.563	5.302.607	5.395.305
8536	Elektrik devrelerini değiştirmek veya korumak için veya bağlantı yapmak için elektrikli cihazlar	4.197.638	4.508.063	4.834.009	4.683.998
1001	Buğday ve meslin	3.376.913	2.993.366	4.124.834	4.358.855
3808	Böcek öldürücüler, kemirgen öldürücüler, fungusitler, herbisitler, filizlenme önleyici ürünler ve bitki büyümesi	3.353.790	3.590.714	3.659.195	4.010.009
8517	Telefon setleri, dahil. hücresel şebekeler veya diğer kablolu şebekeler için telefonlar;	4.476.613	5.017.010	5.242.954	3.985.830
8701	Traktörler (8709 pozisyonundaki traktörler hariç)	3.322.911	3.319.284	4.033.506	3.605.810
9018	Tıp, cerrahi, diş veya veterinerlik bilimlerinde kullanılan alet ve cihazlar	2.658.539	2.808.307	3.256.838	3.530.793
0406	Peynir ve lor	3.285.377	3.443.053	3.664.773	3.513.872
2711	Petrol gazı ve diğer gaz halindeki hidrokarbonlar	1.460.364	2.295.382	2.848.569	3.001.569
2716	Elektrik enerjisi	2.148.925	2.767.246	4.203.744	3.000.795
3926	3901 - 3914 pozisyonlarında yer alan plastik maddeler ve diğer malzemelerden eşya	2.481.550	2.738.387	2.999.103	2.930.455
8481	Borular, kazan gövdeleri, tanklar, fiçiler veya benzerleri için musluklar, musluklar, valfler ve benzeri cihazlar	2.632.091	2.619.194	2.714.338	2.790.695
9021	Ortopedik aletler, koltuk değnekleri, cerrahi kayışlar ve kafes kirişler; ateller ve diğer kırıklar	2.629.694	2.519.038	2.698.767	2.706.898
4011	Kauçuktan yeni pnömomatik lastikler	2.516.882	2.556.175	2.763.346	2.694.331

FRANSA'NIN İTHALATINDA BAŞLICA ÜRÜN GRUPLARI (Bin ABD Doları)

GTİP Kodu	Ürünler	2016 Yılı	2017 Yılı	2018 Yılı	2019 Yılı
	TOPLAM	559.283.575	609.088.414	660.155.685	637.949.069
8703	Motorlu arabalar ve diğer motorlu taşıtlar esas olarak kişilerin taşınması için tasarlanmıştır	31.911.774	34.904.556	38.289.597	38.479.039
2709	Petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar	17.967.128	23.853.234	28.462.368	24.446.306
2710	Petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar (ham olanlar hariç); içeren müstahzarlar	15.541.716	18.849.408	24.385.453	23.919.881
8411	Turbojetler, turbopropeller ve diğer gaz türbinleri	11.876.992	13.038.844	15.318.044	17.144.117
8708	Traktör parçaları ve aksesuarları, on veya daha fazla kişinin taşınması için motorlu taşıtlar	13.503.622	15.285.148	17.623.372	16.623.361
3004	Terapötik veya profilaktik kullanımlar için karışık veya karıştırılmamış ürünlerden oluşan ilaçlar koyun	15.190.939	14.735.483	15.447.094	15.718.575
8803	8801 veya 8802 pozisyonunda yer alan uçak ve uzay araçlarının parçaları	15.754.621	16.625.805	16.247.634	15.134.117
2711	Petrol gazı ve diğer gaz halindeki hidrokarbonlar	10.708.896	12.694.140	16.315.414	13.476.992
8517	Telefon setleri, dahil. hücresel şebekeler veya diğer kablolu şebekeler için telefonlar; diğer	11.766.569	12.946.870	12.826.221	11.792.058
8471	Otomatik veri işleme makineleri ve birimleri; manyetik veya optik okuyucular, makineler	8.403.095	9.474.075	9.613.261	9.405.816
8704	Malların taşınması için motorlu taşıtlar, motorlu ve kabinli şasi	5.856.695	6.372.909	7.593.216	7.194.525
3002	İnsan kanı; terapötik, profilaktik veya diagnostik kullanımlar için hazırlanan hayvan kanı; antiserumlar	5.138.643	6.432.966	7.386.063	7.067.855
8802	Motorlu uçaklar "örneğin helikopterler ve uçaklar"; uzay aracı, dahil. uydular ve suborbital	12.066.685	7.259.943	4.515.374	5.416.449
7113	Kıymetli metalden veya kıymetli metalle kaplanmış metalden yapılmış takılar ve bunların parçaları	4.121.250	4.389.478	4.789.657	5.205.673
9018	Tıp, cerrahi, diş veya veterinerlik bilimlerinde kullanılan alet ve cihazlar,	4.414.888	4.533.603	4.670.596	5.069.977
8544	İzoleli «emaye veya eloksali» tel, kablo "koaksiyel kablo" ve diğer izoleli	3.544.061	4.099.596	4.724.139	4.851.750
9403	Mobilya ve bunların aksam ve parçaları (koltuklar ve tıbbi, cerrahi, dişilik veya veterinerlik hariç)	3.964.385	4.282.053	4.625.088	4.679.826
4202	Sandıklar, valizler, makyaj çantaları, yönetici çantaları, evrak çantaları, okul çantaları, gözlük çantaları	3.553.308	3.925.035	4.337.191	4.462.313
8701	Traktörler (8709 pozisyonundaki traktörler hariç)	2.840.705	3.090.942	3.611.219	3.855.500
6403	Diş taban kauçuk, plastik, deri veya bileşim deri ve üstleri olan ayakkabılar	3.554.611	3.714.357	3.852.306	3.839.183
9401	Yataklara dönüştürülebilir veya dönüştürülemeyen koltuklar ve bunların parçaları, tıp (tıp hariç)	3.430.775	3.705.092	4.076.598	3.818.775
8542	Elektronik entegre devreler; bunların parçaları	4.488.974	4.083.639	4.131.121	3.786.179
9021	Ortopedik aletler, koltuk değnekleri, cerrahi kayışlar ve kafes kirişler; ateller ve diğer kırıklar	3.568.889	3.501.874	3.614.451	3.685.768
6204	Kadın veya kız çocuk takımları, topluluklar, ceketler, blazerler, elbiseler, etekler, bölünmüş etekler, pantolonlar	3.092.527	3.249.055	3.600.046	3.635.587
4011	Kauçuktan yeni pnömomatik lastikler	3.196.721	3.490.045	3.873.614	3.581.084
3926	3901 - 3914 pozisyonlarında yer alan plastik maddeler ve diğer malzemelerden eşya	3.047.910	3.339.625	3.566.618	3.461.310
8481	Borular, kazan gövdeleri, tanklar, fiçiler veya benzerleri için musluklar, musluklar, valfler ve benzeri cihazlar	2.975.381	3.087.253	3.320.193	3.393.775
8443	Levha, silindir ve diğer baskı bileşenleri ile baskı için kullanılan baskı makineleri	3.217.169	3.145.297	3.195.312	3.201.282
8536	Elektrik devrelerini değiştirmek veya korumak için veya bağlantı yapmak için elektrikli cihazlar	2.925.396	3.155.593	3.301.576	3.196.738
6110	Örme veya tığ işi formalar, kazaklar, hırkalar, yelekler ve benzeri eşyalar	2.699.072	2.875.191	3.233.137	3.184.409

TÜRKİYE'NİN FRANSA'YA İHRACATINDA BAŞLICA ÜRÜNLER (Bin ABD Doları)

GTİP Kodu	Ürünler TOPLAM	2016 Yılı	2017 Yılı	2018 Yılı	2019 Yılı
		6.027.992	6.589.874	7.293.603	7.641.538
8703	Motorlu arabalar ve diğer motorlu taşıtlar esas olarak kişilerin taşınması için tasarlanmıştır	1.127.785	1.472.844	1.619.898	1.806.940
8704	Malların taşınması için motorlu taşıtlar, motorlu ve kabinli şasi	359.847	406.079	490.078	458.111
8708	Traktör parçaları ve aksesuarları, on veya daha fazla kişinin taşınması için motorlu taşıtlar	367.282	343.813	397.426	392.477
8702	Motorlu taşıtlar > = 10 kişi, dahil. sürücü	259.618	269.210	249.895	332.690
6109	Tişörtler, atletler ve diğer yelekler (örme veya tığ işi)	154.504	152.374	172.592	156.623
8528	Televizyon kabul cihazları içermeyen monitörler ve projektörler; alım aparatı	197.097	150.035	181.327	146.714
8516	Elektrikli ani veya depo su ısıtıcıları ve daldırma ısıtıcıları; elektrikli yerden ısıtma	101.399	106.192	116.452	128.444
8701	Traktörler (8709 pozisyonundaki traktörler hariç)	71.743	122.206	131.574	121.363
6115	Külotlu çorap, tayt, çorap, çorap ve diğer çoraplar dahil. dereceli kompresyon çorabı	111.201	113.582	118.062	120.104
8418	Elektrikli veya diğer buzdolapları, dondurucular ve diğer soğutma veya dondurma ekipmanları; ısı	118.852	105.107	124.128	119.516
0802	Taze veya kurutulmuş diğer kabuklu yemişler (kabuklu veya soyulmuş olsun olmasın) (hindistancevizi, Brezilya fıstığı hariç)	137.482	112.128	70.522	105.978
8422	Bulaşık makineleri; şişeleri veya diğer kapları temizleme veya kurutma makineleri; makineleri	52.308	62.553	78.249	99.304
6204	Kadın veya kız çocuk takımları, topluluklar, ceketler, blazerler, elbiseler, etekler, bölünmüş etekler, pantolonlar	90.494	86.765	93.080	95.380
8450	Ev tipi veya çamaşırhane tipi çamaşır makineleri hem yıkayan hem de kurutan makineler; bunların parçaları	100.020	99.178	92.015	90.128
6110	Örme veya tığ işi formalar, kazaklar, hırkalar, yelekler ve benzeri eşyalar	70.773	87.293	90.488	89.062
2710	Petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar (ham olanlar hariç); içeren müstahzarlar	15.051	26.946	21.737	79.683
8536	Elektrik devrelerini değiştirmek veya korumak için veya bağlantı yapmak için elektrikli cihazlar	68.739	82.221	85.939	76.447
6203	Erkek veya erkek takım elbise, topluluk, ceket, blazer, pantolon, önlük ve destek tulumları, pantolon	61.106	59.605	60.714	73.270
9403	Mobilya ve bunların aksam ve parçaları (koltuklar ve tıbbi, cerrahi, dişçilik veya veterinerlik hariç)	44.014	49.726	63.599	71.871
6302	Her türlü tekstil malzemesinden çarşaf, masa örtüleri, tuvalet çamaşırları ve mutfak çamaşırları	91.450	87.193	76.410	67.722
8544	İzoleli «kemaye veya eloksali» tel, kablo «koaksiyel kablo» ve diğer izoleli	60.314	54.808	65.425	63.969
9401	Yataklara dönüştürülebilir veya dönüştürülemeyen koltuklar ve bunların parçaları, tıp (tıp hariç)	82.142	72.746	76.630	62.519
6802	Anıtsal veya yapı taşı, doğal (kayrak hariç), işlenmiş ve eşyalar; mozaik küpler	44.767	51.493	55.051	61.410
7326	Demir veya çelikten eşyalar (dökme ürünler hariç)	42.076	39.182	50.186	56.015
8451	Yıkama, temizleme, sıkma, kurutma, ütü, presleme makineleri (8450 pozisyonu hariç)	31.595	36.812	44.251	55.418
6205	Erkek veya erkek gömlekleri (örme veya tığ işi, gecelik, atlet ve diğer yelekler hariç)	52.307	45.683	50.844	53.470
8483	Şanzıman milleri dahil. eksantrik milleri ve krank milleri ve kranklar; yatak yuvaları ve düz	22.270	20.659	38.305	50.248
3920	Takviye edilmemiş, lamine edilmemiş, hücresel olmayan plastik levhalar, levhalar, filmler, folyolar ve şeritler	54.616	53.518	55.884	48.992
8415	Motor tahrikli bir fan ve sıcaklığı değiştirmek için elemanlar içeren klima makineleri	4.419	2.731	18.839	48.972
8716	Römorklar ve yarı römorklar; mekanik olarak tahrik edilmeyen diğer taşıtlar	16.679	20.855	47.785	45.450

TÜRKİYE'NİN FRANSA'DAN İTHALATINDA BAŞLICA ÜRÜNLER (Bin ABD Doları)

GTİP Kodu	Ürünler TOPLAM	2016 Yılı	2017 Yılı	2018 Yılı	2019 Yılı
		7.364.555	8.070.897	7.413.025	6.324.129
8703	Motorlu arabalar ve diğer motorlu taşıtlar esas olarak kişilerin taşınması için tasarlanmıştır	408.217	406.443	337.013	389.530
8708	Traktör parçaları ve aksesuarları, on veya daha fazla kişinin taşınması için motorlu taşıtlar	424.465	478.568	460.460	371.664
7208	Demir veya alaşımsız çelikten yassı haddelenmiş ürünler, genişliği > = 600 mm, sıcak haddelenmiş, kaplanmamış	133.290	262.131	195.107	254.090
7204	Demirli atıklar ve hurdalar; demir veya çelik hurda külçelerinin yeniden eritilmesi	134.177	220.897	259.129	226.597
7225	Paslanmaz çelikten, > = 600 mm genişliğinde, sıcak haddelenmiş yassı haddelenmiş ürünler	126.600	187.679	193.599	208.509
3002	İnsan kanı; terapötik, profilaktik veya diagnostik kullanımlar için hazırlanan hayvan kanı; antiserumlar	139.099	119.049	119.580	206.227
8411	Turbojetler, turbopropeller ve diğer gaz türbinleri	198.391	166.818	256.641	205.529
8802	Motorlu uçaklar "örneğin helikopterler ve uçaklar"; uzay aracı, dahil. uydular ve suborbital	1.044.278	743.924	658.789	194.495
3904	Vinil klorür veya diğer halojenlenmiş olefinlerin polimerleri, birincil formlarda	139.188	145.833	122.318	146.368
3004	Terapötik veya profilaktik kullanımlar için karışık veya karıştırılmamış ürünlerden oluşan ilaçlar koyun	206.845	192.800	165.012	134.749
8537	İki veya daha fazla cihazla donatılmış tahtalar, paneller, konsollar, masalar, dolaplar ve diğer bazlar	75.569	105.980	108.793	94.045
8421	Santrifüjler, dahil. santrifüj kurutucular (izotop ayrılması için olanlar hariç)	52.426	54.530	42.587	87.243
3808	Böcek öldürücüler, kemirgen öldürücüler, fungusitler, herbisitler, filizlenme önleyici ürünler ve bitki büyümes	82.888	80.299	110.908	83.134
8536	Elektrik devrelerini değiştirmek veya korumak için veya bağlantı yapmak için elektrikli cihazlar	96.938	116.846	105.182	82.672
9032	Aletlerin ve aygıtların düzenlenmesi ya da kontrol edilmesi (başlıktaki musluklar, musluklar ve valfler hariç)	89.809	93.234	74.015	80.923
8803	8801 veya 8802 pozisyonunda yer alan uçak ve uzay araçlarının parçaları	87.792	92.142	82.610	80.603
3811	Vuruntu önleyici preparatlar, oksidasyon inhibitörleri, sakız inhibitörleri, viskozite arttırıcılar, anti-korozi	80.125	88.487	88.020	74.838
3304	Güzellik veya makyaj preparatları ve cilt bakımı için preparatlar, dahil. güneş kremi veya	54.231	66.676	71.379	67.313
8545	Karbon elektrotlar, karbon fırçalar, lamba karbonları, pil karbonları ve diğer grafit ürünleri	10.593	15.469	51.534	66.967
8413	Bir ölçüm cihazı ile donatılmış olsun olmasın, sıvılar için pompalar	65.787	67.096	74.057	63.116
8701	Traktörler (8709 pozisyonundaki traktörler hariç)	95.238	131.833	91.732	56.160
8903	Eğlence amaçlı veya spor amaçlı yatlar ve diğer gemiler; kürekli tekneler ve kanolar	2.244	343.988	103.130	55.472
8414	Hava veya vakum pompaları (gaz bileşimli asansörler ve pnömatik asansörler ve konveyörler hariç)	44.389	43.484	41.328	52.120
4011	Kauçuktan yeni pnömatik lastikler	39.160	45.583	50.246	50.057
8409	Yalnızca veya esas olarak başlığın içten yanmalı pistonlu motoruyla kullanıma uygun parçalar	130.877	152.939	116.364	50.036
8482	Bilyalı veya makaralı rulmanlar (7326 pozisyonundaki çelik bilyalar hariç); bunların parçaları	47.032	58.092	47.984	48.460
2905	Asiklik alkol ve bunların halojenlenmiş, sülfolanmış, nitrolanmış veya nitrozolanmış türevleri	34.097	31.408	29.311	46.141
3902	Birincil formlarda propilen veya diğer olefinlerin polimerleri	37.501	53.658	47.107	46.058
3906	Birincil formlarda akrilik polimerler	35.203	44.764	44.128	45.433
7326	Demir veya çelikten eşyalar (dökme ürünler hariç)	66.071	61.565	53.676	44.167



İnsanlık 2.0 Ray Kurzweil

Ray Kurzweil, son yıllarda tekilik hakkında üretilen tüm bilgi birikimini tek bir ciltte toplamış, cildi de kapımıza çivilemiştir.

Savları yine de öylesine inanılmaz ki, eğer bunlar doğruysa, bu, bildiğimiz anlamıyla dünyanın sonu ve ütopyanın başlangıcı anlamına gelmekte.

On yılın en çok konuşulan kitaplarından biri olmaya aday.

“Ray Kurzweil, tanıdığım insanlar arasında yapay zekânın geleceğini en iyi öngörebilen kişi. İnsanı meraklandıran bu yeni kitabı, bilgi teknolojilerinin insanlığın biyolojik sınırlarını aşmasını sağlayacak kadar hızlı geliştiği, yaşamlarımızı bugün hayal bile edemeyeceğimiz biçimlerde dönüştüren bir geleceği öngörüyor.”

—Bill Gates

“Kurzweil’in ana düşüncesini herkes kavrayabilir: İnsanlığın teknolojik bilgisi, geleceğe dair baş döndürücü beklentilerle çığ gibi büyümektedir. Temel konular net biçimde dile getirilmiş. Ama daha bilgili, daha araştırmacı olanlar için yazar görüşlerini büyüleyici ayrıntılarla ortaya koymuş...

İnsanlık 2.0 sarsıcı bir bakışa ve yürekliliğe sahip.”

—Janet Maslin, The New York Times

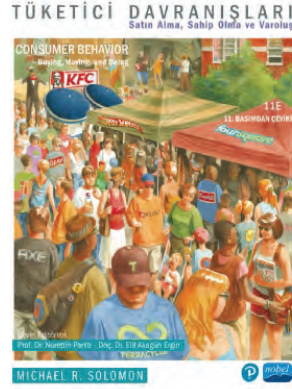
“Gerçekten, ama gerçekten çok iyi. Müthiş bir biçimde iyi.”

—Businessweekcom

“Ray’in iyimser kitabı hem okunmayı hem de üzerinde düşünmeyi hak ediyor. Umutlar ve tehlikelerin dengesi konusunda Ray’den farklı düşünen benim gibiler için bu kitap, ivmelenen bu olanaklardan doğan daha büyük kaygıların ele alınması için sürdürülmesi gereken diyaloga açık bir çağrıdır.”

—Bill Joy, Sun Microsystems

Yayınevi: Alfa Yayınları
Sayfa Sayısı: 720
Baskı Yılı: Nisan 2020



Tüketici Davranışları Satın Alma, Sahip Olma ve Varoluş Michael R. Solomon

“Müşterilerimizi bir partiye davetli misafirler olarak görüyoruz ve biz de ev sahipleriyiz. Müşteri deneyiminin önemli her yönünü daha iyi hâle getirmek bizim her gün yaptığımız işimizdir.”

(Jeff Bezos)

Günümüz pazarında, modern tüketici profili hızla değişmekte ve marka kalabalıklığı her geçen gün artmaktadır. Bu noktada, tüketicilerin duygusal, zihinsel ve davranışsal tepkilerini derinlemesine anlamak ve gerekli yenilikleri pazarlama stratejileri ile hayata geçirmek gerekmektedir. Tüketici davranışı sadece satın alma eylemi ile ilgili değildir. Satın almak kadar sahip olmak ya da olmamak da önemlidir ve bu nedenle incelemeye değerdir. Bunun yanında “dijital dünya”da da ortaya çıkan gelişmeler dikkate alınarak dijital alandaki davranışlar da araştırılmalı ve izlenmelidir.

20. yüzyılın son dönemleri ve 21. yüzyılın başlangıcından itibaren tüm ekonomik faaliyetlerin odak noktasında yer alan tüketiciler ve onların pazarlama ile ilgili kararları ve bu kararlara yönelik davranışlar daha dikkatli bir biçimde incelenmeye başlanmıştır. Michael R. Solomon tarafından 12 bölüm olarak kaleme alınmış Tüketici Davranışları kitabı, alanına önemli bir katkı sağlamaktadır. Tüketici davranışları ile ilgili olarak bütün psikolojik, sosyal ve durumsal faktörler ve birçok yeni kavram ve model açıklanmış ve uygulamadan birçok örneğe yer verilmiştir. Konu dizininde, birçoğu alan yazınında ilk defa yer alan yaklaşık iki bin beş yüz kavram bulunmaktadır. Kitap hem akademik hem de sektörel kullanicılara ışık tutacaktır.

Yayınevi: Nobel Akademik Yayıncılık
Sayfa Sayısı: 600
Baskı Yılı: Mart 2020



Hemen Her Şeyin Geleceği

Patrick Dixon

“Radikal düşünün ve geleceğin bir adım önünde olmak için bu kitabı okuyun!”

Sinclair Beecham, Pret A Manger kurucu ortağı

Wall Street Journal’ın “küresel değişim gurusu” olarak tanıtıldığı Patrick Dixon, Hemen Her Şeyin Geleceği ’nde 2030’da dünyamızın nasıl görüneceğine dair öngörülerini anlatıyor, hayatımızı yeniden şekillendirecek trendleri sıralıyor

- Dünya, siz toplantı yapana kadar çoktan değişmiş oluyor. Yeterince atik misiniz?
- Demografik değişimler piyasaları yeniden şekillendiriyor. Müşterileriniz nerede olacak?
- Markalar ve aileler hiç olmadığı kadar önemli. Müşterilerinizi neler motive ediyor?
- Dünya hiç olmadığı kadar birbirine bağlı. Küresel düşünüyor musunuz?
- Aktivizm ve fanatizm siyaseti dönüştürüyor. Yeterince dayanıklı mısınız?
- Dünyamızı değerlerimiz şekillendiriyor. Bu değişimin etkin bir parçası olacak mısınız?

İşletmelerin ayakta kalması ve gelişmesi için müşterilerin ve piyasaların, siyasetin ve demografinin, teknolojinin ve becerilerin, fırsatların ve tercihlerin çok farklı olacağı bir gelecekle yüzleşmesi gerekiyor. Hemen Her Şeyin Geleceği yarınlara hazırlık için esas alınacak öngörüler sunuyor.

“Kesinlikle çok parlak bir kitap. Gelecekteki değişimin ufkuna dair hızlı, uzun menzilli değerlendirmelerle dolu.”

Nigel Nicholson, Kurumsal Davranış Profesörü,
London Business School

Yayınevi: İş Bankası Kültür Yayınları
Sayfa Sayısı: 416
Baskı Yılı: Mart 2020



Büyük Teknolojik Dönüşüm

Kevin Kelly

Önümüzdeki otuz yıl boyunca kaçınılmaz olarak çoktan harekete geçmiş teknolojik süreçler tarafından yönlendirilen muazzam değişimlere tanık olacağız.

Ünlü Wired Dergisi’nin kurucu editörü, çok satanlar listelerinde yer alan teknoloji konulu kitapların yazarı Kevin Kelly’nin Büyük Teknolojik Dönüşüm- Geleceğinizi Şekillendirecek 12 Teknolojik Kuvvet kitabıyla tanık olacağımız bu değişimleri ele alıyor. Bunlar aynı zamanda satın alma, çalışma, öğrenme ve birbirimizle iletişim kurma tarzlarımızda da devrim anlamına geliyor. Art arda gelecek değişim dalgalarında boğulmamak, sörf yapabilmek için bu teknolojik süreçleri anlamak büyük önem taşıyor.

Neyi keşfetmek gerek? Nerede çalışmalı? Neye yatırım yapmalı? Müşterilere en iyi nasıl ulaşmalı? Büyük Teknolojik Dönüşüm hem işi hem de hayatıyla ilgili böylesi sorulara yanıt arayanlar için yazılmış bir kitap.

Yayınevi: Türk Hava Yolları Yayınları
Sayfa Sayısı: 368
Baskı Yılı: Mart 2017

SOSYAL GÜVENLİK KURUMUNA (SGK) GÖRE ESKİŞEHİR'DE ANA İŞ KOLLARINA GÖRE İŞ YERİ SAYILARI

NACE Ana Kodu	NACE Koduna Göre Ana Sektörler	2010 Yılı	2011 Yılı	2012 Yılı	2013 Yılı	2014 Yılı	2015 Yılı	2016 Yılı	2017 Yılı	2018 Yılı
G	Toptan ve Perakende Ticaret; Motorlu Kara Taş.ve Mot. Onarımı	3.674	3.864	4.000	4.167	4.391	4.667	4.815	5.004	5.295
C	İmalat Sanayi	2.389	2.431	2.531	2.507	2.513	2.518	2.467	2.428	2.573
F	İnşaat	2.306	2.824	2.900	2.566	3.023	3.079	2.948	3.065	2.537
H	Ulaştırma ve Depolama	1.505	1.693	1.792	1.996	1.749	1.775	1.768	2.193	2.067
I	Konaklama ve Yiyecek Hizmeti Faaliyetleri	1.006	1.104	1.234	1.430	1.564	1.639	1.704	1.775	1.884
M	Mesleki, Bilimsel ve Teknik Faaliyetler	1.242	1.329	1.370	1.415	1.455	1.483	1.483	1.484	1.514
N	İdari ve Destek Hizmet Faaliyetleri	530	682	734	830	1.150	1.210	1.228	1.277	1.221
L	Gayrimenkul Faaliyetleri	45	52	78	92	816	875	879	1.022	921
S	Diğer Hizmet Faaliyetleri	668	764	785	784	613	614	618	649	674
P	Eğitim	395	382	385	488	416	417	404	396	456
Q	İnsan Sağlığı ve Sosyal Hizmet Faaliyetleri	241	242	254	267	291	301	321	306	373
K	Finans ve Sigorta Faaliyetleri	174	191	203	211	231	231	243	239	260
A	Tarım, Orman ve Balıkçılık	155	142	156	148	163	180	180	187	192
J	Bilgi ve İletişim	121	148	148	147	165	154	168	163	175
X	Ev Hizmetlerinde 10 Günden Fazla Çalışanlar	0	0	0	0	0	0	0	330	168
B	Madencilik ve Taş Ocakçılığı	132	144	146	140	138	147	147	151	166
R	Kültür, Sanat, Eğlence, Dinlence ve Spor	228	285	264	266	127	124	131	138	151
D	Elektrik, Gaz, Buhar ve İklimlendirme Üretimi ve Dağıtımı	684	675	652	632	35	33	38	55	78
E	Su Temini; Kanalizasyon, Atık Yönetimi ve İyileştirme Faaliyetleri	56	67	70	74	74	73	78	70	73
T	Hanehalklarının İşverenler Olarak Faaliyetleri	0	0	23	46	116	110	81	61	50
O	Kamu Yönetimi ve Savunma; Zorunlu Sosyal Güvenlik	1	1	1	1	1	2	15	27	27
U	Uluslararası örgütler ve temsilciliklerinin faaliyetleri	1	1	0	0	0	0	0	0	0
TOPLAM		15.553	17.021	17.726	18.207	19.031	19.632	19.716	21.020	20.855

SOSYAL GÜVENLİK KURUMUNA (SGK) GÖRE ESKİŞEHİR'DE ANA İŞ KOLLARINA GÖRE ÇALIŞAN SAYILARI

NACE Ana Kodu	NACE Koduna Göre Ana Sektörler	2010 Yılı	2011 Yılı	2012 Yılı	2013 Yılı	2014 Yılı	2015 Yılı	2016 Yılı	2017 Yılı	2018 Yılı
C	İmalat Sanayi	47.795	52.392	53.676	55.644	57.912	59.437	58.155	60.204	59.267
N	İdari ve Destek Hizmet Faaliyetleri	4.646	5.961	7.531	8.783	16.728	19.726	20.010	21.831	20.582
G	Toptan ve Perakende Ticaret; Motorlu Kara Taş.ve Mot. Onarımı	13.908	15.740	16.284	16.895	18.001	18.488	19.129	20.223	20.201
F	İnşaat	15.745	19.171	21.570	24.161	22.839	21.215	19.697	24.054	15.458
I	Konaklama ve Yiyecek Hizmeti Faaliyetleri	5.056	5.819	6.314	6.932	9.198	9.858	10.112	10.806	10.718
H	Ulaştırma ve Depolama	7.209	7.866	8.349	9.433	8.291	7.909	8.153	8.534	8.296
M	Mesleki, Bilimsel ve Teknik Faaliyetler	5.992	6.484	6.638	6.762	6.949	6.383	6.583	6.364	6.363
P	Eğitim	4.566	4.490	5.974	7.034	7.207	8.944	9.225	5.853	6.361
Q	İnsan Sağlığı ve Sosyal Hizmet Faaliyetleri	2.816	2.716	3.178	3.140	3.433	3.425	3.431	3.411	5.636
B	Madencilik ve Taş Ocakçılığı	2.811	3.430	3.930	3.746	3.335	3.706	3.729	4.217	4.510
S	Diğer Hizmet Faaliyetleri	5.825	6.243	7.477	4.991	2.106	2.054	1.969	1.908	2.016
E	Su Temini; Kanalizasyon, Atık Yönetimi ve İyileştirme Faaliyetleri	1.136	1.760	1.795	1.707	1.766	1.806	1.805	1.756	1.711
A	Tarım, Orman ve Balıkçılık	1.644	1.453	1.744	1.804	2.090	2.061	1.815	1.782	1.582
L	Gayrimenkul Faaliyetleri	80	96	160	235	1.171	1.261	1.290	1.355	1.388
J	Bilgi ve İletişim	1.926	2.962	2.452	1.894	2.450	2.368	1.732	1.154	1.049
K	Finans ve Sigorta Faaliyetleri	806	821	909	951	998	997	991	1.032	986
D	Elektrik, Gaz, Buhar ve İklimlendirme Üretimi ve Dağıtımı	1.192	1.258	1.170	1.079	548	410	527	931	984
R	Kültür, Sanat, Eğlence, Dinlence ve Spor	1.322	1.681	1.744	1.862	820	598	594	667	671
O	Kamu Yönetimi ve Savunma; Zorunlu Sosyal Güvenlik	13	13	13	13	13	15	176	352	466
X	Ev Hizmetlerinde 10 Günden Fazla Çalışanlar	0	0	0	0	0	0	0	334	391
T	Hanehalklarının İşverenler Olarak Faaliyetleri	0	0	23	47	121	118	87	73	55
U	Uluslararası örgütler ve temsilciliklerinin faaliyetleri	12	13	0	0	0	0	0	0	0
TOPLAM		124.500	140.369	150.931	157.113	165.976	170.779	169.210	176.841	168.691

SOSYAL GÜVENLİK KURUMU (SGK) KAYITLARINA GÖRE ESKİŞEHİR İMALAT SANAYİİNDEKİ İŞ YERİ SAYILARI

NACE Ana Kodu	NACE Koduna Göre Ana Sektörler	2010 Yılı	2011 Yılı	2012 Yılı	2013 Yılı	2014 Yılı	2015 Yılı	2016 Yılı	2017 Yılı	2018 Yılı
10	Gıda ürünlerinin imalatı	462	463	492	485	487	484	482	480	592
25	Fabrikasyon metal ürünleri imalatı (makine ve teçhizat hariç)	406	466	473	463	479	477	460	453	451
33	Makine ve ekipmanların kurulumu ve onarımı	323	349	358	351	354	342	319	289	292
31	Mobilya imalatı	197	186	224	230	228	226	218	227	224
23	Diğer metalik olmayan mineral ürünlerin imalatı	193	201	212	220	234	244	231	229	222
22	Kauçuk ve plastik ürünlerin imalatı	105	90	97	103	106	115	117	113	121
28	Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipman imalatı	145	120	134	128	97	106	118	110	108
14	Giyim eşyalarının imalatı	68	82	93	82	89	80	83	83	100
16	Ağaç, ağaç ürünleri ve mantar ürünleri imalatı	80	77	69	71	70	67	74	79	76
27	Elektrikli teçhizat imalatı	66	46	48	52	53	54	58	64	70
32	Diğer imalatlar	91	100	70	69	60	51	38	44	51
18	Kayıtlı medyanın basılması ve çoğaltılması	57	62	60	63	65	69	61	59	49
24	Ana metal sanayii	47	50	61	53	51	55	55	45	49
20	Kimyasalların ve kimyasal ürünlerin imalatı	20	24	19	21	27	24	29	34	33
17	Kağıt ve kağıt ürünlerinin imalatı	21	24	25	27	23	22	22	20	30
29	Motorlu kara taşıtı, treyler (römork) ve yarı treyler (yarı römork) imalatı	27	25	27	27	24	25	23	24	27
13	Tekstil ürünlerinin imalatı	26	19	21	19	21	25	24	24	24
30	Diğer ulaşım araçlarının imalatı	26	21	22	21	22	28	27	21	22
26	Bilgisayarların, elektronik ve optik ürünlerin imalatı	11	7	9	7	9	12	18	17	16
11	İçeceklerin imalatı	5	6	6	6	5	4	4	5	6
15	Deri ve ilgili ürünlerin imalatı	9	8	7	6	6	5	4	6	6
21	Temel eczacılık ürünlerinin ve eczacılığa ilişkin malzemelerin imalatı	1	1	1	1	0	0	0	1	3
19	Kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri imalatı	3	4	3	2	3	3	2	1	1
12	Tütün ürünleri imalatı	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOPLAM		2.389	2.431	2.531	2.507	2.513	2.518	2.467	2.428	2.573

SOSYAL GÜVENLİK KURUMU (SGK) KAYITLARINA GÖRE ESKİŞEHİR İMALAT SANAYİİNDEKİ ÇALIŞAN SAYILARI

NACE Ana Kodu	NACE Koduna Göre Ana Sektörler	2010 Yılı	2011 Yılı	2012 Yılı	2013 Yılı	2014 Yılı	2015 Yılı	2016 Yılı	2017 Yılı	2018 Yılı
10	Gıda ürünlerinin imalatı	7.311	8.216	8.619	8.954	9.830	9.958	10.283	9.856	9.695
23	Diğer metalik olmayan mineral ürünlerin imalatı	5.817	6.474	7.060	7.926	8.297	8.384	7.915	8.255	7.946
25	Fabrikasyon metal ürünleri imalatı (makine ve teçhizat hariç)	7.025	8.465	8.345	8.198	8.307	7.640	7.760	8.405	7.776
27	Elektrikli teçhizat imalatı	5.495	5.593	6.211	6.615	6.901	7.233	7.369	7.087	7.280
30	Diğer ulaşım araçlarının imalatı	2.835	3.069	3.185	3.337	3.533	3.821	3.963	4.350	4.785
22	Kauçuk ve plastik ürünlerin imalatı	2.033	1.765	2.163	2.423	2.741	3.408	3.302	3.583	3.539
33	Makine ve ekipmanların kurulumu ve onarımı	3.332	3.660	3.576	3.592	3.804	3.856	3.799	3.798	3.478
29	Motorlu kara taşıtı, treyler (römork) ve yarı treyler (yarı römork) imalatı	2.351	2.881	2.785	2.924	2.992	3.358	2.975	3.278	3.058
14	Giyim eşyalarının imalatı	4.559	4.815	4.152	3.881	3.563	3.256	2.552	2.511	2.232
24	Ana metal sanayii	702	930	1.179	1.284	1.302	1.820	1.725	2.058	1.809
28	Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipman imalatı	1.599	1.435	1.580	1.620	1.540	1.639	1.602	1.731	1.712
31	Mobilya imalatı	1.355	1.465	1.528	1.626	1.650	1.420	1.273	1.200	1.667
17	Kağıt ve kağıt ürünlerinin imalatı	717	887	928	947	1.020	957	1.097	1.159	1.264
18	Kayıtlı medyanın basılması ve çoğaltılması	373	405	391	411	442	884	758	824	799
20	Kimyasalların ve kimyasal ürünlerin imalatı	512	393	291	276	258	335	397	421	483
26	Bilgisayarların, elektronik ve optik ürünlerin imalatı	385	388	196	207	276	343	350	416	483
13	Tekstil ürünlerinin imalatı	283	281	304	229	226	273	282	498	438
16	Ağaç, ağaç ürünleri ve mantar ürünleri imalatı	739	803	757	792	820	409	413	402	400
32	Diğer imalatlar	231	302	255	243	244	296	217	239	272
11	İçeceklerin imalatı	22	33	45	50	47	50	56	78	76
15	Deri ve ilgili ürünlerin imalatı	104	102	90	83	85	81	54	40	36
21	Temel eczacılık ürünlerinin ve eczacılığa ilişkin malzemelerin imalatı	1	1	1	1	0	0	0	3	28
19	Kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri imalatı	14	29	35	25	34	16	13	12	11
12	Tütün ürünleri imalatı	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOPLAM		47.795	52.392	53.676	55.644	57.912	59.437	58.155	60.204	59.267



ŞARJ AZ: TELEFON PİLLERİ GÜNLÜK YAŞAMIMIZIN RİTMİNİ NASIL ŞEKİLLENDİRİYOR?

Dr. Sedat Telçeken
EOSB Proje Yöneticisi

Bu durum hepimizin başına gelmiştir. Telefonunuzun pil şarjının bittiğini fark ettiğinizde kendinizin de bitmek üzere olduğunuzu hissedersiniz. Birçokları için bu durum pilin doldurulması için bir aciliyet duygusu yaratmakta ve belki de önceden yapmış olduğumuz planlara yeni bir düzenleme gerektirebilmektedir. Bu pil seviyesinin yeteri kadar dolu hale getirilmesi aslında farketmesekte günlük yaşamımızın acil bir amacı haline gelebiliyor.

Avrupa'da iki araştırmacı tarafından bir grup Londralı çalışanın telefon kullanma alışkanlıkları gözlenmesi sonucunda; katılımcıların telefon ekranlarındaki pil simgesinin kişilerin

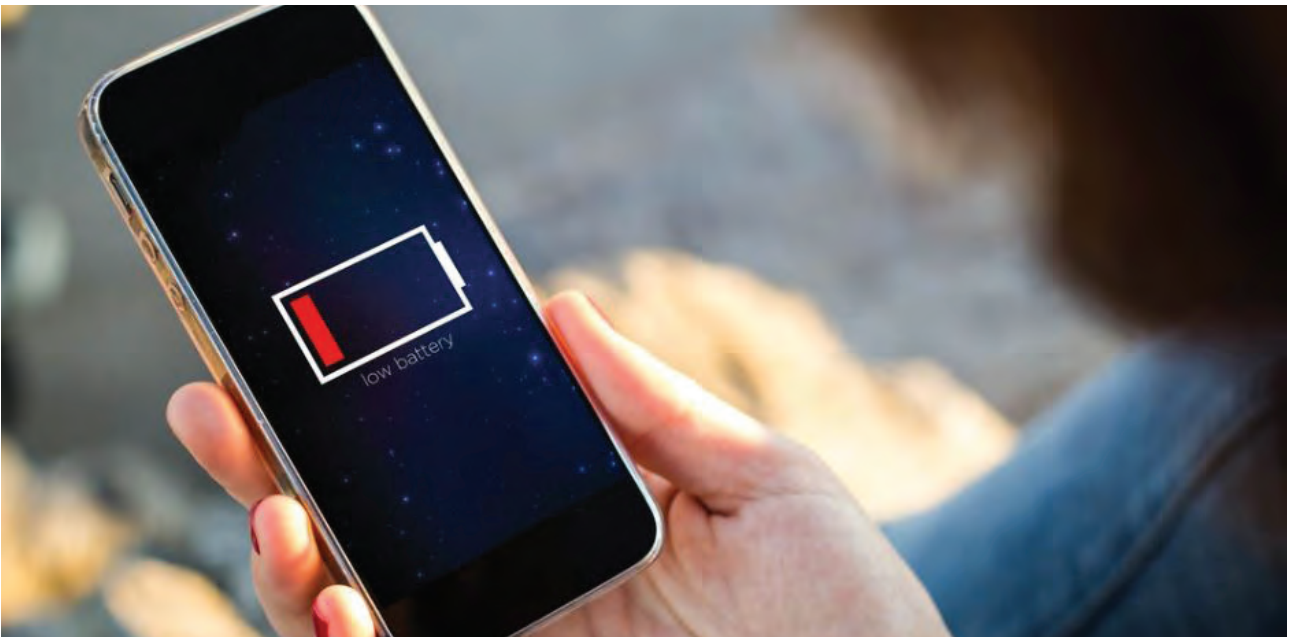
etkinlikleri üzerinde aşırı bir etki yarattığı ortak sonucuna varılmıştır. Şarj seviyesi azalan katılımcıların endişe gözlemlenmiş ve derhal bir şarj istasyonu bulma ya da bir an evvel eve gitme planı yapmaya başladıkları görülmüştür.

Birleşik Krallık Cass İş Okulu'nda öğretim görevlisi olan Thomas Robinson'a göre bu durum beklenmedik bir durum olmamakla birlikte, insanların günlük aktivitelerini telefon şarjları ekseninde yapılandırma şekilleri, modern hayata dair fikir vererek bunu nasıl geliştirebileceğimiz konusunda ipuçları barındırmaktadır. Robinson; "Pil geleceğe doğru geri sayım yapan bir tür saattir" ve "Pil sizi zaman ve mekan hakkında yorumlamaya ve düşünmeye zorluyor" diyor.

Robinson ve arkadaşı Finlandiya Aalto Üniversitesi'nden Eric Arnould, Londra metrosunda 22 kişi üzerinde pil şarjlarının kişileri nasıl etkilediği ve davranışlarını nasıl değiştirdiğine yönelik bir araştırmada bulunurlar.

Robinson ve Eric, "Pil şarj seviyesinin düşük olması ve pil tasarrufu yapmak ister misiniz? uyarısı aldığım zaman panikliyorum" diyen bazı katılımcıların telefonunun pil tasarrufu modunu açarak, hemen şarj için priz aradıklarını görüyorlar.

"Şarjın tam dolu olması güne başlarken kendimi güvende ve emin hissettiriyor" diyenler ya da "Pil seviyesi %50 iken, arka planda güncellemelerin olması şar-





jımı hızlı bitiriyor, hemen kapatmalıyım” ilave olarak “Pil seviyem %30’larda hiç eğlenemiyorum ve sürekli telefonumu nerede şarj edebilirim?” kaygısı taşıyan kişileri raporladılar.

Robinson, Telefonun pil seviyesinin kişilere göre, kilometre, saat, dakika ve saniye cinsinden mesafeler gibi günlük yaşamdaki ölçümlerden çok daha önem arz ettiğini altını çiziyor ve “Ne kadar pil şarjım kaldı?” düşüncesi, varılacak yere olan mesafenin zamanını düşünmeye ittiğini söylemektedir.

Araştırmacılar bunun elbette kesin bir hesaplama olmadığını belirtmekle birlikte, bu durum yüzünden aldığımız kararların gündelik yaşamımızı etkilediğini vurgulamaktadır. Örneğin bir katılımcı telefonunu bir alışveriş merkezinde şarj edebilmek için gitmekte olduğu yönün tam tersine hareket eden

metroyu kullanmıştır. Ya da başka biri babasını ziyaret ederken, henüz ona “Merhaba” demeden doğrudan telefonunu şarj için prize bağlayacağını söylemektedir.

Belki de bu durum modern haytallığın bir habercisidir? Şarjınızın bitmesi durumunda, o gün buluşacağınız bir arkadaşınıza buluşma yer ve saatini değiştirmek istediğinizde ya da buluşma yerini Google Haritalar uygulaması olmadan ararken kaybolabileceğinizi düşünürseniz, telefonlara olan bağlılığımız daha anlaşılır bir hale gelmektedir.

Araştırmacılar, telefonunuzun şarjlı tutmanın bir tür sosyal zorunluluk haline gelmeye başladığını iddia etmektedirler. Toplumun katılımcı bir üyesi olmak için, iletişim, ulaşım, finansal uygulamalar ve telefonun içerdiği diğer uygulamalara erişmemiz gerek-

mektedir. Hiç şüphe yok ki insanların telefonun şarjının bitmesi demek, adeta toplumdaki geçici olarak kopmak manasına gelmekte ve endişe kaynağı olmaktadır.

Bu durumda araştırmacıların yorumuna göre, şehir planlamacıların gelecekte insanların yaşamlarını düzenlemek ve onlara yardımcı olmak için şarj noktalarının şehir etrafında doğru konumlandırmanın zorunlu hale gelebileceğini belirtmektedir. Telefonlara uygulamalar yazan, yazılım geliştiriciler belki de daha efektif pil kullanımı olan uygulamalar geliştirmeleri ya da telefon üreticilerin daha uzun süre gidebilen piller üzerine çalışmaları gerekecektir.

Her ne olursa olsun, düşük pil seviyesi bizi endişelendiriyorsa belki de en doğrusu “Mutluluğa giden yolu şarj etmeliyiz”.



ESKİŞEHİR
ORGANİZE
SANAYİ BÖLGESİ



GELECEĞİNİZ İÇİN ÇALIŞIYORUZ



MEGEM

MESLEK EDİNDİRME VE GELİŞTİRME MERKEZİ

MESLEK EDİNDİRME VE GELİŞTİRME MERKEZİ MESLEK EDİNDİRME KURSLARI DEVAM EDİYOR



**EĞİTİMLER
ÜCRETSİZDİR**

**KAYITLAR DEVAM
EDİYOR**



Gaz Altı Kaynak Operatörü | CNC Tezgah Operatörü | Kalite Kontrol

☎ Ön Kayıt için: 236 00 69

www.emegem.com.tr info@emegem.com.tr