



ORSİAD

OSTİM ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ SANAYİCİ İŞADAMI VE YÖNETİCİLERİ DERNEĞİ

ISSN 130-0097

Yerel Süreli Yayın - Ocak 2010 Sayı: 4

11. Yıl

*BÜYÜK İŞLER, MÜHİM TEŞEBBÜSLER; ANCAK,
MÜŞTEREK MESA-İ İLE KABİL-İ TEMİNDİR. (1925)*

H. Öztürk



DEVLET BAKANI EGEMEN BAĞIŞ
AB Ekonomisinde Kobilerin Yeri

DEVLET BAKANI ZAFER ÇAĞLAYAN
İhracatımızın Artış Trendi Devam Edecek

SANAYİ ve TİCARET BAKANI NİHAT ERGÜN
2010 Büyüme Dönemi Başlangıcı

ENERJİ BAKANI TANER YILDIZ
Karadeniz'de Petrol Arama Çalışmaları

ORSİAD KUZEY IRAK'TA
Erbil Uluslararası Fuar Merkezi

YÖRELERİMİZ
Kızılcahamam



Mevlana Celaleddin Rumi



Prof. Dr. Banu ONARAL



Bakan KAVAF Ostim'de





ERGÜN

MAKİNA ve HIRDAVAT TİC. LTD.ŞTİ.

25.yıl



Kalıplı Freze Tezgahları KF 360 A



Universal Torna Tezgahları TS 80300A



Freze ve Matkap Tezgahları ASM 35



Hidrolik Sütunlu erit Testere Tezgahlar



Abkant Pres Hidrolik APH Serisi



Basıncılı Yıkama Makinası



Manyetik Matkap MAB480



Pistonlu Kompresör ÇİTA



Radyal Matkap Tezgahları ARM 50



CNC Takım Tezgahları VM 1000



ERGÜN

MAKİNA ve HIRDAVAT TİC. LTD.ŞTİ.

AKTİF

AKTİF KESİCİ TAKIM HIRDAVAT MAKİNA
SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
Tel: (0312) 395 05 16



Kesici ve Aşındırıcı Taşlar egesan



Plazma Kesme Makinaları



İnverter Kaynak Makinaları



Gazaltı Kaynak Makinaları



GSH 27 Kırıcı



Universal Torna Aynası



Döner Punta



Hassas Freze Mengenesi



Hidrolik Torna Aynası

BAYİLİKLERİMİZ

BOSCH **Metabo** **Makita** **DEWALT** Elektrikli El Aletleri

egesan **Karbosan** Aşındırıcı Taşlar **Mitutoyo** Ölçü Aletleri

GEDORE **ALTAS** **IZELTAS** **Beta** El Aletleri

Özen Gazaltı ve Trafo Kaynak Makinaları **FINER** Gazaltı ve İnvertör Kaynak Makinaları

ASKANAK **LINCOLN ELECTRIC** Kaynak Makinaları **Sarmak Makina** Hava Kompresörleri

VILPE **GLOOR** Gaz Armatürleri

SAP Plazma Kesme Makinaları **Kesici ve Delici Uçlar**

EDS Kaynak Ağız Açma Mak.ve Manyetik Matkap Sehpaları

KOMTAŞ Torna Aynaları ve Freze Mengeneri

INNTOOL **KOMET** Freze ve Torna Takımlar



GSH 11-E Kırıcı



GWS 21-180 H Taşlama Makinaları



Mikrometre



Dijital ve Mekanik Kumpaslar

Kalınlık Ölçme

Merkez : 9.Sokak No: 11-13 Ostim - ANKARA Tel: (0312) 385 63 36 (pbx) Fax: (0312) 354 53 05

Şube 1 Makina Satış : 100. Yıl Bulvarı No: 120 Ostim - ANKARA Tel: (0312) 385 33 22 Fax: (0312) 385 71 85

Şube 2: 1. Sokak No : 100 Ostim - ANKARA Tel: (0312) 385 63 46

web : www.ergunmakina.com e-mail: info@ergunmakina.com

ERGÜN ORGANİZE : 1. OSB Dökümcüler San. Sit. 12. Sokak No: 167 Sincan - ANKARA Tel: (0312) 267 18 78

ANTEMAK Makine Hırdavat Metal İthalat İhracat Ltd. Şti.

1. Sok. No: 100 Ostim/ANKARA Tel : (0312) 385 63 46

İkinci El Makina Alımı Satımı Yapılır.

YAYIN SAHİBİ



OSTİM ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ
Sanayici İşadamları ve Yöneticileri Derneği Adına
Özcan ÜLGENER

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Saffet CANSEVER

ORSİAD Yönetim Kurulu
Özcan ÜLGENER (Başkan)
Saffet CANSEVER (Bşk. Yrd.)
Atilla DÜNDAR (Gn. Sekreter)
Mehmet Ali İŞİK (SAYMAN)
Yılmaz AKKAYA
Nedret YENER
Mustafa GARİP
Bayram Suat ÇİFTÇİ
Ercan YILDIZ

ORSİAD Denetim Kurulu Yedek
Emre AYDIN
Ahmet ÖZEN
Mustafa KORKMAZ

ORSİAD Danışma ve Disiplin Kurulu
Veli İŞİR
Kerim KOCAER
Murat GÖYNÜK
Mustafa Bülent İRKİLATA
Salih ONARAN
Mehmet HAZARLI

Yayın Koordinatörü
Murat Osman VANLI

Grafik Tasarım - Reklam Rezervasyon
Medya Reklam Tanıtım Bilişim Yayıncılık



İşık Sokak Nil Apt. No: 13/6 Tandoğan/ANKARA
Tel: 0312 232 57 06 Faks: 0312 231 57 16
www.mrtbilisim.com

Yayın İdare Adresi

Cevat Dünder Caddesi No: 68 Ostim/ANKARA
Tel: 0312 354 01 02 Faks: 0312 354 24 86
www.orsiad.org.tr

Dağıtım

Metropol Dağıtım Kurye - Kargo Hizmetleri



Kumrular Sok. No: 20/20-21 Kızılay/ANKARA
Tel: 0312 424 17 55 - Faks: 0312 419 08 06
www.metropoldagitim.com.tr

Basım Yeri



Gülyüz Sanayi Sitesi 538. Sokak
No : 60 İvedik - ANKARA
Tel : (0.312) 395 42 08 / Faks: 395 48 93

İÇİNDEKİLER

Başyazı	4
Bakan BAĞIŞ'la Röportaj	6
Prof Dr. Banu ONARAL'le "Yenilikçi Yaşam"	14
Bakan KAVAF OSTİM'de Çocuklarla Buluştu	16
ORSİAD'ın Katkılarıyla Değerlendirme Toplantısı	18
Mevlana	22
Yörellerimiz (Kızılcahamam)	28
ASO Başkanı Nurettin ÖZDEBİR	34
OSTİM Yönetim Kurulu Başkanı Orhan AYDIN	38
Bakanlıklar	42
CTR Akademi Kuruluyor	46
ORSİAD Kuzey Irak Erbil Pazarında	49
Sağlık	50
Hukuk	52
Fuarlar	54
ORSİAD Gündem	56

REKLAM İNDEKSİ

Anadolu Jet	3
Beypazarı	45
Bürosan	17
Chery	5
CTR Akademi	47
Divan Konutları	9
Elfa Metal	13
EMN Tec.	31
Ergün Makina	3
Garagız Restaurant	53
Kuveyt Türk	Arka Kapak
Lale Restaurant	29
Medicana	7
Mestan Grup	37
Metropol Dağıtım	35
Monster Notebook	32-33
Ofis Kırtasiye-Bilgisayar	39
Özkan Matbaacılık	25
RZK	41
Teknikon	51
Vendeka	20-21
Vommak	Arka Kapak İçi



OSTİM ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ SANAYİCİ İŞADAMLARI VE YÖNETİCİLERİ DERNEĞİ
Dergide yayınlanan yazıların sorumlulukları yazarlara
reklamlar ise firmalara aittir

SAKIN GEÇ KALMA ERKEN AL!

BİLETİNİZİ UÇUŞTAN EN AZ 9 GÜN ÖNCE ALIN
TÜM KOLTUKLAR SADECE 59 TL'YE UÇUN!



15/05
ŞUBAT / NİSAN
ARASINDA



* BELİRLİDEN İYİYER 15 ŞUBAT-05 NİSAN 2010 TARİHLERİ ARASINDA, İNTERNET SİYEMİZDEN VE
ÇAĞRI MERKEZİMİZDEN ALINAN BİLETLER İÇİN GEÇERLİDİR. KIBRIS UÇUŞLARI KAMPANYAYA DAĞILMIŞTIR.

ANADOLUJET
UÇMAYAN KALMAYAN

ANADOLUJET UÇUŞ NOKTALARI**
İSTANBUL / ANKARA / İZMİR / ANTALYA / BURSA / ÇORLU
SAMSUN / ERZURUM / ERZİNCAN / ERZURUM / GAZİANTEP
HATAY / İZMİR / SAMSUN / SAMSUN / SAMSUN / SAMSUN
KARABÜK / KAYSERİ / KAYSERİ / KAYSERİ / KAYSERİ
KAYSERİ / SAMSUN / SAMSUN / SAMSUN / SAMSUN

444 2538
A J E T

www.anadolujet.com

** Ankara ve İstanbul merkezli uçuş
noktalarıdır, internet ve çağrı
merkezlerimizden öğenebilirsiniz.

2010 İçin Umutlarımız ve Önerilerimiz



2009 yılı küresel krizin etkisi altında geçti ve sanayi sektörü üretimi daraldı. Bu kriz her ne kadar 'bizi teğet geçti' denilse de, ciddi anlamda her sektör krizden etkilendi.

KOBİ'ler ekonominin yükünü sırtında taşıyan kuruluşlardır. 2009 yılı sıkıntılı bir yıl oldu; firmalarımız büyümeden ziyade kurtarma yönünde ticaret yapmayı tercih ettiler. Asgari olarak mevcut durumuzu korumak; bununla birlikte ekonomik krizin yarattığı etkileri lehimize çevirerek bu kriz ortamından kazançlı çıkabilmek başlıca amacımızdır.

Biz de üyelerimize yeni pazarların keşfedilmesi, girişimde bulunulması gerektiği yönünde ve ticaretlerini geliştirici projeler üretme doğrultusunda yönlendirmelerde bulunduk.

ORSİAD olarak, üyelerimizin ticaretinin gelişmesi için (Almanya, Çin, Irak) yurt dışı fuarlara organizasyonlar düzenliyoruz. Üyelerimizin dış ticaret hacminin gelişmesine ve işadamları ile bağlantı kurmalarına, aynı sektörde faaliyet gösteren firmaların birbirleri ile fikir alışverişini yapmalarına yardımcı oluyoruz.

Kuruluşların eğitimler hakkında bilgilendirilmesi ve KOBİ'lere ithalat ve ihracat konularında eğitim vermek için bilgilendirme seminerleri düzenliyoruz; talep etmeleri halinde eğitim ve belgelendirmeler yapıyoruz.

Bölgemizi güçlendirirsek ülkemizi de güçlendiririz. Bölgemizin iş potansiyelini artırabilmek için

Büyükşehir Belediyesi ve Yenimahalle Belediyesi ve diğer belediyelerimiz ile ortak çalışmalar yaparak yerli üretime destek istiyoruz. Bu konu ile ilgili olarak geçtiğimiz yıl BUGSAŞ Genel Müdürü ve EGO Genel Müdürü ile bölgemizde gezi ve inceleme yaptık. Neler yapabiliriz? Sanayicimize nasıl destek olabiliriz? Bu konuları görüştük. Bölgemizi ve KOBİ'leri ayakta tutmak ve sanayicimizi üretken hale getirmek için, istihdam sağlamak için, Keçiören, Etimesgut Yenimahalle Belediyelerini ve mülki idareleri ziyaret ettik.

Krizi atlattık diyebilir miyiz? Bilemiyorum, fakat etkileri halen devam ediyor. Dikkatli olmalıyız. Şunu söyleyebilirim; büyümenin motoru yine bizler, KOBİ'ler, sanayiciler olacak.

Dünya çapında etkili olan krizden çıkışta devlet müdahalesi gerekiyor. İstihdam ve yatırımların özendirilmesi, ihracatı frenleyen unsurların düzeltilmesi, firmaların finansman sıkıntılarının giderilmesi gerekiyor.

Bu amaçla hükümetin; 2009 yılında açıklamış olduğu ekonomik önlemler ile piyasalarda var olan dalgalanmaların azalacağı, yeni yatırımlar konusunda sağlanan teşviklerle de yatırımların artacağı; istihdamda meydana gelen daralma hızının yavaşlayacağı ifadeleri sevindirici. Teşviklerle iç piyasanın canlanması ve nakit akışının hızlanması yönünde olumlu beklentilerimiz var.

KOBİ'lerin ayakta durabilmesi için neler yapılmalı? Acil tedbirler neler olmalı?

Vergide yapıcı yaklaşımlar olmalı mağdur edilmemeli, sigorta primleri ödemelerinde kolaylık sağlanmalı, bankaların faiz katsayıları makul ve istikrarlı olmalı, meslek liselerine teşvik olmalı ve engelleri kaldırılmalı, gençliğimiz kurtarılmalı, özel sektör ve devlet kurumlarında istihdam oluşturulmalı ve artmalı, devlet ve KOBİ bazında ithalat artıracak çalışmalar yapılmalı, yerli üretim olmalı, devlet her yönüyle desteğini ve çözümlerini sanayici için sunmalı, kamu ve devletin büyük yatırımlar yapmalı, devlet yerli üretimi almalı ve desteklemeli, eşit rekabet koşulları sağlanarak tüm Türkiye'de sanayileşme olmalı, çağımızın teknoloji çağı olduğu unutulmamalı, eğitim, inovasyon ve gelişmeye yeterince önem verilmeli, ufkumuzu geniş tutmalıyız, Ar-Ge ve inovasyon faaliyetlerinin artırılarak, üretim farklılıkları ile katma değeri daha yüksek ürünlere geçilmeli, sektörler arasında güç birliği ve örgütlenme olmalı (bölgelelikle parçalar bir araya gelerek bir işlev sağlanabilir.) Sistem entegrasyonu olmalı; devlet desteği, üretim gücü, üniversiteler ve bilim birlikte olmalı.

Saygılarımla.

Özcan ÜLGENER
ORSİAD Yönetim Kurulu Başkanı



Hakkını verir...

Performansın, konforun, güvenliğin, estetiğin, yolun, yolculuğun... İtalyan tasarımını Alman teknolojisiyle buluşturan Chery Tiggo Lusso paranızın hakkını verir. Güçlü gövde yapısı, güvenli duruşu ve modern çizgileriyle stil sahipleri için yaratılan Chery Tiggo Lusso ile sürüş keyfinin ve maceranın tadını çıkarın.



Tiggo Lusso 2.0L
OTOMATİK SANZİMAN

CHERY TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ MERMERLER OTOMOTİV A.Ş.

Barbaros Bulvarı No:155 34349 Beşiktaş - İstanbul Tel: 0212 274 5550 Faks: 0212 266 3596

www.chery.com.tr



ALIA 1.6L



KIMO 1.3L



TAXİM 1.5L

KOBİ'lerin Avrupa Birliği'ne Uyumu



Avrupa Birliğinde KOBİ tanımı, politikaları ve AB ekonomisinde KOBİ'lerin yeri nedir?

23-24 Mart 2000 tarihinde kabul edilen Lizbon Stratejisi ile Avrupa Birliği'nin (AB) 2010 yılında sürdürülebilir ekonomik büyümeyi ve daha büyük sosyal uyumu gerçekleştirerek dünyada en rekabetçi ve dinamik bilgi ekonomisi olması hedeflenmiştir. Somut hedefleri arasında, araştırma ve geliştirmeye (ARGE) gayri safi yurtiçi hasılanın (GSYİH) yüzde 3'ü oranında kaynak ayırmak, girişimciliği kolaylaştırmak için bürokratik işlemlerin yükünü hafifletmek, istihdam oranını erkeklerde yüzde 70, kadınlarda yüzde 60'a çıkarmak sayılabilir. Bu hedefe ulaşmak için izlenecek genel strateji aşağıdaki hususları içermektedir:

- Bilgi toplumu ve AR-GE için daha iyi politikaların yanı sıra, rekabet gücü ve yenilik için yapısal reform sürecini hızlandırarak ve iç pazarı bütünleştirerek bilgiye dayalı bir ekonomiye ve topluma geçişi hazırlamak,
- Avrupa sosyal modelini modernleştirmek, bireye yatırım yapmak ve toplumsal dışlanmaya karşı mücadele etmek,
- Uygun bir makro ekonomik politika bileşimi uygulayarak sağlıklı bir ekonomik görünüm ve olumlu büyüme perspektiflerini sürdürmek.

Lizbon Stratejisi kapsamında üye ülkelerin kaydettikleri gelişmeler, genel ekonomik arka plan, istihdam, yenilik ve araştırma, eğitim ve öğretim, ekonomik reform, sosyal uzlaşma ve çevre genel başlıkları altındaki yapısal göstergeler temelinde değerlendirilmektedir.

Lizbon Stratejisi'nin kabulünden dört sene sonra yapılan genel bir değerlendirme sonucunda bilgi toplumu, tek pazar, iş ortamı, istihdam piyasası ve sürdürülebilir çevre politikaları olmak üzere beş öncelikli alan belirlenmiş ve güçlü ekonomik büyüme ve istihdam, AB'nin en önemli öncelikleri olarak kabul edilmiştir.

Stratejinin ana hedefleri olan büyüme ve istihdamın artırılması perspektifinde KOBİ'lere büyük önem verilmektedir. Bu bağlamda, bazı sektörlerde istihdamın % 80'ini sağlayan KOBİ'lerin kuruluş ve faaliyet aşamaları ile ilgili birçok tedbir, politika ve destek geliştirilmeye çalışılmaktadır.

Bu çerçevede, içinde bulunduğumuz dönemde AB'nin işletme politikası öncelikle KOBİ'ler olmak üzere girişimciliğin teşvik edilmesi ve desteklenmesine, piyasalara erişimde engellerin aşılmasına ve rekabet ortamının geliştirilmesine özel önem atfetmektedir. Bu kapsamda, yapısal değişimlerin takip edilerek rekabet edebilirliğin güçlendirilmesi, sektörle-



El ve koltuk altı terlemelerinde kesin ve kalıcı çözüm.

KLİPS İLE ENDOSKOPIK TORAKAL SEMPATEKTOMİ (ETS)



444 MEdi
6334
www.medicana.com.tr

ÖZEL MEDICANA INTERNATIONAL
ANKARA HASTANESİ
292 92 92

MEDICANA
INTERNATIONAL

rin ihtiyaç farklılıklarının göz önünde bulundurulması, finansmana daha iyi erişimin sağlanması ve düzenleyici ve idari ortamın KOBİ'ler için kolaylaştırılması konuları üzerinde detaylı çalışılan tedbir alanlarını oluşturmaktadır.

Yine bu süreçte, sanayinin rekabet gücünün geliştirilmesi bağlamında sadece ekonomik ve teknik unsurlar değil, diğer politika alanları ile etkileşim konusu da ana politikalarından birini teşkil etmektedir. Bu çerçevede, sanayi, çevre ve enerji politikalarının uyumlu olması, yenilikçiliğe ve teknolojiye daha fazla yatırım yapılması, yeni ürün ve pazarlama metodlarının geliştirilmesinin desteklenmesi konuları tüm program ve eylemlerde dikkate alınan unsurlar olmaktadır.

AB'de KOBİ'lerin yerini toplam işletme sayıları, istihdamdaki payları ve katma değere katkıları temel göstergeler şeklinde Türkiye ile karşılaştırmalı olarak verirsek:

- AB'de finans sektörü hariç 20 milyon işletmenin % 99.8'i KOBİ, bunların % 91.8'i mikro işletmedir, Türkiye'de ise 1.2 milyon işletmenin %99.9'u KOBİ, 96.4 'ü mikro işletmedir.

- Toplam istihdam açısından AB'de KOBİ'ler %66 ve mikro işletmeler %28.8 orana sahipken, ülkemizde KOBİ'ler %79.4 ve mikro işletmeler %52.7'lik istihdam payına sahiptir.

- KOBİ'lerin katma değerinde payı ise AB'de %57.7, mikro işletmelerin ise %20.6'dır. Ülkemizde KOBİ'ler % 37.7 oranında katma değer yaratmaktadır.

Bu verilere göre, ülkemiz KOBİ'lerinin toplam işletme sayısındaki payının AB ile benzeştiğini, istihdamda AB ile kıyasla ekonomimizde daha ağırlıklı olduklarını, ancak ekonomiye 1/3 oranında daha az katma değer yarattıklarını görmekteyiz. Bu bakımdan, KOBİ'lerimizin rekabet gücünün geliştirilmesi ülkemizin ekonomisi için önümüzdeki dönemde öncelikli alanlarından biri olmalıdır.

AB uyum sürecinde KOBİ'lerle yönelik yapılan çalışmalar neler olmuştur?

AB üyelik sürecinde KOBİ'lere ilişkin atılan ilk önemli adım KOBİ politikalarının düzenli uygulanmasında ihtiyaç duyulan AB müktesebatına uyumlu, Türkiye çapında geçerli ve tüm ilgili kurumlarca kullanılacak KOBİ tanımının yapılması olmuştur.

Bu bağlamda, "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşlet-

melerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik" Mayıs 2006 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Böylece daha önce ilgili kurumların uygulamalarına göre farklılıklar arz eden KOBİ tanımı AB tanımı ile uyumlu hale getirilmiştir.

KOBİ'lerin tanıma göre sınıflandırılmasında çalışan sayısı yanında yıllık net satış hasılatı ve/veya yıllık mali bilanço kriteri olarak alınmıştır. Böylece tanıma göre mikro, küçük ve orta büyüklükte olarak sırasıyla 10 kişiden az, 50 kişiden az ve 250 kişiden az çalışanı olan işletmeler KOBİ olarak nitelendirilmiştir. Çalışan sayısı kriteri AB tanımıyla örtüşmektedir. Ancak ülkemizdeki KOBİ'lerin gerek mali yapı gerekse nitelik olarak AB ortalamasından daha küçük yapı ve ölçekte oldukları için net satış hasılatı ve yıllık mali bilanço değerleri AB'deki değerlerin takriben üçte biri olarak alınmıştır. Böylece mikro, küçük ve orta büyüklükte KOBİ sınıflandırmasının mali kriter sınırları 1 milyon, 5 milyon ve 25 milyon TL kriteri olarak tespit edilmiştir.

Türkiye'nin AB'ye uyum sürecinde KOBİ'lerin rekabet ortamına hazırlanmaları için politika ve mevzuat çalışmaları, ilgili topluluk programlarına katılım ve bu çabaları destekleyici projelerin gerçekleştirilmesine yönelik çalışmalar yoğun olarak devam etmektedir.

KOBİ'lerin ele alındığı "İşletmeler ve Sanayi Politikaları" faslı Mart 2007 tarihinde müzakereye açılmıştır. Bu fasılda, teknik olarak kapsamlı ve güncel bir sanayi politikası stratejisinin hazırlanması kapanış kriteri olarak belirlenmiştir. Bu stratejinin;

- 2003 yılında hazırlanan Türkiye sanayi politikası belgesi kapsamındaki ek olarak tüm ana sektörleri ele alması,

- Geçmiş politika performansının etraflıca değerlendirilmesi ve ilgili sanayilerin rekabet edebilirliğinin bütüncül bir analizi üzerine tesis edilmesi,

- İyileştirilmiş bir politika koordinasyonu ve uyumu mümkün kılması ve daha iyi politika sahipliğine ve politika uygulamasında iyileştirmeye götürmesi beklenmektedir.

Bu çerçevede, taslak Türkiye Sanayi Stratejisi hazırlanıp Avrupa Komisyonu'na sunulacaktır. Kapanış kriterinin yerine getirilmesi amacıyla, Sanayi Strateji Belgesi'nin kısa sürede nihaleştirilmesi beklenmektedir. Bu çalışmalarda sağlanan ivmeyle, bu müzakerelerde hızla yol alacağımızı düşünüyoruz.

Öte yandan, AB sürecinde KOBİ'lerin desteklenmesinde referans olması ve rekabet edebilirliğin ge-



liştirilmesi amacıyla KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı da hem kamu hem de özel sektör katkıları ile hazırlanmıştır. 2007-2009 döneminde başarılı bir şekilde uygulanan KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2010 yılında güncelleştirilerek 2011-2013 döneminde uygulanacak politikaların çerçevesini oluşturacaktır.

Sektöre yönelik faaliyetlerin, tüm ilgili kuruluşlarca, birbirini tamamlayıcı ve etkin bir şekilde uygulanması açısından tüm bu strateji ve eylem planı çalışmalarının son derece faydalı olacağı açıktır.

KOBİ'lerin geliştirilmesi için diğer önemli bir araç ise, işletmelerin rekabet gücünün artırılması ve idari engellerin azaltılması amacıyla Aralık 2001 yılında oluşturulan "Yatırım Ortamının İyileştirilmesi Koordinasyon Kurulu" olmuştur. Bu kurula bağlı olarak çalışan 12 teknik komitenin çalışmaları kapsamında, işletmelerin iş ortamını kolaylaştıran bir dizi mevzuat ele alınmakta olup, bu çalışmalar, AB'nin de öncelikleri içinde olan politikaların gerçekleştirilmesinde önemli katkılar yapmaktadır.

KOBİ'ler Avrupa Birliği fonlarından nasıl yararlanmaktadır?

AB destekli KOBİ programları rekabet edebilirliğin artırılmasında önemli katkılar sağlayan araçlardır. Zira programlar, fon sağlamanın yanında,

önemli yeniliklerin ve en iyi uygulamaların yaygınlaştırılmasına, ilgili tarafların AB ülkelerindeki muhatapları ile ilişkilerinin geliştirilmesine imkan sağlamaktadır.

Bu bağlamda, AB katılım öncesi mali yardımlar çerçevesinde KOBİ'lere doğrudan ve dolaylı mali destek sağlayacak birçok proje gerçekleştirilmiş veya devam etmektedir. Bugüne kadar,

- Küçük işletmeler için hibe programları,
- Moda ve tekstil iş kümesi,
- Kadın girişimciliğin desteklenmesi,
- AB-Türkiye iş merkezlerinin geliştirilmesi,
- Türkiye KOBİ mali olanağının geliştirilmesi,
- Esnaf ve sanatkarların finansmana erişimi,
- AB -Türkiye iş merkezleri ağının gelişmesi,
- Türkiye kümeleme politikasının geliştirilmesi,

projelerine destek sağlanmış ve böylelikle, AB katılım öncesi mali yardımların yaklaşık % 5'lik bölümü bu projeler vasıtasıyla KOBİ'lere yönlendirilmiştir. AB katılım öncesi mali yardımların toplam 35 fasıla dengeli dağılımı hedefi göz önüne alınarak, ayrılan oranın oldukça yüksek olduğu görülmektedir.

AB'nin destek araçlarından biri olan Topluluk Programları ile AB politikalarını kapsayacak şekilde, AB üye ülkeleri ve aday ülkeler arasında işbirliğini teşvik etmek amacıyla faaliyetler uygulanmaktadır. Ülkemizin katılım sağladığı, KOBİ'lerle ilgili olan Topluluk Programı, Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Programıdır. AB üyesi ve aday ülkelere açık olan bu Programın toplam bütçesi 3 milyar 621 milyon 300 bin Avro'dur. KOBİ'ler açısından Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Programı, Türkiye'nin KOSGEB koordinasyonunda 2002-2006 yılları arasında katıldığı Çok Yıllı İşletmeler Topluluk Programı'nın devamıdır. Bu program, önceki dönemlerde KOBİ'lere yönelik bilişim ve enerji alanındaki farklı topluluk programlarını bir şemsiye altında toplamaktadır.

Program faaliyetlerinden bazıları şunlardır:

- KOBİ'lerin kurulması ve geliştirilmesi için finansmana erişim,
- İşbirliği,
- Yenilik, eko-yenilik, girişim ve yenilik kültürü,
- Girişim ve yenilik konusunda ekonomik ve idari reform,
- KOBİ gelişim ve yenilik aracı,
- KOBİ garanti aracı,
- KOBİ kapasite aracı,
- Tek Avrupa bilgi alanı,

- Bilgiye yatırım yoluyla yenilik,
- Kapsayıcı bilgi toplumu,
- Enerji verimliliği ve mantıklı kullanım,
- Yeni ve yenilenebilir kaynaklar,
- Taşıma alanında enerji.

KOBİ'lerin rekabet gücünün gelişmesinde Ar-Ge ve yenilikçiliğin önemi açıktır. Bu konularda en önemli topluluk programı Türkiye'nin de katıldığı Yedinci çerçeve programıdır (2007-2013). AB çerçeve programları, AB'de çok uluslu araştırma ve teknoloji geliştirme projelerinin desteklediği başlıca araçlardır. Çerçeve programlarına tüzel ve gerçek kişiler başvurabilmektedirler. Bu kapsamda, üniversiteler, araştırma merkezleri, kamu kurumları, sanayi kuruluşları ve sivil toplum örgütleri çerçeve programlarına katılabilirler. Ayrıca, Tüzel kişiliğe sahip olan veya olmayan KOBİ'lerin de başvuruları teşvik edilmektedir. KOBİ'lerin bu programın çeşitli bileşenlerine başvurabildikleri gibi, KOBİ'lerin daha çok faydalanabileceği sanayi-üniversite ortaklığı ve KOBİ yararına araştırmalar bileşenleri doğrudan KOBİ'lere yönelik alt programlardır.

Ayrıca, KOBİ'lerin ve yerel kalkınma girişimlerinin desteklenmesi ve güçlendirilmesi yoluyla az gelişmiş bölgelerin istihdam düzeyi ve rekabet güçlerinin artırılmasını hedefleyen Bölgesel Kalkınma Programları kapsamında yaklaşık 100 Milyon Euro hibe desteği KOBİ'lerin desteklenmesine yönelik faaliyetlere yönlendirilmiştir.

Bu programlardan edinilen tecrübeler, Türkiye'nin dört bir yanında kurulan kalkınma ajanslarının kurulmasında faydalı olmuştur. Bölgelerimizin kalkınma potansiyellerini harekete geçirerek, tüm bölgelerin ulusal ekonomiye katkısını ve rekabet düzeyini en yüksek düzeye çıkarmak amacıyla kurulan kalkınma ajanslarının sayısı on altıya ulaşmıştır.

AB katılım öncesi mali yardımlar, 2007-2013 dönemini kapsayan Katılım Öncesi Mali Yardım Aracı (IPA) çerçevesinde yürütülmektedir. Kurumsal Yapılanma; sınırötesi ve bölgesel işbirliği; bölgesel kalkınma; insan kaynaklarının geliştirilmesi, kırsal kalkınma şeklindeki beş önceliğin ilk ikisi dışında, destekler, her bir öncelik çerçevesinde hazırlanan operasyonel programlar çerçevesinde kullanılacaktır.

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından koordinasyonu sağlanan "Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı" Türkiye'deki bölgeler arası gelişmişlik farkını gidermeyi hedefleyen ekonomik ve sos-

yal kalkınma projelerine destek sağlayacaktır. Bunlar özellikle girişimcilik, KOBİ'lerin güçlendirilmesi, KOBİ'lerde araştırma-geliştirme teşvik edilmesi, inovasyon, sanayi bölgelerinin yeniden yapılandırılması, bilgi toplumunun geliştirilmesi ve turizmin geliştirilmesi konularında olacaktır.

Fiili uygulaması 2010 yılı içerisinde başlayacak Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı coğrafi olarak Türkiye'nin GSYİH'nın % 75'inin altında kalan aşağıda belirtilen Düzey-II bölgelerinde uygulanacaktır. Programın uygulama alanı 12 Düzey-II bölgesini, söz konusu bölgelerden seçilmiş 15 büyüme merkezini ve toplamda 43 ili kapsamaktadır.

Düzey 2 Bölgesi	Türkiye'nin GSYİH'sinin %75'inin Altında Kalan Bölgelerdeki İller	15 Büyüme Merkezi
TR-A2	Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan	Kars
TR-B2	Van, Muş, Bitlis, Hakkâri	Van
TR-C3	Mardin, Batman, Şırnak, Siirt	Batman
TR-A1	Erzurum, Erzincan, Bayburt	Erzurum
TR-C2	Şanlıurfa, Diyarbakır	Diyarbakır
TR-C1	Gaziantep, Adıyaman, Kilis	Gaziantep
TR-72	Kayseri, Sivas, Yozgat	Kayseri-Sivas
TR-90	Artvin, Giresun, Gümüşhane, Ordu, Rize ve Trabzon	Trabzon
TR-B1	Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli	Malatya-Elazığ
TR-82	Çankırı, Sinop ve Kastamonu	Kastamonu
TR-83	Amasya, Çorum, Samsun, Tokat	Samsun
TR-63	Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye	Kahramanmaraş

Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı kapsamında ayrılan AB mali desteğinin kullanılması için Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından programlama çalışmaları iki farklı proje paketi oluşturularak tamamlanmıştır. Birinci proje paketi kapsamında merkezi kamu ve kamu tüzel kişiliğine haiz sivil toplum kuruluşları tarafından geliştirilen 8 projeye toplam 65.2 milyon Avro kaynak ayrılmıştır. İkinci proje paketi için Sanayi ve Ticaret Bakanlığımız tarafından 2009 yılı içerisinde tamamlanan proje çalışmaları kapsamında öncelikli 43 ilimizde kuruluşlarımız tarafından geliştirilmiş toplam 25 projeye finansman desteği sağlanmasına karar verilmiştir.

AB katılım Öncesi Mali Yardımı Kırsal Kalkınma Programı (Instrument for Pre-Accession Rural Development Programme (IPARD)) kapsamında tarım, hayvancılık, gıda, balıkçılık ve alternatif tarım konularında faaliyet gösteren KOBİ'lere hibe programları aracılığı ile finansman desteği sağlanacaktır. Söz konusu hibe programları Tarım ve Köyişleri Bakanlığı tarafından belirlenen 20 ilde yürütülecektir. 2010 yılını takip eden dönemde ise hibe programlarının kapsamı toplam 42 ile çıkacaktır.

Diğer önemli bir proje olan Küçük İşletmeler Kredi Programı II (SELP II), Türkiye ekonomisinin istih-



"Keçiören'in gözbebeği"

HEMEN TESLİM
%20 PEŞİN 120 AY VADE



SON DAİRELER

Uygun ödeme koşulları en uzun vade en düşük faiz oranlarıyla son daireler sahiplerini bekliyor



444 58 98

www.divankonutlari.com

SANATORYUM CAD. PINARBAŞI MAH. AYCI SK. A1 BLOK. İnşaat ve araştırma hastanesi karşıları KEÇİÖREN • ANKARA





dam yaratma, işgücü piyasasını istikrarlı kılma ve KOBİ finansmanını kolaylaştırma politikalarına destek olmayı hedeflemektedir. Bu çerçevede, 2003 yılında ilk uygulaması Kocaeli, İzmir ve Gaziantep illerinde başlatılmış daha sonra ise program kapsamındaki sağlanan hizmetler ve kredi destekleri teşvik yasası kapsamındaki Ege, Akdeniz, Orta, Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerindeki illeri de kapsayacak şekilde genişletilmiştir. SELP II kapsamında 50.000 Avro'ya kadar olan küçük krediler çeşitli aracı bankalar vasıtasıyla küçük işletmelere ulaştırılmaktadır. 2009 yılı sonu itibarıyla SELP II kapsamında 6.351 küçük işletmeye 67 milyon Avro tutarında kredi desteği sağlanmıştır.

2009 yılı içinde KOBİ'ler Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezi'nin danışmanlık ve eğitim hizmetlerinden ne şekilde yararlandılar?

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği tarafından yürütülen AB İş Geliştirme Merkezleri (ABİGEM) Projesi KOBİ'lerin rekabet seviyelerini artırmalarına ve potansiyellerini geliştirmelerine yardımcı olmak amacıyla profesyonel yönetim danışmanlığı ve eğitim hizmetleri sunmaktadır. Proje, bölgelerin ekonomik kalkınmasına destek olmanın yanı sıra Türk ekonomisinin imalat ve hizmet sektörlerinin güçlendirilmesine ve istihdam olanaklarının geliştirilmesine katkı sağ-

lama amacını gütmektedir. İlk uygulaması İzmir, Kocaeli ve Gaziantep'teki Sanayi Odaları aracılığı ile yürütülen projenin 2. uygulamasında Afyon, Çorum, Denizli, Erzurum, Eskişehir, Kayseri, Konya, Malatya Adana, Tekirdağ, Trabzon, Uşak illerindeki Sanayi ve Ticaret Odaları bünyesinde 12 ABİGEM daha kurulmuştur. ABİGEM projesi kapsamında projenin ikinci uygulama ayağının başladığı 2009 yılı başından itibaren yürütülen danışmanlık, eğitim, iş kurma ve girişimcilik programları vasıtasıyla yaklaşık 17.000 işleme ulaşılmıştır.

Türkiye'nin KOBİ'ler alanında yaptığı çalışmaların geldiği noktanın bir göstergesi olarak, 14 Ekim 2009 tarihinde açıklanan Avrupa Komisyonu 2009 Türkiye İlerleme Raporunda İşletme ve Sanayi Politikası faslında iyi düzeyde ilerleme sağlandığının altı çizildiği hususunu ölçü olarak alabiliriz. Bu çerçevede, ülkemizin AB ile uyumlu Sanayi Stratejisi, Yatırım Ortamının İyileştirilmesi Koordinasyon Kurulu-YOİKK'in 3. Eylem Planı ve kayıt dışı ekonomiye yönelik eylem planı hazırlanmış olması, iş ortamının gelişmesine yönelik iş kurma işlemlerinin kolaylaştırılması, KOSGEB'in görev alanının tüm KOBİ'lere hizmet edecek şekilde genişletilmesi, KOBİ'lere yeni finansal destekler sunulması ve sektör politikalarındaki gelişmeler önemli ilerlemeler olarak belirtilmiştir.

Röportaj: Murat Osman VANLI



- Kanat 1,5 mm DKP sac ve komple lüks ahşap kaplama.
- Kanat kalınlığı 70 mm + 12 mm çatalı olup ağır darbelerle dayanıklı çeliktir.
- Kasa 1,5 mm DKP sac; kanat taşıyıcı pervaz ise takviyeli 2 mm DKP sac, kasa komple lüks ahşap kaplama.
- Kanatta ve kasada kullanılan özel contalarla güçlü izolasyon.

- Lüks geniş açılı dübün.
- 3 eksenli ayarlı menteşeler.
- Gizli emniyet kelepçesi (5 cm ağırlımı).
- Güçlü emniyet pimi.
- Ses ve ısı yalıtımı (Taşyünü veya strafor).
- Standart aksesuar grubu (Çekme kol, açma kolu, tak tak, kapı numarası).

- Kapılarımız 7500 m2 kapalı alanda son teknoloji CNC makinalarda yüksek güvende ve kalitede üretilmektedir.
- Montaj esnasında Betonlu sistem yöntemi kullanılarak tüm kapılarımızın Levye, Kriko v.b araçlarla açılması önlenmiştir.
- Tüm kapılarımıza talebiniz doğrultusunda güvenlik sistemlerinden (Monitörü Kamera Sistemi, Fotoğraf Çekimli Kamera Sistemi, Parmak İzi Tanıma Sistemi, Yüz Tanıma Sistemi v.b) monte edilebilmektedir.
- Kapılarımızın tüm ana kilitlerine talep edildiğinde uzaktan kumandalı motorlu barel sistemi monte edilebilmektedir.
- Bütün kapılarımız 3 yıl garanti kapsamındadır.

Zamanı Yakalamak ve Zamanı Aşmak



“Zamanı Yakalamak ve Zamanı Aşmak: Yenilikçi Yaşam” konulu konferans, 29 Aralık’ta Türk Patent Enstitüsü Başkanlığı’nda yapıldı. OSTİM tarafından planlanan ve Prof. Dr. Banu Onaral’ın katkıları ile düzenlenen konferansta, “Dünya nasıl kalkıyor? Ulusal ve Bölgesel kalkınmanın küresel dinamikleri nelerdir?” sorularının yanıtını Onaral’dan dinledik.

Prof. Dr. Banu Onaral Kimdir?

Ünlü Türk girişimcisi Nuri Demirağ’ın torunu, Drexel Üniversitesi, Philadelphia, PA’da Biyomedikal Mühendisliği ve Elektrik Mühendisliği dallarında H. H. Sun Profesörü’dür. Pennsylvania Üniversitesi’nde Biyomedikal Mühendisliği dalında Doktora (1978) derecesi almış ve Türkiye’de, İstanbul’da, Boğaziçi Üniversitesi’nde Elektrik Mühendisliği dalında Lisans (1973) ve Yüksek Lisans (1974) programlarını tamamlamıştır. Dr. Onaral, 1981’de Elektrik ve Bil-

gisayar Mühendisliği Bölümü, Biyomedikal Mühendisliği ve Bilimi Enstitüsü öğretim üyesi kadrosuna katılmıştır. Boğaziçi Üniversitesi’nde 1980-81 ve 1987-88 akademik yıllarında iki kez araştırma iznine ayrılmıştır. 1997’den beri Biyomedikal Mühendislik Bilimi ve Sağlık Sistemleri Fakültesi’nin kurucu müdürü olarak hizmet vermektedir.

“Beyin gücümüz var, maddi manevi sermayemiz de var. Artık denemeliyiz, hatalar yapıp öğreneceğiz”

Kalkınma, teknoloji, inovasyon ve bilim şehirleri kurulması konularında araştırmalar yapan ve konferanslar veren Onaral, bilim iklimine engel mevzuatların yenilenmesi ile beyin göçünün tersine döneceğini belirterek, bilim adamları sürekli Türkiye için uğraşıyorlar. Beyin gücümüz var. Maddi ve manevi ser-



mayemiz var. Belki bölük pörçük, ama yeterince yatırım gücümüz de var. Artık denemeliyiz. Hatalar yapıp öğreneceğiz. Biz bu beyin gücünün hem Türkiye’deki toplumsal dönüşümde nasıl değerlendirilebileceği sorusuna, hem de evrensel bilime nasıl katkıda bulunacağına odaklanmış durumdayız. Bizim için asıl olan insan, gelecek nesli ve bu nesli verimli kılacak ortamların bir an evvel yaratılması şeklinde konuştu.

Konferans çerçevesinde Prof. Dr. Banu Onaral “Kamu Akademik Sivil ve Özel Sektör Yenileşim Güçbirliği, Bilgi ve Bilimin Toplumsal Yarar ve Ekonomik Değere Dönüşümü, Türkiye’nin Fırsat Pencereleri, İki ülke arasında sürdürülebilir bir eğitim, bilim ve teknoloji köprüsü: TASSA, Bilgi, Bilim ve Teknoloji Ekosistemleri, Kalkınma Ekosistemi, Dünyada yankı getiren özgün örnekler, İnova Yaşam, Nereden Başlamalı” başlıkları altında bir sunum yaptı.

“ABD’de beyin göçü yok, beyin gücü var.”

Kalkınma, teknoloji, inovasyon ve bilim şehirleri kurulması konularında yaptığı araştırmalara ilişkin bilgi ve deneyimlerini katılımcılarla paylaştı.

Türk Patent Enstitüsü Başkanı Prof. Dr. Habip ASAN, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Dr. Hüsnü TEKİN ve TPE yöneticilerinin de katılım sağladığı konferansı, üniversite ve sanayi çevreleri başta olmak üzere değişik kesimlerden çok sayıda davetli izledi.

Konferansa katılan davetlilerin bazıları Prof. Dr. Banu Onaral’a yönelmiş oldukları sorulara net ve kesin cevaplar olarak bilgilenmiş oldular ve bu sorulardan dolayı Prof. Dr. Banu Onaral memnuniyetini birkez daha katılımcılara ifade etti.

Konferansın ardından Ostim Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın, Prof. Dr. Banu Onaral’a bir teşekkür plaketi verdi. Yenilikçi Yaşam konulu etkinlik, konferans sonrası kokteyle sona erdi.



Bakan Kavaf OSTİM'de Çocuklarla Buluştu



Törende yaptığı konuşmada Bakan Kavaf, gerek dünyada gerekse Türkiye'de çocukların daha iyi şartlar altında yaşayabilmesi için olumlu gelişmeler yaşandığına dikkat çekerek, "Alınması gereken yol çok daha uzun. Bütün çabamız, çocuklarımıza daha iyi bir gelecek hazırlayabilmek." diye konuştu. Bakan Kavaf, Türkiye'nin genç nüfusa sahip bir ülke olduğunu belirterek, "Bu nüfusu iyi yetiştirip, yüksek katma değer üreten gençler haline getirirsek bizim en büyük Güç kaynağımız olacaktır," dedi.

Çıracak Eğitim ve Öğretim Vakfı'nın 22. yılı içine almış olan hayatında, toplam 70 bine yakın genci iş gücü piyasasına kazandırdığının altını çizerek, benzeri çalışmaların Türkiye'nin farklı bölgelerinde de etkin olarak sürdürülmesinin Türkiye için çok önemli olduğunu bunun için devletin yapması gerekenleri biran önce yapmasının gerekliliğini ifade etti.

Kadın ve Aileden Sorumlu Devlet Bakanı Selma Aliye Kavaf, Çıracak Eğitim ve Öğretim Vakfı'nın düzenlediği "22. Giysi Dağıtım Töreni"ne katıldı.

Çıracak Eğitim ve Öğretim Vakfı'nda 22.'si gerçekleştirilen tiysi dağıtım törenine Kadın ve Aileden Sorumlu Devlet Bakanı Selma Aliye Kavaf, Çıracak Eğitim ve Öğretim Vakfı Başkanı İbrahim Karakoç ve ORSİAD Başkanı Özcan Ülgener'le birlikte çok sayıda davetli katıldı.



Konuşmaların ardından Vakıf Başkanı İbrahim Karakoç, Bakan Selma Aliye Kavaf'a törene katılımından dolayı teşekkür plaketi sundu. Bakan Kavaf, Vakıf tarafından eğitim merkezi öğrencileri için alınan giysileri öğrencilere takdim edildikten sonra, ORSİAD başkanı Özcan Ülgener, Çıracak Eğitim ve Öğretim Vakfı Başkanı İbrahim Karakoç ve törene katılan davetlilerle, öğrencilerle birlikte hatıra fotoğrafı çekti.

Haber: Murat Osman VANLI

BÜROSAN®

Büronuzun prestiji...



37 yıldır
ofisinizin
standartlarını belirliyoruz...

444 55 88 | www.burosan.com

ORSİAD, Katkılarıyla Ostim Sanayicileri Toplantısı



Devlet Bakanı Zafer Çağlayan, bankaların serbest çalışan kuruluşlar olduğuna belirirken, "Siz ne kadar seviyorsanız ben de o kadar seviyorum" dedi.

ORSİAD'ın ve Bakan Çağlayan'ın katılımıyla gerçekleşen 'OSTİM İvedik sanayicileri durum değerlendirme toplantısında sanayici ve iş adamlarının sorunlarını dinledi.

Çağlayan, toplantıda yaptığı konuşmada, oda başkanırken de, şu anda da aynı şeyleri söylediğini, ancak, şimdi siyasetçi kimliği nedeniyle farklı değerlendirildiğini kaydetti. Merkez Bankası'nın maalesef Türkiye'nin kur ve faiz politikasında son 6 ay haric başarılı olamadığını ifade eden Bakan Çağlayan, Merkez Bankası'nın bu konuda geleceği iyi planlamadığını, meselelerin arkasından gitmek zorunda kaldığını, proaktif davranmadığını söyledi.

"Merkez Bankası, keşke şu son 5-6 ayda göstermiş olduğu cevallığı geçen sene, evvelki sene gösterseydi. Faizleri olması gereken seviyeye getirseydi, ben iddia ediyorum bugün MB'nin getirmiş olduğu faiz seviyesi, geçen sene olması gereken faiz seviyesiydi" diyen Çağlayan, ASO Başkanırken de MB'na bunları söylediğini, şimdi de söylemeye devam ettiğini ifade etti.

Çağlayan, bankaların serbest çalışan kuruluşlar olduğuna işaret ederek, şöyle devam etti:

"Siz ne kadar seviyorsanız ben de o kadar seviyorum. Devletin artık bankalara müdahalesi söz konusu değil. Bankaların uygulamalarını biliyorum. Hep eleştirdim, karşısında oldum. Yağmurlu günde davranışları ayrı olmuştur, güneşli günde davranışları ayrı olmuştur. Davranış biçimleri havalara göre değişir. Eğer kendileri kredi vermek zorundalarsa kapınızın önünden ayrılmazlar, kapıdan kovun pencereden girerler. Ama eğer sizin onlara ihtiyacınız varsa yakalayabilerseniz aşk olsun" dedi.

Bakan Çağlayan, Türkiye'nin geçen sene 132 milyar dolar ihracat yaptığını hatırlatarak, "Bu sene 100 milyar doları yakalamak için anamız, dilimiz ağrıyor, kapı kapı dolaşıyoruz. Bunun sonucunda şu anda 92 milyar dolar ihracat yaptık. İlk 16 günde de 4,5 milyar dolar ihracatı yakaladık. İnşallah 100 milyar dolarla ihracatı kapatacağız. 100'den aşığı bize yakışmaz" dedi.

İhracattaki gerilemenin Türkiye'nin mal sattığı pazarlarda yaşanan sıkıntılar olduğuna işaret eden Çağlayan, göreve geldiği 6,5 aylık sürede 28 ülkeye gittiğini yıl sonuna kadar Suriye, Dubai ve Abu Dabi'ye gideceğini ve böylece 30 ülkeyi aşacağını söyledi.



Bakan Çağlayan, dünyanın yaşamış olduğu krizin iyi tahlil edilmesi gerektiğine de işaret ederek, Türkiye'nin mal sattığı pazarların darmadağın olduğunu kaydetti.

Krizin hafife alınmaması gerektiğini belirten Çağlayan, Türkiye'nin bu küresel krizi en iyi yöneten ülke olduğunu, bunu OECD, IMF, Fitch gibi kuruluşların da söylediğini ifade etti. Krizin, Türkiye'nin küresel ekonomiye entegre olmasından kaynaklandığını belirten Çağlayan, Türkiye'nin bu kuruluşların da söylediği gibi yıldızı parlayacak bir ülke olduğunu kaydetti.

Bakan Çağlayan, konuşmasının sonunda, "Ben Türkiye'deki sanayicime güveniyorum. Kimsenin gidemediği yerlere benim sanayicim ihracatçım gidiyor" dedi.

ASO Başkanı Nurettin Özdebir de, ekonomik krize değindi. Türkiye'nin de krizden payına düşüne aldığını belirten Özdebir, "2001 krizini biz iyi ki yaşamışız. O zaman yapılan finans sektörünün yapılandırılması, kamu maliyesinin yapılandırılması bugün Türkiye krizin sonuna geldiğimiz dönemde dünyadaki bütün gelişmekte olan ülkelerin içerisinde ayrılmaktadır. Dünyanın en büyük ekonomistleri tarafından da 2010 yılında en hızlı büyüyecek ülke olarak tanımlanmaktadır" dedi.

Özdebir daha sonra organize sanayi bölgesindeki bazı verileri değerlendirdi ve OSTİM Sanayi Bölgesindeki dernek temsilcileride birer konuşma gerçekleştirdiler. ORSİAD Başkanı Özcan Ülgener'de bu noktadaki yapmış olduğu değerlendirmelerle önümüzdeki günlerin bizler için daha verimli ve daha başarılı geçeceği umudunu ve beklentisini yeniledi. Yolumuza güvenle ve istikrarla, el ele devam etmemiz gerektiğini vurguladı.



Aksesuarlar

- CVBS kablosu
- Şarj edilebilir Pil
- VGA kablosu
- Taşıma Kılıfı
- AC adaptörü
- Kullanıcı Kılavuzu
- Tripod



Piko Projektör
RPJ-2000

~~599~~ yerine **499 TL**

Özellikler

- LED ışık kaynağı 20000 saat. Günde 6 saat kullanım ile 9 yıla varan LED ışık ömrü
- VGA(D-Sub) üzerinden Laptop/Netbook desteği
- AV-Out üzerinden iPod, dijital kamera ve cep telefonu bağlantısı
- PDF ve MS office desteği
- Olağanüstü tasarım
- Gelişmiş sıcaklık kontrol teknolojisi
- 3 saniyede açılma, 0 saniyede kapanma

bilgi için
472 88 80

Uygulamalar

İş Sunumları

- Satış personeli için taşınabilir
- Satış için etkileyici tanıtım
- Her ortama kolay taşınabilirlik

Eğlence

- Her yerde her an Video ve Resim paylaşımı
- Bed-side story teller
- Kamp için taşınabilir sinema
- Taşınabilir TV
- Oyun Konsolu ile kullanıma imkanı – Wii/PS3/XBOX

Eğitim / Ev okulu

- Mükemmel eğitim asistanı
- Ebeveyn ve öğretmenler için kolay kullanım

"Araçlarınız parmağınızın ucunda!..."

YTD LITE LITE ÜRÜN ÖZELLİKLERİ

- ARM 9, 32bit, 104 Mhz CPU
- Dahili 32/8 MB Bellek
- Quad GSM Bant Desteği
- GPRS Edge Class 10 Desteği
- Quad codec desteği (FR/HR/EFR/AMR)
- Gateway olarak kullanılabileme imkanı
- 5-36V DC voltaj aralığında çalışma özelliği
- 5-24V Dijital Giriş Desteği
- Ters Bağlantı Korumalı
- Bas Konuş Desteği
- WatchDogTimer Desteği
- Daha Hassas Harici GPS
- 2 adet RS232 portu
- 1 adet DIN portu
- 1 adet dışardan erişilebilir SIM Soketi
- 4 adet LED (Power, Status, GSM ve GPS durumlarını gösterir)
- 1 adet RJ11 portu (6 pini)
- 1 adet Odometre bağlantı noktası
- 1 adet GSM Anten desteği
- 1 adet Analog Giriş desteği (güç besleme özelliği)
- 3 adet Dijital Giriş
- 3 adet Dijital Çıkış
- Pil desteği
- Opsiyonel LCD Desteği
- Opsiyonel Keyboard Desteği

Y OPSİYONEL AKSESUARLAR

- Lcd Mesajlaşma Birimi
- Sıcaklık Sensörü
- Kapı Sensörü
- Hands-Free Ses Kiti
- Sürücü Kimlik Seti
- Yakıt Kapağı Sensörü
- Romork-Çekici Efliletime Birimi
- Acil Yardım Pedal ve Butonu
- Dinleme Birimi
- Sesli Görüşme Kiti
- Depo Kapağı Sensörü

Y SERVİS ARAÇLARI İÇİN İDEAL

- Durak giriş çıkış zamanlarını
- Güzergahlarını
- Programa uyup uymadıklarını
- Bekleme ve gecikme sürelerini izleyebilirsiniz.



Neyin İniltileri



Mevlânâ 30 Eylül 1207'de Belh'te doğdu. Adı Muhammed, lakabı Celâleddin'dir. Babası Behaeddin Veled dönemin sultanı Muhammed Harzemşah ile yaşadığı anlaşmazlık sonucunda aile fertleri ve yakın dostlarıyla birlikte Belh'ten ayrılıp Hac için yola çıktı. Nişabur'a vardıklarında Şeyh Feriduddin Attar'la karşılaşınca Attar küçük Mevlânâ'ya Esrarname adlı kitabını hediye etti. Mevlânâ'nın bu kitabı elinden atmadığı söylenirken, Behaeddin Veled ve beraberindekiler Haccın ardından Şam'a uğradıktan sonra Malatya, Erzincan, Sivas, Kayseri ve Niğde'nin ardından Lârende'ye (Karaman) geldi. Burada yedi yıl kaldıktan sonra Alâeddin Keykubâd, Bahaeddin Veled'i başkent Konya'ya davet etti. Bahaeddin Veled 1231'de ölünce, hem Sultan Alâeddin hem de talebeleri ve müritlerinin isteğiyle 24 yaşındaki Mevlânâ babasının yerini aldı. Mevlânâ 15 Kasım 1244'te Şems-i Tebrizî ile karşılaşınca hayatı birden değişti. Dönemin şeyhlerinden olan Şems, Rukneddin Secasî, Baba Kamil Cundî ve Ebu Bekir Sellebaf-i Tebrizî'den eğitim almıştı. Mevlânâ Şems'i bulunca dünyevî makamlara sırt çevirdi. Şems-i Tebrizî'yi mürşit edindi. Bunu gören Mevlana'nın tutucu öğrencileri, iddialara göre oğlu Alâeddin'i de aralarına alarak Şems'i öldürdü.

Mevlânâ'nın oğlu Sultan Veled'in Veleddname'de rivayet ettiğine göre Mevlânâ'nın Şems-i Tebrizî'ye

duyduğu aşk, Allah'la konuşan bir peygamber olmasına rağmen Musa'nın Hızır'ı aramasına benzer. Mevlânâ, tıpkı peygamber olmasına rağmen Allah erlerini arayan Musa gibi, bütün üstünlüğü ve yüceliğine rağmen daha üstününü bulma arayışındaydı. Ta ki Şems'i buldu ve müridi oldu. Böylece tümünden onun nurları içinde kayboldu.

Mevlana'nın en önemli manzum eseri Mesnevî'dir. Altı defterden oluşan Mesnevî 25618 beyit içermektedir. İnsanlığın en önemli düşünsel ürünlerinden biri sayılan Mesnevî'de Mevlânâ önemli birtakım irfanî, ahlakî ve dinî konuları gâh hikâye şeklindeki anlatılar, gâh öğütler ve hikmetler yoluyla dile getirerek adeta hikâye içinde hikâye anlatmakta, hikâyelerden öğüt niteliğindeki sonuçlara ulaşmaktadır.

Dinle bu neyi neler neler diyor
Ayrılıklardan şikâyet ediyor

Beytiyle başlayan ve ayetlerle, hadislerle bezenen Mesnevî'de örnek olarak ilk hikâye:

Dinleyin dostlar bu hikâyemizi
Halimizin gerçeği nağmemizi

Beytiyle başlıyor. Yine bir başka hikâye olan ve Kelile ve Dimne'de kısa bir hikâye iken Mesnevî'de

duydum ki bizi bırakmaya azmediyorsun etme
başka bir yâr başka bir dosta meylediyorsun etme
sen yad eller dünyasında ne arıyorsun yabancı
hangi hasta ciğerliyi yar kastediyorsun etme
sen bizden kendini çalma şu ellere doğru gitme
çalınmış başkalarına nazar ediyorsun etme
ey ay felek harap olmuş alt üst olmuş senin için
bizi böyle harap böyle alt üst ediyorsun etme
ne diye sözler verirsin ne diye yemin edersin
sen yemini işveleri siper ediyorsun etme
hani o verdiğin sözler hani verdiğin vaatler
sen sözleri vaatleri ihmal ediyorsun etme
ey makamı varın yokun tüm makamların üstünde
varlık sahasını öyle ne terk ediyorsun etme
ey cennetin cehennem emrinde olduğu kişi
bize cenneti cehennem sakar ediyorsun etme
şekerliğinin içinde zehir zarar vermez bize
şu şekeri zehir ile sen bir ediyorsun etme
canım dağıldı ateşte yandı ama yetinmedin
benzim sarartıp hicranla solgun ediyorsun etme
sen yüz çevirecek olsan karalar bağlar ay gamdan
ayın tutulması için neler ediyorsun etme
kurur dudığımız solar solup kuruyacak olsan
gözlerimizi öyle yaş dolu ediyorsun etme
aşıkları akledecek baş edecek gücün yoksa
akla öyleyse ne diye hayret ediyorsun etme
hastana tatlı vermezsin tatlı bir yüz göstermezsin
sen böyle hastanı beter heder ediyorsun etme
harama bulaşan gözüm güzelliğinin hırsızı
sen hırsızlığa değersin hırsız ediyorsun etme
başkaldır ki arkadaşım söz söyleyecek an değil
aşkın baygınlığı ile ne meşk ediyorsun etme

900 - 1390 beyitleri arasına yayılan Aslan ile Tavşan hikâyesi de benzer bir ifadeyle başlıyor ve ta baştan kıssadan hisse almaya dikkat çekilerek işleniyor:

Kelile ve Dimne'den hikâyeyi
Gel dinle de kıssadan al hisseyi

Tevekkül ve cebir konularının ele alındığı hikâyede "nice küçük topluluğun nice büyük topluluğu yendiği" ayetine de dikkat çekilerek kıssadan kıssaya geçiş hisseye ulaşıp konu nefisle cihatla ilgili "küçük cihattan büyük cihada döndük" şeklindeki hadis-i şerife yapılan şu göndermeyle bitiriliyor:

Döndük küçük cihattan peygamberle
Girdik büyük cihada nefislerle
Hak'tan güç dileyeyim yardımını
Ta ki iğne sallasın Kaf dağını
Yenmek kolay saflar yaran arslanı
Arslan o ki kendini yarar canı

Mevlânâ'nın ikinci büyük manzum eseri Külliyyat-ı Şems-i Tebrizî ya da Divan-ı Şems olarak bilinen Divan-ı Kebir'dir. Bu divana Divan-ı Şems denmesinin nedeni Mevlânâ'nın birçok gazelin sonuna ken-

di ismi ya da mahlası yerine şeyhi Şems-i Tebrizî ismine yer vermiş olmasıdır. Rubailer dışında yaklaşık 36360 beyit içeren Divan-ı Kebir az sayıda Arapça, Türkçe ve Rumca şiirler içermekle birlikte Farsçadır. Türkçeye tam çevirisi Abdülbaki Gölpınarlı tarafından yapılmıştır. Ancak ne yazık ki bugün Türkiye'de Mevlânâ denince divanında yer almayan şu rubai akla gelmektedir:

Yine gel yine gel her ne isen yine gel
Kâfir Mecusi putperestsen de gel
Bu ümitsizlik dergâhı değildir
Yüz kez tövbe bozmuş isen bile gel

Bu rubai Mevlânâ'dan yaklaşık 200 yıl önce yaşamış olan Ebu Said Ebu'l-Hayr'ın (967-1049) divanında geçmektedir. Bu gerçek birçok kişi tarafından dile getirilmiş olmakla birlikte bu denli söz söylemiş olmasına rağmen Mevlânâ ve düşüncesi neredeyse bu rubaiyle özdeşleşmiş bulunmaktadır. Burada şunu belirtmekte yarar var ki anlayışıyla uyuşsa bile Mevlânâ'nın öncelikle bu rubaiden kurtarılarak kendi sözleriyle, kendi söyledikleriyle tanınıp tanıtılması gerekir.

Mevlânâ belki de bunun çok ötesinde bir aşk ve söz eri olup ona göre aslolan aşktır ve aşk insanı belki de aklın götüremeyeceği yerlere erdiren gizil bir güçtür. Yine Mevlânâ'ya göre tene bürünmüş bir can olan insan her şeyiyle bir düşünce sürecinden ibarettir ki gerisi deri ve kemiktir. İşte bu düşünce gül olursa insanı gül bahçesi, diken olursa külhanda odun parçası yapar:

Ey kardeşim sen tümünden düşüncesin
Gerisi deri kemik elbisesin
Gül olursa düşüncen gül bahçesi
Dikense külhanda odun destesi

Bu denli söz söylemiş olmasına rağmen Mevlânâ'nın şiarı ise suskudur. Sözler üst üste yığılıp canı yaksa da susku. Yine de bir şeyler söylenecekse o zaman yeni söz söylenmelidir. Her iki cihanı yenileyecek, canı cihanı özgürleştirecek, dünya zindanından kurtaracak yeni söz:

Gel yeni söz söyleyiver iki cihan yenilensin
Dünya bağından kurtulsun bağısız sınırsız şenlensin
Susuver sakla sırrını susmak yaksa da canını
Ne yaktıysa ciğerini yine söndürsün canlansın

Mehmet ŞAYİR
Kültür ve Turizm Uzm. Yrd.



“Matbaacılık, İhtisas İşidir!”





Konsolidasyon ve Bilişim Ne Eksik Kaldı?

Bora Güngören
bora@portakalteknoloji.com

Malumunuz 2008-2009 ekonomik krizi için yapılan yorumların çoğunluğu bu krizin kapitalizmin doğasında var olan bir tür "balon etkisi" sonucu olduğunu, bu krizlerin etkisinin ekonomiyi "düzleştirmek" olduğunu ifade ediyor.

Kriz sırasında ve sonrasında ayakta kalmak isteyen KOBİlerin, özellikle sık başvurduğu birkaç yol içinde, satın almalarda konsolidasyon etkisi yakalamak için satın alma platformları aracılığı ile toplu satın almalar yapmak, kullandıkları alt yapıları ortak kullanmak da var. Bunlar asla yeni araçlar değil, sadece kriz nedeni ile kullanımı arttı.

Bilişimde konsolidasyon dediğimiz zaman da bu trendin gerçekleşmesini beklemek gerekiyor. Ancak satın almalarını ortak yapan veya ortak bilişim alt yapıları kullanan yüzlerce hatta binlerce KOBİden oluşan yapıların bilişim satın almasını es geçtiğini, veya ortak alt yapı kurmakta yetersiz kaldığını görüyoruz. Halbuki sektördeki tüm büyük uluslararası firmalar, önemli pazar araştırma kuruluşları ve bilişim sektör örgütleri bu yönde öngörülerde bulunmuştu. Microsoft, iş ortaklarına 2009 yılında KOBİ pazarında bir numaralı etkenin konsolidasyon olacağını belirtmişti. Hadi Microsoft'un mali yılı 1 Temmuz'da başlar, 30 Haziran'da biter, Microsoft için daha 2009'a ait 4-5 ay var diyelim. Peki ne oldu da 2009 yılı içinde Türkiye'de bu konsolidasyon dalgası oluşmadı?

Bunun arkasındaki etkenleri görmek için Türkiye'de KOBİlerde bilişimin nasıl kullanıldığını ve nasıl algılandığını, KOBİlere bilişim odaklı mal ve hizmet sunan şirketlerin bu konuda nasıl çalıştığını görmek gerekli.

Öncelikle, Türkiye'de hiç şüphesiz hatırı sayılır bir bilgisayar sahibi olma oranı olsa dahi, bu bilgisayarın iş amaçlı kullanım süresi ile eğlence amaçlı kullanım süresi arasındaki denge-sizlik herhalde bir numaralı sebeptir. İş amaçlı kullanım artmadıkça, KOBİlerin yönetimindeki kişilerin bilişim yatırımlarına biçtikleri psikolojik değer de artmayacak, kriz sırasında bu kalemi kullanarak veya bu bu kalemden yapılabilecek tasarruf da sadece "satın alma erteleme" yolundan öteye gitmeyecektir. Konsolide edilmeye aday bir bilgisayar sistemi olması için, öncelikle sistemlerini konsolide edecek olan birden çok KOBİnin bilgisayarlarını hatırı sayılır oranda iş amaçlı kullanıyor olması gereklidir.

İkinci olarak, KOBİlere mal ve hizmet sunan bilişim firmalarının bilişim sektörü içindeki konumu da konsolidasyonun önündeki bir engeldir. Konsolidasyon dediğimiz zaman kullanılan alt yapılar ve ürünler genellikle büyük firmaların mümessilleri tarafından satılır ve kurulur. Bu mümessiller, doğal olarak konsolidasyona gitmek isteyen KOBİleri yeni bir pazar olarak algılar ve bu pazara zaten mal ve hizmet satan, kendisi de bir KOBİ olan bilişim şirketlerini neredeyse tamamen göz ardı eder. Bu nedenle KOBİlere hali hazırda mal ve hizmet sunan şirketler sıklıkla konsolidasyona karşı negatif bir tutum sergiler. Sektör içindeki bu çarpıklık, son derece iyi tanıdıkları müşterilerine nitelikli hizmet sunmalarına engel olduğu için, sorsanız, bu şirketlerdeki yöneticiler de durumdan memnun değildir.

Üçüncü olarak, KOBİlere konsolidasyon reçeteleri önerildiği zaman sıklıkla büyük uluslararası şirketlerin yüksek etiket fiyatı olan ürünleri önerilmektedir. Bu etiket fiyatları, ortaklaşılacak KOBİ sayısı hatırı sayıda olmaz ise ekonomik olmayan durumlar sergiler. Daha küçük ölçeklerde başlamak olanaklı gözükmez. Bugün 30 şirket ile başlasak, yarın 300, öbür gün 3.000'e çıksak nasıl olur sorusu yanıtız kalır.

Bu durumda çözüm nasıl olmalıdır?

Büyük uluslararası şirketlerin, bankalar, holdingler, milyonlarca vatandaşın verisini işleyen kamu kurumları gibi yerler için tasarladığı ve bu ortamların gereksinimlerine uygun olan çözümlerinin, yeni yeni konsolide olmayı hedefleyen KOBİlerden oluşan bir kitleye hiçbir değişiklik olmaksızın sunulması pratik değildir. Çözüm

olarak adlandırabileceğimiz bir şeyin 1) KOBİlerin bilişim alışkanlıklarını dikkate alan, 2) KOBİlere hazi hazırda mal ve hizmet sunan şirketleri için içinde tutan, 3) oldukça küçük ölçeklerde konsolidasyona izin veren ve yavaş yavaş büyüyen bir yapıda olması gereklidir.

Bu durumda kurulacak olan çözümlerin oldukça esnek ve özellikle donanım markasından bağımsız olması gerekmektedir. Buna ek olarak, belli durumlarda var olan alt yapıların bir şekilde biri biri ile entegre olabilmesi ve birlikte çalışabilmesi gerekmektedir. Bu aynı zamanda var olan küçük ölçekli bilişim şirketlerinin devrede olması için de önemli bir gereksinimdir.

Öte yandan değişik şirketlerin mümessillik koşulları gibi baskıların da ya bu pazardaki bilişim şirketleri için gevşetilmesi ya da tamamen kaldırılması gereklidir. Aksi takdirde mümessil olmak için gereken koşulları (tabela parası, yıllık satış hedefi, vb) karşılamakta zorlanan şirketler için yaşam zorlaşacaktır.

Küçük ölçekleri bir araya getirebilmek için ise, önemli seviyede standartlara uyum sağlayan, esnek ve ölçekle birlikte artan maliyetleri, örneğin lisans maliyetleri olmayan çözümlerin kurulması gereklidir.

Özgür Yazılım Bunun Neresinde?

Özgür yazılım aslında her yerde olduğu gibi burada da önemli bir itici güç durumundadır. Dikkat edecek olursanız özgür yazılımlar, kapalı kodlu sahipli yazılımlara göre çok daha esnek bir yapıya sahip olurlar ve birlikte çalışabilme için önemli potansiyel vaat ederler. Alışıldık mümessillik koşulları dayatmadıkları, "al kullan hatta istersen sat" modelinde oldukları için KOBİ ölçeğindeki şirketlere bir zorlama getirmezler. Hizmete odaklı bir ekonomi öngörülüyor için var olan şirketlerin daha rahat hareket edebilecekleri bir alan tesis ederler. En son olarak da küçük ya da büyük, hangi ölçekte olursanız olun sıfır lisans maliyeti oluşur.

Öte yandan bu tür konsolide çözümleri özgür yazılımlar olarak hayata geçirmenin kendine has farkları da bulunmakta. Öncelikle konsolidasyonun sektör dikeylerinde (makineciler, tekstilciler, kimyacılar gibi) olması sıklıkla görülen bir şey. Sektöre özel bir iş yazılımı, özgür yazılım alt yapısında bulunmayabilir veya bazı bi-

leşenlerin entegrasyonu minik yazılımların özel geliştirilmesini gerektirebilir. Bu durumda özgür yazılım çerçevesinde konsolidasyon hedefleyen birilerinin yaptığı harcamanın belli bir bölümünü yazılım geliştiren yerel şirketlere harcamayı öngörmesi gerekli. Maldan hizmete, hizmetten yazılım geliştirmeye kayan farklı bir harcama profilinin peşin olarak kabul edilmesi gerekmektedir.

İkinci bir konu da hakları korunan, ezilmeyenler diye özen gösterilen yerel bilişim şirketlerinin de özgür yazılım temelli çözümlerin bir yerinde yer alırken, kendilerinin de özgür yazılım temeline ve pratiklerine uyum sağlamasıdır. Aslına bakarsanız temel ticari ahlakın bir parçası olan davranışlar olsa dahi, özgür yazılım kullanırken, özgür yazılımları geliştirenlere gösterilmesi gereken saygının ve özgür yazılım geliştiricileri ile olan iletişimin korunması gereklidir. Kutulu ürün şeklinde verilen, içini merak etmenin dahi yasak olduğu bildik ticari yazılımların aksine davranışların kabul edilmesi gerekir. Özgür yazılımlarda bu yazılımları kullanan veya kurup destek vererek para kazanan yerel bilişim şirketlerinin, doğrudan bu yazılımları geliştirenler ile temasa geçmesi, bu yazılımların iyileştirilmesi için iş birliği yapması beklenmektedir.

Görüldüğü gibi ezber bozan niteliği ile özgür yazılım, bilişim sistemlerinin konsolide edilmesi, KOBİlerin sektör dernekleri, birlikleri veya OSB idareleri gibi üst çatılar altında ortak sistemler kullanmaya başlaması içinde de önemli farklar getirebilmektedir.

Özgür yazılım alanı ülkemizde boş değildir. Başta TÜBİTAK olmak üzere birçok kurum ve özel sektör şirketi bu alanda çalışmalar yürütmektedir. TÜBİTAK tarafından geliştirilen ulusal işletim sistemi niteliğindeki Pardus, her bilgisayar alışınızda ve ayrıca her yıl ayrıca para ödendiğiniz bildik ticari lisanslı işletim sistemlerinin yerini almaktadır.



Kızılcahamam, Sağlık ve Kültür Beldesi



Kızılcahamam Ankara-İstanbul karayolu üzerinde yer alır. Ankara'ya uzaklığı 83 km'dir. İlçe tarihi ilkçağlara kadar uzanır. Kuruluş tarihi kesin olarak bilinmiyor. Ancak Kızılcahamam'da bulunan Hitit Devri kalıntılara göre M.Ö kurulmuştur. M.Ö 12. yüzyılda Frigler'in Yabanabat ismiyle Kirmir Çayı boyunca kuzeyden güneye doğru yerleştikleri sanılıyor. Frigler'den sonra Lidyalılar, Glatlar, Romalılar ve Bizanslılar M.Ö 333 yılında da Makedonyalı Büyük İskender bölgeye egemen olmuştur.

Bilinen ilk ilçe merkezi olan bugünkü Demirciören Köyü o zamanın Yabanabat'ın merkezidir. Sonra Yabanabat'ın merkezi Romalıların eline geçti. Romanın M.S. 395 de ikiye ayrılması ile Anadolu, Bizanslıların eline geçti. 1071 Malazgirt Savaşı'ndan sonra Türkler Anadolu'yu ele geçirdi. 1073 yılında ise Yabanabat Selçuklu egemenliği altına girdi. Selçuklular'dan sonra Yabanabat 1356 yılında Osmanlı Sultanı Orhan Gazinin oğlu Süleyman Paşa tarafından Osmanlı Devleti'nin egemenliğine girdi. Pazar Köyü başta olmak üzere pek çok köyde Osmanlı dönemine ait cami, ev ve çeşmeler vardır.

Bölgede Oğuzlar'ın adını taşıyan birçok köy var. Bunlar; Kınık, Kızık, Dodurga, İğdir ve İymir köyleridir. İlçede pek çok tarihsel ve kültürel zenginlikler var. Turasan Şah Bin Duman Ağa adını taşıyan bir türbedir. İlk yerleşim merkezi Demirciören Köyü'dür. 1285 Salnamesinde ilçe Yabanabat olarak anılır. 1296 yılında Ankara Valisi, İzzet Paşa Demirciören Köyün-

den Pazar Bucağına taşıdı. Cumhuriyetin ilanına kadar Çorba adıyla anılmıştır.

1926 yılında Ankara Valisi Suphi Bey, arazinin genellikle sarı, beyaz, kahverengi, kurşuni kırmızımtrak, kızılkaya ve topraklarla kaplı olması ve bölgede kaplıcaların bulunması nedeniyle Kızılcahamam adını vermiştir.

16-17 Temmuz 1934 yılında ilçemizi ziyaret eden Mustafa Kemal Atatürk "Bu cennet yurt köşesinde mutlusunuz Kızılcahamamlılar" diyerek memnuniyetini belirtmiştir. İlçemize gelip Soğuksu Milli Parkını ziyaret etmiş ve bir gün kaldıktan sonra ziyaretini tamamlamıştır. Kızılcahamam maden suyu ve kaplıcaları ile tanınır. Soğuksu Milli Parkı halkın dinlenme yeridir. Halkın geçim kaynağı tarım, hayvancılık, ormancılık ve turizme dayanır.

Orta Anadolu Yaylasının kuzey kısmında yer alır. E-89 Ankara-İstanbul Devlet Karayolunun kenarında kuzey-güney yönünde uzanmış Kirmir Çayının batı tarafından bulunan, batıdaki Aluç Dağı ile kuzeydeki Beykaya Dağı'nın teşkil ettiği dar ve düz bir vadi içerisinde kurulmuştur. İlçe, bulunduğu vadi üzerinde doğudan batıya doğru yükselmektedir. Volkanik karakterli bir alanda geniş ormanlıklarla kaplıdır. Kirmir Çayı Vadisi ve yer altı suları 4. jeolojik zamandan kalmaz. İlçe tamamen dağlarla çevrilidir. Engeli bir araziye sahiptir. Dağlık ve tepelik alanlar geniş yer kaplar. İlçede geniş alanlı düzlükler yoktur. kıraçtır. Küçük derelerin kenarlarında bulunan yerler sulanmaktadır.



Yeni yılda "aşk" dileyenler, yaza "Lale" de evlendiler...



Hayatınızın en özel gününde "evet" demenin ayrıcalığını
Lale Restaurant'ta yaşayın



- | | | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Östüm Lale Restaurant
Bağkent Bulvarı (Botanik Giriş) No: 4
Oslım / Ankara
Tel: 0312.385.38.06</p> | <p>Abidinpaşa Lale Restaurant
Tıp Fakültesi Cad. No: 135 Kat: 2-3
Abidinpaşa / Ankara
Tel: 0312.367.15.87</p> | <p>100. Yıl Lale Restaurant
100. Yıl İçi Bloklu ODTÜ Yolu Üzeri
34. Cad. No: 2/1 100. Yıl / Ankara
Tel: 0312.266.79.99</p> | <p>Kaçıören Lale Restaurant
Atatürk Cad. Gezyolu No: 10
Kaçıören / Ankara
Tel: 0312.316.00.62</p> | <p>Kırıkkale Lale Restaurant
Ovacık Mah. Samsun Yolu Bulvarı
Makro AVM 3. Kat
Tel: 0318.224.96.97</p> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



İlçenin 2000 yılı nüfus sayımına göre toplam nüfusu 33.623, kent nüfusu 16.195, köy nüfusu 17.428 kişidir. Yıllık nüfus artış hızı binde - 1.14, yıllık kent nüfus artış hızı binde 23.08, yıllık köy nüfus artışı hızı ise binde - 19.36'dır. Kızılcahamam'da 2003-2004 öğretim yılı okul öncesi eğitim gören 61 erkek, 59 kız olmak üzere toplam 120 öğrenci öğrenim görmektedir. 8 öğretmen görev yapmaktadır. Bunun 2'si usta öğreticidir. Aynı eğitim döneminde 10 ilköğretim okulunda toplam 3.098 öğrenci öğrenim görmektedir. Bunun 1.596'sı erkek, 1.502'si kız öğrencidir. 80 erkek 68 bayan olmak üzere toplam 148 öğretmen görev yapmaktadır. Yine genel lise ve mesleki teknik liselerinde toplam 1.484 öğrenci öğrenim görmektedir. Bunun 854'ü erkek, 630'u ise kız öğrencidir. 85 erkek, 50 bayan olmak üzere toplam 135 öğretmen görev yapmaktadır. Sağlık hizmeti veren kurumlar; Sağlık Grup Başkanlığı, 50 yataklı Devlet Hastanesi, 4 sağlık ocağı ve eczanelerdir.

Ormanlar ve sarp yamaçlarla kaplıdır. Alanın tamamı sarp görünüşlü bir yapıya sahiptir. İlçenin ortalama yüksekliği 1200 m, ilçe merkezinin yüksekliği 975 m'dir. İlçenin en önemli dağları Yıldırım Dağı, Işık Dağı ve Emeklidede Tepesi'dir. Yıldırım Dağı ilçenin kuzeydoğusunda olup, yüksekliği 2035 m'dir. Işık Dağı'nın en yüksek tepesi 2080 m'dir. En çukur yeri ise güney batıda Çeltikçi Beldesi'nin Kışlak Köyü yakınlarında Kırmir Çayı vadisinde 750 m'dir. İlçenin dağlık ve tepelik alanları geniş yer kaplar. Kuzeydeki dağ ve tepeler Köroğlu Dağları'nın birer uzantısı durumundadır. Doğuda Yıldırım, Kavaklı, Hadul, batıda Aluç, kuzeyde Beykaya, Balaban, Karakiriş, ku-

zeydoğuda Işık ve güneydoğuda Mire dağları vardır.

Dağ yamaçlarında küçük düzlükler vardır. Halk bu düzlükleri yayla olarak adlandırır. Yaz aylarını geçirmek için Aydos, Salın, Bulak ve Sarı yaylarına göç eder. İlçede bir çok vadi vardır. Bunlar; Bey Vadisi, Berçin Vadisi, Sey Vadisi, Cehennem Dere Vadisi ve Soğuksu Deresi Vadisi'dir. İlçenin en önemli akarsularından birisi Kocaçay'dır. Kocaçay, Işık Dağından doğar ve Berçin ve Sey Deresi ile birleşerek Sakarya Irmağı'na dökülür. En önemli dereleri Berçin, Sey, Eğirli, Ali Cin, Bardakçılar, Soğuksu, Çağrı derelelidir. İlçede çoğunlukla buğday, arpa, nohut tarımı yapılır.

Halkın geçim kaynağı tarım, hayvancılık, ormanlık ve turizmdir. Tarımsal üretimin ülke içindeki payı yüzde 0.03829'dur. 2003 yılı verilerine göre Ankara İli toplam orman alanı 341.948 hektardır. Bu alanın 292.499 hektarı kuru ormanı, 64.326 hektarı baltalık, 232.686 hektarı bozuk kuru, 163.002 hektarı ise verimli normal alandır.

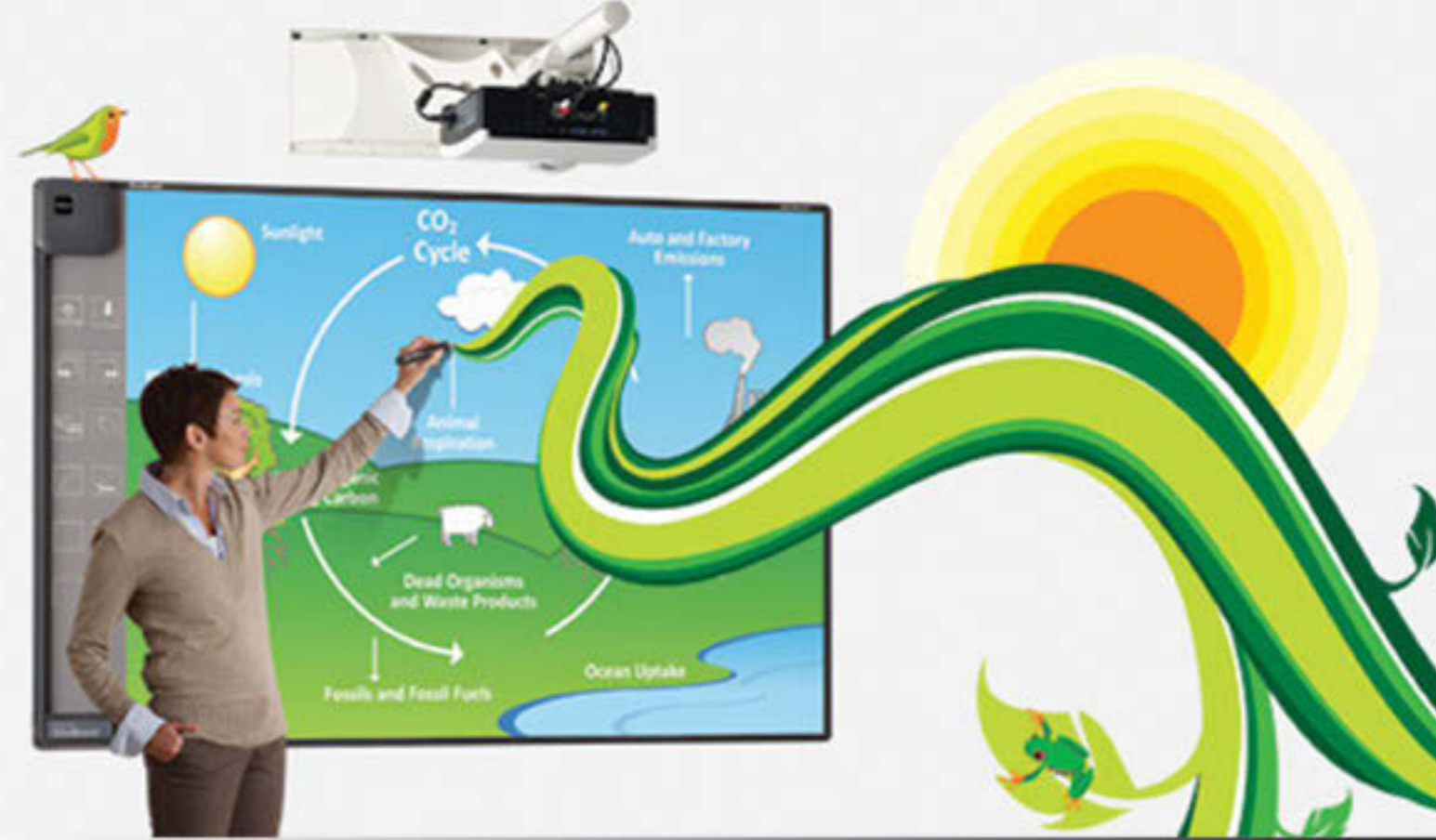
Kızılcahamam'da verimli orman alanı 29.698 hektar, kuru ormanı 50.147 hektar, bozuk orman alanı ise 66.396 hektardır. Ankara ilçelerine göre en geniş ormana sahip olan ikinci ilçe Kızılcahamam'dır. Kızılcahamam maden suyu, kaplıcaları ve Soğuksu Milli Parkı ile tanınır. Kaplıca suları romatizmal hastalıklara, eklem kireçlenmelerine, omurga kireçlenmelerine, dolaşım bozukluklarına, lumbago ve siyatik gibi hastalıklara iyi gelir. İlçenin GSMH'dan aldığı pay ülke ortalamasının altındadır.

Kızılcahamam'da bir çok maden yatakları var. Bunlar; manganez, perlit, linyit ve maden suyudur.



Kızılcahamam Belediyesi

Starboard / Akıllı Tahta



Lcd Projeksiyon / Kısa Mesafe Projeksiyon

Projeksiyon üzerine
Hitachi'lerde yeni açılı.



Monster, Orijinal Windows® 7 Ultimate işletim sistemi yüklemektedir.



Üstün Performanslı Monster Dizüstü Bilgisayarlar

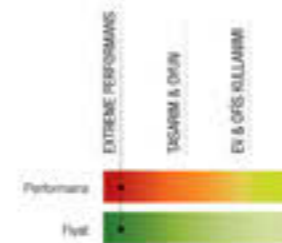
Yüksek performans gerektiren uygulamalar, en yeni bilgisayar oyunları ve ofis kullanımına kadar geniş bir ihtiyacı karşılamak amacıyla, her zaman yüksek performans gösteren en üstün bilgisayar bileşenlerinin birarada kullanılmasıyla tasarlanmıştır.

18.4" M980NU SLI Serisi



Intel® Core™2 Extreme Quad işlemci QX9300
(2.53 Ghz / 12 MB L2 Cache / 1066 Mhz)
18.4" Full HD 1920x1080 Parlak Ekran
Blu-Ray Oynatıcı
SLI NVIDIA® GEFORCE GTX280M 2x1GB
Dünyanın En Hızlı Ekran Kartı
8GB DDR-III 1066 MHz Kingston® Bellek
1,5 TB Disk kapasitesi
(3x500GB Seagate® Momentus 7200rpm 16MB)
Microsoft® Windows 7 Ultimate 64 bit işletim sistemi

Ürün özelliklerini ihtiyaçlarınıza göre değiştirebilir, size özel bir notebook yaratabilirsiniz.
Ayrıntılı bilgi için lütfen www.monsternotebook.com.tr adresini ziyaret edin.



Fiyat Performans Ölçeği

Seçimini yaptığınız her Monster Dizüstü Bilgisayar, en yüksek performansa veren en kaliteli bilgisayar bileşenlerinin birarada kullanılmasıyla üretilmiştir. En doğru seçimi yapabilmek için fiyat/performans ölçeğini inceleyin.



monster®
Powerful Technology

www.monsternotebook.com.tr | 0216 449 49 30

ASO Başkanı Nurettin Özdebir'in 2009 Değerlendirmesi ve 2010 Beklentisi



Ağustos 2007'de başlayan ve 2008 Eylül'ünde Lehman Brothers'ın batmasıyla derinleşen finansal kriz, reel ekonomiler üzerindeki esas etkisini 2009 yılında göstermiştir. II. Dünya Savaşından beri dünya ekonomisi ilk kez 2009 yılında küçülmüştür. Ekonomik büyüme hızındaki düşüşe paralel olarak dünya ticaret hacminde de 2009 yılında yaklaşık yüzde 10'luk bir daralma yaşanmıştır.

Küresel ekonomiyle entegre olmuş, mal ve sermaye akımlarına açık bir ekonomisi olan Türkiye de küresel krizden derin bir biçimde etkilenmiştir. Başta AB olmak üzere gelişmiş ülkelere yaptığımız ihracat, o ülkelerdeki ekonomik daralma nedeniyle sert bir biçimde düşmüştür. Küresel kriz, içeride de beklentileri olumsuz bir biçimde etkilemiş, tüketici ve reel kesim güven endeksleri hızlı bir biçimde gerilerken özel tüketim ve yatırım harcamaları hızla düşüşe geçmiştir. Tüm bu gelişmeler sonucunda 2009 yılında ekonominin yaklaşık yüzde 6 küçüleceği ve işsizlik oranının yüzde 15'lere yaklaşacağı tahmin edilmektedir. Bu rakamlar küresel krizin Türkiye'ye maliyetinin ne kadar yüksek olduğunu göstermektedir.



Ekonomik kriz en derin etkisini reel kesimde, özellikle sanayi üretiminde göstermiştir. 2008 Ağustos'unda düşmeye başlayan sanayi üretimi Şubat 2009'da dibe vurmuş ve ancak Ekim ayında bir önceki yılın üzerinde bir üretim düzeyine ulaşabilmiştir. Ancak, sanayi üretimindeki toparlanmanın niteliği ve sürdürülebilirliği konusundaki endişelerimiz devam etmektedir. Bu endişelerimizin temelinde kredi kanallarının hala tıkanık olması yatmaktadır. Bankalar, büyük işletmelere düşük faizlerle kredi verirken KOBİ'lere kredi vermemekte, kredi verseler bile çok yüksek faizler talep etmektedirler. Ayrıca Kredi Garanti Fonunun etkili bir biçimde çalışmaması da finansman sıkıntısı içindeki KOBİ'lerin sorunlarını ağırlaştırmaktadır. KOBİ'lerin finansman kanalları açılmadıkça, sanayide güçlü ve yaygın bir toparlanma beklemek aşırı iyimserlik olur. Bu nedenle bankacılık kesiminin KOBİ'lere kredi açmak için öne sürdükleri şartları yumuşatmaları ve KOBİ kredilerinin yeniden yapılandırılmasında daha esnek bir tavır sergilemeleri gerekmektedir. Aksi takdirde sanayimizdeki kan kaybı 2010 yılında da hızlanarak devam edecektir.



**Zirvede Kalmak İsteyenler,
Bugünlerini doğru planlamak zorundadır...**

Yalnızca çalışmakla yetinmeyip günümüzün rekabet koşulları ve inanılmaz hızla akan zamana da yenik düşmemek gerekir. Değişen günün koşulları ise sadece kendini iyi tanıtabilenleri, doğru anlatabilenleri hedefe taşır. Bu yüzden etkili "TANITIM" ve zaman kaybı yaşamadan "HEDEF KİTLELERE ULAŞMANIN" önemini kavrayan ticari işletmeler rekabet ortamının yoğunluğunu da dikkate alarak iletişimin önemini kavramaktadırlar. Bu bağlamda; **METROPOL DAĞITIM** profesyonellikten ödün vermeyen kadro ve deneyimiyle tüm bunların bilincinde olarak 16 yıldır hep yanınızda...

Saffet CANSEVER

Kurye
Hizmetleri

Kargo
Hizmetleri

Yurtdışı
Gönderiler

Dağıtım hizmetleri tek çatı altında...

Hizmetlerimiz,

- Broşür, katalog, insert
- Dergi (sürelili ve sürekli yayın)
- Promosyon ve eşantiyon
- Davetiye
- Zarf
- Kredi kartı
- Fatura
- Hesap ekstresi
- Gazete
- Ajanda
- Bülten
- Yurtiçi-Yurtdışı Kargo





Türkiye ekonomisinin 2010 yılındaki performansı esas olarak dünya ekonomisindeki gelişmelere bağlı olacaktır. Eğer dünya ekonomisi 2010 yılında toparlanmaya başlarsa Türkiye ekonomisinin de buna paralel bir gelişme sergileyeceğini tahmin ediyoruz. Ancak, küresel krizden çıkışın nasıl olacağı ekonomistler arasında da tartışma konusudur. Bazı ekonomistler krizden çıkışın yavaş ancak sürdürülebilir olacağını düşünürken bazı ekonomistler krizin çift dipli olacağını yani ekonomideki toparlanmanın geçici olduğunu ve küresel ekonominin yeniden resesyona gireceğini ifade etmektedir. Eğer çift dipli bir kriz yaşayacak işlerin yeniden nasıl ve ne zaman bozulacağını kestirmek güçtür. Önümüzdeki dönemde finansal piyasalarda yeni sürprizler yaşayabiliriz. Ama biz, çift dipli resesyon olasılığını göz ardı etmemekle birlikte ihtiyatlı iyimserliğimizi koruyor ve küresel ekonomideki toparlanmanın, yavaş olmakla birlikte devam edeceğini düşünüyoruz.

2009 yılının ilk yarısında Türkiye ekonomisi hızla küçülmüştür. Bu nedenle, 2010 yılının ilk yarısında ekonomik büyüme hızının pozitif olması doğaldır. Ancak, ekonomik büyümenin 2010 yılında çok sınırlı kalacağını, toparlanmanın oldukça yavaş olacağını tahmin ediyoruz.

Ekonomi yönetimi, kanımızca, küresel krizin Türkiye üzerindeki etkilerini teşhis ve tedavide geç kalmış, ekonomik tedbirlerin alınmasındaki gecikme krizin maliyetinin yükselmesine neden olmuştur. Ö-

neğin, kısa çalışma sürelerinin uzatılması ve ödeneklerinin artırılması yönündeki önerimizin uygulamaya konması dört ay almış ve bu süre içinde birçok işyeri üretimlerini durdurarak işçilerini çıkarmak zorunda kalmıştır. Kredi Garanti Fonu uygulamasının güçlendirilmesi için gerekli düzenlemelerin yapılması bir yılı aşkın bir süre almıştır ve fonun çalıştığı hala söylenemez. Ekonomide güven artırıcı tedbirlerin alınmasındaki gecikmeler, tüketici ve reel kesim güveninde toparlanmayı da geciktirmiş ve geciktirmektedir. Ekonomi yönetimi, ekonomik toparlanmayı hızlandırmak ve işsizliğin sosyal maliyetlerini düşürmek için ekonomik politikalarda reel sektöre öncelik vermelidir. Ancak, daha da önemlisi, gerçekleştirilecek yapısal reformlarda reel sektör üzerinde yoğunlaşılmasıdır. Reel sektörün rekabet gücünü artıracak, ülkemizde iş yapma ortamını iyileştirecek, üretim, yatırım, istihdam ve ihracatın önünü açacak yapısal reformlar mutlaka gerçekleştirilmelidir.



ASO Başkanı
Nurettin ÖZDEBİR



MESTAN GRUP



Laminat
Parke

Sevdikleriniz Bizim
İçin Değerlidir!..



Dış Cephe
Mantolama

Krizler Hem Tehdit Hem Fırsat İçerir



Krizlerin hem tehditleri hem de fırsatları içerdiğini belirten OSTİM OSB Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın, "Kriz zamanlarında bazı firmalarımız sığınak kazanıyor, bazı firmalarımız yel değirmeni yapıyor" dedi.

Biz bölgemizdeki sanayinin nabzını, düzenli olarak takip ettiğimiz elektrik tüketim grafiklerine bakarak izliyoruz. Buna göre 2009 yılı sonundan geriye dönük bir inceleme yaparsak, 2008 yılının sonunda elektrik tüketim miktarının 2007 yılı rakamlarına indiğini görüyoruz. Bu iniş 2009 yılında da sürüyordu. Her yıl bölgemizde yüzde 10'luk bir artış hızı vardır. Firmalar büyüyor, firma sayısı artıyor. 2009'da 2007 yılının rakamlarına iniyoruz. Fakat 2009 yılının Ekim ve Kasım aylarında eski rakamlara yaklaştığımız. Aralık ayında ise ilk kez bütün eski yılların üzerine çıkmışız. Ekim Kasım Aralık tren-

di ümidimizi arttırmıştır. Rakamlar somut olarak bunu gösteriyor.

Umuyoruz yeni yıla girerken başlayan canlanma eğilimi devam etsin. 2010 yılı bu şekilde giderse iyileşme olacak. Umarız bu yükseliş devam eder. Krizden itibaren yeterince bekledik, sabrettik, saklandık, küçüldük. Artık başka bekleyeceğimiz bir şey kalmadı. Ümit sürecine girdik. Burada siyasi istikrarın, sürekliliğin katkısı var. Bu unsur sanayicilerin geleceği açısından önemlidir. Politikaların şöyle veya böyle olmasını ayrıca tartışabiliriz, bu süreklilik bu istikrar insanların daha rahat düşünmesini sağlıyor.

Krize rağmen biz de firmalarımıza yönelik olarak onların rekabetçi yapılarını güçlendirici, teşvik edici, güç birliğine yönelik, üniversite-sanayi işbirliklerine yönelik çalışmalar yapıyoruz.



Kopyalama

CorelDRAW X4

renkli dijital baskı



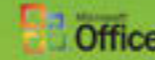
poster baskı



AO plan kopya



fotokopi



Adobe Photoshop CS2

cd baskı (çoğaltma) • lazer kaşe

Autocad 2010

hızlı katalog • broşür • kartvizit • fatura kartı • yaka kartı
cilt yapımı • laminasyon • fotoblok baskı • ozalit • fotoğraf baskı

Dolum

kaşe



kartuş dolumu



toner dolumu



drum-chip

- Kartuşlarımız ultrasonik temizler ve buhar makinesinde temizlenerek, nano pigment mürekkep kullanılarak, son teknoloji makinelerde garantili doldurulur.
- Tonerlerimiz yüksek hava basıncı kompresör ile temizlenir, parçesinde drum ve chip değişimleri yapılır. Orjinal toner kullanılarak baskı kalitesi ve sayfa maksimum verimlilik sağlar. Hava sistemleri paketlenir.





Özellikle dört başlık altında yürüttüğümüz kümelenme çalışmalarını hem o sektörler, hem bölgemize ve hem de Ankara'ya katkı sağlayacak süreçler olarak değerlendiriyoruz. Bunlardan ümitliyiz. Çalışmaların bereketini görmeye başladık. Savunma, enerji, medikal ve iş inşaat makineleri kümelerimiz çalışıyor.

Biz Ankara'da 40 yıldan uzun süredir üretim yapan bir sanayi bölgesiyiz. Artık hem üretim ve istihdam alanıyız, hem de tüm Türkiye'deki sanayiciler için bir anlamda laboratuvar ve okul görevi yapıyoruz. Aynı zamanda bir bölgenin, bir yörenin, bir şehrin nasıl kalkınacağına yönelik projeler ve tasarımlar yapıyoruz. Ankara, başkent oluşu, hükümetin burada oluşu ve bürokrat kesimin ağırlıklı oluşu gibi nedenlerle diğer Anadolu kentlerine göre farklılık gösteriyor.

Kriz zamanlarında firmalar daha çok arayış içine giriyor. Kriz zamanlarında bazı firmalarımız sığınak kazanıyor, bazı firmalarımız yel değirmeni yapıyor. Bu nedenle krizler hem tehdit hem fırsatları içeriyor. Türk sanayisi ve firmaları bu tür dönemlerde bazı gerçekleri de görüyor. Örneğin, dünyada pazar olarak sadece batının olmadığını, komşularımızın, Asya'nın, Ortadoğu'nun, Afrika'nın farkına varıyorlar. Biz de OSTİM yönetimi olarak bölge yönetimi olarak Irak ve kimi Ortadoğu ve Afrika ülkeleri ile ortak projeler oluşturuyoruz.

Projemiz yaklaşık 50 milyon dolarlık bir yatırımdır. Bu merkez bölgemizin sanayisini de tica-

rileştirecektir. Sadece bina yapıp, kiracı bulmaya yönelik bir yatırım değil. Bu merkezde OSTİM'i kendisine üretim üssü olarak seçen, yan sanayi olarak seçen firmalarımıza da yer tahsis edeceğiz. Yeni firmalar davet edeceğiz. Tasarım yapan, mühendislik yapan firmaları da bölgemize kazandıracacağız. Bu arada yeni yönetim merkezimiz de yüksek performanslı temiz enerji odaklı bir bina olarak hayata geçti. Yurt içi ve yurtdışından incelemeye geliyorlar.

Üretim yapan tüm insanlar, bir fedakarlığa, kahramanlığa soyunmuş önemli insanlardır. Girişimci, önemli bir insan ve önemli bir kaynaktır. Dolayısıyla bu girişimcilik ruhunu kaybetmemeliyiz. Bana göre girişimcinin girişim azmi, heyecanı ayakta tutulmalı. Teşvik eden bir iklim olmalı. Bölgenin, şirketlerin, ülkenin kalkınması için bu önemli. Deneyimlerimize göre girişimci olan firmaları, şahısları alkışlamamız, desteklememiz, ödüllendirmemiz ve önemsememiz gerekiyor. Kalkınmanın anahtarı burada yatıyor. Devlet burada destek verirken, teşvik verirken son derece cömert olmalı.



Orhan AYDIN
OSTİM OSB Yönetim Kurulu Başkanı

FORTINET®

The New Generation of Secure Gateways



**network ve
internet
güvenliğinde
her zaman
lider...**

Firewall • VPN Gateway • IPS (Saldırı Tesbit ve Durdurma)

Gateway AntiVirus (Ağ Geçidinde Virüs Kontrolü) • Content Filtering (İçerik Filtreleme) • AntiSpam

Traffic Shaping (Trafik Biçimlendirme) • Application Control (Uygulama Kontrolü) • DLP (Veri Sızma Koruması)

WAN Optimizasyonu • SSL Inspection (SSL Denetimi)

1326. Sokak No: 5/2-4
06460 Öveçler / ANKARA
Tel: (312) 472 15 30 Faks: (312) 472 15 40
E-mail: info@rzk.com.tr www.rzk.com.tr

Türkiye Distribütörü
RZK

RZK Mühendislik ve Bilgisayar Sistemleri

Bakanlıklar



Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat ERGÜN: "Üretimden ve ihracattan kaybettiklerimizin önemli bir bölümünü, 2010 yılında geri kazanacağımıza inanıyorum. Olumlu değerlendirmeler, 2010 yılının ülkemiz için uzun ve hızlı bir büyüme döneminin başlangıcı olacağını ortaya koymaktadır."

Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün, Ocak ayında kapasite kullanım oranlarında kaydedilen yükselişi değerlendirirken, "Üretimden ve ihracattan kaybettiklerimizin önemli bir bölümünü, 2010 yılında geri kazanacağımıza inanıyorum" dedi.

Bakan Ergün, yaptığı değerlendirmede, imalat sanayindeki gelişmelerin temel göstergelerinden biri olan kapasite kullanım oranı daha önce TÜİK tarafından yayınlanırken, bu yıl Ocak'tan itibaren Merkez Bankası tarafından yayınlanmaya başladığını hatırlattı. Merkez Bankası tarafından açıklanan rakamlara göre, 2010 yılı Ocak ayı kapasite kullanım oranının, geçen yılın aynı dönemine göre 6,6, bir önceki aya göre ise 0,2 puan artarak yüzde 67,8 olarak gerçekleştiğini belirten Ergün, genel trende bakıldığında, TÜİK verilerine paralel bir şekilde, Merkez Bankası'nın kapasite kullanım oranlarına ilişkin verilerinde de 2009 Nisan ayından itibaren ılımlı bir artış trendi olduğunun görüldüğüne dikkati çekti.

Geçen yılın Ocak ayına göre yapılan kıyaslamalarda, yıllık bazda düşüşün, baz etkisinin de devreye girmesi ile birlikte, Aralık ayında sona erdiğine işaret eden Bakan Ergün, "2009 Aralık ayında bir önceki yıla göre 3,5 puan yükselen kapasite kullanım oranı, bu yıl Ocak'ta da bir önceki yıla göre 6,4 puan artış göstermiştir. Ocak'ta bir önceki aya göre sınırlı da olsa bir artış görülmesi olumlu bir gelişmedir" dedi.

"2010, Uzun ve hızlı bir büyüme döneminin başlangıcı..."

Ayrıca, birkaç aydır azalma gözlenen Reel Kesim Güven Endeksi'nin, Ocak ayında sınırlı da olsa artmasının "pozitif bir gösterge" niteliğinde olduğunu kaydeden Bakan Ergün, şöyle devam etti:

"Önümüzdeki dönemde, küresel ekonomik gelişmeler paralelinde 2009'un son aylarında tekrar toparlanmaya başlayan ihracatta yaşadığımız olumlu gelişmeler, dış ticarete eriştiğimiz yeni pazarlar ve bütçe konusunda uyguladığımız sürdürülebilir politika, ekonomimizin geleceği konusundaki güveni arttırmaktadır.

Nitekim bu güven, uluslararası kurumların Türkiye'ye ilişkin 2010 yılı öngörülerini olumlu yönde revize etmelerini sağlamıştır. Ayrıca, önde gelen kredi derecelendirme kuruluşları ve diğer finansal kuruluşlar yayınladıkları raporlarda, hükümet olarak orta vadeli planda öngördüğümüz büyüme oranından, daha yüksek yüzde 4-5'lik bir büyüme oranı beklentilerini belirtmişlerdir.

Bu olumlu değerlendirmeler, 2010 yılının ülkemiz için uzun ve hızlı bir büyüme döneminin başlangıcı olacağını ortaya koymaktadır. Türkiye olarak, 2010 yılında, üretimden ve ihracattan kaybettiklerimizin önemli bir bölümünü geri kazanacağımıza inanıyorum."

"Avrasya bölgesinin teknoloji üretim merkezi..."

Sanayi ve Ticaret Bakanı Ergün, eskiden Türkiye'nin en büyük sorununun kamu maliyesinde yaşandığını ve her yıl üst üste verilen büyük bütçe açıkları neticesinde, faiz ve enflasyonun çok yüksek, ekonominin oldukça riskli olduğunu, şimdi ise mali disipline riayet eden bir iktidar olduğunu, kriz döneminde dahi bütçe açığını orta vadede risk oluşturmayacak bir seviyede tutmayı başardıklarını vurguladı.

Ergün, Türkiye'nin artık makroekonomik düzlemde güçlü bir altyapıya sahip olduğunu dile getirerek, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Önümüzdeki süreçte, özel sektörümüzün yeniden yapılanmasına, daha dinamik bir yapıya bürünmesine ve gelişmesine odaklanmamız gerekiyor. Orta ve uzun vadede, katma değeri yüksek ürünlerle geçmeyi, Avrasya Bölgesinin teknoloji üretim merkezlerinden biri olmayı hedefliyoruz. Türkiye, dünyanın en büyük 10 ekonomisinden biri olmayı hedefliyorsaydı, bu yapısal dönüşümü hayata geçirmek zorundadır.

Sanayimizin rekabet edebilirliğini ve verimliliğini artırmak için, bu dönüşümü hızlı ve başarılı bir şekilde hayata geçirmek durumundayız. İşletmelerimizin belli bir başarıyı yakalamaları kadar, o başarıyı sürekli yenilemeleri ve dönüştürmeleri için de becerilerini sürekli artırmaları gerekiyor. Küresel ekonomik düzen, işletmeleri sürekli yenilenmeye mecbur etmektedir, bu dinamik çevrede 'bir müddet dinleneyim' dediğiniz anda, birileri gelip sizi geçebiliyor."

Kendilerini sürekli yenilemeyen, farklı müşteri tercihlerine odaklanamayan, kalite vurgusunu güçlendiremeyen firmaların, özellikle kriz ortamlarında büyük zorluklar çektiğini bildiren Ergün, bu nedenle, işletmelerin tasarım ve markalaşma çalışmalarına büyük önem vermeleri gerektiğine işaret etti.

Bakan Yıldız: "Tedarikçi sayısının artması ve tam rekabete dayalı bir doğal gaz sektörünün oluşması temel hedeflerimizden bir tanesidir."

Bu konuda özel sektörün önünü açmaya yönelik gayretlerinden kimsenin şüphe etmemesi gerektiğini ifade eden Yıldız, bugün gerek doğal gaz gerekse petrol piyasasının bundan 7-8 yıl öncesiyle karşılaştırılmayacak kadar dinamik bir yapıda olduğunu belirtti.

Doğal gaz arz güvenliğiyle ilgili daha uygun bir modelin gerçekleştirilmesi için çalışmalarının devam ettiğini anlatan Yıldız, "Hele hele petrol kanunu ile ilgili sivil toplum örgütlerinden ve özel sektörden ayrı bir iş yapmadığımızı, bütün bilgileri paylaştığımızı, iktidarıyla muhalefetiyle beraber bu milli konunun siyasetten arındırılmış haliyle gündeme getirilmesine inandığımızı belirtmek istiyorum" dedi.

Uluslararası arenada Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı'nın (TPAO) daha da büyütülmesi gerektiğini vurgulayan Yıldız, "Bu, yurt içinde özel sektörün yeterince yer almayacağı anlamına gelmiyor. TPAO'nun büyüklüğü bence Türkiye içerisinde özel sektörün cesaretini kırmamalı" diye konuştu.

Karadeniz'de petrol arama çalışmaları

TPAO ve Brezilya Milli Petrol Şirketi PETROBRAS ortaklığında, dünyanın en gelişmiş petrol platformlarından biri olan "Leiv Eiriksson"un Karadeniz'de yapacağı ultra derin-deniz sondaj operasyonlarından ümitli olduklarını ifade eden Yıldız, "Sonuç alamayabiliriz ama inandığımız ve ümit ettiğimiz için bu platform buraya geldi. İnşallah iyi bir sonuç alırız" dedi.

BOTAŞ'ın da uluslararası arenada yapacağı çok şey bulunduğunu anlatan Yıldız, şöyle konuştu:



"Hele hele Türkiye'nin coğrafyasından kaynaklanan avantajları kullanmasıyla beraber, hem petrol hem de doğal gaz boru hatlarının artmasıyla beraber bu tür milli şirketlerimize daha fazla ihtiyaç hissedilecek. O yüzden ben BOTAŞ'ın düzenleyeceğimiz kanunla beraber Türkiye içerisindeki payının azalmasını aslında BOTAŞ'ın küçüleceği anlamına gelmeyeceğini belirtmek istiyorum. Bunlar birbirini engelleyen işlemler değil. Hem BOTAŞ'a hem de TPAO'da uluslararası arena da daha fazla iş düşeceğini rahatlıkla söyleyebiliriz."

Tedarikçi sayısının artması ve tam rekabete dayalı bir doğal gaz sektörünün oluşmasının temel hedeflerinden bir tanesi olduğunu ifade eden Yıldız, şöyle devam etti:

"Tabii ki doğal gaz piyasasındaki fiyatlar serbest piyasa ekonomisi kurallarına göre belirlenecektir. Kendileri kullanmak ya da dağıtmak için büyük miktarda doğal gaz alımı yapan şirketlerimiz, daha kuvvetli bir fiyat rekabetiyle karşılaşabilecek. Ben BOTAŞ'ın gaz konusunda piyasadaki özel sektörden farklı bir mantıkla çalışmayacağını rahatlıkla söyleyebilirim. Ancak elindeki kontratların, 'al ya da öde' ile alakalı yükümlülüklerinin piyasada hiç yokmuş gibi algılanmasını da doğru bulmuyorum."

Petrol arama faaliyetlerine ilişkin ayrılan ödeneğin son 7 yılda 8 kat arttığını ve 2010 yılında 1,1 milyar liraya ulaştığını belirten Yıldız, bunun da yerli kaynaklara verdikleri önemi gösterdiğini kaydetti.

TPAO'nun gerçekleştirdiği sondaj sayısının 2002 yılında 27 adet olduğunu, bu rakamın 2009 yılında 79'a ulaştığını ifade eden Yıldız, "Sabırla inatla petrol ve doğal gaz aramalarımızı hem özel sektör hem de kamu olarak devam ettireceğiz" şeklinde konuştu.

Yıldız, son 7 yılda açılan toplam 604 kuyunun 142'sinin petrolü, 194'ünün doğal gazlı ve 247'sinin de kuru kuyu olarak tamamlandığını belirtti.

Bakan Yıldız, yeni petrol yasası konusunda bu yıl sivil toplum örgütleri, özel sektör, iktidar ve muhalefete birlikte ortak hareket edeceklerini sözlerine ekledi.

Bakan Çağlayan: "İhracatımızın artış trendi devam edecek."

Bakan Çağlayan, 2010 yılı Ocak ayında 121 ülkeye yönelik ihracatta artış yaşandığını, oransal bazda en fazla ihracat artışı sağlanan ülkenin Çin olduğunu belirtti.

Devlet Bakanı Çağlayan yaptığı yazılı açıklamada, elektrik-elektronik sektörü ürünlerinde, 2010 yılı Ocak ayı ihracatının, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 12,6 artarak 624 milyon dolar olarak gerçekleştiğini belirtirken, tekstil ve hammadde ihracatının, 2010 yılı Ocak ayında yüzde 20,6 artarak 482 milyon dolar olduğunu bildirdi. Hazır giyim ve konfeksiyon ihracatının ise yüzde 1,6 artarak 1 milyar 171 milyon dolara ulaştığını belirten Çağlayan, Almanya'nın sektör ihracatında ilk sırada yer alırken, İngiltere, Belçika ve Romanya'ya yönelik ihracattaki yüzde 40'ın üzerinde artışların dikkat çektiğini belirtti.

Sanayi grubu içerisinde önemli bir yeri olan kimyevi maddeler ve mamulleri ihracatının, 2010 yılı Ocak ayında 2009 yılı aynı dönemine kıyasla yüzde 50,6 oranında artış göstererek 850 milyon dolar seviyesine yükseldiğini belirten Çağlayan, 2009 yılı Ocak ayında 100 milyon dolar üzerinde ihracat gerçekleştirilen ülke sayısının 18 iken, 2010 yılı Ocak ayında bu rakamın 23'e çıktığını belirtti.

"Bu dönemde ihracatımızda ilk sırada yer alan 50 ülkeye gerçekleştirilen ihracat 7,1 milyar dolarla toplam ihracatımızın yüzde 90'ını teşkil etmektedir. İhracat yaptığımız ilk beş ülke değişmemekle birlikte, 2009 yılı Ocak ayında ikinci sırada yer alan Irak, 2010 Ocak ayında beşinci sıraya gerilemiştir. Bu değişiklik neficesinde, Almanya 841 milyon dolar en çok ihracat gerçekleştirdiğimiz ülkeler arasında birinci sırada yer alırken, onu sırasıyla, 599 milyon dolar ile İtalya, 547 milyon dolar ile Fransa, 481 milyon dolar ile İngiltere ve 382 milyon dolar ile Irak takip etmektedir. Almanya'ya 2010 Ocak ayı ihracatı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 6,73 art-



mış, İtalya'ya ihracatımızda yüzde 42 Fransa'ya yüzde 38,7 İngiltere'ye yüzde 45,9 oranında artış kaydedilmiştir. Özellikle AB ülkelerine yönelik ihracat artışları, 2010 yılı ihracatımızın 2009'a göre çok daha iyi olacağını göstermektedir."

Bakan Çağlayan, 2010 yılı Ocak ayında 121 ülkeye yönelik ihracatta artış yaşandığını, oransal bazda en fazla ihracat artışı sağlanan ülkenin Çin olduğunu belirterek, "2010 yılı Ocak ayında toplam 121 ülkeye yönelik ihracatımızda artış kaydedilmiştir. İhracatımızdaki ilk 20 ülke içinde oransal bazda en fazla ihracat artışı sağladığımız ülke 11. sırada yer alan Çin olmuştur. Bu artış Çin'in toplam ihracatımızdaki payını yüzde 0,9'dan yüzde 2,4'e çıkarmasını sağlarken, 2010 Ocak ayında, en büyük değer artışları sırasıyla, 177 milyon dolarla İtalya'ya, 152,5 milyon dolarla Fransa'ya, 151 milyon dolarla İngiltere'ye ve 121 milyon dolarla Çin'e yapılan ihracatlarımızda gerçekleşmiştir" dedi.

2009 yılında, yaşanan tüm zorluklara karşın, ihracatta orta vadeli program hedefinin 3,7 milyar dolar aşarak 102,2 milyar dolar olduğunu belirten Çağlayan, Türkiye'nin bütün olumsuzluklara rağmen 100 milyar dolar üzerinde ihracat gerçekleştiren ülkeler kulübünde kaldığını söyledi. 2010 yılında dünya ekonomisinden gelen olumlu veriler dünya ticaretinin canlanmaya başlayacağını gösterdiğini belirten Çağlayan, nitekim Uluslararası Para Fonu'nun (IMF) dünya büyüme beklentisini yüzde 3,1'den yüzde 3,9'a yükselttiğini, IMF tahminlerine göre 2010 yılında gelişmiş ülke pazarlarının ortalama yüzde 2,1, gelişmekte olan pazarların ise ortalama yüzde 6 düzeyinde büyüyeceğini kaydetti.

Maden Suyu Kaynağından İçilir.



"Her içişte bir ohh çekilir"

- Maden suyu içindeki zengin mineraller ile, sağlıklı beslenmeye yardımcıdır.
- Yemek öncesinde ve sonrasında rahatlıkla içilebilir.
- Maden suyu, günün her saati tercih edilen sağlıklı bir içecektir.



www.beypazarimadensuyu.com.tr



CTR Akademi Kuruluyor



Ankara'da eğitim sektörüne farklı bir soluk getiren CTR, yeni oluşturduğu yapısını CTR Akademi ile pekiştiriyor. CTR, beş ana başlıkta sunduğu eğitimleri CTR Akademi çatısı altında daha bütünsel bir yaklaşımla katılımcılarıyla buluşturmayı hedefliyor. Yeni oluşum hakkında CTR Eğitim Müdürü Oğuzhan Altuğ Kılıç dergimizi bilgilendirdi.

CTR Akademi kaçınılmaz bir ihtiyacın cevabıdır aslında. Bir yandan yeni markamızla eğitim alanındaki nitelikli yaklaşımımızı pekiştirme fırsatı bulacağız, diğer yandan gelişim sürecimize bir artı değer katmış olacağız. Bu süreç sadece yeni bir marka oluşumu değil; aynı zamanda fiziksel altyapıyla ilgili bazı önemli adımları da içeriyor. Bugüne kadar daha çok eğitimlerimiz otel ortamında gerçekleştirildi. Bundan sonra ise kendi yerlerimizde, daha yoğun ve zaman sıkıntısı çekmeden eğitimler düzenleyebileceğiz.

Artık Daha da Yakın

CTR Akademi eğitim salonları Ankara'nın belli bölgelerinde yer alacak. Katılımcılarımızın ulaşımına ilgili sıkıntılarını çözmek, bir bakıma eğitime katılımı teşvik etmek için böyle bir yapılanmayı uygun gördük. Salonlarımızdan ilki Kızılay'da yer alacak. Ankara'nın en merkezi yeri olduğu için Kızılay'ı tercih ettik. Bu sayede hem akşam grupları, hem hafta içi gündüz grupları hem de hafta sonu grupları için çok kolaylık olacak.

Bildiğiniz üzere, bazı bölgeler şehir merkezine hayli uzak ve Ankara'nın gelişen şehircilik yapısı kendi içinde şehircikler oluşturmaya başladı. Çayyolu buna güzel bir örnek. CTR Akademi'nin şehir merkezinin çevresinde yer alan bu bölgeler için önemli açılımlarından ilki Çayyolu'nda olacak. CTR Akademi'nin kuruluşunu takip eden birkaç aylık süre içerisinde belli eğitim konularında hizmet sunmak üzere Çayyolu eğitim salonları da devreye girecek. Bu sayede Çayyolu'nda ikamet eden katılımcılarımız, CTR kalitesine Çayyolu'nda da ulaşma imkanı bulacaklar. Çayyolu'nda ilk etapta Etkin Hızlı Okuma Eğitimleri sunmayı düşünüyoruz. İhtiyaca göre diğer eğitim konuları da zamanla ilave edilecek.

Bir diğer eğitim salonumuz CTR'nin yeni merkezinde, yani ATB İş Merkezi'nde olacak. ATB İş Merkezi hem Ostim'e hem de Batıkent'e yakınlığıyla büyük bir avantaj sağlıyor. Burada daha çok Ostim'e yönelik genel eğitimler ve kurumlara özel eğitimler sunmayı hedefliyoruz.

ORSİAD'da Ücretsiz Bilgilendirme Seminerleri

Bu dönemde yaptığımız önemli çalışmalarından biri de yakın zamanda başlayacak ücretsiz bilgilendirme seminerlerimiz. ORSİAD ile yaptığımız işbirliği doğrultusunda, ORSİAD üyelerine belli konularında ücretsiz bilgilendirme seminerleri düzenleyeceğiz. Bu seminerler ORSİAD seminer salonunda gerçekleştirilecek. Bu çalışmanın Şubat ayı başında



Yönetim Sistemleri Eğitimleri

ISO 9001, ISO 14001, ISO 22000, OHSAS 18001, İyi Tarım Uygulamaları ve Globalgap, ISO 27001 Standartları Temel, Dokümantasyon ve İç Tetkik Eğitimleri, İstatistiksel Proses Kontrol, Süreç Yönetimi ve İyileştirme, Genel Metroloji ve Kalibrasyon Eğitimleri.

İlk Yardım Eğitimleri

Sağlık Bakanlığı onaylı Temel İlk Yardım, İlk Yardım Bilgi Güncelleme, Standart İlk Yardım Eğitimleri, Bebeklerde ve Çocuklarda İlk Yardım Eğitimi.

İş Sağlığı ve Güvenliği Eğitimleri

İş Kazaları Sonrası Hukuki İşleyiş ve Uygulamaları, İş Sağlığı ve Güvenliği Kurulu, Yüksekte Yapılan Çalışmalarda İş Sağlığı ve Güvenliği, İnşaat İşlerinde Kişisel Koruyucu Donanım (KKD) Kullanımı, Maden İşlerinde Kişisel Koruyucu Donanım (KKD) Kullanımı, Elektrik İşlerinde İş Sağlığı ve Güvenliği Eğitimleri.

Kişisel ve Kurumsal Gelişim Eğitimleri

Etkili Sunum Teknikleri, Profesyonel Satış Becerileri, Beden Dik ve İletişim Becerileri, Temel Süreçleriyle Kamu Alımları (İhale), Zor Müzakerelerle Başa Çıkma, Takım Çalışması Eğitimleri.

Etkin Hızlı Okuma Eğitimleri

Bilgisayar Destekli Etkin Hızlı Okuma Eğitimleri. (yetişkin, OSS'ye hazırlık ve SBS'ye hazırlık grupları)



kurulum devam ediyor

ORSİAD Kuzey Irak Erbil Pazarında



ORSİAD İlk Yardım Bilgilendirme Semineri

Ostim Organize Sanayi Bölgesi Sanayici İşadamları ve Yöneticileri Derneği – ORSİAD kuruluşların eğitimleri hakkında bilgilendirilmesi için “bilgilendirme seminerleri” düzenledi.

“Temel İlk Yardım Bilgilendirme Semineri”, “İş Sağlığı ve Güvenliği Bilgilendirme Semineri”, “Etkin Hızlı Okuma Bilgilendirme Semineri” ORSİAD bünyesinde ücretsiz olarak gerçekleştirilecek.

ORSİAD-CTR işbirliği ile ilki 2 Şubat’ta gerçekleştirilen “Temel İlk Yardım Bilgilendirme Semineri” kuruluşların ilk yardıma yönelik ihtiyaçları temel alınarak hazırlandı. Seminerde mevzuatın temel bazı gerekliliklerinden, kuruluşlarda bulundurulması zorunlu ilkyardımcı sayısı ve bunların niteliklerinden, Sağlık Bakanlığı onayından, ilkyardımcı bulundurulmaması halinde kuruluşların karşı karşıya kalacakları müeyyidelerden söz edildi ve temel ilk yardım bilgilerinden biri olan “Boğaza Yabancı Cisim Kaçmasında İlk Yardım” konusu anlatımlı ve uygulamalı olarak sunuldu. Katılımcılara “katılım belgesi” verildi.

Kuruluşların talepleri halinde eğitim ve belgelendirmeler yapılacak, ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi, ISO 14001, Çevre Yönetim Sistemi, OHSAS 18001 İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi ve ISO 22000 Gıda Güvenliği Yönetim Sistemi Belgelendirme ve denetim faaliyetleri de talepler doğrultusunda yürütülecek.

başlamasını planlıyoruz. Değerli üyeler yakında bu konular hakkında ORSİAD tarafından bilgilendirilecekler.

Bilgilendirme seminerlerinden kısaca bahsetmek gerekirse; yapılan çalışmalar doğrultusunda öncelikli üç konu belirlendi: İlk Yardım, İş Sağlığı ve Güvenliği, Etkin Hızlı Okuma. Bu üç konunun tanıtımı yapılacak ve özellikle İlk Yardım ve İş Sağlığı ve Güvenliği başlıkları altında, kuruluşların dikkat etmesi gereken özel noktalar, uyulması gereken asgari yasal gereklilikler, yasal gerekliliklere uyulmaması halinde karşılaşılabilecek cezai müeyyideler bu seminerlerin temelini teşkil edecek. Etkin Hızlı Okuma’da ise, daha çok kişisel gelişime yönelik bir konu olduğundan, bu eğitim sayesinde edinilecek bireysel avantajlardan ve bu sistemin üzerine kurulduğu yapıdan bahsedilecek.

İlerleyen dönemlerde üye kuruluşların talepleri doğrultusunda farklı seminerler de planlanacak. İşbirliğimiz gereği bazı eğitimlerimizden ORSİAD üyeleri indirimli de faydalanabilecekler. Bununla birlikte, ORSİAD üyelerine yönelik toplu eğitimler de planlanan faaliyetlerden biri. Bu konular da üyelere bildirilecek.

Umuyoruz ki bu çalışmaların tamamı hem bizler için hem de OSTİM için çok çok faydalı olacak. Sonuçta Ostim kazanacak, Türk sanayisi kazanacak ve ülkemiz kazanacak. Böyle bir imkanı bizlere sunduğu için, Türkiye’de sivil toplum kuruluşu olmanın zorluklarıyla çok dirayetli bir şekilde baş eden ORSİAD ailesine, başta Sayın Başkan Özcan Ülgener ve Yönetim Kurulu Üyelerine yaklaşımlarından dolayı çok teşekkür ederim.



Ostim Organize Sanayi Bölgesi Sanayici İşadamları ve Yöneticileri Derneği (ORSİAD), düzenlemiş olduğu organizasyon ile 13-17 Aralık 2009 tarihlerinde İşadamlarının Erbil Trade Solo Exhibition - Erbil Uluslararası İnşaat, Enerji, Belediye Ekipmanları ve Endüstri Fuarına katılımlarını sağlayarak, Kuzey Irak pazarına girişlerine destek oldu. ORSİAD Yönetim Kurulu üyelerinden Atilla Dünder, Suat Çiftçi ve Nedret Yener fuarda bulunarak OSTİM ve ORSİAD’ı tanıttı ve temsil etti.

Pyramids International Group ile yapmış olduğu anlaşma ile fuarda ORSİAD’dan katılımcı olarak 14 firma yer aldı. Yenersan, Teknikon İnşaat Makinaları, Dünder Elektrik, Elfa Metal, Doğan Tel Örgü, Tamer İnşaat Çelik Kalıpları, Kardelen Makine, Rasim Makine, Bekotaş Boya Sanayi, Gökşun Makine, Ersan Elektrik, Emtaş Motor Sanayi, Tempo Pompa, Aydın Makine, Beton Teknik firmaları katıldı. Kuzey Irak’ta ki inşaat firmaları ve işadamlarına ziyarette bulunuldu ayrıca Erbil vali vekili Tahir A. Osman ve Kerküklü encümen üyeleri ile görüşüldü.

Katılımcı firmalar, fuar dönüşü Kuzey Irak Pazarı ile ilgili toplantılar yaparak iş girişimlerinde bulundular.



El ve Koltuk Altı Aşırı Terlemelerde Kesin ve Kalıcı Çözüm



lük işleri etkiler, sosyal sıkıntılara neden olur, iş, meslek ve kariyer seçimini olumsuz etkiler, yaşam kalitesini ve ruhsal sağlığı bozar.

El ve koltuk altında aşırı terleme (Aksillopalmar Hiperhidrozis) olgularının tedavisinde ise çeşitli kozmetik ürünler, iyontofrez ve botoks uygulamaları gibi çeşitli yöntemler kullanılmaktadır. Ancak bu yöntemlerin hepsi geçici çözümlerdir. Uygulamayı yıllar boyunca defalarca tekrarlamak gerekmektedir. El ve koltuk altı aşırı terleme olgularında kalıcı ve kesin çözüm ise kısaca ETS olarak adlandırılan "Endoskopik Torakal Sempatektomi" operasyonu ile yapılır. Bu operasyonun başarı oranı %98-99 arasındadır. ETS ameliyatları genel anestezi altında uygulanır. Diz artroskopisi veya laparoskopik safra kesesi ameliyatları gibi aynı şekilde kapalı yöntemle uygulanır. Hastanın koltuk altı bölgesinde açılan bir tanesi 10mm diğer 5mm olan iki adet minik kesi aracılığı ile yapılır. Operasyon süresi ortalama 20-30 dakikadır. Operasyon sonrasında hastanın el ve koltuk altı terlemesi geçmiş olur. Günümüzde Endoskopi Torakal Sempatektomi (ETS) ameliyatları en sık olarak "Klips" ile uygulanmaktadır. Klipsli ETS denilen bu operasyonda sempatik sinir zincirine titanyum klips konularak aşırı terleme tedavi edilmiş olur. Operasyon sonrası hastanın 8-10 saatlik bir dinlenme sonrası evine taburculuğu mümkün olmaktadır. Yan etki ve komplikasyon oranları son derece düşüktür.

Terleme vücudumuzun normal fonksiyonlarından birisidir. Terlemenin temel fonksiyonu ise vücut sıcaklığının ayarlanmasıdır. Kişiler efor yapmadığı, ortamın sıcak olmadığı, aşırı acı yemediği, aşırı heyecanlanmadığı durumlarda terliyor ise buna aşırı terleme (hiperhidroz) hastalığı denir. Aşırı terleme en çok yüz, el ve koltuk altlarında belirgindir. Aşırı ve normalden çok fazla terleyen kişiler, iş ve sosyal yaşamlarında önemli kısıtlamalar ve problemler yaşarlar. Özellikle ellerden ve yüzden damlayan, ceketlerden ve ayakkabılardan taşan bir terleme varsa bu durum ciddi bir sosyal problem yaratabilir. Terleme bölgelere göre kişisel görüntüyü bozar, başkalarıyla ilişki kurmayı engeller, gün-

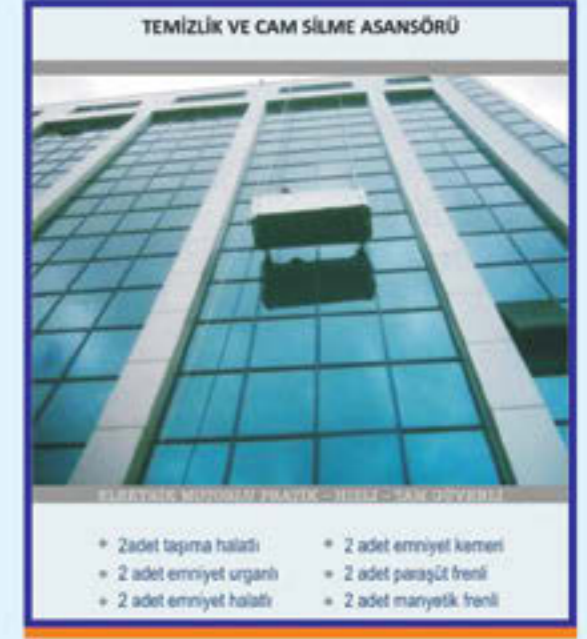
Doç. Dr. Erkan DİKMEN
Göğüs Cerrahisi

Medicana International Ankara Hastanesi



TEKNİKON

İNŞAAT MAKİNALARI SANAYİ ve TİC. LTD. ŞTİ.



Mobil Vinçler • Çatı Vinçleri • Yer Vinçleri
Kompaktörler • Vibratörler • Betoniyerler





Yeni Çek Yasası



2009 yılı çek kavramı üzerinde çok tartışmanın yaşandığı bu tartışmaların sonucunda geçici ve kalıcı hukuki düzenlemelerin beraberinde geldiği bir yıl oldu. Özellikle ekonomik sıkıntının artması ile birlikte ticari hayatta kullanılan çeklerde karşılıksız çek sayısının artması, bir çok ticaret erbabının hapis cezası alması hükümeti bu konuda tedbirler almaya itmişti. Yıl içinde yapılan düzenlemeleri Aralık ayında yapılan kanun değişikliği takip etti. "Çek Haminin Korunması Hakkındaki Kanun" büyük bölümü 5941 Sayılı "Çek Kanunu" ile değişikliğe uğradı. Beraberinde tartışmalarda getirildi de yenilikleri de dikkat çekiyor. Bu yazımızda sizlerle dikkat çeken bazı değişiklikleri paylaşmak istiyor.

Bankalar yapılan düzenleme ile karşılıksız çıkan çeklerin her bir yaprağı için sorumluluğu belirlenmiştir. Bu sorumluluk bedeli 600 TL'ye çıkarıldı. Aslında kanun tasarısı sırasında bu rakımın 1000 TL ye çıkarılacağı belirtilmiş ise de kanunda bu rakam 600 TL ye çekildi. Bankaların sorumluluk bedelleri ile ilgili bir başka tartışmada bu düzenlemeden sonra ortadan kalkmış oldu. Önceki düzenlemede çekin kısmi karşılığı olması durumunda banka sorumluluk bedelini ödemezken yeni düzenleme ile banka çek bedelini geçmemek kaydı ile hesapta bulunan kısmi miktarla birlikte sorumluluk bedeli olan 600 TL yi de ödemek zorunda olacak.

Bankaların sorumlu bedelleri ile ilgili sonuçlanan bir başka tartışmada sorumluluk bedelinin ödeme yükümlülüğü süresi oldu. Bilindiği gibi çeklerle ilgili icra takibi ve alacak talebi için 6 aylık süre söz konusudur. Çoğu banka bu sebebe dayanarak karşılıksız çek ile ilgili sorumluluk tutarını bu tarihten sonra ödememekteydi. Ancak yeni kanun ile bu sorumluluk süresi 10 yıl olarak belirlenmiş oldu. Sorumluluk tutarı 600 TL'yi ödemeyen banka hakkında icra takibi başlatılarak bu meblağ istenebilir.

Yeni düzenleme Banka çalışanlarının da cezai mesuliyeti de düzenlendi. Kısmide olsa hesapta bulunan paranın veya bankanın sorumluluğunda olan miktarın ödenmemesi durumundan ödemeyi yapmayan banka görevlisi şikâyet üzerine bir yıl hapis cezası ile cezalandırılacaktır.

Yeni kanun çekleri tacir çeleri ve şahıs çekleri olarak ikiye ayırmıştır. Ayrıca ticari işletmelerde çek keşide etme yetkisi ve cezai sorumluluğu ile ilgili de yeni düzenlemeye gidildi. Şirket yetkilisi çek keşide etme yetkisini devretmiş olsa bile cezai sorumluluk yine de şirketin yetkilisine ait olacaktır. Uygulamada sıkça görülen şirket yetkilerini üçüncü kişilere devri artık şirket yetkilisini cezai sorumluluktan kurtarmayacaktır.

Karşılıksız çek keşide etmek suçunun cezai yaptırımında da yeni düzenlemeye gidilmiştir. Karşılıksız çek keşide eden kişi, haminin şikâyeti üzerine, her bir çekle ilgili olarak, binbeşyüz güne kadar adli para cezası verilecektir. Ancak, verilecek adli para cezası, çek bedelinin karşılıksız kalan miktarından az olmayacaktır. Mahkeme ayrıca, çek düzenleme ve çek hesabı açma yasağına, bu yasağın bulunması hâlinde, çek düzenleme ve çek hesabı açma yasağı kararı verecektir.

Yürürlükten kaldırılan eski çek kanununun 16 ncı maddesinde tanımlanan esçtan dolayı, 1/11/2009 tarihi itibarıyla, haklarında soruşturma veya kovuşturma başlatılmış ya da kesinleşmiş bir hükümle mahkûm olan kişilere; şikâyetçi ile belirledikleri miktarın belirli vadelerde ödenmesi hususunda anlaşmaya varma hakkı tanınmış ve anlaşmanın bir nüshasının şikâyetçi veya yasal temsilcisi tarafından Cumhuriyet Başsavcılığı'na veya mahkemeye verilmesi hâlinde, anlaşmada öngörülen süre kadar soruşturma veya kovuşturmanın durmasına, hükmün infazının ertelenmesine veya durdurulmasına karar verileceği kabul edilmiştir. Anlaşmaya varılmış olması, şikâyetçi bakımından şikâyetin geri alınması anlamına gelmeyecektir.

Yukarda açıklandığı üzere karşılıksız çek cezasının ortadan kaldırılması gibi bir durum söz konusu değildir. Ceza adli para cezasına dönüştürülmüştür.

Avukat
Uğur ÇAĞLAR
avugurcaglar@hotmail.com

TOPLU YEMEK, TOPLANTI,
DÜĞÜN, SÜNNET NİŞAN
ORGANİZASYONLARI



Açık Hava Havuz Başlı
Kır Düğün Bahçemiz



Üst Kat Ziyafet ve
Düğün Salonumuz



Görülebilir Mutfağımız
ve Alakart Salonumuz

MENÜ

Köy kahvaltısı - -ızgara çeşitleri
alabalık - -deniz balık çeşitleri
pide çeşitleri - -tatlı çeşitleri

ALO PAKET
395 65 47

"Restaurantımız Alkolsüzdür"

Garagiz
Canlı Alabalık Et Izgara

Anadolu Bulvarı 1368 Cad. No: 123 (Araç Muayene İstasyonu Karşısı)
İvedik - Yenimahalle / ANKARA Tel: 0312 395 65 47
Faks: 0312 395 60 47 www.garagiz.com

Kablosuz İnternet (Wireless)
Hizmetimiz Mevcut.

FENSTERBAU FRONTALE 2010
ULUSLARARASI KAPI, PENCERE ve
CEPHE FUARI
24-27 Mart 2010
Nurnberg / Almanya



AUTO MECHANİKA
ULUSLARARASI OTOMOTİV YEDEK
PARÇA VE AKSESUAR FUARI
14 - 19 Eylül 2010
Frankfurt / Almanya

BAUMA 2010
ULUSLARARASI İNŞAAT
MAKİNELERİ VE
MALZEMELERİ FUARI
18 - 25 Nisan 2010
Münih / Almanya



107. KANTON FUARI
ÇİN İTHALAT VE İHRACAT
ÜRÜNLERİ FUARI
15 - 19 Nisan 2010
Guangzhou / Çin

HANNOVER MESSE 2010
SANAYİ VE ENDÜSTRİ FUARI
19-23 Nisan 2010
Hannover / Almanya



PLASTİK K
PLASTİK VE KAUÇUK SANAYİ
FUARI
27 Ekim - 03 Kasım 2010
Düsseldorf / Almanya

RESALE 2010 KARLSRUHE
16. ULUSLARARASI KULLANILMIŞ
MAKİNELER VE TESİSLERİ FUARI
21-23 Nisan 2010
Karlsruhe / Almanya



METAV 2010
ULUSLARARASI ÜRETİM
TEKNOLOJİSİ VE OTOMASYON
METAL İŞLEME MAKİNALARI FUARI
23 - 27 Şubat 2010
Düsseldorf / Almanya



ORSİAD
OSTİM ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ
SANAYİCİ İŞADAMI VE YÖNETİCİLERİ DERNEĞİ

YURTDIŞI FUARTURLARI

BAUMA 2010
Uluslararası İnşaat Makineleri ve Malzemeleri Fuarı
19 Nisan - 25 Nisan 2010
Münih / Almanya



HANNOVER MESSE 2010
Sanayi ve Endüstri Fuarı
19 Nisan - 23 Nisan 2010
Hannover / Almanya



RESALE 2010 KARLSRUHE
16. Uluslararası Kullanılmış Makineler ve Tesisler Fuarı
21-23 Nisan 2010
Karlsruhe / Almanya



FUAR TUR PROGRAMLARINDA
ORSİAD ÜYELERİNE İNDİRİM UYGULANACAKTIR.

DETAYLI BİLGİ İÇİN LÜTFEN ARAYINIZ!
0312.354 01 02



OSTİM İkinci Kuşak Genç Girişimcileri
ORSİAD Başkanı Özcan ÜLGENER'i ve Yönetimi
24/11/2009 tarihinde ziyaret etti.



ORSİAD Başkanı ve Yönetim Kurulu
OSTİM Başkanı Orhan AYDIN'ı Yeni Binasında
22/10/2009 tarihinde ziyaret etti.



ORSİAD ile CTR Arasında Eğitim ve
Belgelendirme Alanında,
24/11/2009 tarihinde sözleşme imzalandı.



ORSİAD'da
02/02/2010 tarihinde
Temel İlk Yardım Bilgilendirme Semineri düzenlendi.

vommak[®]
Teknolojide bir adım önde...

Pastacılık Ekipmanları
Tavukçuluk Ekipmanları
Jeoloji ve Maden Ekipmanları

www.vommak.com.tr



vommak[®]

VOMMAK Makine ve Mühendislik Sanayi Ticaret Limited Şirketi
Adres : Öztepek Sanayi Sitesi 21. caddde No:10 İvogsan Yenimahalle/Ankara
Tel : 0312 395 42 54
Fax : 0312 395 42 79



**KUVEYT TÜRK'TEN
İŞLETMENİZE
SAĞLAM
DESTEK!**



KUVEYTTÜRK
SAĞLAM BANKACILIK

444 0 123
www.kuveytturk.com.tr