ESKİŞEHİR TİCARET ODASI DERGİSİ

Nisan 2016 - Yıl: 32 Sayı: 113

Kapak Konusu
Bülent Tüfenkci
T. C. Gümrük ve Ticaret Bakanı

M. Rifat Hisarcıklıoğlu
TOBB Başkanı

Röportaj
Prof. Dr. Deniz Ülke Arıboğan

Görüş
Evrim Selvi

GELİŞEN ESKİŞEHİR BÜYÜYEN EKONOMİ

LivanMobilya®

Kurtuluş Mah. Tarlaiçi Sok. No:7 Eskişehir | 0.222.220 26 00 | www.livanmobilya.com.tr | info@livanmobilya.com.tr

DOKSAN DOKUZ
CAFE & PATISSERIE & FIRIN

Beklediğinizin
çok daha ötesinde...
AKINERLER
www.akinerler.com
HDF
GÜBRE
RZV: 0 222 222 10 30
Osmangazi Mah. Basın Şehitleri
Cad. No:333/D Odunpazarı/ ESKİŞEHİR
www.hdfgubre.com.tr

Yaşama Dair Kurduğumuz Hayaller, Büyük Başarıların Unutulmaz Sevinci. Hepsi Bu Ödülde Gizli

Atabir İnşaat, 2015 International Property Awards'ta Novacity Projesi ile Avrupa'nın en iyisi oldu. **Eskişehir** ile bu ödülü paylaşmaktan gurur duyuyoruz.

EUROPEAN
PROPERTY
AWARDS
INTERIOR DESIGN

★★★★★

BEST INTERIOR DESIGN SHOW HOME TURKEY

Novacity Residences Show Home Eskisehir by Tozun Interior Design Studio

2015-2016

siradisidigital.com

2+1 / 3+1 / 4+1 DAİRE SEÇENEKLERİ

ALIŞVERİŞ // SPOR // SPA // YAŞAM

ATABİR İNŞAAT

0 (222) 404 0 111
www.atabirinsaat.com.tr

novacity
MODERN YAŞAMIN ADRESİ

siradisidigital.com

Ayrıcalıklı Ofis Yaşamı

SİZE ÇOK YAKIŞACAK

Soho business center

Ofis Satışlarımız Başlamıştır

Haziran Teslim

Örnek Ofisimiz Hazır

ATABİR İNŞAAT

0222 404 0 111

Hoşnudiye Mah. Şahin Blv. No:1
Tepebaşı / Eskişehir

/atabirinsaat
www.sohobusinesscenter.com
www.atabirinsaat.com.tr

Gelişen Eskişehir'den Merhaba

Eskişehir Ticaret Odası olarak "Gelişen Eskişehir, Büyüyen Ekonomi" hedefi ile emin adımlarla yolumuza devam ediyoruz.

123 yıllık köklü ticaret ve sanayi geçmişini temsil ediyor, yurt içinde ve yurt dışında Eskişehir'in marka değerinin gelişimine katkı sağlıyoruz.

Sayısı 15 bini aşan üyelerimizden aldığımız güç ile Eskişehir'e yeni bir vizyon kazandırıyor, üyelerimize yeni pazarlar yaratıyor, Türkiye'nin dört bir yanında ETO üyesini ayrıcalıklı hissettirmek için çalışıyoruz.

Küresel işbirliklerimize her geçen gün yenilerini ekliyor, şehrimizin ihracatını 2023 yılında 5 milyar Dolar'a çıkarmak, küresel pazarlarda daha çok Eskişehirli firma olmasını sağlamak için gayret gösteriyoruz.

Geleceği kurgulayan, şehrin gelişimine katkı sağlayan, taklit eden değil öncü olan bir vizyon üstleniyoruz. Üyelerimizin sorunlarının çözümü için gayret gösteriyor, her yerde tüccarımızın, sanayicimizin, KOBİ'lerimizin ve esnafımızın yanında oluyoruz.

Şehrin tüm kurum ve kuruluşları ile işbirliği içinde olan, dayanışma kültürüyle hareket eden ETO olarak, Eskişehir'in ihtiyaç duyduğu desteği her platformda sağlıyoruz.

Düzenlediğimiz eğitim ve seminerlerle üyelerimizin mesleki ve kişisel gelişimine katkı sağlıyor, uluslararası platformda ses getiren kültür sanat etkinliklerimizle Eskişehir'e değer katıyoruz.

Havacılık ve raylı sistemlerde dünyanın sayılı üretim üslerinden biri olabilmek, Eskişehir'i ticarette ve turizmde yalnızca Anadolu'nun değil Türkiye'nin cazibe merkezi haline getirebilmek gayesini taşıyoruz.

İlçelerimizin de kalkınmasına önem veriyor, kurulan sanayi bölgelerine iştirakçi oluyor, Eskişehir'in tümünün gelişmesi için destek veriyoruz.

Girişimcilerimizi özendirmekle kalmıyor, düzenlediğimiz eğitimler sayesinde işyeri açma oranında Türkiye'nin en başarılı kurumları arasında yer alıyoruz. Yeni işyerlerinin açılmasına, istihdam yaratılmasına doğrudan katkı sağlıyoruz.

Havacılık ve raylı sistemlerde dünyanın sayılı üretim üslerinden biri olabilmek, Eskişehir'i ticarette ve turizmde yalnızca Anadolu'nun değil Türkiye'nin cazibe merkezi haline getirebilmek gayesini taşıyoruz.

Üyelerimizin hibe ve desteklere ulaşabilmesine öncülük ediyor, projelerine danışmanlık sağlıyor, tüccarımızın ve sanayicimizin gelişimine katkıda bulunuyoruz.

Sözde değil; projelerle, geçici değil; kalıcı eserlerle Eskişehir'e yön verecek adımlar atıyoruz. Şehrimizin ve üyelerimizin her şeyin en iyisini hak ettiğine ve Türkiye'nin geleceğinde Eskişehir'in başrol oynaması gerektiğine can-ı gönülden inanıyoruz.

Bütün bunları yaparken en büyük gücü siz üyelerimizin bize duyduğu güvenden alıyoruz. Çünkü Eskişehir Ticaret Odası olarak şehrimizin potansiyelleri ve imkanları ile daha çok kazanan ve kazandıran bir şehir olabileceğini çok iyi biliyoruz.

Ve siz üyelerimize çalışmalarımızı daha iyi anlatabilmek, sorunlarınızı ve görüşlerinizi daha geniş kitlelere duyurabilmek amacıyla bu dergiyi yayımlıyoruz.

Uzun yıllardır ara verilen ve yeniden sizlere ulaşan dergimiz aracılığıyla, gönül köprümüzü daha da sağlamlaştıracağımıza, Odamızı ve hizmetlerimizi daha iyi anlatacağımıza inanıyoruz.

Saygı ve sevgilerimle

Metin GÜLER

Eskişehir Ticaret Odası Başkanı

Merhaba;

Eskişehir Ticaret Odası olarak **"Gelişen Eskişehir, Büyüyen Ekonomi"** mottosu ile emin adımlarla yolumuza devam ediyoruz.

Türkiye'nin dört bir yanında Eskişehir Ticaret Odası üyelerini ayrıcalıklı hissettirmek hedefi ile küresel işbirliklerine her geçen gün yenilerini ekleyen Eskişehir Ticaret Odası, küresel pazarlarda daha çok Eskişehirli firma olmasını sağlamak için gayret gösteriyor.

123 yıldır Eskişehir'de köklü ticaret ve sanayi geçmişini 15 bini aşkın üyemiz ile geleceğe taşımak adına hizmetlerimize devam ediyoruz. Bu amaçla, üyelerimizin ve Eskişehir'in ihtiyaçlarına her platformda cevap vermek amacıyla Eskişehir Ticaret Odası Dergisi olarak da karşınızdayız.

Bu platformda siz değerli üyelerimize her üç ayda bir Odamızdan haberler, gerçekleştirdiğimiz etkinlikler, alanında uzman isimlerle röportajlar, makaleler ile ulaşmaya çalışacağız.

Geleceği kurgulayan, şehrin gelişimine katkı sağlayan, taklit eden değil öncü olan vizyonu ile şehrin tüm kurum ve kuruluşları ile işbirliği içinde olan, dayanışma kültürüyle hareket eden Eskişehir Ticaret Odası, Eskişehir'in ihtiyaç duyduğu desteği her platformda sağlamaya devam edecek.

Komitelerimizden haberler, üye ziyaretlerimiz, kültürel ve sanatsal faaliyetlerimiz ile şehrin tüm kurum ve kuruluşları ile işbirliği içinde bir anlayışla belirlediğimiz yayın politikamızla sizlere yeniden merhaba demenin mutluluğunu taşıyoruz.

Saygılarımızla

Yayın Kurulu

DERGİ KÜNYESİ
ESKİŞEHİR TİCARET ODASI DERGİSİ
ISSN 1300 – 3682

Nisan 2016
Yıl : 32 **Sayı :** 113

Yerel Süreli Yayın
Eskişehir Ticaret Odası Adına

İmtiyaz Sahibi
Metin GÜLER
Yönetim Kurulu Başkanı

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Ali VAROL

Yayın Kurulu
Süleyman KUTLU
Kerem Can APAYDIN
Prof. Dr. Erol KUTLU
Prof. Erol İPEKLİ
Arda GENÇ

Yayın Koordinatörü
Aysun CENGİZ

Haber Sorumlusu
İsmail İLKSELVİ

İdare Yeri
2 Eylül Cad. No: 26/6
Odunpazarı / ESKİŞEHİR

İletişim
Tel: 0 222 222 26 26
Fax: 0 222 230 72 33

www.etonet.org.tr
etodergi@etonet.org.tr

Yüklenici Ajans / Grafik Tasarım
Oya Sönmez Grafik Atölyesi
Tel: 0 222 225 42 17
info@oyasonmez.com

Baskı
ETAM A. Ş. Matbaa Tesisleri

Yayın Türü:
Yerel, Süreli. Dergimiz 3 Ayda bir yayınlanır. Dergide yayımlanan yazılar yazarların kişisel görüşlerini yansıtmaktadır. Yazılarla ilgili her türlü hukuki ve etik sorumluluk yazarlara aittir. İzinsiz alıntı yapılamaz. Para ile satılmaz.

GÜLER METAL

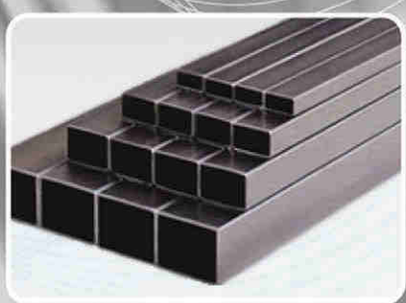
TUBE

ALÜMİNYUM BORULAR
ALUMINIUM REFRIGERATION TUBE

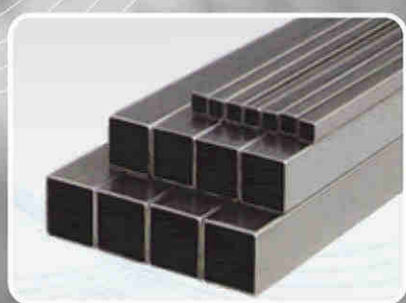
ÇELİK BORULAR
STEEL REFRIGERATION TUBE

ALÜMİNYUM BİLLET

BORU PROFİL



DİKDÖRTGEN PROFİL



KARE PROFİL

RoHS

TÜV CERT
DIN EN ISO 9001

GÜLER METAL Ürünleri San. Tic. A.Ş.
Muttalip Sanayi Bölgesi 1. Cadde No:16 ESKİŞEHİR /TÜRKİYE
Tel : +90 (222) 338 10 20 - 338 10 40
Fax : +90 (222) 338 10 30
E-mail : gulermetal@gulermetal.com
www.gulertube.com www.gulermetal.com

Eskişehir'in Diyaloğa İhtiyacı Var
AK Parti Eskişehir Milletvekili Emine Nur Günay, Eskişehir ekonomisinin sorunlarını ve tüccar ve sanayicinin beklentilerini dinledi

Eskişehir Ticareti Kadın Yıldızlarla Daha Parlak
Eskişehir İl Kadın Girişimciler Kurulu düzenlediği tören ile 30 yıl ve daha fazla süre ile ekonomiye değer katan kadın girişimcilere ödüllerini takdim etti

Beylikova'da Bir Hayal Gerçek Oluyor
Eskişehir Ticaret Odası'nın iştirakçisi olduğu Beylikova TDİ(BESİ) Organize Sanayi Bölgesi'nin tanıtımı Eskişehir Valilik binasında yapıldı

12
HABER

İş Dünyasının Kalbi Eskişehir Ekonomi Buluşmasında Attı
TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, Eskişehirli iş adamlarından övgüyle bahsetti...

38 KAPAK KONUSU
Gelişen Eskişehir Büyüyen Ekonomi

Bülent Tüfenkci
(Gümrük ve Ticaret Bakanı)
Bazı Meslekler Yaşatılacak

M. Rifat Hisarcıklıoğlu
(TOBB Başkanı)
Yeni Büyüme Öyküsü Şart

Prof. Dr. Kerem Alkin
(İstanbil Medipol Üni. İYBF)
Eskişehir, Kendi Genetiğine Geri Dönmeli

Prof. Dr. Cenap Çakmak
(Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Uluslararası İlişkiler)
Uluslararası İlişkiler, Dış Politika ve Ticaret

56
ZİYARETLER
Üyelerimizin Hep Yanındayız
- Teksan Üyeleri
- Küçük Sanayi Sitesi Üyeleri
- Emek Üyeleri

60
RÖPORTAJ
Prof. Dr. Deniz Ülke Arıboğan
University of Oxford, Harris Manchester College CRIC (Centre for the Resolutionsof Intractable Conflict)

64
İLÇELERDEN
Beylikova Eskişehir'e de Kazandıracak Üreticiye de
Musa Çoban
Beylikova BESİ OSB Müdürü

68
GÖRÜŞ
İşinize olan tutkunuzu yeniden hatırlayın ve tekrar harekete geçin
Evrim Selvi
İşletme Koçu

70 KOMİTELER

Metin Öztürk
1.Meslek Komitesi (İnşaat Taahhüt)-Meclis Üyesi
Kaliteli ve Nitelikli Konutlar Satışı Arttırır

İsmail Çavdar
1.Meslek Komitesi (İnşaat Taahhüt)-Komite Başkanı
İnşaat Sektörünün Temel Sorunları ve Öneriler

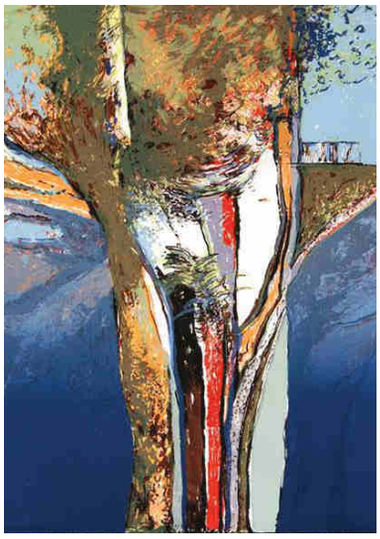
Aslı Gökmen Benli
5.Meslek Komitesi (Bankalar ve Sigorta Acenteleri)-Komite Başkanı
Sigorta Bilinci ve Sektörel Sorunlar

Şükrü Bahadır Madenüs
20.Meslek Komitesi (Madencilik ve Mahrukat)-Meclis Üyesi
3213 Sayılı Maden Kanunu ve Sektörel Sorunlar

80 BASINDAN

Dünden bugüne Ticaret Odası...

Yılmaz Karaca
Türkiye Gazeteciler Federasyonu Genel Başkanı



82 KÜLTÜR-SANAT

Alp Bartu
Resim tutkunları ile buluşma

Saime Hakan Dönmezer
Doğaya farklı bakış

Sema Çamoğlu Soysal
Seramik ve Çini sergisi

86 FUARLAR

Yurtiçi ve Yurtdışı Fuar Haritası

94 TİCARİ HAYAT

Yeni Nesil Ticaret Akademisi ve Haberler

98 ETO AKADEMİ

ETO Akademi Eğitim Programları

İŞ DÜNYASININ KALBİ ESKİŞEHİR EKONOMİ BULUŞMASINDA ATTI

Eskişehir Ekonomi Buluşması büyük katılımla gerçekleşti. TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, Eskişehirli iş adamlarından övgüyle bahsetti. Toplantıda yol haritası tartışıldı

Eskişehir ekonomisine yön veren kuruluşlar Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin öncülüğünde bir araya geldi. ETO, ESO ve ETB'in işbirliği ile "Eskişehir Ekonomi Buluşması" düzenlendi. Toplantıya TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Eskişehir Valisi Güngör Azim Tuna, Eskişehir milletvekilleri, Oda Başkanları, sivil toplum kuruluşlarının temsilcileri, tüccar ve sanayiciler katıldı. Toplantıda konuşan ETO Başkanı Metin Güler, Eskişehir Ticaret Odası'nın 122 yıldır girişimciye ve tüccara yol gösterdiğini belirterek, "Sayısı 15 bini aşan üyelerimizle 2.3 milyar Dolar ihracat yapan Eskişehir'e hizmet ediyoruz. İlklerin şehrine yakışan bir vizyonla hareket ediyor, üyemizin sesi ve sözcüsü oluyoruz. Projelerle ve kalıcı eserlerle Eskişehir'e değer katmaya gayret ediyoruz" dedi.

Rekabet için AR-GE ve inovasyon şart

Eskişehir'in ihracatını daha ileriye taşıması için yenilikçiliğe daha çok ağırlık vermesi gerektiğini kaydeden Güler, "Bizler Eskişehir'in daha çok gelişmesi ve 2023 yılında 5 milyar dolar ihracat gerçekleştirmesi için çaba gösteriyoruz. Türkiye bütçesinin binde 9'unu AR-GE'ye ayırabilmiş iken, İsveç %3.4'ünü, Güney Kore %3.6'sını, İsrail %4.2'sini ayırmıştır. Türk tüccar ve sanayiciler olarak bu ülkelerle rekabet edebilmemiz, yeni pazarlara girebilmemiz pek de kolay görünmemektedir. Dolayısıyla bu tabloyu tersine çevirmemiz için çok çalışmamız gerekmektedir" şeklinde konuştu.

Eskişehir Türkiye'nin Silikon Vadisi olabilir

Eskişehir'in AR-GE ve inovasyon konusunda avantajlı bir şehir olduğuna dikkat çeken ETO Başkanı Metin Güler, "Eskişehir; Türkiye'nin AR-GE ve inovasyonda yükselen yıldızı olabilecek niteliktedir. Eskişehir'in Türkiye'nin yeni Silikon Vadisi olmaması için hiçbir neden yoktur. Yeter ki öncelikle sanayicilerimiz, sonra da şehrimizin bürokratları ve yöneticileri inansınlar. Eskişehir'in geleceğine yön verecek projelere ortak imza atsınlar. Örneğin Ulusal Raylı Sistemler Test Merkezi, Eskişehir'in bu noktadaki gücüne güç katacak bir projedir. Yalnızca Eskişehir'in değil, 2023 hedefleri için çalışan Türkiye'nin projesidir. Bu nedenle bir an önce hayata geçirilmelidir" diye konuştu.

Eskişehirspor için birlik ve beraberlik içinde olunmalı

Eskişehirspor'un şehrin bir markası olduğuna ve Süper Lig'de temsil edilmesinin de önemine değinen

ETO Başkanı Metin Güler, "Eskişehir Ticaret Odası olarak Eskişehirspor'u da şehrimizin bir markası olarak görüyoruz. Şehrimizin futbol takımının Süper Lig'de mücadele etmesinin hem prestij meselesi hem de kent ekonomisi için önemli bir değer olduğunu düşünüyoruz. Eskişehirspor'un maçlarının olduğu gün hizmet sektöründe yüzde 40'a varan bir artış yaşanmaktadır. Eskişehirspor'un Eskişehir'e sağladığı reklam eş değeri de çok yüksektir. Dolayısıyla şehrin tüm dinamikleri, önde gelen ekonomi kuruluşlarının temsilcileri buradayken, Eskişehirspor için ortak hareket edilmesi gerektiğini ifade etmek istiyorum. Mesele kimin başkan olduğu ya da olacağı değil; Eskişehirspor olmalıdır. Herkes oturup, konuşmalı, bir araya gelmeli ve Eskişehirspor'un eski günlere dönmesine destek vermelidir. Biz bu konudaki bir oluşuma, her türlü davete ve toplantıya destek vermeye hazırız. Bugün gerçekleştirilen toplantının üyelerimize ve Eskişehir ekonomisine hayırlı olmasını diliyorum dedi.

Eskişehir mükellef artışında Türkiye'nin üstünde

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu ise, Eskişehir'in üniversite, sanayi, yüksek teknoloji, tarım ve sanayi şehri olduğunu, şehrin birlik ve beraberliğini artırırsa sahip olduğu imkanları 10 katına çıkabileceğini söyledi. ETO'nun Eskişehir'e yeni bir vizyon kazandırdığını ve Fuar ve Kongre Merkezi inşa edeceğini, Sanayi Odası'nın savunma ve havacılık vadisinin kurulması için çalıştığını, Ticaret Borsası'nın E- Satış ve laboratuar uygulamasına geçtiğini belirten Hisarcıklıoğlu, çalışmalarından dolayı tüm oda ve borsalara teşekkür etti. ETO, ESO ve Ticaret Borsası'nın 5 yıldızlı A sınıfı akredite olduğuna dikkat çeken Hisarcıklıoğlu, Avrupa'daki odalardaki hizmet kalitesinin akredite olan ETO, ESO ve ETB'de sağlandığını vurguladı. Eskişehir'in her bir firmasının yıldız olduğunu belirten Hisarcıklıoğlu, kurumlar vergisi mükellef artışının Türkiye'de %3 iken bu rakamın Eskişehir'de %7 olduğunu, istihdamın Türkiye'de %6 Eskişehir'de ise yine %7 arttığını dile getirdi.

Eskişehirli tüccar ve sanayicinin sözü senettir

Eskişehir'in ticari ahlakının da yüksek olduğunu ve bunun gururla Türkiye'nin diğer 80 ilinde anlatılması gerektiğini vurgulayan Hisarcıklıoğlu, Türkiye'de ödenmeyen senet oranı artışının %19 olduğunu, Eskişehir'de ise hiç artış yaşanmadığını söyledi. Eskişehir'de ödenmeyen çek artışının da Türkiye ortalamasının yarısında olduğunu belirten Hisarcıklıoğlu, Eskişehir'in borç olarak bankalarla en az sorunu olan şehirlerden biri olduğunu, bu nedenle Eskişehir'in her bir tüccar ve sanayicisine madalya takılması gerektiğini ifade etti. Bu tablonun bütün Türkiye'ye Eskişehirli tüccar ve sanayiciye malını güvenerek verebileceğini ve parasının teminat altında olduğunu gösterdiğini belirten Hisarcıklıoğlu, Eskişehirli iş dünyasının sözünün bir anlamda senet yerine geçtiğini, bununla gurur duyduğunu söyledi.

İhracat için Eskişehir'in liman bağlantısı gerekli

Eskişehir'in en yaşanabilir kent sıralamasında da 2. sırada yer aldığını belirten Hisarcıklıoğlu, eğitimde de Eskişehir'in Türkiye'nin önünde olduğunu kaydetti. 2 üniversitesi ve 4 AR-GE Merkeziyle, havacılık ve raylı sistemler tecrübesiyle Türkiye'nin önemli şehirlerinden biri olduğuna dikkat çeken Hisarcıklıoğlu, Eskişehir'in tek eksiğinin liman bağlantısı olduğunu söyledi. Sanayi olarak liman bağlantısının çok önemli olduğunu vurgulayan Hisarcıklıoğlu, Eskişehir'den ihracat yapan firmaların ürünlerini sınıra gönderene kadar Çinli tüccar ve sanayicinin ürününü Avrupa'ya gönderebildiğini söyledi. Bu nedenle Eskişehir'in liman bağlantısının demiryolu ile yapılması gerektiğini kaydeden Hisarcıklıoğlu, ancak bu şekilde yabancı firmalarla rekabet edebileceğini dile getirdi.

"ESKİŞEHİR'İN DİYALOĞA İHTİYACI VAR"

Ak Parti Eskişehir Milletvekili Emine Nur Günay, Eskişehir ekonomisinin sorunlarını, tüccar ve sanayicinin beklentilerini dinledi

Ak Parti Eskişehir Milletvekili Prof. Dr. Emine Nur Günay, Eskişehir Ticaret Odası Başkanı Metin Güler'i ziyaret etti. ETO Başkanı Metin Güler ziyarette dosya halinde Eskişehir'e ve sorunlarına yönelik önerileri paylaştı. Başkan Güler esnafa verilen düşük faizli kredinin tacire de sağlanması, nitelikli ara eleman için odalardan faydalanılması, işçi maliyetlerinin yeniden düzenlenmesi, teşvik sistemi içinde bölgesel ve sektörel teşviklere de yer verilmesi için talepte bulundu.

Ayrıca Eskişehir'e turizmde tematik destekler sağlanması, kentsel dönüşümün hızlandırılması, şehre yüksek teknoloji üniversitesinin kurulması, uçak seferlerinin yeniden başlatılması ve Hasan Polatkan Havalimanı'nın kargo merkezi olarak kullanılması, URAYSİM projesinin hayata geçirilmesi, ilçelerdeki inanç turizminin geliştirilmesi konularına değinildi.

Odanın talepleri önemli

AK Parti Eskişehir Milletvekili Emine Nur Günay ise Eskişehirin sorunlarının çözümü için daha çok diyalog kurulmaması gerektiğini belirterek ortak paydada buluşmanın şehrin menfaatine olacağını söyledi. Şehrin sorunlarının çözümü için elinden geleni yapacağını kaydeden Günay, Eskişehir Ticaret Odası'nın ekonomiye ve Eskişehir'e yönelik taleplerinin önemli olduğunu ve beklentilerin yerine getirilmesi için gayret göstereceğini ifade etti.

ATAÇ'A İNŞAATÇILARIN TALEPLERİ İLETİLDİ

ETO Başkanı Metin Güler, inşaat sektöründe faaliyet gösteren üyelerin sorun ve taleplerini görüşmek üzere Tepebaşı Belediye Başkanı Ahmet Ataç ie bir araya geldi. ETO üyesi müteahhit, mimar ve yapı denetimi firmaların sıkıntılarını aktaran Güler, konunun çözülmesi için geniş kapsamlı bir toplantı gerçekleştirilmesini talep etti. Tepebaşı Belediye Başkanı Ahmet Ataç ise ETO'nun taleplerinin önemli olduğunu ve sorunların çözümü için gayret göstereceklerini dile getirdi.

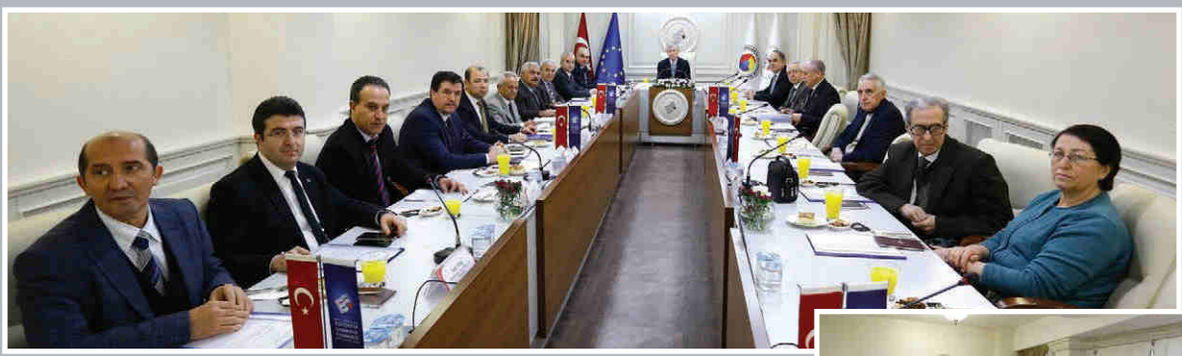
YENİLİKÇİ KOBİ'LERE HİBE MÜJDESİ

ETO Başkanı Metin Güler, inovasyona önem veren ve ürün icat eden KOBİ'lere 3 Milyon Euro'ya kadar hibe verileceğini açıkladı

ETO, ihracatını geliştirmek isteyen üyelerinin Avrupa Birliği hibelerinden yararlanmaları için TÜBİTAK'ın işbirliğinde bilgilendirme toplantısı düzenledi. Toplantıya ETO Başkanı Metin Güler, TÜBİTAK uzmanlarından Okan Saldoğan, Tolga Bülbüloğlu, Mustafa Büyükkara ve çok sayıda firma temsilcisi katıldı. Toplantının açılışında konuşan ETO Başkanı Metin Güler, AR-GE ve inovasyonun önemine dikkat çekerek yenilikçi olan ve icat etmeyi başarabilen firmaların ayakta kalabildiğini hatırlattı.

Fikir KOBİ'den destek Avrupa Birliği'nden

Taklit eden değil icat eden firmaların başarıya ulaştığını vurgulayan Güler, "İşte bu konuda Avrupa Birliği çok önemli bir adım attı. KOBİ'lerde Yenilikçilik ve Yeniliğe Hızlı Erişim 2016" Programlarını başlattı. Bu programlar özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerimizi yani KOBİ'lerimizi çok yakından ilgilendiriyor. Bu kapsamında AR-GE ve inovasyona önem veren, bir ürün icat eden firmalarımıza çok büyük destekler verilecek. Hali hazırda teknoloji geliştiren ve prototip üretip pazara girmeye çalışan üreticilere 50 binden ile 3 Milyon Euro'ya kadar hibe sağlanacak. Siz sadece fikir üretecek ve bir ürün icat edeceksiniz, finansmanını Avrupa Birliği sağlayacak" diye konuştu. Toplantıda TÜBİTAK uzmanları tarafından firmaların hibelerden hangi şartlarda yararlanabileceği ve başvuru koşulları hakkında geniş çaplı bilgi verildi.



İL İSTİHDAM KURULU TOPLANTISI ETO'DA GERÇEKLEŞTİRİLDİ

İl İstihdam Kurulu Toplantısı Eskişehir Ticaret Odası'nın ev sahipliğinde yapıldı. Toplantıya Eskişehir Vali Yardımcısı Ali Çetin, Eskişehir Ticaret Odası Başkanı Metin Güler, Eskişehir Sanayi Odası Başkan Yardımcısı Sinan Musubeyli, ESOGÜ Fen Bilimleri Enstitüsü Prof Dr Nimetullah Burnak, Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri M. Engin Çakmak, İl Bilim Sanayi ve Teknoloji Müdürü Muhammet Taha Güven, KOSGEB İl Müdürü Seraceddin Özcan, Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürü Hasan Yoldaş, İl Milli Eğitim Müdürü Necmi Özen, kurum ve kuruluşların temsilcileri ile şehrimiz iş dünyasını temsil eden sendikaların temsilcileri katıldı. Toplantıda gündem maddeleri görüşülerek karara bağlandı.

TAYVAN FIRSATLARI İŞ DÜNYASINA TANITILDI

Tayvan'da düzenlenecek iş gezileri ve fuarlar için verilen ulusal destekler hakkında ETO üyelerine bilgi verildi

Tayvan'da gerçekleştirilen iş gezileri ve fuarlar için verilen ulusal destekler hakkında ETO'da bilgilendirme toplantısı düzenlendi. Toplantı öncesinde bir konuşma yapan ETO Başkanı Güler, Tayvan tarafından verilen desteklerin iş dünyası için önem taşıdığını, bu kapsamda Türk iş insanlarına konaklamadan ulaşıma kadar birçok desteğin verildiğini söyledi. Türkiye'de Tayvan Ticaret Merkezi'nin açılmasına da dikkat çeken ETO Başkanı Metin Güler, iki ülkenin ticari ilişkilerinin gelişmesi için ciddi adımlar atıldığını vurguladı. Toplantıda Tayvan Ticaret Merkezi İstanbul Şubesi Müdürü Mark Liu ve İş Geliştirme Müdürü Ayşin Poyraz tarafından iş gezileri ve fuarlar için verilen destekler hakkında sunum gerçekleştirildi.

'HAYIR DİYEBİLME' SEMİNERİ VERİLDİ

Eskişehir Ticaret Odası üyeleri ve çalışanlarına yönelik düzenlenen "Hayır Diyebilme" seminerine yoğun ilgi gördü. ETO Meclis Salonu'nda İlker Taşçı tarafından seminere yaklaşık 260 kişi katıldı. Eğitim öncesinde konuşma yapan Eskişehir Ticaret Odası Başkanı Metin Güler, Eskişehir Ticaret Odası'nın eğitimde yalnızca şehrimizin değil ülkemizin en başarılı odalarının arasında yer aldığına dikkat çekerek, 2015 yılında 7 bine yakın üyenin ETO Akademi'nin faaliyetlerinden faydalandığına dikkat çekti.

VALİ YARDIMCISI AVCI'DAN ETO'YA ZİYARET

Eskişehir Vali Yardımcısı Ertuğrul Avcı, ETO Başkanı Metin Güler'i ziyaret ederek bilgi verdi

Eskişehir Vali Yardımcısı ve Seyitgazi Kaymakamı Ertuğrul Avcı, ETO Başkanı Metin Güler'i makamında ziyaret etti. Ziyarette Avcı, Seyitgazi ilçesinde yürütülen çalışmalar hakkında ETO Başkanı Metin Güler'e bilgi verdi. Başkan Güler ise Eskişehir Vali Yardımcısı görevine yeni atanan Ertuğrul Avcı'ya başarı temennisinde bulundu.

TEMPUR®
MATTRESSES AND PILLOWS

Uykuda Uzay Çağını yakalayın!

NASA'nın onayladığı tempur malzemeli Tempur Original 19 yatak ile derin ve kesintisiz uykunun keyfini çıkarın!

çift kişilik
160x200
~~5.370 ₺~~
3.490 ₺

76 ülkede en çok tercih edilen yatak markası

yatsan®
güzel bir gün geceden başlar

TEMPUR®

Serta · Sealy · S&F STEARNS & FOSTER · KING KOIL

yatsan.com | / yatsanyatak | / yatsan | 4443599

İndirim sadece Tempur Original 19 cm için geçerlidir. KDV dahil tavsiye edilen perakende indirimli fiyat 01.03.2016-31.05.2016 tarihleri arasında geçerli olup stoklarla sınırlıdır. Yatsan kampanya koşulları ve tarihleri üzerinde önceden belirtmeksizin değişiklik yapma ve belirtilen kampanya tarihinden önce kampanyayı sonlandırma hakkına sahiptir. KDV veya diğer vergi oranlarında olabilecek değişiklikler ve gelebilecek yeni vergiler fiyatlara aynen yansıtılacaktır. Kampanya koşulları ile ilgili ayrıntılı bilgi için lütfen bir Yatsan yetkili satıcısına başvurunuz. Tipografik hatalardan Yatsan sorumlu tutulamaz.

KIRGIZİSTAN ESKİŞEHİR'E DAHA YAKIN

ETO heyeti Kırgızistan'a gitti. Burada Bişkek Büyükelçisi Metin Kılıç ile ETO heyeti görüştü

Eskişehir Ticaret Odası heyeti Kırgızistan temasları kapsamında T.C. Bişkek Büyükelçisi Metin Kılıç ile bir araya geldi. Eskişehir ekonomisinin mevcut durumu ve ihracat potansiyeli hakkında T.C. Bişkek Büyükelçisi Metin Kılıç'a bilgi veren ETO Başkanı Metin Güler, Kırgızistan ile daha çok iş yapmak istediklerini vurguladı. T.C. Bişkek Büyükelçiliği Ticaret Müşaviri Çağatay Özden ile de görüşen ETO heyeti, Kırgızistan'da iş yapabilmek için neler yapılması gerektiği, sektörlere göre sağlanan avantajlar, iş adamlarına verilen imtiyazlar hakkında bilgi aldı.

KIRGIZİSTAN İLE İŞBİRLİĞİ PROTOKOLÜ İMZALANDI

Eskişehir Ticaret Odası ile Kırgızistan Ticaret ve Sanayi Odası arasında işbirliği protokolü imzalandı. Protokol ile işbirliğinin önü açıldı

Eskişehir Ticaret Odası heyeti Kırgızistan Ticaret ve Sanayi Odası ile işbirliği protokolü imzaladı.

ETO üyelerine yeni pazarlar kazandırmak ve Eskişehir'in ihracatını geliştirmek için bir işbirliğine daha imza attı. Bişkek'te Kırgızistan Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Marat Şarşekeev ve yardımcıları ile gerçekleştirilen görüşmelerde ETO Başkanı Metin Güler, Eskişehir ekonomisi ve yatırım fırsatları hakkında bilgi verdi. Eskişehir'in raylı sistemler, havacılık, seramik, gıda ve beyaz eşya yan sanayi sektöründeki tecrübesini aktaran Güler, Eskişehirli iş dünyasının Kırgızistan ile işbirliği yapmaya hazır olduğunu ifade etti.

"İşbirliğinden memnuniyet duyarız"

Kırgızistan Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Marat Şarşekeev ise, Türkiye'yi kardeş ülke olarak gördüklerini ve bu kapsamda Eskişehir ile işbirliği yapmaktan memnuniyet duyacaklarını ifade etti. Eskişehir ile Kırgızistan'daki iş adamlarını karşılıklı olarak bir araya getirmeyi planladıklarını dile getiren Şarşekeev, Eskişehir'in teknolojik sanayideki tecrübelerinden yararlanmayı arzu ettiklerini söyledi. Konuşmaların ardından Eskişehir Ticaret Odası ile Kırgızistan Ticaret ve Sanayi Odası arasında işbirliği protokolü imzalandı.

Orvie
organik market
ESKİŞEHİR'İN
%100
ORGANİK
tek marketi
açıldık !
mis gibi kokan domateslerden;
organik bebek ürünlerine kadar
aradığınız herşey...
ALINACAKLAR
bebek maması x 3
kıyma 1/2 kg
çamaşır deterj
bulaşık deterj
pişik kremi
güneş koru
info@osga.com.tr
manav • gıda • şarküteri • kozmetik • temizlik • bebek ürünleri
Atatürk Bulvarı No: 136 / A Odunpazarı - Eskişehir
0 222 224 04 24
www.orvie.com.tr

ESKİŞEHİR TİCARETİ KADIN YILDIZLARLA DAHA PARLAK

Eskişehir İl Kadın Girişimciler Kurulu düzenlediği tören ile 30 yıl ve daha fazla süre ile ekonomiye değer katan kadın girişimcilere ödüllerini takdim etti

Eskişehir İl Kadın Girişimciler Kurulu, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü kapsamında "Ticaretin Kadın Yıldızları" başlıklı ödül töreni düzenledi. Törene Eskişehir İl Kadın Girişimciler İcra Kurulu Başkanı Hüsniye Tali, Eskişehir Ticaret Odası'nın meclis ve komitelerindeki kadın üyeler, Eskişehir Ticaret Odası Başkanı Metin Güler, Meclis Başkanı A. İskender Bayar katıldı.

"Kadın girişimciliğini geliştirmeliyiz"

Törenin açılış konuşmasını yapan Eskişehir İl Kadın Girişimciler İcra Kurulu Başkanı Hüsniye Tali, Türkiye'nin hedeflerine kadın girişimcilerden sayesinde ulaşabileceğini söyledi. Kadın girişimciliğin refah ve zengin bir Türkiye'nin anahtarı olduğuna dikkat çeken Tali, işsizlik sorununun da kadın girişimci sayısının artması ile çözülebileceğini kaydetti.

Daha çok fikir, daha çok marka

Törende konuşan ETO Başkanı Metin Güler ise, kadınların iş hayatında var olmasının ülkemiz için büyük önem taşıdığını belirterek, Türkiye'nin Japonya seviyesine gelebilmesi için 2 milyondan fazla girişimciye ihtiyacı olduğunu, bu nedenle daha çok fikir üretip, marka yaratmamız gerektiğini dile getirdi. Törende 30-40-50 ve 60'ıncı yılını dolduran kadın girişimcilere ödülleri takdim edildi.

CNR HOLDİNG İLE FUARCILIK SEKTÖRÜ GÖRÜŞÜLDÜ

Eskişehir Ticaret Odası Başkanı Metin Güler, Yönetim Kurulu Üyesi Kerem Can Apaydın ile birlikte İstanbul'da CNR Holding üst düzey yetkilileri ile bir toplantı gerçekleştirdi. Toplantıda CNR Holding CEO'su Saltuğ Kabil, CNR Uluslararası Fuarcılık Genel Müdürü Hakkı Abdik, CNR Holding Pazarlama Grup Başkanı Reha Tartıcı yer aldı. Toplantıda Eskişehir Fuar ve Kongre Merkezi'nde yapılacak fuarlar hakkında bilgi alışverişinde bulunuldu. Ayrıca ETO Başkanı Metin Güler, CNR yöneticileri ile birlikte İMOB Mobilya Fuarı'nda stant açan Eskişehirli firmalar Es Artı Mobilya ve Besa Mobilya'yı ziyaret etti.

En iyiler için alternatif yoktur.

C-Serisi Hases Otomotiv'de.

Mercedes-Benz
The best or nothing.

Hases Otomotiv Yatırım ve Pazarlama A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
Eskişehir Telefon 0222 315 10 10 **www.hases.com.tr**

TOPLULUK ÖNÜNDE KONUŞMAKTAN KORKMAYIN

ETO Akademi, üyelerin kişisel gelişimine destek olmak amacıyla düzenlediği eğitimlere bir yenisini daha ekledi. ETO üyesi ve çalışanlarına yönelik olarak "Topluluk Önünde Konuşabilme" semineri düzenlendi. Derya Celbiş ve Tuğba Kaplan Erkorkut tarafından verilen seminere 270 üye ve çalışanı katıldı. Seminerde konuşma kaygısını yenebilmenin yolları, iyi bir hatip olabilmek için yapılması gerekenler, etkili konuşmanın püf noktaları, etkili sahne kullanımı anlatıldı. Seminerde ayrıca etkili bir sunum yapabilmek için neler yapılması gerektiği hakkında detaylı bilgi verildi.

ALAY KOMUTANI AĞAOĞLU'NDAN ETO'YA ZİYARET

Eskişehir İl Jandarma Alay Komutanı Albay Uysal Ağaoğlu, Eskişehir Ticaret Odası Başkanı Metin Güler'i ziyaret etti. Ziyaretten duyduğu memnuniyeti ifade eden ETO Başkanı Metin Güler, yürütülen çalışmalar ve faaliyetler hakkında Eskişehir İl Jandarma Alay Komutanı Albay Uysal Ağaoğlu'na kısaca bilgi verdi.

UNLU MAMULLER VE ET ÜRÜNLERİ SEKTÖRÜ BİLGİLENDİRİLDİ

Unlu mamuller ile et ve et ürünleri sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin ceza almaması için nelere dikkat etmesi gerektiği anlatıldı

ETO'nun unlu mamuller ile et ve et ürünleri sektöründe faaliyet gösteren üyeleri için bilgilendirme toplantıları düzenlendi. Toplantılara Eskişehir Ticaret Odası Başkanı Metin Güler ile İl Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürü Mehmet Salih Söğüt katıldı. Her iki sektör için de denetimler yapılacağını kaydeden Güler, üyelerin mağdur olmamaları için ETO'nun üzerine düşen görevi yerine getirdiğine dikkat çekti. Başkan Güler, ETO olarak 9 bine yakın üye ve çalışana Hijyen Eğitimi sertifikası sağladıklarını, toplantı ve seminerler aracılığı ile üyelerini bilgilendirdiklerini ifade etti.

Önce bilgilendirme sonra denetim

İl Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürü Mehmet Salih Söğüt ise denetlemeler öncesinde işletmeleri bilgilendirmek ve eksikliklerini gidermelerine yardımcı olmak istediklerini kaydederek denetlemelerde gerekli şartları sağlamadığı görülen işletmelere ceza uygulanacağını belirtti. Toplantılarda İl Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğüne bağlı gıda mühendisleri ve veterinerler tarafından denetimlerde işletmelerden neler beklendiği aktarıldı.

BİLİŞİMCİLER SEKTÖR SORUNLARINI TARTIŞTI

ETO'nun bilişim ve telekomünikasyon sektöründe faaliyet gösteren üyeleri sektörel sorunlarını tartıştı

ETO'nun bilişim ve telekomünikasyon sektöründe faaliyet gösteren üyeleri sorunlarının ilgili kurumlara iletilebilmesi için bir araya geldi. Toplantıya ETO Başkanı Metin Güler, Meclis Başkanı A. İskender Bayar, ilgili sektörü temsil eden meclis üyeleri, meslek komite başkanı ve üyeleri, sektörde faaliyet gösteren üyeler katıldı. Toplantıda üyeler tarafından özellikle GSM hattı satışı sonrasında yaşanılan sorunlara değinildi. Hat sahibinin işlediği suçlarda bile tüm sorumluluğun satıcıya yüklendiğine dikkat çeken üyeler, yaşanan mağduriyetin giderilmesi gerektiğine dikkat çekti.

Toplantıda konuşan ETO Başkanı Metin Güler, üyelerin mağduriyet yaşamaması için TOBB ve Bakanlık nezdinde görüşmeler yapacaklarını belirtti.

LİSELER GİRİŞİMCİLİK YOLUNDA

Eskişehir İl Kadın Girişimciler Kurulu "Liseler Girişimcilik Yolunda" başlığı altındaki programlarına bir yenisini daha ekledi. Kadın Girişimciler Kurulu Gazi Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde geleceğin girişimcileri ile bir araya geldi. Etkinliğe ETO Başkanı Metin Güler'in yanı sıra, İl Kadın Girişimciler Kurulu'ndan Başkan Hüsniye Tali, Çiğdem Dedeoğlu, Emine Nilgün Tezgöçen ve Yasemin Paşalıgil katıldı. Etkinlikte konuşmacı olarak Yelda Kaynarca, Elif Çotuk ve Hatice Balcı da yer aldı. Etkinlikte girişimciliğin önemi, girişimci olabilmenin yolları, girişimcilikte dikkat edilmesi gereken kurallar, iş fikrini hayata geçirebilmek için devlet tarafından verilen destekler hakkında Gazi Mesleki Ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencilerine bilgi verildi.

ET VE ET ÜRÜNLERİ SEKTÖRÜ TOPLANTIDA BULUŞTU

ETO'nun et ve et ürünleri sektöründe faaliyet gösteren üyeleri sektörel sorunlarını değerlendirip KOSGEB ve kırsal kalkınma kapsamında verilen destekler hakkında bilgi aldı.

Eskişehir Ticaret Odası'nın et ve et ürünleri sektöründe faaliyet gösteren üyeleri ETO Başkanı Metin Güler'in katıldığı toplantıda bir araya geldi. Et ve et ürünleri sektörüne dair sorunların görüşüldüğü toplantıda KOSGEB ve kırsal kalkınma kapsamında verilen destekler hakkında da üyeler bilgilendirildi.

BEYLİKOVA'DA BİR HAYAL GERÇEK OLUYOR

Eskişehir Ticaret Odası'nın iştirakçisi olduğu Beylikova TDİ (BESİ) Organize Sanayi Bölgesi'nin tanıtımı Eskişehir Valilik binasında yapıldı

Eskişehir Ticaret Odası'nın da iştirakçisi olduğu Beylikova TDİ (BESİ) Organize Sanayi Bölgesi'nin tanıtım toplantısı yapıldı. Eskişehir'in Beylikova ilçesinde hayvancılığın geliştirilmesi amacıyla kurulacak olan sanayi bölgesinin tanıtım toplantısına Eskişehir Valisi Güngör Azim Tuna, Eskişehir Ticaret Odası Başkanı Metin Güler, Beylikova Besi Organize Sanayi Bölgesi Müdürü Musa Çoban katıldı. Toplantıda konuşan Başkan Metin Güler, Eskişehir Ticaret Odası'nın Beylikova Besi Organize Bölgesi'nin kurulmasında iştirakçi olduğunu belirterek kırsal kalkınmanın şehirde yaşanan nüfus yoğunluğunu azaltacağını ve ilçedeki istihdama katkı sağlayacağını vurguladı.

5 yıl boyunca destek verilecek

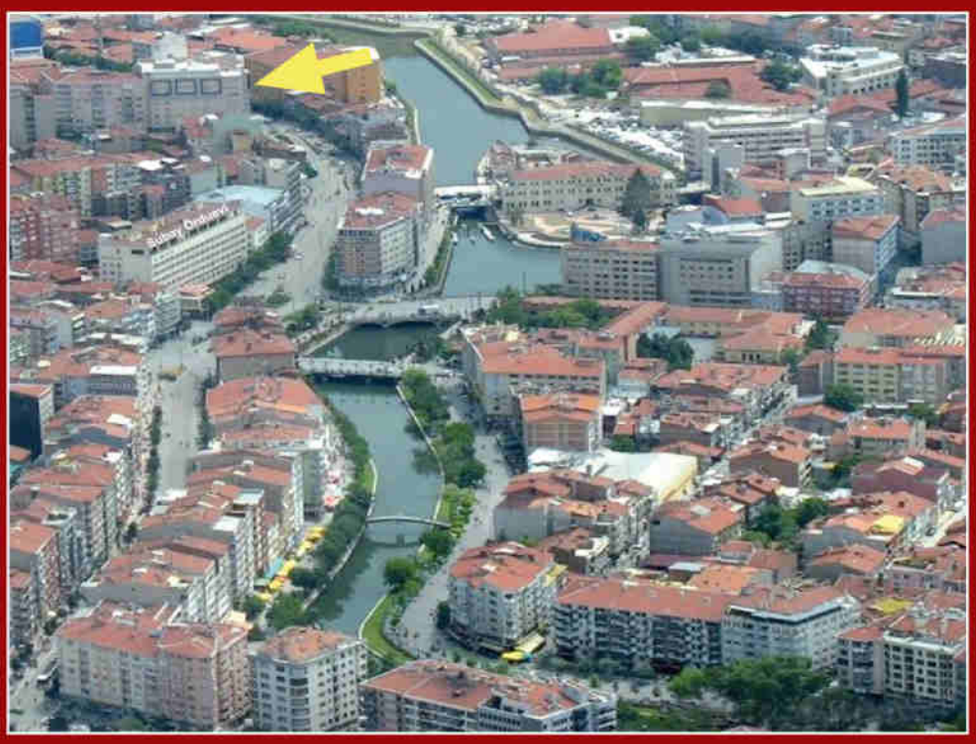
Toplantıda konuşan Eskişehir Valisi Güngör Azim Tuna ise projenin önemli bir aşamaya geldiğini, parsellerin ihale ile satılacağını ifade etti. Beylikova Besi Organize Sanayi Bölgesi'nde arsa tahsisi yapılan işletmelere 5 yıl süre ile bazı muafiyetler sağlanacağını belirten Tuna, bu işletmelere, emlaktan makine ekipmanına, KDV'den personelin SGK primine kadar bir çok imkân verileceğini söyledi.

MESLEKİ YETERLİLİK BELGESİ ANLATILDI

40 meslek grubunun almak zorunda olduğu Mesleki Yeterlilik Belgesi'nin bilgilendirme toplantısında konuşan ETO Başkanı Metin Güler, mağdur olmamak için belge temininin önemine dikkat çekti.

ETO ve (MEYBEM A.Ş.) Mesleki Yeterlilik ve Belgelendirme Merkezi'nin ortaklaşa temin edeceği Mesleki Yeterlilik Belgesi için bilgilendirme toplantısı düzenlendi. Toplantıya Eskişehir Ticaret Odası Başkanı Metin Güler ve çok sayıda inşaat firmasının temsilcisi katıldı. Toplantıda konuşan ETO Başkanı Metin Güler, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın 40 mesleğe yönelik tebliğ yayınladığını ve bu mesleklerin 17 tanesinin inşaat sektörü çalışanlarını ilgilendirdiğini söyledi. Tebliğe göre ustalık belgesi bulunan veya meslek lisesi mezunu olanların dışında tüm çalışanların Mesleki Yeterlilik Belgesi alması gerektiğini belirten Güler, 25 Mayıs 2016 tarihinden itibaren denetimlerin başlayacağını ve belgesi olmayan her bir çalışan için ceza yaptırımı uygulanacağını ifade etti. ETO Akademi birimi yetkilileri tarafından yapılan sunumda Mesleki Yeterlilik Belgesi zorunluluğunun hangi iş tanımındaki çalışanları kapsadığı ve sınav süreci hakkında bilgi verildi.

GÜRGENCİ
SUITE HOTEL



Ev güzelliği...

Günlük ve uzun süreli konaklamalarınız
için şehir merkezinde
özenle tefriş edilmiş suitler.

Oturma salonu
Yatak odası
Banyo (Duş-WC)
Donanımlı açık mutfak
50 m² daireler
TV-Uydu alıcısı
Kablosuz İnternet Erişimi
Oda servisi
Lobi bar
Kahvaltı salonu
Toplantı Salonu

House beauty...

Fully furnished and elegantly decorated
spacious apartments in the city center,
for daily and long stays.

Living area
Bedroom
Bathroom (Shower-WC)
Equipped kitchenette
Total area per apartment - 50m²
TV. Satellite-Receiver
Wireless internet connection
Room service
Lobby bar
Breakfast hall
Meeting Room

GÜRGENCİ
APART OTEL

Muttalip Cad. No: 2 ESKİŞEHİR
TEL: 0222. 230 43 43 FAKS: 0222. 231 20 19
www.gurgenci.com

BİLKENTLİLERİN SELFIE COŞKUSU

Başkan Güler, ETO'yu ziyaret eden Bilkent Üniversitesi öğrencileri ile selfie yaptı

ETO Başkanı Metin Güler, Eskişehir'e bir dizi inceleme yapmak için gelen üniversite öğrencileri ile bir araya geldi. ETO Meclis Toplantı Salonu'nda öğrencilerle bir araya gelen Başkan Metin Güler, Eskişehir'in genç nüfusu ve dinamik yapısıyla dikkat çektiğini ve şehirdeki üniversite öğrencilerinin kentin gelişiminde payı sahibi olduğunu vurguladı. Üniversite öğrencilerinin mezun olduktan sonra girişimci yanlarını ortaya çıkarmaları gerektiğini belirten Güler, ülkemizin hedeflerine ulaşmasının yolunun girişimcilikten geçtiğini hatırlattı. Öğrencilere ayrıca Eskişehir hakkında bir de sunum yapıldı.

YENİ GİRİŞİMCİLER MÜLAKATLA SEÇİLDİ

Eskişehir Ticaret Odası ve KOSGEB'in işbirliği ile düzenlenen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'nin 39'uncu dönemi için düzenlenen mülakatlara girişimciler yoğun ilgi gösterdi

ETO ve KOSGEB işbirliği ile düzenlenen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'nin 39'uncu dönemi için mülakatlar yapıldı. 22 Şubat Pazartesi günü gerçekleştirilen mülakatlara yaklaşık 200 kişi katıldı. Mülakatlar ETO Başkan Yardımcısı Süleyman Kutlu, Meclis Başkan Yardımcısı Sermet Özgöde, KOSGEB uzmanları tarafından gerçekleştirildi. ETO Başkanı Metin Güler de mülakatlara katılan girişimci adayları ile bir araya gelerek iş fikirleri hakkında bilgi aldı. Mülakatlar sonucunda iş fikri uygulanabilir olan 30 aday belirlendi. Eğitimlerini başarıyla tamamlayan ve iş yerlerini açan girişimciler 50 bin TL'ye kadar hibe ve 100 bin Lira'ya kadar sıfır faizli kredi kullanabilme fırsatından yararlanabilecekler.

EN ÇOK KATILANLARA SERTİFİKALARI VERİLDİ

2015 yılında ETO Akademi tarafından düzenlenen eğitim ve seminerlere en çok katılan üyeler için sertifika töreni düzenlendi. Törende konuşan ETO Başkanı Güler, kişisel ve mesleki gelişime çok önem verdiklerini ifade ederek bu bağlamda eğitim ve seminerlere katılım sağlayan üyeleri daha çok teşvik etmek istediklerini kaydetti. Katılımlarından dolayı üyelere teşekkür eden ETO Başkanı Güler, ETO Akademi'nin üyelere ve çalışanlarına destek olmaya devam edeceğini vurguladı.

www.vw.com.tr

Golf'le kurduğunuz hayaller, Golf'le kurduğunuz planlara dönüşsün.

Golf, Volkswagen Yetkili Satıcısı Asil'de sizi bekliyor.

Ara sıra dikkatinizin dağılabileceğini hesaba katan, yolunuzu kaybetmemeniz için tüm önlemleri alan, geceleri de gündüz olduğu kadar iyi görmek istediğinizi bilen bir otomobiliniz olsa... Golf gibi...

Şerit takip asistanı "Lane Assist", dokunmatik bilgi, eğlence sistemleri ve dinamik uzun far asistanı "Dynamic Light Assist" Golf'ün sunduğu yeniliklerden yalnızca birkaçı.

BEST CARS 2016 auto motor und sport

Golf, auto motor und sport dergisinin her yıl düzenlediği okuyucu anketlerinde üst üste dördüncü kez "kompakt" sınıfında "Best Car 2016" seçildi.

facebook.com/vwturkiye

instagram.com/vwturkiye

Volkswagen Yetkili Satıcısı **Asil**

Zincirlikuyu Mahallesi Çevre Yolu Bulvarı No: 642/B ESKİŞEHİR Tel: (0222) 315 15 15 Faks: (0222) 315 15 25

ASİL, BİR DOĞUŞ OTOMOTİV SERVİS VE TİCARET A.Ş. YETKİLİ SATICISIDIR.

Golf'ün resmi spesifik CO_2 emisyonu (99/94/EG) 89-120 g/km arasında, resmi yakıt tüketimleri (99/94/EG) lt/100 km: Şehir içi 3,9-6,7, şehir dışı 3,2-4,3 ve ortalama 3,4-5,2 arasındadır.

"PROJELERLE VAKFIN GELİRLERİNİ ARTIRACAĞIZ"

Eskişehir Ticaret Odası Eğitim ve Sosyal Hizmetler Vakfı'nın 20'nci Olağan Genel Kurulu'nda konuşan ETO Başkanı Metin Güler, yürütülecek projelerle vakfın gelirlerinin artırılmasını amaçladıklarını kaydetti.

Eskişehir Ticaret Odası Eğitim ve Sosyal Hizmetler Vakfı'nın 20'nci Olağan Genel Kurulu gerçekleştirildi. ETO Meclis Salonu'nda yapılan genel kurulda oluşturulan divanın başkanlığına A. İskender Bayar, başkan yardımlığına Baran Işık, birinci katipliğe Murat Destici, ikinci katipliğe ise Hüsniye Tali seçildi. Genel kurulda 2016 yılı bütçesi ve gündem maddeleri karara bağlandı. Genel Kurulda konuşan ETO Başkanı Metin Güler, yürütülecek projelerle vakfın gelirlerinin artırılmasını amaçladıklarını ifade etti.

ES AĞRILILAR'A MESLEKİ YETERLİLİK ANLATILDI

Eskişehir Ticaret Odası'nın MEYBEM A.Ş. işbirliği ile düzenlediği Mesleki Yeterlilik Belgesi için Es Ağrılılar Kültür ve Yardımlaşma Derneği'nde bilgilendirme toplantısı yapıldı. Toplantıya Eskişehir Ticaret Odası Başkanı Metin Güler, Es Ağrılılar Kültür ve Yardımlaşma Derneği Başkanı Memet Şerif Karaca ve üyeler yer aldı. Bilgilendirme toplantısında ETO Akademi birimi uzmanları tarafından Mesleki Yeterlilik Belgesi'ni temin etme koşulları ve hangi meslekleri kapsadığı hakkındaki detaylar anlatıldı.

ONLINE EĞİTİM DÖNEMİ BAŞLIYOR

Başkan Güler, eğitim ve seminerlerin online olarak izlenebileceğini ve sanayi bölgelerinde de eğitim verileceği müjdesini duyurdu

Eskişehir Ticaret Odası Başkanı Metin Güler, üyelere ve çalışanlarına yönelik düzenlenen eğitimler hakkında değerlendirmede bulundu. ETO'nun üyelerinin kişisel ve mesleki gelişimine büyük önem verdiğini hatırlatan Güler, "Eğitimi daha verimli hale getirebilmek için çok önemli yatırımlar yaptık. Yalnızca odamızda değil, üyelerimizin yoğun olduğu BAKSAN, EMKO, TEKSAN, OSB gibi sanayi bölgelerinde eğitimlere başladık. Ayrıca üyelerimiz odamıza gelmeden de eğitimleri internet üzerinden online olarak izleyebilecek. İş yerinden, evinden ve hatta cep telefonundan bile rahatlıkla eğitimleri takip edebilecek" şeklinde konuştu.

İSTİHDAM ÜZERİNDEKİ VERGİDE DÜNYA ŞAMPİYONUYUZ

Başkan Metin Güler, Türkiye'de istihdam üzerindeki vergi yükünün OECD ülkelerine göre iki kat olduğunu belirterek vergi borçlarının yeniden yapılandırılmasını istedi

27. Vergi Haftası dolayısıyla Eskişehir Vergi Dairesi ve Eskişehir Serbest Muhasebeciler ve Mali Müşavirler Odası ortaklaşa Vergi Rekortmenleri Ödül Töreni düzenledi. Törene Eskişehir Vergi Dairesi Başkanı Hüseyin Acar, Eskişehir Ticaret Odası Başkanı Metin Güler, Eskişehir Ticaret Borsası Başkanı Ömer Zeydan ile çok sayıda kurum ve kuruluşun temsilcisi katıldı.

Eskişehirli vergisine sadıktır

Etkinlikte bir konuşma yapan ETO Başkanı Metin Güler, "Eskişehir vergisine sadık ve tahsilat oranının en yüksek olduğu illerden biridir. Bugün ödül alan tüccar ve sanayicilerimiz bu gurur tablosunun en anlamlı örneğidir. Bu nedenle Eskişehir Ticaret Odası Başkanı olarak bugün ödül alan tüccar ve sanayicilerimizle gururlandığımı bir kez daha ifade etmek istiyorum. Ancak ne yazık ki istihdam üzerinden alınan vergide ne yazık ki dünya şampiyonuyuz. OECD ülkelerinde %35 iken bizde iki katı. Dünya üzerinde Damga Vergisi alan tek ülke biziz. Bunların tekrar gözden geçirilmesi ve yüklerin hafifletilmesi gerekmektedir. Öte yandan vergi borçlarının yeniden yapılandırılması için bir düzenleme yapılması gerektiğini düşünüyoruz " şeklinde konuştu.

'BİR DOKUN BİN YAŞAT' DEDİLER

İlk yardım bilincine dikkat çekmek için "Bir Dokun, Bin Yaşat" projesi kapsamında Türkiye'nin dört bir yanından Eskişehir'e gelen gençler, ETO Başkanı Metin Güler'i ziyaret etti.

Bir Dokun, Bin Yaşat projesi kapsamında ilk yardımın bilincine dikkat çekmek için 81 ilden şehrimize gelen 120 genç, Eskişehir Ticaret Odası'nı ziyaret etti. Türk Kızılayı Eskişehir Şubesi tarafından organize edilen etkinlikte ETO Başkanı Metin Güler, ilk yardım gibi önemli bir proje için bir araya gelen gençlere teşekkür etti. Girişimcilik konusundaki deneyimlerini de gençlerle paylaşan Başkan Güler, ülkemizin kalkınmasının yolunun girişimcilikten geçtiğini ifade etti.

ÜNİVERSİTELİLERE AVRUPA BİRLİĞİ ANLATILDI

Eskişehir AB Bilgi Merkezi, "AB Hakkında Doğru ve Yanlışlar" isimli söyleşi gerçekleştirdi.
Anadolu Üniversitesi Avrupa Birliği Araştırma, Uygulama ve Dokümantasyon Merkezi işbirliğinde gerçekleştirilen etkinliğe 81 ilden şehrimize gelen üniversite öğrencileri katılım sağladı. Etkinlik kapsamında Eskişehir AB Bilgi Merkezi Koordinatörü Gökhan Çobansoy yaptıkları çalışmalar hakkında bilgilendirme yaparken Anadolu Üniversitesi Avrupa Birliği Araştırma, Uygulama ve Dokümantasyon Merkezi Müdür Yardımcısı Yrd. Doç. Dr. Erhan Akdemir ise Türkiye Avrupa Birliği İlişkileri son durumu ve doğru bilenen yanlışlar üzerine bir söyleşi gerçekleştirdi. Söyleşi kapsamında üyelik kriterleri, gümrük birliği, AB kurumlarının işleyişi gibi geniş kapsamlı konular ele alındı.

HİBE FIRSATLARINI KAÇIRMAYIN

BEBKA 2016 Mali Destek Programları tanıtım toplantısında konuşan ETO Başkanı Güler havacılık, raylı sistemler ve savunma sanayine yönelik hibelerden Eskişehirli sanayicilerin daha çok yararlanması gerektiğini kaydetti

Bursa Eskişehir Bilecik Kalkınma Ajansı (BEBKA) 2016 yılı için planladığı Mali Destek Programlarını açıkladı. Tanıtım toplantısına Eskişehir Valisi Güngör Azim Tuna, Eskişehir Ticaret Odası Başkanı Metin Güler, Eskişehir Sanayi Odası Başkanı Savaş Özaydemir, Eskişehir Ticaret Borsası Başkanı Ömer Zeydan ve BEBKA Genel Sekreteri Tamer Değirmenci katıldı. Toplantıda BEBKA tarafından Havacılık-Raylı Sistemler-Savunma Sanayi programı kapsamında 12 milyon TL, Bilecik mermer ve Doğaltaş Sektörü Programına ise 4 milyon TL, 2016 proje tekliflerine ise 16 milyon TL hibe verileceği aktarıldı. ETO Başkanı Metin Güler Havacılık- Raylı Sistemler-Savunma Sanayi programının özellikle KOBİ'leri kapsadığını belirterek, Eskişehirli sanayiciler için programı fırsat olarak gördüğünü ve sanayicilerin hibe fırsatını kaçırmaması gerektiğini ifade etti.

DOĞRU NEFES ZİHİN AÇAR

ETO Akademi kişisel ve mesleki gelişim eğitimlerine tüm hızıyla devam ediyor. ETO Akademi tarafından Nefes Terapisi ve Zihin Açma Teknikleri Semineri düzenlendi. ETO Meclis Salonu'nda düzenlenen seminere 170 kişi katıldı. Emel Çekici tarafından verilen seminerde nefesin önemi, solunum sistemi ve diyafram kullanımı, nefes terapisinin zihinsel ve ruhsal faydaları hakkında bilgi verildi. Seminerde üyelerin soruları da detaylı bir biçimde cevaplandırıldı.

OFİSİNİZDE ŞIK BİR BAŞLANGIÇ İÇİN NURUS'TAN BENZERSİZ ŞIKLAR!

NURUS FARKI!

ÜCRETSİZ NAKLİYE
VE MONTAJ
2 YIL GARANTİ
HIZLI TESLİMAT

BONUS'A ÖZEL PEŞİN FİYATINA 12 TAKSİT bonus

Nurus'tan yeni ofislere ve ofisini yenilemek isteyenlere fırsat. Küçük çalışma alanlarında kalite ve ergonomi standartlarını yükselten benzersiz şıklar için Nurus'a gelin.

1.ŞIK

YÖNETİCİ

- LUNAR MASA
- ÖN PANO
- BASIC BOX AÇIK RAFLI DOLAP
- D CHAIR ÇALIŞMA KOLTUĞU

1.650 TL+KDV

2.ŞIK

OPERASYONEL

- LUNAR İKİLİ MASA
- LUNAR ARA PANO
- CUBE KOMODİN (2 ADET)

1.450 TL+KDV

3.ŞIK

TOPLANTI

- LUNAR MASA
- EON SANDALYE (4 ADET)

1.750 TL+KDV

Hoşnudiye Mahallesi İsmet İnönü 1 Caddesi No: 119/D Tepebaşı | Eskişehir | Türkiye **T.** 0222 330 33 66 | **E.** eskisehir@nurus.com.tr

nurus.com

YENİ MAĞAZALARIMIZLA SİZE HER GÜN DAHA DA YAKINIZ...

ANKARA . ÇANKAYA . GOP . SİNCAN / **ADANA** / **ANTALYA** / **BURSA** / **ESKİŞEHİR** / **NO.43**
GAZİANTEP / **İSTANBUL** . LEVENT . KARTAL / **İZMİR** / **KAYSERİ** / **KOCAELİ** / **KONYA**

nurus

CİNSİYET AYRIMCILIĞINA KARŞI DUYARLI OLUNMALI

ETO, AB Bilgi Merkezi girişimci adaylarına yönelik "Toplumsal Cinsiyet Eşitliği" eğitimi verdi

Eskişehir Ticaret Odası AB Bilgi Merkezi girişimci adaylarına yönelik olarak "Toplumsal Cinsiyet Eşitliği" eğitimi verdi. Eğitim Sabancı Vakfı Mor Sertifika Eğitmeni Zeki Yıldırım tarafından klasik sunum eğitimlerinin aksine grup ve atölye çalışmaları ile zenginleştirilerek gerçekleştirildi. Eğitimde, girişimci adaylarının toplumsal cinsiyet eşitliği farkındalığını arttırarak rol ve değerlere yönelik her türlü ayrımcı tutumlara karşı bir duyarlılık kazandırılması anlatıldı. Aynı zamanda kadınların eşit ücret ve karar alma pozisyonlarında temsil edilmelerini teşvik etmesi ifade edildi. Program sonunda eğitime katılan girişimci adaylarına katılım belgeleri takdim edildi.

AB BİLGİ MERKEZİ ÖĞRENCİLERLE BULUŞTU

Eskişehir Ticaret Odası (ETO) bünyesinde faaliyet gösteren AB Bilgi Merkezi, Anadolu Üniversitesi Kariyer Kulübü tarafından düzenlenen Sektör Buluşmaları 16 etkinliğinde stant açarak çalışmalar hakkında bilgilendirmede bulundu.

Etkinlikte, Eskişehir AB Bilgi Merkezi yetkilileri yürüttükleri çalışmalar hakkında standı ziyaret eden ziyaretçilere bilgiler aktardı. Aynı zaman da gelen soruları cevaplayarak Avrupa Birliği destekleri ve çalışmaları hakkında öğrencilerle fikir alış verişinde bulundular.

Ayrıca ziyaretçilere Avrupa Birliği yayınları dağıtıldı.

EMEKLİ ASTSUBAYLAR TALEPLERİNİ İLETTİ

Odunpazarı Emekli Astsubaylar Derneği Başkanı Mehmet Ali Börekçi ve beraberindeki heyet Eskişehir Ticaret Odası'na ziyarette bulundu. Ziyarette Börekçi derneğin çalışmaları hakkında ETO Başkanı Metin Güler'e bilgi verdi. Başkan Güler ise ziyaretten duyduğu memnuniyeti ifade ederek Eskişehir Ticaret Odası olarak sivil toplum kuruluşları ve derneklerle sürekli iletişim halinde olduklarını vurguladı.

Otokoç

Son iki yılın tek şampiyonu Otokoç Eskişehir!

Ford marka araç satışında Eskişehir'in kralıyız.
Bizi tercih edip zirveye taşıyan
tüm müşterilerimize teşekkürler...

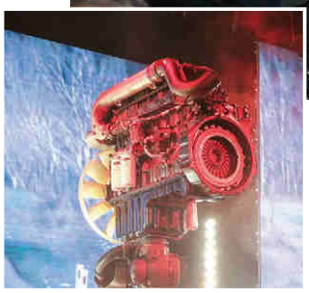
Ford

Koç

Eskişehir: Şirintepe Mah. İsmet İnönü 2. Cad. No: 64, Tepebaşı / Eskişehir **Tel:** (222) 335 10 10
www.otokoc.com.tr

ETO VE KOSGEB 208 GİRİŞİMCİYİ PATRON YAPTI

Eskişehir Ticaret Odası'nın KOSGEB işbirliği ile düzenlediği Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'nin 36-37 ve 38. dönemini başarıyla tamamlayan girişimcilerin sertifikaları takdim edildi. Törene ETO Başkanı Metin Güler, KOSGEB Eskişehir Müdürü Seraceddin Özcan, Eskişehir İl Kadın Girişimciler İcra Kurulu Başkanı Hüsniye Tali katıldı. Törende konuşan ETO Başkanı Metin Güler, Türkiye'de her yıl ortalama 1 milyon gencin iş bulması gerektiğini belirterek, "İşsizliği azaltmak ve istihdamı geliştirmek için tek yol girişimcilik. Bu nedenle ETO olarak girişimciliğe ayrı bir önem veriyoruz. Bu güne kadar düzenlediğimiz eğitimler neticesinde 208 girişimcimiz işyerini açtı. Yani KOSGEB ile düzenlediğimiz eğitimleri tamamlayan her beş kişiden biri patron oldu. Türkiye genelinde ise bu oran her yirmi kişiden biridir" şeklinde konuştu. Türkiye'nin 2023 hedeflerine vurgu yapan KOSGEB Eskişehir Müdürü Seraceddin Özcan KOSGEB'in 1 Nisan 2016 itibariyle imalat sanayine yönelik projelerde 800 Bin Lira'ya kadar hibe verileceğini söyledi.



TÜRK MÜHENDİSLERİN GURURU TÖRENLE TANITILDI

Ford Otosan'ın tasarımından üretime tamamı yerli mühendisler tarafından gerçekleştirilen ilk ve tek kamyon motoru törenle tanıtıldı. Ford Otosan'ın İnönü Tesisleri'nde gerçekleştirilen Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Koç'un katıldığı törende ETO Başkanı Metin Güler de yer aldı. Toplantıda konuşan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Koç, 2007-2014 yılları arasında AR-GE harcamalarının toplam 4,6 milyar liraya ulaştığını, sadece geçen yıl 1,3 milyar lira AR-GE harcaması yaptıklarını ifade etti. Konuşmaların ardından Ford Ecotorq Motoru hakkında sunum yapıldı.

TEKSAN'DAKİ EĞİTİM MERKEZİMİZ HİZMETE BAŞLADI

Eskişehir Ticaret Odası tüccar ve sanayicileri için düzenlediği mesleki eğitim ve seminerlere yepyeni bir boyut kazandırdı. Eğitime gelemeyen firma ve çalışanları için iş yerinde mesleki eğitim başlatıldı. İş yerinde eğitim uygulaması için TEKSAN'da eğitim merkezi açıldı. Bu sayede TEKSAN ve çevredeki sanayi bölgelerinde yer alan firmaların çalışanları belge temini için gerekli olan eğitimleri ETO'ya gelmeden alabiliyor. TEKSAN'da oluşturulan merkezdeki ilk eğitim ise ETO Başkanı Metin Güler'in katılımı ile iş makineleri bakım ve onarım elemanları için düzenlendi.

İHRACAT DESTEK MEVZUATI DEĞİŞMELİ

Eskişehir Ticaret Odası, Ekonomi Bakanlığı, TOBB ve Uludağ İhracatçılar Birliği'nin işbirliği ile dış ticaret bilgilendirme semineri düzenlendi. Seminer öncesinde konuşan ETO Başkanı Metin Güler, yakın coğrafyada yaşanan belirsizlik ve Asya ekonomilerindeki çalkantının ülkemizin ihracatını da olumsuz etkilediğini söyledi. Güler 2014 yılında 157.4 Milyar Dolar olarak gerçekleşen ihracatın 2015 yılında %9'a yakın düşerek, 143,7 Milyar dolara gerilediğini kaydetti. 2016 yılının ilk iki ayında da düşüşün devam ettiğini belirten ETO Başkanı Metin Güler, Eskişehir için de istatistiklerin benzerlik gösterdiğini ve 2015 yılında % 6 düşüş meydana geldiğini dile getirdi.

Ticaret müşavirlikleri daha etkin olmalı

Mevcut tablonun ihracatın daha çok desteklenmesi gerektiğini ortaya koyduğunu belirten Güler, "İhracat destek mevzuatına yeni enstrümanların eklenmesi lazım. Özellikle dış ülkelerde faaliyet gösteren Ekonomi Bakanlığına bağlı Ticaret Müşavirliklerimizin daha etkin çalışması için yeni yöntemler geliştirilmesi gerekiyor. Örneğin Tayvan'ın İstanbul'da faaliyet gösteren ihracat destek birimi var. Tayvan'dan mal almak isteyen olursa bu birim o ülkeye seyahat edecek iş adamının uçuş masraflarını bile karşılıyor" dedi.

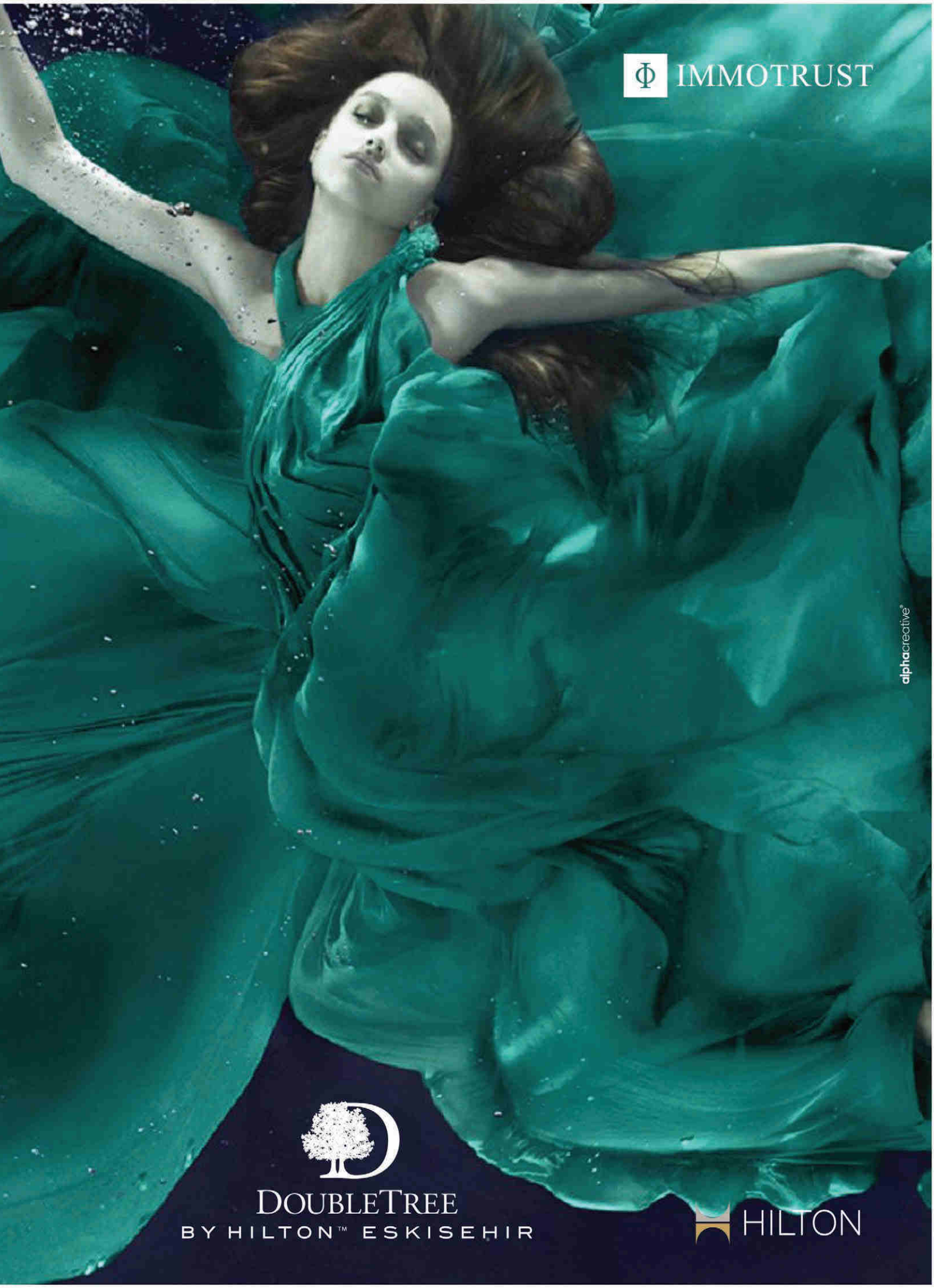
Yurt dışı fuar desteğinin kapsamı genişletilmeli

İhracat desteğinde son 10 yılda iyileştirmeler yapıldığını ancak destek sisteminde aksayan yönlerin olduğunu belirten Güler, "Yurt dışında gerçekleştirilen fuar katılımlarının desteklenmesine ilişkin bir tebliğ var. Bu tebliğe göre yurtdışı fuar desteğinden yararlanmak için illa şirket olmak gerekiyor. Yani gerçek kişi olan bir tacir bu destekten yararlanamıyor. Adam ihracat yapıyor, ihracatçı birliğine üye kabul ediliyor ve aidat ödüyor. Vergisini de veriyor. Ama yurtdışı fuar desteğinden yararlanamıyor. Bu mevzuatın değişmesi lazım" şeklinde konuştu. Dış ticaret bilgilendirme seminerinde Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü Dış Ticaret Uzmanı M. Emrah Soğancı, Türk ürünlerinin yurt dışında markalaşması, Türk malı imajının yerleştirilmesi ve Turqualty'nin desteklenmesi, yurtdışı birim, marka ve tasarım destekleri anlatıldı. Seminerde ayrıca Dış Ticaret Uzmanı Ayşegül Demir pazara giriş engelleri ve çözüm yollarını aktarırken, Mustafa Yılmaz tarafından iş dünyası için ticari bilgiye ulaşım hakkında bilgi verildi.

HAFRİYATÇI ÜYELERİMİZ ANKARA'DA HİDROMEK'İ İNCELEDİ

Hafriyat sektöründe faaliyet gösteren üyelerimiz için Türkiye'nin en büyük iş makineleri üreticisi olan Hidromek fabrikasına inceleme gezisi düzenlendi. Ankara'da Sincan Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alan tesislerde gerçekleşen inceleme gezisinde ETO Meclis Üyesi Nuri Karakaya da yer aldı. ETO heyeti tesislerde Hidromek Kurucusu ve Genel Müdürü Hasan Basri Bozkurt tarafından karşılandı. Şirketin tarihçesi ve tesisler hakkında satış sorumlusu ve AR-GE direktörü tarafından sunum yapılmasının ardından ETO heyeti Hidromek'in yeni fabrikasının inşaat sahasını inceledi. 1700 kişinin istihdam edildiği fabrika ve ekskavatör montaj fabrikasını da ziyaret eden Eskişehir Ticaret Odası üyeleri firmanın son model ürünlerini inceleme imkanı buldu. İnceleme gezisinin tamamına eşlik eden Hidromek Kurucusu ve Genel Müdürü Hasan Basri Bozkurt, ETO heyetine ziyaretinden dolayı teşekkür etti.

TERRACE PARK®
ESKİŞEHİR
Lüks yaşam ve
termal spa keyfi
sizi bekliyor...
/ terraceparkeskisehir
Kütahya Yolu Mevkii No: 304 ESKİŞEHİR | T. 0222 324 44 48 | www.terraceparkeskisehir.com


IMMOTRUST
alphacreative
DOUBLETREE
BY HILTON™ ESKISEHIR
HILTON

Gelişen Eskişehir, Büyüyen Ekonomi

Yunus'un ve Nasreddin Hoca'nın memleketi, tarih boyunca önemli medeniyetlerin yerleşim ve ticaret merkezi, ülkemizde sanayinin ilk kurulduğu ve geliştiği yerlerin başında gelmesiyle dikkat çeken Eskişehir; öğrenci kenti, bilim kenti, kültür-sanat kenti, sanayi kenti, ticaret kenti gibi birçok unvanı bünyesinde taşıyan kent olmasının yanı sıra köklü tarihi içinde Anadolu medeniyetlerine daima öncülük etmeyi başarmış bir kenttir.

Kökeni Frigya medeniyetine kadar uzanan tarihsel süreç içinde önemli bir kavşak noktası üzerinde bulunmasından dolayı daima ticaret merkezi ve yerleşim yeri olmayı başaran Eskişehir'in kurumsal ticari kimliğinin yerleşmesi, Osmanlı Devleti'nde özellikle 19. yüzyılın sonlarına doğru, pazar için üretim yapılmaya başlanması ve dünya pazarlarıyla bütünleşme aşmasına gelinmesi sonucunda oluştu.

Yeni bir ekonomik gelişmenin eşiğinde olan Eskişehir tüccarı, üretilen ürünlerin iç ve dış pazarlarda pazarlanmasını kolaylaştırmak ve mesleki bir dayanışmayı sağlamak için 1893-94 yıllarında Ticaret ve Ziraat Odası'nı kurdu.

Odanın ilk başkanı, Zeytunzade Tevfik Efendi oldu.

1910 yılında "Ticaret ve Sanayi Odalarına Dair Nizamname" çıkartılınca oda tekrar şekillendi. 1923 yılından sonra ticari ve sınai alanda büyük atılım yapan en önemli kurumlardan biri oldu. 6 Şubat 1928 yılında çeşitli ticari alanlarda faaliyet gösteren meslek kuruluşlarının temsilcilerinin katıldığı Eskişehir Milli Ticaret Kongresi düzenlendi.

Özellikle Eskişehir Sanayi Odası'nın (ESO) kurulmasıyla Eskişehir'de planlı bir sanayileşmenin önü açılmış gibi görünse de daha önceki yıllarda genel olarak un ve unlu ürünler ile kiremit, tuğla ve soba imalatı konusunda faal olan firmalar ağırlıktaydı.

1893-94'te başlayan 1923 yılında ticari ve sınai alanda büyük atılım yapan ve 1928 yılında Milli Ticaret Kongresi düzenleyen Eskişehir, bugün Ekonomi Bakanlığı'nın verilerine göre ihracatı nitelik açısından en üst düzeyde olan illerden biri olmayı başardı.

> Yüzyıllara dayanan hoşgörü kültürü ile Eskişehir, ticaret ve sanayi gelişiminde de daima öncül oldu

KUCAKLAYAN HOŞGÖRÜ KENTİ

Yüzyıllara dayanan kucaklayıcı, hoşgörülü ve kendi içsel dinamikleri içinde her kesime kapılarını açan Eskişehir, bu olumlu özellikleri ile ticaret ve sanayi gelişiminde de daima öncül oldu.

"Eskişehir'i ve Eskişehirlileri çok iyi tanırım. Millî Mücadele yıllarında büyük vatanseverlik ve üstün bir cesaretle mücadelemizin daima yanında olmuş, bu mücadeleye çok geniş yardımlarda bulunmuşlardır. Gördüğüme göre halk aydın ve faaldir. Toprak verimlidir. Az zamanda zayiatı telafi ve fedakârlıklarıyla iftihar edecektir."

Mustafa Kemal Atatürk'ün 15 Ocak 1923'te Hükümet Konağı'nda yaptığı konuşmada vurguladığı gibi Eskişehir, Kurtuluş Savaşı'nın kazanılmasına büyük katkı sundu. Mustafa Kemal Atatürk, bu nedenle kentin imarıyla yakından ilgilendi; Cumhuriyet döneminde yapılan yatırımlarla kısa zamanda Eskişehir, cumhuriyet şehrine dönüştü ve adeta model şehir oldu. Eskişehir bugün bile bu özelliğini her alanda göstermeye devam ediyor.

AR-GE'DE ÖNCÜ

Eskişehir, Araştırma-Geliştirme (AR-GE) konusunda da Türkiye'nin önde gelen sanayi illerinden biri olma özelliğini koruyor. Türkiye'de Teknoloji Araştırma Parkı ismi altında kurulan ilk bölge olan Anadolu Teknoloji Araştırma Parkı (ATAP), Eskişehir Sanayi Odası ve Anadolu Üniversitesi işbirliği ile hayata geçti. Üniversite-sanayi işbirliğinin ülkemizdeki ilk örneklerinden sayılabilecek ATAP, 1991 yılında kuruldu ve 2004 yılında yeniden yapılandırılarak faaliyetine devam ediyor. ATAP bünyesinde bugün 62 firma başarılı çalışmaları ile dünya çapında ödüller kazanırken 330 kişiyi de istihdam ediyor. Eskişehir sahip olduğu Anadolu Üniversitesi ve Eskişehir Osmangazi Üniversitesi ile de beşeri sermayenin en yüksek olduğu illerin başında geliyor.

BORUN MERKEZİ

Eskişehir, özellikle magnezit, boraks, sepiolid, lüle taşı madenleri ve mermer ocakları açısından zengin kaynaklara sahip. Eskişehir'in en önemli zenginliklerinden biri de "bor" madeni. Nükleer sanayiinden uzay araçlarına, gübre sanayiinden ilaç sanayiine, kimya sanayiinden otomobil sanayiine kadar pek çok alanda kullanılan borun, bilimsel ve teknolojik gelişmelerle birlikte uygulama ve kullanım alanı da her geçen gün genişliyor.

> Cumhuriyet döneminde Eskişehir, model şehir olmuştur. Bugün bu özelliğini her alanda göstermeye devam ediyor

Beyaz altın olarak da bilinen lüle taşı üretimi ve işlenmesi ise yüzyıllardır Eskişehir'in kültürel ve ticari hayatının vazgeçilmez bir parçası olarak biliniyor.

2023 HEDEFLERİNE YÜRÜYOR

Eskişehir, Türkiye'nin önüne koyduğu 2023 projeksiyonunda kendi hedef ve stratejisini de bugünden belirlemiştir. Eskişehir, 2023 yılında 25 milyar dolar ciro, 5 milyar dolar ihracat, 35 milyon metrekare OSB alanı ve 1500 AR-GE personeli hedeflerini belirlemiş ve bu hedeflere ulaşma noktasında kararlı bir şekilde yürümektedir.

YÜKSEK KATMA DEĞER - İLERİ TEKNOLOJİ

Ülkemizin önemli sanayi merkezlerinden olan Eskişehir'deki sanayinin sektörel dağılımı incelendiğinde ise tek bir sektörün değil genelde yüksek katma değer yaratan ve ileri teknoloji içeren birçok sektörün gelişme gösterdiği görülüyor. Bununla birlikte Eskişehir'de mevcut sanayi içinde makine imalat sanayi öne çıkıyor. Madencilik, taş ve toprağa dayalı imalat sanayi ve gıda sanayi de Eskişehir'de sanayinin temel taşlarını oluşturuyor.

Eskişehir; Arçelik, Türkiye Lokomotif ve Motor Sanayii A. Ş. (TÜLOMSAŞ), Türk Havacılık ve Uçak Sanayii A. Ş. (TUSAŞ), Kırka Bor İşletmeleri, Ford Otosan, Sarar, Eti Gıda Sanayi, Türkiye Şeker Fabrikası, Alp Havacılık gibi büyük çaplı üretim ve istihdam sağlayan işletmelere sahip.

KİŞİ BAŞINA DÜŞEN TİCARET HACİMLERİ

Eskişehir, kişi başına düşen ticaret hacminde Türkiye ortalamasının altında görünse de ticaretini daha çok il içinde gerçekleştirme özelliğine sahip. Kişi başına il içi ticareti diğer illere satışın yüzde 50'sinden az olsa da Eskişehirliler daha çok il içi tüketimi tercih ediyor. Eskişehir kişi başına toplam ticaret hacminde Türkiye 18'incisi konumunda.

Kişi başına il içi ticarette 16, kişi başına diğer illere satışta 17, kişi başına diğer illerden satın almada 15 ve kişi başına il içi tüketimde de ise 15'inci sırada yer alıyor.

Eskişehir'de kişi başına diğer illere 9.273 lira satış olurken kişi başına il içi tüketim 17 bin liranın üzerinde.

Kişi Başına Ticaret ve Tüketim Göstergesi (2013 Yılı)	Türkiye (TL)	Eskişehir (TL)	İl Sıra
Kişi başına toplam ticaret hacmi	41.964	26.373	18
Kişi başına il içi ticaret	14.669	4.760	16
Kişi başına diğer illere satış	13.648	9.273	17
Kişi başına diğer illerden satın alma	13.648	12.339	15
Kişi başına il içi tüketim	28.316	17.099	15

Kaynak: Deniz Çağlar Fırat, Anadolu'nun Yıldızı Eskişehir, Nisan 2015

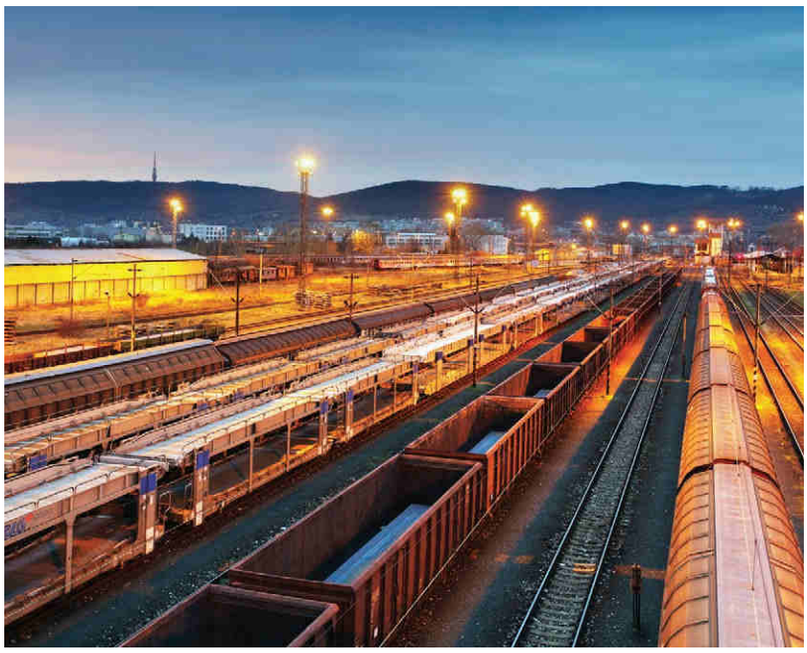
TAKLİT EDEN DEĞİL ÖNCÜ OLAN

Havacılıktan seramiğe, makine imalattan ticarete Eskişehir, Büyüyen ekonomide gelişen Eskişehir, vizyonuyla öne çıkan bir il.

Yeni bir vizyon kazandırmak, yeni pazarlar yaratmak, Türkiye'nin dört bir yanında Eskişehir Ticaret Odası üyelerine ayrıcalıklı hissettirmek hedefi ile küresel işbirliklerine her geçen gün yenilerini ekliyo. Küresel pazarlarda daha çok Eskişehirli firma olmasını sağlamak için gayret gösteriyor.

Geleceği kurgulayan, şehrin gelişimine katkı sağlayan, taklit eden değil öncü olma vizyonu ile şehrin tüm kurum ve kuruluşları ile işbirliği içinde, dayanışma kültürüyle hareket eden Eskişehir Ticaret Odası, Eskişehir'in ihtiyaç duyduğu desteği her platformda sağlamayı amaçlıyor.

Havacılık ve raylı sistemlerde dünyanın sayılı üretim üslerinden biri olabilmek, Eskişehir'i ticarette ve turizmde yalnızca Anadolu'nun değil Türkiye'nin cazibe merkezi haline getirebilmek hedefi ile hareket eden Eskişehir Ticaret Odası, "Gelişen Eskişehir, Büyüyen Ekonomi" mottosu ile emin adımlarla yolunda ilerliyor.



Toptan ve Perakende Ticaret Öne Çıkıyor

Eskişehir'de iş kayıtlarındaki girişim sayılarının ekonomik faaliyetlere göre dağılımına bakıldığında Türkiye ortalamasına oldukça yakın bir eğilim gösteriyor. TÜİK 2013 Bölgesel İstatistiksel verilerine göre Eskişehir'de en yoğun girişim gösterilen ekonomik faaliyetler toptan ve perakende ticaret, motorlu kara taşıtlarının ve motosikletlerin onarımı, ulaştırma ve depolama ile imalat işkollarında görülüyor.

MESLEKİ FAALİYETLERDE TÜRKİYE'NİN ÜSTÜNDE

Dikkat çeken en önemli nokta mesleki, bilimsel ve teknik faaliyetler alanında Eskişehir'in Türkiye ortalamasının üzerinde olması. Bu da Eskişehir'in hem mesleki eğitimde hem de bilimsel eğitimde Türkiye ortalamasının üzerinde olmasının bir sonucu olarak görülüyor.

40 YILLIK USTA, YILLIK LEZZET.

İstasyon
LEZZET DURAĞI

Her ilin kendine has lezzeti vardır.
Kayseri'de mantı,
Bursa'da iskender,
Konya'da etli ekmek yenir,
Eskişehir*'de* ise ya çibörek ya da *BALABAN KEBAP* yenir.

Balaban kebap, işin 40 yıllık erbabı Suat Usta'nın elinden İSTASYON LEZZET DURAĞI'nda yenir.

info@osga.com.tr

Tıp Fakültesi Karşısı Shell Petrol'de

Bazı Meslekler Yaşatılacak

Bülent Tüfenkci
Türkiye Cumhuriyeti Gümrük ve Ticaret Bakanı

> Hem esnaf ve sanatkâr işletmecilerinin alışveriş merkezlerinde faaliyet gösterebilmeleri noktasındaki fırsat eşitsizliğinin ortadan kaldırılması hem de ticari hayattan silinmekte olan bazı mesleklerin yeniden ticari hayata kazandırılması sağlanacak.

Eskişehir, Yunus Emre ve Nasreddin Hoca gibi tarihimizin önemli kişilerine ev sahipliği yapan, tarihi, kültürel yapısı ve doğal güzellikleriyle ülkemizin seçkin şehirlerindendir. İçinden Porsuk Çayı'nın geçtiği bu güzel şehir, kültür ve sanata yaptığı katkılarla "2013 yılında Türk Dünyası Kültür Başkenti" ve "UNESCO Somut Olmayan Kültürel Miras Başkentliği" unvanlarını taşımıştır.

Orta Anadolu'nun batıya açılan kapısı olan Eskişehir; ulaşım kolaylığı, enerji olanakları, tarımsal yapısı ve zengin maden kaynakları ile önemli bir sanayi ve ticaret merkezi, sahip olduğu üniversitelerle ve eğitime yaptığı katkılarla önemli bir bilim merkezi, tarihi, kültürü ve doğal güzellikleriyle de önemli bir turizm kentidir.

1 AVM yönetmeliği Resmi Gazetede yayımlandı. Yeni AVM yönetmeliğinin getirdiği yenilikler nelerdir?

6585 sayılı Kanuna dayanılarak hazırlanan "Alışveriş Merkezleri Hakkında Yönetmelik "26 Şubat 2016 tarihinde yürürlüğe girmiştir. İlk olarak, Yönetmelik ile alışveriş merkezlerinin nitelikleri belirlenmiştir. En az beş bin metrekare satış alanına, merkezi bir yönetime, ortak kullanım alanlarına (sosyal ve kültürel etkinlik alanı, acil tıbbi müdahale ünitesi, ibadet yeri, bebek bakım odası, çocuk oyun alanı) ve belirli sayıda perakende işletmeye sahip yerler alışveriş merkezi olarak nitelendirilmiştir. Buradaki amaç, 6585 sayılı Kanun ile mevzuatımızda ilk defa kendine yer bulan alışveriş merkezlerinin, özellikle çarşı, han, pasaj gibi içinde perakende işletmeler bulunan yapılardan ayırt edilmesini sağlamaktır.

Diğer taraftan, alışveriş merkezlerinde esnaf ve sanatkâr işletmecilerine rayiç bedel üzerinden kiraya verilmek üzere toplam satış alanının en az yüzde beşi; geleneksel, kültürel veya sanatsal değeri olan kaybolmaya yüz tutmuş meslekleri icra edenlere ise en fazla rayiç bedelinin dörtte biri üzerinden kiraya verilmek üzere satış alanının binde üçü oranında yer ayrılması mümkün olacak. Ayrılan yerler alışveriş merkezince TESK ve o ilin esnaf ve sanatkârlar odaları birliğine bildirilecek. Ayrıca kiralanacak yerler alışveriş merkezinin internet sitesinde de ilan edilecek. Böylece hem esnaf ve sanatkâr işletmecilerinin alışveriş merkezlerinde faaliyet gösterebilmeleri noktasındaki fırsat eşitsizliğinin ortadan kaldırılması hem de ticari hayattan silinmekte olan bazı mesleklerin yeniden ticari hayata kazandırılması sağlanacak.

> Eskişehir; tarihi, kültürü ve doğal güzellikleri ile de önemli bir turizm kentidir

Buna ilaveten yine bu Yönetmelik ile alışveriş merkezlerinin sürekli indirimli satış türünü gösteren ya da çağrıştıran outlet ve benzeri ibareleri kullanabilmeleri kurala bağlanmıştır. İçindeki perakende işletmelerin tamamı bu satış türünde faaliyet göstermeyen alışveriş merkezlerinin bu ibareleri kullanmaları engellenecek. İşletmelerin tamamı derken; terzi, berber, kafe, restoran, sinema gibi niteliği itibarıyla sürekli indirimli satış türüne uygun olmayan işletmeler hesaba katılmayacak. Ayrıca bu ibarelerin kullanılması halinde, söz konusu ibareler alışveriş merkezinin ön cephesinde kolaylıkla görülebilir ve okunabilir bir şekilde yer alacak.

2 Perakende Kanunu'na ilişkin ikincil düzenlemeler devam edecek mi?

6585 sayılı Perakende Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun ile Bakanlığımıza perakende ticaret alanının hukuki alt yapısının oluşturulmasına yönelik önemli bir görev

verilmiştir. Kanunun uygulanmasına yönelik olarak, birden fazla alanda ikincil mevzuat çalışması yapılması planlanmıştır.

Bu kapsamda, öncelikle alışveriş merkezlerinin nitelikleri ile açılış, faaliyet ve denetimlerine ilişkin usul ve esasların düzenlendiği "Alışveriş Merkezleri Hakkında Yönetmelik yürürlüğe konulmuştur.

Bununla birlikte, perakende işletmelerin perakende ticarette uymaları gereken ilke ve kuralları düzenleyen "Perakende Ticarette Uygulanacak İlke ve Kurallar Yönetmeliği Taslağı" ile perakende sektöründe karşılıklı bilgi ve görüş alışverişinde bulunmak ve sektöre yönelik politika oluşturulmasına katkı sağlamak amacıyla, Bakanlığımız koordinatörlüğünde hayata geçirilecek Perakendeciler Konseyinin oluşumu, organları, görevleri ile çalışma usul ve esaslarının düzenlendiği "Perakendeciler Konseyi Yönetmelik Taslağı" yine aynı Kanun doğrultusunda yapılan ikincil mevzuat çalışmaları arasındadır. Bu Yönetmelik Taslakları da hazırlanarak kamuoyu görüşüne açılmıştır. Gelen görüşler doğrultusunda Yönetmelik Taslaklarına nihai şekilleri verilecektir.

Diğer taraftan, taşınmaz ve ikinci el motorlu kara taşıtlarının ticaretine ilişkin usul ve esasların belirlenmesine yönelik ikincil düzenlemeler yapılması planlanmakta ve bu konudaki çalışmalarımız devam etmektedir.

Ayrıca, yurtiçi fuarlar ile sergi, panayır ve tanıtım günleri gibi organizasyonların düzenlenmesi amacıyla da ikincil düzenlemeler yapılması öngörülmektedir. Bu çalışmalara da yakın bir zamanda başlanacaktır.

3 İkinci el oto satışları ile emlak piyasasının düzenlenmesine yönelik her hangi bir çalışma var mı? Varsa neleri kapsamaktadır?

Üzerinde çalıştığımız alanlardan bir diğeri, sizin de bahsetmiş olduğunuz ikinci el otomobil ticareti ile taşınmaz ticaretini konu alan emlak sektörüdür. Ülkemiz ekonomisinde önemli

bir ağırlığı bulunan ve geniş kitlelere hitap eden ve uygulamada pek çok sorunla karşılaşılan bu sektörlere yönelik ikincil mevzuat çalışmalarımızın faaliyetlerimiz içerisinde yer aldığını belirtmek isterim.

İkinci el motorlu kara taşıtı ve taşınmaz alım satımının düzenlenmesi, 64. Hükümet Eylem Planında 6 ay içinde tamamlanacak faaliyetler arasında yer almaktadır. Bu kapsamda İkinci El Motorlu Kara Taşıtlarının Ticareti Yönetmelik ile Taşınmaz Ticaretinin Düzenlenmesi Hakkında Yönetmelik Taslakları üzerindeki çalışmalarımız devam etmektedir. Söz konusu yönetmelik taslaklarının en kısa sürede tamamlanarak kamuoyu görüşüne açılmasını planlıyoruz.

4 Tarım satış kooperatif ve birliklerinin son yıllarda çeşitli sorunlar yaşadığı, pazar paylarının düştüğü biliniyor. Bu birliklerin sorunlarını çözmek için neler yapıyorsunuz?

Geçmişte tarım sektörünün sürükleyici gücü olan tarım satış kooperatifleri ve birliklerinin son yıllarda yaşadığı mali ve yapısal sorunların giderilmesi amacıyla 4572 sayılı Kanunda köklü değişiklikler yaptık. Bu değişiklikler kapsamında ile birliklerde; profesyonel yönetim ile çağdaş işletmecilik ve kooperatifçilik anlayışının gerektirdiği birçok yeni uygulama getirdik. Etkin çalışmayan denetim kurulu sistemi yerine belli büyüklükteki birlikler için getirilen ***"Bağımsız Denetim Sistemi"*** bunlardan biridir.

Yürürlüğe konulan düzenleme kapsamında Birliklerin daha önce kullandık-

> "Yurtiçi fuarlar gibi organizasyonların düzenlenmesi amacıyla ikincil düzenlemeler yapılması öngörülmektedir"

ları Destekleme Fiyat İstikrar Fonu (DFİF) kaynaklı gecikmiş ***1,3 milyar TL civarındaki kredi borçları yeniden yapılandırılarak; 574 milyon TL ye indirilmiş, böylece Birlikler 710 milyon TL borç yükünden kurtarılmıştır.*** Kalan kredi borçlarının ise 15 yıl vadeli eşit taksitler halinde ödenmesi imkânı getirilerek üretici kuruluşları olan birliklere önemli bir rahatlama sağlanmıştır.

Yine Kanunda yapılan değişikliklere uygun olarak kooperatif ve birlikler için yeni anasözleşmeler hazırlanmış, birlik yönetici ve ortaklarına kapsamlı eğitimler verilmiştir. Yapılan bu çalışmaların yakın gelecekte birlikler üzerindeki olumlu sonuçlarını göreceğimizi düşünüyorum.

5 Bakanlık olarak kadınlara özel çalışmalarınız var mı? Kadınların kooperatiflere katılımı ne düzeydedir?

• Kadın Kooperatifleri Tanıtım ve Kapasite Geliştirme Projesi (KADIN-KOOP)

Bakanlık olarak kadın girişimcilerin kooperatifler çatısı altında biraraya gelerek emeklerini ekonomiye kazandırmaları konusunu çok önemli görüyoruz. Bu amaçla kadınlarımızın girişimcilik kabiliyetlerinin artırılması ve ekonomide bir aktör olarak yer almalarının sağlanması için KADIN-KOOP Projesi hazırlanarak uygulamaya konulmuştur.

Proje kapsamında bugüne kadar 1.800 kişiye verilen eğitimlerle kadınların; ekonomik ve sosyal hayata katılmalarına fırsat oluşturulması, gelir elde ederek kendilerine olan özgüvenlerinin artırılması, bölgesel istihdama katkıda bulunulması, kooperatifler aracılığı ile demokratik anlamda yönetim tecrübesi sahibi olmaları hedeflenmektedir. Bu çerçevede, Bakanlığımız verilerine göre 2015 yılında Bakanlığımız yetki alanında kalan 21 tane "Kadın Girişimi Üretim ve İşletme Kooperatifi" kurulmuştur.

6 Esnaf ve sanatkârlara kredi kefalet kooperatifleri aracılığıyla kullandırılan kredilerdeki durum nedir? Esnaf ve sanatkârlar için bu yıl aynı imkânlar sağlanacak mı?

Esnaf ve sanatkârlarımızın devlet destekli kullandığı krediler rekor seviyelere ulaşmıştır.

Bakanlığımızca yürütülen önemli hizmetlerden biri de kredi ve kefalet kooperatifleri aracılığı ile bir buçuk milyonu aşan esnaf ve sanatkârların kredi ihtiyaçlarının karşılanmasıdır. Kooperatif kefalet sistemi, küçük işletmeyi olumsuz kredi sicili almaktan kurtararak finansmana ulaşımını kolaylaştırmaktadır.

Bu kapsamda 2016 yılında kullandırılacak kredilere ilişkin Bakanlar Kurulu Kararı 16.12.2015 tarihli Resmi Gazetede yayımlanarak uygulamaya koyulmuştur. Kredi ve kefalet kooperatifleri aracılığı ile ***29 Şubat 2016*** itibariyle kredi kullanan ortak sayısı ***374.351'e***; kullandırılan kredi hacmi ise ***17 milyar 258 milyon 650 bin 26 liraya ulaşmıştır.***

29 Şubat 2016 itibariyle kullandırılan kredi hacmi 2015 yılının Şubat sonu itibariyle gerçekleşen kredi hacmine göre (13 Milyar 141 Milyon TL) yaklaşık %31,3 oranında artarak 17 Milyar 258 Milyon Liraya ulaşmıştır.

2016 yılının Şubat ayında kullandırılan kredi miktarı 2015 yılının Şubat ayında kullandırılan kredi miktarına (1 Milyar 544 Milyon TL'ye) göre yaklaşık % 41 oranında artışla 2 Milyar 191 Milyon 365 Bin 913 Liraya ulaşmıştır. 2016 yılının ilk ayında kullandırılan söz konusu kredi miktarı gözetildiğinde, Kredi Kefalet Kooperatifleri aracılığıyla kullandırılan Hazine destekli kredilere küçük işletmelerin yoğun talebinin artarak devam ettiği görülmektedir.

depoes

istediğin kadar sakla, depola...

Nerede **Saklarız** diye düşünmeyin

bize getirin...

Günlük - Haftalık - Aylık - Yıllık Depolama Hizmeti

DEPOES, kurumsal ve şahsi eşyalarınızı kişiye özel odalar içinde güvenle saklayabileceğiniz size özel, sigortalı depolama merkezidir. Profesyonel ellerde, güvenli depolama hizmeti sunan DEPOES, bireysel ve kurumsal kullanıcılara yönelik pratik çözümler geliştirmektedir. Depolama alanımız 24 saat kamera ile izlenmektedir.

info@osga.com.tr

Estim Toptancılar Sitesi C Blok No: 15 Odunpazarı ESKİŞEHİR **228 1 228** *www.depoes.com*

Yeni Büyüme Öyküsü Şart

M. Rifat Hisarcıklıoğlu
TOBB Başkanı

> İnovasyon hikâyeleri anlatarak, inovasyon kültürünü yaymamız mümkün değil. Türkiye'nin teknolojik yenilenmeye, ihtiyacı var. Yeni bir sanayi politikasına ihtiyacı var. Yeni bir büyüme hikâyesine ihtiyacı var.

Hem içeride, hem dışarıda çalkantıların yaşandığı bir yılı geride bıraktık. İçeride iki seçimin olduğu, dışarıda Suriye, Ukrayna ve Rusya konularının öne çıktığı bir sene yaşadık.

Amerikan Merkez Bankası'nın (FED) faiz artırım stresi bütün dünya gibi bizi de etkiledi. Tüm bu olumsuz gelişmelere ve belirsizliklere rağmen ekonomimizin dinamizmini ve temellerimizin sağlamlığını gösterdik.

Reel sektörümüz ve KOBİ'lerimiz, üretim, yatırım, ihracat ve istihdam sağlamaya devam etti.

2015 senesinde 730 bin kişiye yeni istihdam sağladık. 197 milyar lira makine ve teçhizat yatırımı yaptık.

Bavul ticareti de dâhil 152 milyar dolar mal ihracatı gerçekleştirdik. Uluslararası taşımacılık hizmetlerinden net 5,9 milyar Dolar, turizmden 27 milyar Dolar döviz kazandırdık. Yurtdışında 5,1 milyar Dolar tutarında yeni yatırıma imza attık.

YENİ KÜRESEL FİNANS YAPI

FED'in faiz artırım sürecine başlamasıyla birlikte artık yeni bir dönem ve yeni bir küresel finansal yapı ortaya çıkacak.

Borçlanmak daha maliyetli ve daha zor hale gelecek. Kamu ve özel sektör olarak bu yeni ortama adapte olmalı ve buna uygun yeni politikalar tasarlamalıyız.

BU RİSKLERE DİKKAT

2016'ya baktığımızda bizi bekleyen 5 temel risk unsuru görüyorum.

1. Çevre coğrafyamızdan kaynaklı jeopolitik çalkantılar
2. Terör olayları
3. ABD hariç küresel ekonomilerdeki sıkıntılara kalıcı çözüm bulunamaması
4. FED'in faiz artırma sürecinin hızlanması
5. Emtia fiyatlarındaki aşırı oynaklık ve bunun ihracat pazarlarımıza etkileri

> Reel sektörümüz ve KOBİ'lerimiz, üretim, yatırım, ihracat ve istihdam sağladı

BU FIRSATLARI DEĞERLENDİRİN

Öte yandan önümüzde 5 fırsat alanı da var.

1. Hükümetimizin açıkladığı eylem planının yapısal reformları hızlandırması
2. Avrupa Birliği sürecinin yeniden canlanması
3. Petrol ve doğalgaz fiyatlarındaki gerilemenin dış kaynak ihtiyacımızı azaltması
4. Kamu bütçesindeki sıkı duruşun sürdürülmesi
5. Özel sektörümüzün risk yönetimi konusundaki tecrübesi.

2016 yılında risklere değil, fırsatlara, içeriye değil dışarıya odaklanmamız lazım. Malumunuz ekonomide en önemli konulardan biri beklentilerin doğru yönetilmesidir.

EYLEM PLANLARI ZAMANINDA HAYATA GEÇMELİ

Burada kendimizi iyi anlatmamız, algıyı yönetmemiz gerekir. Ülkemize yönelik dünyadaki algıları olumlu yönde değiştirmek mümkün. Eğer Türkiye olarak yeni bir büyüme hikâyesi başlatırsak, dünyadaki algıyı olumlu anlamda yönetmiş oluruz. Hükümetin açıklamış olduğu eylem planlarının zamanında hayata geçirilmesi çok önemli.

DÜNYA YENİ SANAYİ PARADİGMASINI TARTIŞIYOR

Türkiye olarak kendi içimize kapandığımız, kendi iç kısır tartışmalarımıza gömüldüğümüz son birkaç yılda dünya yeni bir sanayi paradigmasını yani 4. Sanayi devrimini tartışmaya başladı. Türkiye henüz bu sürece hazırlıklı değildir.

Kamu da değildir, özel sektör de değildir. Ne yazık ki bizler hala çoğunu kendi kendimize çıkardığımız meselelere takılıp kalmış durumdayız. Zamanımızı ve kaynaklarımızı bu meseleler etrafında israf ediyoruz.

Dünyanın geri kalanı bizi beklemiyor ve yoluna devam ediyor.

21. YÜZYILA GİRMELİYİZ

O halde bir an önce 21. yüzyıla giriş yapmamız gerekiyor.

Kişi başı geliri 3 bin dolardan 10 bin dolara çıkarken yaptıklarımızı yaparak,10 binden 25 bin dolara sıçrayabilmek mümkün değil.

YENİ ŞİRKETLER YENİ PAZARLAR ŞART

Türkiye'nin aynı malları, aynı şirketlerle, aynı pazarlara satarak, ihracatını 150 milyar dolardan 500 milyar dolara yükseltebilmesi de mümkün değil. Bunun sıkıntılarını zaten yaşamaya başladık.

İnovasyon hikâyeleri anlatarak, inovasyon kültürünü yaymamız da mümkün değil. Türkiye'nin teknolojik yenilenmeye, ihtiyacı var. Yeni bir sanayi politikasına ihtiyacı var. Yeni bir büyüme hikâyesine ihtiyacı var.

> Bizler hala çoğunu kendi kendimize çıkardığımız meselelere takılıp kaldık

Eskişehir, Kendi Genetiğine Geri Dönmeli

Prof. Dr. Kerem Alkin
İstanbul Medipol Üniversitesi İYBF

> Raylı sistemler, havacılık ve seramik sektörleri başta olmak üzere 2 Milyar Dolar'a yakın ihracatı ve teknoloji ve katma değerli ürün ihracatında lokomotif görevi ile Türkiye'nin ticari hayatının genetiğinde de Eskişehir var.

Bugün, küresel mal üretiminde öncü rolünü değerlendirmekte olduğumuz Asya, 11. ile 19. yüzyılları arasında da dünya ekonomisinin yüzde 60'ından fazlasını üreten coğrafyaymış. 1800'lerde, sömürgecilik tavana vurunca, Asya ağırlığını yüzde 20'lerin altına kadar kaybetmiş. 2030'da ise payını yeniden yüzde 60'ın üzerine çıkaracak. Topraklarımızda bulunan en eski tekstil ürününün 8500 yıl önceye dayandığı dikkate alındığında, Türkiye'nin üretim azmine de hiç şaşırmamamız gerekiyor. Mezopotamya, Türkiye Cumhuriyeti'nin sınırları içerisinde kalan bu topraklar, Anadolu'muz, binlerce yıldan bu yana tarım, imalat sanayii ve inşaatın üretim merkezi olmuş. Yani, bu üç önemli sektör binlerce yıldan beri bu topraklarda varlığını sürdürüyor.

Bir ülkenin topraklarında, belirli bir sektör binlerce yıldan bu yana üretim gerçekleştirmiş ise ve ülkenin her karış toprağına, her insanına işlemiş ise bunu o ülkenin "DNA"sından, "genetiği"nden artık sökemezsin. Bu nedenle, Türkiye'nin tarımda, imalat sanayiinde ve inşaat sektöründe başarısız olması ihtimal dahilinde bile olamaz.

Nitekim, eğer Çin'den sonra dünyada Türk müteahhitleri ikinci sırada yer alıyorlarsa, Türk şirketleri ülkemizde ve dünyada birbirinden önemli inşaat projelerine imza atıyorlarsa, bu beceriyi Türkiye'nin "DNA"sından söküp atamazsınız. Nasıl ki, tarım ve imalat sanayiindeki, tekstil ile hazır giyimdeki becerimizi sökemeyeceğiniz gibi.

Bu genlerin tekrar rekabetçi bir şekilde, daha da kuvvetlenebilmesi için teknoloji ve inovasyon kavramları ile harmanlamamız gerekiyor.

ARTIK MAL DEĞİL, 'ÇÖZÜM' ÜRETİLİYOR...

Konu, artık, imalat sanayini aşmış durumda. **Küresel ekonomik sistemin 'teknoloji devrimi'ni** Dünya Mobil Kongresi gibi büyük bir uluslararası organizasyonu 4 gün dolaşıp, yakından izleme, analiz etme şansınız olduğunda,

> Anadolu'muz, binlerce yıldan bu yana tarım, imalat sanayii ve inşaatın üretim merkezi olmuş

artık mal ve hizmet değil, 'çözüm' üretildiğini gözlemliyorsunuz. Türkiye'nin, Türkiye'deki karar vericilerin en kritik hatası, bizim hâlâ mal ve hizmet üretmeyi öncelik olarak görmemiz. **Oysa,** yüksek teknolojide başarıyı yakalamış olan ülkeler, artık küresel ekonomik sistem için 'çözüm' üretmeye odaklanmış olan ülkeler. Çözüm bulunduktan sonra, bu sürecin yönetilmesini sağlayacak akıllı cihazı bulmak, yönetim modelini oluşturmak ve katma değer üretmek büyük ölçüde kolaylaşmış oluyor.

BU AÇILARDAN ESKİŞEHİR'E BAKARSAK...

Eskişehir toprakları, Taş Devri'nden günümüze kadar binlerce kültürü yaşatmıştır. M.Ö.4000 yıllarında Eskişehir, nüfusun en yoğun olduğu bölge olarak kabul edilmiştir. Yapılan araştırmalarda, kasaba ve şehirler bulunmuştur. Ayrıca Asurlu tüccarların ticaret hayatını canlandırdıkları bir merkez olmuştur.

Eskişehir'in hemen yakınlarında olan Pessinus, zamanın en büyük ticaret merkeziydi.

Hititler, M.Ö 14. yüzyılda kurdukları devlete merkez olarak Eskişehir'i esas almışlardır. Frigya, Makedonyalı İskender, Roma, Bizans, Selçuklu ve Osmanlı medeniyetleri ticari hayatın gelişmesine ve kentin çok kültürlü bir metropol olmasına olanak tanımıştır.

Eskişehir'in genetiğinde ticaret var...

Eskişehir'in DNA'sında üretim var...

> Frigya ve diğer medeniyetler Eskişehir'de ticari hayatın gelişmesine olanak tanımıştır

Raylı sistemler, havacılık ve seramik sektörleri başta olmak üzere 2 Milyar Dolar'a yakın ihracatı ve teknoloji ve katma değerli ürün ihracatında lokomotif görevi ile Türkiye'nin ticari hayatının genetiğinde de Eskişehir var.

TÜRKİYE'NİN ÖNEMLİ HEDEFLERİ VAR...

2023'te 500 Milyar Dolar ihracat hedefine ulaşabilmek için, Eskişehir'in sahip olduğu ticari gücü daha rekabetçi ve teknoloji odaklı bir yapıya dönüştürmesi gerekiyor. Kentin ileri gelenleri, karar vericileri bir araya gelerek, yeni nesil ticarete dönüşümü birlikte yönetebilmeliler.

İnsan kaynağının eğitimi, AR-GE ve inovasyon süreçlerine temel oluşturacak araştırma ortamının hazırlanması, küresel bilgilere erişim ve üniversite-sanayi işbirliği ile birlikte Eskişehir'in gelişimi ve katma değer üretme becerisi daha da ivme kazanmış olacak.

Eskişehir'in tek yapması gereken, bugüne kadar onu diğer rekabetçilerinden ayıran genetiğine geri dönmesi...

Sanırım, bu da onun DNA'sında var.

Uluslararası İlişkiler, Dış Politika ve Ticaret

Prof. Dr. Cenap Çakmak
Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İİBF Uluslararası İlişkiler Bölümü

Uluslararası siyasi sistemin yapısında ve içeriğindeki değişimler teknolojik, sosyolojik, askeri vb. değişimlerden kaçınılmaz bir şekilde etkilendi; bu etkiler de yine kaçınılmaz olarak uluslararası hukuku biçimlendirdi.

Ekonomist olmadığım için ne uluslararası ticaret ve ne de uluslararası ekonomi konusunda teknik sayılabilecek detaylar verecek durumda değilim. Ancak bir uluslararası hukukçu olarak dış ticaretin gerek uluslararası ilişkilerin temel dinamikleri ve gerekse de dış politika öncelik ve amaçları ile yakından ilgili olduğunu söyleyebilirim. Ciddi denilebilecek miktarlarda ihracat yapan bir firmanın dış ticaret bölümünde çalıştığım bir yıllık süre boyunca da bu ilişkiyi yakından gözlemledim. İkili siyasi ilişkilerden tutun da dünya siyasetindeki temel dönüşüm ya da krizlerin olumlu ya da olumsuz etkilerini dış ticarette ve dolayısıyla da ulusal refah düzeyi başta olmak üzere bir dizi ekonomik sorunda birinci derecede hissetmek mümkün.

Ancak bu yalın gerçeğe rağmen uluslararası ilişkiler ile dış ticaretin, daha da önemlisi ulusal dış politika ile ekonominin birbirlerinden ayrı alanlar olduğu, doğrudan olmasa da, en azından zımnen hep vurgulandı. Devletler arası ilişkileri yürütmek konusunda birinci elden sorumluluk üstlenen diplomatların siyasi konularda yetkin olmaları beklenirken ticari konular ile ilgilenmeleri neredeyse hiç teşvik edilmedi. Bir yönüyle sanki politikanın alanına dahil olduğu düşünülen konular ekonomi ve ticareti ilgilendiren konulara göre bir devletin dış siyasetinde daha öncelikli ve ayrıcalıklı olarak konumlandırıldı ve tanımlandı. Politikanın, bu açıdan bakıldığında, devletin bekası ve milli güvenliği ile ilgili olduğu daha çok varsayıldı.

Esasen bu çarpık diyebileceğimiz varsayım ve yaklaşımın tarihsel bir geçmişinin olabileceğini kabul etmek gerekir. Ticaret ile uğraşanların sadece Türk ve Müslüman coğrafyada değil, özellikle Ortaçağ dikkate alındığında Avrupa'da bile küçük görüldüğü, buna karşılık aristokrat, asker ve dini sınıfa mensubiyetin teşvik edildiği biliniyor. Bu görüş ne yazık ki Osmanlı döneminde bizim coğrafyamızda da kabul görmeye devam etti. Dolayısıyla ticarete ve ticari faaliyetlere sıcak bakılmadığı, Müslüman-Türk'ün asker, bürokrat ya da din adamı (alim) olması gerektiği düşüncesinin hakim olduğu bir tarihi arka plandan bugüne taşınabilecek bir ticari inkişaf ve zenginlik elbette beklenemez. Dolayısıyla dış politikanın ticareti de içine almayacak şekilde bir ayrıcalıklar alanı olarak tasarlanmasında bu durumun etkisi göz ardı edilemez.

İlginç olan, dünya siyasetindeki süreçleri, yaklaşımları ve varsa belirgin yönelimleri tespit etmek gibi son derece iddialı bir amaçla ortaya çıkan ve normatif olarak da barışa nasıl ulaşılabileceğinin arayışında olan uluslararası ilişkiler disiplini de bir süre sonra ekonomi ve ticaretin de dahil olduğu ikincil öneme sahip konulara karşı (low politics-alçak politika) güvenlik ve dış politika gibi unsurları öne çıkaran (high politics-yüksek politika) bir yönelim içine girdi. Yani pratikte Türkiye'de ve dünyanın birçok başka bölgesinde gözlemlediğimiz güvenliğin ön plana çıkarıldığı, ticaretin ise ikincil öneme sahip bir konu olarak tasvir edildiği ayrımın belirli bir süre için de olsa uluslararası ilişkilerde dikkat çektiğini söyleyebiliriz. Yani bu açıdan bakıldığında dış ticarete dış politikada nispeten az yer verilmiş olmasını anlamamız mümkün.

Diplomatların siyasi konularda yetkin olmaları beklenirken ticari konular ile ilgilenmeleri neredeyse hiç teşvik edilmedi

Ancak hem dış politika tarihimizin yukarıda belirttiğim geçmişteki bagajı ve hem de disiplinin kimi düşünürleri ve teorisyenlerinin güvenlik ile ticaret arasındaki ayrımı uluslararası ilişkilerin ve hukukun gelişimi ve temel dinamikleri ile uyumlu değil. Devletler arasında tekrarlanan ve dolayısıyla mutabık kalınan pratik ve geleneklerin belirlediği uluslararası hukuk büyük ölçüde uluslararası ilişkiler tarihinin bize öğrettikleri ile uyumlu bir şekilde gelişti ve içerik kazandı. Bununla şunu demek istiyorum: uluslararası siyasi sistemin yapısında ve içeriğindeki değişimler teknolojik, sosyolojik, askeri vb. değişimlerden kaçınılmaz bir şekilde etkilendi; bu etkiler de yine kaçınılmaz olarak uluslararası hukuku biçimlendirdi.

FRANSIZ DEVRİMİ İLE YENİ BOYUT

Buna verilebilecek çok sayıda örnek var ki en belirgin örnek, günümüz modern ulus devlet sisteminin üzerine oturduğu düşünülen Vestfalya Antlaşmasının getirdiği yeniliklerdir. Bu antlaşma ile egemenlik devletler arası ilişkilerin önemli bir kavramı haline gelirken, egemenlik ile ülke denilen "siyasal" toprak parçası arasında bir ilişki kuruldu. Bu ilişki ise bir burjuva devrimi olan Fransız devrimi ile yeni bir boyut kazandı ve uluslararası sistemin temel yapıtaşı olan devlet tanımına yine siyasal nitelikli bir topluluk olan ulus eklemlenmiş oldu. Böylece ülke-millet-egemenlik üçlüsünün birbirini tamamladığı bir siyasal form olan devlet ortaya çıkmış oldu; ki bu form tüm 19. ve 20. Yüzyılın en temel ve en güçlü siyasal örgütlenme biçimi olarak kabul gördü.

Bu örneğin doğrudan konumuzla çok fazla bir ilgisi yok. Ancak şu örnek bence oldukça açıklayıcı: uluslararası ilişkiler tarihi ile iyi kötü ilgilenen herkes bilir ki sanayi devrimi ile sömürgeleştirme faaliyetleri arasında çok yakın bir ilişki var. Sınai üretim için gereken hammaddenin önemli bir kısmı sömürgeleştirilen bölgelerden temin edilirken bu bölgelerin en azından bir kısmı yine sınai üretimin yerel pazarda tüketilmeyen kısmı için pazar işlevi de görüyordu. Ancak neredeyse tamamı denizaşırı olan sömürgelere ulaşım (hammadde temini ve üretim fazlasının pazara ulaştırılması amacıyla) deniz yoluyla gerçekleştirildiği için deniz yollarında seyir ve sefer serbestliği ve güvenliği çok büyük bir önem kazanıyordu.

Peki bu lise tarih dersi düzeyi basit bilginin konumuz ile ilgisi ne? Konumuz ile ilgisi şu: yirminci yüzyılın devletler arası ilişkilerinde en güçlü normlardan bir tanesi denizlerde seyir ve sefer serbestliğidir. Bugün bile denizlere kıyısı olan devletlerin ülkelerinin bir parçası olan karasularında zararsız geçiş hakkı uluslararası hukukça kabul edilmiş durumda. Kara ülkesinden geçiş devlet iznine bağlı iken bir devlet gemisi başka bir devletin karasuların-

dan herhangi bir izin almaksızın geçme hakkına sahip. Yine bu bağlamda ABD Başkanı Wilson'ın meşhur on dört prensibi arasında deniz ticaret yollarının serbestliğinin uluslararası teminat altına alınmasının yer aldığını hatırlatayım.

İLK ULUSLARARASI SUÇ DENİZ KORSANLIĞI

Konu ile ilgili bir başka ikincil önemde ama sembolik değeri bence yüksek başkaca bir düzenleme de var. Deniz haydutluğu (ya da popüler olarak bilinen şekliyle korsanlık) devletlerin üzerinde mutabık kaldığı ilk uluslararası suçlardan. Bu ne demek? Normalde ve çoğunlukla bir insan eyleminin suç olarak tanımlanması ve bu suça uygun bir cezanın tayin edilmesi bir devletin kendi ülkesi ile ilgili bir yetkinin doğrudan ve doğal bir sonucu. Ancak bazı insan eylemleri uluslararası hukuk tarafından bütün devletlerin yargılama iddiasında bulunabileceği suçlar olarak tanımlanıyor. İşte bunlara uluslararası suçlar deniliyor. Yani çoğunlukla suç diye tanımlanan bir eylem, o eylemi suç olarak tanımlayan devletin ülkesinde işlendiğinde yargılanabilir niteliğindeyken uluslararası suç kategorisindeki eylemler bütün devletler tarafından, nerede ve kim tarafından işlendiğine bakılmaksızın yargılanabiliyor.

Bekleneceği üzere uluslararası suçlar sınıfına, bütün dünyada infial yaratması muhtemel, etkileri de sınırları aşacak eylemlerin girmesi son derece muhtemel. Nitekim uluslararası suçlar listesindeki eylemlerin çok büyük bir kısmı için bu yargı doğru. Ancak önemli bir istisna var: soykırım, insanlığa karşı suçlar, apartheid, savaş suçları gibi son derece ağır suçların yanında bütün devletlerin yargılayabileceği bir suç eylemi olarak deniz haydutluğu da devletler arasında genel bir kabul görmüş. Burası ilginç çünkü deniz haydutluğunun, vahşet açısından bakıldığında listedeki diğer eylemler ile kıyası bile söz konusu değil. Hatta ve hatta deniz haydutlarının en azından bir kısmımız için sevimli bir imaja sahip olduğu bile söylenebilir. Ya da şöyle düşünelim: bir kişi mesela Almanya'da 15 kişiyi bir bar kavgasında öldürse yalnızca Almanya'da yargılanabilecekken aynı kişi hiç kimseyi öldürmeden Pasifik'te bir kereliğine bile olsa deniz haydutluğu yapsa uluslararası hukukça bütün devletler tarafından yargılanabilir.

Peki neden? Çünkü deniz yollarının seyir ve sefer serbestliğinin güvenliği uluslararası ticaretin belkemiğini oluşturuyor; ve ticaret yollarının güvenliği devletler arası ilişkilerin de uluslararası hukukun da önemli önceliklerinden bir tanesi. Bu nedenle de bu önceliğe halel getirmesi muhtemel her türlü ihlal uluslararası hukuk sorunu olarak görülüyor ve buna uygun önlemler bu çerçevede gündeme gelebiliyor. Dolayısıyla aslında genel kanaatin aksine uluslararası ilişkiler ile uluslararası ticaret arasında dinamik bir ilişki sürekli var olageldi. Bu ilişki o kadar belirgin ki deniz ticaret yollarının güvenliğinin sağlanması örneğinde olduğu gibi uluslararası hukuk normları bile bu ilişkinin niteliğine göre şekil aldı.

Esasen uluslararası politikaya yön veren önemli aktörlerin de güvenlik ile ticaret arasında herhangi bir öncelik-sonralık tercihi yapmadıklarını da belirtmek gerekir. Devletin güvenliği bu aktörler için birçok kez ticaret ayrıcalık ve imkanlarının muhafaza edilmesi üzerinden tanımlandı. Büyük bir askeri güç olmak örneğin ABD'yi ticarete daha önem atfetmeye hiçbir zaman itmedi. Amerikan dış politika geleneğine hakim olan ve bu politikaya esneklik ve küresel vizyon kazandıran dört ekolden birisi doğrudan uluslararası ticaretin canlandırılmasına özel bir önem veriyor.

> Uluslararası ilişkiler ile uluslararası ticaret arasında dinamik bir ilişki sürekli var olageldi

info@asga.com.tr

Annenizin lezzetinde katkısız, doğal ve taze...

-Börek Çesitleri
-Hampal
-Kurabiye
-Yaprak Sarma
-Çorba
-Ev baklavası
ve daha fazlası...

Gülana
annemizin lezzeti

Kızılcıklı'da
Tel: 0222 221 7 999

Diğer Şubelerimiz:
Yeni Mah. İ. İnönü Cad. 47/G Bozüyük • İstiklal Mah. Dr. Şerafettin Akbay Cad. 4/A Bilecik

Hatta Amerikan dış politikası ile ilgili akademik çalışma yürütenlerin üzerinde neredeyse mutabık oldukları bir nokta, ABD'nin büyük bir dünya gücü haline gelmiş olmasının altında uluslararası ticarete de özel önem atfeden dış politikası ile Kuzey Amerika'da, başlangıçta aralarında son derece zayıf bir ilişki olan kolonilerin ortaklığı üzerinde son derece geniş bir ortak pazar kurabilmesinin yer aldığı iddiasıdır. Dolayısı ile ticaret ve ticari girişimcilik ABD'yi önemli bir askeri güç haline getiren faktörlerden biri olarak kabul ediliyor. Etkin çok uluslu şirketleri ve dünya para ve ticaret düzenindeki baskın pozisyonu ile varlığını uluslararası ticarette hissettiren ABD, bugün de doğrudan Asya-Pasifik pazarlarına ihracata odaklı yeni bir strateji ile hareket ediyor. Yani ABD için ticaret ve ekonomi hiçbir zaman güvenliğe göre ikincil bir öneme sahip olmadı.

TÜCCAR DEVLET MANTIĞI İLE HAREKET EDİYOR

Bu aslında dünya tarihinde emperyal hakimiyet kurmuş birçok devlet için de geçerli. Portekiz, İspanya, Hollanda gibi şimdilerde hemen akla gelmeyecek örneklerin yanı sıra İngiltere, Kanada ve Avustralya gibi dış politika kurumlarının varlığını ticari çıkarların korunması ve ticaretin geliştirilmesi amacına uygun olarak düzenleyen devletler bir çırpıda verilebilecek örnekler. Söz konusu devletlerin bir kısmında ticaret vurgusu o kadar belirgin ki dış politika ile ilgilenen kurumların resmi adları bile Dış İlişkiler ve Ticaret Bakanlığı başlığını taşıyor. (Örneğin Yeni Zelanda, Avustralya, Güney Kore ve İrlanda'da dışişleri bakanlıklarının resmi adı Dışişleri ve Ticaret Bakanlığı şeklinde düzenlenmiş).

Yani esasen gerek dışişleri bakanlıklarını resmi olarak ticareti de geliştirmek üzere tasarlayan devletler ve gerekse de dış ilişkilerinde ticari faaliyetlere özel önem veren devletler, uluslararası ilişkiler ve dış politika literatürüne de kazandırılan bir kavramla ifade edilen "tüccar" devlet (trading state) mantığı ile hareket ediyor. Esasen gerek danışmanlık ve gerekse de dışişleri bakanlığı görevlerinde Başbakan Ahmet Davutoğlu'nun formüle ettiği entegre dış politika ile Türkiye de benzer bir yaklaşım sergiledi. Bu yaklaşım ile Türkiye dış ticaretini arttırırken bölgesine adeta ürettikleri ile birlikte barış ve istikrar da ihraç etti. Yani ticarete vurgu hem Türkiye ve hem de muhatapları için kazançlı bir etkileşim ve ilişkiye dönüştü.

> "Yerel aktörler, rasyonel bir dış politika çıktısı ve dolayısıyla da refah, istikrar ve barış ihracı için önemli roller üstlenebilir"

Gerek bölgesel ve gerekse de küresel gelişme ve krizler (özellikle de Suriye krizi) Türkiye'nin bu başarısını önemli ölçüde gölgeledi. Ancak hemen hemen herkesin üzerinde mutabık kaldığı bir nokta şu: uluslararası ticaret barış ve istikrar üretiyor ve çatışma ihtimalini azaltıyor. Nitekim uluslararası ilişkiler teorilerinden liberalizm tam da bu varsayımdan hareket ediyor. Karşılaştırmalı üstünlükler teorisine atıfla liberal teori ticari işbirliğinin bir tercihten öte devletler için bir zorunluluk olduğunu iddia ediyor. Ancak bu karşılıklı kazanı beraberinde getiren zorunluluğun farkına ise ancak demokrasi ile varmak mümkün. Çünkü liberallere göre bir devletin dış politika davranışını iç faktörler belirliyor. Demokratik süreçlerin hakim olduğu bir devlette ise yerli aktörlerin öncelik, çıkar, kaygı ve eğilimleri bir şekilde ortak bir noktada buluşup mantıklı bir dış politika çıktısı üretebiliyor.

Bütün bunların Eskişehir ile ilgili ne? Çok uzatmaya gerek yok. Şunu söylemek yeterli: Türkiye ekonomisi ve ticareti için ne ifade ettiğinden bağımsız olarak (itiraf etmem gerekir ki bu konuda zaten ayrıntılı bilgiye sahip değilim) Türkiye siyaset ve ekonomisinin yerel aktörleri, rasyonel bir dış politika çıktısı ve dolayısıyla da refah, istikrar ve barış ihracı için önemli roller üstlenebilirler. Ne türden roller üstlenebilecekleri ve ne derece etkin olacakları elbette kendilerine bağlı. Ama yukarıdaki izah, faaliyet alanı ve tercihleri ne olursa olsun yerel bir aktörün makro bir sonuca etkisinin olabileceğini ifade ediyor.

FLORA EVLERİ

" Yaşamınıza Değer Katar "

İstanbul-Bursa, Ankara ve Kütahya Çevre Yollarının bağlantı noktasına çok yakın; Eskişehir'in en büyük alışveriş merkezine ve tramvay durağına yürüme mesafesinde, seçkin yaşam alanlarına komşu...

Örnek Dairemizi Gezebilirsiniz

info@osga.com.tr

12.627 m² Arsa Alanı, 10.000 m² Yeşil Alan, 1.607 m² Sosyal Tesis Alanı, 72 Daire 12 Blok, Her Daireye Özel Kapalı Otopark, Misafir Araçlar İçin Açık Otopark Alanları, Merkezi Jeneratör Sistemi, 24 Saat Güvenlik, Tüm Dairelerde Klima Sistemi, Kapalı Yüzme Havuzu, Bay, Bayan Sauna, Çocuk Parkı ve Oyun Alanı, Masa Tenisi, Mini Sinema, Bilardo, Air Hockey

www.**eskisehirfloraevleri**.com

FLORA EVLERİ

ESOTO İNŞAAT A.Ş.

Satış Ofisi
ESOTO Plaza Baksan Sanayi Sitesi 83. Blok No:2 Eskişehir
Çamlıca Mahallesi Mustafa Paşa Sokak No:30 Tepebaşı / Eskişehir
Tel: 0 222 310 05 30 -0 222 340 63 40 **GSM:** 0543 305 78 88

ÜYELERİMİZİN HEP YANINDAYIZ

TEKSAN'DAKİ ÜYELER SORUNLARINI İLETTİ

TEKSAN Sanayi Sitesi esnafı Oda Başkanı Metin Güler'e sorunları iletti. Başkan Güler değişik zamanlarda gerçekleştirdiği 3 ziyaret ile önceliğin üye sorunlarını çözmek olduğunu gösterdi

Eskişehir Ticaret Odası Başkanı Metin Güler, ETO üyelerinin yoğun olarak faaliyet gösterdiği TEKSAN Sanayi Sitesi'ne 3 ziyaret gerçekleştirdi. Üyeleri iş yerinde ziyaret eden ve taleplerini dinleyen ETO Başkanı Güler, birimlerin yürüttüğü faaliyetler, odanın projeleri ve çalışmaları hakkında da bilgi verdi. Eskişehir Ticaret Odası'nın üyesinin yanında olmaya devam edeceğini kaydeden Güler, ETO'nun önceliğinin üyelerinin sorunlarını çözmek olduğunu dile getirdi.

ÜYELERİMİZİN HEP YANINDAYIZ

KÜÇÜK SANAYİ SİTESİ ZİYARET EDİLDİ

ETO Başkanı Metin Güler beraberindeki heyetle Küçük Sanayi Sitesini ziyaret etti
Üyelerin taleblerini dinleyen Başkan Güler yaşanan sorunların tespiti için anket yaptıklarını açıkladı

ETO Başkanı Metin Güler, Küçük Sanayi Sitesi'ne bir dizi ziyaret gerçekleştirdi. Üyelerin taleplerini dinleyen Eskişehir Ticaret Odası Başkanı Güler, odanın faaliyetleri hakkında da bilgi verdi. Ziyaretlerde ETO olarak üyelerin taleplerini ve sıkıntılarını yerinde dinlemeye gayret ettiklerini belirterek uzman bir ekibin de sürekli olarak üyeleri ziyaret ettiğini ve anket çalışmaları yürüttüğünü kaydetti.

ÜYELERİMİZİN HEP YANINDAYIZ

'EMEK' ÜYELERİNİN SORUNLARI UNUTULMADI

Emek Mahallesi'nde faaliyet gösteren üyeler Başkan Metin Güler tarafından ziyaret edildi. Ziyarette Emek Mahallesi üyeleri sorun ve tabeplerini iletti

Emek Mahallesi'nde faaliyet gösteren üyeler ETO Başkanı Metin Güler tarafından ziyaret edildi. Ertaş Caddesi üzerindeki işletmeleri işyerinde ziyaret eden Başkan Güler, üyelerin talep ve beklentilerini dinledi. Ziyaretlerle tüccar ve sanayicinin sorunlarını tespit ettiklerini belirten Güler, tüm üyelerin taleplerini ilgili kurumlara aktarmaya devam edeceklerini dile getirdi. Üyeler ziyaretten dolayı Başkan Güler'e memnuniyetlerini aktardı.

GRANDE PORTO

Çift kanallı yapısı kenetlenme gücünü artıran Grandeporto;
hem sizin hem ustanızın rahatlığını sağlıyor.
m^2 de 12 adetlik kullanımı ile uygulama, sevkiyat, iş gücü
ve sistem maliyeti konularında avantaj sağlıyor.

Zamanın
eskitemeyeceği
yatırım.

GRANDEPORTO 2016

Doğal güzeldir...

www.basakkiremit.com.tr
Bursa Yolu 3.Km. Pk:33 26301 Eskişehir
Tel :(0222) 315 07 00

BAŞAK
Çatı & Cephe Sistemleri

Prof. Dr. Deniz Ülke Arıboğan

University of Oxford,
Harris Manchester College
CRIC (Centre for the Resolution of Intractable Conflict)

> Demokrasi güvenlik dengesinin ölçüsünün kaçması, hukuk sisteminin güven telkin etmiyor olması yabancı sermaye için tedirgin edici durumlar. Türkiye Batı tipi demokratik ve liberal pazar kurgusundan taviz verirse bir istikrar adası olarak görülmek yerine risk havzası olarak algılanır ve bu da bugün kullandığımız bir çok kaynağın tükenmesi demektir.

◆ Son dönemlerde, özellikle Suriye ve Ortadoğu merkezli belirsizlikler veya gelişmeler neticesinde dış politika konuları ekonomi gündemini de belirleyici oluyor. Rusya'nın ambargosu, İran'a uygulanan yaptırımların kalkması, güneyimizde yaşananlar sonucunda daralan ihracat potansiyeli... Siz bütün bu gelişmeleri nasıl yorumluyorsunuz?

Türkiye'nin kendi iç yapısı, yakın çevresi ve küresel sistemden yansıyan dalgalanmalar neticesinde içine girdiği bir ekonomik olumsuzluk sürecinden bahsedebiliriz. Esasen hala dünya üzerinde büyüme beklentisi yüksek ülkelerden birisi olarak sayılıyoruz ancak işimiz hiç kolay değil. Öncelikle tüm dünyayı saran bir İslamcı radikalizm korkusu ve güvenlik paranoyası var. Terör eylemleri küresel psikolojiyi oldukça olumsuz etkiliyor. İnsanlar evlerine çekilmekten, seyahat, eğlence, alışveriş vs. alışkanlıklarını değiştirmekten başka bir yol görmüyorlar. Küresel "Yeni Normalimiz" bu! Bu psikolojinin en direk yansıması da ekonomik alana sirayet ediyor doğal olarak. Yakın çevremizden ve özellikle Rusya ile ilişkilerimizden kaynaklanan sorunlar da bu gelişmenin tuzu biberi niteliğinde. Özellikle turizm, inşaat gibi alanlarda sıkıntı yaratabilecek bir durum bu. Bizim çok fazla kontrol edebileceğimiz gelişmeler değil bunlar ancak kendi iç siyasetimizle ilgili bölüm var ki onun düzenlemesi halinde fırsatlar doğması bile mümkün. Demokrasi güvenlik dengesinin ölçüsünün kaçması, hukuk sisteminin güven telkin etmiyor olması yabancı sermaye için tedirgin edici durumlar. Unutmamak lazım, Türkiye enerji zengini bir ülke değil. Batı tipi demokratik ve liberal pazar kurgusundan taviz verirse bir istikrar adası olarak görülmek yerine risk havzası olarak algılanır ve bu da bugün kullandığımız bir çok kaynağın tükenmesi demektir.

Avrupa Birliği ile yapılan anlaşmanın kendi içerisinde hukuki sorunları var. Hukuk sisteminin güren telkin etmiyor olması, yabancı sermaye için tedirgin edici

◆ Ortadoğu'da dengeleri takip etmek, gitgide zorlaşıyor. Son durum nedir? Türkiye ve bölgedeki ülkeler hangi pozisyonu koruyor?

Ortadoğu'da hem ulusal, hem bölgesel, hem de küresel düzlemde ciddi kırılmalar var. 1990'ların başlarında başlayan dalgalanma bugün artık tsunamiye dönüşmüş durumda. Büyük Ortadoğu

projesi olarak arz edilen değişim talebi bambaşka bir noktaya evrildi. Arap Baharı bir karakış ortamı yarattı. Suriye, Irak, Yemen gibi ülkeler bölünme riski taşıyor. Bölgede kabaca 4 fay hattı tanımlayabiliriz. Bunlardan ilki devletler arası rekabettir ve bölgesel güç olma hevesindeki tüm ülkeler arasında savaş riski her zaman vardır. İran, Suudi Arabistan, İsrail, Türkiye, Mısır bölgedeki başat aktörlerdir. İkincisi mezhepler arasında ortaya çıkabilecek makro çatışmadır ki; bu halen Sünni-Şii fay hattında enerji biriktiren bir fay hattı. Üçüncüsü mezhep içi kırılmadır ki; şu anda depreme dönüşmüş olduğundan söz edebiliriz. Şii hatta henüz Kum ve Necef kırılması belirgin bir parçalanmaya işaret etmiyor ama Sünni eksen Vahabi - Selefi gelenek, İhvan, Laik ve IŞİD olmak üzere en az 4' e ayrılmış ve savaşır durumda. Son olarak da etnik parçalanmadan söz edebiliriz ki, bu da Kürt, Türk, Arap, Fars ekseninde çatlamış durumda. Kırılmaya doğru gittiği de söylenebilir. Bu fay hatlarının tümü Türkiye üzerinden geçiyor ve eğer her biri için ayrı ayrı doğru pozisyon alınmazsa en ağır hasarı alan ülkelerden birisi olmamız kaçınılmaz.

◆ Rusya'nın "Suriye'de görevimiz tamamlandı" demesini tam olarak nasıl yorumlamalıyız?

Rusya'nın Suriye'deki beklentisi sanıldığı gibi Esad falan değil. Ancak Suriye coğrafyasının kıyı hattı Rusya açısından tıpkı Kırım gibi bir önem arz ediyor. Oradaki askeri varlığını Doğu Akdeniz'de bayrak göstermek açısından çok önemsiyor. Nitekim Rusya yaklaşık 3 yıl önce Doğu Akdeniz karargahı kurduğunu da açıklamıştı. Rusya oradaki askeri varlığını tümden geri çekmez; azaltır. Suriye sorununun ortaya çıkışı Rusya'nın Kırım hamlesini de görünmez kıldı. Bu şekilde Putin

pazarlık alanını genişleterek elini güçlendirdi. IŞİD'e karşı savaşıyor olma konsepti içerisinde varlığını meşrulaştırdı. Vurması gereken hedefleri vurdu ki bunların arasında fazlaca IŞİD hedefi olmadığı biliniyor. Şimdi sıra Türkiye ile ilişkileri yeniden yumuşatmakta.

◆ İran'a uygulanan yaptırımların kalkması, birçok ülke gibi Türkiye'yi de heyecanlandırıyor. Sizce, Türkiye bu konjonktürde yeni oluşan "İran fırsatını" değerlendirebilecek mi?

İran meselesi Türkiye için sadece nükleer silahlar, yaptırımlar gibi meselelerle anılacak gibi görün-

1990'ların başlarında başlayan dalgalanma bugün artık tsunamiye dönüşmüş durumda. Büyük Ortadoğu projesi olarak arz edilen değişim talebi bambaşka bir noktaya evrildi

DENİZ ÜLKÜ ARIBOĞAN KİMDİR?

Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi, Uluslararası İlişkiler Bölümünden mezun oldu. Yüksek lisans ve doktorasını İstanbul Üniversitesi'nde tamamladı ve 1995 yılında İskoçya'da bulunan St. Andrews Üniversitesi'nde Terörizm ve Uluslararası Güvenlik Okulu'nu bitirdi. Yayınlanmış çok sayıda ulusal ve uluslararası makalesi, 9 kitabı bulunmaktadır. Kitapları arasında Geleceğin Haritası, Uluslararası İlişkiler Düşüncesi, Dil İnsanı Konuşur, Tarihin Sonundan Barışın Sonuna ve Büyük Resmi Görmek'i sayabiliriz.

Deniz Ülke Arıboğan İstanbul Üniversitesi, Hava Harp Okulu ve Harp Akademilerinde dersler verdi. 2007-2010 yılları arasında Bahçeşehir Üniversitesi Rektörü olarak görev yaptı. Sonrasında İstanbul Bilgi Üniversitesi'nde Mütevelli Heyeti Üyeliğine ve ardından aynı üniversitenin Danışma Kurulu başkanlığına seçildi.

Arıboğan halen İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi'nde öğretim üyesi olarak, Oxford Üniversitesi bünyesinde kurulan CRIC (Centre for the Resolution of Intractable Conflict) ve Oxford Üniversitesi Harris Manchester College ile Oxford Üniversitesi St Antony's College'da akademik çalışmalarını sürdürmektedir.

Son dönemde terörün barışçıl yöntemlerle çözümü konusunda çalışmalarını yoğunlaştıran Arıboğan uluslararası bir akademik çalışma grubu olan IDI (International Dialogue Initiative) bünyesinde politik psikoloji perspektifinden güvenlik meselerinin incelenmesi konusuna yoğunlaşmıştır. 2013 yılında Kürt sorunun barışçıl çözümü için hükümet tarafından kurulan Akil İnsanlar Heyetine seçilmiştir.

Çeşitli televizyon kanalları ve gazetelerde yorumculuk, köşe yazarlığı yapan Deniz Ülke Arıboğan, Türkiye'nin önemli kamusal entellektüellerinden birisidir. Arıboğan "Dünya Sanat ve Bilimler Akademisi"ne kabul edilen az sayıdaki Türk akademisyenlerden biridir.

müyor. Zencani - Zarrab ilişkisi, Türkiye bağlantıları ve ABD'de hukuk sürecinin başlatılması bambaşka bir durum meydana getirebilir. Eski İran ile Ruhani sonrası yeni İran arasındaki hesaplaşmanın bize doğru uzanacağı anlaşılıyor. Bu bakımdan İran'ı şimdilik bir fırsat olarak değerlendiremiyorum maalesef.

◆ Türkiye, Avrupa Birliği ilişkilerinde de yeni bir dönemece girdi. Aslında burada da yine belirleyici olan, Suriye ve mülteci krizi... Yapılan bu anlaşmanın, bize ve ekonomiye etkisi ne olacak? Nüfusumuz bir anda arttı mı demeliyiz? Yoksa, daha önce harcanan kaynakları dolaylı da olsa finanse mi edeceğiz?

AB ile yapılan anlaşmanın kendi içerisinde hukuki sorunları var ve bu, önümüzdeki dönemde daha sık gündeme getirilecektir. Deniz yoluyla geçişlerin ve dolayısıyla insan kaçakçılığının önlenmesi için birebir kuralının getirilmesi olumlu ama Türkiye'ye dönmek istemeyen mültecilerin zorla gönderilmesi bir insan hakları meselesine dönüşebilir. Türkiye'nin güvenli 3. ülke olarak tanımlanıp tanımlanamayacağı da tartışılıyor. Üstelik vize muafiyeti konusunda hala Avrupa'da ciddi bir direnç var. Kanımca anlaşmanın işleyip işlemediğinden bağımsız olarak ciddi bir göçmen-mülteci sistemi kurmalıyız. Gelen para şimdilik iyi gibi görünebilir ama milyonlarca insanı absorbe edebilecek bir yapı sadece parayla olmaz. Mülteciler konusunda stratejik planlama ve entegrasyon bakanlığının acilen kurulması lazım bence.

◆ Uluslararası terör, hem Türkiye'yi hem de dünyanın farklı ülkelerini ayırt etmeksizin vuruyor. Bu kaostan çıkmak için diplomatik açıdan Türkiye'nin yapması gerekenler neler?

Öncelikle terör örgütünün bu kadar başarılı olma sebeplerini iyi analiz etmek gerekiyor. İstihbarat servislerin ve emniyet güçlerinin hala büyük açıklar verdiği görülüyor. Beklenmedik, bilinmeyen insanlardan gelen saldırılar henüz çok marjinal. Eylemciler %90 oranında tanınan, bilinen, eylem yapması beklenen tipler. Hele en son Belçika'daki eylem, Türkiye'den 2 defa sınırdışı edilmiş yabancı savaşçı kategorisindeki radikallerden geliyor. Avrupa'nın bir çok ülkesi istihbarat servisleri açısından çok zayıf. Türkiye'de de son eylemlerde ciddi açıklar verildiği görüldü. Sorumluların tespit edilmesi ve daha becerikli, vizyoner insanların görevlendirilmesi gerekiyor. Burada sorumlu kişileri en tepelerde aramaktan söz etmiyorum onu da söyleyeyim. İlla sorumluluk Bakandadır denilemez, ancak eğer Bakanlık açıklar için gerekli önlemleri almazsa; üstünü örterse; özeleştiri yapmak yerine eleştiri yapanları yok etmenin derdine düşerse o zaman yarar değil, zarar vermeye başlar. O zaman istifa etmesinde fayda olduğunu düşünürüm.

Mülteciler konusunda stratejik planlama ve entegrasyon bakanlığının acilen kurulması lazım

◆ Dünya, bu terör belası ile nasıl baş edecek?

Edemez, zira bu çağımızın hastalığı. Buna karşın marjinalize etmek ve etkilerini azaltmak mümkün. Bunun üzerine odaklanmak gerekir. Terör var diye alınan önlemler insanların hayatını daha fazla terörize edebilir. Esas bundan kaçınmak lazım.

◆ Son olarak, bir iş adamı kendi işlerinin başarısı ve büyümesi için, özellikle dış politikada neleri takip etmesi gerekir? Öngörü üretmek için nasıl bir yol izlemeli?

Benim genel gözlemim iş dünyasının ekonomi konusuna verdiği önemi ve enerjiyi uluslararası politikayı izlemeye vermedikleri yönünde. Oysa küresel siyaset bugün ekonomideki tüm dinamikleri etkileyen, şekillendiren bir role sahip. Özellikle ithalat, ihracat yapan, dış yatırımlarını sürdüren iş adamlarının dünyayı takip etmesi gerekiyor. Hem iç, hem de dış politikanın yakından izlenmesi, olası zararların ve risklerin hafifletilmesini sağlayabilir.

SABLON
Wellness Club
SABLON
Fit
'DAHA ESNEK OLMAK İÇİN'
#hareketegeç!
www.sablon.com.tr
T: 0 222 225 35 35
www.sablonfit.com.tr
T: 0 222 225 34 35

BEYLİKOVA ESKİŞEHİR'E DE KAZANDIRACAK ÜRETİCİYE DE

MUSA ÇOBAN
Beylikova BESİ OSB Müdürü

Ülkemizde son zamanlarda hayvancılık alanında gerek fiziksel çevrenin iyileştirilmesi ve gerekse de maliyetlerin düşürülmesi için Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Organize Tarım ve Hayvancılık Bölgeleri Daire Başkanlığı tarafından Tarıma Dayalı İhtisas (Besi) Organize Sanayi Bölgeleri kurulması çalışmaları devam etmektedir. Bu kapsamda Ülkemizde Diyarbakır TDİOSB, Şanlıurfa TDİOSB, Amasya–Suluova TDİOSB, Ankara-Çubuk TDİOSB ve Eskişehir-Beylikova TDİOSB kurulmuştur.

Beylikova Tarıma Dayalı İhtisas (Besi) Organize Sanayi Bölgesi ve Tüm TDİ OSB'lerde;

- OSB İçerisinde yer alacak İşletmelere Canlı Hayvan ve Karkas Et İhracat ve İthalat Yetkisi
- OSB İçerisinde arsa tahsisi yapılan işletmeler 5 yıl süre ile Emlak Vergisi Muafiyeti
- 5084 Sayılı Teşvik Kanunu Kapsamında İşletmeye alınacak Makine ve Ekipmanda KDV Muafiyeti
- Parsellerin tevhid/ifraz işlemlerinde vergi muafiyeti
- İşletmelerde çalışacak personel için 3 yıl süreyle SGK Muafiyeti
- Katı Atık Vergisi Muafiyeti
- Su, Elektrik ve İletişim Giderlerinin düşüklüğü, teşvikleri bulunmaktadır.

Beylikova Tarıma Dayalı İhtisas Organize Sanayi Bölgesi de Eskişehir İli Beylikova İlçesi sınırları İçerisinde Halilbağı - Okçu Mahallesi yolu üzerinde Kesteldere Mevkiinde 1493 Da alan üzerinde kurulmaktadır.

ORTAKLARI KİMLER?

Beylikova TDİ (BESİ) OSB; Eskişehir Valiliği Yatırım İzleme ve Koordinasyon Başkanlığı'nın %40, Eskişehir Büyükşehir Belediyesi'nin %20, Beylikova Belediyesi'nin %20, Eskişehir Ticaret Odası'nın %10 ve Eskişehir Ticaret Borsası'nın %10 ortaklığı ile kurulmuştur.

15 Kişilik Müteşebbis Heyet üyesinin arasından 5 Kişilik Yönetim Kurulu,2 kişilik Denetim Kurulu ve Yönetim Kuruluna bağlı Bölge Müdürlüğü'nde çalışan Bölge Müdürü ve 1 Personeli ile hizmet vermektedir.

BESİ OSB'Yİ TANIYALIM

Proje kapsamında 50 Baş 19 adet, 100 Baş 8 adet, 200 Baş 58 adet ve 500 Baş 4 adet olmak üzere toplam 89 adet Yarı Açık Besihane ve 5 adet Sanayi Parseli, Karantina Alanı, Dezenfeksiyon Sevk ve Kontrol Merkezi, İdari ve Sosyal Tesis Alanı, Gübre Bertaraf ve Atık su Tesisi, Teşhis Tedavi Merkezi, Kamyon Tır Parkı ve Güvenlik – Gözetleme Binası'ndan oluşturulacak olup; Besihanelerdeki 15.350 Büyükbaş Besi Hayvanı ve Karantina Alanındaki 2.500 Hayvan ile toplam 17.850 hayvan olması planlanmaktadır.

Beylikova Tarıma Dayalı İhtisas Organize Sanayi Bölgesi'nden parsel satın alacak müteşebbisler Arsalarını 4562 Sayılı Organize Sanayi Bölgeleri Kanunu'nun geçici 9.maddesi gereği %50 hibe desteğiyle alacaklardır.

BEYLİKOVA (ESKİŞEHİR) TARIMA DAYALI İHTİSAS (BESİ) ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ GENEL YERLEŞİM PLANI

01- İDARİ VE SOSYAL TESİS ALANI
02- DEZENFEKSİYON-SEVK VE KONTROL MRK.
03- GÜBRE BERTARAF VE ATIKSU ARITMA TESİSİ
04- SANAYİ PARSELİ
05- SANAYİ PARSELİ
06- SANAYİ PARSELİ
07- SANAYİ PARSELİ
08- TEŞHİS VE TEDAVİ TESİS ALANI
09- KAMYON VE TIR PARK ALANI
11- GÜVENLİK VE GÖZETLEME KULESİ

DESTEKLER NELER OLACAK?

4562 Sayılı Organize Sanayi Bölgeleri Kanunu'nun Geçici 9. Maddesi uyarınca Beylikova Tarıma Dayalı İhtisas Besi Organize Sanayi Bölgesi Arsa Satışlarında %50 hibe vardır. Yönetim Kurulu tarafından belirlenen 35.00 TL.-/m2 fiyatının yarısı hibe olup, katılımcılar arsa m2 fiyatı olarak 17.50 TL.-/m2 ödeyecektir. Ödemelerin %40'ı peşin, kalanı 1 yıl içerisinde 3 eşit taksitte ödenecektir.

Adına tahsis yapılan İşletmeci (Besici); 1 yıl içinde yapım ruhsatı alarak inşaata başlamak ve 2 yıl içinde üretime (besi faaliyetine) geçmek zorundadır. Arsaların tahsisi için müracaat edecekler; ön kayıt olarak: 50 başlık besihane için, 5.000 TL; 100 başlık besihane için,10.000 TL; 200 başlık besihane için 15.000 TL; 500 başlık besihane için 25.000 TL'yi;

Beylikova BESİ O.S.B. Müteşebbis Heyetin; Ziraat Bankası Beylikova Şubesi IBAN TR23 0001 0007 8547 9352 4850 02 nolu hesabına veya Halkbank Eskişehir Şubesi IBAN TR89 0001 2009 3480 0016 0002 13 nolu hesaplarından birisine yatıracaklardır. Adına tahsis yapılamayanların paraları iade edilecektir.

PROJENİN HEDEFLERİ;

- Hayvancılık alanında organize bir alan oluşturarak, bu sektörde faaliyet gösteren kişi ve firmaların OSB içerisinde sağlıklı bir çalışma alanına kavuşturulması,
- Sektördeki teknolojik gelişmelerin takibi ve firma çalışmalarına adaptasyonunu sağlamak,
- Hayvancılık ile uğraşan firmaların verimliliğinin artırılması, kaliteli ürün üretimi, dış pazarlara erişim ve rekabet düzeyinin güçlendirilmesi, firmaların yönetim yapılarının etkin bir şekle getirilmesi ve mevcut kredi teşvik olanaklarına erişimi gibi firmalara destek olucu faaliyetlerin tek elden organize bir şekilde yürütülmesine destek olmak,
- Besicilik alanında sağlanacak yeni iş olanakları ile bölgenin istihdamının arttırılması,
- Hayvancılık faaliyetlerinde ırk ıslahı, kaba yem üretiminin arttırılması, verimliliğin artırılması, işletmelerin ihtisaslaşması, işletmelerde hijyen şartlarının sağlanması, hayvansal ürünlerin işlen-

mesi ve pazarlanması ile bunlarla ilgili kontrol, takip ve standartların iyileştirilmesi,

- Besicilik bölgesi ile bu alanda yürütülen çalışmaların sıhhi koşullara uygun olması ve sağlık özelliklerinin kontrol altına alınmasını sağlamak,
- İşletmedeki hayvanlara yönelik sağlıklı envanterle tutmak, soy kütüğü oluşturmak, kalite, kayıt, sağlık, çevre, tüketicinin korunması gibi hususlarda gerekli sertifika belgelendirmeyi sağlamak,
- Ülkenin ve sanayinin hammadde ihtiyacını yeteri miktarda kesintisiz ve sağlıklı olarak sağlayarak, stratejik bir öneme haiz hayvancılıkta, milli hedefleri gerçekleştirmek,
- Bakıcıların eğitimi ve kontrolü ile profesyonel yöneticiler ile işletmelerin yönlendirilmesi ve denetimi sağlanıp, verimlilik artacak, yatırım yapan müteşebbislerin riski azalacaktır,
- Tarımsal arazilerde yapılaşma önlenerek, zirai üretimde kullanılacak tabii gübreler kullanılarak topraklar zenginleştirilecek, kurulacak merkeze arıtma tesisleri ile çevre üzerinde oluşturulabileceği riskler azaltılmış olacaktır.

TEMEL AMAÇLARI NELER

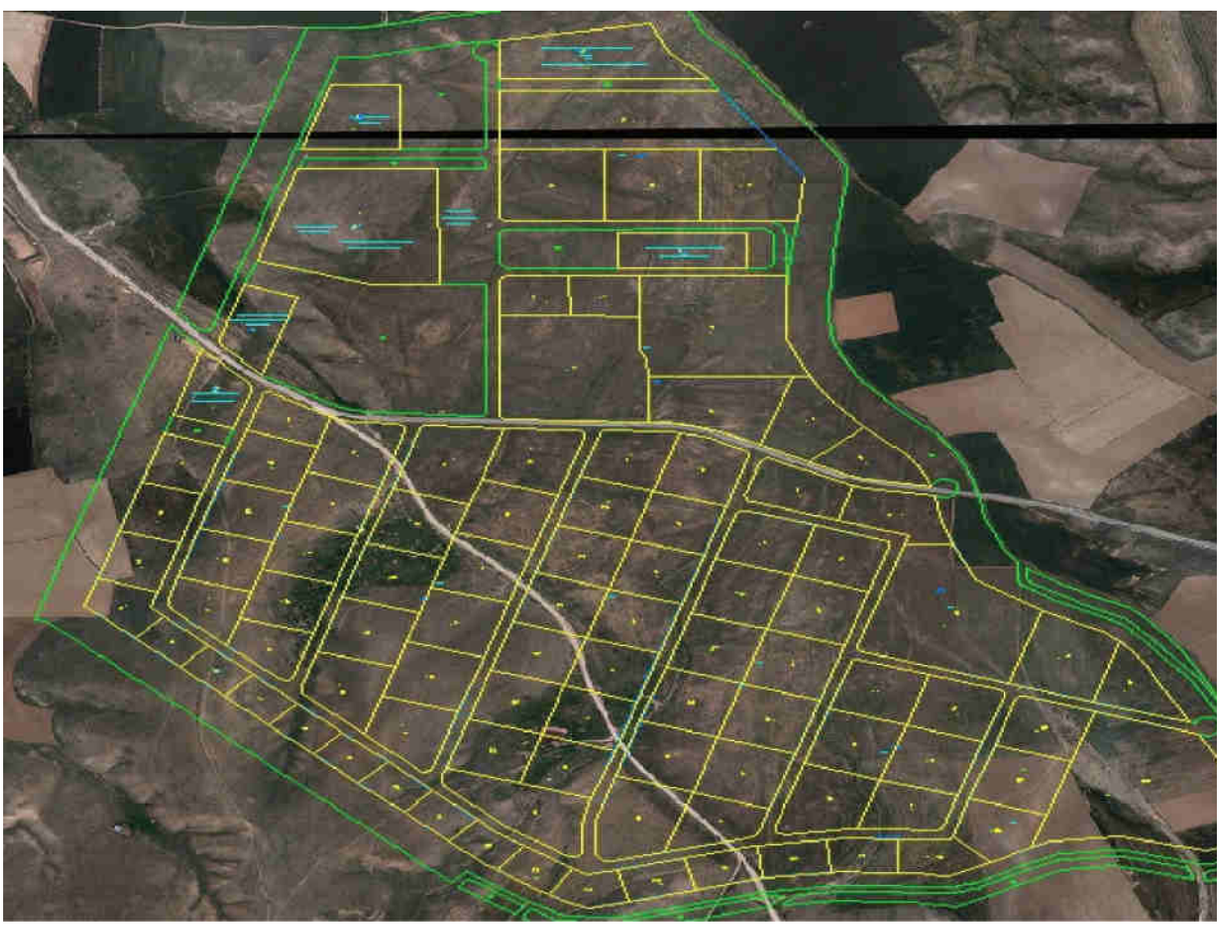
Beylikova Tarıma Dayalı İhtisas Organize Sanayi Bölgesinin kurulması ile tarımsal üretim yapan işletmelerin belli bir disiplin içerisinde bir araya toplanması, tek elden sevk ve idare edilmesine imkân sağlayan bir sistem oluşturulması temel amaçtır.

Hayvancılık faaliyetlerinden kaynaklanan atıkların insan ve çevre sağlığını olumsuz yönde etkileri TDİ-OSB müdürlüğünün kontrolünde bertarafı mümkün olacaktır.

Üretim için girdi temini ve ürünlerin pazarlanması, işletmelere teknik ve sağlık hizmetlerinin götürülmesi üretici-sanayi ve pazarlayıcı entegrasyonunun gerçekleştirilmesi daha kolay olacaktır.

Beylikova Tarıma Dayalı İhtisas Besi OSB; büyükbaş hayvancılık işletmelerini, et ve et ürünlerini üretim amaçlı olarak belli bir bölgede toplayarak günümüz modern teknikleri ile modern işletmeciliğe teşvik ederek daha sağlıklı ve çevre ve insan sağlığına zarar vermeyen sağlıklı bir işletmeciliği temel hedef olarak görmektedir.

Projede, sektördeki teknolojik gelişmelerin takibi ve firma çalışmalarının adaptasyonun sağlanması hedefleniyor



Türkiye Hazır Beton Birliği

MAVİ BARET İş Güvenliği Ödülleri

Firma bazında **TÜRKİYE 2.**'si

SELKA BETON

İşinize Olan Tutkunuzu Yeniden Hatırlayın ve Tekrar Harekete Geçin

İşinizi ilk kurduğunuz zamanları hatırlayın... İçinizde hiç bitmeyecekmiş gibi olan enerjiyi, saatlerce çalışmaktan yılmadığınız zamanları... Sizler kendi işini kurma cesaretini gösteren iş sahipleri, sizi diğerlerinden ayıran özellikleriniz neler?

Evrim Selvi
İşletme Koçu

Siz, Tutku ile çalışırsınız: Başarılı bir girişimci, ideallerini gerçekleştirmek üzere yola çıktığı işinde, daima kendini eğlendirecek ve hoşuna gidecek bir taraf bulabilir. Girişimciler bunu tutku haline getirirler ve kendilerini buna adarlar.

Risk Almak için İstekli olursunuz: Bir iş sahibi başarıya giden her adımda riskler olduğunu bilir, bu gibi durumlardan korkmaz, bu gibi durumları daima bir ders çıkarma tecrübesi olarak görür ve çözüm getirmek için kalıpların dışında düşünür.

Güçlü İletişimi ve Doğru Kontakları önemsersiniz: Girişimciler, başarıya ulaşmanın kolay olmadığını ve tek kişilik bir iş olmadığını bilirler. Kendileri ile aynı tutkuları paylaşacak, yetenekli bireyleri işe alırlar. Bu kişiler sadece çalışanlar değil, tüm paydaşlardır. Girişimciler bunun farkındadır, bunun sonucu olarak da iyi ilişkiler kurmak için ellerinden geleni yapar ve etrafta olup bitenden haberdar olmak için işlerine yarayacak sektörlerde kontaklar yaratır.

Bütün bu özellikleriniz sayesinde işinizi bir noktaya getirdiniz ve şimdiye kadarki başarılarınızı elde ettiniz. Peki ya bundan sonrası?

Son zamanlarda aynı tutkuyu hissedemediğinizi, zaman zaman karamsarlığa kapıldığınızı hissediyor musunuz? İş dünyasında oyunun kuralları mı değişti, iklim mi değişti, kullanılan araçlar mı değişti, birlikte çalıştığınız nesil mi değişti? Belki de bunların hepsi...

Peki işinizin başarısını sürekli hale getirmek, hatta arttırmak için ne yapmalısınız?

Mevcut durumumuzdan farklı sonuçlar elde etmek, daha iyiye ulaşmak istiyorsak formül basit aslında. Farklı sonuçlar elde etmek için ya kendimizde bir takım şeyleri değiştirmeliyiz ya da iş yapış şeklimizi değiştirmeliyiz. Evet basit ama kolay değil. Zaten sizi diğerlerinden ayıran özelliğiniz kolay olmayan işlere karşı cesaret göstermeniz değil miydi? Aynı özelliğinizi tekrar yenilenmek, çağa ayak uydurmak, işinizi diğerlerinden ayırmak için de kullanamaz mısınız?

Şimdi işinize olan tutkunuzu yeniden hatırlayın ve tekrar harekete geçmek için aşağıdaki konularda adım atın.

1. Aslında nasıl bir işletmeye sahip olmak istediğinizi net olarak belirleyin ve bunu Vizyonunuz olarak benimseyin. Bunu birlikte çalıştığınız kişilere aktarın, sizlere yardımcı olmaları için onları ikna edin, Vizyonunuza paydaş, ortak edin.

2. İşinizin en az 5 Ana Hedefi olsun. İşinizi yukarıda belirlediğiniz noktaya getirmek için en az 5 ana hedef belirleyin. Bu ana hedeflere ulaşmak için her birinde neler yapmalıyım diye sorun ve onları da maddeler halinde yazın. Bu maddeleri gerçekleştirmek üzere işinizi kurgulama veya yeniden düzenleme kararlığını gösterin.

3. Başabaş Noktanızı hesaplayın ve mümkün olduğunca güncel olmasını sağlayın. Sabahları iş yerinizi açmanın maliyetini bilin. Nakit durumunuzun sürekli farkında olmak için nakit akışınızı yönetmeye odaklanın. Kendinize asıl önemli olanın nakit olduğunu hatırlatın. Finansal bu tür kavramları bilmiyorsanız, size bunları basitçe anlatacak birinden yardım alın. Bunları işinizde yönetirken nasıl kullanacağınızı öğrenin. Finansal rakamlarınıza sahip olmadığınız sürece karanlıkta el yordamı ile gidiyorsunuz demektir.

4. Rakipleriniz arasından sıyrılmak için kafa yorun. Neden sizden değil de onlardan alım yapıyorlar belirleyin. Bu alanlarda ne tür iyileştirmeler yapmalısınız. Daha ileri giderek neden onları değil sizleri tercih etmeliler, bunu bulmak için zaman harcayın. Kendinize sektörünüzde Niş bir alan yaratabilirseniz, fiyat kırma cenderesinden çıkabilirsiniz.

5. Pazarlama için bir Planınız olsun. Hedef pazar ve müşterileri özelliklerine göre gruplara ayırın. Her bir grup müşterilerinizin "sizin işiniz açısından aslında neye ihtiyacı var?" bunu tespit etmeye çalışın. Bir yandan bu ihtiyaçları karşılamak için yeterli kaynağınız olup olmadığını kontrol edin. Bir yandan da her bir müşteri grubuna asıl ihtiyaçları olan şeyin sizde olduğunu anlatmanın yollarını (pazarlama yolunu ve pazarlama dilini) belirleyin. Unutmayın ki, pazarlamada her kuşa özel taş hazırlamalısınız. Her taş, her kuşu vurmaz. Önceden planlayarak, doğru müşterilere doğru yollardan yaptığınız pazarlamanın masrafı sizin için bir masraf değil, geri dönüşü garanti olan bir yatırım olacak demektir.

6. Basit de olsa her sene bir bütçeniz olsun. Önümüzdeki yıl ne tür giderleriniz olacak belirleyin. Başabaşınızı, yapacağınız makina yatırımlarını, insan kaynağı yatırımlarını, eğitimleri, pazarlama giderlerini ekleyin. Bunları yaklaşık rakamlar vermekten çekinmeyin. Tahmini geliriniz için yukarıda yaptığınız pazarlama planının geri dönüşünü tahmin ederek elde edeceğiniz geliri belirleyin. Bunları aylara özel indirgemeye çalışın. İş yapış şeklinizi bu planlara göre uyarlamak için çaba sarf edin.

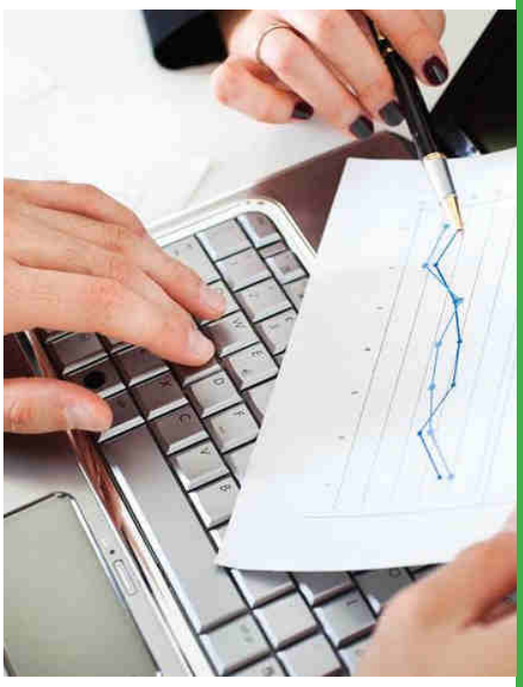
7. Sermayeyi bulma ve yönetme ile ilgili ezberlerinizi bozun. Bu konuda şimdiye kadar kullandığınız yöntemlerin halen geçerliliği ve etkinliğini sorgulayın. Sermaye bulurken gücünüzü ve potansiyel gelirlerinizi ortaya koymaktan çekinmeyin. Bunun için özellikle yukarıda belirttiğimiz maddeleri planlayıp yazılı hale getirmeye ve bunları sermaye sağlayacak kişi ve kuruluşlara anlatmaya istekli olun.

8. Müşterilerinize her zaman standart kalitede hizmet vermek için iş yapış şeklinizin adımlarını yazın. Çalışanlarınızı, işlerini her zaman aynı şekilde yapmaları için eğitin. Önemli noktadaki çalışanlarınızı yedeklemeye özen gösterin. Şirketi çalışan insanlara bağlı değil, sistemlere bağlı hale getirmek aslında çok da zor değil. Buna biraz vakit ayırmanız, önceliğinize almanız işinize çok şey katacaktır.

Yukarıda bahsettiğimiz konularda yapacağınız belki de bir kaç dokunuşla büyük sonuçlara ulaşabilirsiniz.
Bazı iş sahipleri "normal bir çalışan-ken", "iş sahibi" olma amacıyla yola çıktı. Bazıları ailesinin geleneğini devam ettirmek üzere "bayrağı devraldı". Bazıları ise yıllardır bin bir uğraşı ile bir yerlere getirdiği işini bir anlamda "evladını, bir diğer evladına teslim" aşamasında.

Bir patron olarak hangi aşamada olursanız olun aşağıdakileri dikkatlice okuyun.

Siz bir geminin kaptanısınız ve geminin dümeninde olmalısınız. Makina dairesindeki işleri çalışanlarınıza devretmekte kararlı olun. Unutmayın siz sektörünüzdeki farklı limanları keşfetmek, önünüze çıkacak fırtınaları ve buzdağlarını tahmin etmek, bütün bunlar için gemiyi yönetip, önlem alacak olan kişisiniz. Makina dairesinde kaldığınız sürece bunları görmeniz mümkün değil.



KALİTELİ VE NİTELİKLİ KONUTLAR SATIŞI ARTTIRIR

Metin ÖZTÜRK
1. Meslek Komitesi (İnşaat Taahhüt) - **Meclis Üyesi**

Özka Turizm İnşaat Mühendislik San. ve Tic. Ltd Şti. olarak 20 yıllık deneyimlerimiz ile Eskişehir merkezli olup, İstanbul 'da da inşaat sektöründe yenilikçi gelişimlere ayak uydurarak hizmet vermekteyiz. Müşteri memnuniyetini, iş ve işçi sağlık ve güvenliğini, kalite ve güvenilirlik olgularını, öncelikli ilkelerimiz olarak hedeflendirip, modern iş ve yaşam alanları sunmaktayız.

> **Ekonominin iyi olmamasına rağmen kaliteli ve nitelikli konutlar yapıldığı sürece satışların olabileceğini düşünüyorum**

1-) İNŞAAT SEKTÖRÜNÜN BUGÜNKÜ DURUMU:

Gerek dünya gerekse Türkiye ekonomisinde lokomotif sektör olarak değerlendirilen inşaat sektörünü çok kötü noktada görmüyorum. Şu anda konutta arz fazlalığından dolayı satışta durgunluk yaşanmaktadır. Yani arz ve talep dengesi konut üretenler aleyhine bozulmuştur. Var olan konut stoğunda, Türkiye'deki ekonominin iyi olmamasına rağmen inşaat sektöründe kaliteli ve nitelikli konutlar yapıldığı sürece satışların olabileceğini düşünüyorum. Çünkü konut ihtiyacı her zaman olacaktır. Ülke ekonomisindeki iyileşmeye paralel olarak inşaat sektörünün de canlanacağını ve satışların artacağını düşünüyorum.

2-) İNŞAAT SEKTÖRÜNÜN GELİŞİMİNİ ENGELLEYEN SIKINTILAR:

İnşaat sektörünün gelişimini engelleyen faktörlerin başında arz fazlalığından dolayı satışların çok az olması gelmektedir. Kat karşılığı sözleşmesine göre alınan arsalarda, arsa sahibine verilen oranın piyasa değerinin üzerinde olması maliyeti arttıran en büyük etken olmaktadır. Ayrıca kredi faiz oranları malzeme işçilik ve arsa fiyatlarındaki artışın m^2 birim fiyatlarına yansıması dolayısıyla pahalı konut üretimi olmaktadır. Bundan dolayı üretilen konut fiyatları da ekonomik gücün üstünde olunca satışta durgunluk yaşanıyor. Ayrıca yaşanılan güncel olaylardan dolayı kişilerin seçim yapmalarını ertelemesini de sektörün gelişmesini engelleyen sıkıntılar olarak görebiliriz.

3-) GAYRİMENKULÜN YATIRIM OLARAK CAZİBESİ:

Gayrimenkul her zaman yatırım araçları arasında geçerliliğini yani cazibesini korur. Zaman zaman durgunluk yaşansa da uzun vadede en çok kazandıran yatırım aracıdır. Yapılan istatistiklerden anlaşılacağı gibi konut ve iş yerleri satış işlemi hacimlerinde düşüş gözlenmektedir. Fakat hızla artan nüfus oranlarıyla oluşan ihtiyaç nedeni ile gayrimenkul yatırımının uzun vadede en sağlam en kârlı yatırım aracı olma özelliğini koruyacağını, hiçbir zaman önem ve değerini yitirmeyeceğini düşünüyorum.

4-) ESKİŞEHİR'DE KENTSEL DÖNÜŞÜM:

Eskişehir, özellikle şehir merkezinde deprem öncesi yapılmış eski yapı yoğunluğunun fazla olmasından dolayı, kentsel dönüşümde henüz işin başında sayılır. Ama belediye ve tapu harçlarında sağlanan muafiyet, kira ve KDV istisnası, otopark bedelinin alınmaması hususları, dönüşümü cazip kılmaktadır. En büyük sıkıntı kat malikleri ile paylaşım konusunda çe-

kilen sıkıntıdır. Maliklerin arasındaki anlaşmazlıkları giderecek yasal düzenlemelerin yeterli olmadığını düşünüyorum. Ayrıca projelerinin raporlandırma, onay ve izin süreçlerinde kurumlar tarafından projelerin hızlandırılmasına yönelik yapılacak çalışmalar, sektörün canlanmasına olumlu katkı sağlayacaktır. Bunun yanında dönüşümde olan yerler şehir merkezinde olduğu için satış potansiyeli de yüksektir. Bu yüzden Eskişehir'deki kentsel dönüşüme ilginin artacağını ve dolayısıyla da dönüşümün hızlanacağını düşünüyorum.

5-) DEĞİŞEN MEVZUATLAR:

Sürekli değişen mevzuat ve yönetmelikler iş yapabilme kabiliyetlerini azaltmaktadır. Kurumlar arasındaki uyum süreçlerinin uzamasıyla da projelendirme aşamaları sekteye uğramaktadır. Ayrıca sektörün gelişimini engelleyen bir diğer husus, proje, ruhsat ve iskân aşamalarında yetkili mercilerin çözüme yönelik, kurallar çerçevesinde insiyatif kullanmamasıdır. Kurumların ekstra prosedür, evrak yoğunluğu ve evrak istemlerindeki güncel değişiklikleri, ekonominin ve inşaat sektörünün malum durağanlığını artırmaktadır.

"Gayrimenkul yatırımının uzun vadede en sağlam, en karlı yatırım aracı olma özelliğini koruyacağını düşünüyorum"

6-) NİTELİKLİ ELEMAN BULMA SIKINTISI:

İnşaat sektöründe nitelikli elaman bulmak, son dönemlerde daha da sıkıntılı bir hal almıştır. Çıraklık okullarının elektrik, mekanik tesisat, inşaat yapı alanlarındaki vermiş oldukları eğitim ve bunların sonucunda sırasıyla çıraklık, kalfalık, ustalık belgesi verme yetkisi vardır. Fakat bu imkânlar sağlanırken yasal iş kollarında çalışan kişilerin, hayatlarını idame ettirebilmeleri için gereken zaman ve maddi getirilerinin göz ardı edilmemesi gerekmektedir. Bu durum devlet desteğiyle cazip hale getirilirse, kişiler hem sektörden uzaklaşmamış olup hem de konusunda uzman yetkili niteliklere sahip gençler yetiştirilebilir.

7-) KREDİ FAİZLERİNİN YÜKSELMESİ:

Kredi faiz oranlarının yükselmesi satış döngüsünü olumsuz etkilemektedir. Çünkü konut ve işyeri satışlarının neredeyse %80'i kredili olarak gerçekleşmektedir. Kredi faizi yükselince kişilerinin geri ödeme güçleri azalmakta ve dolayısıyla alım tercihleri düşmektedir. Ayrıca inşaat firmaları da projelerini tamamlayabilmek için kredili finans ihtiyacı duyabilmektedirler. Sonuç olarak kredi faiz oranlarının yüksek olması hem müşteri hem de imalatçı açısından zorlanmaya neden olmakta ve sektöre %30 - %35 oranlarında olumsuz etki yapmaktadır.

Kredi faiz oranlarının yüksek olması hem müşteri hem de imalatçı açısından zorlanmaya neden olmakta ve sektöre %30 - %35 oranlarında olumsuz etki yapmaktadır

İNŞAAT SEKTÖRÜNÜN TEMEL SORUNLARI VE ÖNERİLER

İsmail ÇAVDAR
1. Meslek Komitesi (İnşaat Taahhüt) - **Komite Başkanı**

İnşaat sektörüne adım atmamız ilk olarak amcam Sami Çavdar vasıtasıyla oldu. Kendisi 1968 yılında Kütahya'da okul inşaatıyla sektöre giriş yaptı. Diğer aile bireyleri de 1969 yılından itibaren çeşitli şehirlerde inşaat alanında faaliyetlerine başladı. Bu durum sonucunda ailenin en küçük bireyi olarak inşaat sektörünün içinde yıllarca bulundum. Çavdar İnşaat adıyla taşeron firma olarak uzun yıllar faaliyet gösterdik. 2004 yılında Çavdar Yapı Müh. İnş. San. Tic. Ltd. Şti.'yi kurarak inşaat sektörüne müteahhitlik ve mühendislik hizmetleriyle devam ettik. Firmamızın proje ve şantiye şefliği hizmeti kızım Neslihan Çavdar tarafından yapılmaktadır. Şantiyelerimizin kontrolü şirket müdürümüz Mürsel Çavdar tarafından yürütülmektedir. Şirketimiz şu ana kadar 50'den fazla projeye imza atmıştır. Halen yapımı devam eden projelerimiz mevcuttur.

İnşaat sektörü içinde büyük sorunlar barındırmaktadır. Başlıca sorunlar: arsa temin edilememesi, arsa paylarının çok yüksek olması. Ayrıca 1/25 binlik planların yapılamaması sektörü olumsuz yönde etkilemektedir. Sektörde bilgi ve deneyim sahibi olmayan birçok firma KDV'den dolayı inşaat sektörüne girmektedir. Bu da sektörü olumsuz yönde etkilemektedir. Bunun sonucunda plan ve projeye uymayan, kafasına göre inşaat yapan, bina biterken cephe değiştiren, kolon ve kirişi eksik olan binalar yapılmaktadır. Bu duruma belediyelerle yapılan toplantılarda, belediyenin sunduğu fotoğraflarda bizzat şahit oldum. Zaman zaman üyelerimizden belediyelerle ve diğer kamu kurumlarıyla alakalı şikâyetler gelmektedir. Bu durumda Başkanımız Sayın Metin Güler ve ekibimizle sorunları değerlendirip, ilgili kurumlarla temasa geçiyoruz. Yapılan görüşmeler sonucunda çoğu zaman olumlu sonuçlar alıyoruz.

> **"Arsa temin edilememesi, arsa paylarının çok yüksek olması. 1/25'binlik planların yapılamaması sektörü olumsuz etkiliyor"**

Yaptığımız görüşmeler sonucunda elde ettiğimiz bazı kazanımlar şunlardır: Tapu kadastrodaki tapu harçları ile ilgili düzenleme Odamızın yaptığı görüşmelerle Tapu Kadastro Bölge Müdürü Cevdet Kılıç'ın büyük gayreti sonucunda çözüme kavuşturuldu. Türk Telekom Bölge Müdürü ile yapılan görüşmeler sonucunda kabloların

yer altına alınmasına ve yeni yapılan binalarda telefon hatlarının seri bir şekilde bağlanması için görüşmeler yapıldı. Problemlerin çözüleceği sözü alındı.

Gerek ustalık belgesi gerekse mesleki yeterlilik belgesi için Eskişehir Ticaret Odası Başkanımız Sayın Metin Güler ve inşaat komite üyelerimizle yoğun çalışmalarımız oldu ve halen devam etmektedir. Üyelerimizin 25 Mayıs 2016 tarihinden sonra zarar görmemeleri için var gücümüzle çalışmaktayız. İnşaat firmaları Ticaret Odasının bütün sorunları çözebileceğini düşünmektedir. Burada şunu belirtmekte yarar görüyorum. Eskişehir Ticaret Odası kanun yapıcı veya emir veren bir kurum değildir. Üyelerimizin sorunlarını ilgili kurumlarla diyalog kurarak çözmeye çalışıyoruz.

“ETO, kanun yapıcı veya emir veren bir kurum değildir. Üyelerimizin sorunlarını ilgili kurumlarla diyalog kurarak çözmeye çalışıyoruz”

Mevcuttaki yapı denetim uygulamaları müteahhit firmalarla yapı denetim arasında ticari bir ilişki kurmaktadır. Yapı denetim kamusal bir hizmettir. Yapı denetimler görevini en iyi bir şekilde yapabilmesi için bağımsız olmalıdır. Ülkemizin deprem kuşağında olması gerçeği bunu zaruri kılmaktadır.

Yapı denetim, yapı denetimi kamusal bir hizmet olduğundan denetim işleri, bağımsız bir sekreterya tarafından firmalara verilmelidir.

İNŞAAT SEKTÖRÜNDE SORUNLAR NASIL ÇÖZÜLÜR?

ŞANTİYE ŞEFLİĞİ GÖSTERMELİK OLMAMALI

Şantiye şefliği uygulaması göstermelik halden çıkartılıp gerçek usulde şantiye şefliği getirilmesi veya tamamen kaldırılması gerekmektedir. Birçok firma şantiye şefinin yüzünü bile görmemektedir. Şantiye şefi imzayı atıp parasını alıp şantiyenin yerini dahi bilmemektedir.

İş güvenliği zaruridir. Ama birçok firma buna uymamaktadır. İnşaatta bir ölümlü kazada, SGK'ya veya ölen kişinin ailesine çok ağır bedeller ödenmektedir. Uygulamaya çalışan firmalarda zorluk çekmektedir. Sadece inşaat firmalarına verilen ceza bu işi çözmemektedir. İş güvenliğine uymayan, baretini takmayan, yeleğini giymeyen, ayakkabısını giymeyen, emniyet kemerini takmayan işçilere de ceza verilmesi gerekir. İş güvenliği denetimleri her yıl aynı firmalara yapılmamalıdır. Ruhsat alınan her yere denetim yapılması uyarı yapılıp zaman verilip tekrar gidilmesi, güvenlik tedbirlerini almamışsa firmaya gereken cezanın verilmesi gerekmektedir.

“İş güvenliğine uymayan, baretini takmayan, yeleğini, ayakkabısını giymeyen, emniyet kemerini takmayan işçilere de ceza verilmeli”

İŞÇİNİN CEZASI FİRMAYA KESİLMEMELİ

Ustalık belgesi veya mesleki yeterlilik belgesi olmayan işçinin cezasını yalnız inşaat firmaları çekmemelidir. Usta bulmakta zorlanan inşaat firmaları ustalık belgesi için veya başka bir belge için işçiyi zorladığında, işçi işi bırakıp gidiyor ve tekrar işçi bulup işi tamamlatmak çok zorlaşıyor.

TAŞERON İŞÇİLERE SİGORTA ŞART

Taşeronlarla alakalı yeni bir düzenlemenin yapılması gerekmektedir. Taşeron bütün çalışanlarını sigorta yapmalıdır. Müteahhit firmanın altından her inşaat için ayrı bir sigorta dosyası açmaması gerekir. İnşaatlarda çalışan ustaların tamamı taşeron firma işçisidir ama mevzuattan dolayı inşaat firmasının işçisi gibi gösterilmektedir. Firmalarda bu yüzden hem fatura kayıpları yaşanmakta ve ayrıca bütün sorumluluğu inşaat firmalarına yüklemektedir. Taşeron firmaların da elini taşın altına koymasını sağlamak gerekmektedir.

SİGORTA BİLİNCİ VE SEKTÖREL SORUNLAR

Aslı Gökmen BENLİ
5. Meslek Komitesi (Bankalar ve Sigorta Acenteleri) - **Komite Başkanı**

Bilindiği üzere, günlük hayatımız öngörülemeyen ve belirsizlik arz eden rizikolarla (yangın, sel, hırsızlık, hastalık, makine kırılması vs) doludur. Tüm bu riskleri önceden bilip, fiziksel olarak ortadan kaldırmanın imkânsızlığı nedeniyle, kişiler, en azından bunların ekonomik sonuçlarını ortadan kaldırmak ya da hafifletebilmek üzere girişimlerde bulunmuşlar ve bir rizikonun gerçekleşmesi halinde meydana gelebilecek zararları aralarında bölüşmek suretiyle "sigorta" kavramının temelini atmışlardır. Babilliler'in M.Ö. 1800 yıllarında geliştirdiği Hammurabi Kanunları, sigortanın bilinen ilk hukuki şeklini içermektedir. Buna göre, bir kervana haydutların saldırması halinde, zarar kervan sahipleri arasında bölüşülürdü.

Paylaşma ve tanzim etme mantığı üzerine gelişen sigortacılık, dinamik yapısı, sahip olduğu nitelikli işgücü ve büyüme potansiyeli ile hem Avrupa hem de dünya piyasalarında gelecek vaadeden sektörler arasında öne çıkmaktadır.

Avrupa ve Amerikada sistem olarak oturmuş ve yaşamın olmazsa olmazı olmuş, ekonominin yapıtaşlarından biri haline gelmiş sigorta, ülkemizde, son dönemde yapılmaya çalışılan yasal düzenlemeler, reklam kampanyaları ve 'bireysel emeklilik sistemi' ndeki devlet desteğiyle hak ettiği yere yeni yeni gelmeye başlamış olsa da içinde hala pek çok sorun barındırmaktadır.

SEKTÖRÜN ÖNEMLİ OYUNCULARI

Bu sektörün en önemli oyuncuları hiç şüphesiz sigorta şirketleri ve riske maruz kalma olasılığı olan kişileri yani "sigortalıları" buluşturan aracı kurumlar, diğer bir değişle **acenteler'**dir Aracıların başlıca görevleri, sigorta müşterisini riskler ve buna uygun çözümler hakkında bilinçlendirmek, prim ödemelerini, hasarların tazmin edilmesini ve poliçenin yenilenmesini takip etmek, gerektiğinde hatırlatmada bulunmaktır.

> **Acente sayısının fazlalığı, sektöre ve yapılan işin kalitesine gem vurmaktadır**

Tüm dünyada sigorta aracılığı acenteler tarafından yapılırken ve sigorta acentesi, bireyin ya da kurumun mali müşaviri ya da avukatı kadar önemliyken ülkemizde durum maalesef çok daha farklıdır. Yasal düzenlemelerin yetersizliği sebebiyle çok uzun yıllar hiçbir standarda tabi olmadan sadece teminatla acentelik faaliyetinin yürütülebilmiş olması, **acente** sayısını olması gerekenin çok üstüne çıkarmıştır. Son dönemde yapılan yasal düzenlemelerle bazı standartlar getirilmiş olsa da Türkiye'deki prim üretimi ve sigortalılık oranı baz alındığında **acente** sayısının fazlalığı, sektöre ve yapılan işin kalitesine gem vurmaktadır.

HAKSIZ REKABET DOĞUYOR

Ayrıca yurtdışında tüm sigorta şirketlerinin bankası varken ülkemizde bir çok bankanın sigorta şirketlerinin sahibi olması ve sigorta satışını direkt kendi şubeleri kanalıyla, yetkisi ve bilgisi olmayan banka personeline hedefler yükleyerek yaptırması da acenteler açısından büyük bir haksız rekabettir. Müşteriye direkt ulaşabilen, kredi ilişkisi yürüten banka, yasaya aykırı olmasına rağmen müşterisine krediyi, sigorta poliçesi düzenlemek şartıyla vermekte, muhtemel acente müşterisinin önünü kesmekte ve hatta elinde bulunan müşteri verileriyle, acentenin mev-

cut müşterisine kadar ulaşarak portföy mülkiyetine girmektedir. Üstelik pek çok sigortalı, banka tarafından düzenlenen poliçelerin içeriğinden ya da varlığından bile habersizdir ki bu da oluşturulmak istenen sigorta bilincini olumsuz etkilemektedir.

SİGORTA BİR HİZMETTİR

Oysa ki sigorta, bir hizmet sektörüdür. Bankacılıktan ayrı, profesyonellik isteyen bir meslektir. Satış ve poliçe düzenlemeden önce yapılan danışmanlık, aktarılan bilgi, hasar anında ulaşılabilirlik ve sorun çözebilme yeteneği, şirket ve sigortalı arasında köprü olabilmek, sigorta bilincini ve güveni sigortalıya aktarabilmek, sadece bu işi yapan, kendini bu konuda geliştirmiş ve bu işi meslek edinmiş acentenin işidir.

CANIMIZ YANINCA HATIRLIYORUZ

Ülkemizde bilinç eksikliği nedeniyle sigortanın toplumsal faydaları ancak deprem, sel, su baskını gibi doğal afetlerden ya da sanayi bölgelerinde standartlara uygun malzeme ve ekipman kullanmayan işletmelerin başına gelen yangın, infilak gibi büyük zararlar sonucu gündeme gelmektedir. Maalesef ki sigortalının gözünde "sigorta" hala sadece "zorunlu trafik sigortası" ve "kasko"nun dışına çıkamamaktadır. Oysa ki başta da belirttiğimiz gibi sigorta her türlü riske karşı bizleri güvence altına alabilecek çok geniş bir yelpazedir. Tüm bu riskler ve uygun ürünler hakkında sigortalıyı bilinçlendirmekle görevli olan, bir finansal uzman gibi çalışması gereken, ürün tanıtmak, uygun ürünü ihtiyacı olan sigortalıya ulaştırmakla yükümlü olan pek çok acente günümüzde maalesef ki pazarda malını satmak için uğraşan, yeri geldiğinde tek kazancı olan "komisyon"undan dahi feragat eden bir satıcıya dönüşmüştür.

DÖNÜŞÜMÜN SEBEPLERİ VAR

Bu dönüşümün pek çok sebebi var aslında… Sigorta şirketlerinin acenteler üzerindeki prim üretimi baskısı ve tutarsız fiyatlandırma politikaları, mevcut yasal yapıdaki boşluklar ve aksaklıklar, maliyetlerin artması, komisyonların düşmesi, yasal düzenlemelerle bilinçli ayrımcılık yapılarak bankaların ve yüksek reklam bütçeli dijital satış kanallarının yolunun açılması, acenteleri pastadan pay alabilmek ve yaşayabilmek adına birbiriyle rekabet etmek zorunda bırakmış ve bu rekabet günümüzde artık bilgiyle ya da beşeri ilişkilerle yapılan etik rekabet sınırlarının da dışına çıkarmıştır. Ayakta kalmaya çalışan acente bilinçlendirmeyi ya da ürün çeşitliliğini bir kenara bırakarak istenilen hedefe ulaşmak adına sadece "daha fazla satış" a odaklanmıştır.

MÜŞTERİ FARKLI ÜRÜNLERE YÖNLENDİRİLMELİ

Müşteriyi, sektörün geniş yelpazesindeki farklı ürünlere yönlendirmek, acenteyi girmiş olduğu ağır rekabet ve fiyat uçurumları girdabından bir nebze de olsun kurtaracaktır. Sektörün gidişatına bakıldığında hem müşteri talebi hem de piyasanın genel yapısı acenteleri konut, sağlık, BES gibi daha bakir ve uzun vadede karlı branşlara doğru yönlendirmektedir.

Yasal düzenlemelerdeki yetersizlikler ve yanlış uygulamaların etkileri de acenteleri zorlayan konulardan biridir. Bu konudaki en güzel örnek sanırım son zamanlarda tüm ülke olarak yaşadığımız **zorunlu trafik sigortası krizidir.** Son iki yılda zorunlu trafik sigortası primleri neredeyse 10 kat zamlandı. Sigortalılar ne yapacaklarını şaşırdılar, aracı kurum olan acenteler de ne yapacaklarını şaşırdılar. Çünkü o 2000 TL'yi ödemek kadar, bir yıl önce 200 TL'ye kestiğiniz poliçenin 2000 TL olduğunu sigortalıya söyleyebilmekte zordur. Sigortalı ve acente arasındaki **güven** ilişkisini olumsuz etkiler. Mevcut müşteri portföyünü dağıtır, yıllarca emekle, özveriyle kurulmuş ilişkileri zedeler ki bunların hepsi yaşandı, yaşanıyor.

PEKİ NASIL GELİNDİ BU NOKTAYA??

Aslında bu, son iki sene gibi görünse de 10 yıllık bir süreç. Zorunlu trafik sigortalarında 2008-2013 yılları arasında kısmi olarak; 2013 yılından sonra tam serbest tarifeye geçildi. Burada amaç riski doğru fiyatlandırmak, trafik kurallarına uyan ve kaza yapmayan sürücüler ile sık kaza yapan-

ları birbirinden ayırarak, kusurlunun oluşturduğu maliyeti kusursuza yüklememekti. Fakat şirketlerin kendi aralarındaki rekabeti fiyatlara yansıdı, en çok trafik sigortası benden kesilsin mantığıyla fiyatların gereğinden fazla aşağı çekilmesi pek çok şirketin teknik kârını düşürdü, hatta bu süreçte batan sigorta şirketleri de oldu.

TRAFİK POLİÇESİ ZORUNLUDUR

Bilindiği üzere zorunlu trafik poliçesi aslında bir sorumluluk sigortasıdır. Bir kaza durumunda bu sigorta, sigorta yaptıranın aracındaki hasarı değil, kazada kusuru bulunmayan karşı araçta ve üçüncü şahıslarda ortaya çıkan hasarları karşılar, bu nedenle zorunludur. Buna rağmen teminat tanımındaki bir açıktan faydalanılarak alınan bir yargı kararıyla ortada bir 3. şahıs yokken ve kusur tamamen araç sahibindeyken oluşan bir hasarda vefat eden sürücü yakınlarına zorunlu trafik sigortasından tazminat ödenmesine dair bir karar çıktı. Bu kararın emsal teşkil etmesiyle sadece bu tip kazaları takip eden firmalar türedi ve trafik sigortalarına geriye dönük pek çok dava açıldı. Tazminatlar "bedeni zararlar" teminatından ödenen yüklü tazminatlardı ve oluşan zararın en büyük yüzdesi bu hasarlardan geldi.

TARAFLAR ARALARINDA ANLAŞIYORDU

Çift taraflı kazalarda kaza tutanağı uygulamasına geçildi. Taraflarca uygun olmadığı halde, anlaşılarak doldurulan tutanaklar, artan araç sayısına paralel artan hasar dosyaları ve ödenen haksız tazminatlar da zararın bir başka koluydu.

Dolar kurundaki ciddi artış nedeniyle yedek parça fiyatlarının artması, değer kaybı ödemeleri (sadece hususi araçlara yapılırken, belirli bir yaş ve km sınırı varken tüm bu sınırların genişletilmesi ve geriye dönük değer kaybı hasar dosyalarının açılması) da zararın boyutlarını arttırdı.

Tüm bunların sonucu olarak Türkiye Sigorta Birliği (TSB), zorunlu trafik sigortasında şirketlerin 2015 yılının ilk 9 ayında 1,7 milyar TL zarar ettiğini açıkladı. Açıklamada 10 yıllık zararın ise 7 milyar TL'ye ulaştığı belirtildi ve sonunda belki de çok daha önceden yapılması gereken düzenlemeler yapıldı.

> **"TSB, zorunlu trafik sigortasında şirketlerin 2015 yılının ilk 9 ayında 1,7 milyar TL zarar ettiğini açıkladı"**

FİYATLAR 10 KATINA ÇIKTI

Zorunlu trafik sigorta fiyatları 10 katına kadar çıktı. Ticari araç guruplarına tavan fiyat uygulaması getirildi. Ticari taksi, otobüs, kamyon, kamyonet ve minibüsler için üst limit belirlendi ve o limitin üzerine çıkılmama kararı alındı. 02/02/2016 sayılı Resmi Gazetede zorunlu trafik sigortası genel şartlarında yapılan değişikler tebliğ olundu.

Bu tebliğe göre,

▶ Sigortacının, ödediği tazminat için, sigortalının terekesine ve tereke borçlusu olan mirasçılarına sigortalının kusuru oranında ve ilgili mevzuat dahilinde müracaat hakkı saklıdır. Yani tazminatı ödese dahi sonrasında rücu hakkı saklıdır.

Bu madde geriye dönük açılan bedeni zarar dosyalarının önündeki açığı kapatmış.

▶ Tazminatı gerektiren olay uygun ehliyete sahip olmayan ya da ehliyetine el konmuş bir kişi tarafından gerçekleştirildiyse ve ya trafik kurallarının ağır kusur ile ihlali sonucu meydana gelmiş ise, ödemede bulunan sigortacı, sigorta sözleşmesine ve bu sözleşmede bulunan kanun hükümlerine göre, tazminatın kaldırılmasını veya azaltılmasını sağlayabileceği oranda kazaya sebebiyet veren sigortalıya rücü edebilir.

Yani karşı tarafın hasarını ödemek için yaptırdığınız zorunlu trafik sigortası, eğer ağır kusurluysanız karşı tarafın hasarını öder ama döner sizden alır.

Şimdi hayatımızda artan fiyatlar ama aynı emek harcanmasına rağmen düşen acente komisyonları (fiyatlar arttı ama tavan fiyat uygulanan ve hasarlı olan yani yüksek primli sigortalarda, şirketler acente komisyonlarını yüzde 2'lere kadar düşürdü) yanında "ağır kusur" diye tanımlanan bir ifade var ki henüz ağır kusurun tam olarak ne olduğunu bilen yok. Bu da demek oluyor ki acentelerin ve sigortalıların daha edilecek çok kavgası var maalesef.

Sektörün tam ortasında, müşterinin nabzını tutan acentelerin sektördeki tüm düzenlemelere müdahil olması gerekmektedir. Bunun için de acentelerin birlik olması, gerekirse şirketlere karşı tek vücut olabilmesi, odalar, komiteler ve STK'lar kanalıyla daha sık bir araya gelmeleri ve gerektiğinde haklarını savunmak adına birleşmesi gerekmektedir. Çok uzun zamandır görüyoruz ki düzenlemeyi yapanlar ve uygulayanlar ortak proje geliştiremezlerse ortaya çıkan sonuç uygulanabilir olmuyor maalesef. Bu durum sigortalının kafasındaki sigorta olgusunu negatif etkiliyor, sigortalı ve acente arasındaki güven duygusunu köreltiyor.

Sektör için en büyük temennimiz; sigorta bilincinin geliştiği, tüm aktörlerin bir araya gelip etik kurallar çerçevesine, saygın bir sektör oluşturabildiği günlerin yakın olmasıdır.

5 YIL 100.000KM GARANTİ

#fiategea

AUTOBEST 2016

"Ona
ezber bozan sedan
diyorsak,
bir sebebi var."

Yeni tam otomatik vites ve
5 yıl garanti Fiat Egea'da.

AutoBest 2016 ödülüne layık görülen Egea, yeni tam otomatik vitesi, 5 yıllık garantisi, güven veren yol tutuşu ve rakipsiz fiyatıyla otomobil dünyasındaki tüm ezberleri bozmaya devam ediyor.

Koç

FIAT

EGEA

İlanda yer alan modelin ortalama CO_2 salınımı 108-146 gr/km ve ortalama yakıt tüketimi 4,1-6,3 lt/100 km değerleri arasındadır.
Yasal garanti süresinden sonra 5 yıl ya da 100.000 km'ye kadar (hangisi önce dolarsa) onarım güvencesi sunulmaktadır.

Birmot

Birmot Eskişehir: Şirintepe Mah. İsmet İnönü Cad. No: 68, Tepebaşı 26200 Eskişehir **Tel:** (222) 335 24 30
Birmot Kütahya: Kütahya-Eskişehir Yolu 3. km, No: 29/1, Kütahya **Tel:** (274) 225 10 99 **www.birmot.com.tr**

AÇIK HAT 444 3 300

3213 SAYILI MADEN KANUNU VE SEKTÖREL SORUNLAR

Şükrü Bahadır MADENÜS
20. Meslek Komitesi (Madencilik ve Mahrukat) - **Meclis Üyesi**

Ülkemizde gerçekleştirilen madencilik faaliyetleri, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Maden İşleri Genel Müdürlüğü tarafından verilen maden ruhsatları ile yapılmaktadır. Ancak alınan ruhsatlar tek başına üretim hakkı vermeyip, çevre, orman, mera, işyeri açma ruhsatı ve gerekmesi halinde ruhsat alanının bulunduğu alana göre diğer ilave özel izinlerin alınması kaydıyla yapılabilmektedir.

Madencilik faaliyetleri doğrudan madenin bulunduğu yerde ve doğanın tahrip edilmesi suretiyle yapılmak zorunda olduğundan tüm üretim sektörleri içerisinde en göze batan ve sosyal ve idari baskılara uğrayan bir iş koludur. Oysaki madencilik faaliyetleri neticesinde yapılan kazanımlar hayatımızın her alanında kullanım bulmakta ve ülkemizin ekonomik gelişimi için inşaat sektörünün bile üzerinde yan sanayilere de destek olabilmektedir. Madencilik diğer sektörlerin sağlayamadığı oranda doğrudan ek katma değer sağlayabilmektedir.

> **Madencilik neticesinde yapılan kazanımlar hayatımızın her alanında kullanım bulmakta ve yan sanayilere de destek olabilmektedir**

İLAN EDİLEN FİYATLAR GERÇEĞİ YANSITMIYOR

Birkaç cümleyle özetlemeye çalıştığımız bu sektörün yaşadığı sorunlar her geçen sene sektörü daha da daraltmaktadır.

Öncelikle 3213 Sayılı Maden kanununda değişiklikler yapan ve 18 Şubat 2016 tarihinde yayınlanan 6592 sayılı kanun ile madencilerden alınan devlet hakları arttırılmış ve üretim ve satışı yapılan maddelerle ilgili Maden İşleri Genel Müdürlüğü (MİGEM) satış fiyatı belirleme yetkisi almıştır. Her yıl bir önceki yıla ait satış fiyatları MİGEM'in internet sitesinde ilan edilmek suretiyle uygulama hayata geçirilmiştir. İlan edilen satış fiyatları gerçeği yansıtmamakta ve sektördeki satış fiyatlarının üzerinde fiyatlar ilan edilmektedir. Bir de bunun üzerine Devlet Hakları yüzdelerinin arttırılmasıyla, madenciler eskiye oranla 2-4 kat daha fazla Devlet Hakları ödemek zorunda bırakılmıştır. Bir de bunun üzerine ilan edilen enflasyon rakamlarının çok üzerinde %30'lar düzeyinde orman bedellerine zam yapılması sektörü iyice zora sokmuştur.

Uygulanan cezalar, alınan ruhsat bedelleri o derece artmıştır ki pek çok firma ruhsatlarını terk etmek zorunda kalmıştır

CEZALAR YÜZÜNDEN RUHSATLAR TERKEDİLİYOR

6592 sayılı Kanunla idari para cezalarına ilişkin yeni uygulamalar kanun içerisine girmiştir. Ceza miktarları çok arttırılmış, cezai uygulama maddeleri çeşitlendirilerek o derece arttırılmıştır ki kanun neredeyse Maden Kanunu olmaktan çıkmış, Türk Ceza Kanununa benzer bir durum ortaya çıkmıştır. Uygulanan cezalar, alınan ruhsat bedelleri o derece artmıştır ki pek çok firma ruhsatlarını terk etmek zorunda kalmıştır. Bu ise işletilen maden sahalarının sayısını ciddi derecede azaltmıştır.

YENİ RUHSAT ALAN FİRMA YOK

Başbakanlık tarafından yayınlanan 2012/15 Sayılı Genelgenin madencilikle ilgili uygulaması Yargıtay tarafından kaldırılmış ise de madencilik dosyaları o tarihten bu yana Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığında beklemeye alınmıştır. Dosyalar, Başbakanlığa gönderilmemekte ama sonuca da bağlanmamaktadır. Ruhsatın dışında alınması gereken mera veya orman gibi mülkiyet izinleri halen Başbakanlığa gönderildiğinden süreç aylar ve birkaç yılla ifade edilecek düzeyde uzamakta, ayrıca kanun ve yönetmeliklere aykırı olan bir genelgeyle süreç tıkanmaktadır. Uygulama tamamıyla gayri yasaldır. Şu anda hiçbir firma yeni bir ruhsat alamamaktadır.

FAALİYET RAPORLARI NASIL VERİLECEK?

Maden İşleri Genel Müdürlüğünün dosya kayıt ve işlem süreleri anormal derece uzun süreler almakta olup alınan ve izinleri tamamlanan bir ruhsatın bile çalışır hale gelebilmesi 1-1,5 yıl gibi süreler alabilmektedir. Bu durum ise firmaları sektöre yatırım yapmaktan alıkoymaktadır.

18 Şubat 2015 tarihinde yayınlanan 6592 Sayılı Kanunun Geçici 30. Maddesi bir yıl müddetle eski kanun hükümlerine göre evrak, proje ve faaliyet raporlarının eski kanun hükümlerine göre verilebileceğini, sonrasında ise 6592 sayılı kanun ve çıkarılacak yönetmelik hükümlerinin geçerli olacağını açıkça ifade etmektedir. 18 Şubat 2016 tarihinde sonra yeni kanun hükümleri, yeni rapor ve proje formatları ve yeni uygulama yönetmeliği hükümleri geçerli olacaktır ifadesine rağmen halen yeni kanunun uygulama yönetmeliği çıkarılamamıştır. Yani ortada ne yeni yönetmelik ne de yeni formatlar vardır. Bu durumda Nisan 2016 tarihinde verilecek olan 2015 yılı faaliyet raporlarının ne şekilde verileceği ise MİGEM tarafın dahi yanıtlanamamaktadır.

MADENCİLERİN STÖ EKSİĞİ SORUNU VAR

Madencilerin tüm sektörü bir araya toplayan TOBB haricinde hiçbir sivil toplum örgütü ve kurumu bulunmamaktadır. Ancak Mermer İhracatçıları Birliği, TÜMMER gibi, Agrega Üreticileri Birliği gibi münferit örgütlenmeler bulunmakla birlikte lokal temsiller düzeyinde kalmaktadır. Madenciliğin ayrı bir Bakanlığa kavuşturulması ihtiyacı ülkemiz ve madencilik sektörü için aciliyet arz etmektedir. Aksi halde şu an ki sektörel küçülme daha da artacak ve birkaç yıl içerisinde Türkiye Madencilik sektörü asgari %50 küçülecektir.

Madenciliğin ayrı bir Bakanlığa kavuşturulması ihtiyacı ülkemiz ve madencilik sektörü için aciliyet arz etmektedir

Dünden bugüne Ticaret Odası

Yılmaz Karaca
Türkiye Gazeteciler Federasyonu
Genel Başkanı

ESKİŞEHİR TİCARET ODASI, ÜLKEMİZİN EN ÖNEMLİ VE EN ETKİLİ KURUMLARINDAN BİRİ OLARAK GÜÇ BİRLİĞİ İLE ESKİŞEHİR TÜCCARINA VE ESKİŞEHİR'İN SORUNLARINA ÖNEMLİ KATKILARDA BULUNABİLİR

Öncelikle, Metin Güler yönetimini kutluyorum, uzun yıllardan sonra böylesi güzel bir yayın organının hayata geçmesi beni yıllar önceye götürdü.

Bir çok genç iş adamı bilmez, rahmetli Ticaret Odası Başkanı Mehmet Özbek'in dönemini hatırlıyorum da o günün şartlarında gerçekten etkin hizmetler yapıldığını, Oda'nın işlevine uygun bir kimliğe kavuştuğunu düşünüyorum. Ticaret Odası'nın hiç aralıksız ayda bir çıkardığı gazete vardı, daha sonra dergiye dönüştü. Sonrasında maalesef bu yayınlara son verildi.

Yıllar geçti, hayal bile edemeyeceğim bir dönemde meclis üyesi seçildim. Hem de bağımsız olarak. Daha sonraki yıllarda da yine bağımsız olarak Ticaret Odası meclisinde hizmet etmeye çalıştım, çeşitli birimlerinde görev aldım.

***

Ticaret Odası, gerçekten üyelerinin sorununun halledilmesi konusunda etkin görevler gerçekleştirdi. Ses getiren etkinliklerle, Eskişehir'in sorunları ele alınıp gündeme getirildi.

Rahmetli Cahit Işık'ın tüccarın sorunlarının aşılması için son derece etkili çalışmaları hala hafızalarımızda. Benim görev yaptığım Cahit Işık ve Suat Kutlu dönemleri Ticaret Odası'nın ayağa kalktığı yıllardır. Büyük çabalarla alınan ve Ticaret Hastanesi veya huzurevi yapılması planlanan mezarlık yolundaki arsa maalesef daha sonra hiçbir yönetim tarafından önemsemedi. Eldeki imkanlar değerlendirilmedi.

***

Ticaret Odası zaman zaman siyasete alet edildi. Esasında, Oda başkanları ve yönetimlerinin bu tercihi eleştirilebilir. Ancak Oda Başkanlığından Millet Meclisine gidilmesi, yerel yönetimlerde görevler alınması, Odanın gücünü ortaya koyduğunun da bir göstergesi. Önemli olan Meclise gidenler Eskişehir tüccarının esnafının sorununa sahip çıkması ve adeta Ticaret Odası Başkanı gibi hizmet etmeyi düşünebilmeleridir.

Şöyle geçmişe bir göz attım. Gerçekten Eskişehir Ticaret Odası, ülkemizin en önemli ve en etkili kurumlarından biri olarak güç birliği ile Eskişehir tüccarına ve Eskişehir sorunlarına önemli katkılarda bulunabilir. Bunun için etkin bir meclis ve etkin bir yönetimin olması gerekir.

***

Metin Güler yönetimi kısa denilecek bir süreden bu yana görev yapıyor. İyi işaretler alıyorum. Başta Cemalettin Sarar döneminde satın alınan fuar alanının projelendirilerek hayata geçirilmeye başlanması, Eskişehir'e çok şeyler katacaktır, buna inanıyorum.

Bu Fuar ve Ticaret merkezinin gerçekleşmesine destek veren tüm kuruluşları kutluyorum. Ayrıca yönetimin bir an önce Seyitgazi yolundaki arsanın da amacına uygun olarak yapılandırılması konusunda gereğinin yapılmasını bekliyorum.

ETO'nun böyle bir yayın organını yeniden hayata geçirmesini kutluyor, yönetimine başarılar diliyorum.

Oda Başkanlığından Millet Meclisine gidilmesi, yerel yönetimlerde görevler alınması, Odanın gücünü ortaya koyduğunun da bir göstergesi. Önemli olan Eskişehir tüccarının sorunlarını çözmek

Birmot

KREDİ KARTINA
KOMİSYONSUZ
TAKSİT

SIFIR FAİZ KREDİ
İMKANI

Birmot

OTOEKSPER
GARANTİSİ

GENİŞ İKİNCİ EL
SEÇENEKLERİ

2. elde güven ve uygun ödeme koşulları
Birmot Eskişehir'de.

Koç

Birmot Eskişehir: Şirintepe Mah. İsmet İnönü Cad. No: 68, Tepebaşı 26200 Eskişehir **Tel:** (222) 335 24 30
www.birmot.com.tr

ALP BARTU Yağlıboya resim sergisi

Ressam Alp Bartu'nun 70'nci kişisel resim sergisi ETOSANAT Galerisi'nde sanatseverlerle buluştu. Serginin açılış törenine, ETO Başkanı Metin Güler, Meclis Başkanı A. İskender Bayar, Eskişehir Ticaret Borsası Meclis Başkanı Hasan Öztürk ile çok sayıda konuk katıldı. Serginin açılış töreninde konuşan Başkan Metin Güler, ETOSANAT Galerisi'nin düzenlediği 40 sergi ile 7'den 77'ye on binlerce sanatseveri ağırladığını söyledi. ETOSANAT Galerisi ile şehrin ekonomisinin yanı sıra kültür-sanat hayatına da katkı sağladıklarını belirten Güler, Eskişehir Ticaret ve Sanayi Müzesi'nin de 2016 yılında faaliyete sunulacağının müjdesini verdi.

ALP BARTU, ESKİŞEHİRLİ SANAT SEVERLERLE ETOSANAT GALERİSİNDE BULUŞTU

ALP BARTU KİMDİR?

1947 Manisa doğumludur. Yükseköğrenimini İstanbul Marmara Üniversitesi Atatürk Eğitim Fakültesinin Resim Bölümünde görmüştür. 1992 yılına kadar liselerde resim öğretmeni olarak çalışmıştır. Onun tüm anlattıkları insanlara dair ve genelde onların sevinçlerine, coşkularına, eğlencelerine dair... Gazinolarda, dans salonlarında, deniz kenarında, kır kahvelerinde... Ve o coşkuyu, o mutlulukları yansıtan sımsıcak renkler kıvrak çizgiler ve tüm resme yansıyan incelikler... Bu sergi, yurtiçi ve yurtdışı pek çok koleksiyonda eserleri bulunan Bartu'nun 70. kişisel sergisidir.

DOĞAYA Baskıresim sergisi FARKLI BAKIŞ

ETOSANAT Galerisi, Türk Üniversiteli Kadınlar Derneği Eskişehir Şubesi işbirliği ile Saime Hakan Dönmezer'in baskıresim sergisini sanatseverlerle bir araya getirdi.

Doğa'ya Farklı Bakış Açıları isimli baskıresim sergisinin açılışına Vali Yardımcısı Ömer Faruk Günay, Eskişehir Ticaret Borsası Meclis Başkanı Hasan Öztürk, ETO Başkan Yardımcıları Süleyman Kutlu ve Halil İbrahim Ara katıldı.

Serginin açılışında bir konuşma yapan Süleyman Kutlu, Eskişehir Ticaret Odası'nın sanatı ve kültürel faaliyetleri şehrimizin ayrılmaz bir parçası olarak gördüğünü ve ETOSANAT'ın şehrin kültür sanat hayatını renklendirdiğini söyledi.

SAİME HAKAN DÖNMEZER'İN BASKIRESİM SERGİSİ BÜYÜK İLGİ GÖRDÜ. SERGİ TÜRK ÜNİVERSİTELİ KADINLAR DERNEĞİ'NİN İŞBİRLİĞİ İLE SANATSEVERLERİN BEĞENİSİNE SUNULDU

SAİME HAKAN DÖNMEZER KİMDİR?

1964 yılında Doğanşehir / Malatya'da doğdu. 1986 yılında Gazi Üniversitesi Gazi Eğitim Fakültesi Resim-İş eğitimi Grafik Ana Sanat Dalı'ndan mezun oldu. 1987 yılında Anadolu Üniversitesi'nde Araştırma Görevlisi olarak göreve başladı. 1989 yılında Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde Yüksek Lisansını, 1994 yılında SanattaYeterlik Programını tamamladı. 1995 yılında Yardımcı Doçent oldu. 1997-1999 yılları arasında Avusturya Viyana'da Museum Für Völkerkunde'de, 1997-1998 yılları arasında Akademie der Bildenden Künste in Wien'de, 2001 Lamspringer Septembergesellschaft'ın verdiği bursla Lamspringe de, 2004 Viyana Academy of Fine Arts, AAI Gallery'de çalıştı. 2006 Ekin ayında Doçent, 2013 yılında Profesör oldu. Avusturya, Almanya, Belçika, İtalya, Fransa ve Luxemburg' da Fuar, Bienal, kişisel ve karma sergilere katıldı. Aldığı ödüller: 1985 Gazi Üniversitesi Gençlik Yarışmasında 3.lük Ödülü, 1990 Marmara Üniversitesi GSF Özgün Baskıresim Bienali'nde Başarı Ödülü. 2006 SNBA Sanat Kurumu, SNBA Salon 2006 Özel Ödül, Paris-Fransa... Avusturya/Viyana Euro, Asian Center'in üyesi. Halen Anadolu Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi'nde öğretim üyesi olarak görevini sürdürmektedir.

SEMA ÇAMOĞLU SOYSAL

Seramik ve çini sergisi

Sema Çamoğlu Soysal'ın seramik ve çini sergisi Eskişehirlilerle buluştu. Serginin açılış törenine CHP Eskişehir Milletvekili Utku Çakırözer, Eskişehir Vali Yardımcısı Ömer Faruk Günay, ETO Başkanı Metin Güler, Meclis Başkanı A. İskender Bayar, Eskişehir Ticaret Borsası Meclis Başkanı Hasan Öztürk, Türk Kızılayı Eskişehir Şubesi Başkanı Yüksel Girgin ve çok sayıda sanatsever katıldı. Serginin açılışında konuşan ETO Başkanı Metin Güler, kültür sanat etkinlikleri ile de şehre değer katmaya devam edeceklerini söyledi. Sema Çamoğlu Soysal'ın hem geleneksel hem de çağdaş çini ve seramik sanatının izlerini taşıyan eserlerinin yer aldığı sergi sanatseverler tarafından yoğun ilgi gördü.

SOYSAL'IN HEM GELENEKSEL HEM DE ÇAĞDAŞ ÇİNİ VE SERAMİK ESERLERİ BEĞENİLDİ

SEMA ÇAMOĞLU SOYSAL KİMDİR?

1982'de Gaziantep'de doğdu, Bursa'da büyüdü. Necatibey Kız Meslek Lisesi grafik mezunu olan sanatçı ilk olarak Mersin Üniversitesi Cam-Seramik Bölümünden mezun oldu. Paşabahçe de proses üretimde kısa süre çalıştıktan sonra aradığının makineleşmiş bir dünya olmadığına karar verip, Anadolu Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Seramik bölümüne başladı. Burada aradığını bulur, çok sevdiği ve hayali olan işi Toprakana Seramik Atölyesi'ni 2013 yılında kurarak yapmaya başlar. Eskişehir Sanat Derneği'ne ve Kütahya Sanat Derneği'ne üyesidir. Her yıl aktif olarak bir çok sergiye katılmaktadır. Çini ve seramik çalışmalarını alternatif pişirim tekniklerivle eşsiz kılan kendi reçetelerini kullanarak özgün çalışmalarını sürdüren sanatçı siz sanat severlerle buluşuyor.

ABACI
KONAK OTEL
Eskişehir Odunpazarı'nda
Tarihten gelen esintiyle, bir nefes alın...
www.actreklam.com
Akarbaşı Mh. Türkmen H. Sk. No: 29 ESKİŞEHİR
REZERVASYON : 0 222 333 0 333
www.abaciotel.com

ÜYELERİMİZ İSMOB'U ZİYARET ETTİ

ETO üyeleri, mobilya sektöründe Türkiye'nin en önemli buluşmalarından biri olan İSMOB Fuarı'na katılım sağladı. İstanbul'da gerçekleştirilen fuarda, 500'den fazla firma stant açarak son ürünlerini tanıttı. Dünyanın dört bir yanından yerli ve yabancı firma temsilcisinin katıldığı fuarda, Eskişehir Ticaret Odası üyeleri mesleki bağlantılarına yenilerini ekledi.

MOBİLYACILAR PAZAR PAYINI YÜKSELTİYOR

Mobilya sektörünün Türkiye'deki en büyük buluşması İMOB Mobilya Fuarı adı altında gerçekleşti. 1 Milyar Dolar'lık iş bağlantısının yapıldığı ve 150 bin metrekare alanda gerçekleşen İMOB Fuarı'nı ETO üyeleri de ziyaret etti. İstanbul Yeşilköy'de düzenlenen, yerli ve yabancı firmaların katılım sağladığı fuarda ETO üyeleri mobilya sektörünün öncü firmalarının temsilcileri ile bir araya gelme imkanı buldu.

TURİZMCİLER SEKTÖRLE BULUŞTU

ETO'nun turizm ve seyahat sektöründe faaliyet gösteren üyeleri İstanbul'da düzenlenen 20. Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı'na katılım sağladı. 71 ülkenin stant açtığı ve binlerce firmanın yer aldığı fuarda ETO üyeleri turizm ve seyahat sektöründeki son yenilikleri takip etme imkanı buldu.

SERAMİK, BANYO, MUTFAK SEKTÖRÜ UNICERA'DA BULUŞTU

Alanında Türkiye'nin en büyük, Avrupa'nın ise ikinci büyük organizasyonu olan UNICERA fuarını ziyaret eden ETO üyeleri; seramik, banyo, mutfak sektöründeki son gelişmeleri takip etti. İstanbul 28. Uluslararası Seramik Banyo Mutfak Fuarı'na (UNICERA) katılan Eskişehir Ticaret Odası üyeleri inşaat, yapı malzemeleri, mobilya ve doğal taş sektöründe faaliyet gösteren iş insanları ile bir araya geldi. UNICERA fuarına Türkiye'den ve yurt dışından 371 firma katıldı.

GELİNLİKÇİLER İZMİR'E ÇIKARMA YAPTI

ETO'nun gelinlik ve damatlık sektöründe faaliyet gösteren üyeleri İzmir'de düzenlenen IF Wedding Fashion'a katıldı. Yurt içinden ve yurt dışından yüzlerce firmanın stant açarak ürünlerini tanıttığı fuarı on binlerce firma temsilcisi ziyaret etti. Fuara büyük ilgi gösteren ETO üyeleri, sektörel bağlantılarını güçlendirme, gelinlik ve damatlık dünyasındaki son gelişmeleri takip etme imkanı buldu.

ETO ÜYELERİ MOTOBİKE EURASİA FUARINDA

İstanbul'da motosiklet, bisiklet ve ekipmanlarının tanıtıldığı fuarda ETO üyeleri de yerini aldı. İstanbul Fuar Merkezi'nin ev sahipliğinde düzenlenen fuarda yüzlerce yerli ve yabancı firma stant açtı. Motosiklet ve bisiklette en son modellerin ve ekipmanların tanıtıldığı fuar yoğun ilgi görürken, Eskişehir Ticaret Odası üyeleri fuarda sektörlerindeki son yenilikleri takip etme fırsatı yakaladı.

Hayatınıza Sağlık Katar

TIBBİ BİRİMLERİMİZ

- Acil Servis
- Ağız ve Diş Sağlığı
- Anestezi ve Reanimasyon
- Beslenme ve Diyet
- Beyin ve Sinir Cerrahisi
- Biyokimya
- Check-Up
- Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları
- Dermatoloji
- Enfeksiyon Hastalıkları ve Mikrobiyoloji
- Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon
- Gastroenteroloji
- Genel Cerrahi
- Göğüs Hastalıkları ve Tüberküloz
- Göz Sağlığı ve Hastalıkları
- Hematoloji
- Hemodiyaliz
- İç Hastalıkları
- Kadın Hastalıkları ve Doğum
- Kalp ve Damar Cerrahisi
- Kardiyoloji
- Kulak- Burun Ve Boğaz Hastalıkları
- Medikal Onkoloji
- Nöroloji
- Ortopedi ve Travmatoloji
- Psikiyatri
- Psikolog
- Radyoloji
- Üroloji

0222 **335 0 335**

www.umithastanesi.com.tr facebook.com/umithastanesi

ÖZEL ÜMİT TIP MERKEZİ
Kurtuluş Mh. Asarcıklı Cad. NO:94/A
Odunpazarı • ESKİŞEHİR

ÖZEL ÜMİT HASTANESİ
Batıkent Mh. Gerekli Sk. No:13
Tepebaşı • ESKİŞEHİR

ÖZEL ÜMİT VİŞNELİK HASTANESİ
Vişnelik Mh. Şehit Yusuf Turgut Sk. No:3
Odunpazarı • ESKİŞEHİR

İMALATÇILAR WIN FUAR'INDA

Türkiye ve Avrasya Bölgesi'nde imalat endüstrisinin en önemli fuarından biri kabul edilen WIN - World of Industry fuarında ETO üyeleri de ziyaretçi olarak yerini aldı. İstanbul TUYAP'da gerçekleşen fuara, ETO'nun Makine ve Yedek Parçaların İmalat ve Ticareti, Hırdavat Malzemeleri Ticareti ile Metal Ürünleri İmalat ve Ticareti üyeleri meslek grubunda yer alan üyeler katılım sağladı.

30 ÜLKEDEN 60 BİN ZİYARETÇİ KAPI-CAM-PENCERE FUARI'NDA

İstanbul Pencere, İstanbul Cam ve İstanbul Kapı fuarları eş zamanlı olarak Tüyap'ın ev sahipliğinde gerçekleştirildi. 30'dan fazla ülkeden 700'ün üzerinde firma ve firma temsilcinin katıldığı fuarda ETO üyeleri de ziyaretçi olarak yer aldı. 100'den fazla ülkeden 60 binin üzerinde ziyaretçiyi bir araya getiren fuarlarda, cam, alüminyum, PVC ve çelik malzemeden üretilen kapı, cam, pencere ve aksesuarları tanıtıldı.

Hiçbir katkı maddesi, koruyucu madde ve süt tozu içermeyen sağlıklı ürünler

Yoğurt, Peynir, Tereyağı, Kaymak , Ayran, Süt

Aşağısöğütönü Mh. Söğüt ve Uludere Yolu No: 275 Tel: 0.222.313 01 03 info@yildiztarim.com www.yildiztarim.com

MOBİLYACILAR MODEKO'DA

Türk mobilya endüstrisinin önde gelen temsilcilerinin işbirliği ile düzenlenen İzmir MODEKO 2016'da Eskişehir Ticaret Odası üyeleri de yerini aldı. Fuar İzmir'de 300 firmanın katıldığı fuarda sektör temsilcileri son ürün ve imalatlarını sergiledi. Sektörün Ege Zirvesi olarak kabul edilen fuarı on binlerce profesyonel ziyaret etti.

İNŞAATÇILAR DÜNYA DEVLERİYLE İNGİLTERE'DE BULUŞTU

ETO üyesi 16 firma dünyanın en büyük sürdürülebilir tasarım, inşaat ve çevre yapılanması olan ECOBUILD fuarını ziyaret etti

Eskişehir Ticaret Odası'nın inşaat ve enerji sektöründe faaliyet gösteren üyeleri, İngiltere'nin başkenti Londra'da düzenlenen Uluslararası İnşaat, Sürdürülebilir Tasarım, Çevre Yapılanması ve Enerji Fuarı'nı ziyaret etti. Ziyarete Eskişehir Ticaret Odası Meclis Divan Katibi Volkan Ay ile birlikte 16 Firmadan 22 katılımcı eşlik etti. Ekonomi Bakanlığı tarafından yayınlanan 2016 yılı prestijli fuarlar listesinde de yer alan fuarda 800'den fazla firma stant açtı. 40 binden fazla profesyonel ziyaretçinin yer aldığı fuarda ayrıca sektörler üzerine çeşitli konferanslar ve seminerler de gerçekleştirildi. Her yıl düzenlenen ECOBUILD, Birleşik Krallık'ın en büyük inşaat ve enerji fuarı olmasının yanı sıra dünyanın en büyük sürdürülebilir tasarım, inşaat ve çevre yapılanması özelliği taşıyor.

BAHAR AVIS'LE GÜZEL, AVANTAJLARI ŞİRKETİNİZE ÖZEL.

31 Mayıs 2016 tarihine kadar Avis Eskişehir ofisimize uğrayıp kurumsal sözleşmenizi yapın; aylık ve günlük kiralamalarınızda kurumsal müşterilerimize özel avantajlı fiyatlarımızdan yararlanın.

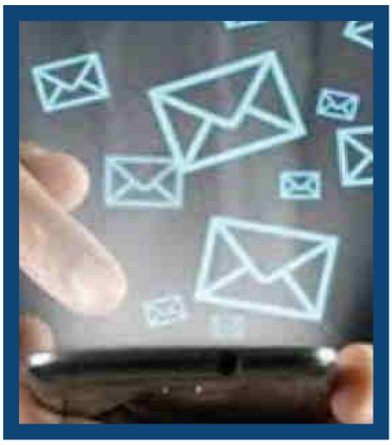
Dünyanın her yerinden anında rezervasyon için:
www.avis.com.tr 444 AVIS
avisturkiye avisturkiye

Koç

AVIS®

YENİ NESİL TİCARET AKADEMİSİ

TEMEL BİLGİLER:



E-Para Nedir?

Elektronik para; çip kart ya da bilgisayar hafızası gibi elektronik araçlarda saklanan, ihraç eden kuruluş dışında diğer kişiler tarafından da ödeme aracı olarak kabul edilen, madeni ya da kâğıt paranın amacına elektronik olarak hizmet eden, sınırlı ödemelerin elektronik transferi için oluşturulmuş parasal değere verilen addır.

Sanal Gerçeklik Nedir?

Bilgisayarlar tarafından taklit edilerek oluşturulan ortamlara Sanal Gerçeklik (Virtual Reality) denir. Çoğu sanal gerçeklik ortamı bir bilgisayar ekranı yoluyla edinilen görsel tecrübeleri, giyilebilir bir teknoloji aracı ile 3 boyutlu bir şekilde kullanıcıya gerçek gibi sunulması şeklindedir. Bunun yanında bazı ortamlar duyma, hareket gibi başka duyulardan da yararlanır.

Giyilebilir Teknoloji Nedir?

Giyilebilir teknoloji, üzerimizde kıyafet veya aksesuar olarak taşıyabileceğimiz, akıllı sensörler, kablosuz veya bluetooth ile elektronik cihazlara bağlanarak bilgilerin aktarılmasına imkân tanıyan teknolojilerdir.

Bu sayfalar YENİ NESİL TİCARET AKADEMİSİ tarafından hazırlanmıştır.

HABERLER

Türkiye'nin 77 Şehrinden 100 Ülkeye E-İhracat Yapılıyor

Paypal, Türkiye dahil 29 pazarda 23 bin tüketiciyle görüşerek hazırladığı "Sınır Ötesi Alışverişte Tüketici Alışkanlıkları" isimli araştırmanın sonuçlarını paylaştı. Ipsos'un desteğiyle Türkiye'yi kapsayan araştırmaya göre Türkiye'nin e-ihracat hacmi mevcut durumda 400 milyon dolar civarında. Önümüzdeki birkaç yıl içerisindeyse 3 milyar doları aşabileceği tahmin ediliyor.

Araştırmanın sonuçlarından bazı rakamlar ise şöyle:

▶ 2014 yılı verilerine göre dünyadaki yaklaşık 90 milyon kişi yurtdışındaki web sitelerinden düzenli olarak alışveriş yapıyor. 2018'e gelindiğinde ise bu rakamın 130 milyona ulaşması bekleniyor.

▶ Dünya e-ticaret sektörü 2 trilyon dolar civarında; bunun 200 milyar doları sınır ötesi alışverişten geliyor. 2018 yılında ise bu rakamın 300 milyar doları aşacağı öngörülüyor.

▶ Sınır ötesi alışverişte en çok harcayanlar: ABD, İngiltere, Fransa, Almanya, Ortadoğu ve Kuzey Afrika

▶ Sınır Ötesi Alışverişte Tüketici Alışkanlıkları araştırmasına katılan 23 bin kişinin yüzde 70'i, son 12 ay içerisinde en az bir kere online alışveriş yaptığını söylüyor. Yüzde 50'si başka ülkelerden ürün aldıklarını belirtirken, yüzde 10'u alışverişlerini sadece sınır ötesi ülkelerden yaptıklarını söylüyor.

▶ Dünya genelinde sınır ötesi alışverişçilerin en çok tercih ettikleri beş ülke ise ABD (%25), Çin (%19), İngiltere (%14), Almanya (%11) ve Japonya (%5).

▶ Rapor, 2015 itibarıyla sınır ötesi alışverişte en çok harcayanların ise ABD (27 milyar dolar), İngiltere (19 milyar dolar), Fransa (10 milyar dolar), Almanya (10 milyar dolar), Ortadoğu ve Kuzey Afrika (toplam 15 milyar dolar) olduğuna işaret ediyor.

▶ Araştırma sonuçlarına göre Türkiye; Hollanda, Rusya, Polonya, Birleşik Arap Emirlikleri ve Mısır'ın "en çok sınır ötesi alışveriş yapılan ülkeler" listesinde ilk 10'da yer alıyor.

▶ PayPal'ın 2014 yılı sonuçlarına göre tüm dünyada mobil bir cihaz üzerinden gerçekleştirilen toplam PayPal işlem sayısı bir önceki seneye göre yüzde 68'lik artışla 1 milyar işlem adedine ulaştı.

▶ ABD'de kullanıcıların yüzde 36'sının sınır ötesi alışverişlerini mobil üzerinden gerçekleştirildiği görülüyor. Bu rakamı yüzde 33 ile İngiltere takip ediyor.

Bu sayfalar YENİ NESİL TİCARET AKADEMİSİ tarafından hazırlanmıştır.

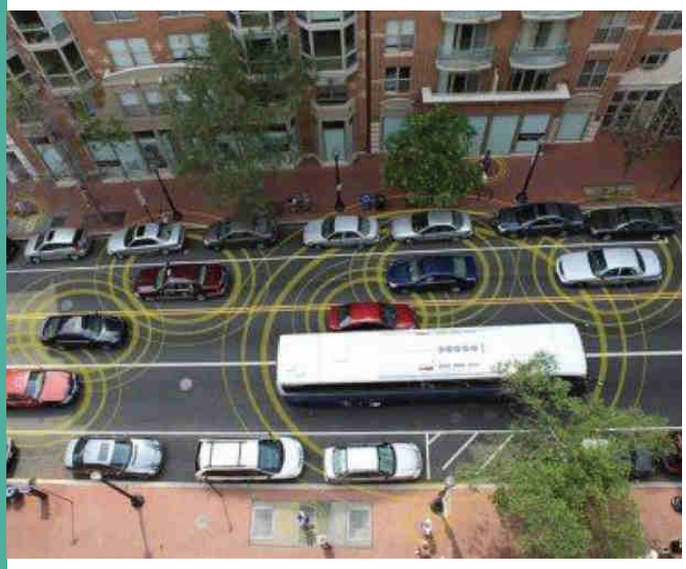
Facebook, Dünya Mobil Kongresi'ne damgasını vurdu

Şubat ayının son haftasında, teknoloji dünyasının gözleri Barcelona'da düzenlenen Dünya Mobil Kongresi'ndeydi. Giyilebilir teknolojilerin mobil dünyasında daha fazla yer almaya başladığının görüldüğü etkinlikte Facebook, Samsung ile birlikte ürettiği "sanal gerçeklik" (Virtual Reality) gözlüğünü tanıttı.

Önümüzdeki bir kaç ay içinde satışa sunulacak olan ve Facebook'un sahip olduğu Oculus Rift tarafından desteklenen Samsung Gear VR (Sanal Gerçeklik) ürününün tanıtımında tüm platformlarda sosyal sanal gerçeklik deneyimini artırmak için bu konuda Facebook ekiplerinin kurulduğu ve Samsung Gear VR üzerinden bugüne kadar toplamda 1 milyon saat 360 derece videonun izlendiği paylaşıldı.

Kurulan ekiplerin orta vadede hedefi bu tip sanal gerçeklik uygulamalarının sosyal olmasını sağlamak... Uzun vadede ise, ana hedef sanal gerçekliğin Facebook'un ana platformu haline gelip gelmeyeceğini anlamak.

Akıllı caddeler ve otomobiller geliyor



İçinde daha fazla akıllı teknolojilerin bulunduğu, yolla ve diğer otomobillerle konuşan sistemlerin entegre edildiği ve dış dünya ile iletişim kuran merkezlere dönüşen otomobiller, emisyon hacmi daha düşük ve çevreye duyarlı birer araca dönüşüyor.

Uçaklarda kullanılan otomatik pilot ve sürücüsüz otomobil modellerinde artık ana yakıt petrol ürünleri değil. Fuarda sergilenen araçların çoğunluğu elektrikli otomobiller... Minik şehir arabalarının da, büyük ve daha fazla yakıt tüketen araçların yerini alacağına kesin gözüyle bakılıyor.

SERVO

Türkiye'nin Sesi Dünyada...

info@osga.com.tr

SERVO ELEKTRONİK PROFESYONEL SES SİSTEMLERİ

25 Yıllık iş hayatımızda kaliteli ve daha profesyonel
Ses Sistemleri üretmek tek hedefimiz oldu.
Ülkemizin ismini daha iyi koşullarda ileriye taşımayı görev edindik.

Çeyrek Asırdır Sesin Gücü...

Organize Sanayi Bölgesi 10. Cad. No: 9 Eskişehir / TÜRKİYE
Tel : +90 222 236 09 02 Pbx - Fax : +90 222 236 08 57

www.servo.com.tr

ETO Akademi Eğitim Programları

ETO tarafından üyelerin gelişimlerine katkı sağlamak amacı ile 2012 yılında faaliyet göstermeye başlayan ETO Akademi her geçen gün biraz daha büyüyor. 4 yıl içerisinde düzenlediği 300'ün üzerinde eğitim programı ile 20.000'den fazla kişiyi eğitimle buluşturan ETO Akademi bugün 6 farklı başlıkta çalışmalarına devam ediyor.

KİŞİSEL GELİŞİM SEMİNERLERİ

Üye firma çalışanlarımız kendini tanıması, yetkinliklerini belirlemesi ve eksik olduğunu düşündüğü alanlarda kendini geliştirmeleri için geniş bir yelpazede düzenlediğimiz kişisel gelişim seminerleri ücretsiz olarak geniş kitlelerin katılımı ile gerçekleşmektedir.

MESLEKİ GELİŞİM EĞİTİMLERİ

Üyelerimizin iş hayatlarında yüksek meslek standartlarına ulaşması açısından derinlemesine bilgi sunmak amacıyla tasarlanmış iki günlük eğitim programları ile pazarlamadan finansa, satıştan insan kaynaklarına, bilişimden muhasebeye birçok alanda tam gün süren eğitimler düzenlenmekte, 30 kişi ile sınırlanan bu eğitimlerde firma temsilcilerinin öğrendikleri bilgileri firmalarında uygulamaları amaçlanmaktadır.

TEHLİKELİ VE ÇOK TEHLİKELİ ALANLARDA ÇALIŞANLARIN MESLEKİ EĞİTİMLERİ

6331 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu kapsamında 2013 yılından itibaren tehlikeli ve çok tehlikeli işyerlerinde faaliyet gösteren personelin mesleki eğitim alması zorunla hale gelmiştir. Odamız ve İl Milli Eğitim Müdürlüğü arasında imzalanan protokolle 40 saat süren mesleki eğitimler artık Odamız tarafından gerek eğitim salonlarımızda gerek üyelerimiz işyerlerinde gerçekleştirilmekte, eğitim sonunda kursiyerlerimize MEB onaylı sertifikalar verilmektedir.

HİJYEN EĞİTİMLERİ

05 Temmuz 2013 tarih ve 28698 sayılı resmi gazetede yayımlanan Hijyen Eğitimi Yönetmeliğine göre gıda sektörü başta olmak üzere insan sağlığını yakından ilgilendiren pek çok sektör çalışanı için hijyen eğitimi almak zorunlu tutulmuştur.

2014 yılından beri Odamızda düzenlenen Hijyen Eğitimleri ile 10.000'i aşkın kişiye MEB onaylı, ömür boyu geçerli hijyen sertifikası verilmiş olup, verilmeye de devam edilmektedir.

UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ

Türkiye'deki küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonomideki rolünü ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini artırmak ve sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek amacıyla kurulmuş olan KOSGEB ile Odamız girişimciliğin yaygınlaştırılması için protokol imzalanmıştır.

İş yeri açmak isteyen girişimci adaylarına yönelik olarak Odamız tarafından Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri düzenlenmekte, eğitimler sonunda işletmesini açan girişimcilere teşvik kapsamında 50.000 TL hibe, 100.000 TL faizsiz kredi imkanı sağlanmaktadır.

MESLEKİ YETERLİLİK BELGESİ

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından fazlasıyla önemsenen ve Mesleki Yeterlilik Kuruluşu çatısı altında organize edilen Mesleki Yeterlilik Belgesi sınavları Eskişehir'de Odamız ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği tarafından kurulan MEYBEM A.Ş. arasında yapılan işbirliği kapsamında düzenlenmektedir. İnşaat sektörü başta olmak üzere birçok alanda sınav yapılabilmesi için gerekli altyapı çalışmaları Odamız tarafından tamamlanmış olup, üyelerimizden gelen talepler doğrultusunda sınavlar gerçekleştirilmektedir.

Hizmetin Adı	Hizmetin Tarihi	Hizmetin Süresi
Risk Yönetimi Eğitimi	7-8 Nisan 2016	09:30-17:00 (2 Gün)
CV Hazırlama Teknikleri Semineri	14 Nisan 2016	18:00-20:30 (1 Gün)
Görsel Mağazacılık Eğitimi	21-22 Nisan 2016	09:30-17:00 (2 Gün)
Algı Yönetimi Semineri	28 Nisan 2016	18:00-20:30 (1 Gün)
Performans Yönetimi Eğitimi	5-6 Mayıs 2016	09:30-17:00 (2 Gün)
İş Hayatında Motivasyonun Korunması Semineri	12 Mayıs 2016	18:00-20:30 (1 Gün)
Arama Motoru Optimizasyonu (SEO) Uygulamaları Eğitimi	26-27 Mayıs 2016	09:30-17:00 (2 Gün)

KUMSAN
ŞİRKETLER GRUBU

KUMSAN inşaat

bilginoğulları maden

BİZİM BETON
Birinci Sınıf Hazır Beton

Bilginoğulları Sigorta Acenteliği

bilginoğulları beton

bilginoğulları geri kazanım

KUMSAN asfalt

Marbil Marble

bilginoğulları prefabrik

info@osga.com.tr

ETO'dan
HABERİNİZ OLSUN

eskisehirto

eskisehirto

ETOTV

eskisehirto

www.etonet.org.tr

Elektriğin anahtarı bizde

infoDosya.com.tr

KIRAÇ GROUP

Tel : 90.222.236 15 00
Organize Sanayi Bölgesi
Şehitler Bulv. No: 21 ESKİŞEHİR
www.kiracgroup.com

Kral Çıplak

MR.FLANK
STEAKHOUSE

0 222 330 0 300 0 552 201 0 300
HOŞNUDİYE MAHALLESİ ŞAHİN CADDESİ
NO:78/C AY LOUNGE B BLOK TEPEBAŞI
ESKİŞEHİR