YALOVA'NIN
KÖY VE BELDELERİ:
İLYASKÖY

SAĞLIK:
MEME KANSERİ

UNUTULAN MESLEKLER:
BIÇAKÇILIK

MEVZUAT:
İŞ KAZALARI KADERMİZ DEĞİL

YALOVA
TİCARET VE SANAYİ
ODASI DERGİSİ

SAYI: 16

4 AYDA BİR YAYINLANIR
ÜCRETSİZDİR

226

FIRINCI a.d.a

Fırıncı 2. Şubesi ile Fatih Caddesinde Hizmetinizde

MERKEZ: İSTANBUL CAD. 73/B YALOVA
MERKEZ TEL: 0226 811 00 37

ŞUBE ADRES: FATİH C AD. 20/A YALOVA
ŞUBE TEL: 0226 811 48 08

www.firinci.com.tr

Yalova Ticaret ve Sanayi Odası
Adına Sahibi:
Tahsin Becan

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü:
Taner Eriş

Yayın Kurulu:
Kıvanç Rodoplu
Okan Güner
Mustafa Saraç

Dökümantasyon:
Necat Rüzgar
Hande Teztürer

Yönetim Yeri:
Dere Sokak No: 14, 77100 Yalova
Tel: 0226 814 12 24
Faks: 0226 812 17 82
www.ytso.org.tr

Yayın Türü:
Yaygın Süreli

Baskı Yeri ve Tarihi:
Bursa, Aralık 2015

Grafik Yapım:
Akromedia İnternet Teknolojileri ve Reklamcılık
www.akromedia.com.tr

Baskı Renk Ayırımı:
AKMAT
Akınoğlu Matbaacılık San. Tic. A.Ş.
Organize San. Böl. A.Osman Sönmez Bul.
2. Sok.
No:1 PK: 16159 Nilüfer / Bursa
Tel : +90 224 243 29 29

Abonelik İçin:
Yalova Ticaret ve Sanayi Odası
Dere Sokak No: 14, 77100 Yalova
Tel: 0226 814 12 24
Fakx: 0226 812 17 82
www.ytso.org.tr
0226@ytso.org.tr

0226'da yer alan yazılar kaynak gösterilerek kısmen veya tamamen yayınlanabilir.
0226'da yer alan yazılar, aksi belirtilmedikçe YTSO'nun resmi görüşünü yansıtmaz. İmzalı yazılarda belirtilen görüşler sadece yazarlarına aittir.
0226 dergisi dört ayda bir yayımlanır. 3000 adet basılır. Dergi ağırlıkla YTSO üyeleri ile özel seçilmiş adreslere gönderilir. Abonelik taleplerinin verilen adrese yapılması gerekmektedir.

İçindekiler

SUNUŞ:
YTSO YÖNETİM KURULU BAŞKANI 2
YTSO MECLİS BAŞKANI 4

YTSO'DAN HABERLER 6

İLÇE HABERLERİ 25

DOSYA: MOBİLYA 30

UNUTULAN MESLEKLER: BIÇAKÇILIK 46

YALOVA'NIN KÖYLERİ: İLYASKÖY 49

YALOVA'DA LEZZET DURAĞI: MÜZEYYENİN SOFRASI 51

KOBİLERİMİZ: PUNTO MAKİNA 52

SANAYİDEN HABERLER 54

EKONOMİ: İŞ'TE GELECEK 10 YIL 56

EKONOMİ: FED'İN FAİZ ARTTIRMA KARARI 59

EKONOMİ: AVRUPAYA TÜRKİYE ÜZERİNDEN YASA DIŞI GİRİŞ 7 KAT ARTTI 60

BİLİŞİM: ODTÜ BİLGİSAYARDA KLAVYE VE FARE DEVRİNİ BİTİRİYOR 62

SAĞLIK: MEME KANSERİNDE ERKEN TEŞHİS 63

MEVZUAT: İŞ KAZALARI KADERİMİZ DEĞİLDİR 66

GEZELİM GÖRELİM: SAKSONYA'NIN BAŞKENTİ: DRESDEN 68

PEYZAJ: BAHÇELERDE BAKIM TAKVİMİ 72

ÜLKE MASALARI: KAZAKİSTAN 75

Hedef, 2023 yılı için 25 Milyar Dolar Üretim Hacmi...

Mobilyacılık sektörü son dönemlerde hızlı bir dönüşüm geçirerek eskiye oranla çok daha bilgi ve sermaye yoğun bir moda sektörü olma yolunda ilerlemektedir. Bu dönüşümün arkasında yatan en önemli unsur mobilya sanayinin hızlı bir küreselleşme süreci yaşamasıdır. Günlük hayatın hemen hemen her alanında kullanılarak bireyin ve toplumun refah seviyesini yansıtan en önemli göstergelerden biri olan mobilya, ortaya çıkardığı sektör ile günümüz dünyasında tüketim hızındaki artışa paralel olarak, dünya ticaretindeki payını artırmaya devam etmektedir. Birleşmiş Milletler verilerine göre son on yılda dünya ticaretinin yıllık yaklaşık ortalama %1'ini mobilya ticareti oluşturmaktadır. Ayrıca 2050 yılına gelindiğinde dünya mobilya pazarının ticaret hacminin 1 trilyon ABD doları geçeceği tahmin edilmektedir. Dünyada mobilya üretiminde önde gelen ülkeler incelendiğinde, % 61'lik oran ile sektörde gelişmiş ülkelerin en büyük pazar payına sahip olduğu tespit edilmektedir. Bununla beraber, Çin, diğer pek çok sektörde olduğu gibi, mobilya üretiminde de dünya birincisi iken, ABD ve İtalya ise, Çin'den sonra gelen dünyanın en büyük mobilya üreticileri konumundadır. Türkiye'de mobilyacılık sektöründe faaliyet gösteren firmaların çoğunluğu geleneksel yöntemlerle çalışan atölye tipi, küçük ölçekli işletmelerden oluşmaktadır. Ancak, 1990'lı yıllardan itibaren orta ve büyük ölçekli işletmelerin katılımlarıyla mobilyacılık sektörü, Türkiye imalat sanayii içinde %3'lük üretim katkısıyla önemli bilgi ve sermaye ağırlıklı imalat kolu olmuştur. Türkiye ekonomisi açısından mobilyacılık sektörünün önemi; üretim aşamasında yerli kaynaklardan yararlanılması ve sektörün dışa bağımlılığının çok düşük düzeyde olmasıdır. Bu durum, sektörü katma değer anlamında daha verimli hale getirmektedir. Mobilya sektörü bugün ülkemizde TOBB Başkanı Sayın M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun girişimleri ile önemsenen bir sektör haline gelmiştir. Oluşturulan 59 sektör meclisinden birisi 'Türkiye Mobilya Ürünleri Meclisi' olmuştur. Bugüne kadar ağaç işleri sektöründe alt sektör olarak yer alan mobilya sektörü ilk olarak, yine Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği tarafından ana sektör olarak tanımlanmıştır. Sektör bugün 214 ülkeye 1,9 milyar dolar ihracat yapan, 2001'den bu yana sürekli artan ihracat değeri ile dış ticaret açığı vermeyen sayılı sanayi sektörlerinden birisi olmuştur. Sektör 2023 yılı için 25 milyar dolar üretim ve 10 milyar dolar ihracat beklentisi ile dünyanın ilk 10, Avrupa'nın ise ilk 5 büyük mobilya üreticileri arasına girmeyi hedeflemektedir.

TAHSİN BECAN
Yalova Ticaret ve Sanayi Odası
Yönetim Kurulu Başkanı

Antis tour
travel agency

ERKEN BAŞLADI REZERVASYON

% 50 İndirim

9 Taksit

Ücretsiz İptal Sigortası

72 saat öncesine kadar kesintisiz iptal

JOLLY TOURS
touristica
mika tur
Setur
PRONTOTOUR
kappatur
CAFÉ
VIP TURİZM
tatilsepeti
tatil.com
gezinomi
bedsonline
ANI TOUR
TURA TURİZM
Kaya Hotels&Resorts

TURKISH AIRLINES
ANADOLUJET
PEGASUS AIRLINES
SunExpress
atlasjet

Rüstempaşa Mah. Dere Sk. No: 8/C Yalova
T: +90 226 813 91 27 - 800 08 77
F: +90 226 813 91 37
G: 0543 312 58 54
www.antistravel.com

Türk Mobilyası Markası Yaratılmalıdır...

Mobilya, dünyada belli başlı ekonomik sektörlerden biridir ve sektör hem ana unsurları hem de yardımcı ve yan unsurları ile birlikte yıllık ortalama 376 milyar dolarlık bir değer üretmektedir. Mobilya gibi lojistik maliyeti yüksek bir ürün göz önünde bulundurulduğunda, bunun dikkate değer bir miktar olduğu rahatlıkla görülmektedir. Dünya mobilya sektörü istihdam anlamında da dikkate değer bir sayıya sahiptir. Bütün dünyada üretilen mobilya ile birlikte 260.000 kişilik istihdamla sektör her geçen gün alanını genişletmektedir. Mobilya sektörünü daha gelişmiş hale getirmek için çeşitli ülkelerde çok sayıda fuarlar düzenlenmektedir. Yapılan bu fuarlarla birlikte hem üretilen mobilyalar tasarım, çeşitlilik vs. bağlamında değerlendirilmekte hem de sektörün durumuna ilişkin birinci elden, üreticilerden doğrudan haberdar olunmaktadır. Sektörle ilgili her yıl dünya genelinde düzenlenen ortalama 60 uluslararası fuarın 10 tanesi İtalya'da yapılmaktadır. Türkiye'de mobilya sektörü, pazarın yoğunlaştığı ve/veya orman ürünlerinin yoğun olduğu belirli bölgelerde toplanmıştır. Önemli mobilya üretim bölgeleri toplam istihdamdaki paylarına göre; İstanbul, Ankara, Bursa, Kayseri, İzmir ve Adana şeklinde sıralanmaktadır. Bunun dışında Bolu, Eskişehir, Sakarya, Zonguldak, Trabzon, Balıkesir, Antalya ve Burdur'da da mobilya üretimi yapılmaktadır. Hammadde kaynaklarına yakın olmasının avantajını iyi değerlendiren İnegöl bugün artık mobilyasıyla anılmaktadır. Bölgenin ihracatta yakaladığı başarı, Bursa-İnegöl'ün mobilyada önemli bir uluslararası merkez olma yolunda olduğunu göstermektedir. Kayseri'de mobilya sektörünün yükselişi kanepe, koltuk ve yatakla başlamıştır. Teknolojik gelişmeler ve yeni yatırımlarla bugün mobilyanın her dalında üretim yapan firmaları ile Kayseri, Türkiye'nin önemli bir mobilya merkezi haline gelmiştir. Türkiye'de mobilya üretimi, ihracat rakamları bağlamında arzu edilen konumda değildir. Bunun başlıca nedenleri arasında modern tasarımlı mobilyaların üretilmemesi gelmektedir. Tasarımın, gelişmiş ülkelerdeki önemine karşın, Türkiye'de imalat sanayiinde rol ve öneminin etkin olmadığı görülmektedir. Sektör tasarıma önem vermenin yanı sıra, markasının ve ürünlerinin dünya standartlarına uygun, kaliteli ve özgün tasarımlı mobilyalar ile rekabetçi fiyatlara sahip olmasını sağlamalı ve Türk Mobilyası markasını yaratmalıdır. Marka oluşumu firmalar ve devlet tarafından teşvik edilmeli bu yönde adımlar atılarak sektörün dünyada tanınır bir kimlik olması sağlanmalıdır.

CEMİL DEMİRYÜREK
Yalova Ticaret ve Sanayi Odası
Meclis Başkanı

merak ettiysen **#sinerji**'ye gel...

/sinerjipromosyon /sinerjipromosyon

SİNERJİ PROMOSYON
REKLAM ve TANITIM HİZMETLERİ

Adres: Süleyman Bey Mh. Mimar Sinan Cd. No: 33/B YALOVA **Tel:** 0226 812 0 800 **Mobil:** 0505 850 39 29
Web: www.sinerjipromosyon.com **Mail:** info@sinerjipromosyon.com

Yalova +20 Kongresi Gerçekleştirildi

Yalova'nın İl olduktan sonra geçen 20 yılının tartışılacağı Yalova +20 Kongresi Lova Otel'de gerçekleştirildi. Kongreye Yalova Valisi Selim Cebiroğlu, Yalova Belediye Başkanı Vefa Salman, Yalova Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Niyazi Eruslu, YTSO Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Gençer, Yalova eski Valileri Yusuf Erbay ve Nihat Özgöl, Ak Parti Yalova Milletvekili Fikri Demirel, Yalova eski Milletvekili ve Çalışma ve Sosyal Güvenlik eski Bakanı Yaşar Okuyan, TBMM eski Meclis Başkanı ve Yalova'nın İl olması kararının verildiği dönemin bakanlarından Hikmet Çetin, Yalova eski Belediye Başkanı Yakup Koçal, Kaymakamlar, belediye başkanları, STK temsilcileri ve çok sayıda davetli katıldı. Saygı duruşunda bulunulması ve İstiklal Marşı'nın okunması ile başlayan +20 Yalova Kongresi'nin açılış konuşmasını Kent Konseyi Başkanı Şükrü Önder gerçekleştirdi. Protokol konuşmalarının ardından YTSO Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Gençer ilin ekonomik verilerine yönelik bir sunum gerçekleştirdi. Gençer gerçekleştirdiği sunumda "Yalova'da geçmiş yıllardan günümüze baktığımızda kendini gösteren en büyük değişiklik nüfusta olmuştur. Nüfus artış hızında Türkiye'nin 6. Kenti olmamız da bunun önemli bir göstergesidir. Yıllar itibarı ile büyüyen Yalova'da özel sektörün nasıl bir gelişim sağladığını size özetlemeye çalışacağım. Bundan 20 yıl önce YTSO kayıtlarına göre 2936 kayıtlı üyemiz vardı bugün ise bu sayı 4468'e yükselmiştir. Yıllar için kurulan şirket sayılarına bakacak olursak 1998 – 2001 yılları arasında birazda depremin etkisi ile biraz düşüş gözlenirken 2008-2013 yılları arasında kendini artış ile göstermiştir. Bu artışta inşaat sektörünün etkisi daha fazla olmuştur. Son yıllarda oda kayıtlarımıza göre şirket kuruluşlarında azalma olmuştur. Şirket kuruluş sayılarımız çevre illerden Kocaeli dışındaki Bolu, Sakarya ve Düzce ile aşağı yukarı aynı düzeyde seyretmektedir.

İhracat performansımızı irdeleyecek olursak, 1996 yılında ihracat yapan firma sayımız 36 iken bu sayı 2014 de 108'e ulaşmıştır Bu sayıyı daha da artırmak için üyelerimize ihracata teşvik açısından sürekli desteğimizi sürdürmekteyiz. İhracat değerimiz 2012 yılında 2013 yılları arasında en iyi performansını göstermiştir. Bu artışlara tersanecilik sektörünün katkıları olmuştur. Hızlı nüfus artışına paralel olarak en çok gelişmesi beklenen sektör şüphesiz inşaat sektörüdür. Özellikle konut satış sayıları 2012-2014 yılları arasında geçmişin 10 katı kadar düzeylere ulaşmıştır. Konut satışlarımız çevremizdeki illerden Kocaeli ve Sakarya ile hemen aynı düzeyde iken Bolu ve Düzce den daha iyi bir eğilim göstermiştir. Hızlı nüfus artışına, özel sektör gelişiminin ayak uyduramadığı durumlarda kentlerde sosyal gelişmişlik açısından sorunlar ortaya çıkabilmektedir. Yalova bu yönden iyi bir gelişim göstermiştir. 2004 yılında illerin sosyo ekonomik gelişmişlik sıralamasında 26. Sırada iken 2011 yılının sıralamasında 16. Sıraya yükselmiştir. Yalova Ticaret ve Sanayi Odası olarak sadece ekonomik hayatta değil Yalova'nın sosyal gelişimi içinde katkılarda bulunmak yönetim stratejimizin önemli unsurları arasında yer almıştır.

Daha önce bahsettiğim gibi Yalova Ticaret ve Sanayi Odası olarak ilin ekonomik gelişimi yanında sosyal gelişimi açısından da katkılar sağlamaya çalışan bir misyon edinmiş önemli bir sivil toplum örgütüyüz. Yıllar içinde odamızın gelişimi açısından önemli adımlar atılmıştır.

1995 yılında Yalova'nın il olmasının ardından 15.08.1995 tarih ve 54 sayılı Sanayi ve Ticaret Bakanlığı oluru ile Odamız statüsünün Ticaret Odası'ndan, "Ticaret ve Sanayi Odası" olarak değiştirilmesi gerçekleşmiştir.
Bugün Odamız 34 meclis üyesi, 9 yönetim kurulu üyesi ve 14 personeli ile Yalova Merkez ilçe ile bağlı 5 ilçesine (Altınova, Armutlu, Çınarcık, Çiftlikköy, Termal) hizmet vermektedir.
Yalova'da yapılan ilk fuarı 2003 yılında süs bitkileri fuarı olarak gerçekleştirdik.
2004 tarihinde Yalova'da bulunan KOBİ'lerimize hizmet vermek amacıyla Odamızda KOSGEB Sinerji Odağı kurularak çalışmalarına başladı.
2006 yılında toplam kalite yönetim sistemi benimsenerek ISO 9001 ve 2007 yılında 14001 çevre yönetim sistemi ve 18001 iş sağlığı ve güvenliği sistemleri odamızda uygulanır hale gelmiştir.
2007 yılında üyelerimizin yönetimsel ve teknik altyapılarının gelişimlerine katkı sağlanması amacıyla Doğu Marmara ABİGEM A.Ş. ne ortak olduk.
2008 yılında Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği tarafından Akredite edildik ve belgemizi aldık.
Üyelerimizin ihracat imkânlarının arttırılması amacıyla 2009 yılında Dış Ekonomik İlişkiler Kuruluna DEİK'e üye olduk.
Yine aynı tarihide odamızın stratejik uygulamalarına yön vermesi amacıyla Veri Değerlendirme Ofisini kurduk.
2010 yılında YTSO'nun ilk süreli yayını 0 226'nın baskısı gerçekleşti.
2013 yılında her meslek komitesinde bulunan üyelerimiz ile ayrı ayrı bir araya gelerek talep ve beklentilerini dinlediğimiz toplantıları düzenledik.
2014 yılında Yalova'nın gelişimine katı sağlayacak ve mevcut olanakları geliştirecek yeni projeler üretmek adına Yalova Odaları Üst Kurulu nu kurduk.
Yine 2014 yılında elektronik imza uygulaması nedeniyle Türkiye Noterler Birliği ile protokol yaparak bu hizmetin Odamızdan verilmesini sağladık.
2014 yılında Yalova'nın tanıtımına katkı sağlamak amacıyla Yalova'nın ilk kez tanıtım filmini yaptırdık,
22 dakikalık film Türkçe İngilizce ve Arapça olarak hazırlandı. Bu yıl ise mevcut hizmet binamızın kapasitesini arttırmak amacıyla yeni yapacağımız hizmet binasının çalışmalarına başladık.
Yalova artı 20 kongresinin ilimizin geleceği açısından önemli fikirlerin oluşmasını katkı sağlamasını diliyorum"dedi.

Yalova Gayrimenkul Fuarı ve Arap-Türk Zirvesi Gerçekleşti

Yalova'nın projelerinin uluslararası alanda tanıtıldığı, farklı ülkelerden bireysel alıcı, yatırımcı ve acentelerini bir araya getiren "Yalova Gayrimenkul Fuarı ve Arap-Türk Zirvesi", 14-16 Ağustos 2015 tarihleri arasında Yalova'da gerçekleştirildi. Bu sektörde Yalova'da ilk kez Odamızın da destekleriyle yapılan "Yalova Gayrimenkul Fuarı ve Arap-Türk Zirvesi" 40 aşkın katılımcının projelerini tanıtma fırsatı sağladı. Cumhuriyet meydanında gerçekleştirilen ve 3 gün boyunca ziyaretçilere açık kalan fuarda yatırım yapmak isteyen vatandaşlarda fuara yoğun ilgi gösterdi.

YTSO Yöneticileri Yangın Mağduru Koru Ağaç İşleri Fabrikası'na "Geçmiş Olsun" Ziyaretinde Bulundu

YTSO Yönetim Kurulu Başkanı Tahsin Becan, Yönetim Kurulu Üyeleri Okan Güner ile Kıvanç Rodoplu, geçtiğimiz günlerde meydana gelen yangından büyük hasar gören Koru Ağaç İşleri fabrikası sahibi Tahsin Argadal'ı ziyaret ederek geçmiş olsun dileklerini ilettiler.

1997 Yılında Çınarcık'ın Koru beldesinde kurulan, Ar-Ge ve inovasyon alanında birçok projeye sahip firmada, ahşap saç fırçaları, taraklar, boya fırçaları, topuk törpüleri, elbise fırçaları, sakal fırçaları ve kişisel bakım ürünleri üretimi yapılmaktaydı. Yanan fabrikada incelemelerde bulunan YTSO Yönetimi, fabrika sahibi Tahsin Argadal'dan olayla ilgili bilgi aldılar. Ahşap kurutma fırınının bacasında çıktığı tahmin edilen yangında fabrikada büyük hasar meydana geldi. Bina ve makineler kullanılmaz hale gelirken mamul ve yarı mamul ürünler yangında yok oldu.

YTSO Yönetim Kurulu Başkanı Tahsin Becan, "Çıkan yangında can kaybı yaşanmaması bir nebze de olsa yanan yüreğimizi serinletti. Oda olarak, ihtiyaç duyduğunuz her alanda destek vermeye hazır olduğumuzu vurgulamak isterim. Temennimiz, bir daha böyle felaketlerin yaşanmaması. Bir kez daha fabrika sahibi arkadaşımıza geçmiş olsun dileklerimi iletiyorum" dedi.

Belçika İstanbul Başkonsolosluğu'ndan YTSO'ya Ziyaret

Belçika İstanbul Başkonsolosu Henri Vantieghem, Yalova Ticaret ve Sanayi Odası'na ziyarette bulundu. Ziyarete YTSO Yönetim Kurulu Başkanı Tahsin Becan, YTSO Meclis Başkanı Cemil Demiryürek ve YTSO Yönetim Kurulu Üyesi Okan Güner katıldı. Başkonsolos Vantieghem'den konsolosluk çalışmalarıyla ilgili bilgiler alan ve ziyaretten memnuniyet duyduğunu ifade eden Başkan Becan "Yalova hızla gelişen bir şehir. Şehrimize dair gelecekte yapılacak çok ciddi yatırımlar ve projeler var. Yalova Ticaret ve Sanayi Odası olarak her türlü proje ve yatırımlarda, üyelerimize ve Belçika'dan ilimize yatırım yapacak ticaret heyetine destek olmaya hazırız" dedi.

YTSO Sosyal Sorumluluk Bilinciyle Hareket Eden Bir Kurumdur!

Yalova Ticaret ve Sanayi Odası ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) her yıl olduğu gibi bu Ramazan ayında da ihtiyaç sahibi aileleri unutmadı. Ramazan ayı dolayısıyla toplam sekizyüz ihtiyaç sahibi aileye gıda yardımında bulunuldu. Konu ile ilgili bir açıklama yapan YTSO Yönetim Kurulu Başkanı Tahsin Becan "Üyelerimizden aldığımız güçle YTSO olarak sosyal sorumluluklarımızı en iyi şekilde yerine getirmeye gayret gösteriyoruz. Her yıl olduğu gibi bu Ramazan ayında da ihtiyaç sahibi aileleri desteklerimizi sürdürdük. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nden gelen 40.000 TL'lik destek ile 800 adet yardım paketi hazırlattık. Başkanlığını Yönetim Kurulu Üyesi Ramazan Kaan Saruhan'ın yaptığı, Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Saraç ve Meclis Üyeleri Hüseyin Toftar ve Selahattin Yıldız'dan oluşan komisyonun kararı doğrultusunda hazırlatılan erzak paketleri Altınova'dan Armutlu'ya kadar, Meclis Üyelerimiz, Kaymakamlıklarımız, İlçe ve Belde Belediyelerinde bulunan muhtarlıklar, merkez mahalle muhtarlıkları, engelli derneklerimiz ve Kızılay aracılığıyla ihtiyaç sahibi vatandaşlarımıza ulaştırıldı.

Yardım paketlerinin içinde bir ailenin en çok ihtiyaç duyduğu maddeler yer almış ve olabilecek en uygun maliyetle en iyinin verilmesi sağlanmıştır. Yapılan yardımlara ilişkin, teslim ettiğimiz kurumlardan kaşeli ve imzalı olmak üzere paketlerin kimlere dağıtıldığına ilişkin adres ve telefonlu isim listesi tarafımızca alınmış olup, tutanakları ile birlikte Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğine iletilmiştir.

Sosyal sorumluluk bilincimizle tüm üyelerimiz adına ve onların katkılarıyla gerçekleştirdiğimiz bu yardımların bütçe imkânlarımız doğrultusunda gelecek dönemlerde de yapmaya devam edeceğiz" dedi.

Yalova'dan Büyük Başarı

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) öncülüğünde, TEPAV ve AllWorld Network işbirliğinde yapılan Türkiye'nin en hızlı büyüyen şirketleri yarışmasında dereceye giren firmalara ödülleri İstanbul Çırağan Sarayı'ndaki törenle verildi. YTSO Meclis Üyesi Serdar Yıldız'ın firması ET-SE Hayvancılık Et ve Et Ürünleri Gıda Yemek Hizmetleri Tarım Ürünleri İthalat İhracat Limited Şirketi, Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 şirketi içerisinde 20.sırada dereceye girerek ödüle layık görüldü.

TOBB Başkanı M.Rifat Hisarcıklıoğlu, YTSO Yönetim Kurulu Başkanı Tahsin Becan, YTSO Meclis Başkanı Cemil Demiryürek ile çok sayıda işadamının katıldığı gece renkli görüntülere sahne oldu. Yarışmanın birincisi 2011-2013 döneminde satış gelirlerini yüzde 8.754 oranında artıran Maren Maraş Elektrik oldu. TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu ödül töreninde yaptığı konuşmada, "Teröre karşı verilecek mücadelenin bir parçasını da ekonomi oluşturur. Huzur olmadan ticaret, ticaret olmadan da zenginlik olmaz. Huzur-ticaret-zenginlik ancak bir arada olduğunda mümkündür" dedi.

Girişimciliğin Türkiye'de daha çok desteklenmesi ve takdir edilmesi gerektiğine işaret eden Hisarcıklıoğlu, herkesin garanti işe baktığını, kimsenin risk almak istemediğini, bu algının değiştirilmesinin zorunlu olduğunu söyledi.

M. Rifat Hisarcıklıoğlu, 100 şirketinin rakamsal görünümü hakkında da bilgi verdi. Söz konusu 100 şirketin toplam cirosunun 2,7 milyar dolar, ortalama şirket cirosunun 25 milyon dolar, şirketlerin, 2011-2013 döneminde ortalama büyüme oranının yüzde 358 olduğunu belirterek, şirketlerin büyüme hızının Türkiye ekonomisi milli gelir artış hızından 15 kat daha yüksek olduğunu vurguladı.

ET-SE Hayvancılık Et ve Et Ürünleri Gıda Yemek Hizmetleri Tarım Ürünleri İthalat İhracat Limited Şirketi'nin büyük bir başarı sağladığını belirten Tahsin Becan "2011-2013 dönemindeki satış geliri artış hızına göre yapılan sıralamada en hızlı büyüyen 100 şirket arasında 20.sırada yer alan Et-Se Et Ürünleri Yalova'da 2010 yılında şirketleşerek üretimine başlamış ve 50 kişi yanında çalıştırarak il ekonomisine ve

Türkiye ekonomisine gerek istihdam gerekse vergi ödemelerinde ciddi katkılar sağlamıştır. Türkiye ve Dünyaya ilan edilen Türkiye 100 şirketleri arasında Yalova'nın gururu olarak yer alan ET-SE Hayvancılık ve Et Ürünleri firması sahibi ve aynı zamanda YTSO Meclis Üyemiz Serdar YILDIZ'ı başarılarından dolayı tebrik ediyor, ilimizden daha birçok firmanın ulusalda başarı kazanmasını temenni ediyorum" dedi.

En hızlı büyüyen şirket Kahramanmaraş'tan çıktı

Küresel ölçekte dikkati çekmek için yürütülen "Türkiye 100 Yarışması" sonuçlarına göre en hızlı büyüyen şirket olan Maren Maraş Elektrik'i, satış gelirlerini yüzde 2 bin 501 artıran Karbil Yazılım, yüzde 2 bin 361 artıran Emza Enerji, yüzde bin 722 artıran Lokman Hekim Sağlık Hizmetleri ve yüzde bin 196 artıran PAYTR Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri izledi.

"Türkiye 100 Yarışması"nın birincisinin Kahramanmaraş'tan çıkmasına karşın şirket sayısı sıralamasında ilk sırayı 45 şirket ile İstanbul aldı. İstanbul'u 12 şirket ile Ankara, 7'şer şirket ile Kocaeli ve İzmir, 5 şirket ile Kahramanmaraş, 3'er şirket ile de Gaziantep, Konya ve Antalya takip etti.

Yarışmayı kazanan şirketlerin sektörel dağılımını bakıldığında "Bilgi hizmet faaliyetleri" 15 şirket ile ilk sırayı aldı. "Gıda ürünlerinin imalatı" 8 şirket ile, "Bilgisayar programlama, danışmanlık ve ilgili faaliyetler" 7 şirket ile, "Diğer imalatlar" 7 şirket ile, "Tekstil ürünlerinin imalatı" 6 şirket ile, "Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipman imalatı" 6 şirket ile, "İnsan sağlığı hizmetleri" 4 şirket ile sıralamaya girdiler.

BUGÜN AL
GÖRMEDEN KARAR VERMEYİN
YARIN TAŞIN

MODERNova

Hayat artık daha keyifli...

1. Etap iskanı alındı, TAŞINMAYA HAZIR
2. Etap satışlarımız başladı

ÇAVUŞOĞLU
GRUP

www.cavusoglugrup.com.tr
0533 453 5416 - 0532 233 8197

Odamıza Mayıs, Haziran ve Temmuz 2015 aylarında Kayıt Olan Üyelere Sertifikaları Düzenlenen Törenle Verildi

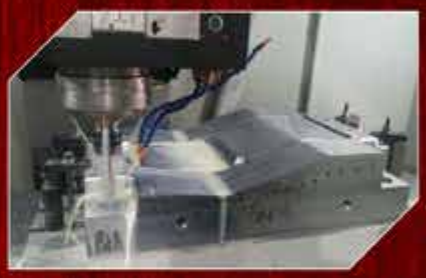
12 Ağustos 2015 tarihinde, YTSO Meclis Toplantı Salonunda gerçekleştirilen törende, Yönetim Kurulu Başkanı Tahsin Becan, Meclis Başkan Yardımcısı Kenan Engin ile Yönetim Kurulu Üyeleri Okan Güner, Kıvanç Rodoplu ve Hakan Gençer ile YTSO Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Zuhal Karakoyun'un katıldığı törende, YTSO'ya Mayıs, Haziran ve Temmuz aylarında yeni kayıt olan firmaların yetkililerine sertifikalarını teslim edildi.

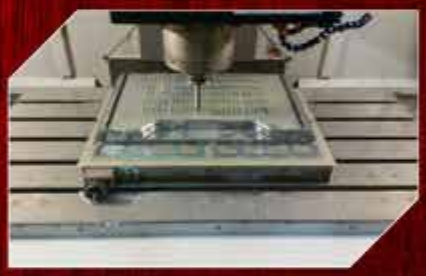
Mayıs, Haziran ve Temmuz aylarında toplam 104 firmanın kaydının gerçekleştiğini belirten ve Oda faaliyetleri hakkında bilgi veren Becan, "Yalova Ticaret ve Sanayi Odası sizlerin, her türlü talebinizde ve sorununuzda her zaman yanınızda. Sizlerden gelecek katkılar ve projeler bizleri mutlu edecektir. Üyelerimizin gelişimi için eğitimlerimize her ay düzenli olarak yapıyoruz. Yeni üyelerimiz olarak sizlerin de bu eğitimleri takip ederek kişisel gelişimleriniz yanı sıra çalışanlarınızın da gelişimine katkı sağlamasını önemsiyoruz.

Üyelerimizin çeşitli kurumlardan daha uygun imkanlardan yararlanmaları için bir takım protokoller yapıyoruz, Odanın Genç ve Kadın Girişimciler kurulları aktif olarak çalışmalarını yürütüyor, yaptığımız organizasyonlarla üyelerimizi yurt dışı ve yurt içi fuarlara götürüyoruz, hepinize ticari hayatınızda bol kazanç ve başarılı günler dilerim, Yalova Ticaret ve Sanayi Odamıza hoş geldiniz" dedi.

AREA

MAKİNA SANAYİ VE TİCARET LTD.ŞTİ.





Merkez
İkitelli O.S.B. Mah. Heskoop Sanayi Sitesi Heskoop G Blok No:34
Başakşehir/İSTANBUL

Şube
Süleyman Bey Mah. Arabacılar Sok. Tosun İş Merkezi No:39/4 YALOVA

+90 (212) 777 87 53 | +90 (212) 501 89 43
www.areamakina.com area@areamakina.com

YTSO Üyelerini İş Yerlerinde Ziyaret Edecek

YTSO Yönetim Kurulu Başkanı Tahsin Becan yapmış olduğu açıklamada, "YTSO yönetimi olarak en önemli amacımız, üyelerimize kanunlar ve imkânlar çerçevesinde en yüksek düzeyde destek sağlamaktır. Bu nedenle en çok önem verdiğimiz konu olan üyelerimizle iletişimi sürekli geliştirme üyelerimize verebileceğimiz destek alanlarının bulunmasında en önemli yoldur. Üyelerimizle iletişimin artırılması ve sürekliliği bizim stratejik yönetim anlayışımızın temel hedefidir.

Bu amaçla YTSO olarak üyelerimizle iletişimi bir adım daha ileriye götürerek yüz yüze iletişim ve destek çalışmalarına başlıyoruz. Çalışmamızda, üyelerimiz işyerlerinde ziyaret edilecektir. Üyelerimizin oda ile iletişim bilgilerini güncelleme yanında, kurumsallaşma anlamında destek alanları araştırılacaktır. Bu alanlarla ilgili gelen bilgiler doğrultusunda, üyelerimize kendileri için en uygun yöntemle kurumsal yapısının geliştirilmesi konularında etkinliklerde bulunulacaktır. Üyelerimizden gelen yorum ve eleştiriler yönünde yapılacak değerlendirme çalışmalarından sonra Yönetim Kurulu Üyelerimiz tarafından üyelerimizin işyerlerine ziyaretlerde bulunulacaktır. Odamız tarafından görevlendirilen temsilcimiz, oda kimlik kartı ile sizleri ziyaret ederek, size daha iyi hizmet vermemizi sağlayacak, ticari veya mesleki sır anlamında olamayan bilgilerinizi alacak, çıkan sonuçlar raporlanarak siz değerli üyelerimize geri dönüş sağlanacaktır. Bu bakımdan üyelerimizin, YTSO üye temsilcimizle görüşme yapmaları ve taleplerini bize iletmelerine rica ediyoruz" dedi.

"YTSO Üyeleri ile buluşuyor" 8.Komite toplantısı gerçekleştirildi

Yalova Ticaret ve Sanayi Odası (YTSO) meslek komiteleri ile gerçekleştirdiği yemekli toplantı organizasyonlarına devam ediyor.

Yalova Ticaret ve Sanayi Odası'na kayıtlı işletmelerin mikro ölçekte sorun ve beklentilerini tespit etmek, çözüm önerileri geliştirmek, Odadan taleplerini belirlemek, İlin ve Odanın gelişmesi için düşüncelerini ve fikirlerini almak amacıyla 13 meslek grubunda bulunan tüm üyeleri ile yapılacak yemekli toplantıların sekizincisi 8.Meslek Komitesi üyeleri ile Termal Limak Otel'de gerçekleştirildi.

8.Meslek Komitesi Başkan Yardımcısı Uğur Daban, komite üyelerinin tanıtımı ve gerçekleştirilen faaliyetler konusunda bilgilendirmede bulundu. KOSGEB, İş-Kur Müdürlüğü ve Doğu Marmara Kalkınma Ajansı'nın da iştirak ettiği ve destekler hakkında bilgilendirme de bulunduğu toplantıda, üyelerin bilgi güncellemelerinin de yapıldığı anket formları ile görüş ve öneriler yazılı şekilde YTSO'na iletildi.

YTSO olarak gerçekleştirilen faaliyetler hakkında da bilgiler veren YTSO Yönetim Kurulu Başkanı Tahsin Becan "Biz Yalova Ticaret ve Sanayi Odası olarak sektörün gelişmesi ve sorunlarının ortadan kalkması için üzerimize düşen tüm sorumluluklarımızı yerine getirmeye hazırız. Üyelerimiz tarafından iletilen görüşler ve teklifler doğrultusunda iş planlarımızı yapıyoruz. Odamızın yapacağı çalışmalar ve yürüteceği projeler üyelerimizin fikirleri doğrultusunda gerçekleştirilecek. Bizler yapacağımız tüm çalışmaları üyelerimize ve Yalova'nın gelişimine katkı sağlaması, İlimizi bir adım daha öteye taşıması amacıyla gerçekleştirmeyi kendimize amaç edindik. Bu anlamda sizlerden gelecek her türlü fikir ve öneri bizler için çok önemli. Toplantıya katılım sağlayarak fikirlerini ileten üyelerimize, KOSGEB, İş-Kur Müdürlüğü ve Doğu Marmara Kalkınma Ajansı uzmanlarına, toplantıya iştirak eden 8.Meslek Komitesi üyelerimize teşekkür ediyorum" dedi.

Dünya Ebru Günü Yalova'da...

Bu yıl Yalova'nın ev sahipliğinde gerçekleşen 4. Dünya Ebru Günü kutlamaları kapsamında Guinness rekoru kırıldı. Dünya Ebru Günü için Yalova'da bulunan sanatçılar Dünyanın ebru sanatı ile yapılan 11 metrelik Dünya'nın en büyük Türk Bayrağını yaparak hem Dünya rekoru kırdı hem de birlik mesajı verdi.

4. Dünya Ebru Günü kutlamaları Yalova'da gerçekleştirildi. Bu kapsamda ülkemizden ve dünyanın farklı noktalarından etkinliklere davet edilen sanatçıların hazırladığı ebru tablolarından oluşan sergi Yalova Kent Müzesi'nde açıldı. Yalova Vali Yardımcısı Ahmet Kalyoncu, Yalova Belediye Başkan Yardımcısı Jülide Güner, Yalova Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Tahsin Becan ve Dünya Ebru Günü Organizasyon Komitesi Başkanı Suna Koçal serginin kurdelesini birlikte kestiler. Ardından sergiyi gezen davetliler buradaki etkinlik sonrasında Halk Eğitim Merkezi Salonunda düzenlenen seminere geçtiler. Burada Ebru sanatı hakkında bilgiler veren ebru sanatçıları Hikmet Barutçugil, Beşir Ayvazoğlu ve Fuat Başar semineri izlemeye gelenlerin sorularını da yanıtladılar.

Seminerin ardından ise bir Guinness Rekoru denemesi gerçekleştirildi. Dünya Ebru Günü kutlamaları dolayısıyla Yalova'ya gelen onlarca sanatçı hep birlikte tekne başına geçerek Ebru sanatı ile yapılan 11 metre boyundaki Dünya'nın en büyük Türk Bayrağına can verdiler. Boyaların öd üzerine serpilmesi sonrasında suya bırakılan kağıt üzerinde belirmeye başlayan Türk Bayrağı izleyenlerinde alkışlarıyla karşılandı. Türk Bayrağının tekneden alınması sonrasında salona katılanlar ve sanatçılar hep birlikte İstiklal Marşını okudular. Ebru ile yapılan ve Dünya'da bu ebatta bir başka örneği olmayan Türk Bayrağı kayıtlara geçerken önümüzdeki günlerde Guinness'e rekorun tescili için başvuru yapılacak.

Rekor sonrasında bilgiler veren organizasyon komitesi başkanı Suna Koçal, "Amacımız bir Dünya Rekoru kırmaktan önce bir gönül birlikteliğini sağlamaktı. Zira zor günlerden geçerken sevgi ve barışı vurgulamaya çalıştık. Bu etkinliğe katılan Türkiye'nin farklı illerinden ve 10 ayrı ülkeden 250 ebru sanatçısı var. İlk defa Dünya'da su yüzeyinde yapılmış en büyük Türk Bayrağını yaptık. Umarız ülkemiz yeniden barış dolu günleri görür. Türkiye'ye armağanımız olsun"dedi.

Organizasyon komitesi yönetim kurulu üyesi Atilla Can ise, "Dünya Ebru Gününün 4.sünü bugün kutluyoruz. Bu yılki temamız barıştı. Barışa en çok yakışacak olan da bayrağımızdı. Bu özel günlerde birlik, beraberlik en çok ihtiyaç duyduğumuz vasıflardan biri. Şu an Dünyanın su üzerinde yapılmış en büyük Türk Bayrağını yaptık. Amaç rekor kırmak değil, gönül kırmamaktı" diye konuştu.

Yalova'da kutlanan Dünya Ebru Günü yarın 250 sanatçının katılacağı müze turu sonrasında sona erecek.

Yalova Odaları Üst Kurulu Üyeleri Yalova Valisi ve Güvenlik Güçlerimizi Ziyaret Etti

Yalova Ticaret ve Sanayi Odası, Yalova Esnaf ve Sanatkârlar Odaları Birliği, Esnaf ve Sanatkârlar Odası, Mimarlar Odası, İnşaat Mühendisleri Odası, Elektrik Mühendisleri Odası, Serbest Muhasebeci ve Mali Müşavirler Odası, Ziraat Odası, Makine Mühendisleri Odası, Berber ve Kuaförler Odası ile Bakkal ve Büfeler Odası ile Türkiye Muharip Gaziler Derneği Yalova Şubesi ve Türkiye Harp Malulü Gaziler, Şehit Dul ve Yetimleri Derneği Yalova Şubesi'nden oluşan heyet şehitlerimiz için taziye amacıyla Yalova Valisi Selim Cebiroğlu, Yalova Jandarma Komutanı Albay Osman Aslan, Yalova Emniyet Müdürü Mehmet Ali Süvari'yi makamlarında ziyaret ederek terör nedeniyle verilen şehitlerimiz için başsağlığı diledi.

Üst Kurul adına konuşan Tahsin Becan, "Tek bayrak tek vatan tek millet için mücadele eden güvenlik güçlerimiz bu topraklarda birliğimizin teminatı olmaya devam edecektir. Ülkemizin bağımsızlığı, bütünlüğü ve Cumhuriyetimiz için canlarını hiçe sayarak ölüme koşan kahraman şehitlerimizi minnet ve şükranla anıyoruz, ailelerine ve milletimize başsağlığı diliyoruz. Sizlerin huzurunda terörü tüm kurul üyelerimiz olarak lanetliyor, Devletimizin ve güvenlik güçlerimizin her zaman yanında olduğumuzu belirterek, tüm vatandaşlarımızı sağduyumuzu korumaya, ülkemizde yakılmaya çalışılan fitne ateşini söndürmeye davet ediyoruz." Diye konuştu.

Yalova Valisi Selim Cebiroğlu; Ziyaretten dolayı mennuniyetini dile getirerek, Türkiye Cumhuriyetimiz üzerinde oynanmaya çalışan oyunları elbirliği ile bertaraf etmeli, aklıselim davranarak sağduyu ile hareket etmeliyiz. Şehitlerimiz için acımız çok büyük, milletimizin başı sağolsun, Ülkemiz teröre geçit vermeyecek ve milletimiz ile birlikte bölünmez bütünlüğünü korumaya devam edecektir. Yalova Odaları Üst kurulu olarak bu güzel ve etkili düşünceniz için hepinize ayrı ayrı teşekkür ediyorum" dedi.

Yalova Jandarma Komutanı Albay Osman Aslan; Yaşanan terör olayları nedeniyle şehitlerimize Allahtan rahmet ailelerine ve milletimize başsağlığı diliyorum. Bu olaylar hepimizi derinden üzmüştür, ancak Türkiye Cumhuriyeti bölünmez bütünlüğünü koruma kararlılığını göstermeye devam edecek ve terörle mücadelesinde geri adım atmayacaktır. Biz büyük bir ülkeyiz ve büyük bir milletiz, bu sorunların üstesinden de geleceğiz.

Yalova Emniyet Müdürü Ali Süvari; Son dönemde kaybettiğimiz asker ve polis şehitlerimiz için üzgünüz, milletimizin başı sağolsun, Ülkemizin birlik ve beraberliğini hedef alan bu saldırılar güvenlik güçlerimiz tarafından bertaraf edilecektir. Birliğimizi korumak için sağduyu ile hareket ederek teröre hep birlikte karşı durmalıyız.

Eylül 2015 Meclis ve Meslek Komiteleri Müşterek Toplantısı Gerçekleşti

Yalova Ticaret ve Sanayi Odası tarafından yılda iki kez düzenlenen 2015 yılı Meclis ve Meslek Komiteleri Müşterek Toplantılarından ikincisi 16 Eylül 2015 tarihinde YÜSEM Toplantı Salonunda Meclis Başkan Yardımcısı Rezan Dikici başkanlığında gerçekleşti.

Toplantı'da Yalova Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Tahsin Becan'ın Yönetim Kurulu faaliyetleri hakkında bilgi vermesinin ardından gündem maddelerinin görüşüldü. 2.Meslek Komite Başkanı Seyfettin Bingül 8-11 Ekim 2015 tarihleri arasında Kocaeli Fuar Alanında gerçekleştirilecek Doğu Marmara Makine, Yapı Teknolojiler ve Ürünleri İnşaat Makine ve Ekipmanları, İş Makineleri İhtisas Fuarı çalışmaları hakkında bilgi verdi. 12.Meslek Komite Başkanı Tufan Bilgiç, Yalova'da trafik problemine dikkat çekerek YTSO bünyesinde bir komisyon kurulmasını hakkında meclis divanına bir önerge verdi. İmar durumları ile ilgili sektörün sorunlarını YTSO Meclis ve Meslek Komite üyelerine aktardı. YTSO İl Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Zuhal Karakoyun kurul çalışmaları ile İdo iskelesi önünde hizmete açılan Sabun Çiçekleri satış ofisi çalışmaları hakkında bilgi verdi. YTSO İl Genç Girişimciler Kurulu Başkanı Sercan Şık'ın kurul çalışmaları ve projeler hakkında ki bilgilendirmede bulunmasının ardından toplantı sona erdi.

Saadet Partisi İl Yönetimi Odamıza Ziyarette Bulundu

Saadet Partisi İl Başkanı Celal Korkmaz ve yönetim kurulu üyeleri odamıza ziyarette bulundu. Heyeti YTSO Yönetim Kurulu Başkanı Tahsin Becan ağırladı. Güncel konular ile ilgili fikir alışverişinde bulundu. YTSO Yönetim Kurulu Başkanı Becan, "Önümüzdeki genel seçimler Türkiye için olduğu kadar gelişen ve büyüyen Yalova içinde çok önemlidir. 1 Kasım'a kadar geçecek seçim sürecinin Yalova'ya yakışır olgunlukta geçmesini diliyor, milletvekilleri adaylarımıza hayırlı olsun diyor, seçim çalışmalarında başarılar diliyorum" dedi.

YTSO, İntemak'15 Fuarında

Doğu Marmara illerinin sanayi ve ticaret odalarının katılımı ve destekleriyle Kocaeli Ticaret Odası ev sahipliğinde düzenlenen İNTEMAK'15 Fuarı'nın açılışı 8 Ekim 2015 Perşembe günü yoğun bir katılım ile gerçekleşti.
İNTEMAK'15 Fuarı; Doğu Marmara illerinin; makine, yapı teknolojileri, kimyevi maddeler, mobilya, otomotiv ve yan sanayi, lojistik başta olmak üzere birçok sektörde gerçekleştirdiği başarılı çalışmaları uluslararası bir platformda tanıtmak amacıyla Kocaeli Ticaret Odası, Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası, BoluTicaret ve Sanayi Odası, Düzce Ticaret ve Sanayi Odası, Yalova Ticaret ve Sanayi Odası, Gebze Ticaret Odası ile Körfez Ticaret Odası işbirliği ile organize edildi.
Fuarın açılışını, Kocaeli Valisi Hasan Basri Güzeloğlu, Büyükşehir Belediye Başkanı İbrahim Karaosmanoğlu, AK PARTİ milletvekili İlyas Şeker, CHP milletvekili Tahsin Tarhan, Kocaeli Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Bekir Çakır, İzmit Belediye Başkanı Nevzat Doğan, KOTO Başkanı Murat Özdağ, YTSO Meclis Başkanı Cemil Demiryürek, 2.Meslek Komite Başkanı ve İntemak Fuar Komisyonu YTSO Temsilcisi Seyfettin Bingül ve diğer Oda başkanları katıldı.

Yalova Güç Birliği Derneği YTSO'yu Ziyaret Etti

Yalova Güç Birliği Derneği Başkanı İlhami Başkan ve yönetim Kurulu Üyeleri Yalova Ticaret ve Sanayi Odası (YTSO) Tahsin Becan'ı makamında ziyaret etti.
Yalova Güç Birliği Derneği ziyaretlerini sürdürüyor. Bu kapsamda YTSO'ya bir ziyaret düzenleyen Yalova Güç Birliği Derneği Başkanı İlhami Başkan ve Yönetim Kurulu üyelerini YTSO Başkanı Tahsin Becan karşıladı. Becan oda çalışmaları hakkında Güç Birliği Derneği Başkanı İlhami Başkan'a bilgiler verdi. İlhami Başkan ise Yalova'ya katkısı olacak her türlü çalışmaya ve her kuruma destek vereceklerini dile getirerek, "Yalova açısından büyük önemi olan YTSO ile birlikte yapılacak olan her çalışmaya bizde dernek olarak destek vereceğiz. Dernek olarak önemsediğimiz konulardan birisi de eğitim. Bu amaçla Yalova'ya bir özel üniversitenin daha kazandırılmasının önemini biliyoruz. Bu konuda da ortak bir çalışma ortaya koyabiliriz" diye konuştu.
YTSO Başkanı Tahsin Becan ise ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getirerek Yalova adına yapılacak çalışmalarda birlikteliğe hazır olduklarını vurguladı.

AKSEL

İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ A.Ş.

AKSEL İş Sağlığı ve Güvenliği A.Ş. 07.01.2015 tarihinde **Dr. Ziya Cüneyt Akyıldırım** ve Sanayici **Selim Selimoğlu** ortaklığında kurulmuştur.

Şirketimiz bünyesinde T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, İş Sağlığı ve Güvenliği Genel Müdürlüğü tarafından yetkilendirilen AKSEL Ortak Sağlık ve Güvenlik Birimi ile T.C. Sağlık Bakanlığı tarafından yetkilendirilen, Aksel İlkyardım Eğitim Merkezi bulunmaktadır.

Yalova İli Halk Eğitim Merkezi Müdürlüğü ve Firmamız arasında imzalamış olduğumuz protokol ile çalışanlarınıza T.C. Milli Eğitim Bakanlığı onaylı Mesleki Eğitim Sertifikaları düzenleme yetkisini almış bulunmaktayız.

Tüm bu hizmetlerimizi biri 50 kişilik olmak üzere 3 adet eğitim salonuna sahip, 1200 metrekarelik kapalı alanı olan tesisimizde uzman kadromuzla gerçekleştirmekteyiz

Yenilikçi, dinamik ve tecrübeli kadromuzla İş Sağlığı ve Güvenliği Hizmetlerini üstün kaliteyle yürütmeyi amaçlamaktayız. Sizlerle işbirliği içerisinde olmayı ve birlikte çalışmayı temenni ettiğimizi belirtir, saygılar sunarız...

İŞ GÜVENLİĞİ HİZMETLERİMİZ

İş Güvenliği Uzmanlığı
İş Sağlığı ve Güvenliği Eğitimleri
Risk Değerlendirmesi
Acil Durum Planı ve Tatbikatları
Kişisel Koruyucu Donanım Rehberliği
İş Sağlığı ve Güvenliği Kültürü Danışmanlığı
Ortam Ölçümleri
Patlamadan Korunma Dökümanı Hazarlama
Sağlık Güvenlik Planı Hazarlama

TEHLİKELİ MADDE GÜVENLİK DANIŞMANLIĞI

Tehlikeli Madde Güvenlik Danışmanlığı
Kimyasallarla Güvenli Çalışma Eğitimi

İŞ SAĞLIĞI HİZMETLERİMİZ

İşyeri Hekimliği Hizmeti
Yardımcı Sağlık Personeli Hizmeti
İşe Giriş ve Periyodik Sağlık Muayeneleri
Çalışma Ortamı Sağlık Gözetimi
İş Sağlığı Rehberliği ve Danışmanlık
Acil Durum ve İlkyardım Müdahaleleri

EĞİTİMLERİMİZ

Çalışanların İş Sağlığı ve Güvenliği Eğitimleri
Temel İlkyardım Eğitimi - Sağlık Bakanlığı Onaylı
Mesleki Yeterlik Eğitimi - MEB Onaylı
Yangın Eğitimi ve Tatbikatları
Acil Durum Ekipleri Eğitimi
Yüksekte Çalışma Eğitimi
Elektrikle Güvenli Çalışma Eğitimi
Arama - Kurtarma Ekibi Eğitimi

Adres: Yalova-İzmit Yolu Cad. No:35 Taşköprü/Yalova **Tel: 0226 333 33 77** **www.akselisg.com.tr** **iletişim: info@akselisg.com.tr**

Ürün Güvenliği Haftası Bilgilendirme Semineri YTSO'da Gerçekleştirildi

Yalova Bilim, Sanayi ve Teknoloji Müdürlüğü ve Yalova Ticaret ve Sanayi Odası'nın ortaklaşa düzenlediği' Toplumda Ürün Güvenliği Bilincinin Gelişmesi' hedefi doğrultusunda ' Ürün Güvenliği Haftası' programı düzenlendi.
YTSO'nın ev sahipliğinde gerçekleşen programa Yalova Valisi Selim Cebiroğlu, Yalova Üniversitesi Rektörü Pr. Dr. Niyazi Ersulu, Yalova Bilim, Sanayi ve Teknoloji Müdürü Hüseyin Çiçek, Yalova Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Tahsin Becan, YTSO üyeleri ve Yalova Bilim, Sanayi ve Teknoloji Müdürlüğü çalışanları katıldı. ' Ürün Güvenliği Haftası' kapsamında sunumların ardından, yenilenen asansör mevzuatı konulu sunumla katılımcılara bilgiler verildi.
Program saygı duruşu ve İstiklal Marşı'yla başladı. İstiklal Marşı'nın ardından kürsüye gelen Yalova Bilim, Sanayi ve Teknoloji Müdürü Hüseyin Çiçek, Piyasa Gözetimi ve Denetimi (PGD) olarak adlandırılan denetim faaliyetleri ile piyasa yer alan ve satışa sunulan ürünlerin güvenli bir şekilde kullanılmasını amaçladıklarını ifade etti. Çiçek," Bu çerçevede bakanlık olarak ülkemizin 81 ilindeki il müdürlüklerimiz ve 700'e yakın sayıdaki denetçimizle vatandaşlarımızın can ve mal güvenliği için çalışmaktayız" dedi.
2014 yılında toplamda 936 denetimin gerçekleştirildiğini kaydeden Çiçek,"82 adet üründe aykırılık tespit edilmiştir. Bununla birlikte 15 adet ürün hakkında toplatma kararı bulunduğu gerekçesiyle firmalara iade ettirilmiştir.
4073 ' Ürünlere İlişkin Teknik Mevzuatın Hazırlanması ve Uygulanmasına Dair Kanun' çerçevesinde yürütülen denetimler, ceza odaklı olmayıp, eksikliklerin firma yetkileri ile birlikte belirli bir sürede giderilmesi amaçlanmıştır. Ancak verilen sürede eksiklikleri gideremeyen firmalara cezai işlemler uygulanmaktadır. Vatandaşlarımızın güvenli

ürünleri kullanması, bu ürünleri tercih etmesi ve güvensiz ürünler konusunda farkındalığa sahip olması ise en az yapılan denetimler kadar etkili ve önemlidir. 12-16 Ekim Ürün Güvenliği Haftası Etkinlikleri kapsamında ilkokul, ortaokul, lise ve üniversitelerde konferanslar düzenlenecektir" diye konuştu.
Çiçek'in ardından konuşan YTSO Başkanı Tahsin Becan, eskiden ürünlere yönelik denetimlerin az olduğunu ancak günümüzde bu denetimlerin hem sıklıklarının hem de kalitesinin arttığını vurguladı. Becan," Eksik ve hatalı üretilen ürünün daha iyi seviyelere getirilmesi verilen çabaların artması tüketicinin güvenliği ve yararı için oldukça önemlidir. Bunun yanında Türkiye'nin ihracatını arttırma yolunda katma değeri daha yüksek ürünler üretmek kaliteli üretimden geçiyor. Asansör yıllardır bizim başımızın belası olan kazalar denetimlerin eksikliği ve ürün kalitesinin düşüklüğünden kaynaklanıyor. Ancak şuanda Belediye, Sanayi İl Müdürlüğü ve Makine Mühendisleri Odası'nın üçgeninde denetimleri gayet güzel bir şekilde yapılıyor. Yalova'da Sanayi Müdürlüğümüz Yalova'da değil Türkiye'de dereceye girecek şekilde işler çıkarıyor" dedi.
Becan'ın ardından Yalova Üniversitesi Rektörü Pr.Dr. Niyazi Ersulu ve ardından Yalova Valisi Selim Cebiroğlu kürsüye geldi. Rektör Ersulu ve Vali Cebiroğlu'nun ortak bir dille kaliteli ürerim ve kalifiye elemanın önemine yönelik konuşlarının ardından alanlarında uzman olan teknikerler tarafından sunumlar gerçekleştirildi. İlk sunumu San.Tek.Uzm. Yrd. Yasemin Gencan, San.Tek.Uzm.Yrd. Derya Doğan, Ürün Güvenliği Haftası konulu sunumu gerçekleştirdiler. Ardından San.Tek.Uzm.Yrd. Murat Yazgan, ' Yenilenen Asansör Mevzuatı konulu sunumu gerçekleştirdi.

MY KOLEJ

MURAT YILDIRIM KOLEJİ

1992

443 67 67

www.mykoleji.com

MURAT YILDIRIM ANADOLU SAĞLIK MESLEK LİSESİ

Erken Kayıt Avantajlarını Kaçırmayın

MESLEK HAZIR!

HER İŞİN BAŞI

SAĞLIK

Milliyetçi Hareket Partisi (MHP) YTSO'yu Ziyaret Etti

Milliyetçi Hareket Partisi (MHP) Yalova İl Başkanı Hasan Topçular ile Yönetim Kurulu Üyeleri, Yalova Ticaret ve Sanayi Odası (YTSO)'nı ziyaret etti. 1 Kasım'da yenilenecek olan Genel seçim çalışmalarını sürdüren MHP bu kapsamda YTSO'yu ziyaret ederek görüş alışverişinde bulundu. Milliyetçi Hareket Partisi (MHP) Yalova İl Başkanı Hasan Topçular ile Yönetim Kurulu Üyelerini karşılayan YTSO Yönetim Kurulu Başkanı Tahsin Becan, ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getirdi.
YTSO Yönetim Başkan Yardımcıları Birol Önderoğlu ve Muhammet Sarıoğlu'nun da hazır bulunduğu ziyarette, Yalova'da en büyük sorunun istihdam olduğuna vurgu yaptılar. Yalova'nın en büyük sıkıntılarının başını istihdam açığı çekiyor. Seçim çalışmalarımız esnasında bu sorunu nasıl ortadan kaldıracağımızı anlatıyoruz. Elbette ilde istihdam oluşturulmasında bu ilin sanayicisine ve ticaret erbabına da büyük görevler düşüyor. Siyasi partilerin, yerel yönetimlerin Yalova'nın en büyük kurumlarından birisi olan YTSO ile sürekli birliktelik içerisinde olmalarının ildeki istihdam sorununun ortadan kaldırılmasında etkili olacağına inanıyoruz" dedi.
YTSO Başkanı Tahsin Becan'da konuşmasında, "İstihdam konusunda en büyük sorun ara eleman sorunu. Yalova eğitim seviyesi yüksek bir il. Üniversite mezunu gençlerimizde ilimizde iş imkânı bulamıyor. OSB'lerin tamamlanmasıyla bu sorun da ortadan kalkacaktır diye düşünüyoruz. Yalova önemli potansiyellere sahip ve yıldızı her geçen gün parlayan bir il. Bugüne kadar YTSO Yalova'nın hak ettiği yere gelmesi için tüm gücünü harcadı. Biz dün olduğu gibi bugün de Yalova'nın hayrına olan her çalışmanın, projenin içinde olmaya devam edeceğiz" diye konuştu.

İş Dünyasında İletişim ve Beden Dili Eğitimi Gerçekleştirildi

20 Ekim 2015 tarihinde saat 10.00-17.00 saatleri arasında YTSO Meclis Toplantı Salonunda AGENA Gelişim ve Danışmanlık Merkezi sahibi, kişisel gelişim uzmanı Kemal Yaşar Şahin tarafından "İş Dünyasında İletişim ve Beden Dili Eğitimi" gerçekleştirildi.

Eğitmen Şahin, "Yaşadığımız "İletişim Çağında her alanda olduğu gibi İş Dünyasında da İLETİŞİM'in değeri ve önemi yadsınamaz. İyi ve Etkili İletişim kurabilenler, işlerinde ve kariyerlerinde daha hızlı ve emin adımlarla ilerleme konusunda kesin bir üstünlük sağlamış durumdalar" dedi.
17 üye firma temsilcisinin katıldığı eğitimde İletişim Becerilerinin Önemi, Algılama Şekli ve Kapasitesinin İletişimdeki Önemi, İletişimde Sen Dili, Ben Dili, İletişimin Özellikleri, İletişim Süreci ve İletişim Modeli, İletişimde Yaşanan Problemler, Sözlü, yazılı ve sözsüz iletişim, Beden Dilinin Etkin Kullanılması gibi konular anlatıldı. Eğitim bitiminde katılımcılar arasında yapılan çekiliş sonucunda AGENA Gelişim ve Danışmanlık Merkezi tarafından 3 kişiye yaşam koçluğu hediye edildi.

YTSO, Karamürselbey Eğitim ve Garnizon Komutanı Tuğamiral İbrahim Özdem KOÇER'i ziyaret etti

Yalova Ticaret ve Sanayi Odası (YTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Tahsin Becan, Meclis Başkanı Cemil Demiryürek, Meclis Başkanı Kenan Engin, Yönetim Kurulu üyeleri Mustafa Saraç ve Kıvanç Rodoplu ile 1.Meslek Komite Başkanı Hamdi Okuyan, Karamürselbey Eğitim ve Garnizon Komutanı Tuğamiral İbrahim Özdem KOÇER'i ziyaret etti.

İlimize yeni atanan Karamürselbey Eğitim ve Garnizon Komutanı Tuğamiral İbrahim Özdem KOÇER'e hayırlı olsun dileklerinde bulunan YTSO Yönetim Kurulu Başkanı Becan, "Yeni görevinizin İlimize hayırlı olmasını dilerim. Yalova Ticaret ve Sanayi Odası yönetim kurulumuz ve meclis üyelerimiz olarak her zaman yanınızdayız" dedi.

Yalova'da yerel yönetimlerin uyumlu bir çalışma ortamı içinde olduğunu ifade eden YTSO Yönetim Kurulu Başkanı Becan, YTSO olarak yapılan faaliyetler hakkında bilgi vererek, YTSO'nun da bu ahenkli çalışma ortamına, iş dünyası adına katkı sağlamaya çalıştığını söyledi.

İlimizin ciddi asayiş sorunu olmayan, huzurlu bir il olduğunu da dile getiren Becan, iş dünyasının, kentin huzuru ve kalkınması için bundan sonraki süreçte de üzerine düşen katkıyı sağlayacağını kaydetti.

Karamürselbey Eğitim ve Garnizon Komutanı Tuğamiral İbrahim Özdem KOÇER, ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getirerek YTSO Yöneticilerine teşekkür etti.

YTSO, Defterdar Mehmet Saygı ve Vergi Dairesi Müdüresi Belgin Coşkun'u Ziyaret Etti

Yalova Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Tahsin Becan, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Birol Önderoğlu ve Muhammet Sarıoğlu, Meclis Başkanı Cemil Demiryürek ile Meclis Başkan Yardımcısı Rezan Dikici'den oluşan YTSO Heyeti, ilimize yeni atanan Defterdar Mehmet Saygı ve Vergi Dairesi Müdüresi Belgin Coşkun'u makamlarında ziyaret ettiler.
İlimize yeni atanan ve bundan sonraki süreçte Yalova'da hizmet için çalışacaklarını belirten Defterdar Mehmet Saygı ve Vergi Dairesi Müdüresi Belgin Coşkun, Yalova Ticaret ve Sanayi Odası'na yapmış oldukları ziyaretten dolayı teşekkür ettiler. Yalova Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu adına yeni görevinin hayırlı olmasını dileyen YTSO Yönetim Kurulu Başkanı Tahsin Becan, ziyarette yaptığı sohbette, Yalova ekonomisinin yapısı ve karakteristik özelliklerini anlattı. Defterdar Saygı, Türkiye'nin çok yerinde görev yaptığını, tecrübelerinin ışığında hep beraber Yalova için güzel hizmetlere katkı sağlayacaklarını düşündüklerini ifade etti.

Karekodlu Çek Uygulaması Başladı

Yalova Ticaret ve Sanayi Odası tarafından yapılan açıklamada "Karekodlu çek" uygulaması hakkında bilgilendirmelerde bulunuldu. Konu hakkında konuşan Yalova Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Tahsin Becan "Dünyada ilk olan bu uygulama ile çek sahibinin ödeme geçmişinin incelenebileceğini, geçmişte çeklerinin karşılıksız çıkıp çıkmadığının görülerek olası zararların önleneceğini belirtti. Kare kodlu çekle ticarette güven oluşacağını ifade etti" dedi.
Çekle ödemelerin daha güvenli hale getirilmesi amacıyla Kredi Kayıt Bürosu (KKB) tarafından Türkiye Bankalar Birliği (TBB) işbirliği ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) desteği ile geliştirilen "Kare kodlu Çek" uygulamasının kullanıma açıldığı bildirildi.
Çek ile yapılan alışverişleri daha güvenli hale getirerek ticareti kolaylaştırıp hızlandırmayı hedefleyen sistem, müşterilerin bankadan talebi doğrultusunda özel olarak hazırlanacak.
Kare kodlu Çek uygulaması ile keşidecinin geçmiş çek ödeme alışkanlığı tek tıkla görülebilecek. Çeki elinde bulunduran kişi, çek yaprakları üzerinde yer alan kare kodu, akıllı telefonuna indireceği Findeks uygulaması ile okutarak sorgulama yaptırabilecek.
Bu sistem sayesinde çek üzerindeki bilgilerde herhangi bir silinti, kazıntı, tahrifat veya bir başka kimyasal sahtecilik tespit edilebilecek ve ticari hayat tüm taraflar için daha güvenli hale gelecek. Kare kodlu Çekle birlikte reel sektörün karşılıksız çek mağduru olmasının önüne geçilebilecek.
Bu şekilde Karşılıksız çek alma riskini yüzde 80 azaltmak mümkün olabilecek.

Yeni Kaldırım Yapılıyor

Altınova Belediyesi Fen İşleri Amirliği'ne bağlı ekipler, ilçede bin 500 metrekarelik kaldırım çalışması başlattı.Altınova Belediyesi Fen İşleri Amirliği'ne bağlı ekipler, ilçede kaldırım çalışmalarını hızla sürdürüyor.

ENGELLİLER UNUTULMADI

Altınova Belediyesi Fen İşleri Mühendisi Kubilay Karaca kaldırım çalışmalarıyla ilgili yaptığı açıklamada, "Altunizade Caddesi ve 19 Mayıs Caddesi'nin kesiştiği yer başlangıç yeri olmak kaydı ile Zeytinlik Caddesi boyunca yolun sol tarafında 2 metrelik baskı beton ile içinde görme engelli vatandaşlarımızın da kullanacağı kaldırım yapılmakta. Yapılan çalışmanın toplam uzunluk 750 metredir. Bin 500 metrekarelik bir kaldırım yapımı söz konusu. Rampalar engelli vatandaşlarımızın da kullanacağı şekilde tasarlanmıştır" dedi. Yapılan çalışmalardan duydukları memnuniyeti dile getiren vatandaşlar, Altınova Belediye Başkanı Dr. Metin Oral ve ekibine teşekkür ettiler.

Altınova'da İmam Hatip Ortaokulu Hizmete Girdi

Altınova Kaymakamı Nurullah Kaya, Altınova Belediye Başkanı Dr. Metin Oral ve beraberindekiler, yeni eğitim öğretim yılında hizmete giren Altınova İmam Hatip Ortaokulu'nu ziyaret ettiler. Yeni okul ile ilgili Altınova İlçe Milli Eğitim Müdürü Zeki Sitar'dan bilgi alan Kaya ve Oral, son derece modern bir şekilde inşa edilen okul için emeği geçenleri kutladılar. Altınova Kaymakamı Nurullah Kaya, Altınova Belediye Başkanı Dr. Metin Oral, İl Genel Meclis Üyesi Ali Çorbacı, İlçe Milli Eğitim Müdürü Zeki Sitar, okul ve kurum müdürleri ilçede bu dönem içerisinde yapılan ve yeni eğitim öğretim yılında hizmete başlayan İmam Hatip Ortaokulu'nda incelemelerde bulundular.

Okul yönetimi, öğretmenler ve öğrencilerle bir araya gelen protokol üyeleri, yeni eğitim öğretim yılın başarılı geçmesini temenni ettiler.

Armutlu Termal Turizm Merkezine Dönüşüyor

Armutlu Belediye Başkanı Mehmet Birkan ilçede açılan termal kuyuları ve bu suların saklanacağı depolarda incelemelerde bulundu. Birkan, "Armutlu hızla termal bir turizm merkezine dönüşüyor" dedi.
Armutlu ilçesinde geçtiğimiz günlerde toprak yüzeyine çıkartılmaya başlanan termal su sevince neden olmuştu. Suyun çıkma anına bizzat şahitlik eden Birkan daha sonrasında bu bölgede sürdürülen çalışmaları da denetledi. Jeoloji Mühendisi Serkan Cebeci'den bilgiler alan Birkan suların saklanacağı depoları da inceledi.
Armutlu'nun turizm potansiyelini geliştirmeye yönelik çok önemli kaynaklara sahip olduğunu vurgulayan Birkan, "İlçemizde bir çok bölgenin gıpta ile bakacağı doğal zenginlik ve güzellikler mevcut. Yemyeşil doğasıyla tracking ve doğa sporlarına elverişli bir yapıya sahibiz. Öte yandan yeşilin bittiği yerden başlayan tertemiz bir denizimiz var. Yaz aylarında tatilini geçirmek isteyenlerin ilk tercihi oluyoruz. Çok önemsediğimiz bir diğer özellik ise termal su kaynaklarına sahip olmamız. İlçede turizm yatırımları açısından elverişli debi ve sıcaklıkta termal sularımız var. Bu sular sağlık turizmi yapılmasına elverişli mineral zenginliğe de sahip. Son olarak açtığımız 2 kuyudan da sıcak su elde etmeye başladık. İlçedeki turizm tahsisinin gerçekleşmesi ile birlikte buraya gelerek 500 dönüm üzerinde turizm yatırımlarının başlaması ile birlikte ilçemiz bir termal turizm merkezine dönüşecek. Bu da ilçemizde bundan sonra sadece yaz aylarında ya da sadece kış aylarında değil 12 ay turizmin canlanacağı anlamına gelir. Bu bizi sevindiriyor ve heyecanlandırıyor" diye konuştu.

Armutlu'ya Alternatif Giriş Yolu

Armutlu Belediyesi ilçeye giriş çıkışların daha rahat ve kolay olmasını sağlamak adına alternatif yol çalışması başlattı.
Armutlu ilçesinde özellikle yaz aylarında yaşanan yoğunluk trafiğe de yansıyor. Bunun önüne geçmek için kolları sıvayan Armutlu Belediyesi ilçeye giriş ve çıkışı sağlayacak alternatif bir yol yapımına başladı. Erdilli Otel'den başlayacak olan yol değirmen yanı ve hastane yolu istikametini takiben ilçeye kadar ulaşacak. Armutlu Belediyesi'nin kendi imkânlarıyla sürdürdüğü yol çalışmasını önemsediklerini vurgulayan Armutlu Belediye Başkanı Mehmet Birkan, "İlçemizin yaz aylarında nüfusunun artması trafikte de yoğunluk yaşanmasına neden oluyor. Bu ilçe içindeki trafiği de olumsuz etkiliyor. İlçeye giriş çıkışların daha rahat bir hale getirilebilmesi amacıyla alternatif yol çalışması başlattık. Bu yolu en kısa sürede bitirerek halkımızın hizmetine sokacağız. Yolun ilçede yaşanan trafik yoğunluğunun ortadan kaldırılmasına önemli bir katkı sağlayacağını düşünüyorum" diye konuştu.

Çınarcık'ta Geri Dönüşüm Anlaşması

Çınarcık Belediyesi ile Mefa Geri Dönüşüm firması arasında ilçedeki ambalaj atıklarının geri dönüşüme kazandırılmasını sağlayacak olan 5 yıllık sözleşme imzalandı.
Çınarcık Belediye Başkanı Avni Kurt'un makamında yapılan anlaşmayla özellikle ambalaj atıklarının ekonomiye geri kazandırılması amaçlanıyor. Başkan Kurt ile firma yetkililerinin yaptığı 5 yıllık anlaşmayla Çınarcık'ın belli bölgelerine ambalaj atık konteynırları yerleştirilecek.
Kurt, konulacak konteynırlara ambalaj atıklarının ve geri dönüşebilecek materyallerin atılabileceğini dile getirerek "Böylelikle kentimizin katı atık depolama alanına giden çöp miktarı azalacak. Bunun yanında doğal kaynaklarımızın korunması noktasında enerji tasarrufu sağlanacak. Çöpün taşınması ve depolanması da kolaylaşarak daha temiz bir ilçeye sahip olacağız" dedi.
Belediye Başkanı Avni Kurt, projede halk desteğinin de çok önemli olduğunun altını çizdi.

DIAMOND PERFORMANCE

OKAYTAŞ

www.okaytas.com

Sinterize Elmas Tel
Sinterized Diamond Wire

Sinterize Elmas Boncuk
Sinterized Bead

Çift Konik Elmas Boncuk
Vacum Brazed Bead

Tek Katmanlı Elmas Boncuk
Single Layer Vacum Brazed Bead

Traşlı Sinterize Elmas Boncuk
Sharpened Sinterized Bead

Traşlı Sinterize Elmas Tel
Sharpened Sinterized Diamond Wire

Merkez & Fabrika / Head & Factory:
Kirazlı San. Sit. 2.Yol F1 Blok Yanı
No:1-6 Yalova/TÜRKİYE
Tel : +90 226 825 35 66
Fax : +90 226 825 41 44
info@okaytas.com

Burdur Şube / Branch:
Aydınlıkevler Mah. Mahrukatçılar Sit.
Ulus Sk. No: 6/B Burdur / TÜRKİYE
Tel : +90 248 252 83 22
Fax : +90 248 252 83 25
burdur@okaytas.com

Adıyaman Şube / Branch:
Yunus Emre Mah. Atatürk Bulvarı
No:452/A Adıyaman / TÜRKİYE
Tel : + 90 416 225 10 44
Fax : + 90 416 225 10 43
adiyaman@okaytas.com

Çınarcık Belediyesi ISO 9001:208 Kalite Belgesi Aldı

Çınarcık Belediyesi hizmetlerinin uluslararası standartlara ulaştığını aldığı ISO 9001:208 Kalite Belgesi ile ispatladı. Çınarcık Belediye Başkanı Avni Kurt ise, "Buna layık olmaya çalışacağız ve çalışmalarımızı giderek artan bir performansla sürdüreceğiz" dedi.

Uluslararası Standardizasyon Örgütü tarafından verilen ISO 9001:208 Kalite Belgesi'ne yönelik çalışmalarını tamamlayan Çınarcık Belediyesi bu belgeyi almaya hak kazandı. Çınarcık Belediye Başkanı Avni Kurt bu belge ile Çınarcık Belediyesi'nin hizmetlerinin uluslararası standartlara ulaştığını ispatladığını dile getirdi. Konuyla ilgili açıklama yapan Kurt, " İlçemize ve belediyemize ilk defa TÜRKAK onaylı bir ISO belgesi verildi. Ben bunu toptan kalite yönetim çalışması olarak ifade ediyorum. Şu anda, yetişmiş kadromuzla iyi işlere imza atıyoruz. Bu günde ISO 9001: 2008 belgesini almaya hak kazandık. Bundan sonra da buna layık olmaya çalışacağız ve çalışmalarımızı giderek artan bir performansla sürdüreceğiz. Personelime de teşekkür ediyorum. Hep birlikte daha nice projelere taahhüt ediyor, bu belgenin hakkını vererek çalışacağımıza söz veriyorum. ISO 9001: 2008 Kalite belgemiz, Çınarcık halkına ve belediyemize hayırlı olsun " dedi.

Çiftlikköy'de Gıda Denetimi

Yalova Gıda Tarım ve Hayvancılık İl Müdürlüğü Çiftlikköy ilçesindeki et ve et ürünleri satan işletmelerde denetimler gerçekleştirdi. Yalova ve ilçelerde vatandaşların sağlıklı gıda tüketmelerini sağlamak amacıyla çalışmalarını sürdüren Yalova Gıda Tarım ve Hayvancılık İl Müdürlüğü ekipleri bu kapsamda Çiftlikköy ilçesinde et ve et ürünleri satışı yapan işletmelerde denetimler gerçekleştirdi. Ekipler işletmelerde titiz bir çalışma yapıldığını ve önemli bir sorunla karşılaşılmadığını vurguladılar. Gıda Tarım ve Hayvancılık İl Müdürlüğü'nden yapılan açıklamada ise şu bilgilere yer verildi;

"Çiftlköy İlçesinde bulunan 250 işletme 2014 yılında 260 kez, 2015 yılında Ağustos ayı itibariyle 330 kez denetlenmiştir. 2015 yılsonuna kadar 500 denetim yapılarak % 100 bir artış hedeflenmektedir. Çiftlikköy İlçesinde alınan numune sonuçlarında herhangi bir olumsuzluğa rastlanmamıştır. Çiftlikköy İlçesinde yaşayan vatandaşlarımızın ''en büyük gıda denetçisi tüketicidir'' bilinci ile hareket ederek gerekli hassasiyeti göstermeleri, gıda işletmelerinde gördükleri eksik ve aksaklıkları Alo 174 Gıda Hattı'na, İl Müdürlüğümüzün 812 59 75 no'lu telefon numarasına, Çiftlikköy Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğümüzün 352 84 29 no'lu telefon numarasına bildirmeleri büyük önem taşımaktadır. Yalova İl Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü hassasiyet ve kararlılıkla; insan sağlığını koruyucu yönde denetimler yapma, tedbirler alma ve uygulamaya aralıksız devam etmektedir"

Çiftlikköylülere Aşure Gününde 4 Bin Aşure

Çiftlikköy Belediye Başkanı Ali Murat Silpagar, ilçenin 23 Nisan Meydanı'nda yapılan aşure günü etkinliğinde vatandaşlara aşure dağıttı. İlçe merkezi ve köylerde Çiftlikköy Belediyesi tarafından tam 4 bin aşurenin dağıtımı gerçekleştirildi. Başkan Silpagar "Halkımızla bir arada olmayı seviyoruz. Bu vesile ile halkımızın Muharrem ayını tebrik ediyor, hayırlara vesile olmasını diliyorum" diye konuştu. Çiftlikköy Belediyesi'nin Muharrem ayındaki Aşure Haftası dolayısıyla gerçekleştirdiği etkinliğe, yağmura rağmen ilgi büyük oldu. Çiftlikköy'ün 23 Nisan Meydanı'nda bizzat Başkan Silpagar aşure dağıtımına katılırken, merkez mahallelerinde camilerde de aşure dağıtımı yapıldı. Ayrıca Gacık, Laledere, Kılıçköy, İlyasköy, Dereköy, Çukurköy, Burhaniye, Denizçalı ve Kabaklı köylerine de Çiftlikköy Belediyesi ekipleri giderek aşureleri köy sakinlerine ulaştırdı. İlçe merkezi ve köylerde toplam 21 camiye 4 bin aşure ulaştırıldı.

Termal'e 35 Milyon'luk Turizm Yatırımı

Katar ve Körfez Bölgesindeki ülkelerin arasında en büyük turizm yatırım gruplarından olan Retaj Otel Türkiye'de ki 2. otelini Yalova'nın Termal İlçesinde hizmete açtı. Retaj Otel Yönetim Kurulu Başkanı Katar'lı Yatırımcı Bin Johar Al Mohammed bundan sonraki yatırımlarını Trabzon ve Bursa illerinde yapmayı düşündüklerini dile getirdiler.
Yalova'nın ilk ve tek uluslararası oteli olan Retaj Termal ve Spa'nın açılışı Katar Kraliyet Ailesi, Retaj Group'un üst düzey yetkililerinin katılımı ile gerçekleştirildi. Hisar Karadağ Group ile yapılan işbirliği anlaşması ile işletilecek Retaj Termal Hotel Hisar Karadağ Group'un ise ilk turizm yatırımı oldu.

Oteli'in açılış törenine ise çok sayıda davetli katıldı. CHP Yalova Milletvekili Muharrem İnce, Ak parti Yalova Milletvekili Fikri Demirel, Retaj Hotels Yönetim Kurulu Başkanı Bin Johar Al Mohammed, Hisar Karadağ Group Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Hamdi Sülükoğlu ile çok sayıda davetli katıldı. Mehter eşliğinde açılan otelin kurdelesini CHP Yalova Milletvekili Muharrem İnce, Ak parti Yalova Milletvekili Fikri Demirel, Retaj Hotels Yönetim Kurulu Başkanı Bin Johar Al Mohammed, Hisar Karadağ Group Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Hamdi Sülükoğlu birlikte kestiler. Ardından oteli gezen davetlilere Retaj Hotels Yönetim Kurulu Başkanı Bin Johar Al Mohammed bizzat bilgi verdi.
Sonrasında düzenlenen basın toplantısında konuşan Retaj Hotels Yönetim Kurulu Başkanı Bin Johar Al Mohammed Türkiye ve Katar arasında son yıllarda gelişen ilişkilerden övgü ile bahsetti. Mohammed, "Bundan 10-15 yıl öncesinde Türkiye ve Ortadoğu ülkeleri arasında ticari ve yatırıma dönük ilişkiler çok da sağlıklı ilerlemiyordu. Ancak Ak Parti hükümetinin iş başına gelmesi ile birlikte iktisadi ve ekonomik konularda başarılı bir grafik yakaladık. Bundan sonra da aynı istikrarın devam edeceğini düşünüyoruz. Türkiye ve Katar arasındaki askeri ve iktisadi ilişkiler de Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Katar Emiri arasında süren iyi ilişkiler de her geçen gün gelişiyor. Bu yönde anlaşmalar yapıldı bundan sonra da devamı gelecektir. Retaj Oteler zinciri olarak Türkiye'de ki yatırımlarımızı da arttıracağız. Türkiye'de İstanbul ve Yalova'da yatırımlarımız var. Bundan sonraki süreçte ise Trabzon ve Bursa'da da yatırımlar yapmak istiyoruz" dedi. 35 milyon TL'ye mal olan otelde bin 100 metrekarelik Spa ve sağlık alanı, 88 oda, açık yüzme havuzu, spor salonu, 2 adet çok amaçlı konferans salonu, çocuk parkları ve dinlenme alanları bulunuyor. Her odasında termal su bulunan odaları ile büyük bir konfor sağlayan Retaj Termal Hotel Termal'in 2 bin 200 metre derinlikte gelen termal sıcak suları ile misafirlerine sağlıklı bir tatil vaad ediyor.

Termal ve Orhangazi Belediyeleri Arasında İş Birliği

Yalova'nın Termal Belediye Başkanı İsmail Atik, Bursa'nın Orhangazi Belediye Başkanı Neşet Çağlayan'ı ziyaret ederek, her iki belediyedeki çalışmalar hakkında fikir alışverişinde bulundu. Orhangazi Belediye Başkanı Neşet Çağlayan'a yapılan ziyarette Orhangazi Belediye Meclisi üyeleri de hazır bulundu. Termal Belediye Başkanı İsmail Atik, Orhangazi Belediyesi ve Başkan Çağlayan ile uzun zamandan bu yana süregelen bir dostluk ve arkadaşlık ilişkileri olduğunu belirterek, "Orhangazi ve Termal belediyeleri arasında geçmişten bugüne gelen yakın ilişkiler ve dayanışma bulunuyor. Bu dayanışma gelecekte de devam edecek" dedi. Orhangazi Belediye Başkanı Neşet Çağlayan ise Termal Belediye Başkanı İsmail Atik'in ziyaretinden dolayı duyduğu memnuniyeti belirterek, "Termal Belediyesi sağlık turizmi konusunda tecrübeli. Orhangazi'de de hem Keramet, hem Çakırlı bölgesinde planladığımız sağlık turizmi konusunda planlamalarımız var. Termal Belediyesi ile bu konulardaki tecrübeleri paylaşıyoruz" diye konuştu.

DOSYA: MOBİLYA

Kapak Fotoğrafı

Türkiye'de Mobilya Üretimi ve Tüketimi:

Türkiye'de mobilya sektörü diğer sektörlere göre en eski ve devamlı sektörlerden biridir. Çünkü ülkemizde uzun yıllar boyunca daha çok atölye tarzı küçük yerlerde varlığını devam ettiren bu sektör, aynı şekilde lokal olarak hayatını devam ettirmiştir.
Bir diğer açıdan bakıldığında; mobilya atölyelerinin birbirinden bağımsız ve küçük olması hem aralarındaki ilişkiyi sınırlı hale getirmiş ve teknolojik gelişmeyi bir nevi yavaşlatarak el emeğinin yoğun olduğu bir sektör olmasına sebebiyet vermiştir.
Bir bakıma, ihtiyaç için üretilen küçük ev eşyaları ve yalnızca iç piyasada sunulan mobilyalar sektörün büyük çoğunluğunu oluşturmuştur. Türk mobilya endüstrisi, çoğu geleneksel yöntemlerle çalışan atölye tipi, küçük ölçekli işletmelerin ağırlıkta olduğu bir görünüme sahiptir. Buna karşın son yıllarda orta ve büyük ölçekli işletmelerin sayısı hızla artmaya başlamıştır. Türkiye İstatistik Kurumu 2002 Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı geçici sonuçlarına göre; Türkiye'de mobilya sektöründe faaliyet gösteren işletme sayısı 29.346'dır. Bu alanda istihdam edilen kişi sayısı ise aynı sayıma göre 92.567 kişidir. Diğer yandan sektörde sigortasız çalışan eleman sayısının fazlalığı düşünüldüğünde toplam istihdamın bu rakamın çok üzerinde olduğu söylenebilir.
Sektörde fabrikasyon üretim yapan firmaların sayısı her geçen gün artmaktadır. Mobilya ve orman ürünleri sektöründe faaliyet gösteren yabancı sermayeli firma sayısı ise 34'tür.
Türkiye'de mobilya sektörü, pazarın yoğunlaştığı ve/veya orman ürünlerinin yoğun olduğu belirli bölgelerde toplanmıştır.
Önemli mobilya üretim bölgeleri toplam istihdamdaki paylarına göre; İstanbul, Ankara, Bursa, Kayseri, İzmir ve Adana şeklinde sıralanmaktadır. Bunun dışında Bolu, Eskişehir, Sakarya, Zonguldak, Trabzon, Balıkesir, Antalya ve Burdur'da da mobilya üretimi yapılmaktadır. İstanbul'da mobilya sektörü muhtelif yerlere dağılmış olmakla beraber, en önemli iki merkez İkitelli Organize Sanayi Bölgesi'ndeki Masko (778 mağaza) ve küçük sanayi sitesindeki Modoko (350 mağaza)'dur. Ankara mobilya üretiminde her zaman için önemli bir merkez olmuştur. Ankara'da mobilya sektörü Siteler semtiyle özdeşleşmiştir. Siteler 1960'lı yıllarda Marangozlar Odasının önderliğinde kurulmuş olup, bugün 5.000 dönüm arazi üzerinde faaliyet gösteren büyük bir organize sanayi bölgesidir. Bölge küçük ve orta ölçekli mobilya üretimi yapan birçok işletmeyi barındırmaktadır. Sitelerdeki kayıtlı firma sayısının 10.000'i aştığı sanılmaktadır. Ancak bu işletmeler emek yoğun işletmeler olup, büyük ölçekli üretim yapan firma sayısı azdır. Büyük ormanlık alanlara sahip olan ve bunun sonucu olarak ağaç sanayiinin hızlı bir gelişme gösterdiği Bursa-İnegöl Bölgesi de gelişme dinamiği yüksek bir bölgedir. Tarihi İpek Yolu üzerinde bulunmasının getirdiği ticari hareketliliği ve hammadde kaynaklarına yakın olmasının avantajını iyi değerlendiren İnegöl bugün artık mobilyasıyla da anılmaktadır. Bölgenin ihracatta yakaladığı başarı, Bursa-İnegöl'ün mobilyada önemli bir uluslararası merkez olma yolunda olduğunu göstermektedir.

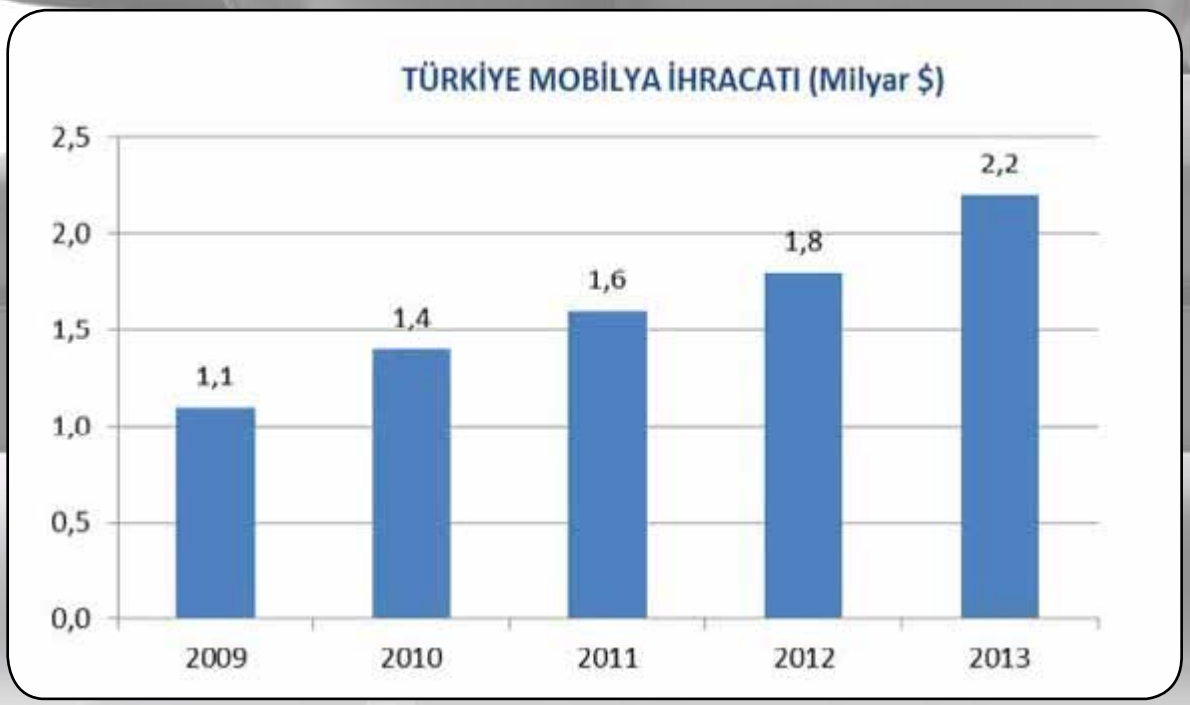
Kayseri'de mobilya sektörünün yükselişi kanepe, koltuk ve yatakla başlamıştır. Teknolojik gelişmeler ve yeni yatırımlarla bugün mobilyanın her dalında üretim yapan firmaları ile Kayseri, Türkiye'nin önemli bir mobilya merkezi haline gelmiştir. Şehir sektörün en büyüklerini içerisinde barındırmaktadır. Kayseri Marangozlar Mobilyacılar ve Döşemeciler Odası verilerine göre ise sektörde faaliyet gösteren firma sayısı 3.500 bulmaktadır. TÜİK verilerine göre, firma başına düşen 11,5 kişilik istihdam düzeyi ile bölgede Türkiye ortalamasının çok üzerinde bir oranla eleman istihdam edilmektedir. Firma başına düşen eleman sayısının yüksekliği de göstermektedir ki şehir büyük ölçekli, fabrikasyon tarzda üretim yapan, firmaların yoğunlaştığı bir bölgemizdir. Kayseri daha çok ev mobilyası (koltuk, kanepe ve oturma grubu gibi) ihracatı yapmaktadır. İzmir'de ise, Karabağlar ve Kısıkköy sektörün yoğunlaştığı bölgeler olup, sahip olunan liman ve ulaşım kolaylığı sayesinde sektör ihracatta önemli atılımlar içerisindedir.

Üretim miktarı ölçümlerinde net resmi bir rakam olmamakla birlikte üretici firma sayısı, üretim miktarları, satış fiyatları, ihracat rakamları ile birlikte değerlendirildiğinde inşaat sektörünün büyüklüğü ve sektördeki kayıt dışılık dikkate alındığında; Türkiye mobilya sektörü üretiminin 6 milyar $'ı aştığı düşünülmektedir. Türkiye imalat sanayisinde 2005 yılı rakamlarıyla %8'lik büyüme ile en hızlı büyümeyi gerçekleştiren sektörlerden birisi olmuştur. Ancak, sektör genel konumuyla iç piyasaya dönüktür. Büyük işletmelerin sektöre girmesiyle hem iç pazara hem de dış pazara yönelen mobilya sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin bir kısmında sipariş üretimi yapılırken büyük bir çoğunluğunda, oturma grubu (sandalye, çek yat, koltuk) ve tablalı mobilya (mutfak, banyo, ofis, yatak odası, yemek odası, genç odası) üretimleri gerçekleştirilmektedir. Çoğunluğu geleneksel yöntem ve tezgahlarla çalışan küçük işletmelerin ağırlıkta olduğu sektörde büyük ölçekli firmalar otomasyonlu üretim gerçekleştirmektedir.

Türkiye nüfusunun genç olması, yeni evlilikler, kişi başına düşen milli gelirin iyileşmesi yanında sektörün iç piyasaya yönelik olması dikkate alındığında 2007–2013 arasında yurt içinden önemli miktarda bir talebin gelmesi beklenmektedir. 2005 rakamlarıyla Türkiye'de yaklaşık olarak 5,5 milyar dolarlık mobilya tüketimi söz konusudur. Ayrıca, mobilya imalat sektörü, Türkiye imalat sanayinde 2005 yılı rakamlarıyla %8'lik büyüme ile en hızlı büyümeyi gerçekleştiren sektörlerden birisi olmuştur (TÜİK). Bu çerçevede; 2010 yılında yaklaşık 12,5 milyar $ değerinde mobilya üreten Türkiye'nin toplam 10 milyar $ değerinde tüketim yaptığı tahmin edilmektedir. Türkiye nüfusunun genç olması, yeni evlilikler, kişi başına düşen milli gelirin iyileşmesi yanında sektörün iç piyasaya yönelik olması dikkate alındığında 2013 yılına kadar yurt içinden önemli miktarda talep artışı yaşanmıştır. 2013 yılında ise; Türkiye'de 19 milyar $ değerinde mobilya üretiminin yapıldığı ve tüketimin de 14 milyar $'a yükseldiği tahmin edilmektedir.

Türkiye'nin Mobilya İhracatı

Türkiye'nin mobilya ihracatı son beş yıldır sürekli artış göstermiştir. Türkiye 2009 yılında 1,2 milyar $ değerinde mobilya ihraç ederken, 2013 yılına gelindiğinde söz konusu sektörden ihracatını 2,2 milyar $'a kadar yükseltmeyi başarmıştır.



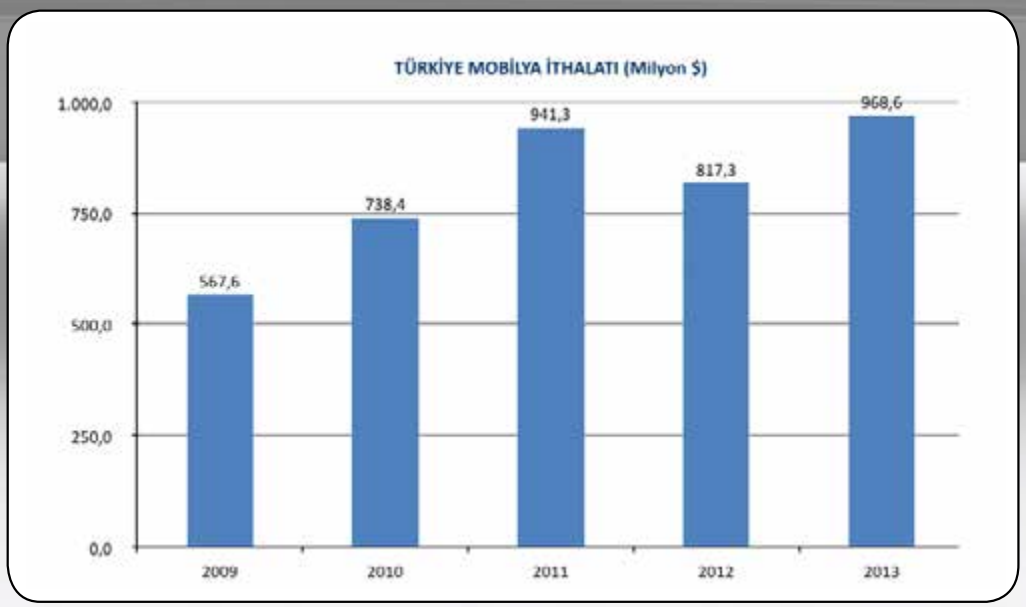
2013 yılında Türkiye'nin mobilya sektöründen en fazla ihracat yaptığı ülke Irak olmuştur. Sektör ihracatında ikinci sırayı Libya almış. Bu ülkeleri sırasıyla Azerbaycan, Almanya ve Fransa takip etmiştir.

Ülke Adı	2009	2010	2011	2012	2013
IRAK	137.654.277	34.820.328	209.204.897	286.447.623	396.202.880
LİBYA	42.803.446	12.567.193	75.414.762	17.494.230	167.211.289
AZERBAYCAN	71.464.078	8.519.283	82.962.827	108.470.135	131.495.049
ALMANYA	122.119.319	7.997.416	135.373.236	168.836.852	152.839.224
FRANSA	66.864.096	5.567.836	73.804.362	91.390.124	85.444.360
RUSYA FEDERASYONU	17.901.902	5.987.875	36.108.658	49.109.839	59.346.904
TÜRKMENİSTAN	38.783.450	3.172.174	47.026.059	76.133.454	61.209.556
SUUDİ ARABİSTAN	23.385.442	3.031.917	29.909.884	42.622.461	66.676.562
İNGİLTERE	46.468.786	2.099.642	42.208.938	40.776.546	49.672.190
HOLLANDA	49.660.482	2.415.087	46.635.929	56.552.284	53.155.514
B.A.E.	31.003.611	3.498.725	20.893.841	18.267.312	20.864.737
A.B.D.	19.165.979	2.577.689	22.703.757	26.822.602	30.335.122
İTALYA	26.501.425	1.740.073	31.069.427	34.100.350	30.344.907
İRAN	74.029.022	1.389.893	91.325.254	110.754.208	71.527.314
GÜRCİSTAN	15.029.378	3.397.989	16.818.544	28.539.695	32.126.202
İSRAİL	16.632.747	1.731.608	19.360.713	23.299.555	23.419.348
KAZAKİSTAN	18.655.696	1.006.850	22.287.678	19.552.230	24.317.979
ROMANYA	24.171.825	2.690.115	21.912.684	19.489.484	18.535.895
AVUSTURYA	20.759.700	775.012	19.711.210	25.474.875	22.634.247
K.K.T.C.	20.392.233	2.059.742	26.846.026	22.526.384	21.512.284
DİĞER ÜLKELER	**314.959.340**	**343.096.462**	**391.718.526**	**379.700.007**	**437.556.524**
GENEL TOPLAM	**1.198.406.234**	**1.414.675.148**	**1.658.378.769**	**1.898.571.570**	**2.237.247.212**

Kaynak: TÜİK verileri

Türkiye'nin Mobilya İthalatı

Türkiye mobilya sektörü ihracatı ithalatından yüksek olan nadir sektörlerden biridir. Bu özelliği itibariyle bakıldığında; katma değeri yüksek olan mobilya sektörünün ithalatı 2009 yılında 567,6 milyon $ iken, 2013 yılında 968,6 milyon $ değerinde gerçekleşmiştir.



Kaynak: TÜİK verileri

2013 yılında Türkiye'nin en fazla mobilya ithal ettiği ülke 333,9 bin $'la Çin Halk Cumhuriyeti olmuştur. İtalya, Almanya, Polonya, İspanya ve Fransa takip eden ülkelerdir.

Ülke Adı	2009	20102	0112	0122	013
DÜNYA	115.203.046	132.174.952	149.035.833	159.670.661	170.313.363
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	30.309.118	39.261.425	45.188.795	56.721.268	60.101.066
ALMANYA	10.915.863	11.330.271	13.672.022	12.680.443	12.947.499
İTALYA	10.577.090	10.676.061	11.645.159	10.925.671	11.580.503
POLONYA7	.189.805	7.909.355	9.394.827	8.695.695	9.737.366
A.B.D5	.265.833	6.396.380	6.986.858	7.799.349	8.153.124
MEKSİKA	3.206.276	4.424.474	4.909.452	5.959.697	6.681.857
VİETNAM	2.434.204	2.978.983	3.163.294	3.666.353	5.488.124
KANADA	3.032.397	3.624.278	3.888.262	3.989.244	3.950.642
ÇEK CUMHURİYETİ	2.067.412	2.369.564	2.808.887	2.609.820	3.102.900
FRANSA	3.255.973	2.823.943	3.019.959	2.785.501	2.961.023
MALEZYA2	.233.804	2.556.328	2.589.446	2.674.084	2.419.880
İSVEÇ	2.110.538	2.265.896	2.597.678	2.445.441	2.396.772
DANİMARKA	2.275.754	2.174.063	2.316.711	2.278.431	2.364.179
İNGİLTERE	1.625.349	1.883.310	2.253.664	2.188.972	2.355.522
TÜRKİYE	1.198.146	1.414.961	1.658.391	1.899.017	2.238.101
İSPANYA	1.884.933	1.800.553	1.903.240	1.824.177	2.169.064
ROMANYA1	.394.690	1.521.014	1.841.659	1.774.584	2.106.024
BELÇİKA	2.216.593	2.090.797	2.116.576	1.864.401	1.998.192
HOLLANDA	1.669.568	1.841.638	2.009.770	2.030.440	1.969.025
ENDONEZYA	1.666.876	1.967.764	1.767.244	1.809.350	1.787.594
DİĞER ÜLKELER	20.330.411	22.830.156	25.062.658	24.857.745	25.592.500

Kaynak: Trademap

MOBİLYA SEKTÖRÜNÜN SWOT ANALİZİ

Güçlü Yönler
- Büyük ölçekli firmalar
- Yüksek işgücü potansiyeli
- Malzeme/ürün çeşitliliği
- Mobilya üretim ağı/potansiyeli

Zayıf Yönler
- Aile şirketlerinin yoğunluğu
- Organizasyon eksikliği
- Yönlendirme/devlet desteği yetersizliği
- Finans yetersizliği
- Yatırım yetersizliği
- Kalifiye eleman yetersizliği
- Mesleki eğitim yetersizliği
- Tasarım eksikliği ve korunması
- Yüksek hammadde maliyetleri
- Yenilik yaklaşımı azlığı
- Pazarlama/pazar
- Uluslararası standartlar

Fırsatlar
- Türkiye'nin stratejik konumu ve AB'e aday ülke olması
- Dünyadaki yeniden oluşum
- Globalleşme
- Yeni pazar arayışları/genişleme
- Fason üretim arayışları
- Avrupa'daki tüketim nüfusu
- Bilgi teknolojisi ve elektronik ağyapılar
- Üretimdeki artış/gelişme
- Tasarımın kullanımı ve artırılması
- Markalı/kimlikli ürünler
- Reklam
- Etkili iletişimin oluşumu/kullanımı
- Mobilya ve moda

Tehditler
- Üçüncü dünya ülkelerinde yapılan çok düşük maliyetlerle üretim
- Çin tehdidi
- Düşük standartlar, sosyal yapı
- Yavaş değişim ve yenilenme
- AB'ye ihracatta yüksek/düşük maliyet
- AB pazarındaki doyumluluk
- Tasarım eksikliği (kopyalama)
- Büyük ölçekli firmalar

Engin Aykul
Çınarcık Aykul İnş.Yapı Malz. Mob.San. ve Tic.Ltd.Şti

Öncelikle sizin mobilya sektörüyle tanışmanız nasıl oldu? Kuruluşundan bugüne gelinceye kadar geçirdiğiniz süreci özetler misiniz?

Doğruyu söylemek gerekirse tamamen tesadüf, hani kısmet insanın ayağına gelirmiş ya, işte öyle bir şey. 1985 senesinde Çınarcık'ta ilk konut inşaatına başladık. 1994 senesinde yapmış olduğumuz Aykul 3 Apt. altındaki 80m2 olan dükkanlardan biri boş kalmasın burada ne yapabiliriz diye düşünürken aklımıza İstikbal Kanepe satmak geldi. O dönemde Çınarcık çok popüler olan tatil beldelerinden biriydi ve her geçen gün yazlıkçı nüfusu artıyordu. Aynı zamanda buna paralel olarak konut sayısında da ciddi artış yaşanıyordu. Yazlık evlerin tartışmasız en çok tercih edilen ürünlerinden birinin pratik şekilde yatak olabilen kanepeler olduğunun (belki de şuan bile her evin) farkındaydık. Çınarcık'ta böyle bir ürünün satışına ihtiyaç vardı. O dönemde bu işi en iyi yapan firmalardan birinin İstikbal Kanepe (o günkü ismi öyle idi) olduğunu tespit ettik başvurumuzu yaptık ve 80 m2 dükkanı üç çeşit kanepe ile doldurduk. O tarihte sadece 3 çeşit kanepe üretiliyordu. 1997 senesine geldiğimizde yeni yaptığımız Aykul 4 Apt. altını tamamen 550 m2 alanı bu iş için mağaza olarak hazırladık. Hiç unutmuyorum, "bu kadar büyük mobilya mağazasına ne gerek var? Deli misiniz?" diyenler oldu. 1995 senesinde 3 çeşit kanepe satarken sadece 2 sene sonra artık panel mobilya, yatak , ev tekstili gibi ürünleri satmaya başlamıştık. İstikbal Kanepe mobilya sektöründe dev olma yolunda çok hızlı ilerliyordu. Depreme yani 1999 yılına kadar çok güzel işler yaptık. Satmak için ürün bulunmuyor, fabrika ürün yetiştiremiyordu. Deprem ile birlikte her şey değişti. Artık Çınarcık'ta iş yapmak imkansız hale geldi. İstikbal Mobilyanın onayı ile Yalova merkezde ilk şubemizi açtık. 2000 senesinden bugüne kadar, 2005 senesinde de İstikbal Regina Mutfak&Banyo' nun bayiliğini de alarak Çınarcık, Çiftlikköy ve Merkezde olmak üzere üç şube ve toplamda 3000 m2 satış alanıyla hizmetimize devam etmekteyiz.

Firmanın ürün çeşitliği ve pazar yapısı hakkında bilgi verir misiniz?

Ev dekorasyonu ile ilgili bir evin ihtiyacı olan ne varsa İstikbal Mobilyada bulmak mümkün. Oturma gruplarından yatak odasına, yemek odasından panel mobilyaya, çocuk ve genç odalarından ev tekstiline, mutfak banyodan aydınlatma ve halıya, bahçe mobilyalarından aksesuarlara kadar birbirinden özel, farklı renk ve desenlerde bine yakın ürün çeşidi satışa sunulmuştur. Pazar yapısı tam rekabetçi koşulların yaşandığı; çok sayıda bağımsız firmanın pazarı paylaşması şeklinde görülmektedir. İrili ufaklı üretim yapan bir çok firma pazardan pay alma çabasındadır. Bu noktada bayisi olduğumuz firma, pazarın mutlak hakimi durumundadır. Bunda en büyük etken, ürün çeşitliliği ile birlikte, firmanın piramidin büyük bir bölümüne hitap etmesi yatmaktadır. Bu açıdan baktığımızda ürün satma noktasında rahat olduğumuz söylenebilir. Tüketici nezdinde güvenilir olmak takdir edersiniz ki çok önemli bir unsurdur. Bugün müşterilerimiz hem firmamız Aykul İnş.Tic.Ltd.Şti.' ne hem de İstikbal Mobilya 'ya duydukları güven duygusuyla gelmektedir.

Satış sonrası hizmet konusundaki düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?

Bundan 15 – 20 yıl öncesinde genel konumları itibariyle iç piyasaya dönük olan sektörde çoğunluğu geleneksel yöntemlerle çalışan küçük işletmeler üretim yapmaktaydı. Büyük işletmelerin sektöre girmesiyle otomasyonlu üretim gerçekleştirilmeye başlandı ve beraberinde garantili ürün satışı ve satış sonrası servis hizmetleri ortaya çıkmaya başladı. İstikbal Mobilya satış sonrası hizmeti profesyonel manada yapan firmaların ilkidir. Belki de o sebep den bu kadar kısa zamanda bu kadar çabuk tüketicilerin güvenini kazandı ve büyüdü. i olmak zorundayız. Maliyetlerimiz her geçen gün artış göstermektedir. Büyük mağazacılığın en temel sorunlarından biri sabit giderlerin yüksekliğidir.

Öncelikli hedefimiz, pazardaki mevcut durumumuzu korumak, sonra da payımızı arttırmaya çalışmaktır.
Sektörün bizler için en büyük sıkıntısı ara eleman azlığı, daha doğru bir ifadeyle yokluğudur.
Satış sonrası hizmetlerde bu noktada ciddi sıkıntılar yaşanmaktadır.
Ürün satışını ve teslimatlarını gerçekleştirecek arkadaşlar bulmak neredeyse imkansız hale gelmiştir. Bizim için öncelikli hedeflerimizden bir diğeri de şirket hedef ve vizyonuna uygun profesyonel arkadaşlar yetiştirmektir. Önümüzdeki günlerde bu konuda ciddi adımlar atmak istiyoruz.

Türk mobilya sektörünün durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye' de mobilya sektörünün hacmi her geçen gün başarılı bir artış kaydederek büyümeye devam etmektedir. Uzmanlar önümüzdeki 5 yıl içerisinde dünyada ilk 10 ihracat ülke içinde olacağımızı öngörmekteler. Bugün dünyanın birçok ülkesinde Türk Mobilyası tercih edildiğini görmek mümkündür. Buda bize sektörün büyüklüğü ve önemi konusunda ciddi bilgiler vermektedir. Bununla birlikte üretilen ürünler daha çok Türk aile yaşantısı düşünülerek, ağırlıklı oranda büyük çalışılıyor. Ancak yalnız yaşayan kişilerin şehir yaşantısına uygun minimalist dünyalarına uygun ölçülerde ürünlere de mutlaka yer vermek gerekiyor. Mobilyanın en önemli tercih detayı olan estetizm günümüzde rahatlık ve kullanım kolaylığına dönüşürken, sadece estetik detaylara sahip ürünler çok işlevsel değil ise tercih edilmeme riskini taşıyor. Bunun için ürün kompozisyonlarında feminen detaylar, doğal ürün, ergonomi, teknoloji ve kullanım kolaylığı gibi konseptleri ön plana çıkarmak gerekiyor. Anlaşılan odur ki ileriki dönemlerde çok işlevsel, kullanım alternatifi sunan, katlanabilir ve gizlenebilir detaylara sahip, mekanlara dinamizm katan mobilyalar hayatımızda daha çok yer bulacak gibi gözüküyor.

Murat Yağcı
Kutu Ofis Mobilyaları

Öncelikle sizin mobilya sektörüyle tanışmanız nasıl oldu? Kuruluşundan bugüne gelinceye kadar geçirdiğiniz süreci özetler misiniz?

1972 - 2000 yılları arasında Dursun Ali YAĞCI idaresinde Maboçoğlu Ahşap Sanayi adı ile Yalova ve civarında ahşap ve mobilya üretimi yapan firmamız, 2000-2005 yılları arasında ülke çapında bir çok Ahşap Ev projesine imza atmıştır. 2005-2007 yılları arasında Yalova 'da konsept tasarımlı mutfak & banyo & raydolap üretimi ile Yalova 'lı müşterilerimizin ihtiyaçlarına cevap vermiştir.

Firmamız, 2007 yılında radikal bir kararla üretimi bırakarak ofis mobilyaları sektörüne girmiş olup o tarihten beri büyüyerek sektördeki müşterilere hizmet vermeye devam etmektedir.

Firmamız şu an Şehit Ömer Faydalı Caddesi üzerindeki mağazasında Türkiye çapında önemli yeri olan Ofis Mobilyası ve Bahçe Mobilyası firmalarının Yalova Bölge Bayiliklerini temsil etmektedir.

Kutu Ofis Mobilyaları 'nın sahibi olarak mobilya sektörü ile çocukluğumdan beri iç içe olmama rağmen fiili başlangıcım deprem sonrası Ahşap Ev üretimi ile olmuştur. Ancak öncesinde, Ziraat Mühendisliği okuduğum dönemlerde de sık sık firmamızın pazarlama ve proje konularında deneyim ve tecrübem olmuştur.

Firmanın ürün çeşitliği ve pazar yapısı hakkında bilgi verir misiniz?

Kutu Ofis Mobilyaları, Yalova ve civarındaki kurumsal ve perakende müşterilerine hizmet vermektedir. Birçok kamu kurumu, fabrikalar, tersaneler ve küçük ve orta ölçekli firmalar müşteri portföyümüzü oluşturmaktadır.

Tüm ofisler için ofis mobilyası ihtiyaçlarını sunduğumuz, 3 boyutlu tasarımlarla projelendirme ve mekana özel mimari sunumlarla müşterilerimizin ihtiyacına cevap verdiğimiz ürünlerimiz belli bir kalite standartlarında olup fiyattan ziyade kaliteli ürün ve hizmet isteyen müşterilere yöneliktir. Ayrıca dönemsel olarak müşteri ziyaretleri ve pazarlama faaliyetlerimiz ile ürünlerimizin tanıtımını sürekli yapmaktayız.

Yalova 'da Ofis Mobilyası ile ilgili pazar tam anlamıyla oluşmuş değildir. Şöyle ki, büyük şehirlerin ortasında olmamız, özellikle kamu kurumlarının büyük idari yapılarda olmaması ve bu sektör ile uğraşan yeterli sayıda yerel firmanın olmaması, bölgedeki pazarın yeterli seviyeye gelmemesinde büyük bir etkendir. Üstelik bulunduğumuz konumdan ötürü bu konunun iyileştirilmesi de çok mümkün değil gibi görülmektedir.

Satış sonrası hizmet konusundaki düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?

Firmamızın ürün satışındaki en büyük artısı, satış esnasında ve sonrasında vermiş olduğu hizmettir. Ürünlerimiz doğal yapısı olarak satış sonrası hizmet gerektiren bir ürün grubu olup müşterilerimizin bu anlamdaki taleplerini en kısa sürede yerine getirmek öncelikli görevimizdir.

Çünkü, biz para kazanmanın yolunun satış yapmaktan değil, müşteri kazanmaktan olduğuna inanıyoruz.

Hedefleriniz? Şirketinizin gelecek projeksiyonuna baktığımızda neler görebileceğiz? Öncellikli planlarınızı öğrenebilir miyiz?

Kutu Ofis Mobilyaları olarak Yalova ve civarında bu sektörü istenen düzeye getirmek için çalışmaya devam edeceğiz. Bu bağlamda öncelikli planımız, sektörde pazar oluşmasına katkıda bulunmak olacaktır.

Bu konu ile ilgili kurumsal ve perakende müşterilerimizin tüm Ofis Mobilyası ihtiyaçlarının Yalova 'dan karşılanabilmesi için daha hızlı bir teslim süresi ve daha çeşitli bir ürün portföyü oluşturmayı hedefliyoruz. Bununla ilgili olarak 2016 yılının ikinci yarısında daha büyük metrajdaki 2. mağazamız ile müşterilerimize hizmet vermeyi, farklı markalar ile ürünlerimizi güçlendirmeyi planlıyoruz. Ayrıca uzun vadede ise mobilya sektörünün geleceği olan, internet üzerinden online satış için gerekli alt yapı çalışmalarına www.kutumobilya.com.tr adresinde devam etmekteyiz. Mağazacılıktan çok farklı çalışma prensibi ve maliyetli olan bu sistem gelecekteki ana hedefimizi oluşturmaktadır.

Türk mobilya sektörünün durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Yurtdışında katılmış olduğum fuarlar ve izlenimlerimden elde ettiğim kadarıyla mobilya sektörü dünya genelinde; çok çabuk değiştirilmesi gereken, maliyeti düşük, teslimi hızlı, tasarımı güzel bir sektör olarak görülüyor. Aynı durum henüz tam olarak oluşmasa da ülkemiz içinde geçerlidir.

Firmaların ar-ge faaliyetleri, pazarlama stratejileri ve sektöre yön verme konusundaki çabaları her geçen gün iyileşmekte ve global pazara ayak uydurulmaktadır. Özellikle internet üzerinden mobilya satışı konusunda önemli aşamalar kat edilmektedir.

Yalova için mobilya sektörünün durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Yalova 'da eskiden beri süregelen mobilya satış alışkanlığı markalara yönelmiş durumdadır. Yani insanlar artık satış ve kalite sonrasında daha kurumsal firmaları tercih etmektedir. Bu tarzda marka bilincinin oluşması ise uzun vadede bir pazar oluşmasına ve her tarz mobilyanın Yalova 'dan alınmasına vesile olacaktır.

Tabi bu konudaki en büyük sıkıntı ise Yalova 'da büyük metrekareli dükkanların az oluşu ve işyeri kiralarının büyük şehirlerle aynı düzeyde olmasıdır.

Sektör olarak en büyük temennimiz, Yalova 'da büyük bir Mobilya Perakendecileri Sitesi yapılması yönünde acil adımlar atılmasıdır.

Letifşah Bozkurt
LB Group Mobilya

LB Group Mobilya olarak kuruluş aşamasından bahseder misiniz?

Firmamız 2007 yılında banyo dolabı üretimi ve toptan satışı olmak üzere ticari hayatına başlamıştır. Bunun neticesinde kaliteli üretim ve itinalı işçiliğimizin piyasadan talep görmesi üzerine, müşterilerimize daha fazla cevap vermek için 2008 yılında mutfak dolabı, akabinde yine aynı nedenden ötürü 2009 yılında kapı imalatı işine de girmiştir. Firmamız tam profesyonel makine ve teçhizata sahip 4250 m2 alan arsa içerisinde750 m2 kapalı imalat alanına sahiptir. Fakat 2012 yılından itibaren, müşterilerimizin talebini karşılayabilmek ve daha hızlı cevap verebilmek için; kapı üretiminden çıkıp, ülkemizdeki kapı konusunda profesyonel iki büyük üretici firmanın bölge bayiliğini almıştır.

Ürünleriniz ve ürün gruplarınız hakkında bilgi alabilir miyiz?

LB Group mobilya olarak en önemli üretimimiz mutfak dolabıdır. Kullanmış olduğumuz hammadde ve ürünler, konusunda uzman, üretici firmalardan temin edilmektedir. Üretimimizi destekleyen diğer kollarda (ankastre ürünler, iç oda kapısı, aksesuar ve hırdavat, mdf ve sunta, membran kapak) Türkiye'nin en önemli markalarının bayiliklerini bünyemizde bulundurarak eksiksiz bir şekilde müşterilerimizin memnuniyetini sağlamak en önemli amacımızdır.

Üretim kapasiteniz ve pazar yapısı hakkında bilgi verirmisiniz?

Yıllık üretimimiz yaklaşık 600 adet mutfak dolabıdır ve bu üretimimizin % 90'ı başta ilimiz Yalova olmak üzere, bölgemizde ki tüm şehirlerde ki önemli toplu konut vemüteahhit firma projeleridir. Bireysel müşteriler kapasitemizin sadece % 10'unu oluşturmaktadır. Bu nedenden ötürü, makine parkurumuz ve planlarımız, seri imalata yönelik oluşturulmuştur. Ayrıca firmamız, showmall, showroom, bayilik, satış noktası ve aracı gibi ek masraf ve maliyetleri, tüketicisine ve müşterisine yük etmeyip, doğrudan ve 1. elden ulaştırmaktadır.

Hedefleriniz, öncelikli planlarınızı öğrenebilir miyiz?

Mutfak dolabı üretimi ve montajı konusunda uzman kadroya sahip olan firmamızın temel prensibi uygun fiyatı, kaliteli hizmeti, planlanmış zaman içerisinde sorunsuz montaj yapmaktır. Firmamız özellikle tasarım sürecinde müşteri istek ve önerileri birinci planda tutup, ev yaşamını pratikleştiren, modern, estetik, şık ve özgün mutfak ve banyo mobilyaları üretmeyi hedef almıştır.Kısa zamanda elde ettiğimiz başarılarla, mobilya sektöründe Yalova ilinde öncü olan firmamızın, öncelikle bölgemizde ve ülke çapında da öncü olacak bir konuma ulaştırmaktadır.

Türk mobilya sektörünün durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye'de başta mobilya sektörü olmak üzere tüm imalat sektörleri için , enerji fiyatlarının ve başta KDV olmak üzere vergilerin yüksek olması, teşvik ve devlet desteklerinin olmaması, çalışanlarla ilgili sigorta masraflarının çok fazla olması, firmaların büyümesini olumsuz yönde etkilemektedir. ayrıca ülkemizde imalat sektörünün en önemli eksiği bizce, nitelikli elaman yetiştirilmeyişi ve bu konuda ailelere ve gençlere destekleyici, cezbedici devlet politikalrının olmayışıdır. özellikle şehrimizle ilgili en büyük sıkıntı ise organize sanayi bölgesi olmaması, tüm üreticilerin dar ve küçük yerlerde imalat yapmasıdır.

Gökhan Parıltan
Parıltan Ticaret

Öncelikle sizin mobilya sektörüyle tanışmanız nasıl oldu? Kuruluşundan bugüne gelinceye kadar geçirdiğiniz süreci özetler misiniz?

1997 yılından bugüne kadar istikbal ve bellona mobilya olarak devam etmekteyiz. Ağabeyimle beraber başladığımız işi halen birlikte sürdürmekteyiz.

Firmanın ürün çeşitliği ve pazar yapısı hakkında bilgi verir misiniz?

1000 e yakın ürün çeşidimiz bulunmaktadır. Markamız hem istikbal ve hemde bellona olarak 80 ülkeye ihracat yapmaktadır. Buda bizim açımızdan sevindirici ve mutlu bir tablodur. Bir evde ne ihtiyaç varsa halı, ev tekstili, koltuk, kanepe, yatak odası, yemek odası vs.hepsini mağazalarımızda bulabilirsiniz. Ayrıca indirim ve hediye kampanyaları düzenlenmektedir.

Satış sonrası hizmet konusundaki düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?

Satış sonrasında her noktaya hızlı bir şekilde ulaşan kurumsal servisimiz vardır. Sorunları hemen kayıt altına alınarak fabrika ile beraber çözüme ulaştırmanın memnuniyetini yaşıyoruz. Hemen hemen tüm sorunları çözümlüyoruz. Buda bize mutluluk veriyor.

Hedefleriniz? Şirketinizin gelecek projeksiyonuna baktığımızda neler görebileceğiz? Öncellikli planlarınızı öğrenebilir miyiz?

1.hedefimiz müşteri memnuniyetidir.2. Hedefimiz satın alınan ürünlerin eksiksiz ve muntazam bir şekilde müşteriye ulaştırmaktır.3. Hedefimiz daha da kurumsallaşmaktır. Büyümeye devam etmek zorundayız.

Türk mobilya sektörünün durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Geçmiş 10 yıla baktığımızda mobilya üretemiyorduk. Şimdi mobilya ,halı için tüm gereken hammediye de üretip dünyaya satmanın sevinci ve mutluluğunu yaşıyoruz.zamanında eksiksiz ürün evlere teslim ediyoruz.ve mobilyanında markalaşıp kurumsallaşması ülkemiz için değer yaratır. gerçekten dünyada türkiyenin mobilya sektörüne verdiği değer ortadadır.gelişmeler kısa sürede çok önemlidir.çok hızlı yol alınmıştır.

Abdullah Baltacı
Yalova Laminat San.Tic.Ltd.Şti.

Öncelikle sizin mobilya sektörüyle tanışmanız nasıl oldu? Kuruluşundan bugüne gelinceye kadar geçirdiğiniz süreci özetler misiniz?

Mobilya sektörüyle tanışmam baba mesleğimiz olduğu için çocukluğumuzda okul tatillerinde babamızın atölyesinde ona yardım ederek başladım ve zamanla ahşap ile uğraşmak hoşuma gitmeye başladı bu vesile ile 1981 yılında ilkokulda mezun oldum baba mesleğini seçtim çırak olarak mesleğe ilk adımımı attım. Askere gidene kadar böyle çalıştım 1991 yılında askerden geldiğimde babam atölyeyi bana devretti 4 kardeşimle beraber çalışmaya başladık. Bu heyecanla yurt içindeki fuarları takip etmeye ve firmaların neler yaptığını gözlemlemeye başladım baktım ki 150m2 lik atölye 4 kardeşe yetmeyeceğini ve yeni makinelerle daha büyük yerlerde imalat yapılması gerektiğini düşündüm bu düşünce ile 1998 yılanda yeni makinalar alarak üretim alanımızda büyüterek atılım yaptık bu makinalarla Laminat kapak, Laminattezgah,Büromasaları, Laminat kapı imalatına girdik ve bayağı yoğun talep gördük gelen işlere yetişememeye başladık yeni yerimizde küçük gelmeye başladı ve Yalova sanayi sitesinden 700 m2 kapalı 250m2 açık olmak üzere yer satın aldık böyle yoğun şekilde devam ederken 99 depremini yaşadık iş yerlerimiz hasar gördü 2 ay kadar çalışamadık daha sonra Yalova sanayindeki yerimize geçtik 2001 yılında şirketleşerek şu anki ismimiz olan Yalova Laminatsan.tic.ltd.şti. ismini aldık 2004 yılında yeni bir yatırıma gitme kararı aldık ülkemizinde yeni tanıştığı ürünü imal etmek için membran kaplama makineleri aldık üretim alanımızı 1200m2 kapalı 400m2 açık alana çıkardık yeni makinalar ile işçi sayımız 20 civarına çıktı pazarımızı civar illerde taşıdık bu sayedeüretimimizi artırdık bu yatırımları yaparken tamamen şirketin öz sermayesiyle yapmaya özen gösterdik bu sayede Yalova ve civar illerde hatırı sayılır üretim yapan firmalar arasında yerimizi aldık 2013 yılında fabrikamızda üzücü bir olay yaşandı fabrikamız %70 lik oranı yandı yangından sonra tekrar çok kısa bir zamanda Allah'ın izniyle ve dostlarımızın yardımlarıyla toparlandık buradan o dostlarıma tekrar teşekkür etmek istiyorum. Allah hepsinden razı olsun yangından sonra tekrar makinelerimizi satın aldık üretim yerimizi toplam 2000m2 kapalı 700m2 açık alan olan iki ayrı bölüme ayırdık.

Fabrika 1'de membran kapak ve membran kapı imalatı yapıldı kapak takibi için fabrika içine barkod sistemi kuruldu. Bu sayede imalat aşamalarını ofis bilgisayarından takip edebildik fabrika 2'de ise mutfak dolabı, banyodolabı, yatakodası, çocuk odası gibi mobilya imalatı yapmaktayız 2015 yılında markalaşmak adına Baltacı kardeşler mobilya kısaltılmışı olan B.K.M mobilya dekorasyon marka patentini aldık.

Yine 2015 yılında ıso 9001/2008 kalite belgesini aldık ve halen Yalova sanayi sitesinde 30 çalışanımızla üretim yapmaktayız.

Firmanızın imalat parkı hakkında bilgi verir misiniz?

Makine parkımızda 1 adet flat tabla cnc 1 adet konsollu cnc 2adet membranpres 1 adet pvc yapıştırma 1 adet profil çekme makinası 3 adet yatar daire 4 adet freze makinası 2 adet vidalı kompresör 1adet 3,5tonluk forklift vardır bu makineler ile aylık ortalama 8 saatlik mesaide 7,000m2 membran kapak 400 adet membran kapı 300m.tül membran kapaklı mutfak dolabı üretim yapma kapasitemiz vardır.

Firmanızın ürün çeşitliği, kapasitesi ve Pazar yapısı hakkında bilgi veririmsiniz?

Firmamız yukarıda söylediğim gibi ev mobilyası ile alakalı olarak membran kapak, membran kapı,mutfak dolabı, banyo dolabı, vestiyer, yatak odası gibi mobilya üretmekteyiz. Ürünlerimizin tamamın yerinde ölçü alıp bigisayar ortamında projelendirip müşteri beğenisine sunulmaktadır. Membran malzemesinin zengin renk kartelası ile her zevke uygun projeler üretmekteyiz ev mobilyası dışında kuyumcu dükkan dekorasyonueczaneler,hastahane mobilyası da ürün porföyümüzde mevcuttur. Pazar yapımızla alakalı firmamızın 2 çeşit müşterisi var birincisi ev müşterisi bu müşterilerimizi mobilya ile alakalı işlerini yapmaktayız ikinci tip müşterimiz bizim gibi mobilyacı müşteriler esnaf arkadaşlarımıza onların üretmediği membrankapak,membran kapı ile mobilyacı müşterilerimize hizmet vermekteyiz üretimimizin yaklaşık %50 ev müşterisi %50 si mobilyacı müşterisidir.

Hedefleriniz? Şirketinizin gelecek projeksiyonuna baktığımızda neler görebileceğiz? Öncelikli planlarınızı öğrenebilir miyiz?

Hedeflerimiz arasında fabrikamızı kurulacak bir OSB taşımak çünkü gelecek için bu metrekare yerlerde ancak bu kadar iş yapılabilir daha büyük yerler ve yeni makinalarla firmayı daha yukarılara çıkarabiliriz tabi buda öncelikli hedeflerimiz arasındadır.

AR-GE ve yeni ürün çalışmalarınızdan söz edermisiniz?

AR-GE konusunda sektörümüzde son 15 yıl içeresinde hep öncü firma olmayı başardık nerde mobilya ile alakalı yeni bir ürün çıksa makine parkurumuzu o yöne doğru hızlı bir geçiş ile o yöne doğru yöneldik ve bununla alakalı araştırma ve geliştirmeye çok önem vermekteyiz yine sektörümüzü yakından takip ediyoruz olabilecek yeniliklere göre fimamıza yön vereceğimize inanıyorum.

Türk mobilya sektörünün durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye'de mobilya sektörü 90lı yıllardan sonra hızla büyümeye ve gelişmeye başladı bundan önce 100m2lik dükkanlarda yapılan imalatlar yeterli geliyordu fakat sonraları iş gücü yerini yavaş yavaş makine gücü almaya başladı haliyle bundan sonra daha hızlı ve daha çok üretim yapıp az karlar ile sürümden kazanmayı hedeflediler tabi bunda dünyadaki kapitalizmin Türkiye'ye de yerleşmesinin büyük rolü olduğunu düşünüyorum tabi üretilen mobilyalarda kalite ve işçilik de düşüşler oldu daha basit mobilyalar beğenilir oldu bu olguya ayak uydurabilen Türk firmaları başarılı oldular en iyi örneği de İnegöl mobilyacısı başardı ciddi anlamda mobilya ihracatı yapmaktadırlar.

Sektörünüzdeki sıkıntılardan bahseder misiniz?

Sektörümüzde bizi en çok kalifiye işçi bulamamak zorluyor eskiden babalarımızın zamanında gerçekten çok sanatkar yetiştirilmiş hala daha o zamanlarda yetişen elemanlarımız olmasa işimiz çok zor yeni çırak yok olmayınca da usta yetişmiyor. Bununla alakalı neler yapılabilir araştırmak lazım yoksa önümüzdeki dönemlerde bu işi yapacak adam kalmayacak.

Selim Dangaç
Yendora Mobilya San.Tic.Ltd.Şti.

Öncelikle sizin mobilya sektörüyle tanışmanız nasıl oldu? Kuruluşundan bugüne gelinceye kadar geçirdiğiniz süreci özetler misiniz?

2008 yılından önce firma olarak gıda sektöründe faaliyet gösteriyorduk. Ancak sektördeki yaşanan sıkıntılar, büyük, hatta dev firmaların Yalova Pazarına girmesi bizim heyecanımızı düşürdü. Bu durumdan ötürü farklı arayışlar içerisine girdik. Yönetim kurulu başkanımız Sn. Hasan TEKÇE nin ön görüsüyle Yalova da mobilya sektörünü incelemeye başladık. Ve artık kara zamanı geldiğinde yönetim olarak mobilya dedik. 2008 DOĞTAŞ mobilya ile bayilik anlaşması yapıp hizmet sektöründeki tecrübemizi gıdadan mobilyaya aktardık. Şuan geldiğimiz noktada Çiftlikköy de 2000 m2 lik DOĞTAŞ MOBİLYA mağazamız, yine 1800 m2 lik ALFEMO MOBİLYA mağazamız ve Yalova merkezde 400m2 lik şirketimizin ünvanı ile YENDORA MOBİLYA olarak bu sektörde hizmet vermekteyiz. Ekip olarak ta 4 kişilik yönetim kadromuzun yanında, toplamda 9 kişilik satış ekibi, 6 kişilik montaj ve 2 kişilikte yardımcı personel olarak toplamda 21 kişiden oluşan bir istihdam yapımız bulunmaktadır.

Firmanın ürün çeşitliliği ve pazar yapısı hakkında bilgi verir misiniz?

Sektöre yön veren DOĞTAŞ ve ALFEMO gibi iki önemli markanın Yalova temsilciyiz. Aynı zamanda sektördeki tecrübemizle beraber müşterilerimizin beğenisine sunduğumuz farklı markaların ürünleri de mevcut. Genel olarak baktığımızda da Yatak Odası takımı, Yemek Odası takımı, Genç ve Bebek Odası takımları, Sehpa çeşitleri, Yatak ve Baza çeşitleri, Mutfak Masası çeşitlerinden oluşan, birbirinden farklı modellerden oluşan çok geniş bir ürün yelpazesine sahibiz.

Mobilya sektörünün Yalova'daki Pazar yapısına baktığımızda, ilk etapta gördüğümüz, gerekli fizibilitesi yapılmış, planlı yatırım çalışmalarının olmadığı. Mağazaların şehrin farklı bölgelerinde, fiziki şartların uygun olup olmadığına bakılmaksızın faaliyet göstermeleri veya faaliyet göstermeye çalışmaları. Bu dağınık görüntü müşteri tercihlerinin Yalova dışına kaymasına sebebiyet vermekte. Ancak her sektörde olduğu gibi bilinçli müşterilerin artması, markalı ürünlerin tercihini doğru oranda arttırmaktadır.

Satış sonrası hizmet konusundaki düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?

Sektörümüz her şeyden önce bir hizmet sektörü. Rekabet yoğun bu pazarda Hizmette Sınır Yoktur gibi klişe de olsa bu terim ön plana çıkmaktadır. Sadece ürün satışına kadar bir hizmet anlayışınız varsa uzun dönemde özellikle Yalova gibi küçük şehirlerde bir başarı yakalamanız çok güç.

Satış sonrası işte bu yüzden çok önemli bir alan asiında.

Biz şirket politikamız gereği bu konu üzerinde mümkün olduğunca hassas davranmaya çalışıyoruz. Herşey den önce ürünlerin teslim ve montaj süreci çok önemli. Konunun en dikkat edilmesi gereken yanı montaj ekibinin konusunda bilgili, donanımlı ve deneyimli Olması. Ayrıca firma olarak müşterimizden cevaplamasını istediğimiz mini bir anketimiz var. Ürün teslim edildikten sonra da müşterilerimizi arayıp sorunları olup olmadığını teyit ederiz. Bu kanallardan gelen olumsuz durumları da en kısa zamanda gidermek için gerekli çalışmaları yapmaktayız.

Hedefleriniz? Şirketinizin gelecek projeksiyonuna baktığımızda neler görebileceğiz? Öncelikli planlarınızı öğrenebilir miyiz?

Öncelikli hedefimiz sektörün gelişimine göre Yalova mobilya pazarına yön veren bir firma olmak. Mümkün olduğunca Yalova tüketicisinin istek ve İhtiyaçlarına Yalova dan bir Yalova firması olarak cevap verebilmek. Temsilcisi olduğumuz üreticilerle beraber YENDORA MOBİLYA olarak yerli bir marka olmak.

Türk mobilya sektörünün durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Son yıllarda Türkiye de mobilya sektörü ciddi bir gelişme göstermiştir. Bu gelişmeler dış pazardaki dikkatlerin Türkiye ye çevrilmesine vesile olmuş, dolayısı ile işin ihracat kısmında hatrı sayılır rakamlara ulaşılmıştır. Tabi bu konudaki başarının özünde markalaşma yolundaki çalışmalar var. Ancak sektördeki KDV oranı bilindiği gibi %18 dir. Kanımca bu oranın %8 e çekilmesi yurt içindeki ivmeyi çok yukarılara taşıyacağıdır. Devamında da daha güçlü markalar, inovasyonu ve motivasyonu yüksek firmaların artması, sektörün ciddi anlamda gelişmesine katkı sağlayacaktır. Mobilya sektörü ülkemizde ne kadar güçlü konuma gelirse de diş pazarda da eli bir o kadar güçlü olacaktır.

699€'dan başlayan fiyatlar

Yılbaşında Nehirden Avrupa

7 Gün 6 Gece — 22 Aralık 2015

249€'dan başlayan fiyatlar

Orta Avrupa Turu

8 Gün 7 Gece — 22 Ocak 2016

299€'dan başlayan fiyatlar

Yılbaşında Malta Turu

4 Gün 3 Gece — 31 Aralık 2015

699€'dan başlayan fiyatlar

Yılbaşında Londra Turu

4 Gün 3 Gece — 31 Aralık 2015

1599€'dan başlayan fiyatlar

Uzakdoğu Turu

11 Gün 10 Gece — 21 Şubat 2016

1890$'dan başlayan fiyatlar

Güney Afrika Turu

9 Gün 8 Gece — 12 Mart 2016

2899€'dan başlayan fiyatlar

Sakura Döneminde Japonya

10 Gün 9 Gece — 25 Mart 2016

1899€'dan başlayan fiyatlar

Sömestrda Doğu Amerika

9 Gün 8 Gece — 31 Ocak 2016

799€'dan başlayan fiyatlar

Mayısta Fas Turu

5 Gün 4 Gece — 18 Mayıs 2016

Diğer turlarımız için sitemizi ziyaret edebilirsiniz!

https://gezimanya.com/seyahat-et

GEZİMANYA

twitter.com/**gezimanya**

facebook.com/**gezimanya**

youtube.com/**gezimanya**

plus.google.com/+**gezimanya**

instagram.com/**gezimanya**

vimeo.com/**gezimanya**

Gezimanya.com | Gezmedik yer bırakma!

Detaylı bilgi için : 0212 709 43 69

UNUTULAN MESLEKLER

BIÇAKÇILIK

Bıçağın tarih öncesinde de kesici alet olarak kullanıldığı bilinmektedir. Tarih öncesi devir deyince taş devrinden ziyade cilalı taş devrinden bahsetmek gerek. Bu devirde insanlar sert taşlardan kesici parçalayıcı aletler yapmışlar. Topraktan yaptıkları kapları pişirerek onların daha dayanıklı olmalarını sağlamışlar. M.Ö. 5000-3000 yıllarında başlayan maden devrinde ise önce bakır madenini bulup işlemişler, daha sonra bakırı kalayla karıştırıp bakırdan daha sert olan tunç alaşımını elde etmişler. Demir madeninin bulunup işlenmesi ve insan yaşamına girmesi de son halkayı oluşturmuş. Bakır ve bronzdan yaptıkları kesici ve delici aletlerin demir karşısında ne kadar zayıf kaldığını görüp, demiri işleyip araç gereç yapan demircilik mesleğine dört elle sarılmışlar. Kaynaklar ilk çelik bıçağın Romalılar tarafından yapıldığını, katlanabilir çelik bıçağın M.S. 1. yüzyılda yine Romalılar tarafından imal edildiğini yazar. İnsanlar tecrübelerine ve deneyimlerine hayal güçlerini de katarak ham çelikten delici, kırıcı, ezici, parçalayıcı ve kesici aletler yapmışlar. Yöresel gelenekler, alışkanlıklar ve kullanım amaçları yaptıkları aletlerin biçimlerine de yansımış. Bu araç gereçleri yaparken yaşam koşullarına, kullandıkları yerlere göre uygun tasarımlar geliştirmişler. Ancak bunların içerisinde en faydalı, çeşidi çok, kullanımı yaygın olan bıçak olmuş.

Biçek
Bir sapla, bu sapa geçirilmiş kesici bir ağzı bulunan kesme aygıtına "bıçak", bu aygıtı yapan ustalara da "bıçakçı" diyoruz. Kaşgarlı Mahmut, Divan-ı Lügati't-Türk eserinde bıçağa "biçek" dendiğini yazıyor. Kasap bıçağı, döner bıçağı, avcı bıçağı, pres bıçağı, meyve ve ekmek bıçağı gibi kullanıldıkları yere ve şekillerine göre isimleri ve çok çeşidi olan bıçak yaşamımızın vazgeçilmezleri arasındadır.

Topkapı Hançeri
16. yüzyıl ile 17. yüzyılda Batı Anadolu'da kısa kemik saplı, eğri ve uzun gövdeli, adına "koca bıçak" denilen bir bıçak türünün, zeybekler tarafından kullanıldığı biliniyor. Bıçaklar özellikle yapıldığı yerin adıyla anılırlar. Bursa, Denizli, Kahramanmaraş Hartlap Köyü, Konya Bozkır, Trabzon Sürmene, Antalya Serik ve İzmir bıçakları gibi.
Bursa bıçakçılığı ise 700 yıllık bir geçmişe sahiptir. Ayrıca Serik'te, Denizli Yatağan'da, Kahramanmaraş'ın Hartlap köyünden her yıl bıçak festivalleri yapılıyor.
Bıçakların biçim ve kullanım amaçlarına göre isimleri vardır: mutfak bıçakları, sustalı bıçağı, et bıçakları, hançer, pala, gaddare, saldırma gibi. Sabit bıçaklar ve açılır kapanır bıçaklar olmak üzere de ikiye ayrılırlar.

En iyi hançer örneklerini Topkapı Sarayı'nda görmek mümkündür. Yavuz Sultan Selim ve Fatih Sultan Mehmet'in hançerlerinin sapları mercan, yakut ve zümrütle süslü olup zamanın en iyi hançer örnekleridir. 1741 yılında Sultan I. Mahmut tarafından İran hükümdarı Nadir Şah için yaptırılan hançeri İran'a götüren heyet Bağdat'a vardığında Nadir Şah'ın ölümü üzerine tekrar İstanbul'a döner ve ünlü hançer Topkapı Sarayı'nda kalmış olur. Dünyanın en pahalı ve güzel hançeri olduğu bilinmektedir. Osmanlı döneminde yaşamın bir parçası olan hançerler artık sadece koleksiyonerlerin ilgi alanı içerisinde kalmıştır.

Bıçağın Serüveni
Yazımızın konusunu oluşturan bıçakçılık da demircilik mesleğinin ortaya çıkmasıyla toplum yaşamındaki yerini almıştır. Ham çelikten, el emeği göz nuru bıçak yapan ustalar mesleğin günümüzde mesleğin kaybolmaya yüz tutmuş son ustaları olarak çalışmaktalar...

Eski usulde bıçak, örste dövülerek yapılırdı. Günümüzde ise hazır paslanmaz çelik şeritlerin preste kesilmesiyle yapılmaktadır. Ham çelik, yapılacak malzemenin ölçülerinde kesilir, kesilen parça dövülmeden önce ocaklarda kor haline getirilir. Maşayla ocaktan alınan kor çeliği örsün üzerinde 2-3 kişi çekiçlerle döver. Soğuyunca tekrar ocağa konulup kor haline gelinceye kadar beklenir. Bunun için ocağa körükle sürekli hava verilir.
Tekrar tekrar dövülen ham çelik istenilen inceliğe gelince demir makası ile istenilen biçimde kesilir. Bıçağın bir tarafına imal eden ustanın damgası zımbayla vurulur. Son şeklini alan ağız 240-320 numara kumlu taşla çapaklardan ve çekiç izlerinden temizlenir. Zımpara taşları yokken bu iş eğe kullanılarak yapılırdı.
Bıçak daha sonra 800 ila 1000 derecede tekrar ısıtılır. Isıtma esnasında çelik kızıl ve sarı arası renk alır. Büyük bir bidon içerisinde bulunan yağ ve su karışımına sekiz çizermiş gibi yaparak yavaş yavaş batırılıp soğutulur. Çelik suyunu alıp sertleşmiştir. Bıçağın kuyruk kısmına su verilmez. Bıçağın bu kısmına daha sonra saptaki delik sayısına göre zımba ile delikler açılır. Yağ taşında ağzı bilenerek keskinleştirilir. Bıçağın ağzı, jilet gibi keskin olana kadar bu işleme devam edilir. Bıçakçı ustaları, keskin olup olmadığını, ellerinin üzerindeki tüyleri tıraş ederek veya bıçağın keskin yüzünü başparmaklarına dikkatli bir şekilde değdirerek test ederler.

Bir bıçağın kullanıma hazır hale gelmesi için 30-35 defa elden geçmesi gerekir. Yeni tekniklerle yapılan bıçaklar bu uğraşının yarısı kadar emekle yapılmaktadır. Ham çeliğin eski yöntemle bıçak haline getirilişi bayağı zahmetli ve uzun bir uğraştır.

Karbon oranı çeliğin sertlik derecesini belirler. Karbon miktarı yüksek olan çelik cam kadar kırılgan olur. Bıçak yapımında eskiden beri %7 ve %15 karbonlu sarma çelikler kullanılmış. Böyle malzemeyle yapılan aletler çabuk oksitlenip bozuldukları için uzun ömürlü olmazlar. İçinde krom ve nikel barındıran çeliklerle yapılan aletlerden her zaman daha iyi netice alınmıştır. 2. Dünya Savaşından sonra krom, nikel içeren çelikler piyasaya çıkmış. Sonra da paslanmaz çelik dediğimiz malzemeler kullanılmaya başlanmış.

Çeliğe Çifte Su Vermek

Su verilip sertleştirilmiş bıçağın ağzı iyice temizlenir; yağdan ve kirden arındırılır. Bıçak, sırt tarafından ocağa tutularak 200-300 dereceye kadar ısıtılır. Bu işlemin bilimsel adı "temperleme" işlemidir. Temperleme sonucu çelik genellikle maviye çalan bir renk alır. Bu renk görüldüğünde malzemem temperleme sıcaklığına gelmiş demektir. Yağ ve su karışımı sıvıda tekrar soğutulur. Bu işlemle bıçağın ağzının kırılganlığı gider ve çelik güçlendirilmiş olur. Buna meslekte "çifte su verme" denir. Bir kasap bıçağının, mutfak bıçağının, bir kılıcın veya hançerin veya makasın sertlikleri farklı olur.

Bıçağa Sap Takma

Yukarıda anlattığımız uğraşlardan sonra bıçağa sap takma işine geçilir. Bunun için teke, karaca, öküz, geyik gibi hayvan boynuzları, sedef ve fildişi kemikler ile abanoz, gül, pelesenk, şimşir ve gürgen gibi ağaçlar kullanılır.

Boynuz ocağa girmeden önce iyice kurutulmalıdır. Kurutulmayan boynuz sonra tekrar eğilir. Boynuzlar ocakta ısıtılarak doğrultulur, kalıplara alınarak bir gün soğumaya bırakılır. Soğuduktan sonra kalıptaki şeklini muhafaza eder. Daha sonra kemik sap yeniden ısıtılıp bıçağın şekline göre eğim verilir. Çarklarda bıçağın şekline ve büyüklüğüne göre tesviyesi yapılır. Bıçak katlanan tipte olacaksa kalıptan çıkarılan boynuz mengeneye sıkıştırılıp testere ile ortasına bıçağın ağzının gireceği kadar yiv açılır. Sapa, üdürgü ile istenen sayıda delik delinir. Bıçağın kuyruk kısmı sapın içine geçirilir. Sapın üzerindeki delik yerlerinden, sivri bir uçla bıçağın delinecek yerleri işaretlenir. İşaretlenen yerler zımba yardımıyla delinir. Bazen de bıçak sapa takılır ve sap ve bıçak aynı anda delinir.
Bu işlemden sonra sap, bıçağa bakır pimlerle tutturulur. Bu pimler demir olursa pas yapar, bu yüzden bakır olması tercih edilir. Pimlerin her iki tarafına da bakır rondeler geçirilerek örs üzerinde her iki tarafı dövülerek ezilir. Pimin uçlarını döverken bıçağın kolay açılıp kapanmasına dikkat etmek gerekir. Bıçağa sap takılmıştır, sıra sapın parlatılmasına gelmiştir.

Sapa üdürgü ile delik delinir denmişti. Üdürgü, delme işinde kullanılan gövdesi ahşaptan olup ucu demirli eski bir delme aletidir. Şimdi bu iş için elektrikli matkaplar kullanılmaktadır. Açılır-kapanır bıçakların kuyruk bölümüne sadece iki delik açılır. Buraya çakılan pimlerden bir tanesi bıçağı sapa tutturmak içindir. Diğer pim sapın sırtına yakındır. Bu pim ise bıçağın açılma sınırını belirler. Yani bıçağın geriye doğru açılmasını engeller. Başka bir sap takma işlemi de çakma şeklindedir. Bıçağın kuyruk kısmı sivri, sapı da yuvarlak olur. Sapın ortasına açılan deliğe bıçağın sivri olan kuyruk kısmı çekiç yardımıyla çakılır. Kasap zırhı ve baklavacı bıçaklarının sapları çakma saplara örnektir.

Eskiden bıçağın sapı ve metalinin parlatılması işinde kül kullanılırdı. Bunun için meşe odunundan yapılan kömürün külü bıçağın yüzüne ve sapına ıslak bir bezle sürülür, çeliğin ve sapın iyice parlatılması sağlanırdı. Şimdi ise farklı, modern parlatıcılar kullanılıyor.

İlyasköy

Yalovanın Köyleri

Köyün 16.yüzyıl başlarında İstanbul Beyazıt Camiinin yapımı sırasında kurulduğu söylenilmektedir. Bu caminin yapımı sırasında kereste deposu olarak yararlanılan köyde bu işleri yürüten İlyas Usta adlı birinden dolayı köy bu ismi almıştır. Köy caminin yapılışı sırasında artan kerestelerle burada bir camii yapılmasıyla yerleşim merkezi haline gelmeye başlamıştır. Bugün camii avlusu içinde bulunan bir mezar kitabesi de yaklaşık 600 yıllıktır. Yakup Efendi adında birine ait olan bu taş da söylentileri doğrulamaktadır. Köy ve civarının daha eski dönemlerde de yerleşim merkezi olduğunu gösteren bir stel ise M.Ö. 500 tarihlerine aittir.

Yalova'ya uzaklığı 25 km. olan köy Kurtuluş Savaşı'nda yerleştirilen göçmenlerden oluşmaktadır. Köy halkı geçimini seracılık ve hayvancılık ile sağlamaktadır. Yapımı devam eden ve 2015 yılı sonuna kadar tamamlanması planlanan tarımsal sulama göleti ile tarımsal hacmin gelişmesi beklenmektedir.

MÜZEYYENİN SOFRASI

Müzeyyen Hanım Kimdir?

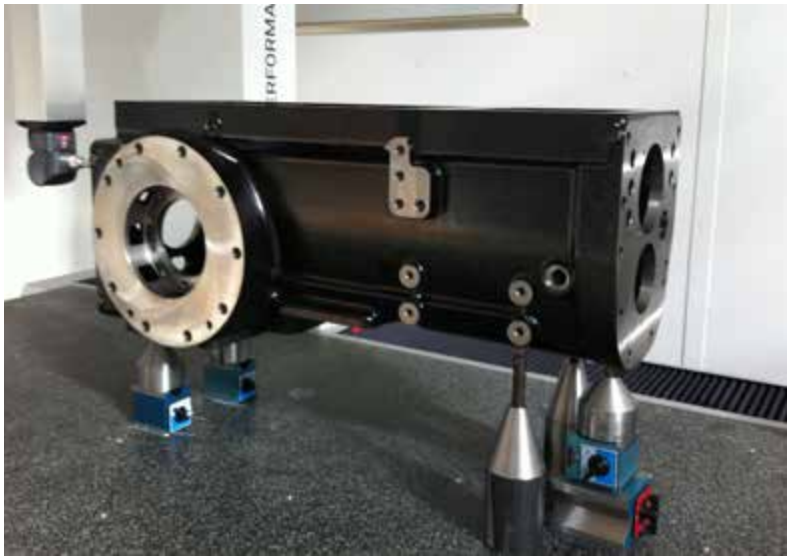
Bu mekana adını veren Müzeyyen Gültekin 14 Temmuz 1914'de Yunanistan'da Selanik'e yakın Florina Kasabasında doğdu. İlk ve orta tahsilini ailesiyle gittikleri Antalya'da tamamladı. Kız Enstitüsünden çok iyi dereceyle mezun oldu. Daha sonra Ankara Kız Ertik Öğretmen Okulu'nu ve Ankara Olgunlaşma Enstitüsünü bitirdi. Avukat olan eşiyle öğretmen olarak atandığı Adana'da tanışıp evlendi. 5 çocuk yetiştirdi. Adana'da biçki- dikiş öğretmenliği ve terzilik yaptı.

Çevresine enerjisiyle ışık saçan, bilgi yayan, kurduğu görkemli sofralarda güzel yemekleriyle konuklarını ağırlayan Müzeyyen Gültekin zaman içinde Adana'da çok sevildi. Rastlantı bu ya, mimar oğlu İsmail Hakkı Gültekin Adana Kız Enstitüsü Öğretmeni bir öğretmenle-Gülseren Gültekin- evlendi. Oğulları Görkem Gültekin (yani ben) Adana'da babaannemin evinde dünyaya geldim. Şimdi Onun anılarını " Müzeyyen'in Sofrası"nda yaşatmak istiyoruz. Kuşaktan kuşağa bereket, lezzet, damak tadı aktarılsın diyerek... Babaannem Müzeyyen Gültekin 8 Aralık 2008 yılında Mersin'de kızının evinde vefat etti. Rahmetle, saygıyla ve özlemle anıyoruz.

PUNTO
MAKİNA LTD. ŞTİ.

2003 yılında Bursa'da Makina ve Kesici Takım Ticareti ile başlayan faaliyetimiz 2013 yılından itibaren Talaşlı üretim konusunda, Yeni Sanayi Caddesi No.37 Taşköprü, Çiftlikköy, Yalova adresindeki fabrikamızda devam etmektedir. Punto Makina 12.000 m² açık alan üzerinde 2.500 m² kapalı üretim alanında, 30'a yakın tecrübeli ve dinamik kadrosuyla üretimini sürdürmektedir.

Amacımız;teklif hazırlama aşamasından başlayarak,müşterilerimize yaptığımız ürün teslimine kadar tüm süreç boyunca, müşterilerimizin beklentilerini en üst seviyede karşılayarak, müşteri memnuniyetini sağlamaktır. Bu amaca uygun bir şekilde firmamız Kalite Yönetim Sistemini ISO 9001:2008'e göre, Çevre Yönetim Sistemini ISO 14001:2004'e göre ve aynı zamanda İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemini de OHSAS 18001:2007'ye göre yapılandırmış ve aynı zamanda belgelendirmiştir. Fabrikamızdaki ağırlıklı olarak CNC yatay işleme merkezlerimiz, CNC dik işleme merkezlerimiz ve CNC tornalarımızdatoplam olarak 25 adet CNC tezgah ile öncelikli olarak Makina, Otomotiv ve İş makinaları Sanayii olmak üzere üretimine başlamış, Savunma ve Havacılık sektörlerinde de Pazar arayışlarını gerek yurt içinde gerekse yurt dışında sürdürmektedir.



Punto Ltd. Şti tüm üretimini yetenekli, bilgili ve deneyimli teknik kadrosu denetiminde, titizlikle ve her aşamada üstün kalite anlayışı ile yapmaktadır. Gelecekteki faaliyet planları; yeni projelerinin yanısıra modern üretim ve kalite yöntemlerinin topyekün benimsenmesine dayanmaktadır.
Diğer taraftan ise müşterilerinin beklenti düzeyini karşılamak üzere gerekli yatırımlarını yapmakta, ürün ve hizmet kalitesi düzeyini sürekli geliştirmektedir.

Otomotiv ve İş makinaları sanayiine ürettiği ürünler genellikle motor ve aktarma organı parçaları olup büyük ve karmaşık geometriye sahiptirler. Makine sektörüne ise hassas ve yük altında çalışan parçalardır.
Satışlarının önemli bir bölümünü yurt içi müşterilerine yapmasına rağmen, bu ürünlerin son kullanıcıları tamamına yakın kısmı yurt dışındadır.

YERLİ TEKNOLOJİYE 866 MİLYON LİRALIK DESTEK

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, yerli teknolojik ürün üreten ancak "iş bitirme" belgesi olmadığı için kamu ihalelerine giremeyen firmaların sorunlarının çözülmeye başlandığı bildirdi. Işık, bu kapsamda 66 adet Teknolojik Ürün Deneyim Belgesi alan 47 firmanın 866 milyon liralık ihale kazandığını ifade etti.

Bakanlığın yerli üreticiyi desteklemek adına geçen yıl hayata geçirdiği proje ile Ar-Ge projeleri sonucu ortaya çıkan hizmetler ve yerli malı belgesine sahip ürünlere sahip firmalara Teknolojik Ürün Deneyim Belgesi veriliyor. Söz konusu firmalar, 5 yıl geçerliliğe sahip olan ve "iş bitirme belgesi" yerine geçen belge ile kamu ihalelerine girebiliyor. Uygulamayla Ar-Ge yapan ve teknoloji tabanlı üretime başlayan işletmelerin kamu alımları yoluyla desteklenmesi ile yerli firmaların büyümeleri ve küresel firmalarla rekabet edebilir hale gelmeleri amaçlanıyor.

Bakan Işık, yerli üretimi her alanda desteklediklerini vurguladı. Bu kapsamda önemli düzenlemeleri hayata geçirdiklerini anlatan Işık, tüm kamuya, yüzde 15 fiyat farkı olsa dahi yerli ve yenilikçi ürünü satın almayı zorunlu hale getirdiklerini bildirdi.

Bunun yanı sıra yerli teknolojik ürün üreten ancak "iş bitirme belgesi" olmadığı için kamu ihalelerine giremeyen firmaların sorunlarının da fiilen çözülmeye başlandığına dikkati çeken Işık, "Bu kapsamda, 47 firmamıza kamuda iş bitirme belgesi yerine geçecek 66 adet Teknolojik Ürün Deneyim Belgesi verdik. Böylece, 'Benim yerli bir ürünüm var ama iş bitirme belgem olmadığı için kamu ihalelerine giremiyorum' denilen sorunu ortadan kaldırmış olduk. Firmalarımız, aldıkları bu belge ile bugüne kadar 866 milyon liralık ihale kazandı" diye konuştu.

"Firmaların yüzde 66'sı en az bir ihale kazandı"

Belge sahibi olup da ihaleye katılan firmaların yüzde 66'sının en az bir ihale kazandığını aktaran Işık, söz konusu ihalelerin yüzde 45,5'inin belediyelerden, yüzde 22,7'sinin bakanlıklardan, yüzde 13,6'sının KİT'lerden ve yüzde 18,2'sinin diğer kamu kuruluşlarından alındığını söyledi.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Işık, ihalelerdeki ürünlerin yüzde 61,1'inin orta yüksek teknoloji, yüzde 38,9'unun ise yüksek teknoloji alanlarına ait olduğunu kaydetti.

SANAYİ ÜRETİMİ %2,8 ARTTI

Takvim etkisinden arındırılmış sanayi üretim endeksi, eylülde geçen yılın aynı ayına göre yüzde 2,8 artarken, mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış sanayi üretimi bir önceki aya kıyasla değişiklik göstermedi.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), eylül ayına ilişkin sanayi üretim endeksi sonuçlarını açıkladı.

Buna göre, mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış sanayi üretimi, eylülde bir önceki aya göre değişmedi. Mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış hesaplamada, eylülde bir önceki aya göre madencilik ve taş ocakçılığı sektörü endeksi yüzde 3,1, imalat sanayi sektörü endeksi yüzde 0,2 azalırken, elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtımı sektörü endeksi yüzde 2,2 arttı.

Mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış ana sanayi gruplarında, bir önceki aya göre en yüksek artış yüzde 2,2 ile dayanıksız tüketim malı imalatı, en yüksek düşüş ise yüzde 6,3 ile dayanıklı tüketim malı imalatında görüldü.

İmalat sanayi alt sektörleri incelendiğinde, söz konusu dönemde en yüksek artış yüzde 15,1 ile diğer ulaşım araçlarının imalatında yaşandı. Bu artışı yüzde 12,2 ile temel eczacılık ürünlerinin ve eczacılığa ilişkin malzemelerin imalatı, yüzde 7,6 ile de kayıtlı medyanın basılması ve çoğaltılması takip etti. Bu alanda en yüksek azalış ise yüzde 13,1 ile bilgisayarların, elektronik ve optik ürünlerin imalatında gerçekleşirken, söz konusu azalışı yüzde 12,5 ile kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri imalatı, yüzde 6,4 ile de mobilya imalatı izledi.

Takvim etkisinden arındırılmış sanayi üretimi arttı

Takvim etkisinden arındırılmış sanayi üretimi ise geçen yılın aynı ayına göre yüzde 2,8 artış kaydetti. Sanayinin alt sektörleri incelendiğinde eylülde yıllık bazda, madencilik ve taş ocakçılığı sektörü endeksi yüzde 9,2 azaldı, imalat sanayi sektörü endeksi yüzde 3,2 ve elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtımı sektörü endeksi yüzde 6 arttı.

Öte yandan, arındırılmamış sanayi üretim endeksi, eylülde geçen yılın aynı ayına göre yüzde 7,91 düşüş gösterdi.

TÜİK verilerine göre, sanayi üretim endekslerinin takvim etkisinden arındırılmış yıllık değişim oranları şöyle:

Yıl	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık	Yıllık Ortalama
2012	0,8	2,1	3,5	4,3	3,6	1,9	3,1	1,4	4,5	0,7	3,5	-0,8	2,4
2013	1,7	4,3	2,1	2,8	0,6	4,9	4,0	0,7	6,4	2,4	4,8	6,8	3,5
2014	7,6	5,1	4,5	5,0	3,4	1,5	3,3	4,7	2,6	2,3	0,6	2,5	3,5
2015	-2,1	0,9	4,7	3,8	2,4	5,5	0,3	7,2	2,8				

Doç. Dr. Mustafa KURT
Yönetim ve Strateji Uzmanı

İŞ'TE GELECEK 10 YIL

Çevremizdeki dönüşümün evrelerini bile algılamakta zorlandığımız dönemlerden geçiyoruz. Böylesi bir ortamda iş dünyasının geleceği (orta vadeli olsa bile) hakkında kehanetlerde bulunmak elbette güç bir iş. Yine de iş insanları yakın gelecekte karşılaşacağı gelişmeler hakkında ilgisini koruyor. Bu çerçevede yakın geçmişteki trendleri de dikkate alarak gelecek 10 yıl için öngörülerde bulunmak ve iş dünyasını bu gelişmeler hakkında uyarmak gerekiyor. Bu yazıda iş dünyası için yönetsel bir bakış açısıyla 3 temel başlıkta dönüşüm alanlarını açıklamaya çalışacağım: (1) İşletmeler, (2) İşler, (3) İşi yapanlar. Bu öngörüler sadece spesifik hizmet sektörlerini değil üretim sektörünü de biçimlendirecek ipuçlarına sahip. Bu yüzden bu öngörülere sadece bilişim, danışmanlık, e-ticaret düzleminde bakmak eksik kalacaktır. Bu gelişmeler tarım işletmesinden restorana, otomobil üreticisinden üniversiteye kadar her firmayı/kurumu dönüştürme potansiyeline sahiptir. Yine de bir dönüşümden bahsettiğimizi ve bu dönüşümün farklı sektörleri farklı oranlarda etkilediğini not düşmek gerek.

İşletmeler: Gelecek trendleri içerisinde işletmelerin nasıl dönüşeceğine bakılırsa öncelikle işletmelerin giderek sanallaşacağından bahsetmek mümkün. Gelecek 10 yıl içerisinde birçok sektörde işle ilgili fiziksel ofislere gerek kalmayacak. İşletmeler web ortamında faaliyet yürütecekler ve girişimciler esnek bir şekilde bulundukları fiziksel mekanlardan işleri yönetmeyi tercih edecekler. Böylece birçok sektör için hem müşteri hem de çalışanlar bakımından coğrafi sınırlılıklar neredeyse ortadan kalkmış olacak. Bu durumu yönetmek de elbette zorlaşacak.

İkinci olarak işletmelerin başarısında müşterilerin belirleyiciliği daha da artacak. O yüzden işletmeler rakiplerinden çok müşterileri konusunda obsesif olmaya başlayacaklar. Akıllı teknolojilerle müşteri deneyimleri anlık paylaşılabilir olacağından işletmeler bu deneyimleri olumlu olarak yönetmeye odaklanacaklar. Müşteri tarafından beslenmeyen web siteleri ve iş modelleri büyük oranda işlevsizleşecek. Elbette müşteri gruplarının nasıl yönetileceği bugünden gündeme alınması gereken bir başlık.

Gelecek dönem güçlü ancak tek başına yaşayan canlıların değil sürülerden ortaya çıkacak zekanın ve değerin önemli hale geleceği bir dönem olacak. Şaşırtıcı olsa da aslanın koyunlara yenileceğini, sürü zekasının giderek önem kazanacağını, küçük ama çok sayıda aktörü toplayabilen platformların güçlü hale geleceğini söylemek mümkün.

Bu çerçevede en başarılı ve karlı işletmelerin bir topluluk oluşturabilen pazaryeri kuran işletmeler olacağını beklemek lazım. Fiziksel olarak da sanal olarak da baksak başarı topluluklara ulaşmakla gelecek. Ülkemizde yemeksepeti.com örneğiyle gördüğümüz bu iş modeli halen dünyada birçok sektörde belirleyici olmaya devam ediyor. Hiçbir otomobili olmayan Uber dünyanın en büyük taksi işletmecisi, hiçbir emlağı olmayan AirBnB ise dünyanın en büyük konaklama hizmeti sunucusu haline gelmiş durumda. Bu trend dünyada belirleyici olmayı sürdürecek, kaliteli topluluk oluşturma fikirleri başarılı olmaya devam edecek.

Ayrıca gelecek 10 yıl içerisinde daha da bollaşacak olan veriyi analiz etme ve yararlanma hızı işletmelerin başarısında belirleyici olacak. Veriden hızlı yararlanarak fırsatları değerlendiren ve ilk olarak bir iş modelini uygulayanlar kazanmaya devam edecek.

İşletmeler marka oluşturmada daha pasif hale gelecekler ve müşteri deneyimleri marka başarısında belirleyici olacak. Bu çerçevede reklamların önemi giderek azalacak, tüm kullanıcılar tarafından izlenebilen müşteri deneyimleri marka başarısında belirleyici olacak.

İşletmeler daha çok insana ve çevreye yatırım yapar hale gelecekler. "İnsan Kaynakları" tanımlaması büyük ölçüde tedavülden kalkacak ve "yetenek yöneticisi", "insan yöneticisi" gibi ünvanlar kullanılmaya başlanacak. Çeşitlilik işletmelerin performansını artıran bir unsur haline gelecek ve ülkeler arası hareketlilik giderek artacak. Çeşitlilik zemini oluşturabilen firmalar yeni dönemin en önemli başarı kriteri olan yenilikleri daha verimli şekilde başarabilecekler. Bu tip grupları yönetmek ise artan şekilde zorlaşacak.

İşletmelerin çevre duyarlılığı başta olmak üzere sosyal sorumluluk karnesi müşterilerin tercihlerinde en önemli belirleyicilerden olacak. Bu kapsamda pazar pozisyonunu iyileştirmek için sadece jenerik rekabet stratejilerine değil tüketici gruplarında sempati oluşturmaya artan şekilde yatırım yapılacak. Bunlar ise klasikleşen yollarla değil yaratıcı tema ve uygulamalarla başarılabilecek. Ayrıca şirketler daha demokratik yönetime doğru ilerleyecekler, faaliyet gösterdikleri çevrelerden toplum temsilcilerini yönetişim mekanizmalarına dahil etme ihtiyacı hissedecekler. Yönetim işi daha da karmaşıklaşacak. Ülkemiz açısından sektörlerde konsolidasyon devam edecek, ana sektörlerde oyuncu sayısı azalacak, organize perakendenin derinleşmesiyle "küçük esnaf" birkaç iş kolu değişikliği sonrasında ya bir sisteme entegre olmaya ya da evlerine çekilmeye razı olacak. Böylece firmaların ölçekleri büyüyecek, küçük ancak yetenekli firmalar ayıklanacak ve önemli işlevler görür hale gelecek, böylelikle yerel iş sistemi içerisinde verimlilik sağlamaya dönük olumlu gelişmeler gözlenecek.

İşler : Gelecek 10 yıl içerisinde işlerin doğası önemli ölçüde değişecek. Düşük ve orta derece beceri gereken işlerin önemsizleşip değerini yitireceği, yüksek derecede beceri gerektiren işlerin daha da değerleneceğini öngörebiliriz. Burada kastım herhangi bir yönetim kademesi değil, bir firma organizasyonun en alt kademesinde de yüksek beceri gerektiren işler olabilir ancak bu kademede bu tipteki işlere daha az rastlanır.

İşleri yapanlar açısından da bir dönüşüm olacağı muhakkak. İşyerlerinde basit işlerin neredeyse tamamı robotlar tarafından yapılacak. Hatta birçok evde robot kullanımı yaygınlaşmış olacak. Bir çok sektörde hali hazırda insanların icra ettiği çok sayıda pozisyon artık olmayacak. Düşük ve orta-seviye beceri gerektiren işler robotlar tarafından yapılacağından bu tip beceriler sağlayan öğretim kurumları fonksiyonsuz hale gelecek. Yüksek zihinsel beceri gerektiren işler daha da popülerleşecek ve önemini artıracak, bu becerilere sahip bireyler önemli tepe pozisyonları elde tutmaya devam edecek. Üretim işletmelerinde yüksek derecede teknik uzmanlığa sahip çalışanların önemi artacak, gelişmiş ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de zanaatkarlığın değeri en az birkaç kez artmış olacak.

Ayrıca işlerin giderek mekanlardan bağımsızlaşacağını, artan şekilde teknolojiler üzerinden icra edileceğini öngörmek mümkün. Çoğu iş, işgörenlerce evlerinden ya da bulundukları mekanlardan yapılabilir hale gelecek. Şirketler ve liderlerin bu gruplara liderlik edebilmesi zorlaşacak, liderlerin yükü artacak.

Son olarak bugün genellikle bir işletme içerisinde olması gerektiği düşünülen iş hayatı ve kariyer gibi olgular giderek bağımsız bir karaktere bürünecek. İşler şirketlerden bağımsız hale gelecek. Uber, AirBnB, Etsy, Upwork gibi platformların sayısı giderek artacak ve bir şirkete bağlı olmadan bağımsız olarak çalışanların oranında çok önemli artışlar yaşanacak. Z kuşağı olarak tanımlanan yeni jenerasyonun iş dünyasında ağırlığının artmasıyla bu eğilim iyice yerleşecek.

İşi Yapanlar: Gelecek 10 yılı işi yapanlar açısından değerlendirdiğimizde iki temel başlıkta (girişimci ve profesyoneller) analiz yapmak mümkün. İlk olarak girişimcilik çerçevesinde baktığımızda önümüzdeki dönemde geleneksel işleri yapanlar/kuranlar artık girişimci olarak anılmayacak. Girişimciler Schumpeter'in "yaratıcı yıkım" şeklinde tanımladığı yenilik becerisini üstlenenler olacak. Bu çerçevede gelişmiş ekonomiler bakımından iş modellerinde muhteşem yenilikler yapanlar, gelişen ekonomiler için ise bunları başarılı şekilde yerel bağlama uyarlayanlar başarılı girişimciler olacak. Girişimcilik ile profesyonellik tercihlerinde kazanç farkı giderek artacak. Ayrıca zenginlik daha demoktatik ve ulaşılabilir hale gelecek.

Gelecek 10 yılı profesyoneller açısından değerlendirdiğimizde ise önümüzdeki 10 yıl içerisinde 2000 yılı sonrası doğmuş olanların (Z kuşağı olarak isimlendirilenlerin) iş dünyasında en büyük gruplardan biri haline geldiğini göreceğiz.
Bu jenerasyonun en önemli özelliği mobil teknolojilerle bütünleşmiş olmaları. Bu bütünleşme bağımlılıktan ziyade mobil teknolojilere yükledikleri işlevsel anlamla ilgili. Bu yüzden bu neslin yönlendirdiği şirketler yeni müşteri gruplarını daha başarılı anlayabilecekler. Ayrıca bu grubun şirketlerle olan kariyer ilişkilerinde belirleyici olan kendilerine sunulan güven ve sosyalleşme olanağı olacak. Bu ortamı yaratmayı başarabilen şirketlerle başaramayanlar arasında önemli uçurumlar oluşacak. Bu grubun bir diğer özelliği ise deneyimleme motivasyonları. Bu motivasyonla kariyerleri boyunca bir kaç sektör ama çok sayıda şirket değiştirmeye eğilimli olacaklar. Yeni nesle dönük işe alımlar, bağlılık oluşturma ve işveren markası oluşturma çabaları sosyal medya üzerinden kurgulanacak. Ayrıca bu grubun toplam çalışan sayısı içerisindeki oranı arttıkça şirketlerde işin tüm faaliyetlerdeki ağırlığı azalmaya başlayacak, şirketler çalışanlarının sosyal aktiviteleri için platform olmaya başlayacak. Çalışma süresi artan verimlilik sayesinde azalırken iş dışı aktivitelerin payı artacak.
Y kuşağı temsilcileri ise teknolojiyi kendilerine adapte edebildikleri ölçüde hem girişimci hem de profesyonel olarak başarılı olma şanslarını artıracaklar. Tecrübelerini yeni iş mantığı ile birleştirebildikleri ve Z kuşağıyla uyumlu çalışabildikleri ölçüde nadir bulunur ve değerli olmayı sürdürecekler.
Gelecek dönemde liderlik bugünkü algılanmasından önemli derecede ayrışacak şekilde oldukça nadir bulunan bir yapıya kavuşacak ve mükemmel icra edilmesi gerekli olacak. Liderliğin icrasının büyük bölümü dijitalleşecek, teknoloji kullanmada ayırt edici becerilere sahip insanların liderlik şansları artacak. Z kuşağını çoğunlukla Y kuşağı içerisinden çıkacak "dijital liderler" yönetecek.

SON SÖZ YERİNE

Yukarıda 3 temel başlık açısından sunmaya çalıştığım öngörüler size ne kadar gerçekleşebilir ya da makul geliyor bilmiyorum (görüşlerinizi e-posta adresime gönderebilirsiniz) ama bir çok firma sahibi ve yöneticinin bu konuları gündemlerine alması gerektiğini düşünüyorum. Hele hele Türkiye gibi dönüşüm ve uyarlanma hızının çok yüksek olduğu bir ülkede bundan kaçınan yönetici ve işletmelerin gelecekte zorlanacaklarını söyleyebilirim.

Dr.Fatih Özatay

Fed'in faiz artırma kararı yaklaştı

ABD Merkez Bankası (Fed) Başkan Yardımcısı Fischer 12 Kasım'da kısa bir konuşma yaptı. Bu konuşmasında, döviz kurunun ABD ekonomisi üzerindeki etkisini irdeliyor, Fed'de kullanılan bir modelin bulgularına dikkat çekiyor ve buradan yola çıkarak para politikası sıkılaştırmasının neden ötelendiğini açıklıyor.

Bizim gibi ülkeler açısından bu sıkılaştırmanın başlangıcı, hangi sıklıkta yapılacağı ve şiddeti çok önemli. Döviz kurunu ve yurtiçi faizleri, elbette yukarıya doğru, hemen etkileyecek çünkü. Bu nedenle, bizim ekonomi kanallarında ve ekonomi yazarlarının köşelerinde Fed'in ne zaman faiz artıracağı en çok tartışılan konuların başında geliyor. Bu çerçevede sözünü ettiğim metin özel bir önem taşıyor. Fischer'in konuşmasının son kısmından başlayayım önce. Fed, faiz kararı alabileceği sekiz toplantı yapıyor yılda. Bunların bir kısmından sonra karar komitesinde yer alan üyelerin politika faizinin, büyüme oranının ve enflasyonun ileride alabilecekleri değerlere ilişkin öngörüleri yayınlanıyor. 2014'ün Haziran ayında üyelerin 2015 sonu için ortalama politika faizi beklentisi şu andaki düzeyin oldukça üzerinde (kabaca yüzde 0.25'den 1.25'e artış). Farklı bir ifadeyle, 2014'ün sonlarından başlayarak 2015 içinde devam eden bir dizi faiz artırımı kararı öngörüyor(du) çoğu üye.

Oysa 2015'in sonuna geldik; faiz artırımına gitmedi Fed. Nedeni, Ekim ayındaki son toplantıdan sonra yayınlanan karar komitesi tahminlerinde yer alıyor. Haziran 2014'de 2015 ve 2016 sonu için yaptıkları enflasyon ve büyüme öngörülerini oldukça aşağıya çekmiş durumda üyeler.

O tarihte 2016 sonu için öngördükleri politika faizlerinin ortalaması yüzde 2.5 iken geçen Ekim'de bu öngörü yüzde 1.5'e düşmüş durumda.

Ama dikkat: Ekim ayının sonunda yapılan toplantıdan 2016 sonuna kadar 14 aylık bir süre var. Bu sürede belirgin bir faiz artırımı olacağını ima ediyor bu öngörü. Zaten Fischer da konuşmasının sonunda o toplantının peşi sıra yayınlanan duyurudaki "Aralık ayındaki toplantıda faizlerin artırılabileceği" yolundaki cümleye dikkat çekiyor. Elbette beklenmedik bir gelişme olmadıkça.

Haziran 2014'teki öngörülerin bu denli değiştirilmesine ve dolayısıyla faiz artırma döngüsünün başlatılmasının ertelenmesine yol açan 'beklenmedik' gelişme ise doların değerlenmesi. O toplantıdan bu yana geçen yaklaşık 1.5 yılda doların yüzde 15 düzeyinde değerlendiğine dikkat çekiliyor konuşmada. ABD Türkiye, Çin ya da Brezilya'ya kıyasla çok daha 'kapalı' bir ekonomi (ABD'de bizim gibi ülkelere kıyasla ihracatın ve ithalatın milli gelire oranı çok daha düşük; bu anlamda 'kapalı'). Döviz kurunun değeri dolayısıyla bizim gibi ülkelerdeki kadar önemli değil. Ama Fischer döviz kurunun göreli önemsizliğine karşın, doların bu denli değerlenmesinin yine de ABD için önemli olumsuz sonuçları olduğuna dikkat çekiyor.

Fed'de kullanılan bir modelin sonuçlarına değiniyor. Ulaşılan sonuçlara göre, doların kalıcı olarak yüzde 10 değerlenmesi halinde, üç yıl sonunda ABD'nin ihracatı yüzde 7 düşerken ithalatı yüzde 3 artıyor. Dolayısıyla (dolar hiç değerlenmeseydi durumuna kıyasla) milli gelir bu süre sonunda 1.5 puan düşüyor. Bu azalmanın yarısı ilk yılda oluyor. Buna karşılık, enflasyon önce sınırlı bir oranda düşüyor sonra başlangıç düzeyine dönüyor.

Avrupa Merkez Bankası'nın çok gevşek bir para politikası uygulaması ve dolayısıyla ABD faizleri ile Avrupa faizleri arasındaki farkın açılması bir yandan artan küresel riskler diğer yandan ABD'nin mali varlıklarının cazibesini son 1.5 yılda artırdı. Doların değerlenmesinin temel nedeni bu.

Fischer, doların değerlenmesinin enflasyon üzerindeki etkisinin yaşanıp bittiğini söylüyor. ABD'de faiz artırımının gecikmesinin temel nedeni hatırlarsanız enflasyonun uzun dönemli hedef olan yüzde 2'nin hala altında seyrediyor olması. Yoksa Fed'in baktığı ikinci temel gösterge olan işsizlik oranı çoktandır arzulanan düzey olan yüzde 5 civarında.

Bu konuşmadan bizim ekonomi kanalları ve köşeleri için ne çıkarsama yapılabilir derseniz, Aralık ayındaki toplantıda faiz artırımı kararı alınmasının yüksek olasılık olduğu belirtilebilir. Elbette yine beklenmedik bir gelişme yaşanmazsa.

Dr.Güven Sak
Akademisyen

Bu yıl Avrupa'ya Türkiye üzerinden yasa dışı girenlerin sayısı şimdilik 7 kat arttı

Bundan birkaç yıl önce, daha Olli Rehn Avrupa Komisyonu'nda Genişlemeden Sorumlu Komiserken, etrafı bir pozitif gündem arayışı sarmıştı. Türkiye'nin Avrupa Birliği üyelik süreci bir türlü ilerlemiyordu. Gelen bizi geçiyordu. Uyum için yeni bölüm açamıyorduk. Engeller vardı. Avrupa Birliği ile Türkiye arasında oturup konuşacak konu kalmadığı gibi, yetkililer bir araya geldiğinde, geleceğe yönelik ağızda acı bir tat bırakmayan bir konu da bulamıyorlardı. Pozitif gündem arayışı işte böyle bir şeydi. Şöyle ağız tadıyla muhabbet edecek, kimsenin birbirini suçlamayacağı bir mesele yoktu aramızda. Ama şimdi var.

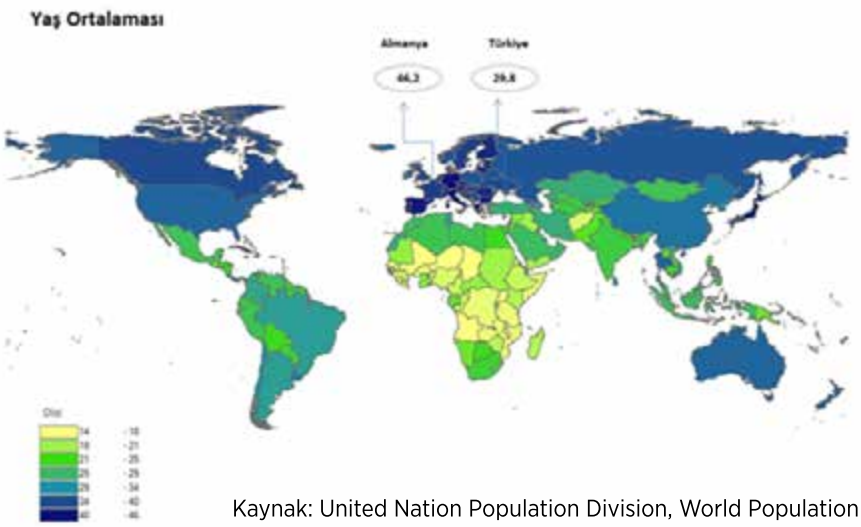
Almanya Başbakanı Angela Merkel, 1 Kasım seçimlerinden önce Türkiye'deydi. Bu aralar, Yunanistan Başbakanı Çipras da Türkiye'ye gelecek. Suriyeli mülteci akınının artan bir biçimde Avrupa'ya yönelmesi, Avrupalı liderleri Türkiye'ye getiriyor. Bu vesileyle Suriye meselesi de Avrupa'nın gündemine geliyor. Halbuki Suriyeli mülteciler 2011 yılından beri sanki bir tek Türkiye'nin problemiydi. Şimdilerde ise Avrupa'nın da problemi haline geldi. Neden?

Avrupa'ya yasa dışı yollarla gelen toplam mülteci sayısı 2015 yılının ilk 8 ayında 2011-2014 ortalamasına göre yaklaşık 3,5 kat artarken, aynı dönemde Türkiye'den Yunanistan vasıtasıyla Avrupa Birliği'ne giriş yapanların sayısı 7 kat arttı. Avrupa'ya girişin 3 rotası var. Orta Akdeniz üzerinden İtalya ve Malta'yı kullananlar, batıda İspanya'yı deneyenler, bir de Doğu Akdeniz'de Yunanistan üzerinden gelmeye çalışanlar var. Doğu Akdeniz yolu ile gelen mülteciler, bu yılın Ocak-Ekim ayları arasında birden arttı. Toplam mültecilerin yüzde 60'ı bu rotayı tercih etmeye başladı 2015 yılında. Peki, bu neden böyle?

Can kaybı açısından bakarsanız, Avrupa'ya geçişin en uygun yolu Türkiye üzerinden Yunanistan'a giriş yapmaya çalışmak. Burada uygun yolu, can kaybı açısından en ucuz yol olarak tanımlayabilmek mümkün mesela. Türkiye'den Yunanistan'a geçerken boğularak ölen Alan bebeği hala unutmadık. Ama bu rotadan geçiş yapmaya çalışanların yalnızca yüz binde 6'sı hayatını kaybediyor. Halbuki İtalya üzerinden girmeye çalışan mültecilerin binde 2'si hayatını kaybediyor. Ne oluyor? Türkiye'den Yunanistan'a gitmeyi denemek yerine İtalya üzerinden gitmeye çalışmak için yola çıkmak, yolda ölme ihtimalini 3 kat artırıyor. Ayrıca Türkiye'den kaçak gitmeye çalışmak çok daha ucuza mal oluyor. Yol daha kısa ve rahat.

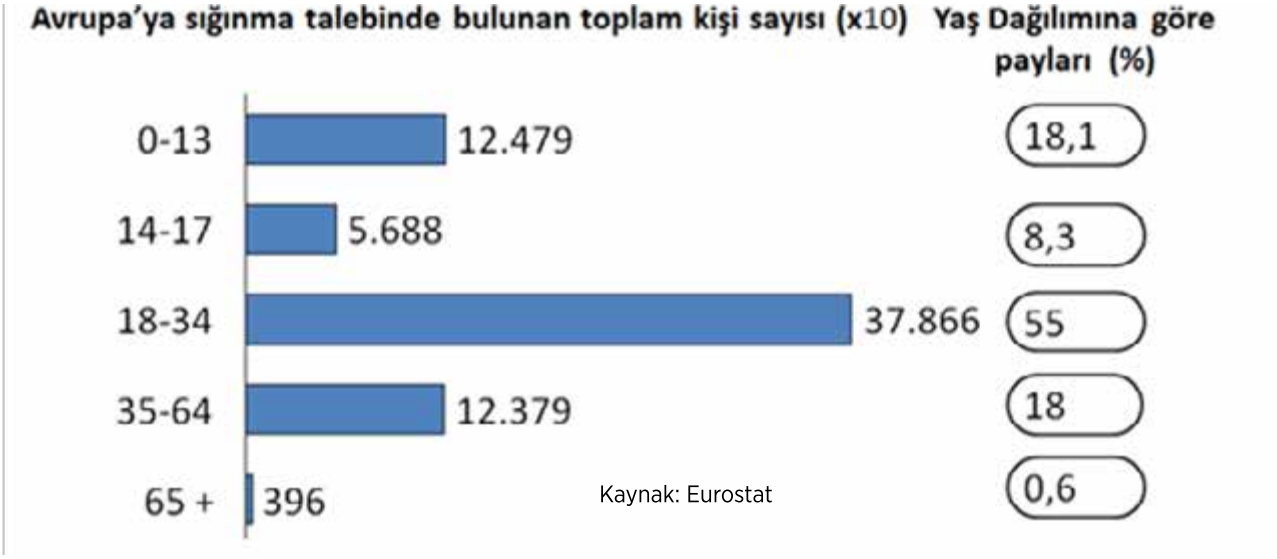
Mültecilerin yaş dağılımına baktığınızda ise esasen gençlerin bu tehlikeli yolculuğu tercih ettiğini görmek mümkün oluyor. Eurostat mülteci istatistiklerine göre, Avrupa Birliği ülkelerine sığınma talebinde bulunanların yüzde 81'i 35 yaşın altında. Bunların yüzde 68'ini ise 18-34 yaş grubu oluşturuyor. Nedir? Yaşlanan Avrupa nüfusunun ihtiyaçlarına uygun genç mülteciler ancak başvuruda bulunabiliyor. Başvuruda bulunabilmek için önce ilgili ülkeye giriş yapmanız gerekiyor.

Şekil 1: Ortalama yaş, 2015



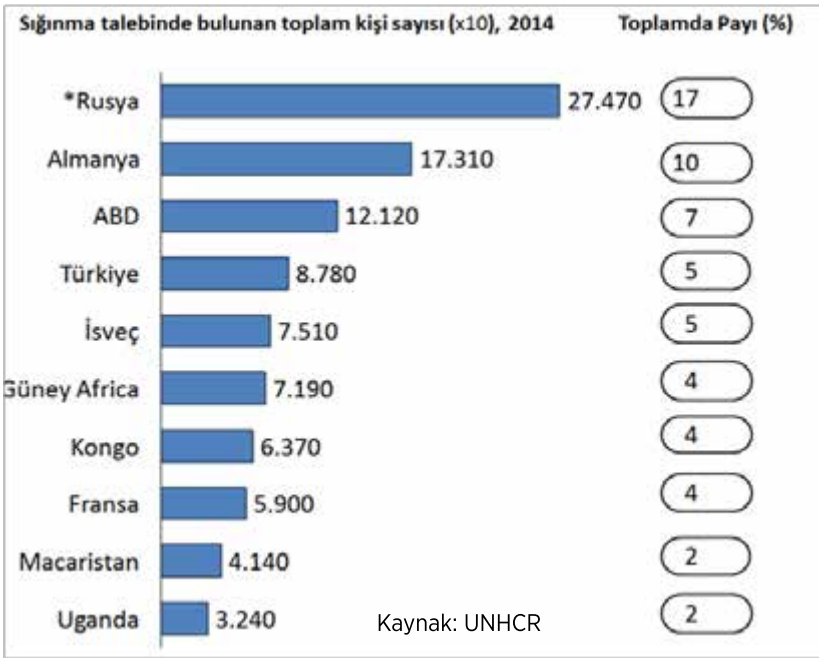
Kaynak: United Nation Population Division, World Population Prospects 2015

Şekil 2: Avrupa'dan sığınma talep eden toplam kişi sayısı ve yaş dağılımı, 2015



Sığınma başvurusu açısından bakarsanız, en çok talep Almanya'ya yapılıyor. 2015 yılı itibariyle, Yunanistan üzerinden kaçak olarak gidenlerin yüzde 70'ini Suriyeliler oluşturuyor. 2013 yılında bu oranın yüzde 20'lerde olduğunu da bir not edeyim. Artış pek hızlı.

Şekil 3: Sığınma talep eden toplam kişi sayısı ve ülkelere göre dağılımı, 2014[1]



Avrupa'ya yasa dışı yollarla sığınanlar içinde Suriyelilerin sayısı artmış. Bu arada, Avrupa'ya girişlerde Türkiye-Yunanistan rotasının kullanımı hızla önem kazanmış. İşte bu nedenlerle, Avrupalı liderler bu aralar Türkiye'ye geliyor. Avrupa Birliği ile Türkiye'nin, Türkiye'nin bitmeyen üyelik süreci dışında da konuşabilecekleri ortak bir gündemleri var artık. Bu gündemin hakikaten faydalı bir diyaloga dönüştürülebilmesi için Türkiye'nin öncelikle Suriyeli mültecileri ne yapacağı konusunda bir karara varması gerekiyor.

Ama önce bir noktayı tespit edelim: Suriyeli mülteciler daha birkaç 10 yıl buradalar, bir yere gitme imkanları yok. Türkiye'nin Avrupa'ya yasa dışı mülteci akınını sıfırlayabilme imkanı da yok. Bu işi ancak kapsamlı bir plan dahilinde yönetmek mümkün. Yoksa bir oyun planı ve proje olmadan, "siz şimdi bize bir 3 milyar euro verin, bakarız" demek pek de manalı gelmiyor bana doğrusu. Ne bileyim?

[1] Rusya'ya sığınma talep eden kişilerin %99'unu Ukraynalılar oluşturmaktadır.

ODTÜ, bilgisayarda klavye ve fare devrini bitiyor

Bilgisayarlara fare ve klavyeyle verilen komutları göz hareketiyle yerine getiren teknoloji ODTÜ'de geliştirildi. ODTÜ ve Öğretim Teknolojileri Eğitimi Bölümü öğretim üyesi Prof. Dr. Kürşat Çağıltay, araştırma görevlisi Mehmet Dönmez ile "bilgisayarlara göz hareketleriyle komut verme" teknolojisini geliştirdiklerini açıkladı. Bilgisayarda klavye ve fareye gereksinimini ortadan kaldıracak sistemde, gözün hareketiyle imleci, bakılan noktaya hareket ediyor; gözler bir saniye kırpıldığında tek tıklama, 2 saniye kırpıldığında da farenin çift tıklama hareketi otomatik yapılabiliyor. Gözlerle bilgisayarın sanal klavyesini açıp yazı yazmak ve arama yapmak da mümkün.

Tamamen Türk mühendislerin tasarımı olan yazılım sisteminin maliyetinin herkesin temin edebileceği bir seviyede olduğunu vurgulayan Çağıltay, sistemin 300-500 dolar dolayında bir maliyeti olduğunu bildirdi. TÜBİTAK'tan aldıkları destekle geliştirdikleri teknolojinin, fare ve gereksinimini ortadan kaldırdığını, sadece gözlerle ekrana bakarak tüm komutların verilebildiğine dikkat çeken Prof. Dr. Çağıltay, şunları söyledi: "Gözünüzü hareket ettirdiğinizde ekrandaki fare oku, göz nereye bakıyorsa oraya hareket ediyor. Gözlerinizi bir saniye kırptığınızda tek tıklıyor, 2 saniye kırptığınızda çift tıklama hareketini yapıyor. Böylece bilgisayarı elinizle kullanırken fareye ya da klavyeye dokunurken yapılan hareketlerin hepsini sadece gözlerle gerçekleştirebiliyorsunuz. Sanal klavyeyi açıp harflerin üzerinde gözünüzle gezinip yazı yazabiliyorsunuz ya da bir web sitesini açtığınızda, buradaki ilgili bağlantılara tıklayarak ilgili sayfaya gidip bilgisayar üzerindeki tüm kullanım işlemlerini gerçekleştirebiliyorsunuz."

Çağıltay, teknolojinin özellikle savunma sanayinde yeni ufuklar açabileceğini, bir silah sistemini hedefe yönlendirmede elle komut yerine gözle hedefin üzerine bakarak komut verilebileceğini belirtti. Arabaların içine monte edildiğinde de radyonun sesini açma kapama, kanalları değiştirme gibi işlerin gözlerle yapılabilir hale gelebileceğine işaret eden Çağıltay, bunun için arabaya gözün hareketlerini yansıtan ayna türü ufak birtakım donanımsal değişiklikler yapılmasının yeterli olacağını kaydetti. Evlerdeki ısınma ve aydınlatma sistemleri, perde ve televizyonun açılıp kapanmasının bu teknolojiyle mümkün olacağını aktaran Çağıltay, sistemin sağlık ve eğitim alanında da kullanılabileceğini söyledi. Projeyi hayata geçirirken temel hedeflerinin, boynundan aşağısı felçlileri teknolojilerine kavuşturmak olduğuna değinen Çağıltay, elleri ve kollarını kullanamayan felçli hastaların, bu teknoloji sayesinde sadece gözlerini kullanarak kullanabileceklerini, evde istedikleri her şeyi gözleriyle çalıştırabileceklerini anlatıp, teknolojinin farklı bir sürümünü ise az görenlerin göz eğitimleri için geliştirmeye çalıştıklarından söz etti. Teknolojinin geliştiricilerinden Dönmez de teknolojiyi istem dışı kırpmaları algılamayacak şekilde programladıklarının altını çizdi.

Op. Dr. Alp Özçelik
Özel Yalova Hastanesi
Genel Cerrahi Uzmanı

MEME KANSERİNDE ERKEN TEŞHİS ÖNEMLİ

Dünya Sağlık Örgütü verilerine göre; her yıl 10 milyon yeni kanser vakası ortaya çıktığını ve her yıl 6 milyon kansere bağlı ölüm görüldüğünü söyleyebiliriz. Meme kanseri, kadınlarda birinci sıklıkta görülür. Kadın kanserlerinin %25'ini oluşturur. Akciğer kanserinden sonra ikinci en sık ölüm nedenidir. Meme kanseri ülkemiz için önemli bir halk sağlığı sorunudur.

Ülkemizde kadınlar arasında en sık rastlanan kanser tipidir. Ülkemizde mevcut verilere göre, doğu bölgelerimizde 20/100.000, batı bölgelerimizde ise 40-50/100.000 oranında bir sıklık mevcuttur. Memedeki süt bezleri ve süt kanallarını döşeyen hücrelerin çeşitli nedenlerle genetik hasara uğrayarak kanser hücresine dönüşmesi ile birlikte kliniğe yansıyan tabloya meme kanseri denir.

Meme Kanserinde Erken teşhis?

Ductal epitelyum hücrelerinde meydana gelen anormal değişimin ba-zal membranı geçmeden önce tespit edilmesidir. Meme kanserinde erken tanı basamakları, kendi kendine meme muayenesi, klinik meme muayenesi, mamografi ile birlikte uygulamada duyarlılık ve seçiciliği arttırdığı gösterilmiş. Memenin aralıklı olarak mamografi ile incelen-mesi, toplum kökenli taramalarda mortaliteyi % 30 oranında azalttığı gösterilmiştir.

Meme Muayenesi Nasıl Yapılmalıdır?

Her kadın, 20 yaşından sonra her ay menstruasyon bitiminden sonraki ilk hafta içerisinde (3.-5.gün) veya adet başlangıcı itibariyle 7.-10. günler arası kendisine meme muayenesi yapmalıdır. Menstruasyon görmeyenler ise ayın herhangi bir gününü baz alarak her ay aynı gün meme muayenelerini yapmalıdır. 20-40 yaşları arası 2-3 yılda bir, 40 yaşından sonra da yılda bir kez hekim tarafından meme muayenesi yaptırmalıdır.

Yüksek risk faktörlerini taşıyanların muayenelerini daha sık aralık-larla yapılması gerekir. (6 ay)
Meme muayenesinde ilk adım gözle inceleme (İnspeksiyon)'dur.

Meme Muayene pozisyonları;

İleri doğru yaslanarak,
Başının üzerine ellerini koyarak,
Kalçalarının üzerine ellerini dayayarak yapılır.

Memenin gözlem ile muayenesi

Aynanın karşısında kollar iki yana rahat bir şekilde bırakılır.
Memelerin şekil ve boyutu gözlemlenir. (Her iki meme arasında kısmen asimetri olabilir).
Meme uçlarının farklı yönlere bakıp bakmadığı, meme başı çekilmesi olup olmadığı kontrol edilir.
Meme derisinde kızarıklık, buruşma, portakal kabuğu görüntüsü değerlendirilir.
Meme ucundan akıntı olup olmadığı kontrol edilir. (Bazen normal olarak memelerden hormonların etkisi ile süt veya sarı-yeşil arası renkte sıvı gelebilir.)

Ayna karşısında yapılan bu işlemler, Göğüs kaslarını kasacak şekilde;

Eller kalçaya bastırılarak,
Kollar yukarıya kaldırılarak
Vücut öne doğru eğilerek tekrar edilmeli ve memeler gözlemlenmelidir.

El ile Muayene yöntemleri;

Tekerlek dingili - Aksilladaki meme kenarından, direk çizgi ile meme başına doğru parmak uçları ile yapılır.
Orta merkezli daireler- Konsentrik daireler veya meme etrafında daireler çizilerek yapılır.

Meme dokusunun tüm katmanlarını kontrol etmek ve derin dokulardaki bir patolojiyi atlamamak için memeye hafif-orta ve daha kuvvetli baskı uygulayarak muayene edilir. El ile muayene hem ayakta hem de yatar pozisyonda yapılabileceği gibi, kayganlığın artırılabilmesi için banyoda sabun köpüğünden, vazelin ve benzeri kayganlaştırıcı kremlerden faydalanılabilir. Yatarak muayenede; Muayene edilecek meme tarafındaki omuzun altına bir yastık yerleştirilir ve o taraftaki el başın arkasına alınır. Diğer el ile meme muayene edilir.
Kadınlarda şikâyetlere yol açan meme hastalıklarının çoğu bu muaye-neleri yaparak ortaya çıkarılabilir. Meme muayenesinde saptanan veya şüphelenilen patolojiler için genel cerrahi uzmanına danışılmalıdır. Direk tetkike yönelmekten kaçınmak gerekir.

Risk Faktörleri

Değiştirilemez

- Cinsiyet (K>E)
- Yaş
- Genetik Yatkınlık
- Meme hastalıkları
- Irk
- Çevresel etkenler
- Menarş-Menopoz yaşı

Değiştirilebilir

- İlk doğum 30 yaş üstü ise risk yüksek
- Doğum kontrol haplarının kullanımı
- Hormon tedavisi
- Alkol, sigara
- Şişmanlık
- Hiç doğum yapmamış kadınlar

HRT'nin Riskleri

- Meme Yoğunluğunda Artış
- Meme Kanseri
- Endometriyum kanseri
- Taşlı kolesistit
- Venöz tromboembolizm

Genetik Yatkınlık

- Ailede meme kanseri öyküsü
- Birey genç yaşta meme kanserine yakalanmışsa, diğer aile bireyleri için risk daha fazla artıyor (3 kata kadar)
- Irk
- Meme kanseri gelişme riski
- Yüksek: Kafkasyalı
- Düşük: Zenci, Asyalı, İspanyol, Kızılderili
- Meme kanserinden ölüm riski
- Fazla: Zenci – tanı genellikle ileri evrede

Çevresel Faktörler

Özellikle genç yaşta, endüstriyel bölgeye yakın yaşama, bazı gaz ve metaller

MEME KANSERİNDE HORMONAL RİSK FAKTÖRLERİ

- Kadın olmak
- Yaş
- Erken menarş (<12)
- Geç menopoz (>55)
- İlk gebelik yaşı (>30)
- Hiç doğurmamak
- Obezite (BMI>27)
- Doğum kontrol hapı kullanılması
- Hormon Replasman Tedavisi (>5 yıl)
- Laktasyon (16 ay)
- Mamografide dansite artışı
- Aile anamnezi

Hormonal Faktörler

Riski Arttıran

- Ik menstruasyon: 12 y. Önce
- Menopoz: 55 y. Sonra
- İlk hamilelik yaşı: 35 y. sonra
- HRT: 5 yıldan fazla
- Uzun süreli kontraseptif

Riski Azaltan

- İlk doğum: 20 y. Önce
- Emzirme > 16 ay
- Beslenme ve Alışkanlıklar
- Yağlı beslenme
- Aşırı kilo (menapoz dönemi)
- Fazla alkol kullanımı
- Sigara içilmesi

Meme Kanseri Öyküsü

Kişide meme kanseri hikâyesi varsa, diğer memede kanser riski 3-4 kat artar. Ailede 1.derece yakında meme ca varsa risk 2-3 kat artar, bazı meme hastalıkları, Atipik hiperplazi (risk 5 kat), LCIS (lobular carcinoma in situ)(risk 10 kat) artar.

Dr. Z. Cüneyt AKYILDIRIM
AKSEL İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ A.Ş

İŞ KAZALARI KADERİMİZ DEĞİLDİR!!!

Yalova'da ülkemizin önde gelen kurumsal bir kimya fabrikasında 15 yıldır işyeri hekimliği yapıyorum.
2013 yılından itibaren Çalışma Bakanlığı'ndan onaylı OSGB(Ortak Sağlık ve Güvenlik Birimi)'ler aracılığıyla işyerlerine hizmet vermeyi sürdürüyorum.

OSGB işine girince küçük ölçekli işyerlerini de yakından tanıma fırsatı buldum. Türkiye'nin iş sağlığı ve güvenliği ile ilgili genel durumundan haberdar olduğum için, işyerlerindeki durumu görünce açıkçası çok fazla şaşırmadım. Küçük işletmelerin çoğu, yasa ve yönetmelikler zorunlu kıldığı için işyeri hekimiyle veya iş güvenliği uzmanıyla anlaşma yapmak istiyordu.Anlaşma yapan bir kısım firmaya yapılması gerekenleri söylediğimizde ne yazık ki pek tatminkar yanıtlar alamıyorduk. İş sağlığı ve iş güvenliğine para harcamak istemiyorlardı. İşyerlerinde sürekli iş kazaları meydana geliyor, işçiler sağlıksız koşullarda çalışıyorlardı. İşyerlerinin mutfak, yemekhane, tuvalet, çay ocağı gibi yerlerinde hijyenik kurallara riayet edilmiyordu. Halbuki iş kazası sonucu işverenlerin uğradığı maddi ve manevi kayıplar, işyerine iş sağlığı ve güvenliği tedbirlerine harcanacak paradan çok daha fazla miktarlardaydı.
Aslında hepimiz bu duruma aşina olmuştuk. Televizyonlarda her gün bir iş kazası haberi, bir yangın haberi, kötü koşullarda çalışan bir fırın veya pastane haberi görmeye alışmıştık. Asıl tehlikeli olan da buydu zaten. İş kazaları, trafik kazaları, hijyenik koşullarda çalışmayan işyerleri sanki kaderimizdi.
Bildiğiniz gibi ülkemizdeki işyerleri, Çalışma Bakanlığı tarafından az tehlikeli, tehlikeli, çok tehlikeli olmak üzere 3 gruba ayrıldı. Çok tehlikeli ve tehlikeli grupta yer alan yaklaşık 700bin işyerinin, ancak 200binin işyeri hekimliği ve iş güvenliği uzmanlığı hizmeti aldığını biliyoruz. Yasal zorunluluk bulunmasına rağmen işverenler bu hizmeti almaktan özellikle kaçınıyor. Hal böyle olunca, Türkiye iş kazası sonucu can kayıplarında Avrupa birincisi ve dünyada da sürekli ilk 5 ülkenin içinde yer alıyor.
Uluslararası Çalışma Örgütü(ILO)'nün 2013 yılı İşçi Görünümü Raporuna göre dünyada her bir dakikada 4 çalışan iş kazası veya işe bağlı bir hastalık nedeniyle hayatını kaybetmektedir. Yani bir yılda yaklaşık 2 milyon kişi bu nedenle ölmektedir. Göz ardı ettiğimiz bir konu, iş kazaları veya meslek hastalıkları nedeniyle sakat kalan çalışanlarımızın fazlalığıdır. Buna trafik kazaları sonucu sakat kalanları da eklediğimizde üretime doğrudan katkısı olan, genç nüfusumuzun sağlığı gittikçe bozulmaktadır.
Yazımı sizlere hazırlarken, Yalova'da bir çalışanın daha hayatını kaybettiği haberini aldım ve çok üzüldüm. İnsanların ekmek paralarını kazanmaya çalışırken hayatlarını kaybetmeleri kaderimiz olmamalıdır.
Artık en azından Yalova'da iş sağlığı ve güvenliği alanında bazı çalışmalar, araştırmalar, iyileştirmeler, toplantılar, eğitimler, sempozyumlar, isg yarışmaları ile tarafların duyarlılığını arttırmalıyız.
Şansımız Yalova'nın sosyokültürel düzeyinin yüksek olması, Türkiye'nin en küçük yüzölçümüne sahip olan ili olmasıdır. Bu sayede organize olmak çok daha kolay olabilecektir. İşverenleri ve çalışanları iş sağlığı ve güvenliği konularında bilinçlendirmek için, konuya taraf olan tüm kurumların bir araya gelerek daha çok çalışması gerekmektedir.

Halen sahibi olduğum Aksel İş Sağlığı ve Güvenliği A.Ş. bünyesinde yer alan Ortak Sağlık ve Güvenlik Birimi ve İlk Yardım Eğitim Merkezimiz ile Yalova ve Kocaeli'de pek çok firmaya hizmet veriyoruz. Sorumluluğumuzun ve yaptığımız işin bilincinde olarak çalışıyoruz. İşyerlerinde alınan çok basit önlemlerle bile insanları güvenli ortamlarda çalıştırabileceğimizin farkındayız. İş güvenliği uzmanlarımızın ve işyeri hekimlerimizin işyerlerini düzenli olarak ziyaret etmeleri, her geçen gün çalışanların ve işverenlerin iş sağlığı ve iş güvenliği ile ilgili farkındalıklarını arttırmaktadır.
İşverenleri ve çalışanları iş sağlığı ve güvenliği alanında sürekli olarak eğitmek yasal bir zorunluluk olmakla birlikte, iş yaşantısında güvenli çalışma farkındalığını arttıran başka bir önemli faktördür.
Yönetmeliklere göre az tehlikeli işyerleri en az 3 yılda bir kez 8 saat isg eğitimi, tehlikeli işyerleri en az 2 yılda bir 12 saat isg eğitimi ve çok tehlikeli işyerleri en az her yıl 16 saat isg eğitimi almak zorundadır. Ayrıca her çalışanın mesleki eğitim sertifikasının da bulunması gerekmektedir.
İnsanların çalıştıkları işyerlerindeki tehlike ve risklerle ilgili bilinçli ve eğitimli olmaları elbette iş kazalarını ve meslek hastalıklarını azaltacaktır.
Merkezimiz aynı zamanda, Yalova Halk Eğitim Müdürlüğü ile yapmış olduğu protokolle çalışanlara Milli Eğitim Bakanlığı onaylı mesleki eğitim sertifikası da vermektedir.
Yazımın son kısmında sanayi ve ticaret hayatımıza farklı bir açıdan değerlendirme yapmak isterim.
İçinde Türkiye'nin de bulunduğu gelişmekte olan ülkelerin büyüme hedeflerine ulaşabilmesi, refah seviyesini ve kişi başına düşen milli geliri arttırabilmesi, ancak çok çalışarak mümkün olabilecektir.
Zira gelişmiş ülkeler bizden öndedir ve onlar da çalışmaya devam etmekte ve araştırma geliştirmeye bizden daha çok bütçe ayırabilmektedir. Yani biz gelişirken, onlar da katma değeri yüksek, yükte hafif ancak pahada ağır ürünler üreterek, gelişmişlikte onları yakalamamızı zorlaştırmaktadır.
Çok çalışmak demek, tabii ki sağlıksız ve güvensiz koşullarda çalışmak demek değildir. Elimizdeki en değerli gücümüz olan genç nüfusumuzun sağlığını bozmadan, güvenli koşullarda çalışmasını sağlamak, en önemli hedeflerimizden biri olmalıdır.
Bu amaçla çalışma hayatının içinde olan tüm resmi ve özel kurumlar biraraya gelerek, organize olmalı ve ortak hareket etmelidir. İş sağlığı ve güvenliği konusundaki gayretlerimiz emin olun ki, gelişen sanayimize daha çok güç verecektir.
Aksel İş Sağlığı ve Güvenliği A.Ş. olarak, biz üzerimize düşen görevi yerine getirmeye her zaman hazırız.
Tüm işveren ve çalışanlarımıza bol kazançlar diler, herkese sağlıklı günler temenni ederim.

SAKSONYA'NIN BAŞKENTİ dresden

Gezi Notu:
Tuğçe Yılmaz

Elbe Nehri kıyısında yer alan Dresden, Almanya'nın Saksonya eyaletinin başkenti. Katedralleri, sarayları, kuleleri ile yıllar boyu pek çok ressama ilham veren bir kent olmuş.
Yıllar boyu Almanya'nın en önemli endüstri ve kültür kenti olan Dresden, en büyük yıkıma 2. Dünya Savaşı sırasında uğramış. Savaşta kentin neredeyse tamamı harap olmuş. Özellikle de 13 Şubat 1945 itibariyle 2 gün boyunca müttefikler tarafından şehrin % 75'ini bombalanmış, 18 bin asker ve sivil hayatını kaybetmiş. Savaş sonrası kentin tamamı aslına uygun şekilde yeniden yapılandırılmış ve burası Doğu Almanya'nın bir parçası haline gelmiş, uzunca bir sure komünist yönetim tarafından yönetilmiştir.Liepzig'e 1,5 saat, Berlin'e ise 2 saat mesafede olan kenti sindirerek gezmek isterseniz en az 2 tam gün ayırmalısınız. Long weekend sevenler için Dresden hem Berlin ile hem de Liepzig ile kombine edilecek bir rota. Gitmek için en ideal dönem ise Mayıs- Ekim arası. Hem hava şartları daha elverişli hem de festivallere denk gelebileceğiniz zamanlar.
Kent eski şehir Altstadt ve yeni şehir Neustadt olmak üzere iki kısma ayrılıyor. Eski kent kısmı kentin turistik cazibe merkezi. Bu bölümde barok kiliseler, saraylar, dünyaca ünlü müzeler, pasajlar yer alıyor.

Neustadt denilen yeni şehir tarafı ise gece hayatının, alışveriş merkezlerinin iş dünyasının yer aldığı bölge. Buradaki en ünlü alışveriş caddesi ise Königstraße. Eğer amacınız tarihi yerleri gezip akşam saatlerinde biraz dinlenmekse Altstadt kısmındaki otelleri tercih edebilirsiniz. Ama gündüz gezeyim akşam da gece hayatını yaşayıp diyorsanız Neustadt kısmındaki otelleri tercih edebilirsiniz.
Kentin biraz daha bohem bir bölgesi daha var. Burası daha çok ikinci el plak, giysi, kitap satan enteresan dükkânların olduğu, antikacıların ve daha çok sanatçı kesimin gittiği bar ve gece kulüplerinin yer aldığı bölge. Buraya Outer Neustadt diyorlar. Burası yeni şehir olarak anılsa da 2. Dünya Savaşı'nda daha az yıkıma uğradığı için aslında buradaki yapılar eski şehirdekilerden daha eski.
Kentin kalbi ve cazibe merkezi Altstadt olduğu için görülmesi gereken yerlerin büyük çoğunluğu da burada. İsterseniz tek seferde 22 önemli noktayı yol üzerinde görebileceğiniz Hop on-hop off tarzı otobüslere binebilirsiniz, isterseniz kenti yürüyerek keşfedebilirsiniz.
Öncelikle şunu söylemeliyim ki Dresden'de nereye giderseniz gidin karşınıza hep bir isim çıkacak: Güçlü Augustus. August the Strong olarak anılan kral Dresden'in eski şehir kısmını planlayan ve gelişmesine katkı sağlayan gösterişe önem veren bir kraldır.
İlk olarak 1709 senesinde inşa edilmiş olan Zwinger sarayından gezinize başlayabilirsiniz. Barok tarzdaki bu yapı güçlü Augustus'un gösterişli yapılar yaparak zenginliğini göstermesinin bir kanıtı. Ancak bu yapı kral öldüğünde yarım kalmış ve bir kısmı krallın ölümünden 100 sene sonra tamamlanmış.

Geniş bir bahçe etrafındaki gösterişli binalardan oluşan bu yapının açık alanı zamanında panayır alanı olarak da kullanılıyormuş.

Barok Dönemi yapılarına güzel bir örnek olan Zwinger'in en etkileyici bölümlerinden biri ise taç kapı. Yapının genelinde çok incelikle işlenmiş figürler dikkat çekiyor.

Bu saray günümüzde bir müze kompleksi olarak hizmet veriyor. Rembrandt, Rubens, Botiçelli ve Tziano gibi önemli ressamları eserleri yer alıyor.

Zwinger sonrası yönünüzü Elbe Nehri'ne doğru belirlerseniz, ilk olarak Tiyatro Meydanı'na ulaşacaksınız. Theatre Platz olarak anılan meydan oldukça geniş olup, sol tarafında yer alan ünlü opera binası ile ün kazanmış.
Rönesans, Yunan ve Barok mimarisini harmanlayan bu yapı Mimar Gottifried Semper tarafından yapılmış olup kesinlikle görülmeye değer. Semper Opera binası her ne kadar eski görünse de aslında yapımı o kadar da eski değil. Çünkü bu bina yapıldıktan sonra 3-4 kez talihsiz bir şekilde yerle bir olmuş ve defalarca aslına uygun biçimde yeniden yapılmış ve 1989 yılında hizmete açılmıştır.

Aynı meydanın sağ tarafında ise kale olarak anılan Schloss Dresden ve Yeşil Kubbe olarak anılan Grünes Gewölbe yer alıyor. Grünes Gewölbe'ye ulaşmadan önce yine sağ taraftaki kilise dikkatinizi çekecek. Belirgin bir kubbesi olmayan kiliseyi yaparken Floransa'dan etkilenilmiş. Kiliseyi süsleyen çok fazla aziz figürü var.

Grünes Gewölbe'de görmeniz gereken en önemli eser 23 bin parça Meissner porseleninden yapılmış dünyanın en büyük mozaik resmi olan Fürstenzug.

Bu resim 1127 ve 1904 yılları arasında Saksonya Krallığı'nı yöneten kralları, lordları ve dükleri resmediyor. Bu yapı 2. Dünya Savaşı'nda yıkılmamış sadece birkaç parça porselen düşmüş yerlerine yenileri konularak restore edilmiş. Yapının en ilginç taraflarından biri resimde sadece bir tane kadın olması ve çok detay bir işçilik ile yapılması.

Buradan sonra eski zamanlarda atların barındığı alana geliyoruz. Bu yapının içini gezmeye vaktim olmasa da avluya bakan kısımlardaki sütunlar üzerindeki geyik başı süslemeleri bir hayli etkileyici idi.
Bir sonraki durak Avrupa'nın balkonu olarak da adlandırılan Brühlsche Terrasse. 500 metre uzunluğundaki bu teras Rönesans döneminden kalma bir kalenin üzerine inşa edilmiş.

Terastan meşhur Augustus Köprüsü'nü görebilirsiniz. Elbe'nin karşı kıyısına bağlanan bir diğer köprü ise Carola köprüsü.

Bu teras kentin en hareketli yerlerinden biri. Özellikle burası gündoğumu ve gün batımlarında fotoğraflamak için müthiş bir yer. Terastan Elbe'nin diğer kıyısına baktığınızda pek çok devlet kurumunu görebilirsiniz.

Terastan biraz daha devam ettikten sonra ağaçlık alanın önündeki merdivenlerden sırtınızı Elbe'ye verip aşağıya doğru inebilirsiniz. Burada bekleyen 3-4 tane fayton göreceksiniz. Oldukça iri atların çektiği bu at arabaları ile Altstadt bölgesinde keyifli bir tur yapmak mümkün.

Bu bölümün en dikkat çekici yapısı ise 2. Dünya Savaşı'nda tamamen yerle bir olan ve yıllar boyunca yıkıntı halinde kalan Frauenkirche.

Eski 3,539 taşa yeni taşlar eklenerek aslına uygun biçimde orijinal planına sadık kalınarak yeniden yapılandırılmış ve 2005 senesinde hizmete açılmıştır. Bu kilisenin tadilatı tam tamına 180 milyon dolara mal olmuştur. İçi oldukça gösterişli.

Dresden'de bunlara ek olarak görülebilecek diğer yapılar arasında; Modern Sanatlar Akademisi, Hygiene Museum, Groser Bahçesi, yeni şehir kısmındaki fıskiyeleri ile meşhur olan Albert Meydanı, Martin Luther Kilisesi ve Kunsthof pasajı sayılabilir. Tüm bunlar sonrasında artık bir yemeği hak ettik. Dresden'in en pahalı ve lüks oteli olan Taschenberg Palais bünyesindeki Sophienkeller kesinlikle görülmesi gereken bir restoran.

Bu restoran sadece yemekleri ile değil, etkileyici dekorasyonu ile de size ziyafet yaşatacak.

BAHÇELERDE BAKIM TAKVİMİ

Bahçe bakımı nedir?

Her mevsim yaşayan renkli bahçelere sahip olmak elinizdedir. Bahçenize doğru zamanda ve doğru şekilde bilgi ile yapılacak müdahaleler ile bu mümkündür.

Bu sonucu elde etmek için bahçenize bilgili eller tarafından doğru zaman ve şekilde bakım yapılması gerekir.

Toprağınızın özelliklerinin bilinerek uygun zamanlarda bitkilerinizin ve toprağınızın gübrelenmesi bitkilerinizin sağlıklı gelişimi ve toprağınızın kalitesi açısından oldukça önemlidir.

Mantarlar, bakteri ve virüslerin sebep olduğu bitki hastalıkları, böceklerin oluşturduğu sorunlarla mücadele etmek için periodik olarak koruma amaçlı, sorunlara karşı mücadele amaçlı ilaçlama yapmak bitki sağlığı için hayati önem arzeder.

Doğru zamanlarda ve uygun şekillerde yapılacak bitki budama ve biçme işleri bitkilerin sağlıklı gelişimi için gereklidir.

Bahçelerin temiz tutulması, hastalıklı dal ve yaprakların temizlenerek imha edilmesi, bitki köklerinin havalandırılması, yabani otlarla mücadele bahçelerinizin gereksinmesi olan diğer önemli işlerdir.

Bahçelerinizin sadece bahar ve yaz aylarında değil diğer mevsimlerde de bakıma ihtiyacı vardır.

Ocak ayı bakımları

Bitkilerin üzerindeki karlarının temizlenmesi don etkisi ve kar kırılmalarının önlenmesi için gereklidir.

Kırılan dalların temizlenmesi, yaralı dokularını macunlanması, don tehlikesine karşı hassas türlerin sarılarak muhafaza edilmesi, drenaj sorunlarının giderilmesi, göllenmelerin drene edilmesi vb.

Şubat ayı bakımları

Şubat ayı bitki budamaları için en uygun zamandır.

Hava şartları gözönünde bulundurularak (yağışsız havalarda) yapraklı ağaçların, çalıların (meyve ağaçları, süsbitkileri vs) budama işlemi yapılabilir. Ayın sonlarına doğru bakırlı ilaçlarla bitkilerin gövde ve yaprakları ile gövdenin toprağa bağlandığı toprak çevresi ilaçlanmalıdır.

Mart ayı bakımları

Kıştan çıkan bitkilerin budama ve form verme işleri mart ayı boyunca sürdürülebilir.

Bakırlı ilaçlarla yapılan koruma ilaçlaması da aynı şekilde bu ay içinde yapılmalıdır.

Azot ağırlıklı ilkbahar gübrelemesi yapılarak çimler kuvvetlendirilir. Kış nedeni ile sararmış olan renkleri normale döner.

Nisan ayı bakımları
İlkbahar gübrelemesi bu ay içinde sürdürülmelidir.
Koruyucu mantar ve böcek ilaçlaması 15 günde bir tekrar edilmelidir.
Nisan ayı içersinde tava gelmiş toprak işlenmelidir.
Mevsimlik çiçekler , bazı soğanlı bitkiler ve çok yıllık yerörtücüler dikilebilir.
Mevsimlik çiçek tohumları bu ayda ekilebilir.
Tohum ekme yoluyla çim tesisi, meyve ağaçlarında göz aşısı için en uygun aydır.

Mayıs ayı bakımları
Mayıs ayında havaların birdenbire ısınması nedeniyle ilk haftadan sonra ekme çim tavsiye edilmez.
Çimler hava sıcaklığına bağlı olarak daha hızlı büyüdükleri için haftada bir kez biçilmeleri gerekir.
Çim alanların düzenli bir şekilde sulanması ve toprağın sürekli nemli kalması sağlanmalıdır.
Böcek ve mantar zararlılarına karşı mücadele bu aydan itibaren eylül sonuna kadar 10 günlük periyotlar halinde tekrar edilmelidir.
Bahçede herhangi bir zararlının görülmediği durumlarda da koruyucu ilaçlar atarak bitkiler ve çim alanlar çevreden gelebilecek zararlılara karşı korumuş olur.

Haziran ayı bakımları
Haziran ayı itibariyle çim boyları uzun tutularak kesilmelidir.
Yaz gübrelemesi için uygun zamandır.
Kuru ve sıcak hava çimlerde renk değişiklikleri ortaya çıkarmışsa Amonyum Nitrat kullanılabilir.
Yine zararlılarla koruma ve mücadele işlemlerine devam edilmelidir.
İlaçlama için havanın yağışsız olduğu günler tercih edilmeli ve gün içerisinde sıcaklığın en düşük olduğu akşam saatleri seçilmelidir.

Temmuz ayı bakımları
Havaların sıcak ve yağışsız olması nedeniyle sulama ve biçme işlerinin düzenli olarak yapılması gerekir.
Bu ay içerisinde çim alanlarda, havalandırma işleminin yapılması çimlerin sağlıklı olarak devamını sağlar.
Çim havalandırma işlemi, çim havalandırma makinası ile ya da havalandırma tırmıkları yardımı ile yapılır.
Çimler boyları uzun tutularak sık sık biçilmelidir.
Zararlılarla mücadeleye devam edilmelidir.

Ağustos ayı bakımları
Temmuz ayında yapılması gereken işlemler yarım kalmış ya da yapılmamış ise; bu ayda tamamlanabilir.
Zararlılara karşı mücadele ve koruma işlemlerine devam edilmelidir.

Eylül ayı bakımları
Çim alanların sonbahar bakımı, bu ayda başlanabilir.
Hastalık veya başka nedenlerle bozulan yerlerin ekme yoluyla tamamlanması yapılabilir.
Yaz boyunca uzun kesilen çimler bu aydan itibaren kısa tutularak
biçilmelidir.
Solucanlar bu ayda aktif duruma geçerler.
Çim kökleri için tehlike oluştururlar.
Bu tür zararlılar için zirai mücadele yapılmalıdır.

Ekim yoluyla çim tesisi için uygun aydır.
Havaların sıcak ve kuru olması durumunda eylül ayının ikinci yarısı tercih edilmelidir.

Ekim ayı bakımları
Ekim ayı itibariyle bahçelerde yoğun olarak yaprak dökülmeleri başlar.
Dökülen yaprakların çim alanlar üzerinden toplanması gerekir.
Temizlenmediği takdirde böcek ve solucan probleminin artmasına dolayısı ile
çimlerin zarar görmesine neden olur.
Ekim ayının sonuna doğru tohum ekme yolu ile çim tesisi sona erer.
Çimlere kış gübresi atmak için uygun zamandır.
Kış gübresi, kış mevsimi boyunca çimlerin potasyum ihtiyacını karşılayarak soğuktan ve dondan etkilenmesini önler.
Çim aların düzenli biçme işlemi sona erer.

Bahar ayında bahçelere dikilen mevsimlik çiçekler, bozulmaya başlayacağından onların toplanıp temizlenmesi yerlerinin hazırlanması gerekir.
Kış mevsimi boyunca çiçek açan mevsimlik çiçekler (hercai menekşeler,çuhalar,
kış nergisleri, vs.) ve soğanlı bitkiler ekilebilir.

Kasım ayı bakımları
Kasım ayı boyunca çim alarlarda yapılacak işler;dökülen yaprakların temizliği eğer böcek solucan gibi zaralılar görülüyorsa onların ilaçlanarak uzaklaştırılmasıdır.
Kasım ayının ikinci yarısından itibaren, bahçe içerisinde yeri değiştirilmek istenen bitkiler,söküm tekniğine uygun bir şekilde sökülerek istenilen yere dikilebilir.
Meyve ağaçları ve diğer bitkiler yanmış, elenmiş ve fumige edilmiş organik gübre veya inorganik gübre takviyesi ile kış aylarının etkilerinden korunabilir.

Aralık ayı bakımları
Aralık ayı boyunca bahçede yapılacak işler yok denecek kadar azdır.
Mevsim itibariyle kar yağışı olan bölgelerde bitkilerin üzerlerindeki karlar sürekli temizlenmeli soğuğa duyarlı bitkiler sarılmalıdır.
Islak veya donmuş çim alan üzerinde dolaşmaktan kaçınmalıdır.
Bahçe ekipmanlarının bakımı, temizlenmesi yeni sezona hazırlanması için
uygun aydır.

KAZAKİSTAN

Resmi Adı	: Kazakistan Cumhuriyeti
Yönetim Biçimi	: Cumhuriyet
Resmi Dili	: Kazakça (Devlet Dili), Rusça (Resmi Dil)
Başkenti	: Astana
Din	: Müslüman % 69, Hristiyan % 25, Diğer %6
Etnik Gruplar	: Kazaklar % 65, Ruslar % 23, Diğer % 12
Yüzölçümü	: 2.724,9 km2
Nüfusu	: 17.736.896 (Temmuz 2013)
Para Birimi	: Tenge (KZT)
Para Birimi Paritesi	: 1 Dolar= 155,5 KZT, 1 TL = 68,2 KZT

Sanayi

Bağımsızlık sonrası üretimdeki çöküşü takiben ülkeye giren yabancı yatırımlar imalat sanayiinin yeniden canlanmasını sağlamıştır. Bağımsızlığın ardından, 1990-1995 yılları arasında imalat sanayii üretimi %52 oranında daralmıştır. Sınai üretim, 1998 yılında Rus pazarında talebin düşmesi ve düşük seyreden petrol ve metal fiyatları neticesinde üretim yeniden daralmıştır. Dünya fiyatlarının yeniden artması metal ve petrol üretimini olumlu etkilemiş; 1999 yılında sınai üretim de tekrar artış göstermeye başlamıştır. 2003 yılından itibaren artan petrol ve kömür üretimi ve dünya mal fiyatlarındaki artış eğilimi sınai üretim hızının son yıllarda güçlenmesini sağlamıştır. İmalat sanayi 2005-2007 dönemi itibarı ile %4-7 oranında büyüme kaydetmiştir.

Turizm

Ülkedeki oteller daha çok işadamlarına hizmet vermekte olup, otelcilik altyapısı yeterli düzeyde değildir. Bu nedenle Kazakistan'a seyahat pahalıdır.

Ulaştırma ve Telekomünikasyon Altyapısı

Ülkenin yüzölçümünün genişliği ve nüfusunun dağılımı nedeni ile entegre bir iletişim altyapısı kurulması yüksek maliyetlidir. Ülkenin başlıca ekonomik faaliyeti batıda, Hazar Denizi'ne yakın bölgededir. Bununla birlikte ülke nüfusunun çoğunluğu orta, güney ve doğu bölgelerde yaşamaktadır. Kazakistan son yıllara kadar taşımacılık altyapısının geliştirilmesi yönünde çok az harcama yapmıştır. Hükümetin petrolden elde edilen gelirleri bu alandaki harcamalara yönlendirmek üzere yapmış olduğu planlar, küresel likidite krizine bağlı olarak ertelenmiş durumdadır. Demiryolları mal taşımacılığında hayati öneme sahiptir. 2004-2006 yılları arasında Kazakistan Demiryolları dış borçlanma yolu ile finanse edilen 1 milyar $'lık bir iyileşme programı başlatmıştır.

Gelecek yıllarda demiryolu taşımacılığına en az 3 milyar tutarında yatırım yapılması öngörülmektedir.

Yine de demiryolu altyapısı halen zayıf durumdadır. Kazakistan demiryolları 15 000 km. uzunluğundadır. Yeni hatların Çin'in batısı, orta Rusya ve Avrupa arasındaki seyahatleri kısaltması beklenmektedir.

Ülkedeki karayolları altyapısı da iyileştirmeye ihtiyaç duymaktadır. Kazakistan'ın 93 000 km.'lik karayolları ağının 84 000 km.'lik (%90) kısmı asfaltlıdır. Petrol üretimindeki yüksek artışa bağlı olarak binek araçları kullanımı hızla artmıştır. 2004 yılında özel mülkiyet altındaki araç sayısı 7,6 milyon iken, %73,68 artış kaydederek 2007 yılında 13,2 milyona ulaşmış 2010 yılında ise %16,29 artarak 15,4 milyona ulaşmıştır. Buna rağmen kişi başına düşen araç sayısı hala düşük seviyededir. 2007 yılında 100 kişi başına düşen binek otomobili sayısı 13'tür. Yasadışı yollardan ülkeye giren ikinci el araçlar otomobil pazarının önemli bir kısmını kapsamaktadır.
Kazakistan kara ile çevrili bir ülkedir. Ülkenin açık denizlere açılımı Rusya ve Gürcistan'ın Karadeniz kıyıları üzerinden sağlanmaktadır. Kazak mavnaları Karadeniz'e Rus egemenliğinde bir suyolu olan Volga-Don kanalından girebilmektedir. Kazakistan'ın Hazar Denizi'ndeki en önemli limanı Aktau'dur. Aktau limanından Rusya, Türkmenistan, Azerbaycan ve İran limanlarına kargo yüklemeleri yapılmaktadır.
Sovyetler Birliği'nin dağılması ve dolayısıyla devlet destekli iç hat uçuşlarının sona ermesinden sonra, hükümetin etkin ve karlı bir hava taşımacılığı geliştirme çabaları sonuçsuz kalmış ve 1993 yılında kurulan Kazakistan Havayolları 1996 yılında iflas etmiştir. Daha sonra kurulan Air Kazakistan da 2004 yılında iflasını ilan etmiştir. Ülkenin ulusal havayolu taşımacılığının büyük çoğunluğu hâlihazırda özel bir şirket olan Air Astana tarafından yürütülmektedir.

Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Kazakistan, bağımsızlıktan bu yana doğrudan yabancı yatırım çekmekte başarılı olmuştur. Ülke, Orta Asya'daki toplam doğrudan yabancı yatırımların %80'den fazlasını çekmiştir. Doğrudan yabancı yatırım artışı başta Kaşagan yatakları olmak üzere hidrokarbon alanlarındaki gelişmeler sayesinde olmuştur. 1993-2011 yılları arasında ülkeye yaklaşık 146,6 milyar $ tutarında yatırım yapılmıştır.Söz konusu dönem itibarı ile ülkeye en fazla doğrudan yabancı yatırım akışı Hollanda kaynaklı olmuştur. Hollanda'yı A.B.D. İngiltere ve Fransa takip etmektedir. Aynı dönemde arasında ülkeye yaklaşık 1,77 milyar $ tutarında Türk sermayeli doğrudan yatırım akışı gerçekleşmiştir.

"Yatırımlarda Öncelikli Alanlar; Tarım, Hafif Sanayi, Kimya Sanayi, Metalürji, Elektrik Enerjisi, Taşımacılık, Lojistik, İnşaat Malzemeleri ve Turizmdir."

Ülkenin atıl kalan pek çok sektöründe modernizasyon ve yeniden yapılanmaya ihtiyaç duyulmaktadır. Bu açıdan ülke her tür yatırım için finansman, malzeme ve yüksek teknolojiye ihtiyaç duymaktadır. Kazakistan, yatırımları hızlandırmak için, başta altyapı (elektrik ve telekom), hafif imalat (gübre, tahıl vb.), sosyal hizmetler (sağlık, eğitim, spor, turizm)ve başkentin Astana'ya taşınması gibi öncelikli sektörlere teşvikler sağlaması amaçlanan "Yatırım Komitesi" olmak üzere, çeşitli kurumlar kurmuş ve mevzuat değişikliklerine gitmiştir. 1 Ocak 1995'de yürürlüğe giren Yabancı Yatırım Yasası, petrol yasası, yeni vergi tarifeleri ve Ortak Yatırım (Joint Venture) Kanunu gibi kanunların çıkarılması ve bankacılık reformu ile fiyat liberalizasyonu konusunda yapılan atılımlarla, yabancı yatırımların artırılması amaçlanmıştır.
Bu düzenlemelerle, yabancılar Kazak vatandaşları ile eşit haklara sahip olmuş ve özelleştirmeye katılmalarına engel teşkil eden bazı sınırlamalar ortadan kalkmıştır. Ayrıca yabancı yatırımcılara bazı menfaatler sağlanmıştır. Kazakistan'ın, petrol, doğal gaz ve maden rezervleri, önemli ölçüde yabancı yatırım çekmektedir.

Ülkedeki Serbest Bölgeler (Özel Ekonomik Bölgeler)
Özel ekonomik bölgelere ilişkin kanun 1996 yılında uygulamaya konmuş olup, söz konusu kanun çeşitli değişikliklerle düzenlenmeye devam edilmektedir. Söz konusu kanun uyarınca "özel ekonomik bölgeler" (ÖEB) azami 10 yıllığına kurulabilmektedir. Serbest bölgelerde yabancı firmalar, Kazak firmaları ile eşit haklara sahiptir. Ülkede hâlihazırda Astana-New City, Aktau, Ontustyk, Petrochemical Park, Burabay, Pavlodar, Saryarka, İnnovation Technology Park, Khorgos özel ekonomik bölgeleri bulunmaktadır. (www.invest.gov.kz) Ülkede kurulan her bir ekonomik bölge özel bir sektörün gelişimi üzerine yoğunlaşmıştır. Çimkent kentindeki Ontustyk Özel Ekonomik Bölgesi pamuk-tekstil sektöründeki kümelenmenin geliştirilmesi amacı ile kurulmuştur. Bu ÖEB'de çalışan firmalar kurumlar vergisinden, mülkiyet ve toprak vergisinden ve kısmen de KDV (ithalat işlemlerinde) 10 yıl süre ile muaftır. Ayrıca, yatırımcılar için gümrük ödemelerinde önemli ayrıcalıklar ve muafiyetler tanınmaktadır.

Kazakistan'da İş Kurma Mevzuatı
Kazakistan'da İş Kurma
1 Mart 1995 tarihli Medeni Kanun'a göre yabancı ve yerel yatırımcıların Kazakistan'da çeşitli türlerde şirket kurmaları mümkündür. Söz konusu şirket türleri: tam ortaklıklar, sınırlı/karma ortaklıklar, sınırlı sorumluluk ortaklıkları (limited şirketler), anonim şirket, temsilci ofis ve şubelerdir. Ülkede yabancı yatırımcılar tarafından en fazla tercih edilen şirket türü limited şirket türüdür. Kazakistan'da faaliyet göstermek isteyen yabancı bir firma, temsilci ofis ya da şube kurma yoluna da gidebilmektedir.

Kazakistan'da Şirket Kurma Prosedürleri
Kazakistan'da şirket kurmak için atılması gereken ilk adım kayıttır. Kayıt işlemi Adalet Bakanlığı'nın yerel daireleri tarafından gerçekleştirilmektedir. Kurulacak şirketin kaydı için gerekli başvuru sürecinde Adalet Bakanlığı'na teslim edilmesi gereken belgeler bulunmaktadır. Adalet Bakanlığı söz konusu dokümanları istatistik ve vergi makamlarına iletmektedir. Bu sürecin tamamlanmasından sonra şirket kayıt belgesi ile birlikte bir istatistik kartı ve vergi kayıt belgesi almaktadır. Şirketlerin banka hesabı açtırmaları önünde bir engel bulunmamakta olup, banka hesaplarının sayısında da bir kısıtlama bulunmamaktadır.
Temsilci Ofis ve Şube Açmak için Gerekli Prosedürler
Temsilci ofisler tüzel kişilik olarak tanınmamaktadır. Temsilci ofisler bilgi toplama, ticari ilişki kurma v.b. gibi amaçlar ile kurulabilmektedir. Dolayısı ile, Kazak yetkililer temsilci ofislerin ticari faaliyet yürütmemeleri gerektiği görüşündedir. Bu nedenle yatırımcıların "ticari" temsilci ofisleri şube olarak kayıt ettirmeleri gerekmektedir. Temsilci ofisler gibi şubeler de tüzel kişilik değildir. Ancak, temsil ettikleri yabancı tüzel kişiliklerin bir bölümüdür. Şubeler, genel merkezleri adına gerekli faaliyetleri üstlenmekte ve yerine getirmektedir. Şubeler ticari faaliyet yürütebilmektedir. Kazakistan'da bir temsilci ofis ya da şube kurmak için yerine getirilmesi gereken işlemler ülkede tüzel kişiliğe haiz şirket kurma prosedürleri ile benzerlik göstermektedir.

Türkiye – Kazakistan Yatırım İlişkileri

Kazakistan, ülkemizin Orta Asya Türk Cumhuriyetleri içinde en fazla yatırımlarının bulunduğu ülkelerden biridir. Kazakistan Yatırım Ajansı verilerine göre 2011 yılında ülkeye giren doğrudan Türk yatırımları 119,2 milyon $ düzeyindedir. 1993-2011 yılları arasında ülkeye giren doğrudan Türk yatırımlarının toplam tutarı ise 1,8 milyar $'dır.

Ülkedeki Türk şirketlerinin faaliyetleri ticaret, telekomünikasyon, otel işletmeciliği, süpermarket işletmeciliği, müteahhitlik, petrol ürünleri ve gıda imalatında yoğunlaşmıştır. Türkiye, Kazakistan'ın maden çıkarma sektöründe faaliyet gösteren 10 büyük yatırımcı ülkeden biridir. Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı-TPAO, ülkedeki en büyük Türk yatırımcısıdır. TPAO, Kazakoil ile ortaklaşa kurulan Kazakturmunay-KTM isimli şirketin çoğunluk hissesine sahiptir. Şirket 1994-1997 yılları arasında 272,9 milyon $ tutarında yatırım yapmıştır. Bu şirkette günde 5000 varil ham petrol üretilmektedir.

Okan Holding Kazakistan'da otel işletmeciliği, gıda üretimi, pazarlama, inşaat ve finans alanlarında faaliyet göstermekte olup; ülkeden Tacikistan, Kırgızistan, Rusya ve Ukrayna'ya ihracat yapmaktadır. Telekomünikasyon alanında Türkcell, K'cell ile ortaklık oluşturmuş olup Kazakistan'ın önemli GSM operatörleri arasındadır. Ahsel İnşaat Almatı Ankara Otelini ve Astana'da iş ve alış veriş kompleksini tamamlamış ve bunların işletmeciliğini sürdürmektedir.

Koç grubu ortağı Butya ile dördü Almatı'da, biri Astana'da, biri Karaganda'da, biri Çimkent`te olmak üzere yedi büyük alış veriş merkezi açmıştır. Anadolu grubu iki bira fabrikası ve bir Coca-Cola fabrikası ile Kazakistan'da 2000 kişiye istihdam olanağı sağlamaktadır. Turkuaz şirketler grubu Kazakistan'ın 10 bölgesinde bulunan ofis, depo ve bayilikleriyle Kazakistan'ın en büyük dağıtım zincirini oluşturmakta olup, bünyesindeki 11 şirket ile gıda, temizlik, inşaat malzemeleri ve kozmetik alanlarında faaliyet göstermektedir.

Türk müteahhitlik şirketleri de ülkede çok önemli projelere imza atmıştır. Türk firmaları ülkede Astana Uluslararası Havaalanı, Parlamento Binası, Cumhurbaşkanlığı Konutu, Regent Ankara Otel, Okan Intercontinental Astana, Çocuk Rehabilitasyon Merkezi, Ulusal Müze, Devlet Konukevi, Ahmet Yesevi Üniversitesi, Astana İkiz Kuleler, GSM Telekomünikasyon altyapısı, Tengiz-Novorossiysk boru hattının Kazakistan bölümü gibi önemli projeleri tamamlamıştır. Bu projelerin yanı sıra çeşitli alışveriş merkezleri, otoyollar ve fabrika projeleri de tamamlanmıştır.

TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ
TOBB

TÜRKİYE FUAR REHBERİ 2016

BAŞLAMA	BİTİŞ	FUARIN ADI	KONUSU	YER	ŞEHİR	DÜZENLEYİCİ
08.01.2016	17.01.2016	Kitap Fuarı	Kitap ve Süreli Yayınlar	ATO Kongre ve Sergi Sarayı	Ankara	Eylül Fuar Org. Sergi ve Panayır Ltd.Şti
09.01.2016	17.01.2016	Çukurova 9.Kitap Fuarı	Kitap, Süreli Yayın	Tüyap Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Adana	1.Tüyap Adana Fuarcılık A.Ş. 2.Çukurova Fuarcılık A.Ş.
12.01.2016	17.01.2016	İSMOB İstanbul Mobilya Fuarı	Ev ve Ofis Mobilyaları, Dekorasyon Üniteleri, Aksesuarlar, Tasarım	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul	Tüyap Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş.
13.01.2016	15.01.2016	2.AGRI-VIP Tarım ve Hayvancılık, Üretim Girdileri, Ticaret ve Pazarlama Fuarı	Tarım, Hayvancılık ve Üretim Girdileri	Adana Hilton Oteli Fuar ve Kongre Merkezi	Adana	MSK Fuarcılık Ltd. Şti.
13.01.2016	16.01.2016	Anfaş Hotel Equipment - 27.Uluslararası Konaklama ve Ağırlama Ekipmanları Fuarı	Otel Ekipmanları, Tekstil, Dekorasyon ve Servis Ekipmanları	Antalya Fuar Merkezi	Antalya	Anfaş Antalya Fuarcılık İşletme ve Yatırım A.Ş.
13.01.2016	17.01.2016	JUNIOSHOW Bursa 7th Bebek ve Çocuk Hazır Giyim ve Çocuk İhtiyaçları Fuarı	Bebe ve Çocuk Hazır Giyim	Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Bursa	Tüyap Bursa Fuarcılık A.Ş.
13.01.2016	17.01.2016	30.Uluslararası Anne Bebek Çocuk Ürünleri Fuarı	Anne, Bebek ve Çocuk Ürünleri	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul	UBM ICC Fuarcılık ve Organizasyon Tic. A.Ş.
14.01.2016	16.01.2016	Fashionist Abiye, Gelinlik ve Damatlık Fuarı	Abiye, Gelinlik ve Damatlık Üreten FirmalarınToptan Satışı	Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı ile İstanbul Kongre Merkezi	İstanbul	Patika Tanıtım Fuar ve Sergi Org. Hizmet. Ltd. Şti.
14.01.2016	16.01.2016	7. Enerji Verimliliği Forumu ve Fuarı	Yenilenebilir Enerji, Enerji Verimliliği	WOW Kongre Merkezi Yeşilköy	İstanbul	Tan Fuarcılık Ltd. Şti
14.01.2016	17.01.2016	Kapı Fuarı Türkiye 10.Uluslararası Ahşap, Çelik, Endüstriyel, Otomatik Kapı ve Kapı Yan Sanayi Fuarı	Kapı ve Kapı Yan Sanayi	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul	Demos Fuarcılık ve Org. A.Ş.
21.01.2016	23.01.2016	Pnext 3.Barajlar & H.E.S. Fuarı 2016	Barajlar ve HES Yapımında Kulanılan Malzeme, Ekipman ve Proje Hizmetleri	ATO Kongre ve Sergi Sarayı	Ankara	Demos Fuarcılık ve Org. A.Ş.

TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ
TOBB

TÜRKİYE FUAR REHBERİ 2016

BAŞLAMA	BİTİŞ	FUARIN ADI	KONUSU	YER	ŞEHİR	DÜZENLEYİCİ
21.01.2016	23.01.2016	Pnext 3.Expo Geothermal Jeotermal Enerji Teknolojileri ve Ekipmanları Fuarı	Jeotermal Enerji Teknolojileri ve Ekipmanları	ATO Kongre ve Sergi Sarayı	Ankara	Demos Fuarcılık ve Org. A.Ş.
21.01.2016	23.01.2016	Pnext Pipe + Pipeline Expo	Boru ve Boru Hatları Ekipmanları, Güvenlik ve Bakım Teknolojileri	ATO Kongre ve Sergi Sarayı	Ankara	Demos Fuarcılık ve Org. A.Ş.
21.01.2016	23.01.2016	Pnext New Energy Expo - Biyogaz, Biyokütle, Rüzgar, Güneş ve Hidrojen Enerji Teknolojileri Fuarı	Biyogaz, Biyokütle, Rüzgar, Güneş ve Hidrojen Enerji Teknolojileri	ATO Kongre ve Sergi Sarayı	Ankara	Demos Fuarcılık ve Org. A.Ş.
21.01.2016	23.01.2016	Pnext New Energy Expo - Biyogaz, Biyokütle, Rüzgar, Güneş ve Hidrojen Enerji Teknolojileri Fuarı	Energy Storage & Smart Grid Enerji Depolama, Akıllı Şebekeler İletimi, Dağıtımı, Lojistiği	ATO Kongre ve Sergi Sarayı	Ankara	Demos Fuarcılık ve Org. A.Ş.
21.01.2016	23.01.2016	Meteo Expo Turkey Meteoroloji, Ölçümleme Teknoloji ve Ekipmanları Fuarı	Meteoroloji, Ölçümleme Teknoloji ve Ekipmanları	ATO Kongre ve Sergi Sarayı	Ankara	Demos Fuarcılık ve Org. A.Ş.
21.01.2016	24.01.2016	Avrasya Tarım Fuarı 2016 9.Uluslararası Tarım ve Tarımsal Mekanizasyon Fuarı	Tarım ve Tarımsal Mekanizasyon	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul	Tüyap Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş.
26.01.2016	31.01.2016	CNR İMOB 2016- İstanbul Mobilya Fuarı	Her Türlü Ev ve Ofis Mobilyası	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul	İstanbul Fuarcılık A.Ş.
27.01.2016	30.01.2016	MOBİTEX' İSTANBUL	Mobilya Yan Sanayi	WOW Kongre Merkezi Yeşilköy	İstanbul	Asya Fuarcılık Hizmetler Ltd. Şti.
27.01.2016	30.01.2016	Avrasya Aydınlatma ve Elektrik Fuarı	Aydınlatma, Elektrik, Güvenlik, Bina Otomasyonu Teknolojileri	Antalya Fuar Merkezi	Antalya	Pyramids Grup Fuarcılık A.Ş.
28.01.2016	31.01.2016	EMITT 2016 20.Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı	Turizm	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul	1.E Uluslararası Fuar ve Tanıtım Hizmetleri A.Ş. 2.Ekin Fuar A.Ş.
28.01.2016	31.01.2016	Mersin Agrodays - Mersin Tarım Gıda ve Hayvancılık Fuarı	Tarım, Tarım Makineleri, Gübre Tohum, Seracılık	Yenişehir Fuar Merkezi	Mersin	Pozitif Fuarcılık A.Ş.

Koruma altına alır...

taşırken, depolarken

BENOPLAST®

www.benoplast.com

BENO PLASTİK AMBALAJ ve KALIP SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Merkez Ofis : Ataşehir Bulvarı Ata 3/3 Plaza Kat:4 No.43 34758 Ataşehir / İSTANBUL
Tel.: 0 216 456 22 00 (pbx) Faks: 0 216 456 85 10 Gsm: 0 533 237 23 66

Fabrika : Yalova Sanayiciler Sitesi No.4 Handere Mevkii 77100 Taşköprü / YALOVA
Tel.: 0 226 353 23 66 (pbx) Faks: 0 226 353 38 76

YALOVA'DA YAŞAM BEYTTÜRK'LE BAŞLAR

Beyttürk projeleri, deniz ve doğa manzarası ile; Yalova'nın eşsiz güzelliğini ortaya koyarken, sizlere sadece doğal bir mutlulukla yaşamak kalıyor.

BEYTTÜRK

+90 850 771 11 11

Aziz Mahmut Hüdayi Mah. Mehmetpaşa Değirmeni Sk. No.30 Üsküdar/ İSTANBUL

www.beyttürk.com