

**KOBİ**

MAYIS 2012

**Garanti**

# GİRİŞİM

GARANTİ BANKASI'NIN KATKILARIYLA

## YENİ TEŞVİK YASASI'NDAN KOBİ'LERE FIRSATLAR



■ Okan, girişimciyi  
kolejden yetiştirecek

■ Köydeki bahçeyi  
şehre taşıdılar

■ OKI, yeni ürünleriyle  
KOBİ'lere odaklandı

■ Makaron rekabeti yeni  
bir sektör yarattı

**23 ÜLKEDEN İŞBİRLİĞİ ÇAĞRISI**



DOĞAN BURDA DERGİ

Yayıncı

Doğan Burda

Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş.

İcra Kurulu Başkanı Mehmet Y. Yılmaz

Yayın Direktörü M. Rauf Ateş

Yayın Yönetmeni Talat Yeşiloğlu

Yazı İşleri Müdürü (Sorumlu) Asım Aslan

Haber Müdürü Mustafa Kemal Çolak

Araştırma Müdürü Orhan Karaca

Görsel Yönetmen Özcan Çayçoşar

## Editörler

Borsa - Finans Talip Yılmaz,

Medya Fatoş Bozkuş

Dış Haberler Emrah Gürkan

Haber Merkezi Levent Gökmen, Özlem Bay,

Özge Yavuz, Gözde Yeniova, Burcu Tuvay,

Mustafa Gündoğdu, Kıvanç Özvardar, Sibel Atik

Marka Müdürü Didem Alakın Güven

Sayfa Yapımcıları Fatih K. Tural, Erdal Şahin

Fotoğraflar Hüseyin S. Öngen, Gökhan Çelebi

Grafik Yaman Tetik

Arşiv Nihal Yörükçü

Ankara Temsilcisi Erdal İpekeşen

Tel: 0 312 207 00 71-207 00 95

ekonomist@doganburda.com

## Yönetim

Genel Yayın Koordinatörü Yeşim Denizel

Tüzel Kişi Temsilcisi Murat Köksal

Satış Direktörü Orhan Taşkın

Finans Direktörü Didem Kuruç

Üretim Direktörü Servet Kavasoglu

## Reklam

Grup Başkanı Viki Habif

Grup Başkan Yardımcısı Nil Ertan

Satış Koordinatörü Emel Sönmez

Satış Müdürü Filiz Kavak - Selin Uğur - Yonca Gönen

Tel: 0 212 336 53 60 (3 hat) Faks: 0 212 336 53 90

## Rezervasyon

Tel: 0 212 336 53 00 / 0 212 336 53 57 / 0 212 336 53 59

Faks: 0 212 336 53 92 - 93

Ankara Reklam Bölge Temsilcisi Sezınur Balıkcıoğlu

Tel: 0 312 207 00 72-73

Hedef Sayfalar Tel: 0 212 336 53 70 Faks: 0 212 336 53 91

## Yönetim Yeri

Hürriyet Medya Towers

34212 Güneşli/İSTANBUL

Tel: 0 212 410 32 56 Faks: 0 212 410 32 55

Baskı Doğan Ofset Matbaacılık ve Yayıncılık AŞ

Doğan Medya Tesisleri, Hoşdere Yolu C Blok

34850 Esenyurt/İstanbul

0 212 622 19 00

Dağıtım Yaysat AŞ 0 212 622 22 22

Yayın Türü Yerel, süreli, haftalık

© Ekonomist Dergisi Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş. tarafından

T.C. yasalanna uygun olarak yayımlanmaktadır. Ekonomist Dergisi'nin isim ve yayın

hakkı Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş.'ye

aittir. Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı

saklıdır. İzinsiz, kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz.

DB Okur Hizmetleri Hattı (0 212) 478 0 300

okurhizmetleri@doganburda.com

DB Abone Hizmetleri Hattı

Tel: (0 212) 478 0 300 Faks: (0 212) 410 35 12-13

abone@doganburda.com

www.doganburda.com

Pazar hariç hergün saat 08.00-20.00 arasında hizmet verilmektedir.

## KOBİ'ler ve yeni teşvik yasası

Beklenen yeni teşvik yasası nihayet geçtiğimiz ay açıklandı. İş dünyası tarafından oldukça olumlu karşılanan yasanın, öncekilerden farklı olarak ilke göze çarpan ayrıntısı, bir mantığa ve stratejiye dayanması diyebiliriz.

Zira bu yeni yasayla birlikte varolan sorunlar halı altına süpürülmemiş, eski sistemdeki hatalar tespit edilmiş, çözüm için yeni bir strateji belirlenmiş ve belki de en önemlisi kanayan yara cari açığa dikiş atılması yönünde, önemli kararlar alınmış.

Bir önceki yasa ile karşılaştığımız zaman yeni teşvik sisteminde daha fazla yatırım, daha fazla istihdam, daha fazla teknoloji ve Ar-Ge odaklı yaklaşım sergilediği ve eski sisteme kıyasla özel sektör taleplerinin daha fazla dikkate alındığını görüyoruz.

İl bazlı bölgesel teşvik sistemine geçişle 81 il yeni pakette, altı bölgeye ayrıldı. İstihdam, rekabetçi ve yenilikçi kapasite göstergeleri, mali ve demografik göstergeler, eğitim, sağlık, erişilebilirlik ve yaşam kalitesini içeren 61 sosyo ekonomik göstergeye dikkat çekilerek hazırlanmış bir yasa var karşımızda. İşin pratiğe iyi bir şekilde dökülmesi halinde, Türkiye ekonomisinde büyük bir dönüşüm sağlayacağı gözle görülür bir şekilde ortada.

Ayrıca yeni teşvik sisteminin aynı zamanda Türkiye'ye gelecek olan uluslararası yatırımlar için de doping etkisi yaratması bekleniyor. Keza teşvik paketi ile global pek çok firma şimdiden Türkiye'yi yakın takibe almış durumda.

KOBİ'ler açısından baktığımızda ise en önemli noktalardan biri, bu yeni pakette kümelenmenin teşvik edilmesi diyebiliriz. Kümelenmeye bu kadar vurgu yapılması önemli çünkü KOBİ'lere rekabet gücü kazandırması açısından kümelenme kritik bir argüman olarak karşımıza çıkıyor. Birçok KOBİ ölçeğindeki firmanın yüzde 30 kapasitesiyle çalıştığını düşünürsek, kümelenme vurgusunun ne kadar hayati bir olgu olduğu daha iyi açıklanabilir. 50 milyon TL'nin üzerindeki yatırımlarda bölge ayrımı gözetilmeden stratejik sektör teşvikleri veriliyor.

Girişimci KOBİ'lerin bu fırsattan yararlanmaları gerektiği bir gerçek.

Özellikle kanaat önderleri KOBİ'lere, yatırım tutarı 20 milyon TL'nin üzerinde olan ilaç ve savunma sanayi yatırımları ile TÜBİTAK tarafından desteklenen Ar-Ge projeleri ile geliştirilen ürünlerin üretimine yönelik yatırım teşviklerine göz atmalarını öneriyor.

Kapak haberimizde yeni teşvik paketinin KOBİ'lere neler getireceğini masaya yatırdık. Herkesin olumlu baktığı bu pakette, KOBİ'ler için de birçok fırsat var kuşkusuz.

Ancak KOBİ'lerin yeni teşvik paketini ayrıntılı bir şekilde analiz etmesi, iyi bir planlama yapması gerektiği de bir gerçek.

Büyük resmin bir parçası olarak Ar-Ge, inovasyon kapasitesinin geliştirilmesine de olanak sağlayan bu yeni paket ile Türkiye'nin belkemiği olan KOBİ'lere dönüşümün yolları açılabilir.

Hepinize iyi bir ay geçirmeniz dileğiyle...

Burcu Tuvay

# İ ç i n d e k i l e r

- 5** KOBİ Gündemi
- 9** Siz işinizi, onlar ofisinizi yönetsin
- 10** **KAPAK KONUSU**
- Yeni Teşvik Yasası KOBİ'lerle çok barışık
- 16** "KOBİ'ler yeni yasayla daha karlı üretim yapacak"
- 18** Köydeki bahçeyi şehre taşıdılar
- 20** OKI, yeni ürünleriyle KOBİ'lere odaklandı
- 22** Garanti kurumsal interneti yeniledi
- 24** G.Kore ile 'serbestleşecek ticaret' hangi sektörleri atağa kaldıracak?
- 26** Zeytin çekirdeğinden enerji üretti
- 28** Okan, girişimciyi kolejden yetiştirecek
- 30** Hakkı Usta Haus oldu Hollanda'dan dünyaya açılıyor
- 32** Makaron rekabeti yeni bir sektör yarattı
- 34** Kadınları gardıropları ile barıştıracak
- 36** Rockwell İTÜ'de 600 bin dolarlık laboratuvar kuruyor
- 38** Yabancı yatırımlar KOBİ'lere akacak
- 40** **Nihayet Durukanoğlu:** Yeni yatırım teşvik sistemi (yatırımlarda devlet yardımları) yatırımcılara neler getiriyor?
- 42** Hotstop Corner açmak ister misiniz?
- 43** Vergi takvimi
- 44** Yurtdışı mal talepleri
- 48** Yurt içi fuar takvimi
- 49** Yurt dışı fuar takvimi
- 50** **Gülşay Özkan:** New York'tan 'sürdürülebilir mutluluk' formülü





# KOBİ Gündemi

## Mısırlı turizmcilerden Türkiye çıkarması

2011 yılında yaşanan siyasi gelişmelerin ardından turizme yeniden ivme kazandırmayı hedefleyen Mısır, Türkiye’de yeni bir tanıtım kampanyası başlatıyor. Tanıtım kampanyası kapsamında, Mısırlı turizm acentelerinden oluşan bir heyet İstanbul’da Türk turizmcilerle bir araya geldi. Mısır Turizm Federasyonu ve federasyona bağlı 32 turizm acentesi ve otel, Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği’nin (TÜRSAB) başkanlık ettiği turizmcilerle buluştu. Heyetler arasında yapılan görüşmelerde, Mısır’da sağlanan istikrar ortamı anlatılarak, Marsa Alam yeni bir destinasyon olarak tanıtıldı.

Yaşanan siyasi olaylar nedeniyle 2011 yılında ülkeyi ziyaret eden turist sayısı bir önceki yıla göre yüzde 33 oranında azalan Mısır, yurtdışına çıkan 11 milyon Türk turisti ülkeye yönlendirmek için harekete geçti. 2010 yılında 63 binden fazla Türkün ziyaret ettiği Mısır’a giden turist sayısının 2011 yılında 33 bine kadar gerilemesi üzerine, Mısır tanıtım ve işbirliği atağına başladı. Mısır ile Türkiye arasındaki turizmin son yıllarda önemli bir artış gösterdiğini belirten Mısır Turizm Bakanlığı Türkiye Temsilcisi Nehad Gamal Eldin de, geçtiğimiz yıl 77 bin Mısırlının Türkiye’yi ziyaret ettiğini açıkladı. Eldin, yaklaşık 11 milyon Türk turistini yurtdışına çıkmasından dolayı Türkiye’nin güçlü bir potansiyeli olduğunu da söyledi.

Mısır Kültür ve Turizm Bakanlığı Müsteşarı Sammy Mahmoud da 2012 yılının ilk 3 ayında geçen yılın aynı



dönemine göre ağırladıkları turist sayısının yüzde 33 arttığını söyledi. Yıl sonuna kadar 12 milyon turist hedeflediklerini anlatan Mahmoud, turizm gelirlerini de 11 milyar dolara çıkarmak istediklerini kaydetti. Mahmoud, yeni turizm stratejine göre 2017 yılında 32 milyon turisti Mısır’da ağırlamak planladıklarını söyledi. Bu hedefe ulaşabilmek için tüm dünyada yoğun bir tanıtım kampanyasına başladıklarını açıklayan Mahmoud, Türkiye’de de yıl içinde çok sayıda etkinlik planladıklarını söyledi.

## Çin kotayı Türkiye ile aşmak istiyor

Türkiye Genç İşadamları Konfederasyonu (TÜGİK) Genel Başkanı Erkan Güral, Mart ayı içerisinde TÜGİK olarak Çin’in Henan Eyaleti’ne gerçekleştirdikleri ziyarete yönelik izlenimlerini aktardı. Erkan Güral, Çinli firmaların Türkiye’de yatırım yapmak ve ülkemizde ürettikleri ürünleri Avrupa’ya ihraç etmek için iki ülke arasındaki ilişkileri geliştirmeyi hedeflediklerini belirtti. Güral şunları söyledi: “Çin’de en gelişmiş eyaletlerin dışında önemli potansiyele sahip bölgeler de bulunuyor. İş dünyamız bu bölgeleri de mutlaka dikkate almalı. Bu bölgelerden biri olarak değerlendirebileceğimiz Henan, Çin’de çok önemli potansiyele sahip ve yurtdışıyla ticaret yapma isteği çok yüksek bir eyalet. Çin firmaları Türkiye olan ticaret ve işbirliğinin geliştirilmesine büyük önem veriyor. Bunun başlıca nedeni, Çin firmalarının Avrupa pazarında kotalara takılıyor olması. Çin firmaları Türkiye’de yapacakları yatırım ve üretimle, Türkiye’den Avrupa’ya ihracat yapmayı ve Avrupa pazarında daha geniş paylar elde etmeyi hedefliyorlar. Çin’le iş ilişkilerini geliştirmek ve Türkiye’ye yatırım çekmek anlamında firmalar ve kurumlar arasındaki ikili ilişkiler büyük önem taşıyor.”



## KOBİ’ler ‘bulut’a uçacak

Microsoft, Edge Strategies ile birlikte içinde Türkiye’nin de yer aldığı 13 ülkede 3 binden fazla KOBİ’nin bilişim yatırımlarına karar veren yöneticileri ile gerçekleştirdiği araştırmanın sonuçlarını duyurdu. Araştırmaya göre bulut hizmetlerine yatırım yapacak olan KOBİ sayısının önümüzdeki beş yıl içerisinde önemli derecede artacak. Microsoft’un KOBİ Bulut Araştırması’nın sonuçları bilgi teknolojilerine yatırım yapan KOBİ’ler arasında bulut hizmetlerinden faydalananların yüzde 59’unun bilgi teknolojilerinden elde ettikleri faydayla önemli üretkenlik artışları yaşadığını ortaya koyarken, aynı oran bulut hizmetlerini kullanmaya başlamamış olan KOBİ’lerde ise yüzde 30 dolaylarında kalıyor.

Bulut hizmetlerini bugün kullanan KOBİ’lerin yüzde 63’ü önümüzdeki 12-18 ay arasında büyümeyi öngörüyor; yüzde 55’i ise bu teknolojinin büyümelerine destek olacağına inanıyor. KOBİ’lerin yüzde 50’si bulut bilişimin yatırımlarının daha da önemli hale geleceğini ve yüzde 58’i ise bulut hizmetlerini kullanmanın şirketlerini daha rekabetçi kılacağını söylüyor. Microsoft Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Münir Kundakçı, “Bulut bilişim KOBİ’lere günümüzün hızla değişen iş dünyasında rekabetçi olmalarına yardımcı olacak önemli avantajlar sunuyor. KOBİ’ler artık bilişim yatırımları için daha az para ve zaman harcarken, en önemli öncelikleri olan büyümeye daha fazla odaklanacak zaman bulabiliyor” diyor.

# KOBİ Gündemi

## Bangladeş'le hedef 3 yılda 3 milyar dolar



Bangladeş Başbakanı Şeyh Hasina ve beraberindeki heyet Türkiye İşadamları ve Sanayicileri Konfederasyonu'nun (TUSKON) düzenlediği Türkiye-Bangladeş Çalışma Kahvaltısı'nda iş adamlarıyla buluştu. Bangladeş Başbakanı Şeyh Hasina, iki ülke arasındaki ticaret hacminin düşüklüğüne dikkat çekti. Hasina, Türkiye'deki resmi temaslarında bu konuda çalışmalar yaptıklarına dikkat çekerek "Yaptığımız resmi temaslarda ülkelerimiz arasındaki ticaret hacmini 2015 yılına kadar 3 milyar dolara çıkaralım dedik. Bu hedefi koyduk. Bu hedefe yürürken TUSKON'un büyük destek olacağını düşünüyoruz" diye konuştu. TUSKON Yönetim Kurulu Başkanı Rıza Nur Meral ise "TUSKON olarak bu ilişkileri daha ileri götürmeye, yükseltmeye kararlıyız. Burada Sayın Başbakan'a bir söz veriyorum; bu yıl içinde çok güçlü bir Türk işadamları delegasyonu ile başkentiniz Dakka'ya geleceğiz. İşadamlarımız oradaki potansiyeli kendi gözleri ile görecekler ve Bangladeş'e yatırım yapacaklar" dedi.

## Çıtır Usta ilk mezunlarını verdi

Çıtır Usta'nın, sektördeki personel kalitesini ve çalışan yetkinliğini artırmak adına İstanbul Aydın Üniversitesi ve İŞKUR işbirliği ile hayata geçirdiği Çıtır Usta Eğitim Akademisi ilk mezunlarını verdi.

'Çağrı Merkezi ve Servis Elemanı' sertifika programıyla servis sektöründe nitelikli personel sayısını artırmanın yanı sıra ülkemizde hızla büyüyen çağrı merkezi sektörüne eğitimli eleman desteği sağlamayı amaçlayan akademiden mezun olanlar hem Çıtır Usta bünyesinde hem de çağrı merkezi ve hizmet sektöründe istihdam edilmeye başladı.

Çıtır Usta Yönetim Kurulu Başkanı Atilla Külekçioğlu, "Çıtır Usta, personelinin eğitimine ve kalitesine de büyük önem veriyor. Çıtır Usta olarak gıda sektöründeki bakış açısını değiştirerek servis ve çalışma koşullarını da daha üst bir noktaya çekmek istiyoruz. Bu konuda Çıtır Usta Eğitim



Akademisi ile üzerimize düşeni yaptığımızı inanıyoruz. İstihdam garantili programımıza devam edeceğiz. Hedefimiz yılsonuna kadar 250 kişiye eğitim vermek" dedi.

## Muhammed Yunus, en etkili 12 girişimciden biri

Amerikan Fortune dergisinin, ekonomik ve sosyal etkileri, dünyayı değiştiren vizyonları, yaratıcılıkları, çalışanları etkileme ve yönlendirme kabiliyetleri ile elde edilen sonuçları göz önünde bulundurarak belirlediği listede Yunus tek sosyal girişimci olarak yer buldu. Dergi tarafından seçilen kişiler arasında Apple'ın yaratıcısı Steve Jobs birinci sırada yer alırken, Jobs'u Microsoft'un kurucusu Bill Gates ikinci, Fred Smith (FedEx) ise üçüncü sırada takip ediyor. Listede yer alan diğer isimler



ise sırasıyla şöyle:

"Jeff Bezos (Amazon), Larry Page ve Sergey Brin (Google), Howard Schultz (Starbucks), Mark Zuckerberg (Facebook), John Mackey (Whole Foods), Herb Kelleher (SouthWest Airlines), Narayana Murthy (Infosys), Sam Walton (Walmart Stores), Muhammad Yunus, Grameen Bank"

Yunus'tan ismini alan Okan Üniversitesi Uluslararası Mikro kredi ve Sosyal Girişimcilik Merkezi, 2011 Aralık ayında Prof. Dr. Muhammed Yunus'un katılımıyla hizmete alınmıştı.



## Türk iletişimcilerden Ortadoğu atağı

**B**irleşik Arap Emirlikleri'ne (BAE) bağlı 7 Emirlikten biri olan Ras Al Khaimah'daki (RAK) Serbest Ticaret Bölgesi'nde "Manifesto Middle East" adıyla hizmet verecek olan Manifesto İletişim Grubu, hem bölgedeki Türk firmalarına hem de Türkiye'de faaliyet göstermek isteyen Arap şirketlerine hizmet vermeyi amaçlıyor. Bu girişimiyle Manifesto, yurt dışında şirket kurarak markasını sınırların ötesine taşıyan ilk Türk iletişim grubu oldu.

Manifesto İletişim Grubu Ajans Başkanı Ozan Özkan, Şeyh'in hayata geçirdiği projelerle RAK'ı nasıl geliştirdiğini gözlemlediklerini ifade etti. Ortadoğu girişimlerine ilişkin



olarak Ozan Özkan, Türkiye'nin dünya genelinde gelişen ekonomik, sosyal ve siyasi gücüne paralel hareket ettiklerini belirtti. Manifesto Genel Müdürü Selin Bozkurt ise " İnşaat, turizm ve enerji sektörlerinde faaliyet gösteren müşterilerimizin bölgede yatırımları var. Örneğin turizmde Rixos, Dubai'nin ardından RAK'da ikinci otelini açacak. İnşaat sektöründe Taşyapı Emirliklerde güçlü bir yatırımcı. Biz de müşterilerimizin aktif oldukları coğrafyalarda yanlarında yer alma vizyonuyla hareket ediyoruz. Bu yıl içinde iki ayrı ülkede daha Manifesto markasıyla hizmet vereceğimiz ofislerimizi devreye almayı planlıyoruz" dedi.

## Gaziantep'te kadın girişimciler konuşuldu

**T**ürkiye Elektrikli Vinç İmalatçıları Derneği (TEVİD) Başkanı Ahmet Tekin Çelikkbilek, Türkiye'de yerli vinç imal edilirken ve 7 milyar dolar dış ticaret açığına rağmen son 2 ayda yaklaşık 8 milyon dolarlık vinç ithalatı yapıldığını vurguladı. Bu açığın yerli ürünle kapatılabileceğini belirtti. Dünyada ve Türkiye'de otomotivden makineye demir çelikten metal eşya ve tersaneye, kimyadan gıdaya kadar ekonominin can damarı pek çok sektörde vinç kullanıldığına dikkat çekerek sektörün 100 milyon dolarlık büyüklüğe sahip olduğunu belirten Çelikkbilek, şunları söyledi:

"Yerli üreticilerin sesi olmak ve merdiven altı üretimin yoğun olduğu sektörümüze öncelikle üretimde düzenleme ve standart getirmeyi amaçlıyoruz. Türkiye'de kaliteli vinç imalatı yapan şirketler var. Yerli imalat vinçler yabancı marka vinçlerden kalite açısından hiçbir farkı yokken üstelik daha



uygun fiyattan satılırken maalesef talep edilmiyor, yurt dışından ithal ediliyor. Son 2 ayda yaklaşık 8 milyon dolarlık vinç ithalatı yapıldı. Türkiye dış ticaret açığını yerli vinç kullanımıyla kapatabilir."



## Kocaelili kadın girişimcilerden eğitim programına yoğun ilgi

**G**irişimci kadınlar için Türkiye'de sunulmuş en önemli eğitim fırsatlarından biri olan 10.000 Kadın Girişimci Sertifika Programı, Kocaelili girişimci kadınlar ile buluştu. Özyeğin Üniversitesi ve TOBB Kocaeli Kadın Girişimciler Kurulu'nun, Kocaeli Sanayi Odası'nda düzenlediği toplantıya, farklı sektörlerden çok sayıda iş kadını katıldı.

Kocaeli ve bölgesinde daha fazla kadın girişimcinin güçlenmesine destek olacak program, kendi işini kurmuş, fakat işini büyütmek için yeterli imkânlardan yoksun

kadınlara ücretsiz girişimcilik ve işletme eğitimi fırsatı sunuyor. Toplantıya katılarak 10.000 Kadın Girişimci Sertifika Programı'nın detayları hakkında bilgi edinen Kocaelili kadın girişimciler, hayallerini gerçekleştirmelerine yardımcı olacak programa katılmak için birbirleriyle yarıştı.

Büyüme potansiyeli yüksek bir işe sahip olan ve işini büyütme isteyen kadın girişimcilere ücretsiz olarak verilecek olan eğitimlere katılacaklar, Goldman Sachs ve Özyeğin Üniversitesi tarafından geliştirilen kriterlere göre seçiliyor.

# KOBİ Gündemi

## Plastech 10 Mayıs'ta başlıyor

10 - 13 Mayıs 2012 tarihlerinde ilk kez düzenlenecek olan PLASTECH - Plastik, Ambalaj ve Teknolojileri Fuarı, İZFAŞ ve EGEPLASDER işbirliğinde gerçekleştiriliyor.

Yurt içinden Ankara, Gaziantep, İstanbul, İzmir, Kayseri, Kocaeli, Manisa, Uşak ve yurt dışından Almanya, Azerbaycan, Brezilya, Çin, Fransa, Güney Kore, Hollanda, İspanya, Japonya'dan katılımcıların yer alacağı PLASTECH Fuarı'na yaklaşık 150 firma katılıyor.

Katılımcılarına önemli iş bağlantıları kurma olanağı sunacak olan fuar için, İZFAŞ tarafından alıcı çalışması yapılan ülkeler şöyle; Almanya, Azerbaycan,



Bulgaristan, Irak, Kosova, Makedonya, Mısır, Ürdün ve Yunanistan. İzmir Uluslararası Fuar Alanı 2 ve 3 nolu hollerde organize edilen PLASTECH Fuarı'nda, ambalaj, plastik, kauçuk, polyester, pvc kapı-pencere profilleri, boru üretim teknolojileri ve aksesuarları, geri dönüşüm sistemleri ve ekipmanları sergilenecek.

Yerli, yabancı pek çok katılımcı ve ziyaretçiyi bir araya getirecek fuar, profesyonel ve son tüketiciye açık olarak düzenleniyor. Nihai tüketici için giriş ücreti 5 TL olarak belirlenen fuar, 10.00 - 19.00 saatleri arasında gezilebilir.

## Arbella'dan inovatif tasarım

Makarna sektörünün önde gelen kuruluşlarından Arbella, oturan paket ve karton ambalajların ardından sektörüne bir inovatif ürün daha kazandı. Arbella Makarna'nın tüketici ile buluşturduğu Türkiye'nin ilk ve tek aç-kapa spagetti

paketleri ile spagetti saklamayı daha pratik hale getirdi. Arbella Makarna Genel Müdürü Abdülkadir Külahçioğlu,

"Tüketicilerin açılan spagetti ambalajlarında kullanımdan sonra içinde kalan ürünü saklamakla ilgili sıkıntıları olduğunu tespit ettik. Bu nedenle Türkiye'nin ilk ve tek aç-kapa spagetti paketini yaptık" dedi. Külahçioğlu, "Bu paketi açan tüketici yeteri kadar porsiyonu



paketten aldıktan sonra aç-kapa özelliği ile paketi kolaylıkla kapatabilecek ve içindeki ürünü orijinal ambalajı içinde saklayabilecek, makarnalar tazeliğini koruyacak, saklarken etrafa saçılmayacak" diye konuştu.



Arbella Makarna'nın Türkiye'nin en fazla ihracat yapan firmalarının başında geldiğini, 85 ülkeye makarna ihraç ettiğini dile getiren Külahçioğlu, müşteri taleplerine göre farklı ambalaj ve gramajlarda üretim yaptıklarını söylüyor.

## İTÜ Robot'tan Karatay'a ödül

Bu yıl altıncısı düzenlenen İTÜ Robot Olimpiyatları 2012 (İTÜRO 2012)'ye katılan KTO Karatay Üniversitesi Mühendislik Fakültesi öğrencilerinin çalışmaları ödüllendirildi. Her yıl Türkiye'nin dört bir yanından binlerce öğrencinin projeleriyle katıldığı, öğrencilerle akademisyenlerin ve endüstri temsilcilerinin buluşturulduğu İTÜRO 2012'de KTO Karatay Üniversitesi Mühendislik Fakültesi 1'inci sınıf öğrencilerinden bir grup öğrenci Labirent Kategorisi'nde 'KÜ-Labro ve gelişim robotları' projeleriyle mansiyon ödülüne layık görüldü.

KTO Karatay Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Ali Okatan, "Üniversite olarak devamlı proje üreten bir üniversiteyiz. Öğrencilerimizin de bu başarısı bizi gururlandırmıştır." dedi.



## Hizmet

# Siz işinizi, onlar ofisinizi yönetsin

Ofis kirası ve giderlerini üstlenmek istemeyen pek çok girişimci ofis kiralamak yerine sanal ofislere yöneliyor. Bu alanda 2010 yılından beri hizmet veren eOfis gelen ilgi doğrultusunda İstanbul Anadolu Yakası ve Ankara'da da ofis açma yönünde arayışlara başlamış.

Büyük şehirlerin prestijli lokasyon ve binalarında her geçen gün artan ofis kiralari ve genel giderler beraberinde şirketlere ödeme sıkıntılarını da getiriyor. Son yıllarda yaşanan ekonomik krizlerle birlikte girişimciler özellikle ofisi kiralayıp yatırım yapmak yerine, farklı alternatiflere yöneliyor. Bu alternatiflerden en avantajlı olanlarından bir tanesi de sanal ofisler. Yaklaşık 2 yıldır İstanbul Dünya Ticaret Merkezi'nde faaliyet yürüten eOfis de bu alanda verdiği hizmetle öne çıkan şirketlerden.

2010 yılında kurulan eOfis 700 metrekairelik alanda, aynı anda 150 kişiye birebir hazır ve sanal ofis hizmeti veriyor. Dünyada ve Türkiye'deki diğer ofislerden en büyük farkı ise uluslararası görüşmelerin rahatlıkla ve sorunsuz olarak yapılabileceği yüksek kalitedeki toplantı salonları, ortak hazır ofis kullanımı ve kullandıkça öde sistemi. Günlük ve saatlik olarak ofis kullanım imkânı sunan bu sistemi özellikle vaktinin çoğunu ofis dışında geçiren iş sahipleri tercih ediyor.

## Yeni ofisler yolda

Kurulduğu günden bu yana kullanıcılarının yüzde 45'inin yabancı şirketler olduğunu söyleyen eOfis Genel Müdürü Arzu Kalış, Amerika ve Avrupa'da oldukça yaygın olan bu sistemin Türkiye'de de daha çok yabancı firmalar ve yeni girişimciler tarafından tercih edildiğini belirtiyor. Henüz yolunda başında olmalarına rağmen hedeflerinin ulusal bir firma olarak Türkiye hazır ofis sektöründe ciddi bir pay almak olduğunu söyleyen Kalış, 2012 yılı bitmeden İstanbul Anadolu Yakası ve Ankara'da da bir ofis daha açacaklarını söyledi. eOfis yöneticilerinin daha sonraki hedefi ise yurt çapında diğer illerde, özellikle iş ortaklığı ile büyümek.

## eOfis avantajları

- Yatırım yok.
- Hiç bir genel gider yok.(Elektrik, aidat, internet, otopark, temizlik, güvenlik)
- Genel personel gideri yok (Sekreter, Mutfak personel)
- Esnek kontrat süresi
- Telefonlarınıza bakan resepsiyonist
- Tam donanımlı toplantı odalarını ve ofisleri kullandıkça ödeme.
- Ofis içinde ihtiyaçlara göre hızlı büyüme ve küçülme.



Arzu Kalış

## Kontratta esnek seçenekler

eOfis ev ortamında çalışabileceğiniz rahatlıkta bir çalışma ortamı hazırlamayı, yüksek kalitede hizmet vermeyi kendine hedef koymuş. Hemen hemen her sektörden kiracısı olan eOfis'te, küçük işletmeler şirket yasal adreslerini buraya taşıyıp ofisin tüm imkânlarını kullanırken daha büyük şirketler irtibat ofisi, kısa süreli ofis ve toplantı odalarını kullanıyorlar.

Şirketler eOfis seçtiğinde hiç bir yatırım yapmadan prestijli bir adres ve modern bir ofis ortamında işlerine hemen başlayabiliyor. Ofisi kullanırken de, ofisin aidatı, elektrik, internet, otopark, su, havalandırma, ısıtma, soğutma, temizlik, güvenlik, mutfak, resepsiyon, sekreterlik gibi giderlerini ve sorunlarını düşünmeden sadece işine konsantre olabiliyor. Üstelik girişimciler eOfis'e bir saatten bir yıla kadar istediği sürelerde kontratlar da düzenletebiliyor.

Fatoş Bozkuş fbozkus@ekonomist.com.tr





# Yeni Teşvik Yasası KOBİ'lerle çok barışık

Yeni Teşvik Yasası, bir öncekinden farklı olarak KOBİ'lere de ciddi imkanlar getiriyor. Özellikle bazı bölge ve sektörlerde yapılacak yatırımlarda KOBİ'lerin de aktif rol oynaması bekleniyor. Kefalet sisteminin etkin bir biçimde çalıştırılmasının hedeflendiği yeni sistemde, KOBİ'lere önemli vergi muafiyetleri de var.

**M**erakla beklenen ve nihayet geçen 6 Nisan'da yayınlanan Yeni Teşvik Yasası, iş dünyası tarafından olumlu karşılandı ve bununla birlikte her sektörde beklentileri artırdı. Zira bu yeni yasanın önceliklere göre farkı kuşkusuz, tüm ülkeyi ve hemen hemen tüm sektörleri kucaklamasıydı. Bu durum, yatırım hevesi ve hazırlığındaki herkesi bir biçimde teşvikin kapsamı içinde tutuyor. Yeni yasayla asıl hedeflenen, cari açığın azaltılması amacıyla ithalat bağımlılığı yüksek olan ara malı ve ürünlerin yatırım ve üretiminin artırılması... Bu da iş dünyası tarafından sanayi stratejisi ile uyumlu bir adım olarak değerlendiriliyor.

Peki yeni yasa KOBİ'lere neler getiriyor? Kapak haberi-

rimizde farklı sektörlerin ve STK'ların kanaat önderlerinin görüşlerini aldık. Ortak kanı, yeni sistemin, KOBİ'lere de yarayacağı yönünde...

## VERGİ AVANTAJI

Zira yeni sistemde, bireylere firma kurma ve işletme süreçlerinde danışmanlık desteği sağlanacak. İşbaşı eğitimleri çerçevesindeki stajlar desteklenerek, mevcut istihdamın üzerindeki işe alımlar için sunulacak prim desteği devam ettirilecek. Aktif işgücü programlarını güçlendirerek analitik çalışmalar yürütülmesini sağlayan bu yeni düzenleme ile KOBİ'ler finansman seçeneklerine kolayca erişebilecek ve üretim, istihdam ile ihracatta devamlılık kayde-



dilecek. Kefalet sisteminin etkin bir biçimde çalıştırılmasıyla, yıllık cirosu 25 milyon TL'nin altında olan ve en fazla 250 çalışanı bulunan KOBİ'ler kredi garanti desteğinden yararlanabilecek. Tasarı doğrultusunda, yerleşim ve işyeri ile iş merkezi kanunen yurtdışında bulunan şirketler, Türkiye'den verilen ve özellikle yurtdışında yararlanan mimarlık, mühendislik, tasarım, yazılım, muhasebe kaydı tutma, çağrı merkezi, veri saklama, tıbbi raporlama gibi hizmetlerden elde ettikleri kazançların yarısını verginin tümünden düşebilecek ve bu hizmetlerden KDV alınmayacak.

İşte yeni yasanın KOBİ'lere getirecekleri...

#### **“KOBİ'ler için finans araçları güçlenmeli”**

TOSYÖV (Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı) Başkanı Yalçın Sönmez, yeni teşvik sisteminin destek bileşenlerini zenginleştirdiğini söylüyor. Bu yenilikler arasında en çok dikkat çekeninin, halen ortalama yüzde 43 olan ithalata bağımlılık oranını düşürecek yatırımların 'stratejik yatırım' olarak tanımlanması ve yapıldığı yere bakılmadan

5'inci ve 6'ncı bölge destekleri kapsamına alınması olduğunu belirten Sönmez, yatırıma vergi indirimi getirilmesine de işaret ediyor. İthalat bağımlılığı yüksek olan ara malı veya ürünlerin üretimine yönelik 'stratejik yatırım'lar ve iç tüketimin yüzde 50'si ithalatla karşılanan ürünlerin üretimi için yapılan yatırımların süreç içinde artabileceğini belirten Sönmez, “Küçük ve orta ölçekli yatırımlar Ortadoğu'daki siyasi gelişmelerin seyrine bağlı olarak Doğu ve Güneydoğu illerine artarak yönelecekti” diyor. Sönmez, şunları belirtiyor:

“İthalatı ikame edeceği için teşvik gören yatırımlar, yerine bakılmaksızın 5'inci bölge teşviklerinden yararlanacak yatırımlar ile 6'ncı bölge yatırımları ve yatırım yeri tahsisleri KOBİ'ler için geniş bir alan açıyor ve yatırım isteğini kamçılar nitelikte. Fakat düğümü teşviklere eşlik edecek bir finans piyasası çözer. Bu da KOBİ bankacılığının ve yatırımcı KOBİ'lere dönük diğer finans araçlarının güçlenmesine bağlı. Yeni teşvik sistemi en küçük ayrıntısına kadar KOBİ'lere öğretilmeli. TOSYÖV olarak bu konuda hazırlık içindeyiz.”



#### **Kümelenmeye coğrafi sınır yok**

TÜRKONFED Yönetim Başkanı Erdem Çenesiz ise yeni teşvik paketinin, son dönem ekonomik büyümede önemli katkı sağlayan özel sektörün itici rolünü daha da desteklediğini belirtiyor. Bu teşvik paketinde özel sektörün eliyle büyümeyi hızlandırmak ve cari açığı daraltmanın en önemli hedefler arasında olduğunu kaydeden Çenesiz, son paketin açıklanan kısa ve uzun dönemli sorunları doğru dengeleyen, teknik açıdan iyi tasarlanmış olduğunu ifade ediyor. Yeni teşvik sisteminde kümelenmenin teşvik edilmesinin KOBİ'lere rekabet gücü kazandırması açısından önemine vurgu yapan Çenesiz, şöyle devam ediyor:

“Büyük resmin bir parçası olarak KOBİ'lerde Ar-Ge, inovasyon kapasitesinin geliştirilmesine de olanak sağlayan bu sistem ile KOBİ'lerimizde dönüşümün yolları açılabilir. Ayrıca kümelenme anlayışının coğrafi yakınlıkla sınırlanmaması da KOBİ'ler için bir avantaj yaratıyor. Şu anda Türkiye'nin temel yapısal sorunlarının başında ülkenin toplu olarak rekabet gücünün artırılması yatıyor. Ama bu başlığın nasıl hayata geçirilebileceğine baktığımızda, bu da KOBİ'lerin rekabet gücünün artırılmasını gerektiriyor. Dolayısıyla bu teşvik paketinin uzun vadede KOBİ'lerin rekabet gücünün artırılması açısından yararlı olacağını düşünüyoruz. Ancak, KOBİ'lerin rekabet gücünün artırılmasının, bu paketin sınırları dışına taşan boyutlarının da olduğunu not etmemiz gerekiyor.”



# Kapak konusu



Gülden Türkan

## Yeni fikir, yeni ürün

KAGİDER Yönetim Kurulu Başkanı Gülden Türktan ise teşvik yasasının KOBİ'lere daha çok cesaret vereceğini ve girişimciliği arttıracığını düşünüyor. Şu anda geçerli olan kadın ve gençlerin istihdam teşvikinin devam etmesini beklediklerini belirten Türktan, şöyle devam ediyor:

“KOBİ'ler genellikle kredi alma imkânı kısıtlı ve yine kısıtlı bütçelerle yatırım yapma çabası gösteren kurumlardır. Bu ya-

sa ile kredi garanti destek fonu ile bir imkân sağlandı ve faiz/vergi indirim desteği destek ve cesaret sağlanma imkânı doğdu. Ar-Ge çalışmalarının teşvik edilmesi yeni fikirler, yeni ürünler ve ürün geliştirmede olumlu neticeler doğurabilir. Ancak, dünya çapında önemli bir gelişme ortaya çıkarabilmek, fark yaratan inovatif fikirlerin ortaya çıkması için eğitim ve bilgiye ulaşım ortamının geliştirilmesi şart.”

## Global firmalar Türkiye'yi takibe aldı

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekşi, yeni teşvik sistemini memnuniyetle karşıladıklarını, yasanın Türkiye ekonomisi için önemli bir dönüm noktası olduğuna inandıklarını söylüyor. Yeni teşvik sisteminin sağlam bir mantığa ve stratejiye dayandığını ifade eden Büyükekşi'nin görüşleri ise şöyle:

“Yeni yatırım teşvikleri sayesinde yatırımlar ve üretim artacak, bunun istihdama katkısı da pozitif olacaktır. Yeni teşvik sistemi aynı zamanda ülkemize gelecek olan uluslararası yatırımlar için doping etkisi yapacaktır. Teşvik paketi ile global pek çok firma Türkiye'yi yakın takibe aldı. Nitekim Nisan ayında Çin'e ve ABD'ye gerçekleştirdiğimiz ticari heyet programlarında bunun ilk işaretlerini aldık. Birçok küresel firma Türkiye'yi mercek altına aldıklarını açıkladılar. Yeni yatırım teşvik sistemi ile ölçek ekonomisi ve kümelenme teşvik ediliyor. 50 milyon TL'nin üzerindeki yatırımlarda bölge ayrımı gözetilmeden stratejik sektör teşvikleri veriliyor. Girişimci KOBİ'lerimizin bu fırsatları yararlanmaları gerektiğini düşünüyoruz.”

## “Emek yoğun sektörler cazip olacak”

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Murat Yalçıntaş da yeni teşvik sisteminin iş dünyasının önünü açan ve ona yeni hedefler gösteren bir sistem olduğunu belirtiyor. Yalçıntaş, yeni teşvik sisteminin 2009'dakinin aksine, sadece bölge temeline dayanmadığını, “il bazlı bölgesel sistem” ile şehirlerin sosyo-ekonomik gelişme düzeylerini

merkeze aldığını vurguluyor. Yalçıntaş, şunları söylüyor:

“Bundan böyle her şehrin kendi nitelikleri ve gelişim çizgisi hesaba katılacak. Teşviklerden en fazla Doğu ve Güneydoğu Anadolu'yu içeren 6'ncı bölge yararlanıyor. Bölgedeki yatırımlar için istihdam desteği ve çalışanlar için gelir vergisi stopajı süreleri 10 yıla çıkartıldı. Bu bölgedeki yatırımcı, işçinin sadece net asgari ücretini ödeyecek. Geri kalan bütün vergileri devlet ödeyecek. Ücret maliyetini aşağıya çeken bu tedbir, 6'ncı bölgeyi özellikle emek yoğun sektörler için çok cazip kılacak.”

Uşak Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Kuvvet de özellikle 5'inci bölgede büyük ölçekli stratejik yatırımlarda artış olacağına dikkat çekiyor. Ancak mevcut yatırımlara yönelik bir

destek sağlanmaması nedeniyle mevcut yatırımların, yeni yatırımlar karşısında rekabet güçlerinin kırılacağını düşündüğünü belirten Kuvvet, “Yeni yatırımları arttırırken mevcut yatırımlarında sürdürülebilirliğinin sağlanması ile teşvik sistemin amaçlarına ulaşacağına inanıyorum. Mevcut yatırımlara destek sağlanmaz ise sistemin aksak kalacağı görüşümdedir” diyor.



Murat Yalçıntaş





### “Sanayi ve OSB doğru kurgulanıyor”

Mersin Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aşut ise özellikle OSB yatırımlarının bir alt bölgeden desteklenecek olmasıyla birlikte hem sanayi yatırımlarının hızlanacağını, hem de sanayinin OSB içinde doğru bir kurgu ile gelişmesinin sağlanacağını söylüyor. “Özellikle, bazı sektörlerde yatırım tutarlarının azaltılması bu alanlarda daha çok yatırımın yapılmasını sağlayacaktır. Bu alanlarda artık KOBİ’ler de olacaktır” diyor Aşut, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Teşvikin yüksek teknolojiyi ve katma değeri öne alması çok önemli. Sadece montaj yaparak dünya ekonomisinde ilk 10 arasına giremeyiz. Televizyon yapıyoruz ama tüpünü dışarıdan alıyoruz. Neden biz yapamıyoruz? Bilgiye dayanmayan, kalfa ve ustabaşılara emanet imalat-hanelerle ekonomimizi bir yere taşıyamayız. Bilgi yoğun, yüksek teknoloji ve katma değer yaratan bir üretimi destekleyen yapıyla yeni teşvik yasasını hedeflerimize uygun buluyoruz.”

### Yazılım ihracatı artacak

Yazılım Sanayicileri Derneği (YASAD) Başkanı Doğan Ufuk Güneş, bu paketle birlikte yatırım, üretim, istihdam ve ihracat politikaları arasında bütünlüğün sağlanacağını bildiriyor. Ayrıca, İŞKUR’un mesleki eğitim faaliyetleri genişletilerek, vasıflı işgücünün de karşılanacağını belirten Güneş, yine bu program kapsamında da 200 bin işsize eğitim verileceğini, dileyene girişimcilik ve eğitim ile danışmanlık hizmetlerinin sunulacağını ifade ediyor. Güneş, şunları söylüyor:

“Yazılım ihracatından elde edilecek kazancın yarısının vergiden düşülmesi, teknokent bölgeleri dışında faaliyet

## Şirketlere 9 kritik öneri

1. Girişimci olan her KOBİ, Ürün Geliştirme’ye (Ür-Ge) başlayabilir. KOBİ’lere, Ür-Ge’ye odaklanmaları, işletmelerinde inovasyon kapasitesini artırmaları, yatırımlarını yenilikçi temelde yoğunlaştırmaları, küresel ya da en azından her konuda bölgesel düşünüp davranmaları öneriliyor.
2. KOBİ’lerin düşük teknoloji üretimden ileri teknoloji üretim anlayışına geçişte teşvik kapısı ile sağlanan avantajlardan yararlanması, en önemli sorunlarından biri olan finansal erişim anlamında büyük oranda faydalar sağlayacak.
3. KOBİ’lerin de kendi yapılarını gözden geçirmeleri, modernize etmeleri gerekiyor. Bu süreç, KOBİ’lerin teşvik sisteminden daha fazla yararlanmasına imkan sağlayacak.
4. KOBİ’lerin bilgilendirme için bakanlığın sağladığı danışma hatlarından yararlanmak mümkün. Öte yandan, proje bazlı işler ve yeni proje geliştirmek isteyen KOBİ’ler için danışmanlık hizmetleri, kendi yol haritalarını doğru çizmeleri açısından da faydalı.
5. KOBİ’lere yatırım tutarı 20 milyon TL’nin üzerinde olan belirli ilaç yatırımları, savunma sanayi yatırımları, TÜBİTAK tarafından desteklenen Ar-Ge projeleri ile geliştirilen ürünün üretimine yönelik yatırım teşviklerini incelemeleri öneriliyor.
6. Demir cevheri ve linyit kömürü yatırımları bölgesel teşvik sistemi kapsamında değerlendirilecek. Tersanelerin inşa edecekleri gemilerde, yatırım döneminde istihdam edilen işçiler için ödenmesi gereken sigorta primi işveren hissesinin asgari ücrete tekabül eden kısmı Ekonomi Bakanlığı’na karşılanacak. Bu alanlarda da fırsatlar olabileceği ifade ediliyor.
7. Özellikle stratejik ve büyük ölçekli yatırımların proje bazlı olması araştırma, geliştirme ve teknoloji desteğine olan ihtiyacı arttıracak ancak yasa ile belirlen kriterlere uygun, ciddi projeler hazırlanmaması, yapılacak olan destekler konusunda risk oranını arttıracak. Projeler için belirlenecek kurumlar vasıtasıyla yatırımcılara proje hazırlama destek hizmeti verilmeli.
8. Çeşitli kamu kuruluşlarının yeni teşvik sistemi hakkında düzenledikleri eğitimlere katılmalı. İstanbul İhracatçı Birlikleri bu kapsamda yakın zamanda bir eğitim programı düzenleyecek.
9. Yeni teşvik paketi hakkındaki sorularınız için Ekonomi Bakanlığı’nın [tesvik@ekonomi.gov.tr](mailto:tesvik@ekonomi.gov.tr) adresine e-posta gönderebilirsiniz ayrıca 444 43 63 no.lu hattan her türlü sorunuzun yanıtını alabilirsiniz.



# Kapak konusu

gösteren yazılım firmalarımız için çok önemli bir destek. Bu destek, yazılım sektörümüzün ihracat kapasitesinin yukarıya taşınmasına çok güçlü bir katkı sağlayacak. Ayrıca yazılım hizmetleri, muhasebe kayıtlarının tutulması, veri saklama ve çağrı merkezi gibi yine yazılım altyapılarıyla verilebilecek olan tüm bu hizmetlerin yurtdışı faturalarına getirilen KDV muafiyeti, çok önemli bir mevzuat problemini çözerken, yazılım firmalarına da nakit akış desteği sağlayacak.”

## KOBİ'ler Anadolu'yu canlandıracak

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) Başkanı Bülent Aymen, Türkiye'nin 2023 vizyonunu yakalamasında gerçek sürdürülebilir ekonomik büyümenin sağlanması gerektiğini altını çizerek, bu noktada Türkiye ekonomisinin dinamik uygulama gücü olan KOBİ'lerdeki gücü açığa çıkarmanın önem taşıdığını vurguluyor. Aymen, şöyle devam ediyor:



Bülent Aymen

“KOBİ'leri dönüştürmedikçe dönüşümden, dönüşüm olmadan da 2023 vizyonundan söz edilemez. Mevcut KOBİ tanımında, '250 kişiden az olacak, yıllık net satış hasılatı 11 milyon Euro olacak' şartı mevcuttu ancak yeni düzenlemeyle 250 kişi aynen korunurken bilanço, net satış hasılatı ile beraber mevcut sistemin dört katı kadar daha büyütüldü. Böylece Yeni Teşvik Yasası ile

AB tanımlı KOBİ sistemi getirilmiş oldu. Yeni Teşvik Yasası'nın getirdiği sektörel ve bölgesel teşvikler ile birlikte özellikle Anadolu'da yatırım yapacak KOBİ'lerimizin ekonomiyi canlandıracağını düşünüyorum. Ülkenin geri kalmış bölgelerinde emek yoğun sektörler canlandırılarak istihdam sağlanacak.

## KOBİ'ler teşvik edilmeli

İstanbul İhracatçı Birlikleri Başkanı Zekeriya Mete de yeni teşvik sisteminin sektörlerde olumlu bir etki yapacağını öngörüyor. Özellikle stratejik yatırımların teşviki ve bölgesel teşvik uygulamaları noktalarında büyük beklentiler oluştuğuna dikkat çeken Mete, yeni yasanın KOBİ'ler üzerinde yaratacağı etkiyi ise şöyle değerlendiriyor:

“KOBİ'lerimize belirgin olarak olumlu yansımalar olacak. 2023 hedeflerimize ulaşılması noktasında KOBİ'lerimizin geliştirilerek daha üst düzeylere çıkartılması, daha fazla yatırım yapmasını, daha fazla üretmesini, daha fazla ihracat yapmasını sağlamak amacıyla yeni teşvik sisteminden en fazla yararlanmasını sağlanmalı. Yeni sistemde her ne kadar özellikle büyük ölçekli veya stratejik yatırımlar için büyük

boyutta destekler öngörülürse de genel anlamda hemen her sektöre açık teşvikler de yer alıyor. Özellikle vergi indirimi desteği, faiz desteği, sigorta primi desteği gibi teşviklerin ilk etapta KOBİ'lerin kullanımına daha uygun destekler olduğu ifade edilebilir”.

## Savunmadan eğitim desteği

Savunma ve Havacılık Sanayi İhracatçıları Birliği Başkanı Latif Aral Aliş, savunma sektörünün bu yeni teşvikle birlikte çok büyük bir ivme kazanacağını söylüyor. Birliğin bu konuda KOBİ'lere gönüllü olarak danışmanlık hizmeti verebileceğini ifade eden Aliş, yasanın KOBİ'ler açısından bakıldığında zaman zaman ise genelde organize sanayi bölgelerinde olanlar için destekleyici olması hem yapılan yatırımların takibi hem de yatırımcıların denetlenmesi açısından olumlu bir gelişme olduğunu kaydediyor. Aliş, şöyle devam ediyor:



Latif Aral Aliş

“KOBİ'lerin yeni teşvik yasasından optimum olarak yararlanabilmeleri için öncelikle organize sanayi bölgelerinde konuşlanarak belirli avantajları kazanmaları ve bu bölgelerde çalışmanın getirdiği maliyet avantajlarını çok iyi hesap etmeleri gerekir. Çünkü devlet tarafından sağlanan yatırım teşviklerinin belirli bir süresi olduğunu ve bu desteklerin bitmesi ile birlikte kendi ayakları üzerinde durmaları gerektiğinin bilincinde olmaları çok önemli.

## Motive edici düzenleme

İstanbul Tekstil İhracatçıları Birliği (İTKİB) Başkanı



İsmail Gülle

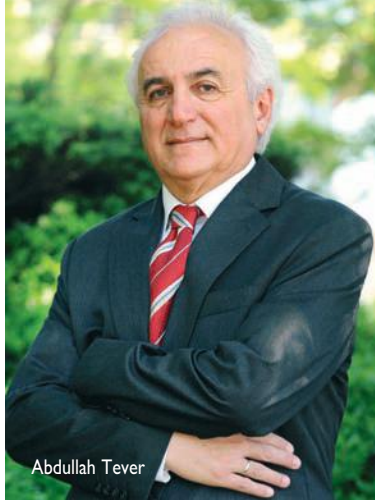
İsmail Gülle de yeni sistemin yatırım hevesi ve hazırlığındaki herkesi bir biçimde teşvikin kapsamı içinde tuttuğunu belirtiyor. Gülle, “Ayrıca bir takım stratejik sektörlerin seçilmiş olmasını da olumlu karşılıyoruz. Her ne kadar tekstil sektörünü bu sektörlerin arasında görmesek de bu tekstil sektörünün dışarıda tutulduğu anlamına gelmi-

yor” diyor. Bu yasanın “ben yatırım yapacağım” diyene olumlu bir mesaj verdiğini söyleyen Güllü, şunları ifade ediyor:

“KOBİ’ler için çok motive edici bir düzenleme olmuş. Herkes bulunduğu yerde işine yatırım yapma şansına sahip. Bugüne kadar hep yatırımları belli bir bölgeye kaydırmaya yönelik bir motivasyon vardı. Bu nedenle KOBİ’ler durumdan çok istifade edemiyorlardı. Bu kez bu sorunun aşılacağını düşünüyoruz.”

#### “İhracat desteği eksik kaldı”

İstanbul Ağaç Mamülleri ve Orman ürünleri İhracatçılar Birliği Abdullah Tever de “Yeni teşvik yasasını değerlendirdiğimizde göze çarpan özelliği, ister İstanbul’da ister başka büyük kentlerde yatırım yapın, 5’inci bölgeye verilen desteklerden yararlanıyorsunuz” diyerek, yeni sistemin son derece olumlu olduğunu vurguluyor. Kümelenme desteğinin de çok yerinde olduğunu vurgulayan Tever’in görüşleri şöyle:



Abdullah Tever

“Ancak bu teşviklerin ortalama beş yıl içermesi, sürenin bitiminde yeniden süre uzatma taleplerinin gelmesine neden olacaktır. Cari açığın düşürülmesi, yeri mali kullanımının özendirilmesi önemli. Ancak enerji ihtalati olan bir ülkede enerji desteğini azaltıyorsunuz. Her ne kadar enerji çeşitliliği olsa da,

enerjiye pek yüklenmiyorsunuz. Bunların yanı sıra yatırımı ve üretimi destekliyorsunuz, ancak ihracata desteği göremiyoruz. Ayrıca istihdamı destekleyici unsurların da teşvik yasasında yer almadığını düşünüyoruz. İhracat ile ilgili destekler muhakkak yer almalı. Bize göre yasanın bu yönü eksik kaldı. Nakliye sektörüne navlun desteği verilmeli. Çin bunu çok başarılı uyguluyor. Navlun desteği ile ihracatta fark yaratabiliriz. Avrupa’da yaşanan durgunluk nedeni ile yönümüzü Afrika’ya çevirdik. Pazar çeşitliliğine gitmek durumundayız.

#### “Kapasite kullanım oranı artırılmalı”

KOBİTİM KOBİ Danışmanlığı Genel Müdürü Can Güler, öncelikle teşviklerin KOBİ’lerin anlayacağı dilden doğru anlatılması gerektiğini düşünüyor. Kapasite artırımı konusunda bilgi sahibi olmayan KOBİ’nin, teşvikleri efektif kullanamayacağını vurgulayan Güler, şöyle devam ediyor:

“Bugün gidin bir sanayi sitesine yan yana aynı işi ya-

## Hangi sektörler öne çıkacak?

- Yerli katma-değer üretimi üç milyar doların altındaki sektörler olan plastik, diğer eşya, metaller ve mamulleri, gıda, hububat, mücevherler, mobilya, kauçuk, hayvancılık ürünleri gibi sektörlerde yatırımların artması bekleniyor.
- 50 milyon TL’nin üzerindeki büyük yatırımlar kapsamında enerji, otomotiv, kimya, ilaç, tıbbi cihaz, petrol, taşımacılık, ulaştırma, elektronik, madencilik, havacılık ve makine sektörlerine özel teşvikler verilecek.
- Madencilik yatırımları, demiryolu ve denizyolu ile yük ve yolcu taşımacılığına yönelik yatırımlar ile test merkezleri, rüzgar tüneli ve benzeri nitelikteki yatırımlar öncelikli yatırımlar arasına alındı.
- Büyük proje yatırımları arasında yerel araba üretimi en çok gündemde olan konulardan biri. Bu konuda yatırımların hayata geçmesi bekleniyor.
- İlaç ve okul yatırımlarının nerede olursa olsun 5’inci bölge teşvik unsurlarından yararlanacak olması ve yeni yatırımlarda bölge ve sektör ayrımı yapılmadan yatırım indirimi uygulanması bu sektörlerde yükselişi işaret ediyor.
- Tekstilde özellikle 5 ve 6’ncı bölgelerde yatırımların artacağı düşünülüyor.
- Özellikle kültür ve turizm koruma ve gelişim bölgeleri olarak ilan edilen yerlere turizm yatırımlarının artması öngörülüyor. Çünkü bu bölgelere yapılan yatırımlar 5’inci bölge teşvikinden yararlanacak.

pan firmalara sorun, kapasite kullanımları yüzde 30 u geçmez... Hükümetin yeni teşvik yasası ile KOBİ’ler üzerinde yapacağı birleştirme uygulamaları, kapasite kullanım oranlarını artırmalarını sağlayacak. Böylelikle yeni yatırım alanlarına yapılacak yatırım miktarları daha efektif hale gelecek ve toplam yatırım bütçesi Türkiye genelinde daha akılcı kullanılacak. Teşvikten faydalanmak isteyen firmalara yönelik zorunlu eğitim uygulamaları gerekiyor. KOSGEB ve kalınma ajansları yeni yasayla ilgili teşvikten faydalanmak isteyen KOBİ’leri zorunlu olarak eğitime almalı.



Erdem Çenesiz



## Söyleşi

# “KOBİ’ler yeni yasayla daha **kârlı üretim** yapacak”



Esra Kıvrak

Garanti, KOBİ’ler için, [www.garanti.com.tr/kobi](http://www.garanti.com.tr/kobi) adresinde TeşvikBul hizmetini başlatıyor. KOBİ’ler, hizmet kapsamında ulusal ve uluslararası desteğin yanı sıra, teşvik ve hibelerle ilgili bilgilere de ulaşabilecek. Sitedeki TeşvikBul bölümünde yer alan formda il, faaliyet alanı, şirket kuruluş tarihi, çalışan sayısı ve yatırımın konusu gibi bilgileri doldurularak en uygun teşvik, hibe ya da destekle ilgili ücretsiz danışmanlık alabilecek.

TeşvikBul hizmetinin yanı sıra yeni teşvik yasasını da konuştuğumuz Garanti Bankası KOBİ Bankacılığı Koordinatörü Esra Kıvrak, maliyetleri düşen KOBİ’lerin hem iç, hem de uluslararası pazarlarda daha karlı ürünler üretebileceğini ve bu sayede rekabet güçleri artıracaklarını söylüyor. “Uluslararası pazarda daha rahat rekabet edebilecek olan KOBİ’lerin Türkiye ekonomisine de olumlu yönde katkı sağlayacağını düşünüyoruz” diyen Kıvrak’ın sorularımıza verdiği yanıtlar şöyle:

Garanti Bankası, yeni teşvik yasasıyla birlikte KOBİ’lerin hizmet kapsamında ulusal ve uluslararası destek alabilecekleri, teşvik ve hibelerle ilgili bilgilere de ulaşabileceği TeşvikBul uygulamasını hayata geçirdi. Garanti Bankası KOBİ Bankacılığı Koordinatörü Esra Kıvrak, yeni yasanın pek çok avantaj getirdiğini söyleyerek, maliyetleri düşen KOBİ’lerin hem iç hem de uluslararası pazarlarda daha kârlı ürünler üretebileceğine dikkat çekiyor.

**KOBİ Girişim: Öncelikle teşvikbul’un amacından bahsedersiniz?**

**Esra Kıvrak:** Anadolu’daki ziyaretlerimizde ve toplantılarımızda özellikle küçük ve orta boy işletmelerin devlet desteklerinden yeterince haberdar olmadıklarını, bilgiye ulaşmakta güçlük çektiklerini gözlemledik. Teşvikbul bu ihtiyaçtan yola çıkarak kurgulandı. Amacımız ‘Teşvikbul’ uygulaması ile daha geniş kitlelere ulaşmak, devlet desteklerinden haberi olmayan, haberi olsa da desteğe nasıl ulaşacağını bilmeyen KOBİ’lere hangi hibe-teşvikleri alabileceği konusunda ücretsiz olarak bilgilendirme hizmeti sunmak ve böylece KOBİ’lerin gelişmesine katkıda bulunmak.

**Sistem nasıl işliyor?**

Garanti.com.tr sitemizdeki KOBİ başlığı altında yer alan ‘Teşvikbul’ uygulamasıyla KOBİ’ler tüm destek, teşvik ve hibelerle dokümanlara ulaşabiliyorlar. Aynı zamanda sitedeki TeşvikBul bölümünde yer alan formda il, faaliyet alanı, şirket kuruluş tarihi, çalışan sayısı ve yatırımın konusu gibi bilgiler doldurularak KOBİ’lerin kendilerine en uygun teşvik, hibe ya da destek ile ilgili ücretsiz bilgi alabilmeleri de mümkün oluyor.

Doldurulan formlar danışmanlık firmamız tarafından incelendikten sonra yatırım yapmak isteyen KOBİ’lere tek tek mail ve telefon yoluyla ulaşıp, yatırımları ile ilgili detaylı bilgi alındıktan sonra yatırımlarına en uygun destek, teşvik ya da hibe belirleniyor. Bu çalışma sonrasında destek özetleri ve şartlar mail yoluyla kendileri ile paylaşılıyor. Bilgi talep edilen yatırım konusu ile ilgili uygun destek olmaması durumunda işletme bilgileri kaydedilerek uygun destekler açıklandığı zaman telefon yolu ile irtibat sağlanıyor.

**Bu site KOBİ’lere ne gibi avantajlar sağlayacak?**

KOBİ’lerin devlet destekleri hakkında doğru bilgiye basit ve kısa yoldan hızla bir şekilde ulaşmalarını hedefliyoruz.

Rekabet gücü ve karlılığı yüksek, marka değeri yaratmış ve sürdürülebilir kurumsal firmalar haline gelmelerini sağlamak için gerekli olan finansal desteğe ulaşmaları konusunda ihtiyaçları olan bilgiye yerlerinden bile kalkmadan ulaşabiliyorlar.

#### ***Vereceğiniz hizmetin kapsamından bahseder misiniz?***

Teşvikbul, yatırım yapmak isteyen KOBİ'lerin bilgiye ulaşmalarını kolaylaştıran ve yatırımlarını gerçekleştirmeleri için en uygun destek, hibe ve teşviğe yönlendiren bir bilgilendirme sisteminden oluşuyor. Yatırım yapmak isteyen ancak finansmanı konusunda bilgi sahibi olmayan KOBİ'yi bilgilendirip, yönlendirmenin yanında yatırım konusu ile ilgili bilgi sahibi ancak ilgili destek, hibe ya da teşviğe nasıl ulaşacağını bilemeyen KOBİ'ler için de en uygun devlet desteğinin belirlenmesini ve bu desteklere ulaşma yolları hakkında bilgi sahibi olmalarını sağlıyoruz.

#### ***Yeni teşvik yasasını nasıl değerlendiriyorsunuz? Bir önceki yasayla kıyasladığınızda en önemli farklılıklar neler?***

Taahhüt edilmesi gereken yatırım alt limitlerinin düşürülmesi yatırımları daha da küçük işletmelere yayarak yatırım potansiyelini artıracak. Öte yandan eskisine oranla kurumlar vergisi, yatırım kredisi faiz desteği oranları ve sürelerinin artırılması ve SGK işçi payı ile gelir vergisi teşviği gibi Cumhuriyet tarihinde bir ilk olan desteklerin getirilmesi ile KOBİ'lerin yatırımları daha cazip hale getirecek. İllerin kalkınma önceliklerine göre eskiden dört bölge olan Türkiye, şu anda altı bölgeye ayrılması ve 6'ncı bölgedeki indirim ve muafiyetlerin oranı, yatırımları az gelişmiş ya da gelişmemiş illere doğru kaydırarak.

#### ***Bu yasanın yatırımlar üzerinde nasıl bir etki yaratmasını bekliyorsunuz?***

Az gelişmiş ve gelişmemiş illerdeki muafiyetlerin oranları ve desteklerin artırılması yatırımları o bölgelere kaymasını sağlayacak. Nispeten daha küçük işletmelerin de yatırım teşviklerinden yararlanmalarını daha olanaklı hale getirecek, yatırım ve istihdam artışı sağlayacak. Bölgelerdeki öncelik konuları dışında belirlenen öncelikli yatırım konuları ve bu yatırımlara sağlanacak avantajlar Türkiye genelinde bu açığı kapatacak, aynı zamanda yabancı yatırımcının Türkiye'ye gelmesine etki edecek.

#### ***Bu teşvik yasası KOBİ'ler üzerinde nasıl bir etki yaratacak?***

Yüksek yatırım taahhütleri vermektan çekinen ve piyasa dalgalanmalarından etkilenen KOBİ'ler, teşvik belgesinin KDV, gümrük vergisi, SGK primleri, vergi indirimi ve yatırım kredisi faiz desteği gibi indirim ve muafiyetlerinden yararlanabilecek. Maliyetleri düşen KOBİ'ler hem iç hem de uluslararası pazarlarda daha karlı ürünler üretebilecek ve bu sayede rekabet güçleri artmış olacak. Uluslararası pazarda daha rahat rekabet edebilecek olan KOBİ'lerin Türkiye ekonomisine de olumlu yönde katkı sağlayacağını düşünüyoruz. Bununla beraber bu yatırımların çarpan etkileri, istihdam artışı ve diğer yatırımları da tetikleyecek.

#### ***En çok hangi sektörlerin bu yasayla birlikte yükselişe geçeceğini düşünüyorsunuz?***

Makine sektörü ve diğer ithal edilen ürünlerin Türkiye'de üretileceği konusunda ciddi varsayımlar var. En büyük yatırım

## **Hangi alanlarda kolaylık sağlayacak?**

- İhracat artışı
- Ar-Ge ve inovasyon çalışmaları
- Markalaşma
- Kurumsallaşma
- İstihdam artışı
- İthal ikame ürünlerin imalatı
- Modernizasyon ve kapasite artışı
- Katma değeri yüksek ürünleri imalatına geçiş

maliyetleri olan yatırım yerinin tahsis edilmesi, üretilecek ürünle ilgili yapılacak makine ve ekipmanlarda ödenecek KDV ve gümrük vergilerinden muafiyet, kurumlar vergisi indirim, SGK işveren payı muafiyetleri ve yatırım kredisi faiz desteklerinin, yatırımcının maliyetlerini aşağı çekeceğini ve yatırımları daha karlı hale getireceğini düşünüyoruz. Bu nedenle makine sektörüne sağladığı avantajlar olacak.

Ayrıca yurtdışında üretilen ve ithal edilen ürünlerin, ürün teslim süreleri, gümrükte yaşanan sıkıntılar ve yüksek gümrük vergilerini de göz önüne alırsak, yeni yasanın getirdiği avantajlar birçok ürünün Türkiye'de üretilmesini teşvik edecek.

#### ***KOBİ'lere yeni teşvik yasası ile beraber neler öneriyorsunuz?***

Bölgelerde bulunan illerin çevre illerindeki yatırım indirimlerini araştırarak coğrafi açıdan yakınlık gösterecek diğer az gelişmiş illerdeki teşvikleri ve Kalkınma Ajansları, TÜBİTAK Ar-Ge Programları, KOSGEB gibi diğer devlet desteklerini yakından takip etmelerini öneriyoruz.

#### ***Peki yeni yasa, bankacılık sektörü üzerinde nasıl bir etki yaratacak?***

Özellikle az gelişmiş ve gelişmemiş illerdeki bankacılık faaliyetleri oldukça yoğunlaşacaktır, bu hareketlilik ilgili illerde kullanılacak yatırım kredisi faiz indirimi desteği ile başlayıp, bu yatırımların işletmeye döndüğü noktada ihracat kredileri, teminat mektupları, akreditifler gibi diğer bankacılık faaliyetleriyle hız kazanacağını düşünüyoruz. Özellikle 3, 4, 5 ve 6'ncı bölgede yatırım kredilerinin artacağını düşünüyoruz.

#### ***Size bu konuda başvurular gelmeye başladı mı?***

Teşvikbul uygulaması, devreye alındığı ilk günden bu yana oldukça yoğun bir şekilde takip ediliyor ve kullanılıyor. İlk başvurular alındığı günden itibaren binin üzerinde talep geldi. Danışmanlık firmamızın tek tek görüştüğü formu dolduran yatırımcı KOBİ'lerin bir kısmının bu destekleri ilk defa duydukları, bazılarının da bilgi sahibi oldukları ancak nasıl ulaşacaklarını bilemediklerine dair geri dönüşler alıyoruz. Bu uygulama ile destekler hakkında bilgisi olmayan ya da bilgi sahibi ancak nasıl ulaşacakları konusunda destek arayan KOBİ'lerle iletişime geçip, ihtiyaçları olan bilgi desteğini kendilerine vermiş oluyoruz. Böylelikle geniş kitlelere ulaşan 'Teşvikbul' uygulamamızın amacına ulaştığını söyleyebiliriz.

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr

## Girişim

# Köydeki bahçeyi şehre taşıdılar



“Çevremizdeki gıdaları özellikle sebze-meyveyi neye güvenerek çocuklara yediyoruz?” sorusuyla yola çıkan beş girişimci, kurdukları Seyyarfile.com sitesiyle, mevsimindeki sebze ve meyvelerden kuru gıdalara, süt ürünlerinden yumurta ve zeytine, baharatlardan bitkisel çaylara ve yöresel lezzetlere kadar yüzlerce çeşit ürünü, Türkiye'nin dört bir yanındaki köylerden sofralara ulaştırıyor.

Son yıllarda özellikle GDO'lu ürünlerin saldığı korkusuyla birlikte artık tüketici mümkün olduğu kadar doğal ürünlere yönelmiş durumda. Bu da yeni girişim fırsatlarını beraberinde getiriyor. İşte bu girişimlerden biri olan Seyyarfile.com, köylerde yetiştirilen taze sebze ve meyveden kuru gıdaya, süt ürünlerinden yumurta ve zeytine, baharatlardan bitkisel çaylara ve yöresel gıdalara kadar yüzlerce çeşit ürünü, Türkiye'nin neresinde olursanız olun sofraya kadar taşıyor.

Seyyarfile.com, pazara gidecek vakti olmayan, marketten aldığı sebze ve meyvelerin rengini, kokusunu, tadını beğenmeyen çocukluk arkadaşları tarafından birkaç ay önce kuruldu. Site, müşterilerine, doğal ürünlere hiç vakit kaybetmeden, uzun alışveriş listeleriyle uğraşmadan oturdukları yerden, makul fiyatlarla ulaşma fırsatı veriyor.

Seyyarfile.com'da her biri dalından yeni koparılmış, topraktan yeni sökülmiş sebze ve meyveler, yöre insanının doğal yollardan hazırladığı süt ürünleri, köy yumurtası, çeşitli baharatlar, reçeller, pekmez, köy ekmeği, zeytin, baklagiller, salça, tarhana ve erişte gibi onlarca farklı çeşit bir arada sunuluyor. Üstelik Seyyarfile.com, sitesinde yer verdiği ürünlerle ilgili özel bilgileri, besin değerlerini ve o ürünle yapılabilecek sağlıklı yemek tariflerini de paylaşıyor.

## Dostlukla doğan iş fikri

“Bizler Kadıköy Anadolu Lisesi'nde çocukluğu beraber geçen, her okulda yakın arkadaşların hayalini kurduğu gibi ‘ileride beraber bir şeyler yapalım’ fikrini, ayrı geçirdiğimiz yıllarda edindiğimiz tecrübeleri de yanımıza alarak hayata geçirme hedefiyle yola çıkıp, benim eşimi de işin içine dahil ederek Seyyarfile.com'u kuran beş ortağız.”

Kendilerini böyle özetliyor Işıtan Gün... Bu iş fikri, Işıtan Gün, Rym Abid Gün, Bülent Keser, Mustafa Kemal Yüksel ve Barış Bildirici olmak üzere beş girişimci arkadaş tarafından hayata geçirilmiş. Özel hayatlarında da arkadaş olan girişimcilerimizin böyle bir site kurma fikri, aile kurup çocukları dünyaya geldikten sonra, “Çevremizdeki gıdaları özellikle sebze-meyveyi neye güvenerek çocuklara yediyoruz” sorusuyla ortaya çıkmış. Uzunca bir süre sonra bu durum bir fikir haline getirilmiş ve sonuçta “Bu işi biz yapalım” düşüncesiyle yola çıkılmış. Sadece araştırma için



Barış Bildirici



Işıtan Gün



Bülent Keser

yaklaşık bir yıl tüm Türkiye'yi dolaşmış girişimciler ve her şey hazır olduğunda Seyyarfile.com'u kullanıcıların hizmetine sunmuşlar.

## Köydeki amca

Sitenin kurucularından Işıtan Gün, Seyyarfile.com'un ‘Şehirdeki evinizin köydeki bahçesi’ sloganıyla yola çıktıklarını söyleyerek, “Bu slogan edindiğimiz misyonu da özetliyor aslında. Özel ürünleri, birkaç kuşaktır şehirde yaşayan, köylerle bağı azalmış veya kalmamış bizler gibi ailelerin ‘Memleketimden amcam göndermiş, doğal köy ürünü’ tarzı ihtiyacını karşılayan bir nevi



köydeki amca da diyebiliriz Seyyarfile'ye" diyor. Öte yandan köydeki küçük bahçe üreticisinin de hakkını vererek şehirli dostlarına açılan bir kapı olarak da hizmet verdiklerini belirten Gün, bu tarz aile işletmelerini de destekleyerek geleneksel tarımın varlığına katkıda bulduklarını da sözlerine ekliyor. Şirket, Ege bölgesinde 70'i aşkın ve Türkiye genelindeki diğer bölgelerle birlikte 100'ü aşkın üreticiyle işbirliği içinde.

#### Mevsimine göre meyve-sebze

Seyyarfile.com'da 10 kategori altında mevsimsel çeşitliliğe göre sebze ve meyvelerden kuru gıdalara, süt ürünlerinden yumurta ve zeytine, baharatlardan bitkisel çaylara ve yöresel lezzetlere kadar 200 civarında ürün sunuluyor. Özellikle meyve ve sebzenin mevsiminde, tam zamanında tüketilmesi alışkanlığının yaygınlaşması için yoğun çaba gösterdiklerini belirten Gün, şu bilgileri veriyor:

"Bizi takip eden dostlarımız her meyve ve sebze her zaman göremezler, sadece mevsiminde görebilirler. Bu da sağlıklı beslenme için oldukça önemli. Meyve ve sebzenin yanında peynir, zeytin, reçel, yumurta gibi ürünlerden oluşan kahvaltılıklarımız, bakliyat, kuru kayısı, kuru incir gibi ürünlerden oluşan kuru gıdalarımız, tahin-pekmaz, nar ekşisi zeytinyağı gibi oldukça özel ürünlerimiz de mevcut. Sunduğumuz tüm ürünler hassas eleklerden geçerek seçiliyor. Seyyarfile.com olarak bu konuda çok iddialıyız. Bu yılın sonunda 300 bin TL ciro hedefliyoruz"

#### Pekmez Antep, nar ekşisi Hatay'dan

Tedarik üssü olarak, bahçe tarımının ve küçük üreticinin yoğunlukta üretim yaptıkları Aydın-Denizli hattı seçilmiş. Şirketin Nazilli'de bir deposu bulunuyor. Bu depoda bizzat, ortaklardan Barış Bildirici bulunuyor ve sipariş edilen tüm ürünleri tek tek koklayarak seçiyor.

Peynirler Ayvacık ve Bergama'dan merkeze geliyor. Yeşil zeytinler Ayvalık'tan, siyah zeytinler Gemlik'ten, pekmez Antep'ten, nar ekşisi Hatay'dan tedarik ediliyor. Ürün ve tedarikçi seçiminde çok hassas davrandıklarını ifade eden Gün, şunları söylüyor:

"Örneğin, peynir çeşitlerimizden inek, koyun ve keçi peynirlerimiz, Kaz dağlarının eteklerinde beslenen hayvanların sütünden yapılıyor ve tedarikçimiz kapasite kaygısı olmadan sadece o sütleri kullanıyor. İşletmesine asla başka bir süt sokmuyor. Bu da standart ve doğal ürünün sürekliliğini sağlıyor. Seyyarfile.com bir anlamda, bu tip doğal üretim yapan tedarikçilerin buluşma noktası aynı zamanda. Tedarikçilerimizi seçerken şöyle bir kriter belirledik. Hepimiz tatil için olsun iş için bir yöreye gidince "buradan ne almalı, nereden almalı?" diye sorarız. İşte biz tedarikçilerimizi belirlerken o yörenin o ürünlerini ve insanları bulmaya çalışıyoruz."

#### Garantili ürün teslimatı

Ürünler, Nazilli'den çıkıyor ve kargoya verildikten sonra ertesi gün tüketiciye ulaşıyor oluyor. Kargoda bir gecikme yaşan-

ma ihtimaline karşın, doğa dostu ve koruyucu özelliği olan ambalajlar sayesinde ürünlerin bozulması önleniyor. Ayrıca yaz ayları birlikte kolilere kuru buz konularak, bozulmaya karşı önleyici bir tedbir de alınıyor. Tüm bunlara rağmen herhangi bir bozulma veya memnuniyetsizlikte, para iadesi veya hediye çeki uygulaması yapılıyor.

Siteye ilginin oldukça yoğun olduğunu vurgulayan Gün, şunları belirtiyor:

"Daha önce bu tarz girişimler, genelde firma güvencesinden çok, esnafıkta sıkça karşılaştığımız, 'Mehmet Ağabey, Fatma Abla' güvencesinde hizmet verdiği için,

Seyyarfile.com hem köy doğallığını hem de profesyonel yaklaşımı bir arada veren ilk oluşum olması sebebiyle ilgi çekiyor. Şehirli ve şehir yaşamının sıkıntılarının farkında olan kuruculara sahip Seyyarfile.com, müşterilerine bir nebze de olsa Ege'ye, köylere siteden bir pencere açıyor."

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr



### Katkısız ev reçeli, kızartmalık köy ekmeği

Kış aylarında topraktan yeni hasat edilmiş kuzu Kışpanak, Acıpayam havucu, yaz aylarında domates, salatalık en çok tercih edilen ürünler. Gün, özellikle tulum peyniri ve beyaz peynirler, ilk hasat zeytinyağları, doğal katkısız ev reçelleri, üzüm pekmeziyle kaplanan cevizli sucuklar, nohut mayasından yapılmış köy ocaklarından çıkma kızartmalık köy ekmeğinin en çok ilgi gören ürünler arasında yer aldığını söylüyor. Gün, "Aslında tüm ürünler ilgi görüyor diyebiliriz. Bunlar arasında yumurtanın da ayrı bir yeri var çünkü bir defa tadan kolay kolay market yumurtasına dönemiyor. Genel olarak özelliksiz ürün satmamaya gayret gösteriyoruz, o yüzden tüm ürünlere olan ilgiden memnunuz" diyor.

# OKI, yeni ürünleriyle KOBİ'lere odaklandı

OKI Avrupa, son yıllarda KOBİ'lere yönelik geliştirdiği ürünlerle öne çıkıyor. Masaüstü kapsamlı ürün çeşitleri ile küçük işletmeleri hedefleyen şirket, yeni tek ve çok işlevli cihazları ile düşük maliyeti çözümler sunuyor. Trendlerin çok fonksiyonlu ürünlere doğru yöneldiğini söyleyen OKI Avrupa Genel Müdürü Terry Laidlaw, "İşletmeler artık dört ayrı ürün almak yerine baskı, fotokopi, tarayıcı, faks ve wireless da bir arada sunan ürünleri tercih ediyor. Bu çok fonksiyonlu ürünler hem yer kaplamıyor, hem de tasarruf sağlıyor" diyor.

**K**uruluşların daha etkin bir şekilde iletişim kurmasını sağlayan ticari baskı çözümlerinin tasarlanması, geliştirilmesi, üretim ve pazarlaması konusunda uzman olan OKI Data Corporation'ın bir parçası olan OKI Avrupa, değer ve tedarik edilen ürün sayısı bakımından Avrupa'nın önde gelen yazıcı markaları arasında sağlam bir yere sahip.

OKI Avrupa'nın ürün portföyünde; renkli ve siyah beyaz yazıcılar, yazdırma, fotokopi, tarama ve faks işlevlerini birleştiren çok işlevli cihazlar, satış noktalarına ve üretime yönelik seri nokta vuruşlu yazıcılar, fakslar ve özel yazıcılar olmak üzere altı segment yer alıyor. Gelişen işletmelerin özel ihtiyaçlarını karşılamak üzere tasarlanmış yeni ürün çeşitlerini piyasaya süren şirket, renkli ve mono tek işlevli (SFP) ve mono çok işlevli (MFP) cihazlarında eklendiği ürün portföyü ile KOBİ'lerin tüm ihtiyaçlarını karşılayacak çözümler sunuyor. KOBİ pazarına yönelik geliştirdikleri baskı ve görüntüleme ürünleri ile önümüzdeki süreçte Türkiye pazarında yüksek performans hedeflediklerini söyleyen OKI Avrupa Genel Müdürü Terry Laidlaw şöyle devam ediyor:

"Küçük işletmelerin daha az malzeme harcayarak daha fazla sonuç elde etmesi, daha akıllı baskı çözümlerinden yararlanması için özel olarak tasarlanan yeni ürünler; ihtiyaç duyulan baskıyı, ihtiyaç duyulduğu zamanda şirket içinde yapmayı mümkün kılıyor" diyor.

## KOBİ'lere yönelik ürünler

Avrupa Komisyonu tarafından yapılan en son analize göre AB'de 10 işletmeden dokuzundan fazlası mikro işletme. AB'de faaliyet gösteren 21 milyon işletmenin yüzde 99'undan fazla KOBİ niteliğinde. Bu işletmeler bölgedeki iş gücünün yaklaşık yüzde 30'unu istihdam ediyor.

Bu işletmelerin Avrupa ekonomisinde önemli rol oynadığını ve OKI'nin müşteri portföyünde önemli bir role sahip olduğunu söyleyen Laidlaw, yeni ürünleriyle ilgili şunları söylüyor: "Yeni masaüstü ürünler, küçük işletmelerin kendilerinden daha büyük rakipleri ile daha etkili bir şekilde rekabet edebil-



Terry Laidlaw



mesini sağlamak amacıyla ağ yeterliliği, PLC'ye uygunluk ve çift yönlü baskı dahil olmak üzere kapsamlı ve maliyet etkin B2B işlevselliği sunuyor. Ürünlerimiz küçük işletmelerin hem baskı maliyetlerinde tasarruf etme hem de profesyonel bir imaj sunma ihtiyacı çerçevesinde tasarlandı. Bu cihazlarla kullanıcılarımıza düşük toplam satın alma maliyeti, güvenilirlik ve esneklik sağlıyoruz.”

#### Çok işlevli ürünler revaçta

Ticari baskı ve görüntüleme cihazı çeşitlerini genişleten OKI'nin, revize edilen ürün çeşitlerinin yarısından fazlasını yeni veya sürümü yükseltilmiş ürünler oluşturuyor. Bu kapsamlı girişim; mikro iş sektörünü hedefleyen giriş seviyesi ürünlerini ve özellikle KOBİ'lere yönelik yeni, yükseltilmiş renkli ve mono ürünleri içeriyor. Özellikle KOBİ'lerin ihtiyaçları ve talepleri doğrultusunda geliştirdikleri ürünlerin Avrupa pazarındaki başarılarında etkili olduğunu söyleyen Laidlaw, şöyle devam ediyor: “Ürün portföyümüzü genişletiyoruz. Artık ara segment-

## Çevreci ürünler geliştiriyor



OKI, KOBİ'lere yönelik pek çok yeni ürün sunuyor. Mesela A4 ürünleri olan C301'den ve C321'den kompakt bir kaplama alanı sunuyor. Boş alanın çok önemli olduğu küçük ölçekli ortamlar için ideal olarak tasarlanan ürünler;

kartvizitlerden DVD / CD kapaklarına, tanıtıcı afişlerden broşür ve kitapçılara kadar farklı ortamlarda profesyonel kalite sağlayarak kullanıcının daha fazla baskı görevini şirket içinde gerçekleştirmesine olanak veriyor. C822 ise, düşük bir ön ödeme edinim maliyeti ile yüksek kaliteli A3 renkli çıktılar almayı ve tanıtıcı müşteri odaklı materyallerin yanı sıra gündelik belgelerin de şirket içinde yazdırılmasını isteyen küçük işletmelerin ihtiyaçlarını karşılayarak OKI'nin A3 renkli SFP çeşitlerini tamamlıyor. Yeni MB441, MB451 ve MB451w ise kaliteden ödün vermeden en küçük işletmelerin kullanıcılarına baskı, faks, tarayıcı, fotokopi özelliklerini tek bir cihazda toplamanın getirdiği maliyet ve alan tasarrufu sunuyor. Tüm yeni OKI ürünleri, enerji maliyetlerinden tasarruf sağlayarak 'otomatik kapama modu'na sahip düşük güç tüketimi ile gelişmiş çevre performansı sağlıyor.



Lusi Adut

lere yönelik ürünlerimizi artırdık. Günümüzde trend artık çok fonksiyonlu ürünlere doğru gidiyor. İşletmeler artık dört ayrı ürün almak yerine bütün özellikleri bir arada bulandıran ürünler tercih ediyor. Baskı, fotokopi, tarayıcı, faks ve hatta son dönemlerde wireless'ı da birarada sunan ürünler için tek çekince ürün bozulduğunda tüm işlevlerin çalışmaması oluyor. Ancak biz üç yıl garanti ile şirketlerin tereddütlerinin önüne geçiyoruz.”

#### Türkiye pazarı büyüyor

Türkiye'de ağırlıklı olarak iş dünyasına yönelik faaliyet gösterdiklerini belirten OKI Türkiye Genel Müdürü Lusi Adut ise Türkiye'nin son birkaç yıldır öne çıkan bir pazar olduğunu söylüyor. OKI Türkiye'nin son iki yıldır Avrupa'nın en iyi operasyonu seçildiğini ifade eden Adut, şunları ekliyor: “Kamuda da önde gelen tedarikçilerdeniz. Yeni ürünlerimizle maliyet ve enerji tüketimini azaltıyoruz. Son yıllarda KOBİ'lere yönelik çözümlerimiz de büyük ilgi görüyor. OKI olarak ofis içinde küçük bir matbaa işlevi görmeyi hedefliyoruz. Şu anda satışlarımızın yüzde 60'ını KOBİ'ler oluşturuyor. KOBİ'lere keşif hizmeti de veriyoruz. Ofisi gidip keşif yapıp onların ihtiyaçlarına yönelik teklifte bulunuyoruz. Hem ürünlerini sıfırlıyoruz hem de yeni ürünlerle maliyetlerini düşürüyoruz. KOBİ'ler için paketler oluşturmayı hedefliyoruz.”

Özlem Bay Yılmaz obay@ekonomist.com.tr



## Söyleşi

# Garanti kurumsal interneti yeniledi



Deniz Güven

**Garanti Bankası kurumsal internet şubesini yeniledi. Kurumsal müşteriler, tek bir ana sayfa üzerinden güncel işlemlerin görüntülediği uygulamada, finansal durumunu takip edip, danışmanlık hizmetlerinden de yararlanabiliyor.**

**G**aranti Bankası, bireysel müşterilerine yönelik başlattığı bankacılık platformu İnternet Şubesi'ni, kurumsal müşterilerinin de hizmetine sunuyor. Yenilenen kurumsal internet şubesi, firmaların işlemlerini çok daha kolay ve hızlı yapabilmesini sağlıyor. Her şirketin, kendi ihtiyaç ve tercihleri doğrultusunda belirleyeceği ön yüz ve içerik sayesinde, internet bankacılığını daha özel ve kullanışlı hale getiriyor.

Kurumsal müşteriler, tek bir ana sayfa üzerinden güncel işlemlerin görüntülediği uygulamada, finansal durumunu takip edip, danışmanlık hizmetlerinden de yararlanabiliyor. Müşteri ilişkileri yöneticisiyle internet şubesi üzerinden e-posta aracılığıyla doğrudan iletişim kurabilen firmalar, kısa yollarla hızlı işlem yapma olanağına kavuşuyor. Nakit akışı, ödeme günleri, randevu ve hatırlat-

maların görüntülenebildiği takvim, firmanın diğer kullanıcılarıyla da paylaşılabilir. Kayıtlı tüm hesap ve kartlar için gelir-gider bilgilerinin analizini kolaylaştıran Kurumsal İnternet Şubesi'ne, şifrematik ve SMS şifresine ek olarak mobil imzayla giriş yapılabiliyor.

Garanti Bankası Şubesiz Bankacılık Birim Müdürü Deniz Güven, sorularımızı şöyle yanıtladı:

**KOBİ Girişim: Garanti Bankası olarak kurumsal internet subesinde böyle bir değişime neden gittiniz?**

**Deniz Güven:** 2011 yılında devreye aldığımız yeni bireysel internet şubesi ile kişiye özel internet bankacılığı kavramını hayata geçirdik. Bu sayede Garanti İnternet Şubesi, bankacılık işlemlerinin yapıldığı bir site olmanın ötesine geçip müşterilerimizin tüm finansallarını yönetebileceği bir platform ile hayatlarının içerisine girmiş oldu. Yeni kurumsal internet şubesiyle ise bireysel müşterilerimize sunduğumuz özelliklere ilave olarak kurumsal müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılayacak bazı yeni özellikler sunuyoruz. Yeni Kurumsal İnternet Şubesi'ni müşterilerimizin ihtiyaçlarını, bize ilemiş oldukları önerileri ve hem finans hem de diğer sektörlerdeki gelişen yeni teknoloji trendlerini göz önünde bulundurarak yeniledik. Kurumsal firmaların ihtiyaç duydukları her platformda yeni servislerle hizmet vererek hayatlarını kolaylaştırmaya devam edeceğiz.

**Yeni internet subesinde ne gibi hizmetler sunuluyor?**

Müşterilerimiz kişiselleştirebilen tek bir ana sayfa üzerinden tüm bankacılık işlemlerine ulaşabilecek, müşteri ilişkileri yöneticisiyle iletişim kurabilecek, firmalarına ait güncel işlem ve ürün bilgilerinin yanı sıra, kişisel ve finansal takvime ulaşabilecekler. Güncel nakit akışını kolayca izleyebilen firmalar, finansal konularda danışmanlık alabilecekler. Kurumsal İnternet Şubesi'nde işlemlerin en hızlı şekilde gerçekleştirilebilmesi için, müşterilerimiz onay bekleyen işlemlerini ana sayfada görüp takip edebilecek ve anında onay verebilecekler.

**Başka yenilikler var mı?**

Evet. Yeni eklenen bir diğer özelliğimiz olan takvim uygulaması ile eklenen kayıtların firmalarında tanımlı diğer kullanıcıların görmesini, ilgili kayıtların gelirler/giderler ve nakit akışı sayfalarında görüntülenmesini sağlayabilecekler. Bu sayede sadece bankamız üzerinden gerçekleştirdikleri işlemleri değil, diğer bankalar üzerinden veya nakit olarak gerçekleştirdikleri işlemleri de bankamızda yer alan kayıtları ile beraber takip ederek gelir/gider yönetimini kolaylaştırabilecekler. Ek olarak yeni Kurumsal İnternet Şubesi'nde firmalarımıza, şifrematik ve SMS şifresine ek olarak mobil imzayla da giriş imkanı sunuyoruz.

**Bugün itibarıyla kaç kurumsal müşteriye ulaştınız?**

Kurumsal İnternet Şubesi kullanıcılarımızın yüzde 70'inden fazlası yeni Kurumsal İnternet Şubesi'ni kullanmaya başladı, Mayıs ayı içerisinde ise tüm müşterilerimiz yeni platformumuzla tanışmış olacak. Bu süre içerisinde yeni Kurumsal İnternet

## 300'den fazla işlem yapıyor

- Kurumsal İnternet Şubesi'nin farkı, kurumsal tarafta sektörlere bağlı olarak değişen ihtiyaçlara yönelik, firmaya özel çözümler üretiyor olması.
- Çoklu onay sistemini kullanan müşteriler, mobil cihazları üzerinden onay bekleyen işlemlerini görüntüleyebiliyor ve Turkcell Mobil İmza yapısını kullanan 'Mobil Onay' sistemi ile her yerden onay işlemlerini kolaylıkla gerçekleştirilebiliyor.
- Yeni Kurumsal İnternet Şubesi sadece işlem yapılan bir site olmaktan çıkıp, işlemlerin çok daha hızlı gerçekleştirilebildiği, kullanıcı bazında kişiselleştirmeye imkân sunan ve firmalarımızın finansallarını yönetebilecekleri araçları içeren bir bankacılık platformu olarak konumlanıyor.
- Kurumsal İnternet Şubesinde vadeli/vadesiz hesap açılışı, para transferleri, fatura ödemeleri, nakit yönetimi işlemleri, dış ticaret işlemleri takibi, kredi kartı işlemleri, kontör yükleme, sigorta ve vergi ödemelerinden, hisse senedi, repo, fon, döviz ve VOB işlemlerine kadar uzanan 300'den fazla işlem yapılabiliyor.
- Ek olarak kurumsal müşterilere özel olarak Nakit Yönetimi menüsü altında, Toplu Havale/EFT/SWIFT işlemleri, Doğrudan Tahsilat Sistemi, Garanti İskonto, Stok Finansmanı gibi özel çözümler yer alıyor.

Şubesi'ni kullanmaya başlayan müşterilerimizden bugüne kadar aldığımız geri bildirimler hep olumlu yönde.

**Yıl sonu itibarıyla hedefleriniz neler?**

Türkiye'deki tüm kurumsal firmalarımıza destek olmak için, firmaların ihtiyacı olan farklı platformlarda hizmet vererek, yeni servislerle hayatlarını kolaylaştırmaya devam edeceğiz, bu kapsamda yenilenen Kurumsal İnternet Şubesi hizmetlerimizin bir başlangıcı. Yıl içerisinde, firmalarımızın ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak, Kurumsal İnternet Şubesi'ni geliştirmeye devam edeceğiz. Mevcutta kurumsal müşterilerimiz arasında İnternet Şubesi kullanım oranımız oldukça yüksek. Tüzel nitelikteki KOBİ müşterilerimize bakıldığında yüzde 55 oranında kurumsal internet şubesi kullanımı görüyoruz. Küçük işletmelerde bu oran yüzde 58 seviyelerinde iken orta boy işletmelerde yüzde 70'lere çıkıyor. Yenilenen özellikleri ile

birlikte müşterilerimizin tüm finansal işlemlerini şubeye gitmeden bu kanaldan gerçekleştirmesini hedefliyoruz. Bu sayede müşterilerimiz işlemlerini çok daha hızlı ve düşük maliyetlerle gerçekleştirebilecekler.

Burcu Tuway btuway@ekonomist.com.tr





# G.Kore ile 'serbestleşecek ticaret' hangi sektörleri atağa kaldıracak?

Önümüzdeki Haziran ayında Güney Kore ve Türkiye arasında imzalanması beklenen serbest ticaret anlaşması, iki ülke iş dünyası tarafından dört gözle bekleniyor. Türk şirketleri için Güney Kore'de serbest ticaret anlaşmasından sonra özellikle gıda, makina, tekstil, hazır giyim ve turizm sektörlerinde geniş fırsatlar ortaya çıkacak. Güney Kore tarafında ise enerji ve otomotiv alanlarında altın imkânlar doğacak.

Güney Kore, dünya genelinde hızlı büyümesiyle dikkati çeken ülkelerin başında geliyor. Özellikle 1998 krizinden sonra istikrarlı bir büyüme içerisinde olan Güney Kore, dünyaya bugüne kadar pek çok marka kazandırmayı başardı. En son cep telefonunda dünya liderliğine oturan Samsung ile marka başarısından söz ettiriyor bu Uzakdoğu ülkesi.

Doğal olarak hem gelişmiş, hem de gelişmekte olan ülkelerin gözü bu pazardaki fırsatlarda. Türkiye için ise ayrı bir öneme sahip kuşkusuz. Hem Kore Savaşı'nda Türkiye'nin ülkeye desteği, hem Koreliler ile Türkler'in aynı soydan geldiğine dair araştırmalar hem de Güney Kore'de yapılan Dünya Kupası'nda Türk takımının başarısı Güney Kore'de bir Türk sempatisi yaratmış durumda. Fakat henüz bu sempati ticaret hacmine tam olarak yansımamış. Ancak Haziran ayında imzalanması beklenen serbest ticaret anlaşması ile iki ülke ticaret hacminin atağa kalkması bekleniyor.

## Potansiyel değerlendirilemiyor

Güney Kore ile Türkiye arasındaki ticaretin boyutu 7 milyar dolar. Türkiye'nin bu ülkeden ithalatı 6 milyar doların üzerindeyken ihracat 600 milyon dolar civarında. İthalat ve ihra-

cat dengesizliğinin giderilmesi için anlaşma özellikle Türkiye açısından bir fırsat olarak görülüyor. Zira enerji, savunma sanayi, gemi inşa, motor sanayinde ortaklıkların söz konusu olabileceği söyleniyor.

Bugün Güney Kore'den en çok motorlu taşıtlar ile aksam ve parçaları, gemi, optik alet ve cihazlar, demir çelik ürünleri, plastik mamuller ve elektrikli makine ithal ediyoruz. 2004'ten itibaren her yıl ülkeye artarak devam eden ihracatımızda ise en önemli ürünler petrol türevi ürünler. Petrol yağları, sıkıştırılmış hidrokarbon gazlarının yanında kara taşıtlarının aksam ve parçaları demir ve çelik ürünlerinin yanında buğday unu da en çok ihracat yapılan ürün kalemleri olarak başı çekiyor.

Her yıl dünyanın farklı ülkelerine 20 milyona yakın turist gönderen ülkeden Türkiye'ye gelen turist sayısı ise 150 bin. Uzmanlar bu konuda da büyük bir potansiyel olduğu ve tanımla beraber, bu sayının her yıl daha da artırılabilirliğini söylüyorlar.

## Hangi sektörlerde fırsat var?

Serbest ticaret anlaşmasının gündeme gelmesinin ardından Güney Kore'deki pek çok şirketin kendilerine gelerek Türkiye'deki fırsatlarla ilgili bilgi aldığını anlatan TC Seul





Büyükelçiliği Ticaret Müşaviri Kaan Köktürk, özellikle Güney Kore'deki müteahhitlik firmalarının Ortadoğu ve Kafkasya'da Türk şirketleriyle ortak projelerde çalışma yapma yönünde fırsatları araştırmaya başladığını anlatıyor. Enerji alanında hem işletme, hem yapım aşamasında Türkiye'ye ilgi olduğunu üzerinde duran Köktürk hızlı tren konusunda Güney Kore'nin çok hevesli olduğunu özellikle Malatya'daki Vagon Fabrikası ile ilgilenen şirketler bulunduğunu da sözlerine ekliyor.

Türkiye'nin Seul Büyükelçisi Naci Sarıbaş ise Türk şirketleri için ise Güney Kore'de pek çok fırsat bulunduğunu söylüyor. Beslenme alışkanlıkları giderek batıya dönen Güney Kore'de gıda sektöründe ciddi fırsatlar olduğunu hatırlatan Sarıbaş "10 yıl önceye kadar unu bilmeyen bu ülkede şimdi en büyük un tedarikçisi Türkiye ve yabancı pek çok fırın markası mevcut" diyor. Güney Kore halkının evde yemekten çok dışarıda yemek yemeği tercih ettiğinin altını çizen Sarıbaş özellikle restoran ve kafe zincirleri için bu ülkede önemli fırsatlar olduğunu anlatıyor. Ülkede çikolata ve şekerlemeden meyve çaylarına kadar pek çok ürünün satılabileceğini de sözlerine ekliyor.

#### Anlaşmayı bekliyorlar

Tekstil ve hazır giyim alanındaki fırsatlardan da söz eden Sarıbaş, bu ülke insanın Çin'den gelen ucuz ürünlerden çok markalı ürünlere merakının değerlendirilebileceğini söylüyor.

Türkiye küçük makineler ve takım tezgâhları konusunda da iddialı. Özellikle bu ülkede ciddi potansiyeli gören bazı şirketler pazarı yavaş yavaş keşfetmeye başlamış. Özellikle kahve öğütme makinelerinin ciddi talep gördüğünü söyleyen Sarıbaş konuşmasını şöyle sürdürüyor:

"Serbest Ticaret Anlaşması iki ülke arasındaki ticareti önemli oranda artıracaktır. Ülkenin en büyük süpermarketi e-Mark, Serbest Ticaret Anlaşması imzalandıktan sonra Türkiye'den gıda ürünü ithal etmek istediğini ticaret müşavirliğimize bildirmiş. Yine ülkenin önemli perakendecileri tarım ürünleri almak istedikleri yönünde taleplerini bildirdiler bize."

İhracatın dışında bu ülkede yatırım yapmak isteyen Türk şirketleri için de fırsatların mevcut olduğunu söyleyen Ticaret Müşaviri Kaan Köktürk, ancak ülkede arazinin pahalı olduğunu dolayısıyla kira maliyetinin yüksek olduğunu hatırlatıyor.

Fatoş Bozkuş fbozkus@ekonomist.com.tr

## Expo da tanıtım fırsatı olacak

Güney Kore'nin Yeosu kentinde 12 Mayıs – 12 Ağustos 2012 tarihleri arasında düzenlenecek Expo 2012 Uluslararası Sergisi özellikle ülkede Türkiye'nin tanıtımı açısından oldukça önemli görülüyor. 107 ülkenin katılacağı bu sergiye Türkiye, Denizleri ve Kıtaları Birleştiren Medeniyetler Ülkesi temasıyla katılıyor. Türk pavyonun fuardaki en büyük pavyonlardan olduğunu söyleyen İkon Event Genel Müdürü Ali Güreli bu sergiyi yaklaşık 12 milyon kişinin ziyaret etmesini beklediklerini de sözlerine ekliyor. Güreli bu serginin çok önemli bir tanıtım ve yakınlığı güçlendirme aracı olacağını da altını çiziyor.

## Bu Türkler Kore'de çok meşhur

Güney Kore'de 800'e yakın Türk olduğu söyleniyor. Bu Türklerin çoğu gıda ve restoran işiyle uğraşiyor. Hatta aralarında bu işi büyütüp şubeleşen girişimciler de bulunuyor. Bu kişilerden biri Güney Kore'ye eğitim için gelip burada iş kuran Ali Karagöz. 8 yıl önce Seul'de kurduğu Pasha Turkish Kebap House, bugün Kore'nin en iyi üç yabancı restoranı arasında gösteriliyor. Döner ve dondurma üretimi yaptıklarını ve bugün 7'si franchise olmak üzere 10 restoranları bulunduğunu söyleyen Ali Karagöz franchise alanların tamamının Koreli olduğunu da anlatıyor. Yakın zamanda Uzakdoğu'da farklı ülkelere de açılmak niyetinde olduğunu söyleyen Karagöz'e Güney Kore havaalanında yer açması için de teklif gelmiş. Ülkedeki bir başka Türk girişimci ise Dünya Kupası sırasında Şenol Güneş'in tercümanlığını yapan Sinan Öztürk. O da Mr. Kebap ve Kervan isimli iki markayla ülkede büyüyor. Şu anda Kervan'ın 4 tane şubesi bulunuyor. Ancak Öztürk şube sayısını artırmayı sürdürüyor.





## E n e r j i

Mehmet  
Güzelmansur

Hatay'ın enerji sektöründe tanınan ailelerinden olan Mehmet Güzelmansur ürettiği çevreye duyarlı yakıtla dikkat çekiyor. Zeytin çekirdeklerinden ürettiği kömürün ithal kömüre yakın bir enerji ürettiğini ifade eden Güzelmansur, "İthal kömürden yüzde 40 daha ucuz olan yakıtımız çevreye zararlı gaz salınımı yapmıyor" dedi.

# Zeytin çekirdeğinden enerji üretti





**E**nerji fiyatlarının kaskacındaki sanayici yeni metodlar bulmak için çalışıyor. Türkiye’de en çok patent alınan sektörün enerji olması tüm buluşların ihtiyaçtan doğduğu gerçeğinin en güzel örneği. Artan maliyetler karşısında alternatif enerji kaynakları arayışı içerisinde giren sanayicilerden biri olan Hataylı işadamı Mehmet

Güzelmansur, zeytin çekirdeğinde ürettiği organik kömürü bölgede kömürle çalışan şirketlere satıyor. Antakya’da 1960’lı yıllardan bu yana enerji sektöründe olan bir ailenin çocuğu olan Güzelmansur, 1990’lı yıllarda fueloil ile çalışan fabrikaların daha ucuz kaynak arayışı nedeniyle ithal kömürü tercih ediyor. Ancak yine o tarihlerde kömürün fabrikalarda yarattığı kirliliğin büyük sorun haline geldiğini görerek farklı açılımlara yöneliyor. Bu yönelme kendisini ilginç ve başarılı bir girişim öyküsüne imza atmaya kadar götürüyor.

#### Dönüşüme ihtiyaç yok

2000’li yılların başından bu yana artan enerji maliyetlerinin ve çevre hassasiyetinin yöresindeki tüm sanayicileri ucuz enerji arayışına ittiğini vurgulayan Güzelmansur, kendisinin zaman içerisinde zeytin çekirdeğine ilgi duyduğunu kaydediyor.

Antakya’da zeytin üretiminin oldukça fazla olduğunu ve zeytinyağı yapımında ortaya çıkan atıkların imha edilmesinde büyük sorun yaşandığını söyleyerek, girişimleri ile ilgili şu bilgileri verdi:

“100’e yakın zeytinyağı fabrikasının yer aldığı bölgemizde büyük oranda atık çıkıyordu. Bu ürünün kalorisinin yüksek olduğu zaten biliniyor. Fabrikalardan çıkan bu atığın adı pirina. Özel olarak projelendirilmiş yakma sistemlerine sahip tesislerde ya da mevcut sistemlerin yakıt besleme ve yanma havası beslemeleri uygun hale getirilen tesislerde yakıldığında temiz enerji üretimi sağlayan bir yakıt. Günümüzde prina ekstraksiyon fabrikalarında, zeytinyağı fabrikalarındaki sıcak su kazanlarında, tesislerin sistemi için gerekli sıcak su ve buhar imalinde, kireç ocaklarında, merkezi kalorifer sistemlerinde ve sanayi kuruluşlarında, kızgın yağ kazanlarında yakıt olarak kullanılıyor. Fakat yakıtının toz halinde olması nedeniyle uçuculuğu çok yüksek ve verimi düşüktü.”

Güzelmansur, yaptıkları Ar-Ge çalışmaları sayesinde toz halde preslenmiş bloklara dönüştürdükleri ürünün kömür kullanan tesislerde herhangi bir dönüşüme ihtiyaç duyulmadan kullanılabilirliğini ifade ediyor.

#### Yatırım için arayışta

Türkiye’de çıkarılan kömürün sanayici için yeterli olmadığını altını çizen Mehmet Güzelmansur, dünya genelinde artış yaşanan enerji tüketiminin çevreyi olumsuz etkilemesi nedeniyle büyük şirketlerin daha az karbon ayak izi bırakmak için çabaladıklarını aktarıyor. 2007’den bu yana Ar-Ge ile ürünü istediği noktaya getirmeyi başardıklarını belirten Güzelmansur, bölgedeki atıkların değerlendirilmesiyle hem çiftçilere ek gelir sağladıklarını söylüyor. Pirinanın sanayiden sonra konutlarda kullanımını yaygınlaştırmak için çalışmalar yaptıklarını ve olumlu tepkiler aldıklarını kaydeden Mehmet Güzelmansur, şöyle konuştu:

## “Karbon salınımı sifıra düşer”

**Zeytin çekirdeğinin kömüre dönüştürülmesinin avantajı nedir?**

**Güzelmansur:** Zeytinyağı üretiminde dünyanın önde gelen ülkeleri olan Yunanistan, İtalya ve İspanya bu sistemi kullanıyor. Özellikle İtalya’da zeytinyağı fabrikaları kendi atıklarını kullanarak enerji maliyetlerini yüzde 80’e yakın tasarruf ediyor. Zeytin kömürü yani peletler genelde 15 kilogram, 25 kilogram, 1 ton ve dökme pelet olarak satılıyor. 1 kilogram pelet yaklaşık 4 bin 500-5 bin kalori değerinde. Yani yaklaşık 5 kilovatt enerji üretebilir. Diğer bir deyişle 1 ton pelet 450-500 litre fuel oil değerinde denk gelir. Bu kalori değerleri ülkemizde üretilen peletlerde biraz daha düşüktür. Fuel oil fiyatları bölgesel olarak değişiklik gösterse de zeytin kömürü yani pelet, ortalama olarak yüzde 50 daha avantaj sağlar. Karbon salımı organik yakıt kullanan şirketlerin en büyük sorunu. Bu sorunun bilinen en büyük dezavantajıysa çevre kirliliği. Ancak şirketler baca gazını düşürmek için her yıl ciddi oranda filtre yatırımı yapıyor. Kömür kullanan tesislerde zeytin kömürü kullanılması durumunda karbon salımı sifıra düşer.

“Kalori değeri ve fiyatının odun ve petrol ürünleri fiyatlarının çok altında bulunması nedeniyle konutlarda da yakıt olarak kullanımının ülke ekonomisine getireceği faydalar açık. Ancak nakliyenin pahalı olması ve maliyetleri yükseltmesi nedeniyle şimdilik bölge illeri dışına yönelemiyoruz. Planladığımız yatırımlarımızı tamamladıktan sonra zeytinciliğin geliştiği bölgelerde yeni tesisler kurarak prina yakıtıyla ilgili açılımımızı ülke geneline yayacağız.”

#### Maliyeti çok düşük

Kapasitesi henüz 40 ton civarında olan tesisin kurulması ve makinelerin geliştirilmesi için 400 bin TL Ar-Ge harcaması yaptıklarını ifade eden Güzelmansur, talebe yetişemediklerini ve yıl içerisinde kapasiteyi üç kat artıracaklarını söylüyor. Osmaniye ve Antakya’da var olan zeytin atığını değerlendiren Güzelmansur, Gemlik ve Ayvalık bölgesinde yatırım için yer aradıklarını ifade ediyor. “Zeytin çiftçisi çöpten para kazanıyor” diyen Güzelmansur, “Bölgede sanayici ithal kömür kullanıyor. Bu da dövizimizin yurtdışına gitmesine neden oluyor. Türkiye’nin cari açığının üzerindeki en büyük yük olan enerji giderlerine küçük de olsa bir faydamız oluyor” şeklinde konuşuyor.

Güzelmansur, ürünün ithal kömürle karşılaştırmasını ise şöyle yapıyor: “1 ton kömür 270 dolar. Bu da 480 TL civarında. Nakliye maliyetleri eklendiğinde 1 ton ithal kömürün şirketlere maliyeti beraber 500 TL civarında. Kilogramda 6 bin 500 kalori veren kömüre karşılık zeytin kömürünün kilogramından 4 bin 500 kalori elde ediliyor. Zeytinden elde edilen kömürün ton fiyatıysa 370 TL. Hem fiyat avantajı sağlıyor hem çevreyi kirletmiyor. Ayrıca çiftçiler için ek gelir oluyor.”

Bora Erdin berdin@capital.com.tr



# Okan, girişimciyi kolejden yetiştirecek

Geçtiğimiz yıl Muhammed Yunus Uluslararası Mikrofinans ve Sosyal Girişimcilik Merkezi'nin temelini atan ve 2006 Nobel Barış Ödülü sahibi Ekonomist Prof. Dr. Muhammed Yunus'u kadrosuna katan Okan Üniversitesi şimdi de kolej kurdu. Kolejde genç yaşlardan itibaren girişimcilğe yönelik eğitimler verilmesi ve girişimci, özgüven sahibi öğrencilerin üniversite yaşamına hazırlanması hedefleniyor.

Son yıllarda özel üniversite sayısında bir hayli artış var. Yeni kurulan üniversitelerde özellikle girişimcilğe ayrı bir önem verildiği bir gerçek. Çoğu üniversite girişimcilik dersleri veriliyor, bunun için ayrı kürsüler oluşturuluyor. Bu üniversitelerden biri olan Okan Üniversitesi, geçtiğimiz yıl Tuzla Kampüsü'nde, Muhammed Yunus Uluslararası Mikrofinans ve Sosyal Girişimcilik Merkezi ile 2006 Nobel Barış Ödülü sahibi Ekonomist Prof. Dr. Muhammed Yunus'u kadrosuna katmıştı. Bu yıl Okan Koleji'ni kuran kurum, girişimcilği genç yaşlardan itibaren vermeyi planlıyor. Okan Eğitim Kurumları Kurucu Temsilcisi Işıl Okan, "Kolejde bir yandan öğrencilerimizin liderlik, güvenilirlik, fırsatları anlayabilme, sorumluluk ve risk alabilme yeteneği gibi özelliklerini geliştirirken diğer taraftan da psikolojik açıdan atak, girişken, yaratıcı, kendini geliştirme arzusu yüksek, öz güveni güçlü öğrenciler yetiştiriyoruz. Bu anlamda lise öğrencilerimize planlama, planlı çalışma ve araştırma, fizibilite ve proje yönetimi gibi teknik konularda da donanım katıyor olacağız" diyor.

Işıl Okan, sorularımızı şöyle yanıtladı:

**KOBİ Girişim: Öncelikle Okan Üniversitesi'nin bugün ulaştığı konumdan bahsedebilir misiniz?**

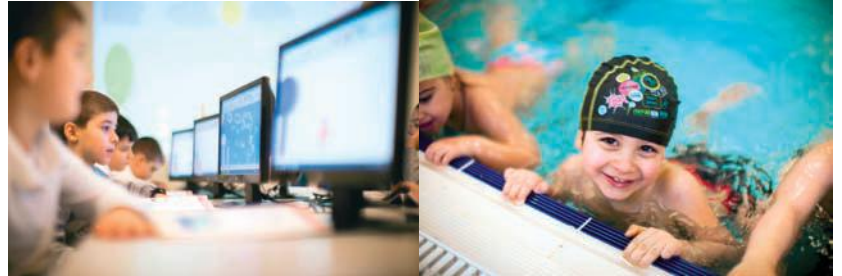
**Işıl Okan:** 1999 yılında yükseköğrenim hayatına hızlı bir giriş yaptık. Altı fakülte ve üç yüksek okulumuz bulunuyor. Okan Üniversitesi'nin eğitime başladığı ilk yılda 85 öğrencisi vardı. Şimdi ise 9 bine ulaştık. Kampüsümüzü il dışına taşıma, başka illerde meslek yükse okulu (MYO) açma projelerimiz de var. Biz eğitim gönüllüleriyiz, öğrencilerimizin yüzde 90 bizden burslu olarak eğitim görüyorlar.

**Okan Üniversitesi'nin verdiği eğitimi nasıl tanımlıyorsunuz? Örneğin girişimcilğe yönelik eğitimleri ya da eğitim stratejisi var mı?**

Okan Üniversitesi kendisini 'iş hayatına en yakın' üniversite olarak konumlandırıyor. Fakültelerde bölümler açılmadan önce piyasa araştırması yapıyor. Dünyada ve Türkiye'de ihtiyaç duyulan elemanlar hangi alandıysa ona göre bölümler oluşturuluyor. Ayrıca üniversitemiz, sanayi işbirliğine de çok önem veriyor. Üniversite içerisinde kurulan çeşitli laboratuvarlarla ya da şirketlerle yapılan staj işbirlikleriyle öğrenciler iş hayatına adapte ediliyor. Ayrıca Türk iş dünyasının önemli isimlerini bilgi birikimlerini paylaşmak adına



üniversitemizde ağırlıyoruz. Okan Üniversitesi, iş dünyasının ihtiyaçlarını da çok yakından takip ediyor. Bu bağlamda Türkiye'de ilk Rusça ve Çince mütercim tercümanlık bölümünü açan üniversiteyiz. Buradan mezun olan bazı öğrencilerimiz hali



hazırda Türkiye'de yatırım yapan Çinli şirketlerde çalışıyorlar.

**Son olarak Okan Koleji'ni kurdunuz. Üniversiteden sonra kolej kurmak konusunda yaptığınız bu girişimin amacı neydi?**

Bizim aile olarak eğitime karşı bir sıcaklığımız var. Okan Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Bekir Okan, Gaziantep'te ilk üniversiteye hazırlık dershanesini açan kişi. Üniversite kurulduğu günden bu yana kolej fikri vardı. Amacımız yükseköğrenimde

sahip olduğumuz bilgi birikimi ve gücü, koleje taşımaktı. Kolej kısmında da 'geleceği yetiştiriyoruz' sloganıyla yola çıktık. Öğrencilere anaokulundan üniversiteye uzanan kaliteli bir eğitim anlayışıyla hizmet veriyoruz.

#### ***Kolejde nasıl bir eğitim modeli benimseyeceksiniz?***

Okan Koleji'nde öğrenciler anaokulundan itibaren çok güçlü İngilizce'nin yanı sıra, altı yaşından itibaren de Çince, Rusça, İspanyolca veya Fransızca dillerinden seçecekleri birisini ikinci dil olarak öğrenme şansını yakalıyor.

Okan Koleji Tuzla Kampüsü'nde fizik, kimya, fen ve teknoloji laboratuvarları, teknoloji ve tasarım derslikleri, konferans salonu, yarı olimpik kapalı yüzme havuzu, tenis kortları, basketbol- futbol sahaları, çok amaçlı kapalı spor salonu, kütüphane, güzel sanatlar uygulama atölyeleri, sosyal faaliyet stüdyoları ile öğrencilerin kendilerini sosyal ve sportif alanda geliştirebilecekleri fiziki imkânlar sunuluyor. Öğrencilere yetenekleri doğrultusunda sunulan eğitim modeli, başarıyı da beraberinde getiriyor.

***Son yıllarda özel üniversite ve kolejlerin sayısında önemli bir artış var. Bu aynı zamanda nitelikli eğitim tartışmasını da beraberinde getiriyor. Siz bu konuya nasıl yaklaşıyorsunuz?***

Biz eğitime bir bütün olarak bakıyoruz. Üniversite tecrübemiz de bize nitelikli eğitimin, bütünlük olarak; anaokulundan başlayarak verilmesi gerektiğini gösterdi. Buradan hareketle Okan Koleji'ni kurma kararı aldık. Okan Koleji'nde kendine güvenli, sosyal, kendine ve topluma faydalı bireyler yetiştirmeyi hedefliyoruz. Türkiye'de hem özel sektör hem de devlet okullarında uygulanan geleneksel yöntemlerin geleneksel sonuçlar ürettiğine inanıyoruz. Bu sonuçlar ihtiyaca cevap vermekten çok uzak kalıyor. Bu yüzden yakın gelecekte eğitimde ülkemizde ve dünyada çok büyük ve köklü değişimler yaşanmasını bekliyoruz. Biz Okan Koleji olarak bu konuda beklentilere tam anlamıyla cevap verebilmek için yola çıktık ve misyonumuz ülkenin ihtiyacı olan genç girişimcileri, mucitleri, sporcuları, sanatçıları, sosyal liderleri çok boyutlu yetiştiren, geliştiren ve geleceğe hazırlayan bir okul olmak.

***Eğitime yönelik yeni girişimleriniz, atılımlarınız olacak mı? Bundan bahseder misiniz?***

Eğitimi bir bütün olarak gördüğümüz için sadece öğrencile-



## **11 ilde 15 okul açacak**

**B**eş yıl içinde 11 ilde 15 yeni okul açmayı planladıklarını söyleyen Okan Eğitim Kurumları Kurucu Temsilcisi Işıl Okan, şöyle devam ediyor: "Çalışanlarımızın kurumuyla gurur duyacağı ve bu alanda kariyer yapmak isteyenler için en çok tercih edilen eğitim kurumu olmak da önemli. Bunun için çalışanlarımıza mutlu olacakları çalışma ortamları, kariyerlerinde ilerlemeleri için cazip fırsatlar, kurumun gelişiminde katkı sağlayacak süreçlere aktif katılım, kişisel gelişimlerine katkıda bulunacak eğitim desteği gibi imkanlar sunuyoruz, sunacağız."

da eğitim politikalarının belirlenmesinde deneyimleri ve görüşleri ile söz sahibi olabiliyorlar. Velilere, konferans, seminer, kurslar ve çeşitli eğitimlerle kendilerini zenginleştirmeleri sağlanıyor.

***Bildiğiniz gibi girişimcilik konusu küçük yaşlardan itibaren işlenmeye başlandığında daha olumlu sonuçlar alınır. Bu noktada sizin de kolejde vereceğiniz eğitimlerde böyle bir stratejiniz olacak mı?***

Okan Koleji olarak bu konuyu ilköğretim seviyesinden ele alıyoruz ve üniversite için bu alanda altyapısı güçlü öğrenciler yetiştirmeyi amaçlıyoruz. 2011 Aralık ayında Tuzla Kampüsü'nde temelleri atılan Muhammed Yunus Uluslararası Mikrofinans ve Sosyal Girişimcilik Merkezi ile 2006 Nobel Barış Ödülü sahibi Ekonomist Prof. Dr. Muhammed Yunus'u kadrosuna katan Okan Üniversitesi'nin girişimcilikteki öncü misyonunu, Okan Koleji'ne de taşıyoruz. Okan Üniversitesi Türk iş dünyasının duayen isimlerini ağırladığı ve dört yıldır devam eden girişimcilik dersleriyle üniversite öğrencilerine girişimcilik alanında bir gelişim alanı sağlıyor. Okan Koleji'nde uyguladığımız eğitim modeliyle bir yandan öğrencilerimizin liderlik, güvenilirlik, fırsatları anlayabilme, sorumluluk ve risk alabilme yeteneği gibi özelliklerini geliştirirken diğer taraftan da psikolojik açıdan atak, girişken, yaratıcı, kendini geliştirme arzusu yüksek, öz güveni güçlü öğrenciler yetiştiriyoruz. Bu anlamda lise öğrencilerimize planlama, planlı çalışma ve araştırma, fizibilite ve proje yönetimi gibi teknik konularda da donanım katıyor olacağız.

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr



rin değil, ailelerin de eğitim sürecinde önemli bir yere sahip olduğuna inanıyoruz. Buradan hareketle başlattığımız yeni girişimle; "Geleceği Yetiştirenler Kulübü" adı altında okul - aile ve çocuk üçgeninin en sağlıklı şekilde kurulmasıyla velilerin de eğitim sisteminin bir parçası haline gelmeleri hedefleniyor. Bu sayede veliler, çocuk gelişimi, eğitimi ve daha birçok alanda Okan Koleji'nin farkındalıklarını geliştirmekle kalmayarak aynı zaman-



## Girişim

# Hakkı Usta Haus oldu Hollanda'dan dünyaya açılıyor

1989 yılında zeytinyağı sektörü için ürettiği dekantörleri, 2010 yılında iki girişimci ile birlikte yaptığı ortaklıktan sonra 'Haus' markasıyla şimdi de yurt dışına taşıyan Hakkı Usta, Hollanda'da yeni bir şirket kuruyor. Türk dekantörlerini bu sayede Avrupa ve Rusya pazarına da satmayı amaçlayan şirket, bir şirketin iyi bir marka ve pazarlama stratejisiyle hangi noktalara geldiğinin güzel bir hikayesini anlatıyor bizlere...

**B**irazdan anlatacağımız, bir şirketin marka ve pazarlama stratejisiyle nasıl bir değişim gösterip, başarıya ulaştığının hikâyesi. Hikâyenin ana kahramanı 1989 yılında Aydın'da dekantör üretimi için kurulan Hakkı Usta şirketi.

O yıllarda zeytinyağı sektöründe kullanılmak üzere ürettiği dekantörleriyle yurtiçinde iyi bir üne kavuşan Hakkı Usta, bir aile şirketi. Halen üçüncü kuşağın başında olduğu şirketin faaliyetleri belli bir satış hacmi dahilinde bir rotada yürüyor. Ta ki 2010 yılına kadar. 2010 yılında dekantör sektöründe özel şirketlerde çalışan iki isim Cem Çakır ve Korhan Bulut'un kendi işlerini kurmak istemeleriyle başlayan girişimleri Hakkı Usta ile birleşiyor.

Çakır ve Bulut'un satış ve pazarlama desteği ile Hakkı Usta'nın üretim kabiliyeti ortak bir şirket yaratıyor. Hakkı Usta'nın ilk hecelerinden oluşan Haus Santrifüj Teknolojileri, 2010'dan bu yana hem yurtiçi hem de yurtdışında önemli işle-

re imza attı. Bugüne kadar arıtma, petro kimya ve gıda sektörleri için 150'den fazla dekantör satan şirket, şimdi de Hollanda'da yeni bir şirket kurmak için harekete geçti. Hollanda'da bu işte profesyonel olarak çalışan girişimci isimlerle birlikte Haus Avrupa'yı kurmaya hazırlanan Haus, buradan Avrupa ve Rusya pazarı için çalışacak.

## Pazarlamayla gelen başarı

Bir şirketin büyümesi kesinlikle yeni bir vizyon gerektiriyor. Hakkı Usta'nın da yaptığı gibi yılların üretim deneyimini marka, pazarlama ve satışla birleş-





tirmesi güzel sonuçlar doğuruyor. Haus, yılların Hakkı Usta'sını şimdi dünyaya taşıyor. Yurtiçinde yıllardan beri zeytinyağı, süt, meyve suyu gibi sektörler için ürettiği dekantörlerle Haus, şimdi dünya için üretmeye başladı.

Yurtiçinde önemli satışlar gerçekleştiren yeni şirket, yurtdışına da odaklanmak gerektiğini düşününce öncelikle fuarlara katıldı, ardından yurtdışında önemli bağlantılar gerçekleştirildi. Burada önemli bir gelişimin de altını çizmek gerek. Makinede bir Türk markası dünyaya satılmaya başladı.

Haus Santrifüj Teknolojileri Yönetici Ortağı Cem Çakır, Haus'u kurmadan önce yine aynı sektörlerde faaliyet gösteren birçok şirkette çalışmış bir isim. Pazarlama ve satış deneyimini de şimdi ortak olarak kurdukları Haus'da kullanıyor. Cem Çakır, "Satış ve pazarlama faaliyetlerimizi genişleterek çevre ve endüstriyel uygulama alanlarında iç pazarın yüzde 75'ine hakim hale geldik. Dekantör üretiminde uluslararası birçok rakibimize göre avantajlarımız var. Teslimat sonrasında müşterilerimize çok iyi bir servis veriyoruz" diyor.

#### Hollanda'da şirket kuruyor

Türkiye'de olduğu kadar Haus'un yurtdışındaki en büyük müşteri grubunu belediyeler oluşturuyor. Belediyelerin alt yapı ihalelerine katılan şirket, kısa sürede önemli başarılar elde etti bu alanda. Roma Belediyesi'nin bir ihalesine katılan Haus, bu alanda ihalenin sonuçlanmasını bekliyor.

Ancak şirketin bugünlerde yeni bir heyecanı var. Hollandalı ve yine bu işte profesyonelleşmiş birkaç girişimciyle Haus Avrupa'yı kurmayı planlayan şirket, burada kuracağı şirketle Avrupa ve Rusya pazarına satış yapmayı amaçlıyor. Cem Çakır, "Bu bizim için son derece heyecan verici bir proje. Bir Türk markasının yurtdışında böyle bir ağa kavuşması gerçekten çok kısa bir zamanda oldu. Ancak ürünlerimizin kalitesi çok yüksek. Rekabetçi fiyatlarımız var ve satış sonrası teknik desteğimiz son derece başarılı. Dolayısıyla dünyanın her yerinde başarılı olmamız için hiçbir neden yok. Pazarlama ve satış ağıımızı Hollanda'daki yeni şirketimizle daha da genişletmeyi planlıyoruz" diyor.

#### 150'nin üzerinde dekantör

2010 yılında kurulduğundan itibaren bugüne kadar 150'nin üzerinde dekantör satan Haus, belirttiğimiz gibi belediyelere, meyve suyu, maden sektöründe satışlar yapmış. Cem Çakır, "2011'in ilk 7 ayında iyi siparişler aldık. Ağırlığımızı yurtdışına da verdik. Rakiplerimizin distribütörleriyle iletişim kurduk. Bazıları kabul ettiler bizden almayı" diyor. Hakkı Usta'nın yolu Çakır ve Bulut ile keşişmeden önce, zaten Hakkı Usta ürünlerinin gelişimi için bazı çalışmalar yapıyormuş. Özellikle ihracat için. Dolayısıyla Haus olduktan sonra ar-ge'ye daha da önem verilmiş durumda. Cem Çakır, "Ürünümüz teknolojik olarak çok daha iyi. Fiyat rekabeti yoğun bu sektörde. Bizim rekabetçi fiyatlarımız var. Almanlar, İtalyanlar, Fransızlar, Avusturyalılar'a göre yüzde 10 ila yüzde 30 arasında bir fiyat avantajımız olabiliyor. Son bir yıl için rakiplere kök söktür-

## 5 yıl garanti etkili oldu

Pazarda bu kadar hızlı büyümelerinde makinelerine 5 yıl garanti vermeleri ve mobil susuzlaştırma ünitelerinin etkili olduğunu kaydeden Cem Çakır, "Satış sonrasında yabancılar 1 yıl ile 2 yıl arasında garanti veriyordu. Biz ise 5 yıl garanti verdik. Mobil susuzlaştırma ünitelerimizi ise belediyeler ve müşterilere göndererek makinelerimizin performansını gösteriyoruz" diyor. Makinelerinin 2008 Tüpraş Ali Ağa tesislerinde çamurların susuzlaştırılması çalışmalarında başarıyla uygulandığına belirten Çakır, dekantörlerin yaklaşık 3 bin alanda kullanım alanı bulunduğunu söylüyor. Haus'un halen Aydın'da Astim Sanayi Sitesi'nde 22 bin metrekarelik alanda bir üretimi var. Şirket tam kapasite çalışıyor. Şirket üretim için yeni yatırım planlıyor.



## Dekantör nedir?

Arıtma tesislerinde arıtma işinin bir yan ürünü olarak çamur ortaya çıkıyor. Toprak su karışımı olan bir çamur değil bu ancak. Çünkü bu karışımın içinde mikroorganizmalar var. Dekantörün amacı bu bol miktardaki mikroorganizmayı tesisden uzaklaştırmak. İnsan sağlığına zarar veren maddeler içeren bu organizmaları sudan ayırıştıran işte bu dekantörler.

Cem Çakır, "Bu ayırıştırmadan sonra başka prosesler de var. Biz susuzlaştırdıktan sonra kurutulması, yok edilmesi işlerini de yapacağız" diyor.

meye başladık" diyor.

Türkiye'de Alman makine ve otomobillere karşı bir hayranlık vardır. Çakır'a Almanlar'la nasıl rekabet ettiklerini soruyoruz. Şöyle yanıtıyor: "Yabancı şirketlerin burada ciddi bir satış sonrası sorunları var. Yedek parçayı temin edemiyorlar. İlk satış fiyatları düşük olduğu için sonrasında yüksek fiyatlar veriyorlar. Bu noktada biz gayet avantajlı durumdayız."

Özge Yavuz oyavuz@ekonomist.com.tr

## Girişim Fırsatı



Baylan, Pelit, Divan, Beyaz Fırın, Klementin, Laduree... Hepsinin ortak özelliği makaron konusunda büyük bir rekabetin içinde olmaları. Makaron artık yeni bir sektör yaratmış durumda. Bu da yeni bir girişim alanı konusunda fırsat sunuyor.

# Makaron rekabeti yeni bir sektör yarattı

İki kıtır hamur arasında reçelden ibaret olan makaron yeni bir sektör ve bununla birlikte rekabet yaratmış durumda. Aslında makaronun ilk olarak ne zaman ve nasıl ortaya çıktığı tam belli olmamakla birlikte kimileri Fransa'dan kimileri ise 1700'li yıllarda İtalya'dan geldiğini söylüyor.

Buna rağmen iki kıtır hamurun arasına yumuşak reçelin konmasıyla elde edilen 'Paris makaronu'nun Pierre Desfontaines tarafından keşfedildiği kabul ediliyor. Farklı çeşitleriyle pastanelerin vitrinlerini süsleyen makaronların tüketimi de giderek artıyor. Hatta öyle ki artık bayramlarda çikolata ve şekerin yerini bile almaya başladı yavaş yavaş. Düğünlerde nikah şekeri olarak tercih ediliyor. Birçok pastane bu konuda birbirleriyle sıkı bir rekabet içine girmiş durumda.

### Yeni bir trend oluştu

Örneğin, bugün İstanbul ve Ankara'da toplam 37 şubeyle faaliyet gösteren Pelit Pastanesi, makaron işinin öncülerinden. Pelit Yönetim Kurulu Üyesi ve Pelit İş Geliştirme Direktörü Oya Ayan, 10 yıldır makaron ürettiklerini söylüyor. Son yıllarda yeni markaların piyasaya girmesiyle makarona olan ilginin daha da arttığına dikkat çeken Ayan, "Mağaza

satışlarının yanı sıra, kurumsal firmalar tarafından bayram ve yılbaşı dönemlerinde, doğum günü kutlamalarında ve hatta düğün organizasyonlarında dahi makaron tercih edildiğini görüyoruz" diyor. Günlük üç bin adet üretimlerinin olduğunu vurguluyor. Ayan, şu bilgileri veriyor:

"Ürünün renkli ve lezzetli oluşu, yeni eklenen çeşitleri, farklı ambalaj tasarımları ve makaron kültürünün toplum içerisinde yaygınlaşması neticesinde bu lezzete olan talebin giderek arttığını hatta yeni bir trend oluşturduğunu görüyoruz. Üretim yapan firma sayısının artması, toplumu bilinçlendirip kıyaslama fırsatı yaratırken, Pelit'in makaron satışlarını olumlu yönde etkiliyor. Aylık raporlarda yer alan artan satış rakamları ve olumlu müşteri geri bildirimleri bu sonucun birer göstergesi. Bu da tüketicilerin makaronu sevdiklerini ve markalar için doğru bir girişim olduğunu gösteriyor."

### Renkliliği ilgi çekiyor

Makaron konusunda iddialı olan ve bu yarışın içerisinde yer alan bir diğer marka ise Beyaz Fırın... Tarihi 1836 yılına kadar uzanan ve Makedonya'dan İstanbul'a gelen Stoyanof Ailesi üyelerinden Kosma Stoyanof tarafından, yılında Balat'ta



küçük bir poğaçacı firması olarak kurulan Beyaz Fırın, bugün 5'inci kuşak tarafından yönetiliyor. İstanbul'un Anadolu yakasında toplam beş mağazayla faaliyet gösteren Beyaz Fırın'ın 5'inci kuşak temsilcisi Nathalie Stoyanof Suda, makaron, tasarım objesi olarak kullanıldığını, düğünlerde ve nişanlarda sık sunumu ve lezzeti dolayısıyla oldukça tercih edildiğini belirtiyor. Beyaz Fırın'da günlük 30 kilogram makaron üretimi yapıldığını ve özel siparişe bağlı olarak gümüş veya altın parlak makaronlar da ürettiklerini söyleyen Suda, Kışlık ve yazlık olarak makaronlarımız farklılık gösterebiliyor. Biz de mevsime bağlı olarak üretimimizi çeşitlendiriyoruz. Yazın kayısı, kışın ise kestane eklenip çıkarılabilir” diyor.

### Uсталık isteyen üretim

Maslak ve Çiftahavuzlar olmak üzere iki şubeye faaliyet gösteren ve tamamen açık bir üretim yapan Klementin ise yine bu alanın iddialı markalarından biri. Zira Prens William'in İstanbul'daki İngiliz Konsolosluğu'ndaki kutlamasında Klementin'in makaronları servis edilmiş. Klementin'in Kurucusu Deniz Orhun, makaronun zor yapılan ve taze tüketilmesi gereken bir kurabiye çeşidi olduğunu, çok narın ve ustalık isteyen bir üretim olması nedeniyle her pastanede üretilemediğini belirtiyor. Orhun, şunları söylüyor:

“Butik pastane olmamız nedeniyle siparişe üretim yapıyoruz. Günlük kapasitemiz 50 ile 100 kilogram arası. Taze tüketildiği zaman herkesin çok hoşuna gidiyor. Raf ömrü 36 saat. Ancak bizim ülkemizde bunu üretici daha uzun süre rafta tuttuğu için tam olarak taze tüketimi olamıyor ve müşterinin hoşuna gitmiyor. Makaron, her ürün gibi, iyi yapıldığı sürece iyi bir girişim fırsatıdır.”

Makaronla iddialı markalardan biri de Cumhuriyet ile yaşıt Baylan. Birçok Avrupa usulü tatlı ve pastanın ilk kez yapıldığı Baylan, 10 yıldır makaron üretiyor. Uzun süren denemelerinin ardından oluşturduğu özel reçetesinde dokuz

## Kursları da var

Baylan Pastanesi'nin yıllardır bu lezzeti sunması, Bardından Laduree'nin gelmesi ve Gossip Girl dizisinin de etkisiyle makaron bu kadar popüler olunca pek çok yemek atölyesi nasıl yapıldığıyla ilgili kurs vermeye başladı. Mutfak Sanatları Akademisi ve Cocolat Mutfak Atölyesi ilk akla gelenler...

Yapımı incelik ve büyük bir özen isteyen makaron konusunda bilinmesi gereken püf noktası da çok. Derslerinde sade, fıstıklı ve çikolatalı makaronların yapımını en ince ayrıntısıyla öğreten Cocolat, frambuazlı tereyağlı dolgu yapımını da gösteriyor.

çeşit var. Fıstıklı, frambuazlı, kahveli, karamelli, kayısı, limonlu ve vanilyalıya yakın zamanda güllü eklenmiş. Günde 40 kilo olan üretimiyle bu alanda en çok söz sahibi olan pastanelerden biri.

### Laduree Türkiye'yi sevdi

150 yıllık bir geçmişe sahip olan ve Türkiye'ye yatırım yapan Fransız Laduree Şu an Bebek ve İstinyepark'ta iki şubeye faaliyet gösterdiklerini söyleyen Laduree'nin Türkiye kurucu ortaklarından Philippe McGarry, yine İstinyepark'a mayıs ayı içerisinde bir çay salonu, açacaklarını bu yılın sonunda ise restoran açma projelerinin olduğunu belirtiyor. Makaronun Türk müşteriler tarafından oldukça beğenildiğini ifade eden McGarry, “Bizim makaronun yanı sıra reçel, çay ve çikolata satışımız da var. Geçtiğimiz yıl 50 bin adet makaron satışımız oldu. Makaron üzerine pastane konseptiyle başka yatırımlarımız da olacak” diyor.

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr



## Kadın Girişimci

# Kadınları gardıropları ile **barıştıracak**

Büyük beden kadınların giysi ararken ve buldukları giysileri kombinelerken yaşadıkları zorlukları hayatı boyunca yaşayan moda tasarımcısı Melike Çarpatan, bu soruna çözüm bulmak amacıyla dolabimiseviyorum.com'u kurdu. Büyük beden kadınları giysi dolaplarıyla barıştırmayı amaçladığını söyleyen Çarpatan, "Sitede özel tasarımların yanı sıra birçok markanın giysileri de satışta. Ürünlerin mağazalarda bulunabileceği fiyatların altında satılmasına özen gösteriyoruz" diyor.



Melike Çarpatan

**H**er gün yeni bir online alışveriş sitesi hizmete giriyor. Dolabimiseviyorum.com da bunlardan biri. Büyük beden giyinen kadınlar için Türkiye'nin ilk özel alışveriş kulübü olan Dolabimiseviyorum.com, kilolu kadınlara çeşitli kombineleri bir arada sunuyor. Site; giyim tarz önerileri, trendler, renkler, ünlü tasarımcıların büyük beden yorumları ve stil danışmanlık yüzüyle de öne çıkıyor. Büyük

beden kadınların, hem giysi alışverişi sırasında, hem de aldıkları kıyafetlerin içinde, mutlu olmalarını ve giysi dolaplarıyla barışmalarını sağlamayı amaçlayan Dolabimiseviyorum.com; içinde kurucusu Melike Çarpatan'ın da bulunduğu büyük beden kadınlardan oluşan 'niş' bir gruba hitap ediyor.

Türkiye'deki kadınların yüzde 47'sinin 42 beden ve üstü olduğunu, bu kadınların tamamının haftada en az bir kere site-



yi ziyaret etmesini hedeflediğini söyleyen Çarpatan, “Ürünlerin mağazalarda bulunabileceği fiyatların altında satılmasına özen gösteriyoruz. Büyük beden kadının herkesten daha pahalı giyinmek zorunda kaldığını hepimiz biliyoruz. Her gün yeni ürün girişleri ile uygun fiyatı, ziyaretçilerimize sunmayı hedefliyoruz” diyor.

### Önce blog açtı

Çarpatan'ın bu siteyi kurma sebebi ilkököl yıllarına dayanıyor. Çocukluk yıllarında büyük beden olan annesi ve teyzesi ile alışverişe çıkıp onların aradığını bulamamaları sonucunda hüsrana uğramalarını üzüntüyle gözlemleyen girişimci, kendisi de kilolu bir çocuk olduğu için aynı sorunları yaşıyor. Bu durum Çarpatan'ın gelecekteki meslek seçiminde de etkili olmuş. Bu soruna çözüm bulmak amacıyla, üniversite tercihini tekstil tasarım ve teknolojilerinden yana yapmış. Üniversitede tekstil tasarım bölümünü seçerken de, o bölümde okurken de tek amacının büyük beden kadınlara, bedenlerini örtmek zorunda kalmak yerine kendi ölçülerinde en güzel şekilde giydirmek için kıyafetler tasarlamak olduğunu söyleyen Çarpatan, siteyi kuruluş öyküsünü şöyle anlatıyor:

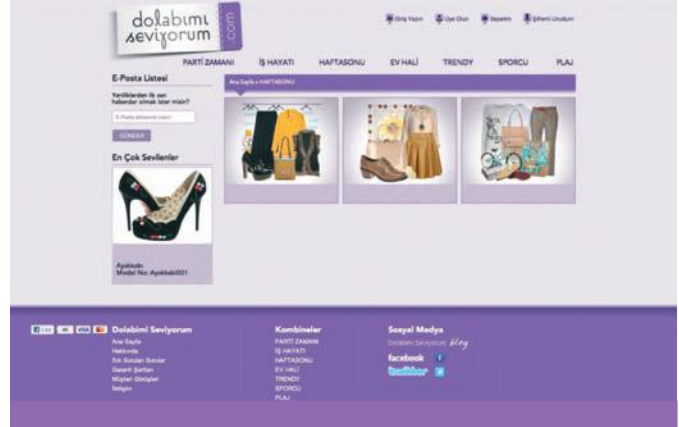
“Türkiye’deki tüm büyük beden kadınlara bu konuda yardımcı olmak istediğimi anladığımda yönümü pazarlama ve iletişime çevirdim. Bu düşünceyle yüksek lisansımı ‘pazarlama ve halkla ilişkiler’ üzerine yaptım. Sonrasında yaklaşık 12 yıl, Türkiye’nin önde gelen tekstil firmalarında, tasarım, yurtdışı pazarlama ve marka bölümlerinde çalıştım, bu bölümlerde yöneticilik yaptım. 2011 sonunda ise okul hayatım ve sektörel tecrübemle ‘dolabımı seviyorum’ isminde bir büyük beden giyim bloğu açtım.

Önerilerim çok olumlu tepkiler aldı. Ancak takipçilerim, bu kıyafetleri mağazalardan bulamamaktan şikayetçiydi. Bu sebeple, önerdiğim kıyafetleri sitemde sunmam gerektiğini de düşündüm ve geçtiğimiz 23 Nisan’da ‘dolabimiseviyorum.com’ isminde, büyük beden giysilerin bulunduğu satış sitemi hayata geçirdim.”

### Özel tasarımlar satışta

Bir çok alışveriş sitesi ağırlıklı olarak 42 bedene kadar olan kadınları hedeflerken dolabimiseviyorum.com’daki ürünler 42 bedenden başlayıp, daha büyük bedenlere göre gidiyor. Diğerlerinden farklı olarak sitede ürünler tek tek alınabilmesine rağmen, sunumu belli bir kombin olarak, manken üstünde yer alıyor. Ayrıca sitede hayatın her alanına özel ayrı giyim önerileri bulunuyor. Hem özel tasarım, hem de hazır giyim markalarının sitede satışını yaptıklarını söyleyen Çarpatan, “Önder Özkan, Berinza ve Mehmet Köymen site için özel tasarım koleksiyonlar hazırladılar. Ayrıca Zenbi, Batik, Passo plus, Eskiz, Nogg, Mortaki, Elle markalarının da satışı devam ediyor. Bunların dışında gerek yurtdışından gerek yurtiçinden birçok marka ve tasarımcı ile görüşüyoruz ve umut ediyorum ki kısa sürede büyük beden kadınların sitede görmekten çok mutlu olacağı birçok tasarımcı ve markayı aramıza katmış olacağız” diye anlatıyor.

Özlem Bay Yılmaz obay@ekonomist.com.tr



### En çok satan ürünler

Sitede haftasonu, iş hayatı, party zamanı, trendy, ev shali ve spor yaşam alanları için kombinasyonlar bulunuyor. Ürünlerin mağazalarda bulunabileceği fiyatların altında satılmasına özen gösterdiklerini dile getiren Çarpatan, büyük beden kadının herkesten daha pahalı giyinmek zorunda kaldığını, Dolabimiseviyorum.com ile bu durumu ortadan kaldırmayı hedeflediklerini söylüyor. Her gün yeni ürün girişleri ile uygun fiyatı, ziyaretçilerine sunmayı amaçladıklarını ifade eden Çarpatan, şunları ekliyor: “Mesela hafta sonu kıyafetlerinde 20 TL’ye bir ürün bulabilirsiniz, ancak, çok özel bir davete gitmek istiyorsunuz ve detaylarla süslenmiş bir kıyafet arıyorsunuz, o zaman yine sitemizde 200 TL ve üzeri fiyatlarda da ürünler bulabilirsiniz. İnce uzun renkli hırkalar, site için özel yaptırdığımız sigarete pantolonlar, ince trendy gömlekler en çok satılan ürünlerimiz. Ayrıca bize özel hazırlanan takı koleksiyonu da çok büyük ilgi görüyor.”



## T e k n o l o j i

# Rockwell İTÜ'de 600 bin dolarlık laboratuvar kuruyor

Global otomasyon pazarının öncü markalarından biri olan Rockwell Automotion'un dünya genelinde en hızlı gelişme gösteren markası olan Rockwell Automotion Türkiye, İTÜ'de 600 bin dolarlık bir laboratuvar yatırımına hazırlanıyor. Kurulduğu günden bugüne dünyanın en önemli markalarına hizmet veren şirket, yeni yatırımıyla konumunu güçlendirmeyi hedefliyor.

Uzay mekiği, denizaltı, uçak gemileri ve yazılım gibi birçok alanda faaliyet gösteren Rockwell Holding, 1985 yılında döneminin en büyük satın alımını gerçekleştirerek, dünyada ilk kontaktör ve PLC'yi icat eden Allen-Bradley şirketini Rockwell Software ile birleştirdi.

O yıldan bu yana dünya otomasyon pazarına yön veren Rockwell Automotion, 1993 yılında Rockwell Automotion Türkiye olarak Türkiye pazarında faaliyetlerine başladı. Global alanda şirketin en hızlı büyüyen pazarının Türkiye'de olması, dikkatleri de Rockwell Automotion Türkiye'ye çevirdi. Coca-Cola, Nestle, P&G gibi dünyanın en önemli markalarına otomasyon hizmeti sunan şirket, geçen yıl dünyanın en hızlı büyüme kaydeden ülke ödülünü almış olmanın gücüyle 2012 yılında da hedefleri büyük tutuyor.

Bu yıl da, geçmiş yıllardaki gibi iyi bir performans gerçekleştireceklerini dile getiren Rockwell Automotion Genel Müdürü Cenk Ceylan, İTÜ'ye 600 bin dolarlık otomasyon laboratuvar ekipmanları bağışı ve işbirliği desteği içinde olduklarını belirterek, uyguladıkları Üniversite Partner Programı ile ileriki yıllarda daha da güçleneceklerine vurgu yapıyor.

## 19 yıldır Türkiye'de

Rockwell Otomasyon, 1993 yılından bu yana Rockwell Automation Türkiye ofisi olarak faaliyet gösteriyor. Endüstriyel otomasyon, kontrol ve yazılım konularında geniş bir ürün ve hizmet yelpazesine sahip Rockwell Software ve Allen-Bradley gibi konusunda lider markaları bünyesinde bir araya getiren şirket son kullanıcılara, mühendislik ve taahhüt firmalarına, makine ve teçhizat üreticilerine çözüm sunuyor.

Rockwell Automation Genel Müdürü Cenk Ceylan ise tüm sanayi alanlarında kullanılan endüstriyel otomasyon ve kontrol ekipmanlarını/sistemlerini; yazılım, mühendislik, devreye alma ve eğitim hizmetleriyle birlikte verdiklerini dile getiriyor: "Rockwell Automation Türkiye olarak biz, EMEA bölge yönetimine bağlı çalışıyoruz. Projelerimizde ve müşterilerimizi



Cenk Ceylan



zin ihtiyaçlarına küresel organizasyonumuzla çözümler sunuyoruz” diyen Ceylan, Türkiye’de İstanbul ve Ankara’da bulunan ofisleri ve yine İstanbul’da bulunan deposuyla hizmet verdiklerini söylüyor.

### Türkiye en hızlı büyüyen ülke

80’den fazla ülkede faaliyet gösteren, 6 milyar dolar global cirosuyla hızla büyümeye devam eden ve 21 bin kişiye istihdam sağlayan Rockwell Automation, aynı zamanda dünyanın en büyük endüstriyel otomasyona ve bilgiye adanmış şirketi unvanına sahip. Rockwell Automation Türkiye olarak dünyanın en hızlı büyüme kaydeden ülke ödülünü aldıklarını belirten Ceylan, 2012 yılındaki hedeflerinin geçen dönemde olduğu gibi Türkiye’nin ekonomik büyüme rakamlarının üzerinde bir büyümeyle kapatarak pazar paylarını artırmayı sürdürme olduğunu söylüyor.

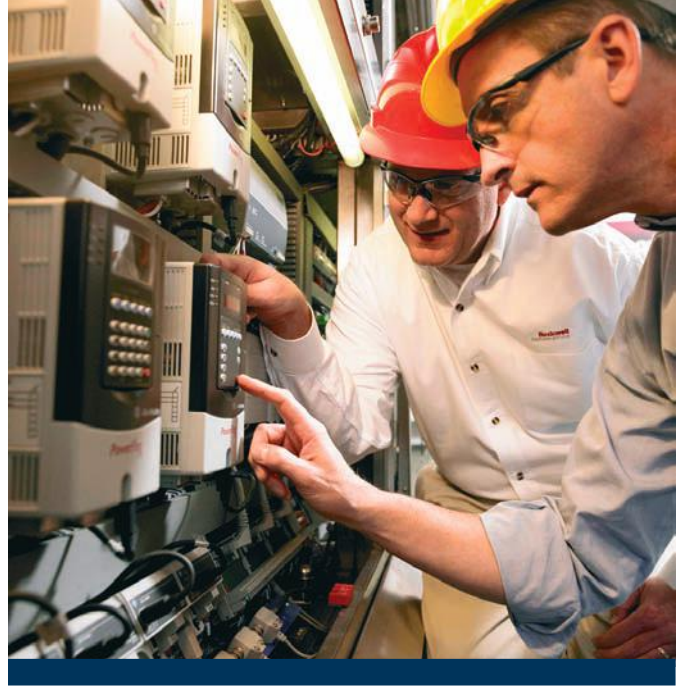
“Bu büyüme hedefi ile ilgili altyapı, istihdam ve pazar modellerimizi geliştirmeyi ve düzenlemeyi devam ettireceğiz” diyen Ceylan, Türkiye’de ilk olarak global markalara hizmet vererek çalışmalarına başladıklarını anlatıyor. 2008 yılından bu yana şirket Türkiye’de de dünya devlerine hizmet veriyor. Bunlardan bazıları Coca-Cola, Good Year, P&G, Nestle ve Unilever gibi önemli markalar...

### Pazar büyüklüğü 1 milyar doları aştı

Otomasyon pazarının cirosal büyüklüğü çeşitli spekülative rakamlarla anılmakla birlikte 800 milyon ile 1 milyar dolar arasında tahmin ediliyor. Elbette bu pazarı belirlerken endüstriyel otomasyon alanına dahil edilen ürün ve sistem yelpazeleri her şirket için değişkenlik gösterdiğinden bu pazar tahmini çoğu şirket için farklı rakamlar ifade ediyor. Cenk Ceylan ise Türkiye pazarını yalnızca ülkemizle sınırlı düşünmenin yanlış olduğunu dile getiriyor: “Gerek müteahhit şirketlerimiz gerekse de sistem entegratörlerimiz aracılığıyla Orta Doğu, Orta Asya, Rusya ve Kuzey Afrika’da da önemli bir pazar ülkemizden kontrol edilirken, bu coğrafyayı düşündüğümüzde belirlediğimiz pazar hacminin çok küçük kaldığını söyleyebilirim” diyen Ceylan, pazarın büyüklüğünü sadece Türkiye bazlı almak gerektiğini belirtiyor.

### İTÜ’ye yeni laboratuvar

Rockwell Automation olarak, öğrencilerinin teknik eğitim



### ABD ve Çin’den sonra Türkiye’de

Bu yatırımın yalnızca tek bir seferde 600 bin dolarlık bir laboratuvar başışı projesi olmadığını dile getiren Rockwell Automation Genel Müdürü Cenk Ceylan, bu programa Üniversite Partner Programı adını verdiklerini söylüyor.

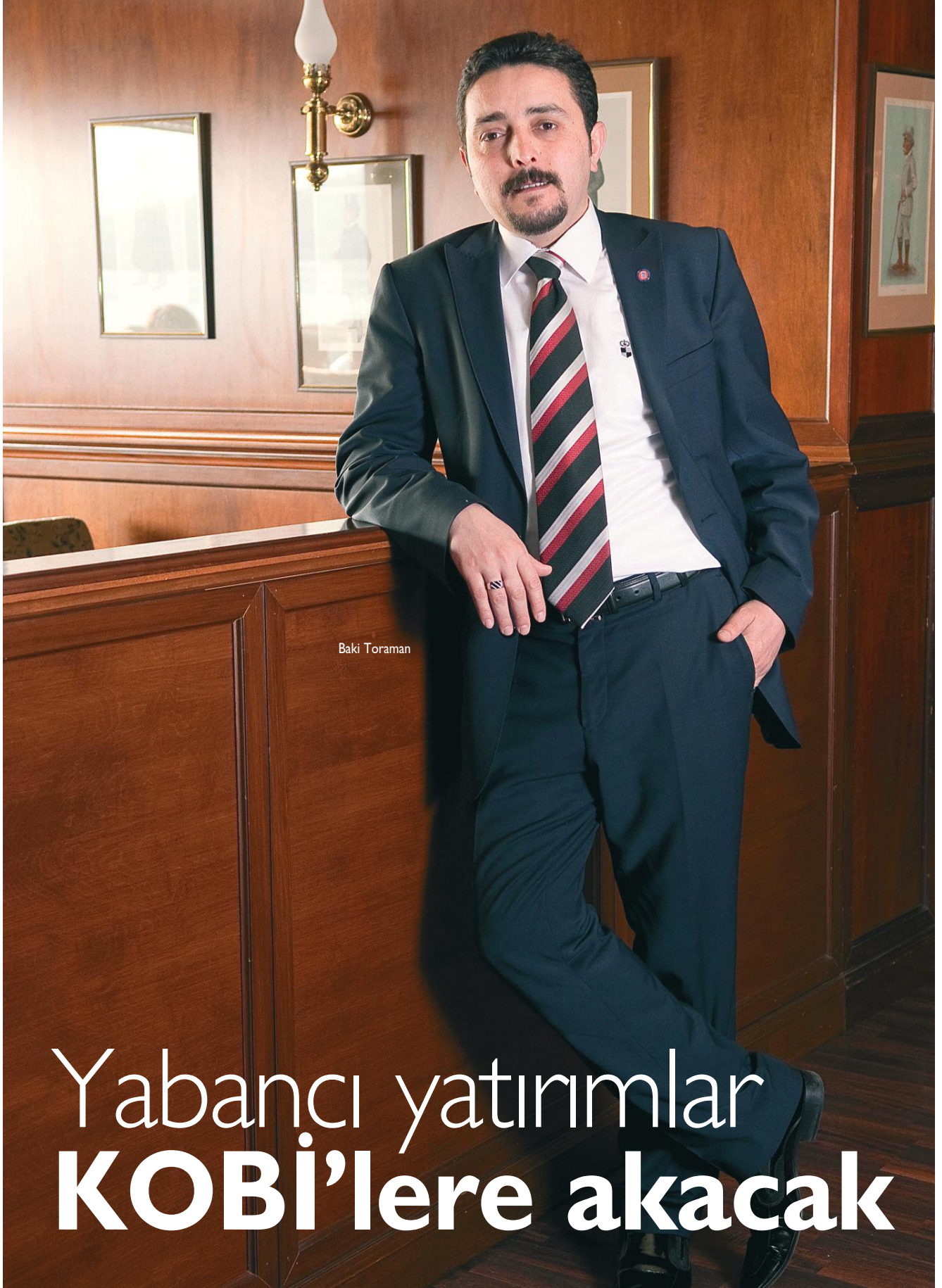
“Bu program yıllardır Amerika’nın önde gelen üniversitelerinde uygulanıyor. Rockwell Automation Türkiye olarak bize gurur veren konu, Amerika ve Çin dışında dünyada bu programın uygulandığı ilk ülkenin Türkiye olmasıdır” diyen Ceylan, bunun aslında Rockwell Automation’ın Türkiye ve ülke pazarına gösterdiği önemi ve Türkiye’de gördüğü büyük potansiyeli de belirtmesiyle de son derece önemli olduğunu altını çiziyor.

sürecine katkı sağlamak amacıyla İTÜ’ye 600 bin dolarlık otomasyon laboratuvar ekipmanları başışı ve işbirliği desteği verdiklerini dile getiren Cenk Ceylan, laboratuvarın 2012’nin yaz döneminde hizmete gireceğini anlatıyor. “Bu destek, öğrencilerimizin en son teknolojiyi tanınması ve kullanması için onlara muazzam imkânlar sunacak. Laboratuvar ortamında, endüstriyel otomasyon, hareket kontrolü ve güvenlik konularında istedikleri tüm çalışmaları hayata geçirebilecek ve teknik kabiliyetlerini geliştirebilecekler” diyen Ceylan, ayrıca mezuniyet sonrası iş hayatında da bu tecrübelerin öğrenciler için avantaja dönüşeceğine dikkat çekiyor. Şirkete göre bu, hem öğrenci geleceği için ciddi kazanımlar elde edilmesi açısından, hem de sektörün iyi eğitilmiş fertler kazanmış olması nedeniyle son derece önemli olarak adlandırılıyor.

Mustafa Gündoğdu mgundogdu@ekonomist.com.tr



## Yeni TTK



Baki Toraman

# Yabancı yatırımlar **KOBİ'lere** akacak



**Türkiye'nin ilk hile denetim şirketi Fraud Research Corporation (FRC) Yönetim Kurulu Üyesi Baki Toraman, etkin iç ve dış denetim sağlayabilen KOBİ'lerin değerinin artarak, yabancı sermayenin odağı haline geleceğini söylüyor. Şirketlerin kurumsallaşma sürecinde ek maliyet yükünü taşımakta güçlük çekebileceğini dile getiren Toraman, "Ancak 1 Temmuz 2012 sabahı öncesinde hile yolu ile kaybettikleri rakamın yanında, denetimin yükü devede kulak bile olamaz" diyor.**

**Y**eni Türk Ticaret Kanunu (TTK) ile küresel anlamda kabul görmüş finansal raporlama ve denetim ilkeleri yürürlüğe kondu. Kanununun 397 ile 406'ncı maddeleri arasında yer alan denetim ile ilgili hükümler, şirketlerin bağımsız denetimini zorunlu kılıyor. Yeni TTK'ya göre özel denetim, büyük ölçekli şirketlerde bağımsız denetleme kuruluşu, KOBİ'lerde yeminli mali müşavir veya serbest muhasebeci mali müşavirler tarafından yapılabilecek. Ayrıca Kanun, pay sahiplerinin konumunu güçlendirmek adına denetçi ve risk komitesini zorunlu hale getirerek, özel denetim isteme hakkını da veriyor.

#### **Küresel piyasaların dili**

Türkiye'nin ilk hile denetim şirketi Fraud Research Corporation (FRC) Yönetim Kurulu Üyesi Baki Toraman, yeni TTK'nın getirdiği hükümlerle, etkili iç ve dış denetim sağlayabilen şirketlerin, artık küresel piyasaların dilini konuşmaya başlayabileceğini söylüyor. Pek çok şirkette finansal raporlamaların ve denetimlerin daha önce dünya standartlarında olmadığını dile getiren Toraman, "Yeni TTK ile ilgili süreç, yabancı sermayenin ülkeden gitme tehdidiyle hızlandırıldı. Türk şirketleri yabancı yatırımcının ilgisini çekmiyordu. Çünkü etkin denetimin yapılmadığı yerde, kurumsallık da yoktu. Artık özel denetim sayesinde, kaliteli mali bilginin oluşumuna imkan veren KOBİ'ler de yabancı yatırımın merkezi olabilir" diyor. Baki Toraman özel denetim işlevinin, güvenilir bilgi sağlamanın yanı sıra, aynı zamanda yol gösterici ve şirketin bir nevi kılavuzu olacağına da dikkat çekiyor.

#### **Denetim yükü devede kulak**

Yeni TTK ile getirilen kurumsallaşma sürecinin, ek maliyetleri de beraberinde getireceğini kaydeden Toraman, bu maliyetin şirketin ölçeğine göre, 25 ila 35 bin Euro'dan başlayacağına ve milyon euroları bulabileceğini söylüyor.

Şirketlerin bu ek maliyet yükünü taşımakta güçlük çekebileceğini dile getiren Toraman, "Ancak 1 Temmuz 2012 sabahı öncesinde hile yolu ile kaybettikleri rakamın yanında, denetimin yükü devede kulak bile olamaz" yorumunu yapıyor. Toraman, bu maliyetleri yönetmenin en doğru yolunun kurumsal yönetim ilkelerini bir bütün olarak uygulamakla mümkün olacağını kaydediyor. "Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programı" ile



#### **"Özel denetim bağımsız olmalı"**

**T**oraman bu süreç konusunda bir uyarıda bulunarak, özel denetim yapacak kişilerin özelliklerini de şöyle anlatıyor: "Özel denetim yapan kişiler, şirkete yaklaşımları açısından ciddi yaptırımları beraberinde getirdiği için, bu iş profesyonelce olmalı, yani kişinin esas işi bu olmalı. Çünkü özel denetim yapmak için, tarafsızlık sağlanması gerekiyor. Özel denetim yapan kişinin şirketten hiçbir menfaati olmamasına çok büyük özen gösterilmeli. Bu noktada denetimci, adli muhasebeciler gibi bir muhasebe bilgisinin yanı sıra, hukuk, işletme yönetimi, psikoloji, suç bilimi, bilgisayar uygulamaları alanına da hakim olmalı. Yani bir dedektif gibi olayların arkasındaki gerçeklere bakabilecek donanıma sahip olmalı."

borsaya açılan KOBİ'lere 100 bin liraya kadar devlet desteği verileceğini de hatırlatan Toraman, KOBİ'lerin yüzde 50 ila 60 oranlarına varan bu destek yardım programını mutlaka yakından takip etmeleri gerektiğini ifade ediyor.

#### **Riskler, avantaja çevrilebilir**

Küçük ve orta ölçekli şirket sahiplerinin finans durumlarını objektif olarak kendilerinin yorumlama şansı olmadığını da kaydeden Baki Toraman, uzmanlar tarafından yapılacak özel denetimlerin, olası risklerin erken görülmesini sağlayacağını belirtiyor. Aynı zamanda bağımsız adli muhasebe uzmanı olan Toraman, "Erken teşhis edilebilen ve adı konulan riskler, her zaman kolaylıkla avantaja çevrilebilir. Hile olabileceğine dair özel denetim gerektiren şüpheli durumlarda, paydaşların mahkemeye başvurması gerekir" diyor.

Özlem Bay Yılmaz obay@ekonomist.com.tr

# Mevzuata

## Farklı Bir Bakış



**Nihayet  
Durukanoglu**

Verdi ve Yazıcı  
Avukatlık Ortaklığı  
Dış Ticaret Müşaviri

# Yeni yatırım teşvik sistemi yatırımcılara neler getiriyor?

6 Nisan 2012 tarihinde Ekonomi Bakanlığı tarafından yapılan basın duyurusuyla açıklanan yeni yatırım teşvik sistemi (yatırımlarda devlet yardımları) nedeniyle basında ve kamuoyunda yoğun bir şekilde tartışılan yeni yatırım teşvik tedbirlerine ilişkin yasal düzenlemeler henüz yapılmamış ve buna ilişkin Bakanlar Kurulu Kararı henüz Resmi Gazete’de yayımlanmamış olduğunun belirtilmesi faydalı olacaktır.

Diğer taraftan yeni yatırım teşvik sisteminden (yatırımlarda devlet yardımları) faydalanılabilmesi için yatırımcı projelerinin Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü tarafından değerlendirilmesi ve uygun bulunan projelerin Yatırım Teşvik Belgesi (YTB)’ne bağlanması gerektiği unutulmamalıdır.

Yeni yatırım teşvik sistemi (yatırımlarda devlet yardımları) hazırlanırken aşağıda belirtilen Türkiye’nin üç temel ihtiyacına yanıt verecek şekilde tasarlanmış ve dış ticaret açığının aşağıya çekilmesi ve Türkiye’deki imalat sektörünün dışa bağımlı olması durumundan kurtarılarak yurt dışından ithal edilen ara malzeme ve hammaddelerin Türkiye’de üretilmesinin sağlanması için gerekli tedbirlerin alınması ön plana çıkarılmıştır.

- Yatırım-üretim-istihdam-ihracat politikaları arasında bütünlüğün sağlanması,
- İthalata bağımlı olduğumuz ara mallarının ve hammaddelerinin Türkiye’de üretiminin sağlanması,
- İhracatta emek-yoğun teknolojiden bilgi-yoğun teknolojiye geçişin sağlanmasıdır.

Mevcut yatırım teşvik sistemi üç aşamalı (genel teşvik uygulamaları, bölgesel teşvik uygulamaları ile büyük ölçekli yatırımlar) olarak uygulanmaktayken yeni teşvik sistemi ile mevcut teşviklere Türkiye için önem arzeden yatırımlar “stratejik yatırımlar” altında toplanarak ayrı bir başlık ile aşağıda belirtilen şekilde dört ana bileşenden oluşturulmuştur.

- Genel teşvik uygulamaları,
- Bölgesel teşvik uygulamaları,
- Büyük ölçekli yatırımların teşviki,
- Stratejik yatırımların teşviki’dir.

Ana çerçevesi yukarıda belirtilen yeni teşvik sistemi

kapsamında yatırımcılara sağlanacak yeni yatırım teşviklerinin (yatırımlarda devlet destekleri) tamamı aşağıda belirtilmiştir.

- KDV İstisnası,
- Gümrük Vergisi Muafiyeti,
- Vergi İndirimi,
- Aşgari ücret üzerinden hesaplanan Sigorta Primi İşçi ve İşveren Hissesi Desteği,
- Faiz Desteği (sadece III, IV, V ve VI bölgelerde)
- Yatırım Yeri Tahsis,
- Gelir Vergisi Stopajı Desteği ve
- KDV İadesi

Söz konusu yatırım teşviklerinin (yatırımlarda devlet destekleri) tamamından veya bir bölümünden faydalanılabilmesi; yatırımın büyüklüğüne, bölgesine ve konusuna göre değişen oran ve sürelerde yararlanma imkânı getirilmiştir.

Mevcut yatırım teşvik sisteminde genel teşvik uygulamaları, bölgesel teşvikler ve büyük ölçekli yatırımların teşvik edilmesi şeklindeki mevcut uygulamaya yapılan önemli ilave ise dış ticaret açığının azaltılmasına, istihdamın artırılmasına ve ara mal ithalatının Türkiye’de üretilmesine yönelik olarak Türkiye için önem arzeden yatırımların stratejik yatırımların belirlenerek teşvik edilmesidir.

Stratejik yatırımların Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerindeki iller içerisinde yapılması hedeflendiğinden en yoğun ve geniş teşvikler bu illerin yer aldığı 6’ncı bölgedeki yatırımlara verilmektedir. Bu uygulama kapsamında getirilen, aşgari ücret üzerinden hesaplanan Sigorta Primi İşçi Hissesi Desteği ve Gelir Vergisi Stopajı Desteği ile KDV iadesi desteği ise sadece 6’ncı bölgedeki bölgesel, büyük ve stratejik yatırımlar için geçerlidir. Yatırımcıların yapacakları yatırımın kapsamına göre alacakları devlet destekleri aşağıdaki Ek:1 tabloda belirtildiği gibi genel yatırım teşviklerinden (KDV istisnası ile gümrük muafiyetli ithalat) tüm bölgelerde yapılan yatırımlar için geçerli olup, bunlara ilave diğer devlet desteklerinin uygulanabilmesi için bölgesel yatırımlar, büyük ölçekli yatırımlar ile stratejik yatırımlar kapsamında yapılacak yeni yatırımlarda farklı yatırım teşvik tedbirlerinden (yatırımlarda devlet destekleri) de faydalanması mümkün olacaktır.



1.Bölge	2.Bölge	3.Bölge	4.Bölge	5.Bölge	6.Bölge
Ankara	Adana	Balıkesir	Afyonkarahisar	Adıyaman	Ağrı
Antalya	Aydın	Bilecik	Amasya	Aksaray	Ardahan
Bursa	Bolu	Burdur	Artvin	Bayburt	Batman
Eskişehir	Çanakkale	Gaziantep	Bartın	Çankırı	Bingöl
İstanbul	Denizli	Karabük	Çorum	Erzurum	Bitlis
İzmir	Edirne	Karaman	Düzce	Giresun	Diyarbakır
Kocaeli	Isparta	Manisa	Elazığ	Gümüşhane	Hakkari
Muğla	Kayseri	Mersin	Erzincan	Kahramanmaraş	Iğdır
	Kırklareli	Samsun	Hatay	Kilis	Kars
	Sakarya	Trabzon	Kastamonu	Niğde	Mardin
	Tekirdağ	Uşak	Kırıkkale	Ordu	Muş
	Yalova	Zonguldak	Kırşehir	Osmaniye	Siirt
			Kütahya	Sinop	Şanlıurfa
			Malatya	Tokat	Şırnak
			Nevşehir	Tunceli	Van
			Rize	Yozgat	
			Sivas		
<b>8 il</b>	<b>13 il</b>	<b>12 il</b>	<b>17 il</b>	<b>16 il</b>	<b>15 il</b>

Yeni yatırım teşvik sistemine (yatırımlarda devlet yardımları) göre belirlenen bölgeler ve her bölge içerisinde yer alan illerin toplamını gösteren Ek:2 tabloya aşağıda yer verilmiştir.

Dört Bileşenli Yeni Yatırım Teşvik Sistemi		
Bölgesel Teşvik Uygulamaları	Büyük Ölçekli Yatırım Uygulamaları	Stratejik Yatırımlara İlişkin Uygulamalar
1. KDV İstisnası	1. KDV İstisnası	1. KDV İstisnası
2. Gümrük Vergisi Muafiyeti	2. Gümrük Vergisi Muafiyeti	2. Gümrük Vergisi Muafiyeti
3. Vergi İndirimi	3. Vergi İndirimi	3. Vergi İndirimi
4. Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği	4. Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği	4. Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği
5. Yatırım Yeri Tahsis	5. Yatırım Yeri Tahsis	5. Yatırım Yeri Tahsis
6. Faiz Desteği		6. Faiz Desteği
		7. KDV İadesi

Yeni yatırım teşvik sistemi 01.01.2012 tarihinden itibaren yürürlüğe girecek olup, 2013 yılı içerisinde yatırıma başlanması halinde teşvik tedbirleri içerisinde yer alan vergi teşviklerinden kademeli olarak yüksek oranda faydalanması mümkün olacaktır. Örneğin 6'ncı bölgede yatırım yapılması halinde yatırım tutarının tamamı veya bazı durumlarda yatırım tutarının üzerindeki bir tutarda teşvik tedbirlerinden faydalanması mümkün olacaktır. Yeni teşvik tedbirlerinin en dikkat çekici özelliği;

- 6'ncı bölgenin yararlandırılacağı teşvik tedbirleriyle en cazip bölge haline getirilmiş olması ile
- Organize Sanayi Bölgelerinde (OSB) yapılacak yatırımların daha uzun süreli ve daha yüksek oranlarda devlet desteklerinden yararlandırılacak olmasıdır.

Farklı sektörlerin teşvik kapsamına alınması, yeni getirilen yatırım teşvik tedbirlerinde yatırım yapılacak sektörlerin alanı da genişleme yapılmış olduğu

gözlendi. Örneğin eğitim alanında, madencilik sektöründe, sağlık sektöründe özellikle onkoloji alanında yapılacak ileri teknolojiyi içeren yeni yatırımlar, hizmet sektörü ile film ve sinema sektöründe özellikle türk dizilerinin yurt dışında cazip hale gelmesiyle birlikte bu sektörde yatırım yapılması, kültür turizminin gelişimini desteklemek için verilecek yatırım teşviklerini de bu kapsamda desteklenmesi yatırım teşvikleri arasına alındığı görülmektedir.

Faiz desteği, yeni yatırımlar sırasında en büyük ihtiyaçlardan birisi de finansman desteğidir. Yatırım Teşvik Belgesi olarak yatırım yapmak isteyen yatırımcılar "faiz desteği" teşvik'inden yararlanmak istemeleri halinde, yatırım teşvik belgesi, üzerinde yer alan yatırımlarda devlet destekleri arasına "faiz desteği"ni kaydettirmeleri gerekmektedir.

Yatırım teşvikleri kapsamında sağlanacak faiz desteği her bölgede yapılacak yatırıma göre farklı miktarlarda uygulanacaktır. Birinci ve ikinci bölgelerde yapılan yatırımlarda faiz desteği uygulanmayacak, buna karşın üçüncü bölgeden başlamak üzere altıncı bölgeye doğru kademeli artış yapılarak faiz desteği uygulanacaktır. Faiz desteğine ilişkin tablo (Ek:3) aşağıda okuyucunun dikkatine sunulmuştur.

Vergi indirimi, vergi indirimi desteği yatırım teşvik belgesinde kayıtlı yatırımlardan elde edilen kazançlara uygulanmakla birlikte 2., 3., 4., 5. ve 6'ncı bölgelerde yatırım yapan firmalar için yatırıma katkı tutarının belirli bir kısmı yatırım dönemindeki tüm faaliyetlerden elde edilen kazançlar üzerinden uygulanabilecektir.

Sonuç olarak, yeni yatırım teşvik tedbirleri içerisinde KOBİ'lere özel bir uygulama olmamakla birlikte getirilen yeni yatırım teşvikleri 2013 yılı

içerisinde yatırıma başlanması kaydıyla ve her bölgede yapılacak yatırımlara göre farklılık göstereceğinden yatırım yapılacak bölgenin belirlenmesi son derece önemli olacaktır. 6'ncı bölge yatırım teşvik tedbirlerinin (yatırımlarda devlet destekleri) en yüksek oranda uygulanacağı bölge olarak dikkati çekmektedir.

Faiz desteği			
Bölgeler	Türk Lirası Kredi	Döviz Kredisi	Azami destek Tutarı
Birinci Bölge	yok	yok	yok
İkinci Bölge	yok	yok	yok
Üçüncü Bölge	3 puan	1 puan	500 bin
Dördüncü Bölge	4 puan	2 puan	600 bin
Beşinci Bölge	5 puan	2 puan	700 bin
Altıncı Bölge	7 puan	2 puan	900 bin

**Yararlanılan kaynaklar:** T.C. Ekonomi Bakanlığı, İnternet sayfasındaki (<http://www.ekonomi.gov.tr>) Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü tarafından hazırlanan 6 Nisan 2012 tarihli Yeni Teşvik Sistemine (Yatırımlarda Devlet Yardımları) ilişkin sunum ve açıklama.

Not: Soru, görüş ve önerilerinizi [ekonomist@ekonomist.com.tr](mailto:ekonomist@ekonomist.com.tr) adresine bekliyoruz.

# Hotstop Corner açmak ister misiniz?

Mobil kafe olarak faaliyet gösteren Hotstop, yeni bir iş modeliyle franchising veriyor. Corner adı verilen bu konsept alışveriş merkezleri ve plaza çıkışlarında kurulabiliyor. 25 bin ile 35 bin dolar arasında yatırım bu iş modeli için yeterli.

**K**iosk olarak adlandırılan küçük dükkanlar son yılların en popüler konsepti. Bu konseptlerde neredeyse her çeşit ürünü satmak mümkün. 'Hotstop' adı verilen yeni bir girişim ise yine kiosk benzerinde ancak yenilikçi bir mobil kafe projesi...

Türkiye'de 'mobil kafe' kategorisini geliştiren, dev bir kupayı andıran konsepti ile 1.5 yıl gibi kısa bir sürede 27 yeni şube açan Hotstop, büyümesine devam ediyor. Bu güne kadar 'Hotstop Mobil Kafe' ve 'Hotstop Lounge' adlı iki kategoride Türkiye'nin 12 farklı şehrinde şubeler açan Hotstop, şimdide Hotstop Corner adlı bir konsept yarattı.

Hotstop markasının sahibi ÇözümVar Danışmanlık, özellikle alışveriş merkezlerindeki koridorlarda, bazı iş merkezi ve plazalarının çıkışlarına yakın yerlerinde daha uygun maliyetli, fakat klasik bir Hotstop Mobil Kafesinden alabileceğiniz her türlü ürünü aynı standartta alabileceğiniz corner'ları devreye sokacak.

## Aynı çeşit, aynı ürün

İlk uygulaması İzmir Çiğli Kipa AVM'de hayata geçirilen Hotstop Corner uygulamalarının öncelikli hedefi, kendi işini uygun maliyetlerle kurmak, kaliteli ve kazançlı bir işin bir parçası olmak isteyen girişimcileri Hotstop markasının çatısının altına davet etmek. Bu iş modelinden standart bir Hotstop Mobil Kafe'den alınabilecek tüm ürünler, aynı çeşitlilik ve kalite standartlarıyla alınabiliyor. Hotstop franchise sisteminin en temel özelliği ise her şehirde tıpkı bölge müdürü gibi faaliyet gösteren birer master franchise olması.

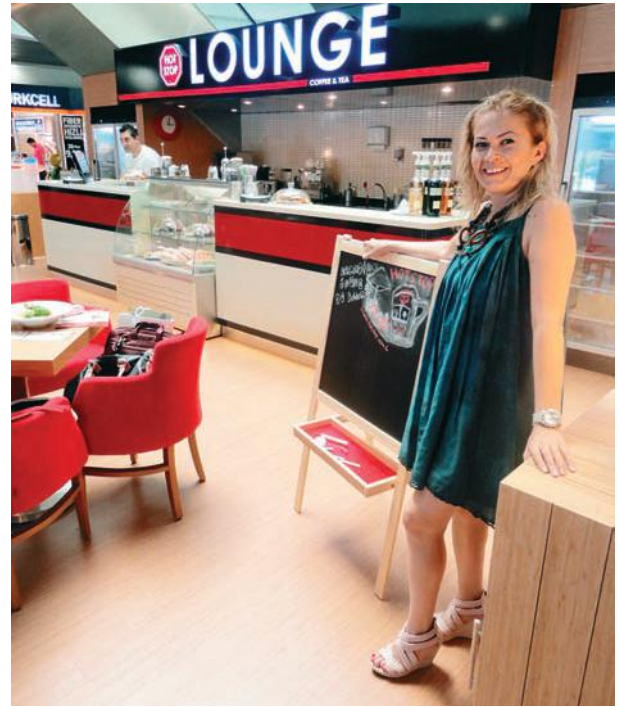
## İşin Aynası

**Uygun yer:** Alışveriş merkezlerindeki koridorlar, plaza çıkışları.

**Yatırım maliyeti:** 25-35 bin dolar arasında değişiyor.

**Bayilerde aranan özellikler:** İşinin başında durabilecek girişimciler aranıyor.

**Başvuru için:** [www.hotstop.com.tr](http://www.hotstop.com.tr)



## Hedef 3 yılda 50 şehir

HOTSTOP Genel Müdürü Ayşe Arslan, corner'lar ile önümüzdeki üç yıl içinde Türkiye'de 50'nin üzerinde şehirde olmayı hedeflediklerini söylüyor. Hotstop Corner'ların maliyetleri, içindeki tüm ekipmanlarla birlikte eğitim, projelendirme ve açılış destek hizmetleri dahil anahtar teslim 25-35 bin dolar arasında değişiyor. Ayrıca bir franchise bedeli talep edilmiyor. Hotstop Corner'larda otomatik espresso ve Türk Kahvesi makinelerinden bulaşık ve buz makinelerine, tüm satış ve lojistik sistemin online olarak yönetildiği ERP altyapılarından +4/-18 dolaplara, tüm ekipmanlar bir paket olarak sunuluyor. Tüm Hotstop'larda Sri Lanka'nın Nuwara Eliya bölgesi çaylarından seçilen özel harmanlar özel demleme standartları ile demleniyor.





# Vergi Takvimi

## Mayıs Ayı Mali Yükümlülükler Takvimi

10 Mayıs 2012 Perşembe	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 16-30 Nisan 2012 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● 16-30 Nisan 2012 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi</li> </ul>
14 Mayıs 2012 Pazartesi	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2012 I. Geçici Vergi Dönemine (Ocak-Şubat-Mart) Ait Gelir Geçici Vergisinin Beyanı</li> <li>● 2012 I. Geçici Vergi Dönemine (Ocak-Şubat-Mart) Ait Kurum Geçici Vergisinin Beyanı</li> </ul>
15 Mayıs 2012 Salı	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Nisan 2012 Dönemine Ait Kolalı Gazoz, Alkollü İçecekler ve Tütün Mamullerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Nisan 2012 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Nisan 2012 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Nisan 2012 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Nisan 2012 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Nisan 2012 Dönemine Ait Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi</li> </ul>
17 Mayıs 2012 Perşembe	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2012 I. Geçici Vergi Dönemine (Ocak-Şubat-Mart) Ait Gelir Geçici Vergisinin Ödemesi</li> <li>● 2012 I. Geçici Vergi Dönemine (Ocak-Şubat-Mart) Ait Kurum Geçici Vergisinin Ödemesi</li> </ul>
21 Mayıs 2012 Pazartesi	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Nisan 2012 Dönemine Ait Kolalı Gazozlara İlişkin EK:7 No.lu ÖTV Bildirim Formu</li> <li>● Nisan 2012 Dönemine Ait Alkollü İçeceklerle İlişkin EK:8 No.lu ÖTV Bildirim Formu</li> <li>● Nisan 2012 Dönemine Ait Tütün Mamullerine İlişkin EK:9 No.lu ÖTV Bildirim Formu</li> <li>● Nisan 2012 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin EK:10 No.lu ÖTV Bildirim Formu</li> <li>● Nisan 2012 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Nisan 2012 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Nisan 2012 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Nisan 2012 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödemesi</li> <li>● Nisan 2012 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Nisan 2012 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> </ul>
23 Mayıs 2012 Çarşamba	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Nisan 2012 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı</li> <li>● GVK Geçici 61. Madde Uyarınca Hesaplanan Yatırım İndirimi Stopajının Beyanı</li> <li>● Nisan 2012 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı</li> </ul>
24 Nisan 2012 Perşembe	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Nisan 2012 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı</li> <li>● 1-15 Mayıs 2012 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi</li> </ul>
25 Mayıs 2012 Cuma	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 1-15 Mayıs 2012 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisi Beyanı ve Ödemesi</li> </ul>
28 Mayıs 2012 Pazartesi	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Nisan 2012 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Ödemesi</li> <li>● Nisan 2012 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Ödemesi</li> <li>● GVK Geçici 61. Madde Uyarınca Hesaplanan Yatırım İndirimi Stopajının Ödemesi</li> <li>● Nisan 2012 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Ödemesi</li> </ul>
31 Mayıs 2012 Perşembe	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 6111 Sayılı Kanunun 2, 3, 5, 6, 7 ve 8. Maddeleri Hükümleri Uyarınca Ödenmesi Gereken 7. Taksit Ödemesi</li> <li>● Veraset ve İntikal Vergisi 1. Taksit Ödemesi</li> <li>● 2012 Yılı Emlak Vergisi 1. Taksit Ödemesi</li> <li>● Vergi Levhasının İnternet Vergi Dairesi Üzerinden Yazdırılarak Alınması</li> <li>● 2012 Yılı Çevre Temizlik Vergisinin (İşyeri ve Diğer Şekilde Kullanılan Binalar ile Su İhtiyacını Belediyece Tesis Edilmiş Su Şebekesi Haricinden Karşılamanın İçin) 1. Taksit Ödemesi</li> <li>● Nisan 2012 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)</li> <li>● Nisan 2012 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)</li> <li>● Nisan 2012 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> </ul>

## Yurt dışı girişim

# 23 ülkeden işbirliği çağrısı

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne (TOBB) nisan ayı içerisinde farklı ülkelerden işbirliği teklifleri geldik. Toplam 23 ülkeden gelen işbirliği çağrılarını sizler için derledik.

## İNGİLTERE

**FİRMA ADI:** Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)  
**ADRES:** Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR  
**YETKİLİ KİŞİ:** Semih Erden  
**Tel:** +90.232.343 44 00 / 165;  
**e-mail:** semih.erden@ebiltem.ege.edu.tr;  
**web:** www.ebicege.org.tr

Ürettiği küçük ölçekli, taşınabilir, dayanıklı ve çok güvenli konveyör taşıyıcılarla tüm endüstriyel uygulamalar için taşıma çözümleri sunan firma, ürün çeşitleri için dağıtımıcılar ve sağladığı hizmetlerden yararlanmak isteyebilecek firmalar arıyor. Aranılan ortağın; taşıma, madencilik, arama kurtarma, taş ocakçılığı, tünel çalışmaları ve inşaat sektörleri ile güçlü ticari bağlantılarının olması bekleniyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 20120308037 referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

## ALMANYA

**FİRMA ADI:** TD-IHK Türkisch-Deutsche Industrie- und Handelskammer Unternehmervverband e.V / Türk-Alman Ticaret ve Sanayi Odası  
**ADRES:** Leipziger Platz 14, 10117 Berlin - Deutschland  
**YETKİLİ KİŞİ:** Nalan Öztürk / Genel Sekreter Yardımcısı  
**Tel:** +49.30.23329950; **Faks:** +49.30.233299510;  
**e-mail:** n.oeztuerk@td-ihk.de; **web:** www.td-ihk.de  
Uluslararası çapta faaliyet gösteren Alman ev tekstil ürünleri üreticisinin Türkiye'de dağıtımıcı aradığı bildirilmiştir. İlgilenen kişilerin, 35842 referans numaralı işbirliği teklifi ile ilgilendiklerini belirten başvuru yazılarını ve şirket profillerini e-posta yoluyla Türk-Alman Ticaret ve Sanayi Odası'na göndermeleri isteniyor.



## CEZAYİR

**FİRMA ADI:** SALAM M  
**ADRES:** Cité 384 Bt 07 no 56 Réghaia ALGER, ,  
**Tel:** +213.664.11 09 14

Firma, Türkiye'ye truffes (çikolata topları) ihraç etmek istiyor. Söz konusu ihraç teklifi Birliğimize, Cezayir Demokratik Halk Cumhuriyeti Ankara Büyükelçiliği aracılığıyla iletildi. Ürünlerin uluslararası standartlara uygunluğu ile kalite ve fiyat üstünlüğü vurgulanıyor.

## FRANSA

**FİRMA ADI:** Centimeo SARL  
**ADRES:** 84 rue de Grenelle 75007 Paris - FRANCE  
**YETKİLİ KİŞİ:** Benjamin Dupays / Sales Manager  
**Tel:** +33.6.43 33 50 08;

**e-mail:** informations@centimeo.net;

**web:** www.centimeo.net (Yapım aşamasında)

Sakız satıcısı olup, yenilikçi bir pazarlama yöntemi uygulayan Fransız şirketi, kendileri için üretim yapabilecek Türk firmaları ile bağlantı kurmak isteniyor.

## HİNDİSTAN

**FİRMA ADI:** Pleasure Overseas  
**ADRES:** Gujarat - India  
**YETKİLİ KİŞİ:** Mr.Ketan Patel  
**Tel:** +91.93.75353007;

**e-mail:** Ketan.exim@hotmail.com

Baharat üreticisi ve ihracatçısı olan firma, ürünlerinin Türkiye'de satılmasını sağlayabilecek acente, dağıtımıcı, ithalatçı firmalarla bağlantı kurmak istiyor.



**MISIR****FİRMA ADI:** The Arab Dairy Products Co.**ADRES:** 15 Abdel Hameed Badawy St.,  
Heliopolis, Cairo-Egypt**YETKİLİ KİŞİ:** Ali Mohamed**Tel:** +20.2.262 418 83;**e-mail:** alimohamed@arabdairy.com;**web:** www.arabdairy.com

Krem, üçgen, cheddar, İtalyan, parmesan, mozzarella gibi peynir çeşitleri üreticisi olan firma, Türkiye’de ürünlerinin satışını gerçekleştirebilecek firmalar arıyor.

**ROMANYA****FİRMA ADI:** Tamisa Trading**ADRES:** Preciziei Business Center, Preciziei Boulevard  
no.1, sector 6, Bucharest, Romania**YETKİLİ KİŞİ:** Ramona Plesca / Nutritional  
Supplements Brand Manager**Tel:** +40.21.408 71 00; **Faks:**+40.21.319 29 44;**e-mail:** ramona.plesca@tamisa.ro; **web:** www.tamisa.ro

Romanya eczacılık ürünleri pazarında dağıtıcılık ve aynı zamanda ek besinler üretimi de yapan firma, ürünlerinin Türkiye’de satılmasını sağlayabilecek dağıtımçı firmalarla bağlantı kurmak istiyor. Ramona Plesca ile +40 (729) 290 613 numaralı cep telefonuyla da görüşülebilir.

**MAKEDONYA****FİRMA ADI:** Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)**ADRES:** Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve  
Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR**YETKİLİ KİŞİ:** Semih Erden**Tel:** +90.232.343 44 00 / 165;**e-mail:** semih.erden@ebiltem.ege.edu.tr;**web:** www.ebicege.org.tr

Farklı tekstil ürünleri (koltuk, yastık, minder, nevresim vb.) tasarım ve üretimi üzerine çalışan firma, söz konusu sektör ve alanlarda ortak yatırım yapabileceği ortaklar arıyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 20120302016 referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi’ne başvurmaları gerekiyor.

**TACİKİSTAN****FİRMA ADI:** LLC Pak Trading**ADRES:** Dushanbe Şehri, Cabbor Rasulov sokagi 6/1,  
Tacikistan**YETKİLİ KİŞİ:** Kamoliddin Khamrudinov**Tel:** +992.47.444 52 42; **e-mail:** kamoljonik84@mail.ru

Tacikistan’da kağıt peçete üretilen bir fabrika satın alan firma, Türkiye’den peçete üretiminde kullanılan hammadde (selüloz) almak istediğini bildiriyor. Firma, ortalama 25 ton/ay selüloz almayı planlıyor. “TOBB Türkçe Konuşan Girişimciler Grubu” üyesi olan firma sahibi Kamoliddin Khamrudinov, birlikte üretim yapmayı düşünen Türk firmaları ile ortaklık kurabileceğini de belirtiyor. Kamoliddin Khamrudinov ile +992 985 30 50

50 ve +992 919 19 19 87 numaralı cep telefonlarından da görüşülebilir.

**POLONYA****FİRMA ADI:** Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)**ADRES:** Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve  
Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR,**YETKİLİ KİŞİ:** Semih Erden**Tel:** +90.232.343 44 00 / 165;**e-mail:** semih.erden@ebiltem.ege.edu.tr;**web:** www.ebicege.org.tr

Resmi etkinlikler için yüksek kalite çocuk giysileri üreten firma, fitilli kadife ve keten kumaş tedarikçisi arıyor. Aranılan ortağın, söz konusu ürünlerin tedarikinde deneyimli ve güvenilir olması bekleniyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 20120306023 referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi’ne başvurmaları gerekiyor.

**İSPANYA****FİRMA ADI:** Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)**ADRES:** Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve  
Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR**YETKİLİ KİŞİ:** Can Şenyılmaz / Proje Uzmanı**Tel:** +90.232.343 44 00 / 166;**e-mail:** can.senyilmaz@ebiltem.ege.edu.tr;**web:** www.ebicege.org.tr

İspanya’dan bir kamu araştırma kurumu ile iki üniversite sera etkisinin ve asit yağmurlarının oluşumunda etkileri olan CO2 ve SO2 gazlarını mineral olarak ayırmayı sağlayan bir süreç geliştirdiler. Bu süreç, birçok endüstri tarafından oda sıcaklığında veya dışarıda üretilen, kalsiyum yönünden zengin endüstriyel atıkların yeniden kullanımını sağlıyor. Yeniden kullanımın sağlanmasıyla bu süreç, diğerlerine göre hem daha ucuz, hem de daha kolay olacaktır. Lisans anlaşmalarıyla ilgilenen kuruluşlar aranıyor. Bu birliktelik ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 12 ES 27F4 3NYT referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi’ne başvurmaları gerekiyor.



# Yurt dışı girişim



## RUSYA

**FİRMA ADI:** Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)

**ADRES:** Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR

**YETKİLİ KİŞİ:** Semih Erden

**Tel:** +90.232.343 44 00 / 165;

**e-mail:** semih.erden@ebiltem.ege.edu.tr;

**web:** www.ebicege.org.tr

Dövme demirden ürünler için ısıya dayanıklı, pas önleyici ve hava şartlarına karşı koruyucu boya ve vernik üzerine uzmanlaşmış olan firma, ürünleri için ilgili sektörde dağıtımçılar arıyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 20120222001 referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

## HOLLANDA

**FİRMA ADI:** Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)

**ADRES:** Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR

**YETKİLİ KİŞİ:** Can Şenyılmaz / Proje Uzmanı

**Tel:** +90.232.343 44 00 / 166;

**e-mail:** can.senyilmaz@ebiltem.ege.edu.tr;

**web:** www.ebicege.org.tr

Siparişe göre kalıplar, döküm ürünler, aletler, ölçüm aygıtları ve otomasyon gereçleri konularında faaliyet gösteren Flaman KOBİ, belirtilen alanlarda kullanılmak üzere, kendilerine aşağıda verilen özel ebatlarda çelik profilli tel üretecek firmalar arıyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 12 BE 0427 3OIM referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

## BELÇİKA

**FİRMA ADI:** Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)

**ADRES:** Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR

**YETKİLİ KİŞİ:** Semih Erden

**Tel:** +90.232.343 44 00 / 165;

**e-mail:** semih.erden@ebiltem.ege.edu.tr;

**web:** www.ebicege.org.tr

Rulman üretimi üzerine uzman olan ve stoklar bulunduran firma dağıtımçı arıyor. Ürünler ISO/DIN ve gerekli mühendislik standartlarına uygun olarak üretiliyor. Firmanın aradığı dağıtımçının rulman pazarında deneyimli ve dağıtım ağı geniş olması bekleniyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 20120209014 referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

## AVUSTURYA

**FİRMA ADI:** Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)

**ADRES:** Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR

**YETKİLİ KİŞİ:** Semih Erden

**Tel:** +90.232.343 44 00 / 165;

**e-mail:** semih.erden@ebiltem.ege.edu.tr;

**web:** www.ebicege.org.tr

Tahıl değirmeni ve parçalayıcıları üreten firma, öğütme sırasında az aşınan ve az ses çıkaran patentli sistemleri için dağıtımçılar arıyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 20120307009 referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

## FİNLANDIYA

**FİRMA ADI:** Avrupa İşletmeler Ağı (İstanbul Sanayi Odası)

**ADRES:** Meşrutiyet Caddesi No: 62, Tepebaşı - İstanbul

**YETKİLİ KİŞİ:** Onur Emül

**Tel:** +90.212.292 21 57 / 315; **e-mail:** oemul@iso.org.tr;

**web:** www.aia-istanbul.org

Batarya geri dönüşümü alanında faaliyet gösteren firma, alkali bataryaların çevreye duyarlı bir şekilde geri dönüşümü üzerinde birlikte çalışabileceği ortaklar arıyor. Proje; pillerin öncelikle ezilmesi, ardından kimyasal işleme tabi tutulması safhalarından oluşacak; demir, çinko ve magnezyum elde edilecek. Finlandiyalı firmanın alternatif yöntemler de geliştirmiş olduğundan, firmanın ürün ve süreç deneyiminin oldukça fazla olduğu bildiriliyor. Bu bağlamda, bahsi geçen teknolojinin geliştirilmesi, temel mühendislik modellemelerinin yapılması ve geri dönüşüm tesisinin kurulması için iş ortakları aranıyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 11 FI 30I1 3KQI referans numarasını belirterek İstanbul Sanayi Odası'na başvurmaları gerekiyor.

## HONG KONG

**FİRMA ADI:** MUTUALRICH TRADING COMPANY

**ADRES:** 5P, 63 Oak St., Kowloon, Hong Kong

**YETKİLİ KİŞİ:** Lam Hon Kin / Export Executive

**Tel:** +852.2.7499073; **e-mail:** item4sell@163.com

Firma, Türkiye'ye tost makinesi, halojen fırın, üçü bir arada kahvaltı makinesi, mikrodalga fırın, kahve makinesi, elektrikli su ısıtıcısı, elektrikli masa vantilatörü, taşınabilir klima, vb. Çin malı ürünler satmak istiyor.



**İRAN****FİRMA ADI:** PARTO SEPEHR ESPADANA**YETKİLİ KİŞİ:** Ms.Bita Firoozi / Foreign Manager**e-mail:** pse\_company03@yahoo.com;**web:** www.psecompany.com

Yapılarda kullanılan BTU metre ve pompa basınç kumandası gibi soğutma ve ısıtma donanımları ile sauna, SPA ve yüzme havuzlarında kullanılan pompa, filtre vb. donanımlar üzerine çalışan firma, bu tür donanımların üreticisi olan Türk firmaları ile bağlantı kurmak istiyor.

**İSRAİL****FİRMA ADI:** Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)**ADRES:** Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR**YETKİLİ KİŞİ:** Semih Erden**Tel:** +90.232.343 44 00 / 165; **e-mail:**semih.erden@ebiltem.ege.edu.tr; **web:**

www.ebicege.org.tr

Fazla basıncı enerjiye dönüştüren türbin üretimi üzerine uzman olan firma, işbirliği yapabileceği ortaklar arıyor. Firma, boru içine yerleştirilen türbinleri kullanmak isteyen su teknolojisi firmaları ve türbinleri yaptıkları projelerle bütünleştirmek etmek isteyen altyapı ya da mühendislik firmaları arıyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 0120206036 referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

**PORTEKİZ****FİRMA ADI:** Avrupa İşletmeler Ağı (İstanbul Sanayi Odası)**ADRES:** Meşrutiyet Caddesi No: 62, Tepebaşı - İstanbul**YETKİLİ KİŞİ:** Onur Emül**Tel:** +90.212.292 21 57 / 315; **e-mail:** oemul@iso.org.tr;**web:** www.aia-istanbul.org

Tarımsal gıda ürünleri alanında faaliyet gösteren bir KOBİ, organik olarak yetiştirilmiş domateslerin paketlenmesine yönelik çözümler arıyor. Duyuruda, asma tip domateslerin uzun mesafeler boyunca taşınması sırasında biyolojik yöntemle birer birer korunmasını sağlayan saydam bir paketleme çözümü ve organik domateslerin uzun mesafeler boyunca tazeliğini koruyabilmesi için 60x40x12 cm. boyutlarında, içinde bulunacak soğutucu sistemi sayesinde domateslerin 12 saate kadar korunabilmesini sağlayan bir paketleme çözümü sunabilecek firmaların arandığı belirtiliyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 11 PT 65BN 3NOB referans numarasını belirterek İstanbul Sanayi Odası'na başvurmaları gerekiyor.

**TAYVAN****FİRMA ADI:** J.D.Machiney**YETKİLİ KİŞİ:** J-Cheng / Forging turnkey project leader**Tel:** +886.42.3265080; **e-mail:** forging-

turnkey@umail.hinet.net

Anahtar teslimi demir dövme projelerini gerçekleştirdiğini bildiren Tayvanlı Şirketler Grubu, el aletleri, otomobil parçaları, motosiklet, bisiklet ve hava taşıtlarının parçalarının üretiminde kullanılan makineleri Türkiye'ye ihraç etmek istediğini bildiriyor.

**YUNANİSTAN****FİRMA ADI:** Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)**ADRES:** Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR**YETKİLİ KİŞİ:** Can Şenyılmaz / Proje Uzmanı**Tel:** +90.232.343 44 00 / 166;**e-mail:** can.senyilmaz@ebiltem.ege.edu.tr;**web:** www.ebicege.org.tr

Oteller ve diğer binalar için RFID (Radyo Frekanslı Tanıma Sistemi) teknolojisi ile çalışan yenilikçi kontrol sistemi sunan bilişim teknolojileri firması, otellerle veya oteller ile çalışan firmalarla teknik veya teknik destekli ticari işbirliği yapmak istiyor. Sistem, pahalı değişikliklere gerek duymadan kolay kurulum üstünlüğüyle beraber tüm otomasyonu, kontrolü ve izlemeyi sağlıyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 12 GR 49Q1 3NYN referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

**ÇEK CUMHURİYETİ****FİRMA ADI:** Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)**ADRES:** Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR**YETKİLİ KİŞİ:** Can Şenyılmaz / Proje Uzmanı**Tel:** +90.232.343 44 00 / 166;**e-mail:** can.senyilmaz@ebiltem.ege.edu.tr;**web:** www.ebicege.org.tr

Çek Cumhuriyeti'nden bir tıp fakültesi, özellikle kan akışı esnasında katmerli soğutma ve ısıtmayı olanaklı hale getiren hava dağıtım elemanlı, diyaliz sırasında istenmeyen kan pıhtılaşmasını önleyen bir ısı değiştiricisi geliştirdi. Fakülte, plastikten tek kullanımlık tıbbi gereçler üreten şirketlerle lisans anlaşması yapmak istiyor. Fakülte ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 12 CZ 0746 3NYQ referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.



# Yurt Dışı Fuar Takvimi Mayıs 2012

## FUAR ADI

## TARİHİ

## KONUSU

## ÜLKE VE KENT

INTERTEXTIL BALTICUM	08 Nisan 2012 - 10 Nisan 2012	Tekstil, deri işleme ve ayakkabı mak.	Riga	LETONYA
International Franchise Expo 2012	09 Nisan 2012 - 11 Nisan 2012	Franchising	Washington	ABD
Hotelex Shanghai	09 Nisan 2012 - 12 Nisan 2012	Otel ve Yiyecek Ekipmanları	Shanghai	ÇİN
Croatia Boat Show	09 Nisan 2012 - 17 Nisan 2012	Yat, tekne ve yat ekipmanları	Split	HRIVATISTAN
32nd OROAREZZO	09 Nisan 2012 - 12 Nisan 2012	Mücevher	Arezzo	İTALYA
Construction Fair MUREXPO	09 Nisan 2012 - 10 Nisan 2012	İnşaat	Varsova	POLONYA
HOLZHAUS-Spring	09 Nisan 2012 - 13 Nisan 2012	Tasarım Araştırma teslim aşşap ev	Moskova	RUSYA
Buid Electric-MosBuild	10 Nisan 2012 - 13 Nisan 2012	Elektrik	Moskova	RUSYA
Building Automation-MosBuild	10 Nisan 2012 - 13 Nisan 2012	Otomasyon	Moskova	RUSYA
Building Materials ReEquipman-MosBuild	10 Nisan 2012 - 13 Nisan 2012	Yapı Materyalleri ve Ekipmanları	Moskova	RUSYA
Country Living 2012 MosBuild+	10 Nisan 2012 - 13 Nisan 2012	Yapı İnşaat	Moskova	RUSYA
International Finishes 2012 MosBuild +	10 Nisan 2012 - 13 Nisan 2012	Yapı ve İç Dekorasyon	Moskova	RUSYA
Plumbing & Pipes - Buildex (Part of MosBuild)	10 Nisan 2012 - 13 Nisan 2012	İstima ve havalandırma, sñih tesisat	Moskova	RUSYA
StonEx 2012 MosBuild+	10 Nisan 2012 - 13 Nisan 2012	Yapı İnşaat	Moskova	RUSYA
SAUDI MEDICARE	10 Nisan 2012 - 13 Nisan 2012	Teknoloji ekipmanları	Riyad	SARABISTAN
PRIMUM WOOD PROCESSING	10 Nisan 2012 - 13 Nisan 2012	İşleme mak. bahçe ve tarım alet.	Kiev	UKRAYNA
CIMT 2012	11 Nisan 2012 - 16.11.2012	Metal İşleme, Kaynak Teknolojisi	Pekin	ÇİN
4th Annual Next Generation Mobile Messaging Textile Expo (Uzbekistan (moda and Textile))	11 Nisan 2012 - 14 Nisan 2012	Bilişim Teknolojisi, Telekomünikasyon	Barselona	İSPANYA
Hotel Show	12 Nisan 2012 - 14 Nisan 2012	Tekstil ve Moda	Taşkent	ÖZBEKİSTAN
ALUMINIUM DUBAI	12 Nisan 2012 - 14 Nisan 2012	Otel ve Yemeklik Ekip., Mağaza Met.	Dubai	BAE
IMEC	12 Nisan 2012 - 14 Nisan 2012	Metal İşleme Makinaları ve Mobilya	Dubai	BAE
LAAD	12 Nisan 2012 - 15 Nisan 2012	Ayakkabı Mak. Deri Ürn.ve Ayakkabı	Novo Hamburgo	BREZİLYA
AUTOMEC	12 Nisan 2012 - 15 Nisan 2012	Savunma Teknolojileri	Rio de Janeiro	BREZİLYA
ScandBuild	12 Nisan 2012 - 16 Nisan 2012	Otomotiv	Sao Paulo	BREZİLYA
Sign & Digital UK	12 Nisan 2012 - 14 Nisan 2012	Yapı teknolojileri ve Mak. İç Yapı	Kopenhag	DANIMARKA
The Commercial Vehicle Operator Show	12 Nisan 2012 - 14 Nisan 2012	Reklam, Baskı ve Dijital Görüntüleme	Birmingham	İNGİLTERE
SINAVAL / Eurofishing 2012	12 Nisan 2012 - 14 Nisan 2012	Otomobil ve Ticari Araçlar	Birmingham	İNGİLTERE
EUROLUCE	12 Nisan 2012 - 14 Nisan 2012	Üls. Gemi İmalatı., Liman End. Fuarı	Bilbao	İSPANYA
SALEONE INTERNAZIONALE DEL MOBILE	12 Nisan 2012 - 17 Nisan 2012	Aydınlatma	Milano	İTALYA
ISF - International Shoes & Leather Goods Fair	12 Nisan 2012 - 17 Nisan 2012	Mobilya, İç Dizayn	Milano	İTALYA
IUG - Malaysian International Jewellery & Gems Fair	12 Nisan 2012 - 14 Nisan 2012	Deri, Deri Ürünleri, Ayakkabılar	Tokyo	JAPONYA
JOYA	12 Nisan 2012 - 15 Nisan 2012	Hediyelik Eşya, Saatler, Mücevherat	Kuala Lumpur	MALEZYA
FIMEC	12 Nisan 2012 - 15 Nisan 2012	Mücevher	Guadalajara	MEKSİKA
LAAD	12 Nisan 2012 - 15 Nisan 2012	Mobilya aksesarı, aqac işl. mak. ve alet.	Foznan	POLONYA
AUTOMEC	12 Nisan 2012 - 16 Nisan 2012	İnşaat	Belgrad	SIRBİSTAN
Sea Asia 2012	12 Nisan 2012 - 14 Nisan 2012	Gemicilik sanayii	Singapur	SİNGAPUR
Plastic Expo 2012	12 Nisan 2012 - 16 Nisan 2012	Gemicilik için makina ve teçhizat	Tunus	TUNUS
Ecom Ukraine	12 Nisan 2012 - 15 Nisan 2012	Elektrik Elektronik	Kiev	UKRAYNA
Flowers & Hortech Ukraine	12 Nisan 2012 - 14 Nisan 2012	Süs Bitkileri, Bahçecilik, Peyzaj	Kiev	UKRAYNA
International Jewellery Exhibition Muscat	12 Nisan 2012 - 16 Nisan 2012	Mücevherat	Muscat	UMMAN
HKTDC Hong Kong Electronics Fair - Spring Edition	13 Nisan 2012 - 16 Nisan 2012	Elektrik Müh., Yayın, Televizyon Tekn.	Hong Kong	ÇİN
OFFA - Spring and Leisure Fair of Eastern Switzerland	13 Nisan 2012 - 17 Nisan 2012	Tüketici Elektronik, sağlık, kozmetik	St. Gallen	İSVİÇRE
VENICE BOAT SHOW	13 Nisan 2012 - 15 Nisan 2012	Yatçılık	Venedik	İTALYA
THE-Uzbekistan International Healthcare Exhibition	13 Nisan 2012 - 16 Nisan 2012	Sağlık Gereçleri	Taşkent	ÖZBEKİSTAN
ClearExpo	13 Nisan 2012 - 15 Nisan 2012	Belediye Hiz., Temizlik, Alık ve Su Tekn.	St.Petersburg	RUSYA
INTERSTROYEXPO	13 Nisan 2012 - 16 Nisan 2012	Yapı Teknolojileri ve Makineleri	Moskova	RUSYA
MINING WORLD RUSSIA	13 Nisan 2012 - 15 Nisan 2012	Maden işleme	Moskova	RUSYA
NAB	14 Nisan 2012 - 19 Nisan 2012	Yayın ve Televizyon Teknolojisi	Las Vegas	ABD
International Sarmesse	14 Nisan 2012 - 22 Nisan 2012	İnşaat	Saarbrücken	ALMANYA
CBS - China International Boat Show	14 Nisan 2012 - 17 Nisan 2012	Tekne, su sporları, navigasyon tekni.	Sangay	ÇİN
Korea International Jewellery & Watch Fair 2012	14 Nisan 2012 - 17 Nisan 2012	Mücevherat, Saat	Seoul	G.KÖRE
BLECH India	14 Nisan 2012 - 17 Nisan 2012	Metal İşleme Makineleri ve Ekip.	Mumbai	HİNDİSTAN
Aru-Altmyr 2012*	14 Nisan 2012 - 17 Nisan 2012	Altın, Gümüş,Mücevherat	Almatı	KAZAKİSTAN
WOOD WORLD 2012	14 Nisan 2012 - 17 Nisan 2012	Mobilya Yan Sanayii	Kahire	MİSİR
INTERCHARM professional	14 Nisan 2012 - 16 Nisan 2012	Kozmetik Ürünleri	Moskova	RUSYA
MIBS Spring	14 Nisan 2012 - 17 Nisan 2012	Yat ve Tekne	Moskova	RUSYA
TourSib	14 Nisan 2012 - 16 Nisan 2012	Turizm	Novosibirsk	RUSYA
Healthcare	14 Nisan 2012 - 16 Nisan 2012	Medikal	Sam	SURİYE
Globaltex LA International	15 Nisan 2012 - 17 Nisan 2012	Tekstil	Los Angeles	ABD
HAUSHOLZENERGIE Building and Energy Exhibition	15 Nisan 2012 - 17 Nisan 2012	Yapı Tekn.ve Makineleri, İç Dizayn	Stuttgart	ALMANYA
Light-Building 2012	15 Nisan 2012 - 20 Nisan 2012	Aydınlatma	Frankfurt	ALMANYA
The Australian Int. Fitness And Healthy Life Style Expo	15 Nisan 2012 - 17 Nisan 2012	Spor Malzemeleri	Sydney	AVUSTRALYA
First International Defence, Security and Aviation Exhibition	15 Nisan 2012 - 18 Nisan 2012	Savunma, Güvenlik ve Havacılık	Bağdat	İRAK
Spring Ideal Home Show	15 Nisan 2012 - 17 Nisan 2012	İnşaat yapı malz.mutfak, banyo, bahçe	Dublin	İRİLANDA
EXPO PROMUEBLE	15 Nisan 2012 - 18 Nisan 2012	Mobilya, İç Tasarım	Guadalajara	MEKSİKA
TECHNOPRINT 2012	15 Nisan 2012 - 19 Nisan 2012	Baskı ve baskı teknolojileri	Kahire	MİSİR
TOURISM. LEISURE. HOTELS	15 Nisan 2012 - 17 Nisan 2012	Turizm, Dinlenme ve Otellilik	Kişinev	MOLDOVA
TARGBLUD - international construction fair	15 Nisan 2012 - 17 Nisan 2012	Yapı Teknolojileri ve Mak. İç. Dizayn	Katowice	POLONYA
HOTEC MIDDLE EAST	15 Nisan 2012 - 18 Nisan 2012	Otel Ekipmanları	Amman	ÜRDÜN
FDIC - Fire Department Instructors Conference	16 Nisan 2012 - 21 Nisan 2012	Güvenlik Ekipmanları	Indianapolis	ABD
SIEE POLLUTECH 2012	16 Nisan 2012 - 19 Nisan 2012	Atık Su Arıtma, Su ve Sulama Tekn.	Cezayir	CEZAYİR
For Arch The Int. Building Fair	16 Nisan 2012 - 19 Nisan 2012	İnşaat Teknolojileri ve Makina	Prag	ÇEK CUMH.
OMEF/ICMD Spring	16 Nisan 2012 - 20 Nisan 2012	Sağlık Gereçleri	Shenzhen	ÇİN
Internat 2012	16 Nisan 2012 - 21 Nisan 2012	Yapı-İnşaat Ekipmanları ve Tekn.	Paris	FRANSA
GAST	16 Nisan 2012 - 20 Nisan 2012	Otel ve restoran Ekipmanları	Split	HRIVATISTAN
Amnappoma	16 Nisan 2012 - 20 Nisan 2012	Gıda ve İçecek	Mumbai	HİNDİSTAN
MACH 2012	16 Nisan 2012 - 20 Nisan 2012	Makine	Birmingham	İNGİLTERE
EXPOSDHOTEL - Hotel and Catering Exhibition	16 Nisan 2012 - 20 Nisan 2012	Otel ve Restoran Ekip., Mağaza Met.	Naples	İTALYA
Interflex Milano - International Textile Exhibition	16 Nisan 2012 - 20 Nisan 2012	Tekstil, Kumaş ve Ev Tekstili	Milano	İTALYA
MARMOMACC 2012	16 Nisan 2012 - 20 Nisan 2012	Seramik ve Doğtaşlar	Verona	İTALYA
OGU Oil & Gas	16 Nisan 2012 - 18 Nisan 2012	Enerji	Taşkent	ÖZBEKİSTAN
EXPOCOSMETICA	16 Nisan 2012 - 18 Nisan 2012	Kozmetik	Porto	PORTEKİZ
AGROTECH RUSSIA	16 Nisan 2012 - 19 Nisan 2012	Kozmetik	Moskova	RUSYA
Coverings - The Ultimate Tile and Stone Experience	17 Nisan 2012 - 20 Nisan 2012	Doğtaşlar, Mermer ve Teknolojileri	Las Vegas	ABD
MEDICA	17 Nisan 2012 - 20 Nisan 2012	Medikal Ekip. ve Medikal Tekn	Düsseldorf	ALMANYA
analytica	17 Nisan 2012 - 20 Nisan 2012	Biyoteknoloji	Münih	ALMANYA
Workwear and Corporate Clothing Show	17 Nisan 2012 - 18 Nisan 2012	İş elbiseleri, üniforma, kurumsal giyim	Covertry	İNGİLTERE
Drives and Controls 2012	17 Nisan 2012 - 19 Nisan 2012	Güç, İletimi ve Otomasyon	Birmingham	İNGİLTERE

## FUAR ADI

## TARİHİ

## KONUSU

## ÜLKE VE KENT

INTERGIFT - International Gift Fair	17 Nisan 2012 - 19 Nisan 2012	Hediyelik Eşya, Saatler, Mücevherat	Madrid	İSPANYA
East AfricaCom	17 Nisan 2012 - 18 Nisan 2012	Bilişim Teknolojisi, Telekomünikasyon	Nairobi	KENYA
GAWE & INTERIOR - Gift and Interior Exhibition	17 Nisan 2012 - 19 Nisan 2012	Hediyelik Eşya, Saatler, Mücevherat	Oslo	NORVEÇ
Food & Hotel Asia	17 Nisan 2012 - 20 Nisan 2012	Gıda	Singapur	SİNGAPUR
SPORTEX	17 Nisan 2012 - 20 Nisan 2012	Spor ve Ekipmanları	Sam	SURİYE
IFH/Intherm 2012	18 Nisan 2012 - 21 Nisan 2012	İstima, Soğutma ve Yenilenebilir Enerji	Nürnberg	ALMANYA
SIMEM	18 Nisan 2012 - 21 Nisan 2012	Medikal Teknoloji	Cezayir	CEZAYİR
China Plast	18 Nisan 2012 - 21 Nisan 2012	Plastik	Sangay	ÇİN
India International Garment Fair	18 Nisan 2012 - 21 Nisan 2012	Tekstil Makinaları	Y.Delhi	HİNDİSTAN
Iran Telecom	18 Nisan 2012 - 22 Nisan 2012	Bilgi Teknolojisi, İletişim	Tahrân	İRAN
ELECTRONIX 2012	18 Nisan 2012 - 20 Nisan 2012	Elektronik	Göteborg	İSVİÇ
MODA IN TESSUTO E ACCESSORI	18 Nisan 2012 - 20 Nisan 2012	İKTEKSTİL, moda aksesuarları	Milano	İTALYA
NAUTICSUD - International Boat Show 2012	18 Nisan 2012 - 20 Nisan 2012	Tekne, Tekne Aksesuarları	Naples	İTALYA
Consturma - International Building Trade Exhibition	18 Nisan 2012 - 22 Nisan 2012	İnşaat Ekipmanı ve Makinaları	Budapeste	MACARİSTAN
MITA	18 Nisan 2012 - 20 Nisan 2012	Metal İşleme, Kaynak Teknolojisi	Kuala Lumpur	MALEZYA
MIPS	18 Nisan 2012 - 21 Nisan 2012	Güvenlik	Moskova	RUSYA
CranExpo	18 Nisan 2012 - 20 Nisan 2012	İşleme Makineleri	Moskova	RUSYA
INTERTOOL	18 Nisan 2012 - 20 Nisan 2012	Metal İşleme, Kaynak Teknolojisi	Kiev	UKRAYNA
Belarusian Building Week	19 Nisan 2012 - 22 Nisan 2012	İnşaat Teknolojileri ve Makinaları	Minsk	BELARUS
ProPak Indonesia	19 Nisan 2012 - 22 Nisan 2012	Gıda ve paketleme makinaları	Cakarta	ENDONEZYA
Indo Interex 2012	19 Nisan 2012 - 22 Nisan 2012	Tekstil	Cakarta	ENDONEZYA
TEXWORLD	19 Nisan 2012 - 22 Nisan 2012	Tekstil ve tekstil Makinaları	Paris	FRANSA
SASO	19 Nisan 2012 - 22 Nisan 2012	İnşaat, Enerji	Split	HRIVATISTAN
LONDON BOOK FAIR	19 Nisan 2012 - 21 Nisan 2012	Kitap, yayıncılık	Londra	İNGİLTERE
Counter Terror Expo	19 Nisan 2012 - 20 Nisan 2012	Güvenlik	Londra	İNGİLTERE
Truck World Canada's National Truck Show 2012	19 Nisan 2012 - 21 Nisan 2012	Otomotiv	Toronto	KANADA
INTEROFFICE	19 Nisan 2012 - 22 Nisan 2012	Ofis Mobilyaları	Kahire	MİSİR
Siberian Beer / Sibfoodexpo.Sibshowcase	19 Nisan 2012 - 21 Nisan 2012	Yiyecek ve İçecek ve Otel Ekip.	Novosibirsk	RUSYA
IFFS /AFS	19 Nisan 2012 - 22 Nisan 2012	Mobilya iç dizayn	Singapur	SİNGAPUR
GARDENIA	19 Nisan 2012 - 22 Nisan 2012	Tarım, Ormanlık ve Hayv. Yetiştir.	Mitra	SLOVAKYA
PRIMUM INTERFERBA	19 Nisan 2012 - 22 Nisan 2012	Plastik/Plastik Hammaddeler	Kiev	UKRAYNA
Healthcare Info & Mgmt Systems Society - HIMSS	20 Nisan 2012 - 24 Nisan 2012	Sağlık	Las Vegas	ABD
HKTDC Hong Kong Houseware Fair	20 Nisan 2012 - 23 Nisan 2012	Ev Eşyası, Züccaceya, Seramik	Hong Kong	ÇİN
CSF GIFTS & PREMIUM	20 Nisan 2012 - 23 Nisan 2012	Hediyelik Eşya	Hong Kong	HONG KONG
KITF - Kazakhstan Int. Tourism & Travel Fair	20 Nisan 2012 - 22 Nisan 2012	Turizm, Gezi Organizasyonları	Almatı	KAZAKİSTAN
High Point International Furnishing Market	21 Nisan 2012 - 26 Nisan 2012	Mobilya ve Halı	High Point	ABD
AUTO SHANGAI	21 Nisan 2012 - 28 Nisan 2012	Otomotiv	Shanghai	ÇİN
3 Basrah Food Expo	22 Nisan 2012 - 25 Nisan 2012	Gıda, Tarım ve Teknolojileri	Basra	İRAK
HOFEX	22 Nisan 2012 - 26 Nisan 2012	Mobilya	Tahrân	İRAN
IRAN OIL & GAS SHOW	22 Nisan 2012 - 26 Nisan 2012	Enerji	Tahrân	İRAN
SHER	22 Nisan 2012 - 28 Nisan 2012	Otel Yiyecek Ekipmanları,Teçhizat	Tunus	TUNUS
Digital Factory/HANNOVER MESSE	23 Nisan 2012 - 27 Nisan 2012	Bilgi Teknolojileri ve telekom.	Hannover	ALMANYA
Industrial Supply-Subcontracting/HANNOVER MESSE	23 Nisan 2012 - 27 Nisan 2012	Plastik, Kauçuk, Metal, Seramik	Hannover	ALMANYA
Energy/HANNOVER MESSE	23 Nisan 2012 - 27 Nisan 2012	Enerji ve Enerji Sistemleri	Hannover	ALMANYA
Industrial Automation	23 Nisan 2012 - 27 Nisan 2012	Otomasyon ve Test Tekn., Elektronik	Hannover	ALMANYA
PROMOTION WORLD/HANNOVER MESSE	23 Nisan 2012 - 27 Nisan 2012	Pazarlama, Satis, Promosyon	Hannover	ALMANYA
Power Plant Technology/HANNOVER MESSE	23 Nisan 2012 - 27 Nisan 2012	Sanal Sistemler	Hannover	ALMANYA
Research & Technology/HANNOVER MESSE	23 Nisan 2012 - 27 Nisan 2012	Teknolojik Araştırma ve Geliştirme	Hannover	ALMANYA
WIND	23 Nisan 2012 - 27 Nisan 2012	Rüzgar Teknolojileri, Enerji	Hannover	ALMANYA
WORLD FOOD	23 Nisan 2012 - 25 Nisan 2012	Gıda ve Gıda Paketleme	Bakü	AZERBAIJAN
2012 China Int. Wine&Spirits exh.	23 Nisan 2012 - 25 Nisan 2012	Sarap ve İçecekler	Pekin	ÇİN
SALON DE LA PISCINE & SPA	23 Nisan 2012 - 29 Nisan 2012	Hobi, Su Tesisatı, Isıtma-Soğutma	Paris	FRANSA
CTF-2012 Caucasus Tourism Fair	23 Nisan 2012 - 25 Nisan 2012	Uluslararası Turizm Fuarı	Tiflis	GURCİSTAN
INTERBUUD - International Construction Fair	23 Nisan 2012 - 24 Nisan 2012	Yapı Teknolojileri ve Makineleri	Lozda	POLONYA
Oil Gas Petrochemistry	23 Nisan 2012 - 26 Nisan 2012	Petro ve gaz çıkarılma araçları	Kazan	RUSYA
TECHTEXTIL NORTH AMERICA	24 Nisan 2012 - 26 Nisan 2012	Teknik Stiller ve Nonwoven	Las Vegas	ABD
ISC EXPO	24 Nisan 2012 - 26 Nisan 2012	Emniyet ve Güvenlik	Las Vegas	ABD
INWCE - International Window Coverings Expo: Vision 2012	24 Nisan 2012 - 27 Nisan 2012	Tekstil	Atlanta	ABD
Fastener Fair	24 Nisan 2012 - 26 Nisan 2012	Endüstriyel Ürünler	Stuttgart	ALMANYA
Intersec Buenos Aires (formerly Segurexpo)	24 Nisan 2012 - 26 Nisan 2012	Güvenlik Ekipmanları	Buenos Aires	ARJANTIN
EUROPEAN SEAFOOD EXPOSITION	24 Nisan 2012 - 26 Nisan 2012	Deniz Ürünleri, Balık	Briksel	BELÇİKA
STONE/ China Xiamen International Stone Fair	24 Nisan 2012 - 26 Nisan 2012	İnşaat Teknolojileri ve Makinaları	Xiamen	ÇİN
IBERJUYA	24 Nisan 2012 - 26 Nisan 2012	Hediyelik Eşya, Saatler, Mücevherat	Madrid	İSPANYA
ART - International Handicrafts Trade Fair	24 Nisan 2012 - 01.05.2012	Mücevher, Saat ve Hediyelik Eşya	Florensa	İTALYA
RomAgroTec	24 Nisan 2012 - 27 Nisan 2012	Tarım, Ormanlık ve Hayvan Yetiştir.	Liliecı	ROMANYA
INTERKOMPLEKT	24 Nisan 2012 - 27 Nisan 2012			



# Yurt İçi Fuar Takvimi

Mayıs 2012 - Ağustos 2012

FUAR ADI	BAŞLANGIÇ	BİTİŞ	KONUSU	YERİ
2.Karadeniz Kitap, Kültür Sanat Fuarı	01 Mayıs 2012	13 Mayıs 2012	Kitap, Süreli Yayınlar, Kültür Sanat, El Sanatları, Hediyelik Eşya ve Yöresel Ürünler	Trabzon
Manisa 5.İnsan Kayn. İst.ve Mesleki Eğit. Fuarı	02 Mayıs 2012	04 Mayıs 2012	İnsan Kaynakları, İstihdam, Eğitim, Dansmanlık	Manisa
ISK-SODEX 2012	02 Mayıs 2012	05 Mayıs 2012	İstima, Soğutma, Klima, Havalandırma, Yalıtım, Pompa, Vana, Tesisat, Su Arıtma, Havuz ve Güneş Enerji Sistemleri	İstanbul
POOLXPO 2012	02 Mayıs 2012	05 Mayıs 2012	Havuz, Yalıtım ve Döşemesi, Havuz Mekanik Tesisatı ve Arıtması, Filtrasyon, Sauna, Kimyasallar, Aydınlatma ve Aksesuarları, Kapama Sistemleri, SPA, Peyzaj, Bahçe Mobilyaları	İstanbul
35.Uluslararası Yapı Fuarı İstanbul 2012	02 Mayıs 2012	06 Mayıs 2012	Hizmetler, Altyapı, Kaba Yapı, İnce Yapı, Bitirme İşleri, Tesisat, Elektrik-Elektronik, Bina Donanımı, Mutfak-Banyo, Çevre Düzenleme	İstanbul
2.Ekodünya Fuarı 2012	02 Mayıs 2012	06 Mayıs 2012	Çevre Dostu Yapı Ürünleri, Malzemeler, Teknolojiler, Alternatif Enerji ve İklimlendirme Sistemleri	İstanbul
Fethiye Marina Yacht Show Fuarı 2012	09 Mayıs 2012	13 Mayıs 2012	Denizcilik, Yelkenli ve Motorlu Deniz Araçları, Su Sporları ve Ekipmanları	Muğla
2.Malayta Yapı ve Dekorasyon Fuarı	10 Mayıs 2012	13 Mayıs 2012	Ahşap Yapı Elemanları, İnşaat Malzemeleri ve Teknolojileri, İstima Soğutma, Tesisat ve Yalıtım, Mobilya İç Dekorasyon, Doğalgaz Teknolojisi	Malayta
Kalıp Avrasya 2012	10 Mayıs 2012	13 Mayıs 2012	Bursa 6.Kalıp Teknolojileri ve Yan Sanayiler Fuarı: Kalıp Teknolojileri ve Yan Sanayi	Bursa
Ambalaj-Plastik Fuarı 2012	10 Mayıs 2012	13 Mayıs 2012	Bursa 11.Ambalaj ve Plastik Endüstrisi ve Kaçuuk Fuarı: Ambalaj ve Plastik Endüstrisi	Bursa
Bursa 2.Güvenlik Sis. ve End.Tem.ve Hiz.Fuarı	10 Mayıs 2012	13 Mayıs 2012	Güvenlik Sistemleri ve Endüstriyel Temizlik ve Hizmetleri	Bursa
Bursa Otomotiv Yan Sanayi 2012	10 Mayıs 2012	13 Mayıs 2012	5.Otomotiv Yan Sanayi, Yedek Parça ve Aksesuarları Fuarı: Otomotiv Yan Sanayi, Yedek Parça ve Aksesuarları	Bursa
TRIKONFEK	10 Mayıs 2012	13 Mayıs 2012	2.Triko, Triko İpliği, Konfeksiyon ve Tekn.: Triko, Triko İpliği, Konfeksiyon ve Teknolojileri	Gaziantep
Plastech	10 Mayıs 2012	13 Mayıs 2012	Plastik, Ambalaj ve Teknolojileri	İzmir
Konya Otshow 2012	15 Mayıs 2012	20 Mayıs 2012	Konya 6.Otomobil, Ticari Araçlar, Motosiklet ve Aksesuarları: Otomobil, Ticari Araç	Konya
Araç Üstü Ekipman ve Yan Sanayiler Fuarı	15 Mayıs 2012	20 Mayıs 2012	Üst Yapımlar, Polis ve Askeri Araçlar, Belediye Araçları, Romork, Yan Sanayiler, Dampör ve Karoseri Üreticileri, Tankerler, Şase, Yardımcı Ekipman ve Aksesuar, Vinç	Konya
EVTEKS 2012 İstanbul Ev Tekstil Fuarı	16 Mayıs 2012	20 Mayıs 2012	Tül, Perde, Döşemelik Kumaş, Havlu, Halı, Mutfak Tekstili, Duvar Kaplama, Yatak Ve Banyo Tekstili, Dekoratif Aksesuar	İstanbul
8.İstanbul Ev Tekstil Fuarı	16 Mayıs 2012	20 Mayıs 2012	Perde, Döşemelikler, Uyku ve Yatak Odası, Mutfak ve Yemek Odası, Banyo, Balkon ve Bahçe Tekstilleri, Güneş Koruma Sistemleri, Halı ve Zemin Kaplamaları, Dekorasyon	İstanbul
2.Van Tarım, Hayvancılık ve Gıda Fuarı	17 Mayıs 2012	20 Mayıs 2012	Tarımsal Üretim Geliştirme, Makine ve Yan Sanayi, Sulama Sistemleri, Seranık, Hayvancılık, Arıcılık, Organik Gıda, Gübre, Peyzaj	Van
3.Cami Donanımları Fuarı	18 Mayıs 2012	20 Mayıs 2012	Cami yapımı ve yenilenmesi için gerekli tüm mimarlık, dekorasyon, inşaat malzemeleri	Gaziantep
İslami Moda Fuarı	18 Mayıs 2012	20 Mayıs 2012	Giyim, Konfeksiyon, Aksesuar, Moda ürünleri	Gaziantep
Karadeniz Oto Show	21 Mayıs 2012	27 Mayıs 2012	Otomobil, Ticari Araçlar, Yedek Parça ve Aksesuarları	Rize
Diyarbakır 3.Kitap Fuarı	22 Mayıs 2012	27 Mayıs 2012	Kitap, Süreli Yayın	Diyarbakır
Diyarbakır Eğitim Fuarı 2012	22 Mayıs 2012	27 Mayıs 2012	3.Diyarbakır Yurtdışı Eğitim Kurumları Fuarı: Eğitim Kurumları, Eğitim Ekipmanları	Diyarbakır
HALSER	24 Mayıs 2012	26 Mayıs 2012	Tohum, idan, Gıda Güvenliği, Paketleme, Etiket, Lojistik, Yatırım, Pazarlama, Mekanizasyon, Soğuk Hava, Yaş Sebze Meyve	İstanbul
Kompost '12	24 Mayıs 2012	26 Mayıs 2012	4.Kompozit Ürünler ve Hammaddeleri: Polimer, Fiber, Tekstil, Cam Elyafı, Cam Elyaf Takviyeli Plastik, Karbon Elyafı, Yapıştırıcılar, Reçine Ve Hammaddeler	İstanbul
Çukurova 5.Üretim Teknolojileri Fuarı 2012	24 Mayıs 2012	27 Mayıs 2012	Metal İşleme Makineleri, Kaynak, Delme, Kesme Teknolojileri, El Aletleri, Hidrolik-Pnömatik Sistemler, Yükleme, İstifleme, Depolama,	Ađana
Adana 5.Otomasyon, Elk. Elkri, Enerji Ürt. ve Dđit.	24 Mayıs 2012	27 Mayıs 2012	Otomasyon, Elektrik - Elektronik, Enerji Üretimi	Ađana
3.İnşaat Mobilya ve Yan Ürünleri Fuarı	24 Mayıs 2012	27 Mayıs 2012	İnşaat Yapı, İnşaat Malzeme ve Makineleri, Tesisat, Mobilya Dayanıklı Tüketim, Ev Tekstili, Dekorasyon, Peyzaj	Van
IPAF 2012	24 Mayıs 2012	27 Mayıs 2012	15.Uluslararası Plastik & Ambalaj Teknolojileri ve Ürünleri Fuarı: Ambalaj Mkn. ve Mlz., Yardımcı Mlz. Ve Ekip. Plastik Hammaddede, İşleme Makine ve Ekip. Robot Sis., Kalıp ve Kalıp Sis. Test Üçüncü Çihazları	İstanbul
MERYAPI-Mersin 6.Yapı ve Enlak Fuarı	24 Mayıs 2012	27 Mayıs 2012	İnşaat Malzemeleri, İş Makineleri, Dekorasyon, Tesisat, İstima, Soğutma, Havalandırma, Arıtma Sistemleri, Asansör, Yalıtım, Gayrimenkul Pazarlama	Mersin
Educashow Okul Ekipmanları ve Teknolojileri Fuarı	24 Mayıs 2012	27 Mayıs 2012	Görsel İşitsel Teknolojiler, Okul Mobilyaları, Baskı/Yayın, Kırtasiye Malzemeleri, Oyun Alanları, Okul Kiyafetleri, Okul Catering/Mutfak Malzemeleri	İzmir
INEXLEX 8.Asansör ve Asansör Teknolojileri Fuarı	25 Mayıs 2012	27 Mayıs 2012	Asansör Üreticileri, Tedarikçileri, Montaj Firmaları, Taahhüt Firmaları Yürüyen Merdiven ve Yollar, Kuruluşlar, ve Sektörel Dernekler	İzmir
Railway İstanbul	26 Mayıs 2012	29 Mayıs 2012	Demiryolu Teknolojileri, Demiryolu Araçları, İç Düzen, Araçlar İçin Servis, Toplu Taşıma,AH Yapı, Bilişim Teknolojileri	İstanbul
Türk Diş Hekimleri Birliği Exponential 2012 Fuarı	31 Mayıs 2012	02 Haziran 2012	Ağız Diş Sağlığı ve Dişhekimliği Ürünleri, Laboratuvar Malzeme Ekipmanları, Sarf Malzemeleri, Yayınlar, Ofis Yazılımları, Sigorta Sistemleri	Ankara
Ekoloji İzmir	31 Mayıs 2012	03 Haziran 2012	Sertifikalı Organik Ürünler, Sertifikasyon Kuruluşları ve Sivil Toplum Kuruluşları	İzmir
FABRİK EXPO 2012 İstanbul Kumaş Fuarı	31 Mayıs 2012	03 Haziran 2012	Pamuklu, Yünü, Polyester, Naylon, Organik, Dokuma ve Örne Kumaşlar, Denim, Raşel, Dantel, Peluş,Suni Deni	İstanbul
Konfeksiyon Makinesi 2012	31 Mayıs 2012	03 Haziran 2012	23.Uluslararası Konfeksiyon Makineleri, Nakış Makineleri, Konfeksiyon Yan Sanayi ve Aksesuarları Fuarı: Kalite Kontrol, Metraj Ölçüm Mak., Ütüler, Presler, Yazılım, Yan Sanayi ve Aksesuarları	İstanbul
Turizm Doğa ve Av Sporları	04 Haziran 2012	10 Haziran 2012	Turizm Doğa ve Av Sporları Aktiviteleri, Avcılık ve Kamp Malzemeleri,	Rize
Ankonek 2012-	06 Haziran 2012	10 Haziran 2012	İş Makineleri, Yapı Elemanları, İnşaat, Beton, Asfalt ve Cimento Teknolojileri, Madencilik Makine Ekipmanları, Kaldırım, Taşıyıcı Sistem Ekipmanları	İstanbul
FUTURE FISH EURASIA	07 Haziran 2012	09 Haziran 2012	6.Uluslararası Su Ürünleri İhracat ve İşleme Akademi ve Balıkçılık Teknolojileri Fuarı:Katkı Ürünleri Ekipmanları, Balıkçılık Malzemeleri, Su Ürünleri İşleme Makineleri, Deniz Ürünleri	İzmir
Eduworld Eğitim Teknolojileri ve Donanımları Fuarı	07 Haziran 2012	09 Haziran 2012	Görsel İşitsel Teknolojiler, Okul Mobilyaları, Baskı, Yayın, Kırtasiye Malzemeleri, Oyun Alanları, Ulusal, Yabancı Üniversiteler, Kolejler, Dil Okulları, Dersaneler	İstanbul
Avrasya Anti Terör 2012	07 Haziran 2012	09 Haziran 2012	Geçiş Kontrol Sistemleri, CCTV, Biometrik Sistemler, Elektro Gözetim, Acil Durum Ekipman, Bireysel Korunma Teçhizatı	İstanbul
Bursa Doğa, Av 2012	07 Haziran 2012	10 Haziran 2012	4.Doğa Sporları, Avcılık, Balıkçılık, Alternatif Turizm, Araç Araçları, Yaz Sporları, Spor Giyim, Karavan ve Kamp Malzemeleri Fuarı	Bursa
REW İstanbul 2012	07 Haziran 2012	10 Haziran 2012	8.Uluslararası Geri Dönüşüm, Çevre Teknolojileri ve Atık Yönetimi Fuarı	İstanbul
23.Uluslararası Anne Bebek Çocuk Ürünleri Fuarı	07 Haziran 2012	10 Haziran 2012	Tasma Araç Gereçleri, Bisiklet, Güvenlik, Hazır Giyim, Oyuncak, Mobilya, Ev Tekstili, Kosmetik, Gıda, Beslenme Araçları	İstanbul
DLG-ÖCP Tarla Günlere 2012	07 Haziran 2012	10 Haziran 2012	Tohumlar, Gübreler, Ziraî İlaçlar, Tarım Makineleri, Fidanlar Sulama Ekipmanları, Sera Teknolojileri, Fideleler, Hayvancılık, Gıda	Bursa
Ankagold	08 Haziran 2012	10 Haziran 2012	Ankara Altın, Müc. Saat ve Gümüş Fuarı '12: Altın, Mücevher, Pırlanta, Gümüş, Değerli - Yan Değerli Ve Sentetik Taşlar, Saat, Gözlük, Makine Ve Ekipmanlar, Kuyumcu Yazılımları	Ankara
Autoshow 2012 3.Otomobil ve Yan Sanayi Fuarı	09 Haziran 2012	16 Haziran 2012	Otomobil, Ticari Araç, Motosiklet ve Aksesuar, Otomotiv Yan Sanayi, Garaj Ekipmanları, Akaryakıt İstasyonları	Ankara
Beauty Eurasia	14 Haziran 2012	16 Haziran 2012	8.Uluslararası Kosmetik ve Güzellik Fuarı: Kosmetik/Renkli Kosmetik, Kuafor/ Güzellik Salonları için Ürün ve Ekipmanlar, Parfüm, Temizlik, Kosmetik Ambalaj/Hammaddede, Hiyen, Kuafor, Doğal Ürünler,	İstanbul
IFEXPO 2012	14 Haziran 2012	16 Haziran 2012	10.Uluslararası İstanbul Hazır Giyim Fuarı: Çorap, İç Giyim, Mayo, Pijama, Gecelik, Sabahlık, Triko, Denim, Tışort, Şort, Eşofman, Tulum, Elbise, Etek, Pantolon, Gömlek, Mont, Palto, Aksesuarlar	İstanbul
Animela İstanbul 2012	14 Haziran 2012	17 Haziran 2012	9.Hayvancılık ve Teknolojileri Uluslararası Fuarı: Damızlık, Yem Ve Hammaddede, Sperma, Besleme, Sulama Sistemleri, Laboratuvarlar Ve Analiz Çihazları, Süt Ve Gıda Sanayi Üreticileri,	İstanbul
SEAEXPO TURKEY 2012	14 Haziran 2012	17 Haziran 2012	Dommuş & Taze Su ve Deniz Ürünleri Üretimi, İşlenmesi, Ticareti, İşleme ve Paketleme Mkn., Soğuk Hava Sistemleri, Avcılık Deniz Kafes Sis., Havuzlar, Tanker, Ağı ve Sis., Aşu, İlaç, Kulupka, Yem ve Yem Katkı Sanayi,	İstanbul
PRO-FISHING Blacksea '12	14 Haziran 2012	17 Haziran 2012	Karadeniz Profesyonel Balıkçılık Teknolojileri ve Hizmetleri Fuarı: Balıkçılık Tekneleri, Kurtarma Botları, Ağılar, Vinçler,Tasma Kasaları, Soğuk Hava, Depolama Sistemleri, Radar, Tesiz, Taşıma, Elektronik ve Paketleme Sistemleri Samsun	Samsun
Ayakbabı Kış	14 Haziran 2012	17 Haziran 2012	İzmir Ayakkabı, Çanta ve Aksesuarları Fuarı: Ayakkabı, Çanta ve Aksesuarları	İzmir
Bursa 7.Bebe ve Çocuk Hazır Giyim ve Çocuk İhtif.	14 Haziran 2012	17 Haziran 2012	Bebe Ve Çocuk Hazır Giyim, Çocuk İhtifadları	Bursa
Edirne Sanayi ve İş Fuarı	18 Haziran 2012	24 Haziran 2012	Traktör ve Tarım Ekipmanları, Otomotiv, Beyaz ve Kalıverengi Eşya, Elektronik Aletler, Gıda	Edirne
20.Malayta Fuarı	04 Temmuz 2012	08 Temmuz 2012	Elektrikli Ev Eşyaları, Dayanıklı Tüketim Malları, İnşaat Malzemeleri, Banyo, Mutfak, Seramik, Naburıye, Hırdavat, Sanayi Ürünleri, Ticaret Malları	Malayta
Çaışshoes	05 Temmuz 2012	8 Temmuz 2012	15.Ayakbabı, Terlik, Saracıye ve Yan Sanayi Fuarı: Ayakkabı, Terlik, Saracıye ve Yan Sanayi	Gaziantep
MEDIGAMES 2012	11 Temmuz 2012	14 Temmuz 2012	Spor Hekimliği Tanı ve Tedavi Çihaz ve Ürünleri, Sakatlanma ve Önlleme Ürünleri, Ölçüm Çihazları, Sporcu Gıda ve Takviye Ürünleri	İstanbul
23.Dini Yayınlar ve Kitap Fuarı	20 Temmuz 2012	29 Temmuz 2012	Kitap, Süreli Yayınlar, Kırtasiye, Okul Öncesi,	Malayta
31.Kitap ve Kültür Fuarı	26 Temmuz 2012	14 Ağustos 2012	Basılı Sesli, Görüntülü Yayınlar	İstanbul
31.Kitap ve Kültür Fuarı	26 Temmuz 2012	14 Ağustos 2012	Basılı Yayın, Kitap, Sesli Ve Görüntülü Yayın	Ankara
17.Afyonkarahisar Zafar Fuarı	25 Ağustos 2012	30 Ağustos 2012	Gıda, İnşaat, Tarım, Mobilya, Tekstil, Otomotiv	Afyonkarahisar
5. Tamtech 2012	25 Ağustos 2012	30 Ağustos 2012	Traktör ve Ekipmanları	Tekirdağ

# KOBİBİLGİ



**Gülay Özkan**  
Bilgi Üniversitesi  
Öğretim Görevlisi,  
MBA Programı  
[www.gulayozkan.com](http://www.gulayozkan.com)

## NEW YORK'DAN 'SÜRDÜRÜLEBİLİR MUTLULUK' FORMÜLÜ

New Yorklular Amerika'yı 'New York ve gerisi' diye tanımlıyorlar. Kendine ait güçlü bir yerel kültürü ve dinamiği olan bu eyalette son yıllardaki ekonomik krizin etkilerini hissetmemek imkânsız. Ancak buna rağmen "sürdürülebilir mutluluk" ilanlarını metroda görünce "sürdürülebilirlik" konusunun nelerle sağlanmaya çalışıldığına bakar buldum kendimi. Girişimcilik tabii ki en çok göze çarpan alan. Peki, nelere yatırım yapılarak sonuç alınmaya çalışılıyor?

### Ekonomik krizin etkileri

"Son dört yıldır her şey çok farklı. Şehrin merkezindeki mağazamızı kapamak zorunda kaldık" diyordu Soho'daki önemli butik tasarım ürünleri satan bir mağaza sahibi. Ya da Kaliforniya'dan iş görüşmesi için New York'a gelen trende tanıştığım beyefendi de "Emeklilik ile ilgili kaygılarımız var" diyordu. Aslında bunlar bizim Türkiye'de çokça bildiğimiz ruh halleri ama burada bir nevi bir panik havası yaratıyor çünkü yıllarca hiç enflasyon nedir bilmeyen bir toplum bunu nasıl yöneteceğini hiç mi hiç bilemiyor. Tüm bu gelişmelere rağmen burada hayatın görece az etkilenmesinin sebebi aslında sürdürülebilirliğin görünmeyen destekleri.

### Sürdürülebilir mutluluk

Sürdürülebilir mutluluk ancak güçlü bir ekonomik temel ile mümkün olabiliyor. Sürdürülebilir ekonominin de ekonomik analizleri vardır elbette ancak önemli dayanak noktaları olarak bilim ve sanatın bu ülkedeki durumundan bahsetmek istiyorum.

New York ve yakın çevresinde 150'den fazla kolej ve üniversite var. Bunlar arasında Princeton, Columbia, The New School gibi çok önemli üniversiteler de var. Princeton'da doktora yapan kuzenimin yaşamını ve makaleler yayınlamak konusundaki temposunu ve üzerindeki baskıyı gördükçe bu ülkede bilimin nerelerde olduğunu görmemek imkânsız.

Haftasonu tanıştığım Amerika'da tiyatro-

nun en önemli isimlerinden bir olan Living Theatre'nin kurucusu Judith Malina 65 yıldır neleri göze aldığını anlatıyordu. Living Theatre gibi yüzlerce tiyatro topluluğu dünyanın sanatına buradan yön veriyor. Fransız bir film yönetmeni "Her şey önce burada başlar sonra Avrupa'ya gider. Bir şeyleri ilk yapmak, yaratmak istiyorsan burada olmak zorundasın" diyerek New York'a gelmek sebebini anlatıyordu. Sanatın bilimin öncüsü olduğunu düşünürsek güçlü sürdürülebilir bir bilim ve ekonomi için sanatı atlamak mümkün değil. Nitekim Amerikalılar atlamıyor.

### Girişimcilik ekosistemi

Amerika'da start-up'ların çoğu üniversiteler etrafındaki kafelerde kuruluyor ve büyüyor. Hatta bazı yatırımcılar bu kafelerde zaman geçirecek bu girişimcileri "avlamaya" çalışıyor. Burada "finans erişimi" bu kadar kolaylaşmış durumda.

Diğer bir alan ise inovasyonun nereden beslendiği konusu. Buraya gelme sebebim olan "the 99 Percent" konferansı aslında tam da bunu anlatıyor. Çeşitliliğin her boyutunun korunmaya çalışıldığı bir yaşam biçimine sahip bu ülkede disiplinler arası bir ortam yaratılarak inovasyon tetiklenmeye çalışılıyor. Türkiye'de geliştirdiğim "İnsan ve tasarım odaklı girişimcilik" konsepti ile gelişmekte olan bir ülkeden davet ediliyor olmak da verilen önemin seviyesini gösteriyor.

Son 7-8 yıldır ağırlıklı olarak Türkiye, Avrupa ve Ortadoğu'da çalışırken girişimcilik konusunda bakış açımın ne kadar farklılaştığını Amerika'ya gelince çok daha net fark edebildim. Burada sürdürülebilir mutluluk kavramları üzerine akıl yoran bir toplumda inovasyon ve girişimcilik güçlü bilim ve sanat altyapısı üzerinde büyütülmeye çalışıyor. Dolayısı ile sadece girişimcilik ve inovasyon ekosistemine yatırım yapmamız da bizi istediğimiz yere götürmeyecektir. Biz gelişmekte olan ülkelerin insanları olarak buna çok ama çok dikkat etmemiz gerekiyor.