

KUTS



Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası | Faaliyet ve Tanıtım Dergisi

Yıl : 2011 Sayı 175

YENİ TÜRK TİCARET KANUNU



ELEKTRONİK YÜKSEK FREKANSLI VIBRATOR

E.V.O.



EYLÜL
2011'DEN
İTİBAREN
STOKLARIMIZDA

ŞİŞE

- Çap 36, 50, 50P, 60, 57P, 65P mm

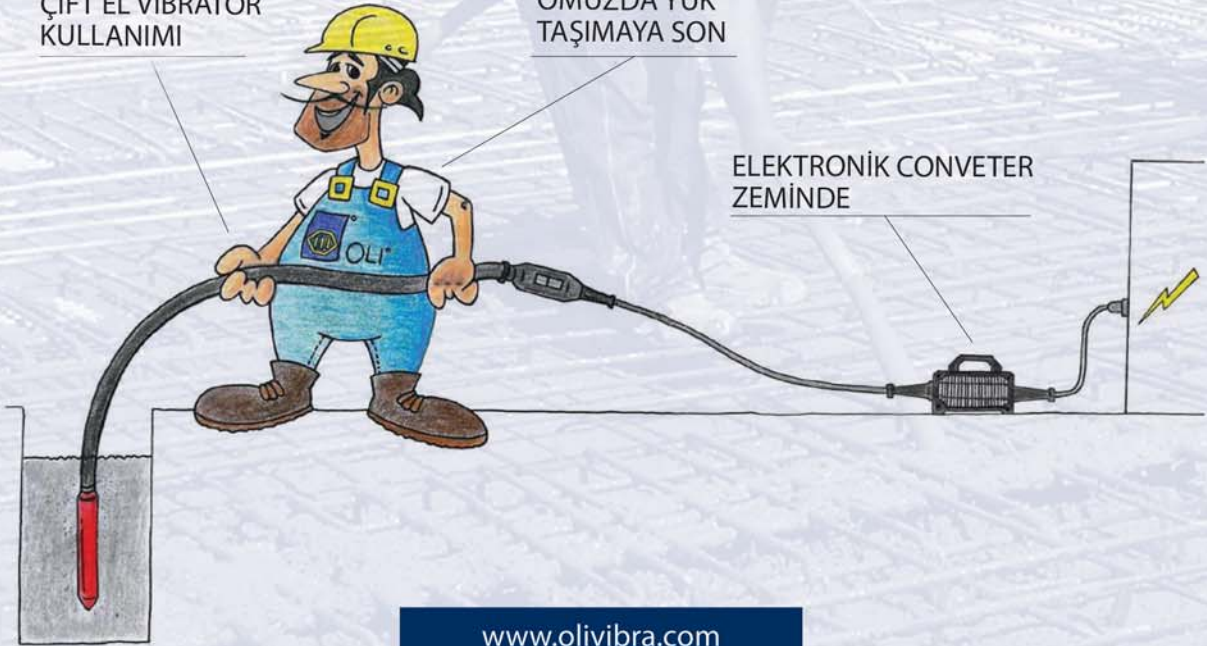
ELEKTRONİK CONVERTER

- Giriş Voltajı 180-260V, 1 Ph 50-60Hz
- Kısa Devre Korumalı
- Aşırı Yük Korumalı
- Düşük-Yüksek Voltaj Korumalı

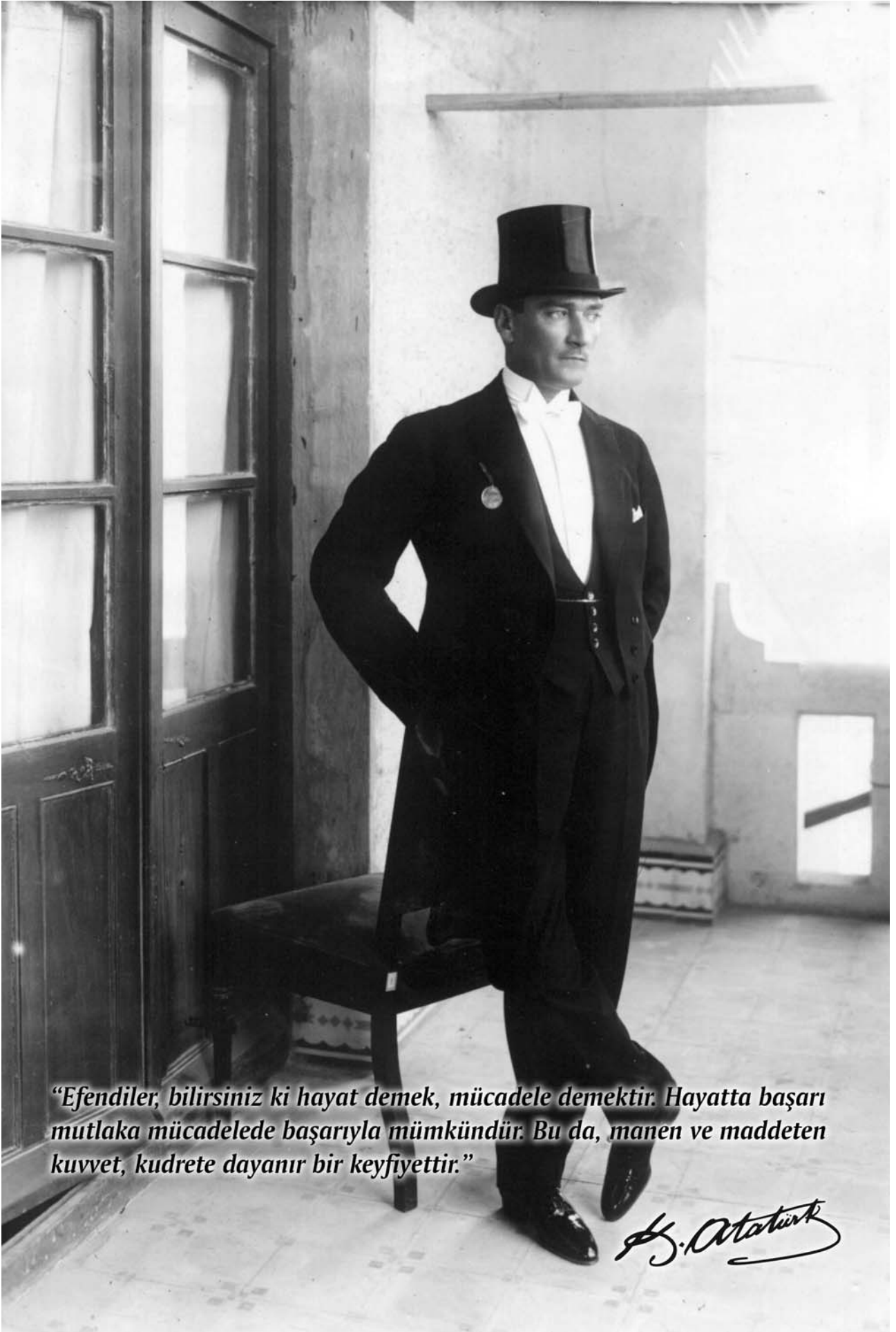
ÇİFT EL VIBRATOR
KULLANIMI

OMUZDA YÜK
TAŞIMAYA SON

ELEKTRONİK CONVETER
ZEMİNDE



www.olivibra.com



“Efendiler, bilirsiniz ki hayat demek, mücadele demektir. Hayatta başarı mutlaka mücadelede başarıyla mümkündür. Bu da, manen ve maddeten kuvvet, kudrete dayanır bir keyfiyettir.”

K. Atatürk

İçindekiler

Başkandan	4	Merhaba 2012	OSB	50	Kütahya OSB	Haberler	69	Alayunt Lojistik Merkezi Kamuoyuna Tanıtıldı
Kapak Konusu	6	Yeni Türk Ticaret Kanunu	Üniversite	54	Macaristan Cumhurbaşkanı Pal Schmitt'e Fahri Doktora	Haberler	70	KAGİK'ten "İçindeki Girişimciyi Harekete Geçir" Paneli
Konuk	9	Kütahya Milletvekili Hasan Fehmi Kinay	Sağlık	56	Toplum Ruh Sağlığı Merkezi	Haberler	72	"Ahmet Yakupoğlu" Sempozyumu Yapıldı
Araştırma	14	Kütahya'da Sanayi Devrimleri II 1960-1980	Haberler	62	Belediye Başkanı Mustafa İça Vizyon Projelerini Anlattı	Haberler	73	Dünya Turizmi Travel Turkey İzmir Fuarı'nda Buluştu
Köşe Yazısı	20	Yöneticilere	Haberler	63	DPÜ Maden Mühendisliği Bölümünden Ziyaret	Haberler	74	Kütahya 2023'e Hazırlanıyor "Hedef, İlk 10 İl Arasına Girmek"
Sektör	22	Çarpı Konulmuş Ne Yazalım?	Haberler	64	KUTSO Meclisi Konuştu; Kütahya Belediye Başkanı Mustafa İça	Haberler	76	Kütahya'nın Gıda Sektörü Temsilcileri, SIAL Abu Dhabi Gıda Fuarına Katıldı
İş Dünyası	30	Süleymanoğlu Grup Mustafa Telli	Haberler	65	Nafi Güral, İl Genel Meclisi'ne Katıldı	Köşe Yazısı	80	Finans
Köşe Yazısı	34	Zorunlu Deprem Sigortası ve Hayatımızdaki Önemi	Haberler	66	Afyonkarahisar ABİGEM Kütahya Masası KUTSO'da Hizmete Başladı	Duyuru	83	Krediler
Araştırma	36	Kütahya, Turizm İçin Yol Haritası Hazırlıyor (2)	Haberler	67	ZEKA Kalkınma Kurulu Toplantısı Çavdarhisar'da Yapıldı	Seyahatname	84	Yoncalı Kaphıcaları
Kültür- Sanat	39	Ebrunun Picasso'su Özkan Elagöz	Haberler	68	ZEKA Yönetim Kurulu Kütahya'da Toplandı	Kitap	87	Seçtiklerimiz
KOBİ	44	Zafer Kalkınma Ajansı	Haberler	69	DPÜ GSF Resim Bölümünden Kutso Yönetim Kuruluna Ziyaret	Ajanda	88	Fuarlar



KUTSO
Kütahya
Ticaret ve Sanayi
Odası

Aralık 2011 - Ocak 2012
Yıl :13 Sayı : 175

KUTSO DERGİSİ Sahibi
Kütahya Ticaret ve
Sanayi Odası
Adına
H.Mithat DELEN

Kütahya Ticaret ve
Sanayi Odası
Yönetim Kurulu Adına

Sorumlu Müdür
Salih Nafi ALIÇ
KUTSO Genel Sekreteri

Yayın Kurulu

H.Mithat DELEN
Harun YURDAGÜL
Enver ÖZER
Mehmet YAYLIOĞLU
Eser ÇETİNTAŞ
Salih Nafi ALIÇ
Melike KÖSE
Haluk AKSU

KUTSO Dergisi
Yerel Süreli Bir Yayındır.

Reklam İrtibat
Melike KÖSE
Tel: 0 274 228 00 28
0 274 228 32 32
Faks: 0 274 228 04 40
mkose@kutso.org.tr

Hazırlık-Baskı
Ekspres Matbaası, Kütahya
Menderes Bulvarı Ata Apt
Zemin Kat
Tel: 0 274 216 00 01
Faks: 0 274 216 00 05

Sayın Üyelerimiz,

Türk Ticaret Kanunu

2012 Temmuz ayında yürürlüğe girecek

Çok önemli avantajların yanı sıra, çok ciddi yükümlülükler getiriyor.

Avantajlarından yararlanmak,

Yükümlülüklerinizi öğrenmek,

Cezalarından korunmak için,

Odamız tarafından verilen eğitimlere katılmadınız ise,

bundan sonra verilecek eğitimlere mutlaka katılınız.

Mali müşavirinize danışınız.

İnternet üzerinden araştırınız.

Bilgilendirme dokümanlarını okuyunuz.

Odamızdan bilgi alınız.





MERHABA 2012

Nafi GÜRAL

KUTSO

Yönetim Kurulu Başkanı

Bir önceki KUTSO dergisinde "Dünyada yükselen değer Türkiye" düşüncelerimi anlattığım yazımın sonunda, "gelecek sayıda, Türkiye'de yükselen değer Kütahya" düşüncelerimi anlatacağımı söylemiştim, ama araya deprem girdi ve geçen sayımızda deprem ile ilgili düşüncelerimi anlattım. Bu sayımızda ise, güncelliği nedeni ile 2012 değerlendirmesi yapmak istiyorum.

Harçlığım ile ilk bayram tebrik kartımı alıp postaladığım yıl 1957 idi, o zamandan bu yana geçen zaman içinde yeni yıl, istisnaların dışında hep umutla, sevinçle karşılandı, ama görüyorum ki, 2012 için hep karamsar tablolar ortaya konulmaya çalışılıyor, kriz olacağından bahsediliyor, AB ülkelerinin içinde bulundukları ekonomik zorlukların bizi de etkileyeceğinden bahsediliyor ve tam anlamıyla korku ortamı yaratılmak isteniyor.

Tabii ki her fikir önemlidir, fikir sahipleri de önemlidir. Ama, fikirlerini belirten kişilerin görevlerinin içinde, olumsuzlukların ülkemizi etkilememesi veya en az etkilemesi için ne yapılması gerektiğini anlatmaları da gerekir, fakat hiç birisi reçete vermiyor, veremiyor, çünkü reçeteleri yok, sadece kolaya kaçıp korku yaratmaya çalışıyor.

Gelin beraberce tahlil edelim.

* AB de problemler yumağı var mı? Evet var. Neden? Çünkü AB gelişmesi yanlışlıklar üzerine kurulu bir politika ile genişledi. Siyasi yapısı, sosyal yapısı, ekonomik güçleri çok büyük farklar

içeren ülkeler bir araya getirildi ve zayıf olanlar kendi dinamikleri ile değil, güçlü olan ülkelerin yardımı ile ayakta kalmaya çalıştılar. Yardım bir yere kadar verildi, baktılar ki sonu gelmeyecek, yardımlar şarta bağlandı ve zincirin zayıf halkaları kopmaya başladı.

*AB genişlemeden ne bekledi? Dünya ekonomisinin bir numarası olarak kabul edilen Amerika'ya alternatif olarak iki binli yılların başında Çin devleti konuşulmaya başladı ve AB liderleri, "Çin yerine AB olmalı" hedefi belirllediler, bu hedefe yönelik genişleme süreci başlattılar. 1995 yılına kadar 15 ülke AB üyesi iken, 2004 yılında on üye, 2007 yılında iki üye daha birliğe kabul edilerek toplam 27 ülkenin üye olması sağlandı, ama sağlıksız genişleme ters tepti, çözülmesi kolay olmayan sorunların varlığı resmen ilan edildi.

* Euro bölgesi kurulması, Schengen vize uygulaması başlatılması kararlarının alındığı tarihlere geri dönersek, İngiltere'nin muhalefeti hatırlanır. O tarihlere İngiltere, adeta bu günlerin olabileceği senaryolarını ortaya koymuştu ve Euro kullanmayacağını, Schengen vizesini kabul etmeyeceğini ilan ederek, bir anlamda kendisini emniyet altına almıştı. Bugün geline nokta, İngiltere'nin haklılığı kabul ediliyor.

* Geline bu durumdan sonra neler olabilir? Safra olarak görülen ülkelerin birlikten çıkarılması veya askıya alınması, AB'nin küçülmesi, tek para uygulamasının kaldırılması gibi sonuçları beklemek mümkündür.

* AB üyesi ülkelerinin durumları iç açıcı değil, kimisi problemli, kimisi problemlerin çözümünü üstlenerek AB'nin devamını sağlayıp, liderliğini ele geçirme gayreti içindeler. Ama dert öylesine büyük ki, güçleri yetmiyor ve ne yapacaklarını bilemez halde arayışlar içindeler.

Peki Türkiye'de durum nasıl?

(Bu durumu tahlil etmek için, bir önceki dergimizde yazdıklarımızı hatırlamaya çalışalım, demişiz ki;)

- * Türkiye'nin, tarihinin hiç bir döneminde bu kadar güçlü bir ekonomiye sahip olmadığı kabul ediliyor,
- * Sanayide kapasite kullanımı arttı,
- * Enflasyon ve faiz altmışlı yıllardan bu yana görmediğimiz seviyelere geriledi,
- * İhracat arttı,
- * Kişi başı gayri safi milli hasıla on bin dolarlara ulaştı,
- * Bankalar tarihlerinin en güçlü dönemlerini yaşıyor,
- * Büyüme, bütün dünyaya parmak ısırtıyor,
- * Bütçe fazlası veriyoruz.

Buna rağmen bazı kriz tüccarları hemen kendilerini göstermeye başladılar ve Avrupa'da başlayıp Amerika'ya uzanan ve bu ülkelerin kendi iç ekonomik sıkıntılarını global bir kriz kulvarına yerleştirip, bizim de bu olumsuzluklardan etkileneceğimizin senaryolarını yazıp, okumaya başladılar.

Önce bu kriz çığırtaclarının kim olduklarına bakmak lazım. Farz edelim kriz oldu.

Bu kişiler krizden nasıl etkilenecek?

- Ticari işletme sahibi mi?
- Kaç çalışanları var?
- SGK mükellefi mi?
- Vergi mükellefi mi?
- İhracatı var mı?

Göreceksiniz, bu soruların tamamının cevabı "hayır" olacaktır. Onlar için amaç sadece medyada boy göstermek, kendilerini "ekonomi uzmanı olarak kabul ettirmek" tir. Eğer ekonomi uzmanı iseler, uzmanlıklarını neden kendi adlarına ticari işletmelerde değerlendirmezler? Bu nedenle böylesi boş laflara kulak asmamak gerekir.

Dünyanın hiç bir ülkesinde ekonomi aynı seviyede seyretnemiştir, mutlaka inişleri çıkışları olmuştur. Olayı basite indirip, günlük yaşantımızın vazgeçilmez unsuru olan otomobile benzetirsek, çıkışlarda motor, inişlerde firen güçlü olacak. Eğer motorun, firenin bakımlarını yapmazsanız, lazım olduğu zaman size hizmet etmez. Elbette hem ülkelerde hem işletmelerde inişler, çıkışlar olacaktır. Bütün mesele her olumsuzluğa karşı hazırlıklı olmak gerektiğini kabul etmemiz ve gereğini yerine getirmemiz lazım.

Kriz lafını kullanmak, benimsemek, işletmeleri durağanlığa sevk eder. Duran işletmeler, durmayanlar tarafından geçilir. Bakarsınız, daha küçük firmalar sizi geçmiştir.

Kriz çığırtaclarının krize kaynak gösterdikleri gerekçe cari açık. Evet, cari açık finanse edilemezse, sorun yaratabilir. Cari açık kapsamındaki borçlanmalar nereye kanallize edilebilir,

- Bütçe açıklarının kapatılmasında kullanılır. Ama bizim bütçemiz

fazla veriyor, demek ki bütçe açıklarında kullanılmamış.

- Tüketim mallarının ithalatında kullanılır. Evet bu doğrudur. Çaresi, ithal tüketim mallarını satın almayıp, (bana göre) daha kaliteli olan yerli malları tercih etmek olmazsa olmaz mecburiyettir.

- Yatırımlarda kullanılır, evet bu da doğrudur. Özel sektör, yatırımları nedeniyle borçlanmıştır. Ama merak edilmesin, özel sektör hesabını bilir, borçlarını sorunsuz olarak ödeyebilir.

- Vatandaşların tasarruf etmeleri yerine hesapsız harcama yapmaları da cari açığı tetikler. Ne alaka dersenez? Eylül ayı itibarıyla vatandaşın kart borcu 55 milyon lirayı geçmiştir.

Türkiye'nin 2011 bütçesinin 311 milyon lira olduğunu hatırlarsak, bütçenin altıda biri kadar kart borcu var vatandaşın. Çaresi! Kredi kartı ile kredi çekilmemesidir. Kredi kartı ile çekilen kredinin faizi çok ama çok yüksektir. Alanı çaresiz duruma düşürür, borç samalına götürür, kişi, Yunanistan'ın durumuna düşer. Aynı zamanda bankalar kart borçlusu vatandaşların kredileri için dışardan borçlanma yöntemi ile kaynak aramak zorunda oldukları için, cari açığı etkileyen bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır.

* Üretim yapan firmaların kullandıkları ara malı ihtiyaçları için yerli üretim yerine ithal ürünler kullanmak istemeleri de cari açığı tetikler. Çaresi, yerli malı tercih edilmesidir.

* Ve enerjiye ödenen dövizler. Hesapsız bir şekilde doğalgaz çevrim santrali lisansı verilmiştir. Hâlbuki devasa kömür yatakları ve akarsularımız ile rüzgâr potansiyeli, lisans verme yöntemlerindeki, "insanların haksız kazanç elde etmelerine imkân sağlayan" uygulamaları nedeniyle enerjiye dönüştürülemez ve enerji ihtiyacımızın karşılanması için doğalgaz kullanılıyor. Çaresi, yerel kaynaklarımızdan elektrik üretilmesindeki zorlukların aşılmasıdır.

2008 yılında Avrupa'dan ithal bir "kriz korkusu" yaşadık, bankalar sapa sağlam ayakta idi, dolar kuru değişmedi, sadece korkuya yenilenlerin yarattığı olumsuz hava ile ekonomimiz ciddi zarar gördü.

Kriz ve kriz korkusu yaşadığımız dönemlerde en büyük zararı çalışanlar ve küçük işletmeler gördü. Eğer yine bir kriz korkusu sürecine girersek, yine en büyük zararı çalışanlar ve küçük işletmeler görecektir. Bu gerçeği unutmayalım, kriz korkusuna kapılmayalım ama iş hayatımızın tüm süreçlerinde tedbirli olmayı da elden bırakmayalım.

Unutmayalım, kriz korkusu bizi yavaşlatır. Bisiklet örneğinde olduğu gibi, yavaşlayan bisikleti kontrol etmek çok zordur, hele hele bisiklet durursa, kesin düşeriz.

Durmayalım, hep ileriye bakalım, hep gelişmeye odaklanalım, ama unutmayalım, ekonomilerde her şey olabilir. Sadece problemli ekonomik durumların oluşması ihtimali esnasında değil, iş hayatımızın tüm safhalarında kendimize güvenmemiz, başaracağımıza inanmamız, büyümeyi hedeflememiz, çağa ayak uydurmamız, hesabımızı kitabımızı iyi yapmamız, her türlü olumsuzluklara karşı hazırlıklı olmamız, tüm tedbirleri almamız halinde güçlü firma oluruz.

Sağlıklı, başarılı, mutlu, onurlu, bol kazançlı 2012 yılı yaşamanızı dilerim.

YENİ TÜRK TİCARET KANUNU-1

Hazırlayan : Mustafa Dönmez
KUTSO Hukuk Müşaviri
Avukat (Yeminli Mali Müşavir)



Bu bağlantıda, TTK'daki önemli değişiklikler hususunda soru-cevap şeklinde bilgilere yer vereceğiz. Bu konuda İstanbul SMMMO tarafından hazırlanmış olan 130 soruda TTK adlı kitapçıktan bilgileri paylaşacağız.

Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun şirketler için getirdiği değişiklikler kısaca şöyledir:

ORTAKLARIN ŞİRKETTEN BORÇ ALMALARI YASAK

Yeni TTK'ya göre ortakların şirkete borçlanmaları yasaklandı.

Bu düzenleme ile, şirket tüzel kişiliği ile ortakların kasalarının net bir biçimde ayrışması amaçlanıyor.

Bu düzenlemenin pratikte sıkıntı oluşturacağı açık olup, ortaklar şirketlerinin nakit fazlalarını faizlerini ödeseler bile kullanamayacaklar.

Bu konuda hürriyeti bağlayıcı ceza ve vergisel yaptırım söz konusudur.

Ticaret ve Sanayi Odası üyelerinden gelen yoğun bilgilendirme taleplerine cevap vermek, Türk Ticaret Kanunu'nda yapılan yeni düzenlemeler hakkında firmaların hazırlık yapmaları için TTK konusunda bilgiler vermek istedik.

1535 maddeden oluşan TTK hakkında, dergimizin birkaç sayısında yer alacak yazı dizimizi, siz değerli okuyucularımızın takip etmesini öneririm.

Eski TTK'yı yürürlükten kaldıran ve hükümleri kademeli olarak uygulamaya girecek olan Yeni Türk Ticaret Kanunu, 6102 sayılı kanun numarası ile 14.02.2011 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlandı ve 1535 maddeden oluşuyor.

Yazı dizimizin sonraki sayılarda yayınlanacak devamında, TTK'da yapılan değişiklikler hakkında konu bazında veya odamıza intikal edecek sorular noktasında derinlemesine incelemeler açıklanacaktır.

DENETİM KURULU YERİNE BAĞIMSIZ DENETİM

Anonim şirketlerin denetimi konusunda 2.12.2011 tarihinde güçlü bir üst kurul oluşturuldu.

Adı kamu gözetimi ve denetimi kurulu olan bu kurul tarafından düzenlenecek yetki çerçevesinde bağımsız denetim kuruluşlarına, SMMM'ye, YMM'lere bırakılıyor.

Bağımsız denetçiler ve kuruluşlar ise yeni yürürlüğe giren Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurulu tarafından belirlenecek.

Denetlemenin konusu, yıl sonu finansal tabloları ile yıllık raporların ve envanter de dahil olmak üzere, tüm muhasebenin denetimi şeklinde.

Bu denetim vergisel anlamda denetimi ortadan kaldırmamaktadır. Bu nokta şirketlerin banka ilişkisinde Basel kriterleri ve YMM, SMM meslek mensubu denetimine önem kazandırıyor.

TEK KİŞİ İLE ANONİM ŞİRKET VE LİMİTED ŞİRKET KURULABİLECEK

Yeni TTK'nın getirdiği önemli yeniliklerden biri tek ortaklı şirketlerin kurulmasının mümkün olmasıdır.

Bilindiği gibi anonim şirketlerin en az beş, limitet şirketlerin iki ortakla kurulması gerekiyor du, bu da saman ortak durumunu ortaya çıkarmaktaydı ve bir çok özel hukuk ve kamu hukuku noktasında sorunlara neden oluyordu.

Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun düzenleme yaptığı işlem konuları;

- Taşıma işleri,
 - Ticari işletme,
 - Ticaret Şirketleri,
 - Kıymetli Evrak,
 - Deniz Ticareti
 - Sigorta Hukuku
- şeklinde dir.

SORU-1

Mevcut Türk Ticaret Kanunu'nun değiştirilmesine neden ihtiyaç duyulmuştur?

1956 yılından beri yürürlükte bulunan 6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu, dünya ticaretinde yaşanan gelişmeler neticesinde, mevcut ihtiyaçları karşılamada yetersiz kalmıştır. Şöyle ki; serbest pazar ve rekabet ekonomisinin yaygınlık kazanması ile işletme ve şirketler uluslararası arenada daha rahat hareket etmeye başlamış ve bu durum daha pratik ve yine dünya düzeni ile uyumlu bir Ticaret Kanunu'nu gerektirmiştir. Söz konusu gelişmelere paralel olarak Türkiye'nin Avrupa Birliği uyum süreci nedeniyle başta temel kanunlarını değiştirmesi, finans ve sermaye piyasaları ile ilgili düzenlemelerden başlamak üzere ulusal ve uluslararası anlamda ticari hayatı kolaylaştırıcı hükümler getirmesi zorunluluk arz etmiştir. Öte yandan Türkiye'nin AB uyum sürecinin dışında uluslararası ticaret, endüstri, hizmet, finans ve sermaye piyasalarının bir parçası olmak için özellikle finansal raporlama yönetiminde şeffaflık

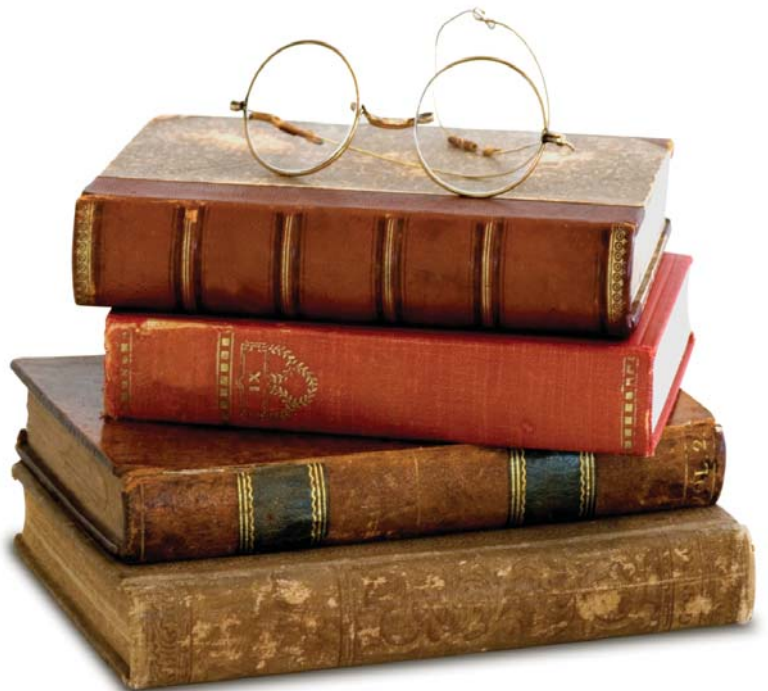
gibi güncel ve genel kabul görmüş konseptleri içeren yeni bir Ticaret Kanunu'na sahip olması gerekmiştir.

Ayrıca 2001 yılında Türk Medeni Kanunu'nda, 2011 yılında Borçlar Kanununda ve Hukuk Muhakemeleri Kanunu'nda yapılan köklü değişiklikler, Türk Ticaret Kanunu'nun yenilenmesini zorunlu kılan diğer önemli olgulardır.

SORU-2

Yeni TTK hazırlanırken yeni düzenlemenin sistematüğinde ne gibi yenilikler yapılmıştır?

14 Şubat 2011 tarih 27846 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan 6102 sayılı Yeni Türk Ticaret Kanunu bir bütün olarak incelendiğinde sadece içerik olarak değil sistematik olarak da birçok açıdan yenilenmiştir. Öncelikli olarak dikkat çeken nokta mevcut düzenlemede 5 ana kitaptan oluşan 6762 Sayılı TTK'nın, yeni TTK'da 6 ana kitapta düzenlenmiş olmasıdır. Buna göre; yeni TTK'ya "taşıma işleri" başlığı altında yeni bir kitap eklenmiş olup; Ticari İşletme, Ticaret Şirketleri, Kıymetli Evrak, Deniz Ticareti ve Sigorta Hukuku diğer kitaplardır. Yeni düzenleme 1535 maddeden oluşmaktadır. Yeni TTK'da getirilen bir diğer yenilik ise dilinin sadeleştirilmesidir. Buna paralel olarak birçok hukuki kavram ve terimin Türkçeleştirildiği ya da başka kavramlar altında düzenlendiği söylenebilir.



Kapak Konusu

Türk Ticaret Kanunu

SORU-3

Yeni TTK'nın yürürlük tarihi nedir?

Yeni TTK, 01/07/2012'de yürürlüğe girecektir. Ancak; Türkiye Denetim Standartlarının belirlenmesine yönelik Geçici 2'nci ve denetçilerin denetimine yönelik Geçici 3'ncü Maddesi Yasanın yayım tarihi olan 14/02/2011,

Her sermaye şirketine bir internet sitesi açma veya internet sitesi zaten mevcutsa, internet sitesinde yayımlanması zorunlu hükümleri düzenleyen 1524'ncü maddesi 01/07/2013,

Gerçek ile tüzel kişi tacirlerin Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarının (IFRS) özdeşi olan Türkiye Muhasebe Standartları'na (TMS) tabi olmasını öngören finansal raporlamaya ilişkin düzenlemeler olup, bu düzenlemeler 01/01/2013 tarihinden itibaren yürürlüğe girecektir.

SORU-4

Yeni TTK'ya uyum aşamasında dikkat edilmesi gereken tarihler nelerdir?

Gerek Yeni TTK'da gerekse 6103 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun Yürürlüğü ve Uygulama Şekli Hakkında Kanun'da belirtilen hükümler kapsamında dikkat edilmesi gereken tarihler şöyledir:

1 Ocak 2012

1 Ocak 2013 tarihinden itibaren tüm şirketler artık finansal tablolarını Türkiye Muhasebe Standartları'na göre hazırlamak zorunda olacaklardır. Ancak TMS'ye mali tabloların karşılaştırmalı olarak hazırlanması gerekmektedir. Bu sebeple 31.12.2013 tarihi itibarıyla hazırlanacak mali tablolar 31.12.2012 tarihli mali tablolar ile karşılaştırmalı olarak sunulacaktır. Ayrıca 2013 yılı muhasebe açılış kaydının TMS'ye uygun yapılması da diğer bir zorunluluktur. Bu sebeple ilgili tüm kesimler 1 Ocak 2012 tarihine kadar TMS'nin uygulamasına yönelik hazırlıklarını tamamlamada yararlı olacaktır.

1 Temmuz 2012

6102 Sayılı Türk Ticaret Kanununun yürürlüğe girmesi. (Madde 1534)



14 Ağustos 2012

Anonim Şirketler esas sözleşmelerini, limited şirketler sözleşmelerini bu tarihe kadar yeni Türk Ticaret Kanunu ile uyumlu hale getireceklerdir. (6103 Madde 22)

1 Ocak 2013

Bu tarihten itibaren muhasebe kayıtları ve finansal tabloların TMS/TFRS'ye göre düzenlenmesi gerekecektir. (Madde 1534/3)

1 Mart 2013

Bağımsız denetçi seçilmesi için son tarihtir. Atama yapmayan şirketlere mahkemece atama yapılacaktır. (Geçici Madde 6/3)

1 Temmuz 2013

Sermaye şirketleri için internet sayfalarının hazırlanması ve yayınlanması için son tarih. Bu tarihten itibaren üç ay içinde internet sitesi kurma zorunluluğunu yerine getirmeyenler için ise çeşitli hapis ve para cezaları öngörülmektedir. (Madde 1534/1)

14 Şubat 2014

Anonim ve limited şirketler, Türk Ticaret Kanununun yayımı tarihinden itibaren üç yıl içinde yani 14 Şubat 2014 tarihine kadar sermayelerini, Kanunun 332 ve 580 inci maddelerinde öngörülen tutarlara yükseltmek zorundadırlar. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı bu süreyi birer yıl olarak en çok iki defa uzatabilecektir. (6103 Madde 20)



KÜTAHYA ANKARA ÇIKARMASI YAPMALI

Hazırlayan : Melike Köse
Fotoğraflar : M. Akif Çakmak

Kütahya Milletvekili Hasan Fehmi Kinay:
***“Kütahya’nın gelişmesi için
konuşulanlar Ankara’ya taşınmalı,
Tarih, termal, maden, el sanatları gibi
zengin kaynaklar, kolektif hamlelerle
harekete geçirilmeli.”***

***“Girişimciler cesaretlendirilmeli
ve ödüllendirilmeli.”***

Son günlerde ülkemizin gündeminde yer alan Van depremi ve terör olayları hakkındaki düşüncelerinizi alabilir miyiz?

Öncelikle KUTSO Dergisini çok değerli buluyor, düzenli okuyor ve istifade ediyorum. Dergide emeği geçen ekibi tebrik ediyorum. Özellikle meclis üyelerimizin, komitelerimizin her ay düzenli olarak yapmış oldukları toplantılar ve bu toplantılardan ortaya çıkan neticeleri, Kütahyamız açısından fevkalade önemli görüyorum.

Türkiye’deki gündeme ilişkin değerlendirmelere yönelik olarak öncelikle şunu bilmemiz lazım. Türkiye bölgesel ve küresel bir güç, ancak bugün bir takım sorunlarla karşı karşıyayız. Özellikle terör konusu bu sorunların başında.

Konuk

Hasan Fehmi Kinay



Türkiye 100 yıldan beri kendi bağımsızlığını ve olması gereken hak ettiği yeri bulabilmek için sürekli bir arayış içerisinde. Bu arayış Atatürk döneminde başlamış. O'nun ortaya koyduğu Cumhuriyet projesi 1920'li yılların şartlarında Türkiye'yi fevkalade önemli bir atılıma sürüklemiş. Atatürk'ün Cumhuriyet dönemindeki projesine baktığımızda, Türkiye'nin kendi üretim gücünü harekete geçirmesini istediğini görüyoruz. Bu nedenle kamu iktisadi teşebbüsleri öncülüğünde bir ekonomik kalkınma içerisine girilmiş, ama aynı zamanda özel sektörün de kalkınmadaki payının öneminden dolayı, yürütülen bu kalkınma hamlesi içinde önemli bir odak teşkil etmesi düşünülmüştür.

Türkiye'de ekonomik kalkınmayı sağlayacak kurumların da Cumhuriyetin ilk yıllarında şekillendirildiğini görüyoruz. Yine Kütahya'da ne kadar önemli değer, ne kadar önemli potansiyel varsa o dönemde yapılan çalışmaların marifetiyle ortaya çıkarılmış.

Bu çalışmalar fevkalade önemli değer taşıyor. Fakat, zaman zaman dünyada ve Türkiye'de yaşanan ekonomik buhranlar ve krizler, bizim ülke olarak ekonomik anlamda gelişmemizin maalesef önüne geçmiş. Özellikle de demokrasiye yapılan 1960, 1971, 1980 yıllarında müdahaleler var. Neredeyse her on yılda bir yapılan bu müdahaleler, aynı zamanda ekonomiye yapılan müdahale anlamında sonuçlar doğuruyor.

Cumhuriyetin ilk yıllarında Türkiye'nin ortalama yüzde on civarında büyüme yakaladığına bakarsak, ülkede bir yönetim istikrarının varlığını görüyoruz. 1990 yılına kadar ortalama yüzde 7 civarındaki istisnai bir büyüme hızı, ancak istikrar ile açıklanabilir.

Ülkede bir siyasi istikrar var ve arkasından hızlı bir büyüme hamlesine giriyoruz. Keza, 2002'den bu yana 2008 yılındaki dünya ekonomik krizinin yol açtığı kayıpları dikkate almazsak, yine Türkiye yüzde yedinin üzerinde büyüme hızına kavuşmuş, büyüme potansiyeli olan, göz kamaştıran bir ülke olmuştur.

2002 yılından bu yana AK Parti döneminde, demokrasiye yapılan müdahaleler ve ekonomi üzerindeki IMF vesayeti olmak üzere, iki sorun ortadan kaldırıldı.

Şimdi ise güvenliğimizi tehdit altında tutan ve üçüncü büyük sorun olan terör var. Bunu sadece PKK olarak görmemeliyiz. Türkiye'ye ne kadar düşman çevre ve ülke varsa hepsi de bunun içinde. Misak-ı Milli ile çizilmiş hudutları kutsal emanet olarak görüyor, buna zarar verecek unsurlarla ilgili mücadele ediyoruz.

PKK ile Kürt sorununun ayrı ayrı ele alınması gerekir. Kürt vatandaşlarımızın kendilerini ifade ederken bir çok özgürlüklerine kısıtlamalar söz konusu olmuş, bu sorunları gidermek için çözümler bulduk, önlemler aldık. Dershanelerde Kürtçe eğitim verilmesi, TRT Şeş (TRT 6) kanalının yayına girmesi gibi. Bunu açılım projesi olarak ortaya koyarak, bu alandaki duyarlılığımızı artırıp, özgürlük zeminini genişleterek Kürt sorununa müdahale ettik.

Ancak, PKK terörü ayrı bir sorun. Türkiye'de insanları dehşete sürükleyecek güven bunalımını oluşturacak eylemlerin maksadı, ülkedeki huzuru ortadan kaldırmaktır. Huzurun bozulmasından hem Kürt, hem Türk vatandaşlarımız zarar görecektir. Çıkar sağlamak isteyenler ise art niyetli, Türkiye'nin gelişmesini önlemeye çalışan çevrelerdir.

Türkiye'nin gündemindeki bu üçüncü sorunu çözmenin de aynı IMF ve demokrasi üzerindeki vesayetin kaldırılması gibi kolay olmadığını, mücadele etmemiz gerektiğini biliyoruz. Bu zor mücadeleyi de başarı ile sonlandırarak şekilde programımızı yapıyoruz. Siyasi istikrarımızın sürmesi ile yukarıda bahsettiğim iki sorunu çözmeyi başardığımız gibi, bu sorunu da bitirmek üzere gereken önlemleri alıyor ve çalışmalarını yapıyoruz.

Kütahya'nın ekonomik ve sosyal alanda gelişmesi hepimizin isteği. Tarihi, kültürel, turistik zenginliklerine rağmen, ilimiz hak ettiği yere ulaşmış değil. Bunlarla ilgili olarak sizin düşünceleriniz, tavsiyeleriniz nelerdir?

Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası'nda Genel Sekreter olarak görev yaptığım dönemde de buna benzer konular gündemimizde vardı, daha sonra KUTSO meclis üyesi oldum, Kütahya'daki ekonomik aktivitelerin, cemiyet hayatının hep içerisinde yer aldım. Kütahya'nın gelişmesi için yapılabilecek birinci çalışma, Kütahya'da konuşulanları şehrin dışına yani Ankara'ya taşımamız gerektiğidir. Vatandaşlarımızın, sivil toplum kuruluşu temsilcilerinin, işadamları heyetlerinin Ankara'ya gelip taleplerini dile getirmeleri, temaslarda bulunmaları, bu görüşmeleri düzenli olarak yapmaları gerekiyor.

İkincisi ise, aynı ziyaret temposunu iş dünyasına da yapmamız gerektiğidir. İstanbul başta olmak üzere, Türkiye'nin ekonomi merkezlerine, gelişmiş illerine ziyaretler, incelemeler yapılmalıdır. Hem iş dünyası temsilcilerinin vizyonunu geliştirmesi açısından, hem de Kütahya'nın tanıtımına katkısı açısından bu ziyaretlerin önemi büyük olup, bunları sürekli hale getirmemiz gerekir.

Diğer hususlar ise, basın, spor, yatırımlar gibi konularda yapılması gerekli olanlardır. Ulusal basın yayın kuruluşlarında Kütahya'nın doğru gündemle yer alması sağlanmalıdır. Kaza, deprem gibi olumsuz haber niteliği taşıyan konularla değil, ekonomik, sosyal, kültürel zenginliklerini ortaya koyan ve bunları habere dönüştürebilecek bir ajans çalışmasına ihtiyaç var, ulusal düzeyde yayın yapan bir yerel televizyonumuz olmalı. Bunların yanı sıra, spor faaliyetlerine yönelik olarak, örneğin Tavşanlı Linyit Spor gibi kulüplerin başarısı desteklenmeli.

Merkez ve ilçelerimizle birlikte Türkiye'de olumlu anlamda gündem teşkil edecek gelişmeleri öne çıkartmalıyız. Mesela Kütahya'daki bir fabrikamızın yaptığı ürünlerin ve yeniliklerin hem Kütahya, hem de Türkiye açısından bir haber değeri var, bunu yansıtmalıyız. Geçtiğimiz yıllarda kurmuş olduğumuz Kütahya Tanıtım Vakfı'na (KÜTAV) gerekli desteğin sağlanarak, tanıtım ihtiyacını giderecek şekilde aktifleştirilmesi gerekir.

Türkiye'yi dünyaya tanıtan el sanatları üretiyoruz. Yeni projeler ortaya konularak, Avrupa Birliği fonlarından yararlanılabilir. Kütahya'nın değerlerini Türkiye'ye ve dünyaya tanıttacak çalışmalar yapılabilir.

Bunların gerçekleştirilmesi için, kurum ve kuruluşların, bu tür roller üzerine odaklanmaları, Kütahya'yı ön plana çıkarmak için yapılacak çalışmaları belirlemeleri gerekir.

Kütahya'yı yönetenler, şehrin geleceğine yön veren çevreler daha sıkı ilişki içine girmelidir. Bizler ne kadar sıkı kenetlenmiş olursak, bir ve beraber olursak, oluşacak sinerjiden tüm Kütahya istifade eder.

Kütahya'daki vatandaşlarımız da, Milletvekillerinin, Valinin, Belediye Başkanının, Ticaret ve Sanayi Odasının, Üniversitenin sürekli birlikte çalışmalar yapmalarını istiyor, bu birlikteliği sağladığımızda, hem halkın beklentisine cevap verebilir, hem de Türkiye'nin gündeminde yer alabilecek önemli projeleri geliştirme şansı bulabiliriz.

TBMM Bütçe Komisyonunda görev yapıyorsunuz, ekonomik konulara da hakimsiniz. Beklentiler ve görüşler hakkında KUTSO aracılığı ile iş dünyasına neler söylemek istersiniz?

Kalkınma için siyasi istikrar da önemlidir, beraberinde ekonomik istikrarı da getirir. İhtiyaç duyduğumuz büyüme hızına böylece ulaşabiliyoruz. Devlet eğer bütçesini iyi yöneterek, özel sektörü desteklerse, bu sayede Türkiye kalkınıyor. Devletin, üzerinde maçı yapılacak alanı, oyuncular için elverişli hale getirmesi lazım. Varsa, sahadaki engelleri kaldıracak, yani iş ortamını iyileştirecek, alınması gereken önlemleri alacak, özel sektörün ihtiyaçlarına uygun finansmanı, yatırım ortamını, ekonomiyi sağlayacak.

İşletmeler uzun vadeli düşünemediği takdirde, yatırım yapamaz, yatırım yapmadığı zaman ise rekabet gücünü kaybeder ve tüm ülke ekonomisi geriler, yoksullaşır. Bu durumda birinci koşul, devletin üzerine düşen görev, özel sektör alanını rahatlatıcı, uzun vadeli düşünebilecek şekilde elverişli hale getirmektir. Örneğin, iş dünyası uzun süredir, işçi ücretlerinin üzerinde vergi ve sigorta yükünün çok olduğundan yakınır.



Konuk

Hasan Fehmi Kinay

Bütün bu yükler sebebiyle, teşvik sistemi geliştirildi. İlave istihdam edilen her işçinin üzerindeki sigorta prim yükünün, işveren yerine hazine tarafından karşılanması sağlandı. Türkiye genelinde 5 milyar liranın üzerinde devlet teşviği sağlandı.

Bir yatırım için en önemli ikinci şart olan faiz oranlarında düzenlemeler yapılarak, işletmelerin yatırımları için ödemesiz ya da daha uzun vadeli kredi imkanları sağlandı.

İş ortamının iyileştirilmesi açısından çok büyük değeri olan bu düzenlemelerin dışında KOSGEB'in faiz ve hibe destekleri, TÜBİTAK AR-GE teşvikleri, AB hibe programları, Kalkınma Ajansları destekleri gibi başka mekanizmalar da uygulamaya alındı. Devlet bu görevlerini yerine getirirken, iş dünyasına düşen görev ise, ne tür teşvik ve destekler verildiğini öğrenmek, hangi sektörlerde rekabet edebileceğini araştırmak, iç pazara ilave olarak yurt dışı pazarlarına satışı hedeflemek ve ürünlerinde yenilikler yapmaktır.

Bu destek ve hibe programlarına yönelik olarak, hem Kütahya'da, hem Türkiye'de öne çıkan belli başlı sektörlerden bazıları tarım, termal, turizm, enerji ve madenciliktir.

Kütahya Altıntaş'ta yapılan bölgesel havaalanı turizm sektörü için büyük önem taşıyor. Bu bölgedeki, Kütahya, Afyonkarahisar, Uşak illerinde termal turizm potansiyeli çerçevesinde, yeni turizm yatırımları yapılmalı. Bölgedeki madencilik sektörünü dikkate aldığımızda, bu alanda da çok önemli yatırımlar yapmaya elverişli konular var.

Enerji sektörüne yatırım çinse, jeotermal ve bio enerji, hidroelektrik santraller uygun. Bölgemizde bulunan Termik tesislerine enerji santralleri kurulabilir, bor madenimiz de yine önemli bir enerji kaynağı. Geçtiğimiz günlerde, TÜBİTAK-MAM tarafından bor yakıtı ile çalışan araba üretildi.

Kütahya'da sağlık alanında da Evliya Çelebi Devlet Hastanesinin yeniden yapılanması hakkında gelişmeler var, okuyucularımıza bu konuda bilgi verebilir miyiz?

Ak Parti iktidarının en önemli yatırım ve hizmet alanlarından birisi de sağlık sektörüdür. Vatandaşın memnuniyeti odaklı çalışmalar yapıldı.

Değişen ve gelişen koşullarda, Kütahya'da Evliya Çelebi Devlet Hastanesinin yetmeyeceğini biliyoruz.

Kütahya Dumlupınar Üniversitesi Tıp Fakültesi ile Evliya Çelebi Devlet Hastanesini birleştirdik ve tek çatı altında eğitim ve araştırma hastanesi haline getirdik. Adı da Kütahya Dumlupınar Üniversitesi Evliya Çelebi Eğitim ve Araştırma Hastanesi oldu. Tıp fakültesi hastanesinde yeterli yapılanma sağlanmadığı için, öğretim üyeleri hasta tedavi imkanına sahip değildi ve bu nedenle yeteri kadar öğretim üyesi bulmakta sıkıntı çekiyorduk. Yeniden yapılanma ile, bu hastanemizde tıp fakültesindeki öğretim üyelerimizin de hastaları tedavi etmesine imkan sağlandı.

Yaklaşık 100 trilyona yakın yatırım yapılacak olan 700 yataklı eğitim ve araştırma hastanesi inşaatına başlamak ve bunu birkaç yıl içinde bitirmek, sıradaki büyük projelerden birisidir.

Bu bölgedeki en büyük hastanelerden biri olarak hem eğitim ve araştırma hastanesi olacak, hem de devlet hastanesi olarak vatandaşlara hizmet verecektir.

Kütahya'daki sosyal imkanların sınırlı olduğunu düşünenler, buraya gelmek istemiyorlar. Bu konuda neler yapılabilir?

Kütahya, yaşanabilir, özellikle belli bir eğitim düzeyine ulaşmış kişiler tarafından yaşanabilir bir şehir haline gelerek, cazibe merkezi olmalı. Bununla ilgili olarak girişimcilik ve yatırımlar önemli bir faktör. Dışardan gelecek yatırımcılara hitaben, çok daha görkemli sosyal tesislerimiz, parklarımız, konaklama, yeme içme tesislerimiz, sosyal ve kültürel amaçlı yatırımlarımız olmalı.

Kütahya'nın değerlerini öne çıkartıp, Kütahya'nın cazibe merkezi haline gelmesi için planlanan projeler var. Teleferik projesi, Hisar Kalesi'ndeki restorasyon çalışmaları, Uydu Kent projesi, yeni çevre yolu yapımı, yüzey alanı itibarıyla neredeyse bir göl büyüklüğünde olan Porsuk Barajı civarında planlanan çalışmalar, bu projelerden sadece bazıları. Porsuk Barajı yakınında termal potansiyelimiz olan Ilıca var, bu bölgede mesire yerleri oluşturulması, çeşitli kültür ve spor etkinlikleri düzenlenmesi planlanıyor. Böylece, çevre illerin de Kütahya'ya olan ilgisi artacaktır.

İlimizdeki kültür-sanat alanında ve sosyal yaşam koşullarına dair neler söylemek istersiniz?

Sayın Enerji Bakanımız ile yaptığımız görüşmeler neticesinde, ilimizde maden müzesi açılmasına yönelik bir gelişme oldu. Yine ressam Ahmet Yakupoğlu, eserlerini DPÜ Vakfına bağışlamıştı. Bir çok kıymetli eserimiz için, Kütahya'da çok sayıda müzeye ihtiyaç var.

Nitelikli eleman bulma konusunda güçlük yaşıyoruz, üniversite mezunu kişiler, Kütahya'ya gelmek istemiyor. Kültür ve sanat alanında, sosyal ihtiyaçlara cevap verebilecek yatırımlar yapmadığımız takdirde ekonomik anlamda da zayıflıyoruz. Buradan işadamlarımıza "pamuk eller cebe" şeklinde bir çağrıda bulunmak istiyorum.

Meydana gelen bazı doğal afetlerde nasıl ki bağışlar veriyorsak, geliştireceğimiz projelere de vatandaşlarımızın destek vermesini sağlayacağız. Harcadığımız paranın çok daha fazlası bize geri gelecektir. Kütahya büyüdüğü, geliştiği takdirde, burada yaşayan tüm esnaf ve tacirler gelir elde edecektir.

Kütahya'da tarih, termal, maden, el sanatları gibi çok fazla kaynağımız var. Bunları harekete geçirmeli, bunun çinse kolektif hareket etmeliyiz.



**"Ulusal basın
yayın kuruluşlarında
Kütahya'nın
doğru gündemle
yer alması
sağlanmalıdır."**

Türkiye'nin en büyük metropollerine eşit mesafede bulunan Kütahya, coğrafi konum itibarıyla de çok şanslı. Böylesine bir imkana sahip vilayetin mihmandarlarını harekete geçirmeliyiz. Kütahya'da onarlan vakıf eserlerine de işadamlarımızın kendi istekleri ile katkıda bulunmalarını isterim. İlimizin ihtiyaçları daha da artacak, her alanda yeni ihtiyaçlar doğacak. Yöre insanımız, özellikle kendi iline daha duyarlı bir şekilde sahip çıkmalı, yeri geldiğinde maddi katkılar da sağlayabilen iş çevreleri olmalı.

Kütahya'da ikinci üniversitenin müjdesini veriyor musunuz?

İkinci üniversitenin sağlık bilimleri üzerine yapılandırılması gerektiğini düşünüyorum. Tıp fakültesi, diş hekimliği, fizik tedavi, sağlık bilimleri fakültesi, Dumlupınar Üniversitesi'nden ayrı ikinci bir üniversitenin içine alınmalı. Hem tıp fakültesini daha geniş bir bütçeyle desteklemiş oluruz, hem de sağlık alanlarında öğrenci yetiştirebilecek ikinci üniversiteyi inşa edebiliriz.

Kütahya'daki girişimcilik ruhunu geliştirmemiz için neler yapılabilir?

Girişimci yetersizliği, Türkiye'nin çok ciddi bir sorunu. Gelir ve kurumlar vergisi mükellefi sayısı, nüfusa oranla az. Paramız yok, cesaretimiz yok, çevremizde bize iyi örnek olacakları bulmakta zorlanıyoruz. Girişimcilik, tabi ki geliştirilebilir bir yetenek, bu yeteneği geliştirmeye yönelmek lazım, girişimcileri cesaretlendirmeli ve ödüllendirmeliyiz.

Ticaret ve Sanayi Odamızda da Genel Sekreterimiz, Yönetim Kurulu ve Meclis Üyelerimiz, yeni işe başlayacak olanları cesaretlendirmeli, tebrik etmeli, her konuda size yardımcı oluruz demeli. KUTSO dergisinin bir bölümünde başarı hikayeleri yayınlanmalı. KUTSO ve üniversite işbirliği ile girişimcilik

eğitimi düzenlenmeli.

Girişimcilere zorluklarla mücadele edebilme dirayeti kazandırmalı ve onların itibar gücüyle hareket etmelerini sağlamalıyız. İş dünyasında başarılı olan kişilerin iki temel özelliğinin olduğunu ve bir girişimcinin de kazanması gereken iki özellik olduğunu görüyoruz. Bunlardan biri işini iyi takip etmek, diğeri de işini iyi takip etmekle beraber itibarına önem vermek.

Muhasebe kültürü olan, mali tabloları analiz eden, attığı adımı ve zemini iyi görebilen, cesaretli, dirayetli, projeci girişimciler olduğunda, Kütahya'nın kalkınmasında büyük yol alınır.

Bunların yanı sıra, ortaklık kültürünü geliştirmemiz lazım. Kontrol bende olsun anlayışından kurtularak, iş ortaklıkları yapmalıyız. Sermayelerimizi birleştirerek, farklı alanlarda ortak başarılarla ulaşabiliriz. Bu konuda en iyi örnek olan Kayseri modelindeki gibi ortaklıklar yapılabilir.

Devlet tarafından sağlanan destekler kapsamında, kalkınma ajansları da işletmelere destekler sağlıyor, üyelerimiz bunlardan yararlanmak için neler yapabilirler?

KOBİ'ler, kalkınma ajansları tarafından açıklanan destek programları ile uyumlu ve bölgeye ekonomik anlamda katkı sağlayacak projeler geliştirerek hibelerden yararlanabilirler. Projeleri hazırlarken, ajans tarafından çağrı yapılan programa uygun önceliklere hassasiyetle dikkat etmelidir.

Değerli görüşlerinizi okuyucularımızla paylaştığınız için teşekkür ederiz.

Kütahya'daki gelişmeyi sağlayacak olan KUTSO üyelerine seslenme, Kütahya'da ve Türkiye'de yaşanan gelişmeleri aktarma imkanı bulduğum için sizlere teşekkür ediyorum.



CUMHURİYETTEN BU YANA KÜTAHYA'DA SANAYİ DEVRİMLERİ II 1960-1980

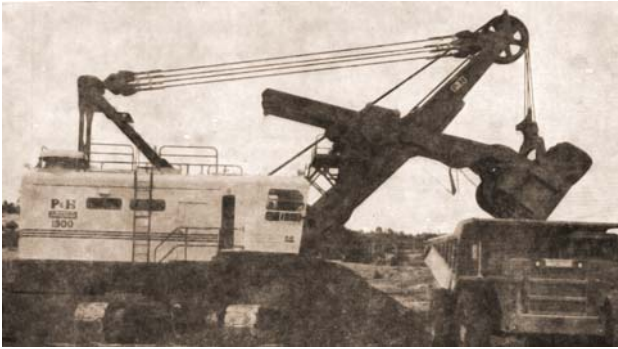
*Geçen sayımızda
Cumhuriyetimizin 88. yılında,
88 sanayi kuruluşumuzun hikayesini
paylaşmaya başladığımız ve
Cumhuriyetimize armağan ettiğimiz
yazı dizisinin ikinci bölümünü
okuyucularımızla paylaşıyoruz.*

Hazırlayan:Eser Çetintaş

Kaynaklar; Kütahya 1967 İl Yıllığı,
Kütahya İl Çevre Durum Raporu 2004.
İktisadi Yönü ile Kütahya Kitabı

13- Yıl 1960, SLİ -Seyitömer Linyit İşletmeleri

1960 yılında Kütahya ili Seyitömer beldesi yakınlarında faaliyete başlayan tesis, yıllık 600.000 ton Tüvenan Linyit kömürü üretimi yapacak şekilde projelendirilmiş ve çalışmalara başlamıştır.



Kütahya TÜGSAŞ (Azot) Sanayi'nin kuruluşuna paralel olarak, 1963-1968 yılları arasında 2.000.000 ton/yıl Tüvenan linyit kömürü üretimi yapacak şekilde yeniden dizayn edilmiştir.

Daha sonraki yıllarda piyasaya ve azot sanayine verilemeyen düşük kalorili kömürlerin değerlendirilmesi ve ülkemizin artan enerji ihtiyacının karşılanması amacı ile Seyitömer'de 2x150 MW gücünde termik santral kurulması kararlaştırılmıştır. Yıllar içerisinde 3x150 MW ve 1989 yılından itibaren de 4x150 MW gücüne çıkartılan EÜAŞ'ın Termik Santrallerine paralel olarak üretim kapasitesi 7.700.000 ton/yıl Tüvenan linyit kömürü üretimi yapacak şekilde projelendirilmiştir.



Günümüz koşullarına uygun olarak yaklaşık 6.500.000 ton/yıl Tüvenan linyit kömürü üretimi gerçekleştiren tesisin 793 çalışanı bulunmaktadır.

14- Yıl 1960, Kayaköy Hidroelektrik Santrali

Kayaköy Hidroelektrik tesisleri, Emet çayının Kayaköy membaşı üzerinde olup, Uşak, Gediz, Emet, Simav, Şaphane ve köylerden müteşekkil bölgenin enerji ihtiyacını karşılamak

amacıyla, bu belediyelerin iştiraki ile İller Bankası tarafından tesis edilmiştir.

İlk etütler 1952 yılında başlamış olup santral 1960 yılında üretime geçmiştir.

Bu santral İller Bankası tarafından 10 yıl işletildikten sonra 1970 yılında TEK'e devredilmiştir.

Santral Gediz -Simav -Emet üçgenine merkezi vaziyette olup Emet -Gediz karayolunun her iki tarafında 30.km de ve Kayaköy'den 2 km içeridedir. Santral 1.6 MVA'lık üç üniteden ve toplam 4.8 MVA kurulu güçten oluşmaktadır. Santrali besleyen su, Karaköy'ün 5 km doğusundan çıkan bir kaynak suyudur. Ortalama debisi 1,3 m³/sn'dir. Kaynak yakınında bent ile önü gerilen bu su, 4.781 km açık beton kanalla 40.000 m³ rezervuarı olan biriktirme havuzuna gelmektedir. Santralde yıllık 12.000.000.000 kWh enerji üretilmekte olup, Emet ve Gediz üzerinde enterkonnekte sisteme bağlıdır.

15-Yıl 1962, Çamsan Kerestecilik Sanayi ve Ticaret

Balkan göçmeni olan Delen ailesi, aile büyükleri olan Bekir Delen'in marangozluk sanatından esinlenerek kerestecilik sektörünü faaliyet olarak seçmiştir. Çamsan Kerestecilik Sanayi ve Ticaret, 1962 yılında Kütahya Eski Sanayi Bölgesinde Ş.Yılmaz Delen ve Etem Çanakoğlu ortaklığında kereste fabrikası olarak faaliyete başlamıştır. Üretime başladığı dönemlerde 15 işçi ile çalışarak, aylık ortalama 400 m³ tomruk işleyip, İstanbul piyasasına inşaatlık kereste üretimi yapan bir yapıya sahiptir.

Daha sonraki yıllarda Etem Çanakoğlu'nun ortaklıktan ayrılması ve Ş.Yılmaz Delen'in oğulları Mansur ve Mithat Delen kardeşlerin firma bünyesine katılması ile Çam-San Ağaç Sanayi ve Dış Ticaret Limited Şirketi unvanı ile şirketleşmiştir. Halen, Kütahya Keresteciler Sitesinde 24 çalışanı ve aylık 1,000 m³ tomruk işleme kapasitesi ile faaliyeti devam etmektedir. Gelişen teknolojiyle de uyumlu olarak, inşaatlık kerestenin yanı sıra, ahşap sevk paletleri ve kasaları imalatı da yapmaktadır. Fınnlanmış olarak ISPM-15 standardında ihracata uygun sevk mamulleri de üretebilmektedir.



Araştırma

Kütahya'da Sanayi Devrimleri II



16- Yıl 1966, EÜAŞ Seyitömer Termik Santrali

Ülkemizdeki mevcut fosil ve hidrolik kaynakların elektrik enerjisine dönüştürülmesi amacıyla 1935 yılında özel bir kanunla kurulan Elektrik İşleri Etüt İdaresi (Eİİ) tarafından Kütahya Linyit havzalarında kurulması düşünülen termik santrallerin ilk etüt ve proje çalışmaları yapılmış, kurulacak olan termik santralin fizibilite raporları ve proje çalışmaları 1966 yılında tamamlanmıştır.

1984,1993,2001 yıllarındaki yeniden yapılanmalar sonrasında, Türkiye Elektrik Üretim-İletim A.Ş. Genel Müdürlüğü Bakanlar Kurulu'nun 05.02.2001 tarih ve 2011/2026 sayılı kararı ile, Türkiye Elektrik İletim A.Ş. (TEİAŞ), Elektrik Üretim A.Ş. (EÜAŞ), Türkiye Elektrik Ticaret ve Taahhüt A.Ş.(TETTAŞ) unvanlı üç ayrı İktisadi Devlet Teşekkülü şeklinde yeniden teşkilatlandırılmıştır.

Seyitömer Havzasında istihsal edilen ticari değeri bulunmayan düşük kaliteli linyit rezervlerinin değerlendirilmesi amacıyla tesis edilmiştir. 1973 yılında birinci ünite, 1974 yılında ikinci ünite, 1977 yılında üçüncü ünite, 1989 yılında dördüncü ünite üretime geçmiştir. Kütahya'nın 28 km kuzeybatısında Seyitömer bölgesinde TKİ tesisleri ile entegre olarak her biri 150 MW gücünde, 4 üniteden oluşan toplam 600 MW enerji üretim kapasitesine sahiptir. Santral ünitelerinin her biri yıllık 975 Milyon kWh üretim kapasitesine sahip olup, toplam yıllık üretim kapasitesi 3.9 Milyar kWh'dır. Üretilen bu enerji Türkiye elektrik üretiminin % 4.6'sını karşılamaktadır. Santralde nominal elektrik üretiminin sağlanması için yılda 5.850 milyon ton kömür ve Enne Barajı'ndan üretim hattı ile temin edilen kWh başına 2.5 litre su kullanılmaktadır. 1990 yılında devreye giren 'curufu ve kireçli atık sular arıtma tesisleri' su kirliliğini önlemektedir.

EÜAŞ Seyitömer Termik Santralinde 17 mühendis, 71 idari, 3 teknisyen, 698 işçi olmak üzere toplam 769 personel istihdam edilmektedir.

17-Yıl 1967, Altinkaya Un Fabrikası

Altinkaya Un Fabrikası Kolektif Şirketi, 1967 yılında Cemil-Halil Altinkaya tarafından kurulmuştur. Aslında fabrikanın kuruluşu, 1928 yılında babaları Celal Altinkaya tarafından

Kütahya Sazak mevkinde kurulan Aksu Un Değirmeni'nin devamı olarak kurulmasına dayanır.

Kütahya'da taşlı öğütmeden valsli öğütmeye geçilen, yani eski üretim sisteminden modern sisteme geçen ilk un fabrikasıdır. Aksu'dan türbin vasıtasıyla elektrik enerjisini elde eden tesis, Aksu ile beraber 1964 yılında Kütahya Belediyesi tarafından evlere su verilmek üzere istimlak edilmiştir. Bunun üzerine şu anki Tavşanlı Yolu üzerinde bulunan fabrika inşa edilerek, 1967 yılında tekrar faaliyetine başlamıştır. Halen üçüncü kuşak olan Ahmet Altinkaya tarafından işletilmekte olan fabrika, 4100 metrekaare arazi üzerine kurulu alanda faaliyet göstermektedir. Yıllık 29.232 ton buğday işlenmekte ve 22.272 ton un ile 5.568 ton kepek razmol üretimi yapılmakta olan fabrikada 22 personel çalışmaktadır.

18- Yıl 1970, Kütahya Porselen

70'lerde kurulan ve o dönemin popüler işletme modeli "halk sektörü" anlayışıyla işletilen Kütahya Porselen, banka destekli, halk ortaklı bir şirket olarak kurulmuştur. Bankaların desteğini çekmesinin ardından 1984 yılında, Kütahya Porselen'in % 75 hissesi Nafi Güral ve ailesi tarafından devralınmıştır.

Bugün % 75'i aileye ait olan şirketin % 25'i halka açık olup borsada işlem görmektedir.Özelleştirme sonrasında, Güral ailesi tarafından yatırım ve finansman yapısı yeniden şekillendirilen Kütahya Porselen, hızla büyümeye ve gelişmeye başladı. Şirkete hakim olan yeni yönetim felsefesi ile markanın tasarım alt yapısı güçlendirilmiş, Ar-Ge ve Ür-Ge'ye büyük önem verilmeye başlanmıştır. Bu değişim Kütahya Porselen'i yalnızca ülkenin değil, dünyanın da en önemli porselen üreticilerinden birisi haline getirmiştir. Günümüzde Kütahya Porselen, 160 bin metrekaarelik kapalı alanıyla, altı fabrikada üretim yapan bir sanayi devine dönüşmüştür.

Yıllık 50 milyon parçalık üretim kapasitesi ve 150'ye yakın desen alternatifleriyle Avrupa'nın en büyük üç üreticisinden biridir. Dünya çapında 52 ülke ve 114 noktaya ihracat gerçekleştiren Kütahya Porselen 5 kıtada varlığını sürdürmektedir.



Türkiye'de de sayıları giderek artmakta olan mağazaları ve ürünlerinin sunulduğu 6 bin satış noktasıyla tüketicileriyle buluşmaktadır.

19-Yıl 1970, Evliya Çelebi Çini

1970 yılında Ahmet ASALI tarafından kurulmuştur. Evami seramik ve suvar çini üretimlerini ülkenin her yöresine göndermektedir. Yeni desen ve çini araştırmalarını sürdürmektedir. 10 bin m² alanda faaliyet gösteren fabrikanın en önemli çalışma alanı camilerdeki mihrap, mimber, sütun, kürsüye, süsleme gibi çini sanatı işleridir.

20- Yıl 1972, Gimsan Gediz İplik ve Mensucat A.Ş.

1970 yılında yaşanan Gediz depreminden sonra yurt dışında çalışmak üzere gönderilmiş bulunan Gediz ve köylerinden işçilerin tasarruflarını değerlendirmek ve deprem sebebiyle yörede büyük ölçüde azalmış bulunan istihdam hacmini artırmak amacıyla 1972 yılında Gediz Dainler mevkiinde kurulmuştur.

28.416 iğlik (pamuk eğirme-bükme aparatı) ilk iplik fabrikası 1976 yılında üretime geçmiştir. 1979 yılında katlı iplik üretimine, 1983 yılında örgü kumaş ve 1986 yılında da Open End iplik üretimine geçilmiştir. 2000 yılı itibari ile 19.092 iğlik karde iplik tesisi, 16.320 iğlik penye iplik tesisi, 2064 rotorlu Open End iplik tesisi ve 49 adet yuvarlak örme makinesi tesisleri üretime devam etmektedir. GİMSAN A.Ş. 'de 7 mühendis, 18 idari, 4 teknisyen, 391 işçi olmak üzere toplam 420 personel çalışmaktadır.

Geçtiğimiz yıllarda satılarak el değiştiren şirketin, merkezi İstanbul'da, Gediz'de ise şubesi bulunuyor.

21-Yıl 1973, Hatipoğlu Güneş Kiremit

1973 yılında kurulan ve 38.556 m² açık alan, 10.642 m² kapalı alana sahip Hatipoğlu Güneş Kiremit fabrikasında, tabii ve suni kurutma sistemleriyle kiremit üretilmektedir.

Günümüzün yeni teknolojilerine uyum sağlamaya çalışarak, yenilikleri takip eden, çalışanların eğitimine ve kaliteli üretime önem veren firma TS EN 1304 belgesine sahiptir. Üretilmekte olan Mahya, Marsilya, Valensiya, Akdeniz ve Osmanlı kiremitleri, kurulmuş olan AR-GE laboratuvarında düzenli olarak deneylerden geçerek, sonuç raporları TSE tarafından değerlendirilmektedir. Ayrıca paketlenmiş ve silikonlu olarak müşteri talebine göre ürünler hazırlanmaktadır.

Geniş bir bayi ağı ile ürünlerini müşterilerine ulaştıran fabrikanın yaklaşık 150 kişi çalışanı bulunmakta olup, 5.775.000 adet yıllık üretim kapasitesine sahiptir.

22- Yıl 1976, Kümaş Kütahya Manyezit İşletmeleri A.Ş.

Kümaş, Eskişehir-Bilecik-Kütahya üçgeninde yer alan manyezit cevherlerinin değerlendirilerek, Türkiye ekonomisine kazandırılması amacıyla, 1972 yılında Etibank'ın %45'lik sermaye katılımıyla halka açık bir anonim şirket olarak kurulmuştur. 1979 yılında yapılan sermaye artırımında Etibank hisselerinin %99,5'e ulaşması sonucunda "KİT" olmuş ve 1984 yılında da Çitosan'ın bünyesine katılmıştır. 1995 yılı Ekim ayında % 99,7 kamu payının Zeytinoğlu Holding tarafından satın alınmasıyla özelleştirilmiştir.

Kümaş'ın manyezit cevheri rezervi yaklaşık 110 milyon, dolomit cevher rezervi ise 95 milyon tondur. Türkiye manyezit ham cevheri üretiminde dünyanın üçüncü sırasındadır. Kümaş, yıllık olarak 700 bin ton ham cevheri işleyerek ürün haline getirmektedir. İlerideki kapasite artışları da dikkate alındığında Kümaş'ın şimdiki manyezit ham cevheri rezervi 100 yılın üzerinde yetecek durumdadır.

Doğal manyezit cevherinden ilk sinter manyezit üretimini 1976 yılı sonunda gerçekleştiren KÜMAŞ, 1980'li yılların başında kapasitesini 185.000 ton/yıl'a çıkarmıştır. 1990 yılında tamamlanan yatırımlar sonrasında, doğal manyezit cevherinden sinter manyezit, bazik refrakter tuğla ve harç üreten entegre bir kuruluş haline gelmiştir.

1996-2010 yılları arasında 96 milyon USD'ye ulaşan yatırımlar yapmış, Türkiye'de ilk defa ergitilmiş magnezya üretmiştir.

2011 yılı ortalarında alınan Tavşanlı'daki Bommağ Tesislerinin Kümaş bünyesine katılmasıyla; 235.000 ton Kalsine ve Sinter Manyezit ile Dolomit, 17.500 ton Ergitilmiş Magnezya, 93.000 ton Refrakter Tuğla, 40.000 ton Refrakter Harç üretim kapasitelerine ulaşmıştır.

Üretilen demir-çelik, çimento, kireç, cam, refrakter ve demir dışı metaller sanayindeki fırınlarda kullanılan ürünleri, % 50'si elliden fazla ülkeye ihraç etmektedir. 2010 yılında yapmış olduğu ciro ile Türkiye'nin ilk 500 şirketi arasında 384. sırada yer almıştır.

TS-EN-ISO-9001 Kalite ve TS-EN-ISO-14001 Çevre Yönetim Sistemi belgelerine sahip olan fabrikanın 604 çalışanı bulunmaktadır.



BOR'LA ÇALIŞAN OTOMOBİL ÜRETİLDİ

Dünya bor rezervinin yüzde 70'inden fazlasına sahip olan Türkiye, bor üzerine gerçekleştirdiği çalışmalara hız verdi. Son dönemde başarıya ulaşan bor projeleri Türkiye'yi boru aktif olarak kullanan ülke statüsüne taşıyacak.

Ulusal Bor Araştırma Enstitüsü ve TÜBİTAK, borla çalışan araba üretmeyi başardı. "Sodyum Borhidrürü Yakıt Pili" aracının test sürüşünü Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün, gerçekleştirdi.

Bakan Ergün; amacımız "Türkiye'yi, teknolojiyi takip eden değil, belirleyen bir ülke haline getirmektir." diyerek, otomotiv sektörüne yönelik çalışmaların başında, yerli bir otomobil markası oluşturmak geldiğini belirtti. İçten yanmalı motor teknolojileriyle birlikte, Bakanlık tarafından yeni nesil teknolojilere, bu alandaki çalışmalara da ayrı bir önem ve destek verildiğini, borun savunma sanayinde de kullanılabileceğini ifade etti.

TÜBİTAK ve Ulusal Bor Araştırma Enstitüsü'nün ortaklaşa gerçekleştirdiği bor madeni ile çalışan aracın uygun yakıt depolama, gaz yıkama, hidrojen üretim reaktörünün tasarımı ve üretim katalizörlerinin sentezi yapıldı. Üretilen katalizör proje kapsamında özel olarak sentezlendi. Başlangıç anından itibaren 3 dakika içinde tam kapasitede gaz üretimine başlayan sistemde, üretilen gaz 3 kw'lık yakıt pilini sürekli olarak çalıştırabilmekte. 3 kw'lık yakıt pili sistemi proje kapsamında özel olarak tasarlandı.



HIZI SAATTE 100 KM.

Tamamen yerli yapım olarak gerçekleştirilen araç içerisinde 20 beygirlik elektrik motoru bulunuyor. Proje için özel olarak yaptırılan tamamen yerli motor ile aracın maksimum hızı 80 km/saat ve menzili 100 km olarak ölçüldü. Araç 1 kilogram borhidrür ile 35 kilometre yol gidebiliyor.



Günümüz elektrikli araçlarda kullanılan lityum iyon piller araç içerisinde fazla yer kaplıyor ve hacmine göre düşük verimde enerji sağlıyor. Yapılan araştırmalar bor kullanılan yakıt pillerinin mevcut pillere nazaran birçok avantajı olduğunu gösteriyor. Bor içerikli pillerdeki verimliliğin oldukça yüksek değerlerde olması, elektrik üretim sürecinde hareketli hiçbir parça bulunmaması nedeniyle gayet sessiz çalışması, düşük hacimli ve uzun ömürlü olması ve motorlardaki gaz emisyonlarının da oldukça düşük olması diğer pillere göre bor yakıtlı pillerin avantajını ortaya koyuyor.

Dünyada hibrit arabalara olan ilginin gittikçe artması Türkiye'yi de konu ile ilgili harekete geçirdi. Dünyadaki gelişmelere paralel olarak, elektrikli ve hibrit elektrikli araçlar gibi, alternatif yakıt teknolojileri kullanan araçların üretilmesine ilişkin çalışmalara önemli destekler veriliyor.

20 MİLYAR DOLARLIK PİYASA OLUŞTURULACAK

Dünya üzerinde gittikçe tükenen fosil yakıtların enerji üretiminde kullanılmalarının neden olduğu olumsuz çevresel etkilere karşı, yeni ve temiz enerji üretim kaynağı olarak ortaya çıkan yakıt pilleri, son yıllarda üzerinde yoğun olarak çalışılan alternatif teknolojilerden biri olarak biliniyor.

Yüksek verimde çalışan enerji dönüşüm sistemleri olan yakıt pillerinin çalışma prensibinde, hidrojenin kimyasal enerjisinden doğrudan elektrik enerjisi üretiliyor. Yakıt pilleri, sessiz olmaları, çevre ve gürültü kirliliğine neden olmamaları, hareketli parça içermemeleri ve fosil yakıtlardan daha yüksek dönüşüm elde edebilmeleri gibi avantajlara sahip olduğu için çokça tercih ediliyor.

Yakıt pili piyasasının büyüklüğünün gelecek birkaç yıl içerisinde 1-2 milyar dolara, gelecek on yıl içerisinde ise (araç uygulamalarının yaygınlaşması ile) 20 milyar dolara kadar çıkması bekleniyor.

BOR KATKILI ÇİMENTO ÜRETİMİ İÇİN TESİS KURULACAK

Ulusal Bor Araştırma Enstitüsü (BOREN) tarafından geliştirilen bor katkılı çimento ticarileşiyor. Türkiye'de bor madeni rezervinin yüzde 70'inin bulunduğu Kütahya'nın Emet ilçesinde, bor katkılı çimento üretimi için tesis kurulacak.



Emet Belediyesi Konferans Salonunda, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı koordinasyonuyla, ilgili kamu kuruluş temsilcileri ve vatandaşların katılımıyla Çevresel Etki Değerlendirme (ÇED) ve Halkı Bilgilendirme Toplantısı yapılarak kamuoyuna da bilgi verildi.

Toplantıda, proje hakkında bilgi veren Borçim Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Yıldırım, Kütahya'nın Emet ilçesinde, bor katkılı çimento üretimi için bir tesis kurulacağını, bu fabrikada yaklaşık 1000 işçinin istihdam edileceğini ve bu işçilerin büyük bölümünün Emet'te yaşayan kişilerden seçileceğini belirtti.

Yıldırım, ÇED sürecinin tamamlanmasıyla zaman kaybetmeden inşaatla başlayacaklarını dile getirerek, "Artık eskisi gibi çimento fabrikaları çevreye zarar vermiyor. Son teknolojiyle çalışacağız ve çıkacak tozu torba filtreleme sistemiyle engelleyeceğiz" dedi.

Mehmet Ali Yıldırım, bu işe tek başına soyunduklarını belirtirken, yerli ve yabancı firmalarla ortaklık konusunda görüşmelerin sürdüğünü de sözlerine ekledi.

Borçim Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Prof. Dr. Devrim Erbil ise, söz konusu projeden büyük bir heyecan duyduğunu belirtirken, "Bir süre Çimsa'ya sanat danışmanlığı yaptım ve bu süreçte çimento ile sanat arasındaki bağlantıyı tespit ettim. Emet'te de mevcut olan sanat merkezini daha da geliştireceğim" dedi.



TOKİ, SİMAV'LI DEPREMZEDELERİN KONUTLARINI 6 AYDA TAMAMLADI

Başbakanlık Toplu Konut İdaresi (TOKİ), Kütahya Simav'da 19 Mayıs 2011 tarihinde meydana gelen 5,9 büyüklüğündeki depremin yalarını sardı.

TOKİ'nin deprem sonrasında başlayarak altı ayda tamamladığı afet konutlarının kuraları Simav'da düzenlenen törenle çekildi ve konutların hak sahiplerine teslimi başladı. Simav'daki depremzedeler kalıcı konutlara kavuşturuldu.

TOKİ, acil barınma ihtiyacının yanı sıra depremde hasar gören sosyal donatıları da tamamlıyor. İdare, Simav'da ve komşu ilçelerde deprem afetinden ağır hasar gören ya da yıkılan yapılar yerine depreme yanıklı yapılar inşa ediyor.

Bu kapsamda; bir adet Hükümet Konağı, bir adet Halk Eğitim Merkezi, yedi ilköğretim okulu, iki adet 32 derslikli, bir adet 16 derslikli lise ile bir adet Kız Meslek Lisesi, bir adet 24 derslikli Endüstri Meslek Lisesi ile beş atölye, beş lise, bir ana okulu, iki ticaret birimi, 14 cami, 200 kişilik pansiyon inşaatları da yapıyor.

TOKİ, son 8 yılda Türkiye'de 31 ilde ve Pakistan'da 19 bin 76 adet afet konutu ve kamu binasının yapımına imza attı.



İYİ YÖNETİCİ TEMEL YETKİNLİKLERİNİ SORGULAR

Rüştü BOZKURT

Dünya Gazetesi Köşe Yazarı
(25.12.2011 / Dünya Gazetesi)

Claudio Fernandez Araoz, başarılı bir yöneticinin özelliklerini anlatırken, birincil yetkinlikleri, sonuç odaklı olma, ekip liderliği, işbirliği ve etkilendirme, stratejik ortaklık diye tanımlıyor. İkincil yetkinlikleri ise ticari odaklılık, değişim liderliği, örgütsel becerileri geliştirme, müşteri odaklılık ve piyasa bilgisi diye sıralıyor.

Bu yazıda, birincil yetkinlikler üzerinde duralım. Ama önce, "yetkinlik" ve "etkinlik" dediğimizde ne anladığımızı açıklamaya çalışalım: Sözlük anlamı ile "yetkinlik, kendine gereken bütünlüğe erişme olarak" tanımlanıyor. İnsanın olabildiğince "mükemmel" ve "kamil" olması onu yetkin kılıyor. "Etkinlik" ise "işleme halinde olan faal" anlamı taşıyor. "Etkinlik" ve "yetkinlik" kavramlarının kapsama alanı genişletildikçe, bileşen ve bağlamların çeşitlenmesi anlam içeriklerini de değiştiriyor.

Bir basamak daha yukarı çıkacak olursak, yetkin insan, aynı zamanda "hüner sahibi" insandır. Bizimle aynı işi dünya genelinde "en iyi yapanlar" düzeyinde iş yapabilme yeteneği, bilgi, beceri ve uygulama ustalığı "hünerli olma" diye tanımlanıyor. Rekabet gücü yaratabilmemiz için "hüneri" aşarak "yaratıcı olmak" gerekiyor. Yaratıcılık da, ancak "hünere akıl katarak" ve yapılan işin "değerini" yükselterek mümkün.

Başarılı yöneticinin sahip olması gereken 4 temel yetkinlikle ilgili değerlendirmeleri kısaca paylaşalım.

Aşırı ve noksan değerlendirme

1. Sonuç odaklı olma: Bir yöneticinin sonuç odaklı olması ile vizyon sahibi olması arasında sıkı bir bağ var. Vizyon kavramı, varlık nedeni olan bir ideal ile yaratmak istenen sonuç gibi iki temel bileşenden oluşur. Bir lider, yaratmak istediği sonucu tanımlayamıyor ve betimleyemiyorsa onu belirleyemez de.

Etkin bir yönetici, farklı seçimlere sahip olmalı ve gelecek inşa etme iddiası taşımalı.

Araoz'un de işaret ettiği gibi, sonuç odaklı yöneticiliğin zayıf yanını, işleri iyi ya da kötü yapma ile kendini sınırlamadır. Sonuç odaklı olmanın ortalarında bulunma, eski deyimle vasatlık, hedefleri tutturma anlamına geliyor. Gerçek anlamda sonuç odaklı olma ise hedef ve sonuçları sürekli geliştirerek, birikim yeteneğini güven altına almayı gerektiriyor.

Temel değişmezlerden biri olan "aşırı ve noksan değerlendirme ilkesi" bağlamında sonuç odaklı olmayı ele aldığımızda; en

önemli tehlike, "...avucumun içine ne koyuyorsun" algısına kendini kaptırmadır. Sadece yaratılan sonuçlara dayalı aşırı değerlendirilmiş bir algı, sonuç levhasına bakarak futbol maçı anlatmayla eş düzey bir tutumdur. Bir yönetici, "sonuç-süreç odaklı olma" arasında bir denge kuramıyorsa, sürdürülebilirliği güven altına alamaz.

Özellikle bizim gibi gelişmekte olan ülkelerde, sonuçlara aşırı abanırken, süreçlerin arka plana itilmesi, aşırı değerlendirilmiş pragmatizm hastalığı yaratır. Bu tutum bizi, dünyayı anlamamızın temelini oluşturan varsayımlara dayalı bir zihni modelle tahminler yapma anlamına gelen bilimsel yaklaşımdan uzaklaştırır. Uzaklaşma, kaynakların bir önceliğe göre kullanılması olan plan anlayışını da arka plana iter. Son çözümlemede fiziki sermaye, insan kaynağı ve teknoloji israf edilir.

2. "Ekip liderliği": İnsan odaklı iş yapmanın temelinde, çok farklı kültüre, anlayışa, iş yapma tarzına sahip insanlarla "ortak iş" yapabilme var. Başarılı bir iş yöneticisinin önemli yetkinliklerinden biri de "ekip oluşturma"dır. Bir akıl ne kadar büyük olursa olsun, iki akıldan küçüktür. Eğer bugün bütün dünya "yönetişim" kavramını öne çıkarıyorsa bunun nedeni, çok odaklı üretim olgusunun yaygınlaşması ve çok kültürlü yönetimin bir gerek şart haline gelmesidir.

"Arkadaş olan ekibi" arkasına almayan bir yönetici, kendini medya pazarlarına nasıl sunarsa sunsun, son tahlilde fiziki sermaye, insan kaynağı ve teknolojiyi etkin kullanamaz ve israfa yol açar.

Araoz'e göre ekip liderliğinin zayıf olanlar "ekip için hedef koymaya" odaklanır. Ortalama olanlar "verimli bir ekip" kurmaya çalışır. Güçlü olanlar da "üstün bir performans gösterecek ekipler" oluşturma peşindedir.

3. "İşbirliği ve etkleme": Üretim, emek-sermaye ekseninden yaratıcı-girişimcilik ve yaratıcı-yenilik eksenine kayıyor. Bu demektir ki, üretimde "alın teri görece gerilirken, akıl teri öne çıkıyor". Akıl terine dayalı bir üretim, yönetimleri ve yöneticileri, yakın mesai arkadaşları kadar işiyle dolaylı ilişkisi bulunan insanların birikimlerinden sonuna kadar yararlanmayı gerektirir. Çağımızın çok temel eğilimi, bilgi ile iletişimin, iletişimle ile yönetimin iç içe geçmesidir. Bu nedenle "bilişim" ve "yönetişim" kavramları günlük yaşamlarımıza da yön vermektedir.

Çağımız hızla bir "kent uygarlığına" dönüşüyor. Kentler bizi belli alanlara topluyor, yakınlaştırıyor ama, aynı zamanda yarıştırıyor. Yeni rekabet olgusu, "ölçek ekonomisinin erişilebilirliği ile küçük ve orta ölçek yapının esneklik ve hızını dengeleme becerisi" gerektiriyor. Bu denge, "yan sanayi olmadan tam sanayi olmaz" anlatımını haklı çıkarıyor. Bir başka anlatımla "işbirliği" olmaksızın başarıya ulaşmak mümkün olmuyor.

Etkin bir yönetici, doğrudan ve dolaylı ilişkide olduğu herkes üzerinde saygı uyandıran ve ilham veren öze sahip olmalı. Yönetici, insanları etkileyebilmeli...

Fark yaratmalı.

4. Stratejik odaklılık: Strateji kavramı "fark yaratacak" "yol ve yordamı" bulmayı açıklar. Rakiplerimizden bir adım ileride olma, bizimle ilgili "net bilgi sahibi" olmayı, fiziki sermaye, insan kaynağı ve teknoloji arasında "etkin koordinasyonu" ve belli iş alanlarına "odaklanmayı" gerektirir.

Stratejik düşünmeyi çürüten ve kokuşturan eğilim, sonuç odaklı olmaya aşırı değer vererek, uzun dönemli düşünmeyi arka plana itme ya da hiç dikkate almamaktır.

Stratejik düşünme, günceli aşarak, uzun soluklu geleceğe bakmadır.

Stratejik düşünme, kendi sorumluluk alanlarımız dışında olup bitenlere yakın ilgi, dolaylı etkileri hesaplama sorumluluğudur.

Stratejik düşünme, indirgenmiş bakış açısını aşarak, işimizin bileşen ve bağlarını bütün olarak ele alan geniş ufuklu büyük resmi görebilmedir.

Stratejik düşünme, alışkanlıkla yönetmeyi aşarak, analizle yönetim yapan kuram ve araçlara sahip olmadır.

Bu yazıya ilham veren Araoz'un kitabını paylaşmak için bir yönetici dostumla sabah kahvaltısında buluştuk. Çekirdek yetkinlikleri kendisine anlattıktan sonra, ülkemiz özelinde "kötü örnekler" üzerinde durduk.

Ülkemizde yönetici yetkinlikleri açısından en önemli sakıncanın işiyle ilgili "net bilgi" arayışının yetersizliğinin olduğu kanısında birleştik... Örneğin, kentler kendilerini tanıtırken, lehte olan göstergeleri abarttıkları halde, aleyhte olanları saklıyor. Öne çıkan kentlerimizin yöneticileri kentlerinin ihracatlarını tartıştıkları kadar, neden ithalatı tartışmadığını, bunun hangi sosyo psikolojik etkilere kaynaklandığını açıklamak gerekiyor.

İşyeri yönetimlerini net bilgiye ulaştıracak "dinamik bir envanter" sahibi olup olmadıklarını bilemiyoruz...

Yöneticiler atanırken, "bilgi düzeyi", "insani davranış", "temsil etme özelliği" vb. ne gibi ölçülerin kullanıldığına ilişkin bilgilere ulaşamıyoruz.

Asıl önemlisi, işyerlerimizin geçmişlerini nesnel bir biçimde sorgulama alışkanlıklarının olması gerektiği kadar gelişmiş olmaması.

Dünya sınırlı şeffaflıktan sınırsız şeffaflığa hızla kayarken "kol kırılır yen içinde kalır" algısı çok önemli iş örgütlerimiz tarafından bile aşılamıyor...

KÜTAHYA TERMAL TURİZM YATIRIMCILARI TARAFINDAN KEŞFEDİLMİYİ BEKLİYOR

Hazırlayan : M.Haluk AKSU

Kütahya, Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından yedisi Turizm Merkezi ilan edilen on adet termal turizm bölgesine sahip.

Ege Bölgesinin en yüksek dağı olan Murat Dağı'nın zirvesindeki muhteşem ormanların arasında, karpuz çatlatan soğuk sularla yan yana bir termal merkez olan Murat Dağı Termal Merkezi ve ovasında Gediz Ilıcası; ormanların arasında kalan ve dinlendirici atmosferiyle Kütahyalılar tarafından sefalık olarak anılan İstanbul-Antalya Yolu üzerindeki Ilıca; Kirazlıyayla eteklerinde kurulan ve bol oksijenli temiz havasıyla kent merkezine 16km mesafesi bulunan şifalık Yoncalı; sularının sıcaklığı nedeniyle jeo-termal enerji kaynağı olarak kullanılan, sera ve konut ısıtmasının termal sularla yapıldığı Simav; bor ve termal su hazinesine sahip Emet ve yanı başında Hisarcık Esire; leblebisiyle meşhur termal merkez Tavşanlı Göbel ve daha niceleri...

Tüm bu termal sahaları yazı dizimizde yazmak üzere bu sayımızda şifalık Yoncalı'dan ve orada bulunan termal tesislerden bahsedeceğiz, buraya ait efsaneleri de seyahatname bölümümüzde okuyabilirsiniz.



YONCALI

800 yıllık geçmişle Osmanlı Devleti'nden bile daha eski olan Tarihi Hamam ve Cami, son restorasyona kadar yöre halkı ve gelen turistler tarafından şifa kaynağı olarak kullanılmaktaydı.

Yoncalı'da konaklayabileceğiniz 13 termal otel, motel ve pansiyonla birlikte, 11 hamam ve havuz bulunuyor. Ayrıca bu sayıya dahil olmayan çok sayıda aile hamamı da gelen misafirlerine hizmet vermeye devam ediyor.

Yoncalı termal suyunun kaynak çıkış sıcaklığı 40-44 derece ve banyo ile içme kürleri şeklinde uygulanması tavsiye ediliyor. 23 radyoaktif element içeren ve radyoaktivite oranı yüksek olan suyun sıcaklığı vücut sıcaklığına yakın olduğu için soğuk su kullanılarak ılıklaştırılması gerekmiyor. Bu da, suda bulunan minerallerin oranlarını kaybetmeden ve bozulmadan vücutla temas etmesini sağlıyor.

Yoncalı termal suyu, romatizma, kronik bel ağrısı, eklem rahatsızlıkları, yumuşak doku rahatsızlıkları, ortopedik operasyonlar, beyin ve sinir cerrahisi sonrası uzun süreli hareketsiz kalma durumlarında, nörolojik rahatsızlıklarda, genel stres bozukluklarında ve spor yaralanmalarında tamamlayıcı tedavi unsuru olarak kullanılabilir; böbrek, karaciğer ve prostat rahatsızlıklarında ve kadın hastalıklarında iyileştirici özelliği bulunuyor. Dinçlik, moral aşıladığı ve cilde olan olumlu etkilerinden dolayı gençlik suyu olarak nitelendirilen Yoncalı termal suyu, işletmecilerin tabiriyle söyleyecek olursak, "cildi pamuk helva gibi yapıyor".

Son derece temiz olan havası nedeniyle nefes darlığı ve astım hastaları tarafından tercih edilen Yoncalı'nın yakınlarında üretilen köy domatesi, Kirazlıyayla'nın kirazı ve çileği bölgede meşhur.

Romatizmal hastalıkların ortaya çıktığı kış dönemleri termal turizm için yoğun dönem olarak biliniyor. Bunun yanında temiz havasıyla Yoncalı, yaz döneminde de oldukça rağbet görüyor.

Kütahya Kent Konseyi ile Yoncalı'daki tesislerin yetkilileri, Yoncalı'nın ülkemiz termal ve sağlık turizminden hakettiği ölçüde pay alabilmesi için sürekli toplantılar düzenliyor ve Yoncalı'nın tanıtımı için çalışmalar yapıyor. Bu amaçla logosu hazırlanan, kendine ait bir web sitesi olan ve çeşitli tabelalarla yönlendirmeler yapılan Yoncalı, işletmecilerinin gayretli çalışmaları sonunda hak ettiği ilgiyi görmeyi bekliyor.



www.yoncalikapliclari.org



- Kapalı ve Açık Yüzme Havuzları.
- Fitness Center
- Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Merkezi.
- Klasik Türk Hamamı
- Fizik Tedavi Birimleri.
- 300 Kişilik Kapalı Restoran.
- Romatizmal Hastalıklar Havuzu.
- Parafin, Çamur ve Bitki Banyoları.
- 150 Kişilik Özel Yemek ve Konferans Salonu.

Tavşanlı yolu 16. km Yoncalı / KÜTAHYA

REZERVASYON
www.yoncalitermalotel.com.tr

(274) 249 44 44
(274) 249 44 00

(274) 249 42 00
(274) 249 44 02

yoncalı
termal

BERBEROĞLU İNŞAAT

**KONUT, İŞYERİ, FABRİKA BİNALARI
DEPOLAMA HİZMETLERİ
İNŞAAT VE SATIŞTA HİZMETİNİZDEYİZ...**

BERBEROĞLU İNŞAAT SAN. VE GAYRİMENKUL TİC. LTD. ŞTİ.

ESREK SULTAN İŞHANI KAT:2 NO:48 KÜTAHYA

TEL: 0 (274) 216 18 20

YONCALI FİZİK TEDAVİ VE REHABİLİTASYON HASTANESİ

www.yoncalihastanesi.gov.tr

Termal sularla tedavi etmeyi amaçlayan ve fizik tedavi alanında uzmanlaşmış, Türkiye'deki iki hastaneden biri. Termal suların tedavi edici etkisi kullanılarak iskelet, kas ve sinir sistemi hastalıkları, travma, kırık, çıkık sekelleri rehabilitasyonu, osteoporoz (kemik erimesi) tedavileri yapılıyor. 210 yatak kapasiteli ve yoğun hasta talebi bulunan hastane kent merkezindeki Semt Polikliniği ve Ayakta Tedavi merkezi ile talebe karşılık vermeye çalışıyor. Yatarak tedavi gören hasta sayısı yıllık 5.000 ve bunların %2'sini yurtdışı hastaları oluşturuyor.



Tel : 0274 249 41 80
Faks : 0274 249 41 85
E-posta : bilgiislemler@yoncalihastanesi.gov.tr



Termal Turizm ve sağlık alanında hedefleri olan, yenilikçi fikirleri olan ve bu fikirlerini yatırıma dönüştürmeyi düşünen bütün yatırımcı ve girişimcilerimizi Yoncalı Kaplıcalarımıza davet ediyoruz. Biz Hastane olarak böyle bir düşüncesi olan yatırımcılarımıza elimizden geldiğince ve özellikle uzmanlık alanımızla ilgili gerekli destekleri vereceğimizi belirtmek istiyoruz.

NEHİR THERMAL HOTEL & SPA YONCALI

www.nehirthermal.com

Otelde Spa Merkezi, Türk Hamamı, Özel Aile Banyoları, Sauna, Buhar Odası, Tuz Odası, Havuz ve Fitness Center ve 120 kişilik geniş ve 20 kişilik VIP toplantı salonları bulunuyor. Restoranda talep üzerine yöresel yemekler de veriliyor. Junior Suit ve Suit Odalarda Jakuzi bulunuyor. Canlı müziğin olduğu otelde bayi toplantısı, kutlama yemekleri gibi özel organizasyonlar düzenlenebiliyor. 10 çeşit masaj uygulanan otelin öne çıkan masaj hizmetleri kese kahve köpüğü ve ısı battaniyesi masajları.

Kese kahve köpüğü masajı: Bu masajı Ege Bölgesinde uygulayan tek yer. Kese yapıldıktan sonra vücuttaki ölü hücreler atılıyor ve vücudun nefes alması sağlanıyor. Türk kahvesi "peeling"i uygulandıktan sonra da köpüklenip duruluyor. Bu masaj cildi yumuşak tutuyor, güzelleştiriyor ve bayanlarda selülit önüyor.

Isı battaniyesi masajı: Özel çamur vücuda komple uygulandıktan sonra sıcaklığı 60 dereceye kadar çıkan ısı battaniyesine sarılan kişi yarım saat kadar bu şekilde

Tel : 0274 249 47 47 Oda Sayısı : 62
Faks : 0274 249 47 45 Yoğunluk Oranı : %65-70
E-posta : info@nehirthermal.com

bekletiliyor. Bu uygulama kireçlenme, ağrı ve ödemlere iyi geliyor.

Tuz Odası: Solunum yoluyla yarım saatlik kürler şeklinde uygulanıyor. Yakında zamanda hizmete açılması planlanan tuz odası, astım, bronşit ve nefes darlığı hastalıklarına iyi geliyor ve özellikle sigara kullanan müşteriler etkisini beş dakika içinde görmeye başlıyor.





ÖZEL
İNDİRİM KUPONU
TÜM HİZMETLERİMİZDE

İNDİRİM
%25



www.nehirthermal.com

Tel : 0274 249 4747
Tavşanlı Karayolu 16. Km.
Yoncalı / KÜTAHYA

Bay - BAYAN AYRI MESCİT

AĞIK TERMAL HAVUZ, JİMNASTİK SALONU,

Buhar ve Masaj Odaları,

Bay - BAYAN AYRI TÜRK HAMAMLARI, SAUNALAR,

Nehir Thermal Hotel & Spa



KÜTAHYA'DA
EZBER BOZUYORUZ

TERMAL OTELCİLİK ANLAYIŞINDA

NEHIR
HOTEL & SPA



YONCALI



Sektör Termal

YONCALI ÖZ-İLGİ ENGELLİLER BAKIM MERKEZİ

www.ozilgi.com

144 engelliye hizmet verilen merkez, termal bir bölge içinde olduğu için fiziksel engellilerin bu sulardan faydalanması sağlanıyor. Doktorun uygun gördüğü engelliler, fizyoterapist eşliğinde bu sulardan yararlanıyor. 2 doktor, 2 fizyoterapist, 1 psikolog, 2 sosyal hizmet uzmanı ve 1 çocuk gelişim uzmanının bulunduğu merkezde 68 sağlık personeli ve hastabakıcı ile 9 yan hizmetler olmak üzere toplam 85 kişi çalışıyor. Maddi durumu yeterli olmayan üyelerin ücretlerinin bir kısmını devlet karşılıyor.

Tel : 0274 249 47 40 Yatak Sayısı : 251
Faks : 0274 249 47 41 Ücret: 1.250 TL – 1.500 TL
E-posta : oz-ilgi@hotmail.com (yıllık)



YONCALI MERCAN TERMAL OTEL

www.mercantermal.com

Otelin en büyük özelliği aile banyolarında bulunan büyük havuzların küçük bir versiyonunun odalarda da bulunması. İki katlı olarak tasarlanan odaların üst katında yatak odası ve havuzlu banyo bulunuyor. Alt katı ise Amerikan mutfak ve oturma odası olarak hazırlanmış.



Tel: 0274 249 44 22 Oda Sayısı : 24
Faks: 0274 249 44 22 ISO 9001:2008 belgeli
E-posta: bilgi@kemalmercan.com



Otelde konaklamayan misafirlerin de kullanabildiği aile banyoları bulunuyor.

Yazın yeşil olan bahçesinde bir de havuzu bulunan otel, ailenizle baş başa kalabileceğiniz bir atmosfer sunuyor.

YONCALI HUZUR OTEL

www.huzurtermal.com

Geniş ailelere uygun genişlikte ya da jakuzili odaların da bulunduğu otelin en önemli özelliği, bölgede yıllardır Thai masajı yapılan tek yer olması.

Otelin sahibi ve işletmecisi, 10 yıl yaşadığı boyun ağrısının Bangkok'ta yaptırdığı birkaç seanslık Thai masajıyla düzelmesiyle bunu oteline taşımaya karar verir. Gerekli izinleri aldıktan sonra Thai masajını otelde uygulamaya başlar. Kütahyalılar ve şehir dışından gelen misafirler tarafından oldukça rağbet gören masajın etkisi, termal bir bölgede olması nedeniyle uygulanan kürlerle birlikte oldukça artırıyor.

Tel: 0274 249 41 69 Oda Sayısı : 33 (86 yatak)
Faks: 0274 249 45 88 Yoğunluk Oranı : %50 (düşük sezonda),
E-posta: huzur@huzurtermal.com %70-80 (yoğun sezonlarda)





- 2 kişilik odalar
- 4 kişilik odalar (Yatak odası, oturma odası mutfak)
- 6 kişilik odalar (2 Yatak odası, oturma odası mutfak)
- Tai masaj salonu
- Bütün odalarda termal su.
- Jakuzili odalar.
- 150 kişilik toplantı salonu.



*Huzurlu bir ortam
Keyifli bir tatil...*



Sektör

Termal

YONCALI SEFA THERMAL APART OTEL

www.sefaapart.com

Apart tarzından hoşlananlar için...

Bahçesinde yarı olimpik yüzme havuzu ve odalarda havuz denebilecek büyüklükte duvardan duvara küvetler bulunuyor. Geniş bahçesi ve çocuk oyun parkı bulunan otel, uzun dönem konaklamayı düşünenler için uygun bir alternatif. Önümüzdeki dönemde Yoncalı'ya hizmet verecek bir restoran açılması planlanıyor.

Tel : 0274 249 46 64
Faks : 0274 249 46 65
E-posta : sefaapart@sefaapart.com
Oda Sayısı : 36 (170 yatak)
Yoğunluk Oranı: %90-95 (yoğun sezonlarda)



YONCALI THERMAL OTEL

www.yoncalitermalotel.com.tr

Kür merkezi ve fizik tedavi rehabilitasyon merkezi bulunan otelin kür merkezinde biri yarı olimpik olmak üzere dört yüzme havuzu bulunuyor. Romatizmal hastalıklar havuzu, sauna, jakuzi ve Türk hamamı da bulunan otelde çamur banyosu, bitki banyosu, parafin banyosu, masaj ve fizik tedavi üniteleri mevcut. Otelin en önemli özelliklerinden biri, uzman fizyoterapistler eşliğinde osteopati, balneoterapi ve elektroterapi tedavilerinin uygulanması ve bunun için paket programlarının bulunması.



150 kişilik toplantı salonu, 250 kişilik kapalı ve 1000 kişilik havuz başı restoranı bulunan otelde yemekler Türk ve Fransız mutfağı ağırlıklı. Kahvaltı ve akşam yemekleri açık büfe olarak veriliyor. Talep üzerine yöresel yemekler de hazırlanabiliyor.

Düğün, nişan organizasyonları ve mezuniyet törenleri düzenlenebiliyor.

Kür merkezine aylık üye de olabiliyor. Taş masajı ve Thai masajı uygulamalarına kısa zamanda başlanması planlanıyor.

Tel: 0274 249 44 44 Oda Sayısı : 73 (180 yatak)
Faks: 0274 249 44 01 Yoğunluk Oranı : %40 (düşük sezonda),
E-posta: info@yoncalitermalotel.com.tr %65-70 (yoğun sezonlarda)

YONCALI GÜLPA APART OTEL

www.gulpaapart.com

Fiyatı uygun olan otel, yaz sezonunda gelen sürekli müşterilere sahip. Kış ve bahar sezonunda sporcu kabileleri konaklıyor. Yoncalı'daki hamamlara ve merkezdeki piknik alanına yakın.

İşletmecileri Yoncalı'nın havasının ve suyunun şifasına inanan, yıllardır burada yaşayan insanlar. İşletmecinin şahit olduğu olaylar arasında, yarı felçli olarak gelen kimselerin Yoncalı'da uyguladıkları kürlerden sonra Yoncalı'dan yürüyerek gitmeleri de var. Yoncalı'daki hastaneye de yakın ve hastanede ayakta tedavi gören hastaları işletmesine bekliyor.



Tel: 0274 249 44 44 Oda Sayısı : 73 (180 yatak)
Faks: 0274 249 44 01 Yoğunluk Oranı : %40 (düşük sezonda),
E-posta: info@yoncalitermal.com.tr %65-70 (yoğun sezonlarda)

YONCALI'DAKİ DİĞER KONAKLAMA TESİSLERİ

Ay Pansiyon	0536 219 75 62	Nazar Apart Otel	0274 249 47 10
Çamlık Pansiyon	0274 249 41 34	Şifa Apart Otel	0274 249 47 00
Doğan Apart Otel	0274 249 42 22	Yıldız Pansiyon	0274 249 40 15
İl Özel İdare Köftecioglu	0274 249 42 11		

KÜTAHYA BELEDİYESİ'NİN ENGELSİZ YONCALI PROJESİ

Kütahya Belediyesi Yoncalı için yeni projeler üretiyor. Termal su rezervi zengin olan bu şifa hazinesi için belediyenin hazırladığı 560 dönüm arazi üzerine kurulacak olan Yoncalı Termal Dingin Kent Projesi tamamlandıktan sonra burada Rehabilitasyon Kampüsü, Kür Merkezi, Acil Müdahale Ünitesi, Suni Gölet-Park Alanı, Turizm Tesis Alanları, Termal Merkez ve Aquapark alanı, Meydan-Ticaret-Kültür Merkezi, Aile Pansiyon alanları, Tatil Köyü Alanı, Kongre Merkezi, Isı Transfer Merkezi, Park Alanları, Organize Teknolojik Sera Alanları ve tarım alanı olacak. Yanıbaşında büyük golf alanlarının da yapılması planlanan proje, hem ilimizden hem de ilimiz dışından gelen yatırımcıların iştahını kabartacak büyüklükte.

TURİZM YATIRIMCILARINA VERİLEN DESTEKLER

Ulusal Faaliyet ve Ürün Sınıflaması (NACE Rev. 2) 55, 56 ve 79'da yer alan Oteller ve moteller, Kamp yerleri ve diğer kısa süreli konaklama yerleri, Gençlik hotelleri ve dağ barınakları, Kamp yerleri (karavan alanları dahil), başka yerde sınıflandırılmamış diğer konaklama yerleri, lokantalar, pastaneler vb yerler, seyahat acenteleri ve tur işletmelerinin faaliyetleri; başka yerde sınıflandırılmamış, turistlere yardımcı faaliyetler KOSGEB desteklerinden yararlanabiliyor. Detaylı bilgi KOSGEB Kütahya Hizmet Müdürlüğünden ve www.kosgeb.gov.tr adresinden alınabilir.

Kütahya 3. Gelişmişlik düzeyinde TR33 Bölgesinde yani Orta ve Batı Anadolu'nun en çok teşvik alan bölgesinde yer alıyor. Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Bakanlar Kurulu Kararı Kapsamında Sağlanan Teşvikler kapsamında, Kütahya'da 3 yıldız ve üzeri otel yatırımları ile 100 kişi ve üzeri yurt ve huzurevi yatırımları teşvik kapsamında bulunuyor. Yatırım Teşvik Belgesi alan ve asgari 500 bin TL yatırım yapan yatırımcılar:

- Vergi indirimi
- Sigorta primi işveren desteği
- Yatırım yeri tahsis
- KDV istisnası
- Gümrük vergisi muafiyeti
- Faiz Desteği

Şeklinde olmak üzere 6 kalem destekten faydalanabiliyor. Turizm yatırım/işletme belgeli özel tesis, yayla/dağ evi ve butik otel yatırımlarında 3 yıldız ve üzeri olma şartı aranmıyor. Turizm yatırım/işletme belgeli oteller, tatil köyleri, özel tesisler ve dağ/yayla evleri dışında kalan turizm konaklama tesisleri ise yatırım desteği kapsamı dışında kalıyor.

Yatırım teşvikleri ile ilgili bilgi almak isteyen yatırımcılar Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası¹ ile Zafer Kalkınma Ajansı²ndan bilgi alabilir.

¹Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası – www.kutso.org.tr – 0274 228 00 28

²Zafer Kalkınma Ajansı – www.zafer.org.tr – 0274 271 77 61 | 444 93 52 (444 ZEKA)



SAMANPAZARI'NDAN DÜNYA PAZARINA

***Beyaz eşya başta olma üzere madencilik,
kömür ve kimya gübre üretim tesisleri iş kollarında
başarılı, farklı ve yenilikçi bir vizyona sahip olan
Süleymanoğlu Grup Türkiye'ye ve
dünyaya yayılmış bir marka.
Bu başarının başkahramanı
Mustafa Telli ile keyifli bir söyleşi yaptık.***

Sizin hikayeniz nedir, neden Kütahya?

Ailem Afyon Bolvadin'li ve sanayici kökenlidir. 1980'li yıllarda iş hayatına atılmaya karar verdim. Bir süre İstanbul'da yaşadım. İstanbul'un, iş hayatımın başlangıcı için doğru bir yer olmadığına karar verdim. Yaptığım araştırmalar sonucunda gerek konumu, gerekse sosyal ve ekonomik yönleri ile Kütahya'nın doğru bir yatırım şehri olduğuna karar verdim ve buraya yerleştim.

Hazırlayan: Eser Çetintaş
Fotoğraflar: Hakan Köse

80'li yıllarda beyaz eşya sektörü oldukça popüler ve kazançlı bir iş alanıydı. O yıllarda Kütahya ve çevresinde henüz yapılmamış olan beyaz eşya toptancılığı işine girdik. Kütahya için henüz yeni olan bu iş kolunda farklı, yenilikçi pazarlama ve satış teknikleri geliştirerek Kütahya ili, ilçeleri ve köyllerine toptan beyaz eşya hizmeti sunduk. O yıllarda Kütahya ekonomisinde önemli bir konuma sahip olan Samanpazarı'nda ilk mağazamızı açtık ve ilçelere, köylere satış ve pazarlama yaptık.

Köylere nasıl ulaştınız, nasıl bir pazarlama taktiği izlediniz başarılı olmak için?

Bazen iş kendiliğinden şekillenebiliyor. Perakende portföyümüz için köylere ulaşmamız gerekliydi. Biz de tüm köylere gittik. Şu anda 10-12 bin civarı perakende müşterimiz var. Samanpazarı'nda bulunan mağazamız, hala yıllar öncesine uzanan müşterilerimize hizmet veriyor. Biz müşterilerimizin devamlılığını o günlere borçluyuz.

O yıllarda beyaz eşya sektörünün kalbi İstanbul'da atıyordu. İstanbul gibi güçlü bir rakiple nasıl başa çıktınız?

O dönemlerde pazarlamada farklı taktikler, kampanyalar çok gündemde değildi. Neredeyse yok denecek kadar azdı. İstanbul'da tek düze bir ticari yapı vardı. Biz ise farklı olmaya çalıştık. Birlikte çalıştığımız ekip arkadaşlarımız çok iyiydi ve hala onlarla birlikte yola devam ediyoruz. Çalışanlarımızın gelişimine destek verdik. Bu gelişmelerimizi tedarikçi firmalarımızda fark ettiler ve bize inandılar, güvendiler.

Kütahya; Eskişehir'e, Bursa'ya, Afyon'a daha yakın İstanbul'dan. Bu işte bölgesel hakimiyet çok önemli, risk kontrolünü daha iyi yapabiliyorsunuz. Daha iyi hizmet veriyorsunuz. Şirketinizi daha hızlı güncelleyebiliyorsunuz, çünkü yaşamla iç içesiniz.

1993 yılından sonra spot kavramı gerçek anlamını yitirmeye başladı, bizde toptancılığa yöneldik. Bu sektörde önemli markaların dağıtıcılığına talip olduk. 20 yıl sonunda, geldiğimiz noktaya bakarsak eğer, Antalya, Denizli'de dahil olmak üzere 18 ilin tek toptancılığını yapıyoruz.

Bizi başarılı kılan çalışma prensiplerimiz şunlardı;

- 1- Müşterilerimizi iyi anlayabilmek,
- 2- Müşterilerimizle kurduğumuz ikili ilişkiler,
- 3- Müşterilerimizin isteklerine hızlı cevap verebilmek,
- 4- Bölgesel hakimiyet ve risk kontrolü,
- 5- Şirketimizin ve çalışanlarımızın vizyonunu sürekli güncel tutmak.

2000'li yıllarda yeni sektör arayışları ile başlayan çalışmalarınız sizi madencilik, kömür, kimya gübre üretim tesisleri alanında yepyeni bir iş koluna taşıyor. Bize bu süreçten bahsedebilir misiniz?

Beyaz eşya toptancılığı sektöründe çok iyi bir yere geldiğimize inanıyorum. Ama bu bizim için yeterli olmadı. Çünkü dünyada ve ülkemizde sürekli olarak farklı ekonomik gelişmeler yaşanmakta. Beyaz eşya sektöründe piyasada kısmi daralma ve fiyatlarda düşme oldu, kar azaldı, vade farkları uzadı. Bir yandan da iyi hizmet vermeye devam etmek zorundasınız, diğer yanda maliyetlerinizi arttırıyor. Biz de ikinci bir iş yapmaya karar verdik. Madencilik konusunda bir süre AR-GE yaptık. Kararımızı cesaretle birleştirdik. Biraz da risk alarak bu kararı uygulamaya başladık. Muğla'da 1,5 yıl kadar kömür sahası işlettik. Ardından bir arkadaşımın tavsiyesiyle Uşak'ta yeni bir saha bulduk. Ekipler kurduk ve hazırlanma süreçlerini tamamlayarak işe koyulduk.

Maden çalışmalarında üst tabakalarda Leonardit madenine rastladık. Leonardit Türkiye'de az ve düşük kalitede bulunan bir madendi. Leonardit ile ilgili AR-GE çalışmalarımız için dış ülkelerde testler yaptırдық. Testler sonucunda, madenin kalite standartlarının oldukça yüksek olduğunu tespit ettik. Ardından



İş Dünyası Süleymanoğlu Grup

Leonardit'i nerede, hangi iş kolunda değerlendirebiliriz diye araştırmaya başladık. Leonardit 700 ayrı kategoride kullanılabilen bir maden. Biz de yaptığımız AR-GE'ler sonucunda Leonardit'i tarım sektöründe kullanmaya karar verdik.

Kalitesi düşük ürünlere etki eden bir maden olan Leonardit, ülkemizin gerçekten ihtiyacı olan bir madendi. Bu konuyla ilgili Isparta Ziraat Fakültesi ile 2 yıl süre ile bir anlaşma yaptık. Yaklaşık 9 ayrı ürünümüzü çeşitli üniversitelerde deneyler için kullandık. Başarılı sonuçlar elde ettik. Şu anda bu madenden 13 sıvı ürün üretiyoruz. Yakın zamanda da katı üretimine başlayacağız. Yeni üretimimizle ilgili yeni bir tesis kurma aşamasındayız.

Bu işle ilgili en önemli sorunumuz pazarlamaydı. Pazarlama stratejimizi, ürünümüzü distribütörlerimiz kanalı ile yaymak üzere konumlandık. Geçmişin verdiği deneyim ile piyasada devamlı aktif olmamızın avantajlarını gördük. 4 ay gibi kısa bir

sürede 16 tane distribütöre ulaştık. Distribütörlerimizi seçerken öncelikle takım ruhuyla çalışan firmaları tercih ettik.

Bizim için işin sürekliliği çok önemliydi. Bu nedenle doğru firmalarla ve doğru stratejiler geliştirerek 81 ile kısa sürede yayıldık. Bu başarının nedeni; ürünümüzün çok kaliteli olması, doğru fiyat politikası ve hedef kitemize yönelik yaptığımız reklamlardı. Yurtdışında da buna benzer bir politika izledik ve başarılı olduk.

Madenin çıktığı, işlendiği ve dağıtımının yapıldığı yer Uşak olmasına rağmen biz ikinci tesisle ilgili yatırımımızı Kütahya'da yaptık. Çünkü bizim Kütahya'ya karşı bir sorumluluğumuz var ve bu yüzden bu yatırımı Kütahya'da gerçekleştirdik.

Madeninizin oldukça kaliteli olduğunu söylediniz, bize bu kaliteyi belirleyen normlardan bahsedebilir misiniz?

Bunun en büyük göstergesi suda çözünürlük oranı, PH değeri. Organik madde miktarı ve en önemlisi hümik ve fülvik oranı. Türkiye'de bu oran %30'larda. Bizim madendeki oranımız ise %74.

Bu madenin doğasında 80 ayrı element var. Bu nedenle normalden daha düşük maliyetlerle %100 lük bir ürün artışı ve %30 değer artışı sağlıyor. Buda bizim ürünümüzün neden kaliteli olduğu sorusuna cevap veriyor.

Organik kimya alanında bu işi geliştirmek için projeleriniz var mı?

Tabi ki geliştirmekte olduğumuz projelerimiz var ama bizi piyasa yönlendiriyor. Bu şartlar çerçevesinde önceliklerimiz, alanımızda uzmanlaşmak ve ürün gamımızı zenginleştirmek.

Peki ya krizler, sizi nasıl etkiledi?

Her krizin kendine göre farklı bir karakteri var. Son kriz bize; riski iyi kontrol edebilmeyi ve dürüst firmaların ayakta kalabileceğini öğretti. KUTSO Başkanımız Sayın Nafi Bey'in bir sözü var "İtibar da sermayedir" diyor, bu söz bence çok önemli.

Krizlerde tedbirimizi aldık. Risk yönetimine ilişkin pazarlama stratejileri geliştirdik. Tabi ki, kriz fırsat demektir. Kriz döneminde kimsenin yapmadığını yaptık, ciddi riskler aldık ve başarılı olduk.

Mustafa Telli'yi başarılı kılan 5 temel unsur nedir?

1-inovasyon

Aile ve iş yaşantımızın olmazsa olmazı inovasyon.



KUTSO'da 5 yıl yönetim kurulu üyeliği yaptım. Arkadaşlarımız yeni fikirlere açık insanlardı. Yenilikçiliği başkanımız Nafi Güral'dan öğrendim. Takım ruhu, kendinizi yenileyebilmek, liderlik nedir vasfını öğrenmeye çalıştık. Yine Ticaret ve Sanayi Odamızla yurtdışı seyahatlerimiz oldu, bu seyahatlerde çok şey öğrendim. Biz, ekip olarak yeniliğe açık bir takımız.

2-İstikrar

Sabır, süreklilik, plan ve takım ruhu.

3-Girişimcilik

Macera ve risk. Risk, alabileceğiniz, görebileceğiniz kadar.

4- Sosyal sorumluluklarımız

Ülke ekonomisine girdi yaparak, istihdam sağlamak ve kimyasal ürün kullanımını azaltmak bizim hedefimiz. Bu işin tabii ki vicdani görevleri de var. Biz bu ülkede aynı gemi içerisindeyiz. Herkesin farklı sorumlulukları vardır. Ülkemiz ne kadar zengin olursa, biz de o kadar zenginleşiriz ve gelecek neslimiz rahat eder.

5- Araştırmacılık

Araştırmacı olmak mutlaka yeniliklerle paralel olarak gelişen bir şeydir. Hayat sürprizlerle doludur ve yeni şeyler getirir yaşamımıza. Araştırmacılık bizim vazgeçilmezimiz.

KUTSO dergimiz aracılığıyla üyelerimize ve aynı zamanda TOBB Kütahya Genç Girişimciler İl Kurulu Başkanı olarak genç girişimcilere tavsiyeleriniz nelerdir?

Firmalar çalışanların eğitime gereken önemi vermelidir. Üretimden pazarlamaya, Ar-Ge'den inovasyona kadar her alanda yeterli eğitim fırsatını sağlamalıyız. Çalışanlara, çalıştığı firmanın kurum kültürünün anlatılması, benimsetilmesi gerekir. Çalışanların takım ruhu çalışmasına uyum sağlamaları önemlidir. Çalışacağınız sektörle ve iş kollarıyla hakkındaki araştırmaları çok iyi yapmak gerekiyor. İşbirliği yaptığınız tedarikçileri, bayileri doğru seçmek de son derece önemli.

Müşteri taleplerine en iyi şekilde yanıt verebilecek hizmeti ve kaliteli ürünü sunmak, daha da önemlisi bunu sürekli hale getirmek gereklidir. Ayrıca, ülke ve dünya gündemindeki gelişmeleri yakından takip etmeleri ve rekabet güçlerini artırmaları gerekir.

Eğitimler dışında, inceleme ziyaretleri, yurtiçi ve yurtdışı fuarlar, doğru kaynaklarda reklamlar da başarı için çok büyük katkılar sağlamaktadır.



LEONARDİT NEDİR?

Leonardit, organik değeri azalmış, çoraklaşmış toprakların uzun süreli ıslahında, sağlıklı tohum çimlendirilmesinde, sağlıklı fide ve fidan dikiminde, kullanıldığı alanlarda bitkinin çevre ve diğer olumsuz etkilere olan dayanıklılığını artırmak amacı ile kullanılan, organik tarımın en önemli girdilerinden biri olan tamamen doğal ve bitkisel orijinli bir üründür.

Leonardit, yüksek oranda 'Humik Asitler' ile karbon, makro ve mikro besin elementleri içeren, kömür düzeyine ulaşmamış tamamen doğal organik maddedir. Oluşumu milyonlarca yıl öncesi bitki ve hayvan kalıntılarının sıcaklık, nem, basınç, oksidasyon ve çok özel jeolojik şartlar gerektirdiğinden tabiatta nadir olarak bulunur ve kalitesi bölgeden bölgeye değişiklik gösterir. İçerdiği yüksek oranda humik asitlerden dolayı önemli bir ekonomik değere sahiptir. İlk defa 1919 yılında ABD-Kuzey Dakota Eyaleti'nde Dr. Leonard tarafından bulunmuş olmasından dolayı bu adı almıştır.



ZORUNLU DEPREM SİGORTASI VE HAYATIMIZDAKİ ÖNEMİ

Melih ASLAN

KUTSO 12.Meslek Komitesi Başkanı

Ülkemiz jeolojik ve topoğrafik yapısı itibarıyla, ayrıca deprem kuşağında bulunması sebebiyle topraklarının %96'sında depremler oluşmaktadır. Depremler, meydana geldiği bölgeler başta olmak üzere tüm ülkede etkisini hissettirmekte ve dolayısıyla ülkede yaşayan vatandaşların hepsi depremin vermiş olduğu zararlardan belirli nispette etkilenmektedir.

Ortaya çıkan maddi zararların telafi edilmesi, deprem bölgesinde normal hayata dönülebilmesi, acil yardıma ihtiyaç duyan kimselerin bu ihtiyaçlarının giderilmesi gibi çalışmalara yapılan harcamalar, ülke ekonomisine büyük bir mali yük getirmektedir.

Bunun en son örneğini oluşturan ve son yüzyılın felaketi olarak adlandırılan 17 Ağustos 1999 Marmara depremi, ekonomik ve sosyal boyutları ile ülkemiz için büyük bir yıkım olmuştur.

17 Ağustos 1999 yılında Marmara bölgesinde meydana gelen, çok büyük can ve mal kaybına neden olan depremden sonra, kamu tarafından depremin zararlarının azaltılması amacıyla bir bir çok tedbir alınmıştır. Bu tedbirlerin en önemlilerinin başında gelen ise Zorunlu Deprem Sigortasına

ilişkin çalışmalardır. 27 Eylül 2000 tarihinden itibaren kapsamda bulunan meskenler için, deprem sigortası yaptırılması zorunlu hale getirilmiş ve bu sigorta işlemlerini yürütmek üzere Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) açılmıştır.

- 634 Sayılı Kat Mülkiyeti Kanunu kapsamındaki bağımsız bölümler,

- Tapuya kayıtlı ve özel mülkiyete tabi taşınmazlar üzerinde mesken olarak inşa edilmiş binalar,

- Bu binalar içinde yer alan ve ticarethane, büro ve benzeri amaçlarla kullanılan bağımsız bölümler,

- Doğal afetler nedeniyle devlet tarafından yaptırılan veya verilen kredi ile yapılan meskenler,

deprem sigortasına tabidir.

DASK'ın temel amaçlarını özetleyecek olursak;

- Kapsamda bulunan bütün konutları, ödenen prim karşılığında, depreme karşı güvence altına almak,

- Yurt içinde risk paylaşımını sağlamak, aynı zamanda deprem hasarlarının neden olacağı mali yükü sigorta yoluyla uluslararası reasürans ve sermaye piyasalarına dağıtmak,
- Devletin depremlerden kaynaklanan mali yükünü azaltmak,
- Sigorta sistemini sağlıklı yapı üretiminde kullanmak,
- Deprem hasarlarının karşılanmasında uzun vadeli kaynak temin etmek,
- Toplumda, sigorta bilincinin gelişmesine katkıda bulunmaktır.

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), son 10 yılda gerçekleşen 300 hasar verici depremde zarar gören Zorunlu Deprem Sigortası poliçesi sahibi olan yaklaşık 11 bin konut için tazminat ödemesi yapmıştır. Bugüne kadar 25 milyon TL'yi aşan tazminatlar ödemiş, bu ödemelerin yüzde 97'si kısmi hasarlar için yapılmıştır.

DASK, kurulduğu günden beri en çok tazminatı İzmir'e ödedi. 2001'den 2009 sonuna kadar İzmir'de gerçekleşen 23 hasar yapıcı depremde, toplam 4 bin 706 Zorunlu Deprem Sigortalı konut zarar gördü. 2005 yılında gerçekleşen 5,9 büyüklüğündeki Seferihisar ve Uzun Kuyu depremleri, Türkiye'de 2001'den beri en yüksek sayıda hasarlı konut yaratan depremler oldu. Çoğunluğu kısmi olan bu hasarlar için, 9 milyon TL'ye yakın hasar ödemesi yapıldı.

1999'da Marmara Bölgesini vuran 17 Ağustos ve 12 Aralık Düzce depremlerinden sonra, son 12 yılın en büyük depremi 24 Ekim 2011'de Van'da meydana geldi. Depremde, sigortalılık açısından yüzde 9'la Türkiye'de sondan 6'ncı olan Van ve çevresinde büyük hasar yaşandı.

Ülke genelindeki zorunlu deprem sigortalılık oranı yüzde 28'in üzerinde. Van'daki 84 bin konuttan, 7 bin 318'inin sigortalı olup, bu sayı sigortalı oranında yüzde 9 oranına tekabül eden oldukça düşük bir orandır. Van'daki düşük sigortalı sayısı oranı, Doğu Anadolu Bölgesinde yüzde 15 olan ortalama sigortalılık oranından oldukça geride kalmıştır. Bu sebeple Van depreminden zarar gören vatandaşlarımız bu poliçeden yararlanamamıştır.

Kütahya'da ise, konut sayısı yaklaşık 124.000 civarında olup, 24.150 adedinin sigortalı kapsamında olduğu ve bunun %19.50 oranına tekabül etmektedir.

Ülke genelindeki sigortalılık oranının %28 olduğunu düşündüğümüzde, Kütahyadaki sigortalı oranının da bir hayli düşük olduğu görülmektedir.

100 metrekarelik bir konutun, yaklaşık bir yıllık bedeli 100 lira olan deprem sigortası priminin, deprem riskinin çok yüksek olduğu ilimizde ve ülkemizin çeşitli bölgelerinde çok düşük olduğu görülmektedir.

Bu nedenlerle meskenlere yönelik olarak oluşturulan bir sigorta ürünü olan Zorunlu Deprem Sigortasının yaygınlaşması gerekmektedir. Bu sigorta, teminatı Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) tarafından sunulan, ancak poliçe üretimi, yetkili sigorta şirketleri ve acentelerince yapılan zorunlu bir sigorta olup, depremin meskenlerde neden olduğu maddi hasarlara karşı teminat sağlamaktadır.

Hayatımızda, her daim doğal afetlerle karşılaşma ihtimali bulunduğu ve daha önce yaşanan felaketlerde karşılaşılan zorluklardan dolayı, tüm vatandaşlarımızın, konutları için bu sigorta poliçesini yaptırımalarını, şahsım ve tüm sigorta acentesi meslektaşlarım adına öneriyorum.



KÜTAHYA, TURİZM İÇİN YOL HARİTASI HAZIRLIYOR (2)

Hazırlayan : M. Haluk Aksu

Kütahya'nın tarihi, kültürel, doğal ve termal turizm potansiyelinin daha etkin tanıtımı, sorunların tespiti ile çözüm önerilerinin görüşülmesi ve ilimizin turizm yol haritasının belirlenmesi için Odamız Meclis Başkanı Sayın Nihat DELEN başkanlığında ve Odamız 10. Meslek Komitesi çalışma grubu çatısı altında 2011 yılında bir dizi toplantı gerçekleştirildi. Bu toplantılar sonucunda hazırlanan 5n1k sonuç raporunun ilk bölümünü bir önceki sayımızda (sayı 174) yayınlamıştık.

İlgili kesimlere dağıtımı yapılan "toplantı tutanakları & sonuç raporu kitapçığı"nda bulunan ve Kütahya ili turizm stratejisinin temelini oluşturacak 5n1k sonuç raporunun ikinci bölümünü de bu sayımızda ilginize sunuyoruz.

1. TÜRSAB Başkanı ve Fahri Hemşerimiz Sayın Başaran ULUSOY'un, Sayın Nafi GÜRAL başkanlığındaki KUTSO heyetine bahsettiği Turizm Arama Konferansı, biran önce ilimizde yapılmalı.

- **Ne zaman?** 2011 yılı içinde



2. Kütahya Tanıtım Vakfı (KÜTAV), turizm ve tanıtım konusunda daha etkin hale getirilmeli ve gelir sağlayacak kaynaklara kavuşturulmalı

- **Ne zaman?** Bundan sonra yapılacak olan ilk toplantısından itibaren
- **Nasıl?** Türkiye'deki diğer Tanıtım Vakıflarının incelenmesi ve gelir kaynaklarının araştırılması suretiyle

- **Neden?** KÜTAV etkin çalışmalıdır. Gelirleri yetersiz olduğu için tanıtıma yeterince bütçe ayıramamakta.
- **Kim?** KÜTAV Yönetim Kurulu, Valilik, Belediye

3. Hızlı Trenin Kütahya'ya entegrasyonu sağlanmalı

- **Ne zaman?** Hızlı tren güzergâhı netleşmeden önce
- **Nasıl?** Bunun için Kütahya yakınlarından geçen ya da geçmesi planlanan hızlı tren hatları araştırılmalı, Kütahya'nın İzmir-Ankara ve İstanbul-Antalya hızlı tren güzergâhları için ortak merkezi nokta olmasının, Zafer Bölgesel Havaalanı gibi önemli bir takım yatırımlarla birlikte değerlendirilmesi gerektiği karar alıcılara anlatılmalı. Bunun için Valilik, Sayın Milletvekilleri, Belediye ve KUTSO ortak hareket etmeli ve Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı nezdinde lobi faaliyetleri yapmalıdırlar.
- **Neden?** Hızlı trenin Eskişehir'e olan etkisi küçümsenemez. Sadece Ankara'dan Eskişehir'e günde bir gelenlerin sayısı o kadar çok artmıştır ki kentin yöneticileri, hızlı trenin kent ekonomisindeki önemine dair gazetelere demeçler vermektedir. İki hızlı tren ve bir bölgesel havaalanının Kütahya'nın ekonomisine, sanayisine ve turizmüne getireceği canlılık çok büyük olacaktır.
- **Kim?** Sayın Vali, Sayın Milletvekilleri, Sayın Belediye Başkanı, Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası Sayın Başkanı



4. Balıkesir yolu tamamlanmalı

- **Ne zaman?** En geç 2013-2014 döneminde bitirilmeli.
- **Nasıl?** Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı ve Karayolları Genel Müdürlüğü nezdinde gerçekleştirilecek lobi faaliyetleriyle
- **Neden?**
 - i. Balıkesir-Kütahya yolunun, E6 Yoluna alternatif olacak olan Çanakale-Balıkesir-Kütahya-Afyon yolunun bir parçası olması.
 - ii. Balıkesir yönüne giden trenlerin sayısının da azalması nedeniyle komşumuz olan Balıkesir'in Kütahyalılar için en zor ulaşılan illerden biri olması. Ya tehlikeli ve dar dağ yollarından ya da yol uzatılarak Bursa üzerinden Balıkesir'e ulaşılabilir.
- **Kim?** Sayın Milletvekilleri, yerel yönetimler, STK'lar, KUTSO ve Esnaf Odaları

5. Termal merkezlerin en büyük problemi temizlik ve Belediye hizmetlerinin yeterli olmaması (Çevre düzenlemesi, düzenli çöp toplama...)

- **Kim?** Belediye

6. Yoncalı'da eski hamamlar ve Çamur banyosu tekrar hayata geçirilmeli

- **Ne zaman?** Çamur banyosu için kurumuş olan çamurun drenaj düzenlemesiyle tekrar çamurlaşması sağlandıktan sonra.
- **Nerede?** Belediye'nin Yoncalı projesinden sonra eski Yoncalı olarak anılacak bölgede
- **Nasıl?**



- i. Çamur banyosu için drenaj sistemi çalışmasıyla kuruyan çamur tekrar çamur haline getirilerek
- ii. Eski hamamlar, Dübecik A.Ş. tarafından hayata döndürülerek, firmalara işletilmek üzere verilmesi suretiyle.
- **Neden?** Çamur ve termal ayrılmaz ikili olarak görülüyor. Sağlık ve güzellik turizminin en önemli öğelerinden olan çamur değerli bir meta. Yoncalı da aslında, çamur konusunda çok zengin. Eski hamamlar da tarihi olmaları dolayısıyla önemli.
- **Kim?**
 - i. Çamur banyosunun hayata geçirilmesi: Belediye tarafından
 - ii. Eski hamamlar: Dübecik A.Ş. tarafından



7. Yeni gelişen termal devre mülk konusunda çalışmalar yapılmalı

- **Ne zaman?** Yoncalı projesiyle eş zamanlı olarak Yeni Proje ve Eski Yoncalı dışında, Kirazlı Yayla'ya bakan bir mevkide
- **Nasıl?** Belediye ve firmaların ortak çalışmalarıyla
- **Neden?**
 - i. Devremülk sistemi insanlarda bir yere karşı sadakate neden olur, onların sürekli olarak o yeri tercih etmelerini sağlar.
 - ii. Turistler için otel ve motellere alternatiftir.
- **Kim?** Kütahya Belediyesi ve firmalar

8. Termal Merkezlerde sosyal yaşamı geliştirecek eksiklikler giderilmeli (sağlık ocağı, bankamatik, sosyal aktiviteler vb.)

- **Ne zaman?** Öncelikle her bölgenin özelliklerine uygun projeler hazırlanmasıyla başlanmalı.
- **Nerede?** Projesi rantabl olan yerlerde
- **Neden?** Bankadan para çekmek ya da sağlık ocağına gitmek için insanları Kütahya'ya kadar gitmek zorunda bırakmak doğru değil. Kaplıcaya gelen turistlerin sosyal ihtiyaçlarının karşılanması için. Eğlence-tatil ve tedavi birlikte düşünülmeli.
- **Kim?** Kütahya Belediyesi, Valilik, yöre esnafı



9. Turizmde öne çıkan bölgelerin temizliğine daha çok özen gösterilmeli ve zabıta tedbirler alınmalı

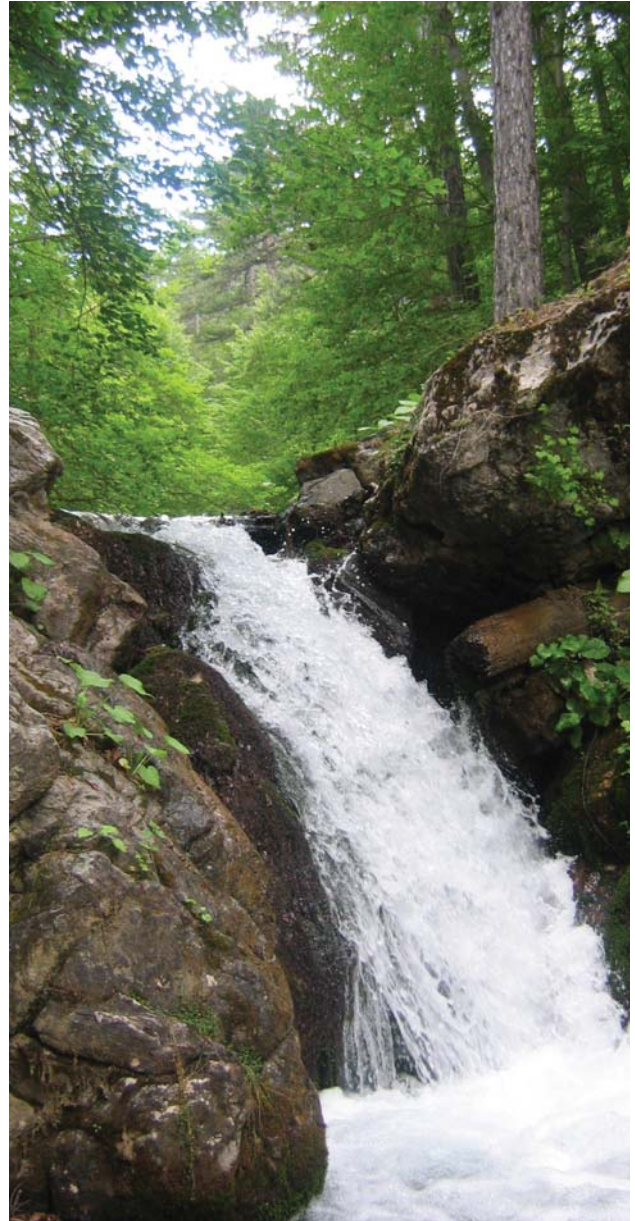
- **Ne zaman?** Her zaman
- **Nerede?** Turizmde öne çıkan semtler ve güzergâhlarda.
- **Nasıl?** Çevre temizliği, mekân ve ikram hijyenine dikkat edilmeli, işletmeler sürekli olarak denetlenmeli. Uymayanlara yaptırımlar uygulanmalı. Belediye gerekli altyapı çalışmalarını tamamlamalı.
- **Neden?** Çevre düzeni ve temizliğin yapılması ve turizm noktalarındaki hemşerilerimizin tavır ve davranışları turistlerin bölgeden uzaklaşmasına sebep olmakta.
- **Kim?** Belediye, işletmeciler, çevre esnafı

10. Yıkılmaya yüz tutan, metruk binalara biran önce çare bulunmalı (restorasyon ya da başka çareler)

- **Ne zaman?** Binalar insanların üzerine yıkılmadan ya da birileri tarafından yakılarak çevredeki binalara zarar vermeden önce.
- **Nerede?** Kütahya merkezinde
- **Nasıl?** Binalar için Kültür ve Turizm İl Müdürlüğü'nün, Bakanlık nezdinde girişimlerde bulunması ve bu binaların Safranbolu Evleri gibi restore edilerek korunması gerektiğini Bakanlığa benimsetmesi gerekmektedir. Özel girişimler ikna edilmeli. Kütahya Belediyesi de restorasyonlar yapılana kadar yıkılmaya yüz tutan binaların çevresine uyarıcı ve girişi engelleyen levhalar ve şeritler koymalı.
- **Neden?** Germiyan Sokağı'nda gezen bir turist bir sokak üstte bakımsız bir konak yüzünden az önce gördüklerinin etkisinden uzaklaşmamalı, bakımsız konak civarında ilerlerken ölüm riski taşıdığını düşünmemeli. Bu konaklar mülk sahiplerine de külfet olmakta.
- **Kim?** Kültür ve Turizm İl Müdürlüğü, Kütahya Belediyesi, Büyük yatırımcılar.

11. Otopark sorununa (biran önce) çare bulunmalı

- **Ne zaman?** Biran önce
- **Nerede?** Kent merkezinde
- **Nasıl?** Meydan projesiyle birlikte ele alınabilir. Meydanın altından araçlar geçtiği gibi dev bir otopark alanı da meydan altında bulunabilir.
- **Neden?** Kent merkezine aracıyla gelenler araçlarını park edecek yer bulamıyor, merkezdeki şehir otellerine taksiyle ya da kendi aracıyla gelenler otele girip çıkacak bir vakit dahi bulamadıkları gibi trafik cezasıyla karşılaşılıyor.
- **Kim?** Kütahya Belediyesi, Valilik



EBRUNUN PICASSO'SU ÖZKAN ELAGÖZ

*Ebru ve çini gibi iki geleneksel
Türk sanatını eserlerinde birleştirerek
devrim niteliğinde çalışmalar yapan,
“Akkase” tekniğiyle yapılan ebruları
seramikle buluşturarak dünyada
bir ilki başaran, Kültür ve Turizm
Bakanlığı sanatçısı,
Kütahya sevdalısı
Özkan Elagöz.*

Hazırlayan: Melike Köse
Fotoğraflar: Hakan Köse



Kültür - Sanat

Özkan Elagöz

Öğrenim hayatını tamamladıktan sonra ticarete atılan Özkan Elagöz, 2001 yılında sanata olan ilgisini ebru ile birleştirdi. 2004 yılında ise bu sanatı istediği renk ve kalitedeki çini ve seramik objelere uygulamayı başardı.

Bu heyecan ile 2004 yılından 2006 yılına kadar hangi objeye ne yapabilirim çabaları ile uğraşan Elagöz, seramik fabrikalarından aldığı alt yapı (bisküvi karo) desteği ile eserlerini tek parça seramik objelere uygulamaya başladı.

Ebru sanatında en zor olarak kabul edilen "Akkase" tekniğini, dünyada seramik objelere canlı renklerle sır altı tekniğini uygulayan ilk sanatçı oldu.

Bugün bu sanatı cama uygulayarak da yeni bir sektörün oluşması yönünde öncü çalışmalarıyla dikkat çekiyor.



Zira, ebrunun camın içine uygulanmasıyla ortaya çıkan eserlerin iç mimariye yeni bir bakış açısı getirmesi, sanatla iç içe bir sektörün de ortaya çıkmasına yol açarak, istihdam ve üretim açısından da katkılar sağlayacak.

2007 yılında başta Amerika olmak üzere, Dubai, Güney Kore ve yurt içinde çeşitli sergiler açmaya başlayan Özkan Elagöz, sanatseverleri eserlerine hayran bıraktı. 20 bin üzerinde eseri olan, 160 ülkede ve özel koleksiyonerlerde eserleri bulunan Elagöz, sanatına Kütahya'da devam ediyor.

Kütahya'yı çok sevdiğini ve burada yaşamaya devam etmek istediğini söylerken duyduğu heyecandan memleket sevdalısı olduğunu anlıyoruz. Bu yıl Kültür ve Turizm Bakanlığı sanatçısı unvanı verilen Özkan Elagöz ile, çok sevdiği Kütahya'daki şirin atölyesinde keyifli bir söyleşi yaptık.

Öncelikle ülkemizde hatta dünyada fark yaratan bu uygulamayı nasıl keşfettiniz, çini ve ebrunun buluşma serüvenine nasıl başladığınızdan ve çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz?

2001 yılında çalışmalara başladım, ancak 2004 yılında istediğim reçeteyi elde edebildim, tam anlamıyla iyi bir ebru yapıyor degildim o zamanlara kadar. İlk çıkış noktam 2001 yılında arkadaş toplantısında iken, "Kütahya'da herkes aynı şeyleri yapıyor çini üzerine, farklı ne yapılabilir" diye konuşmamız oldu. Arkadaşlarıma; Kütahya'da çinilikle uğraşan kişi sayısının çok olduğunu, fakat herkesin birbirine benzer işler yaptığını, benim ise Kütahya'da marka oluşturmak için farklı bir çalışma yapmayı, ebru sanatını çiniye uygulamayı istediğimi anlattım. O dönemlerde ısı cihazları satışı işi yapıyordum, ticaretten memnun olmama, ailem, arkadaşlarım gibi çevremde bulunanların bu fikrimi pek de olumlu karşılamamasına rağmen, fikrimi hayata geçirmek için çalışmalarına başladım. İnternette, çeşitli kitaplarda, dergilerde yaptığım araştırmalar ve, sanatçılarla yaptığım istişareler sonucunda elde ettiğim bilgilerle, kendime ufak bir atölye tuttum, sonra zamanının çoğunu bu atölyede geçirmeye başladım. Çok fazla deneme, yanılmalar yaptım, çiniye ebru yapmak için yıllarca uğraştım. Sanat camiasında, çinide ve ebruda duayen olmuş, usta olmuş sanatçılar var, ben fark yaratmak üzere, inatla ve ısrarla, koyduğum hedefe ulaşmak için çalışmaya devam ettim.

Ebru sanatını görsel olarak bilsem de, kullanılan malzemelerden ve teknik bilgilerden bihaberdim. İlk çıkan ürünlerimde, istediğim güzellik ve kalitede olmadığını düşündüklerimi çöpe attığım, hatta çöpe göndermek için nakliyeciyi tuttuğum çok oldu, ta ki hayalimdeki ürünleri yapana dek.

Arkadaşlarıma da teşekkür etmek istiyorum, bana çok destek oldular, eserlerimi ücreti karşılığı alıp çok özel insanlara, kurumlara hediye olarak sundular, onların da destekleriyle onlarca yılda alabileceğim mesafeyi, kısa süre içerisinde almış oldum.

2007- 2011 SERGİLERİ

Huston Texas, Amerika

Dubai, B.A.E.

Galeri Koç, Antalya

Medcezir, Kütahya

TÜYAP, İstanbul

World Of Ceramic Bienal, Seul, Güney Kore

İslam Eserleri Müzesi, İstanbul

Nasreddin Hoca Festivali, Akşehir

Movenpick Hotel, İzmir

M.Akif Ersoy Sanat Merkezi, Pendik, İstanbul

Huston, Texas, Amerika

Oklohama City Üniversitesi , U.S.A.

EGAFED Buluşması, Kuşadası, Aydın

İstanbul Avrupa Kültür Başkenti Etkinlikleri

Galeri Bergüzar, Sanyer, İstanbul

Turgut Özal Üniversitesi, Ankara

Mustafa Necati Kültür Evi, TBMM, Ankara

Pendik Uluslar arası Sanatçılar Buluşması, İstanbul

Çeşitli platformlarda hem çini ve ebru sanatımıza, hem de Kütahya'nın tanıtımına büyük katkılar sağlıyorsunuz, sanata ve ilimizde yapılan tanıtım çalışmalarına dair düşünceleriniz nelerdir?

Kütahya'yı çok seviyorum, Kütahya'da yaşamak istiyorum, tüm Kütahyalıların olduğu gibi bu, benim de hakkım. Bağlı olduğum coğrafyaya bir borcum var, burada büyümüşüm, yetişmişim. Kütahya eleştirilir ama her şehirde kendi memleketinden şikayetçi olanlar mutlaka vardır.

Markalaşmak demek, bir şehrin sadece ekonomi ve endüstrisinin gelişmiş olması demek değildir, yapmış olduğunuz işten olumsuz haber niteliğinde bahsediliyorsa, böyle bir markalaşmadan yana değilim. Toplumun bağlı olduğu ahlaki kurallar var, her şeyinizle marka olmalısınız, temiz, dürüst, ahlaki insanların olduğu güzel işlerin yapıldığı bir memlekette yaşamak herkesin hakkı.

Kütahyamızda çok güzel işler yapan arkadaşlarımız var, tek şanssızlıkların tanınamama. Öyle cevherler var ki inanın hayran kalırsınız. Sanat ile zanaatı karıştırma gibi bir handikabımız var, her yapılan iş sanat eseri değildir, her şeyi yapan da sanatçı değildir, sanatçılık farklıdır. Sanatçı olmak için kendi ruhunuzla, yeteneğinizle, size ait tarzınızla, yorumunuzla, o sanata değer katmanız gerekir.

Kütahya' da bir çok çini atölyesi var, ancak Sıtkı Usta, Mehmet Gürsoy, İsmail Yiğit, Alopaşalı, Naciye Nur Avlupınar, gibi marka olmuş üstadlarımızın yeri farklıdır. Samur fırçayı öğreten Mehmet Koçer hocamızın Kütahya çiniciliğine büyük katkısı tartışılmaz. Bu üstatlarımızın yaptığı eserler, üretilen yüzlerce ürünün arasında fark edilebilir. Bugün benim de eserlerim, işte bu Özkan Elagöz'ündür deniyorsa, bu da sanatımla öne çıktığımın göstergesidir. Buna inovasyon da diyorlar günümüzde, bugüne kadar yapılmak için uğraşmış olan bu sanat dalındaki farklılığı yapabildiğim için mutluluk duyuyorum, acizane Kütahya'yı tanıtmayı misyon edindim.

Her bir sergiye gittiğimde, Kütahyalı olduğumu, sanatımı burada devam ettirdiğimi özellikle söylüyorum. Amerika'daki sergimde, üye olduğum sivil toplum örgütlerinin logolarının bulunduğu özel tişörtümü giyerek de mesajlar verdim.

Tabi ki hayatımızı idame ettirmek için para kazanmaya da ihtiyacımız var, ancak para kazanırken de elimizin tersiyle bazı değerleri itmememiz lazım. İlimizin zenginliklerine önem vermemiz lazım. Kütahyalı sahip çıkarsa Kütahya marka olur, bu çalışmalar, belediyesiyle, il özel idaresiyle, valiliği ile sivil toplum örgütleriyle el ele dayanışma halinde yapılabilir.

Geleceğe dair projeleriniz var mı, bunlar nelerdir?

Son dönemlerde yoğun olarak sanatımı nasıl geliştirebileceğimi ve benden sonraki kuşaklara neler bırakabileceğimi düşünüyorum ve çaba gösteriyorum.

Cam üzerine ebru çalışmasına dair yeni çalışmalarım var, bu tasarım ve ürünleri iç mimaride kullanılmak üzere üretmeyi planlıyorum. Bu konuda AB hibe programlarına sunmak üzere bir proje hazırlığındayım. Bu proje ile, sanatımı geliştirmek, devam ettirmek ve bizden sonraki nesillere bırakmak istiyorum. Yurtdışında düzenlenecek seminerler, sergiler, çalıştaylar ile, yurt dışında bu sanatı öğrenmek isteyenlere eğitim vermek istiyorum. Projem kabul edilirse, böylece ilimize de yeni tesis kazandırılacak, Kütahya ekonomisine katkı sağlama fırsatı bulabileceğim.

Yerel yönetimlerin ve diğer kuruluşların işbirliği yapması gerektiğinden bahsettiniz. Çeşitli yerel ve ulusal sivil toplum kuruluşlarında görev yaptığınızı biliyoruz, Kütahya ile ilgili olarak neler yapılması gerekir?

Ebru ve çiniyi buluşturarak sanatımı yapmaya çalışıyorum. Ancak çini benim için Kütahya da büyük bir yara, o kadar emek var, ancak gereken değer verilmiyor, neredeyse doğa üstü güçlerle çalışanları adına üzülüyorum. Çini coğrafi işaretimiz var, fakat herhangi bir yerde kullanılmıyor. Örneğin, Valilik, Belediye, sivil toplum örgütleri ve diğer kuruluşlar bir araya gelip tüm üreticilere bedelsiz hologram bastırabilirler. Tüm çinicilerin ürünlerinde kullanmaları için zorunluluk getirebilirler.



Kütahya tanıtım kitabımız da yok, Kütahyalılar olarak bir araya gelip uluslararası turizm fuarı olan Emitt Fuarına dahi stand bedellerinden dolayı katılamayıp beni üzdü.

Ulusal ve uluslararası arenalarda Kütahyamızın değerlerini tanıtmalıyız. İlimize gelenler, çinicisinden, lokantasına, oteline kadar, tüm işletme ve tesislerden yararlanacakları için dolaylı olarak bir çok kanaldan şehrimizin ekonomisine katkı sağlamış olur.

Kaç adet eser yaptınız? Sergi salonu ya da show room açarak, eserlerinizi sanatseverlerle buluşturabileceğiniz bir ortam oluşturma düşünceniz var mı?

20 binden fazla ürünüm olmuştur, AR-GE çalışmalarım sırasında belki 10 bin ürünümü çöpe attım, hep daha iyisini yapmayı planladığım için, gelecekte bu eserlerle karşılaşmak istemedim. Şu an ülkemizde ve dünyada çeşitli fuar, sergi gibi etkinliklere özel eserlerimle katılıyorum. 160 ülkede eserim var.

Ebrunun en büyük felsefesi, aynısından bir tane daha yapamıyorsunuz. Ebru sanatı, insanların parmak izi gibidir. Eserlerin her biri, diğerinden farklıdır, her biri kendine özeldir. Beni değerli ve farklı kılan noktalardan birisi de, kişiye özel, ürüne özel çalışmalar olmasıdır. Diğer sanatlarda olduğu gibi

ebrunun da kendine özgü tarzları var. Çiçekli, taraklı, şal, battal ebrular gibi tarzları var. Ben akkase tekniğini tarz olarak seçtim, bu teknikle eserlerimi yapıyorum. Akkase ebru, en zor bilinen ebru tekniğidir, önce desen çizilir, şablon hazırlanır, farklı 2-3 bölgeye çalışma yapılır, son aşamaya geldiğinizde yapılan bir hata önceki aşamalardaki emeğin de boşa gitmesine sebep olabilir.

Bu anlamda sanata gereken hassasiyetin gösterilmesini, emeğe değer verilmesini istiyorum. "Zeka fakir olunca, akıl ukala olur" şeklinde bir söz vardır. Çok çalışmadan, emek vermeden bir şeyler ortaya koyanlar, sanatçı sanabiliyor kendisini.

Hayallerimden bir tanesi, sadece kendi ürünlerimin sergilendiği ve burada sanatsal eğitim faaliyetlerinin yapılabileceği bir yer oluşturmaktır. Kütahyama borç bildiğim bu görevimi de yine bu topraklar üzerinde yerine getirmek istiyorum. Yapmış olduğum çalışmalar var, her eserimi satmıyorum, sergilerimdeki ürünlerin fotoğraflarını alıyorum. Bazı eserlerimle aramızda farklı etkileşim hissediyorum, satmaya kıyamadıkları oluyor, onları ayırıp saklayarak, özel bir koleksiyon oluşturuyorum. İnşallah hayalimdeki tesisi oluşturabildiğimde, bu özel eserlerimi sanatseverlere sunabileceğim.

Özel bir mekanda eserlerimin sergilendiği bir alan istiyorum, bu konuda, devletin, yerel yönetimlerin destek vermesi gerektiğini düşünüyorum. Amerika'daki özel bir sanat okulunda ebru sanatını öğretmem için eğitmenlik teklifi var, ancak Kütahyalıyım, memleketimi seviyorum, burada yaşamak, sanatımı icra etmek istiyorum. Altının kıymetini sarraf bilir diyerek, Kütahya'nın, sanatçılarına hak ettiği değeri vereceğine inanıyorum.

Kütahya'daki herkes taşın altına elini koysun, Kütahya gelişsin. Kütahyayı eserlerimle tanıtmaya fırsatı bulabiliyorsam, bu noktada temsil edebiliyorsam, bu çok güzel, bundan dolayı mutluyum. Sanatçılar, sadece sanatıyla değil, kişiliğiyle de önemli. İnançlı, mütevazı, ahlaklı, değerlerine sahip çıkan kişilikte olmalı, özel hayatıyla da örnek olmalı sanatçı. Bundan sonraki nesillere bir şeyler bırakabilmek adına mücadele etmeli. Mustafa Kemal Atatürk "Vekil, mebus, hatta reisi cumhur olabilirsiniz, ama sanatçı olamazsınız" demiş. Allahın bir lütfudur, herkes sanatçı olamaz, hakkını vermemiz lazım, bizden sonra gelecek nesillere örnek olmamız lazım. İnsanlar ölür eserleri kalır, bir hoş seda bırakabilirsem ne mutlu bana.

Sanatınızı gelecek nesillere aktarmak istediğinizi belirttiniz, bunun için öğrenci yetiştirecek misiniz?

Bu sanatın benimle birlikte yok olup gitmesini istemiyorum, birilerine öğretmek istiyorum ama öğrenmek isteyenlerin çoğu genelde ticari yönde kaygı duyuyor, kısa sürede para kazanmak istiyor. Şu anda, ticari kaygıdan uzak bir şekilde Kütahya'nın değerlerini tanıtmaya çabasındayım. Ayrıca, öğrenci yetiştirebilmem için, işimi tam olarak öğrenmiş, en iyi şekilde yapıyor olmam gerekiyor. Henüz 10 yıllık sanat hayatım var, 4 yıldır profesyonel olarak ebru çalışıyorum. Öğrencilere yeteri kadar vakit ayırmam da gerekecek, şu anda oldukça yoğun olarak sipariş üzerine çalışıyorum. Onlara yeteri kadar vakit ayırabilmeliyim, yeterli ilgiyi gösteremezsem hevesi azalır, öğrenciyi de sanattan, bu sanata olan ilgisinden uzaklaştırmak istemem tabi. Ticari kaygı içerisinde değillerse tabi ki öğreteceğim, önce sanat için istemeliler, bu öğrenme süreci 5-6 yıl bile sürebilir, 3-5 ayda kurs almakla bu sanat öğrenilmiş olamaz. On yılım bitti ebru sanatçısıyım diyemiyorum usta olmak için çok gayret gerekiyor, eğitimi en iyi şekilde alırsanız ancak başarılı olabilirsiniz.

Yerel basında rastladığımız haberlerde "Uzayda ebru yapmak istiyorum" dediğinizi okuduk, bu konuda ne söylemek istersiniz?

Hedefim atmosfersiz yerçekiminin olmadığı ortamda, uzayda ebru yapmak. Orada, boyaların nasıl bir şekil alacağını çok merak ediyorum. Amerika'da yaşasaydım belki, çılgınca bir fikir olsa dahi, devlet desteği olabilirdi diye düşünüyorum, uzayda ilk ebru yapan bir Kütahyalı olarak adımı duyurmak istiyorum.

Kendi Kaleminden Çinide Ebru Sanatı

"Kaderimden kaderime kaçıyorum" dedi Çini, Ebrunun sinisini yakan aşkıyla yandığı zaman. Aşk, tarifi zor olan, lakin şöhretini duymayan kalmayan, Gül için Bülbülü can evinden vuran, Aslı için Kerem'i kül eden, Leyla için Mecnun'u del eden, Şirin için Ferhat'a dağlar deldiren ve bannağı gönül denen yer olan, Aşk...

Çininin yirmi bir günlük çileli yaşam mücadelesi başladığında hamuruna yedi farklı malzeme girilip çamur kıvamına getirildi. Onu kirleten tüm yabancı malzemelerden arındırıldı. Parçalara ayrılarak hamur kıvamından deri kıvamına gelsin, kendi kaderini dinlesin dinlendirilsin diye beklemeye bırakıldı. Bu bekleyiş günlerce sürdü, hiç bitmeyecek sandı. Öyle uzun sürdü ki, sessizlik ona ölüm gibi geldi. Ta ki ustası gelip onu eline aldığı an bekleyişi bitti sandı, ama bitmemişti. Önce astarlayıp süt beyazı yaptı tenini, sonrada hamurunu hazırlayan eller ateşlere attı bedenini. Yeryüzü serüveninin bittiğini sanan çini yanılmıştı. Serüveni daha yeni başlıyordu.

Ebru ise kökeninin nereden geldiğini bilmiyordu. Tek bildiği Farsça'da bulut anlamına gelen "ebr" kökünden geldiğiydi. Köklerini bilmesi çokta önemli değildi onun için. Sevilme yetiyordu O'na. Güzelliğini gören hayran kalıyor, renkleriyle büyüleniyordu. Ebrunun hayali ne desen tutan kağıtlar, ne de ipek kumaşlardı. Özel ve ender olmak istiyordu. Aşkla alevler içinde yanmak, çiçeklerini pürüzsüz tarlalarda açmak ve toprakla buluşmak istiyordu. Ve öyle oldu...

Atalan Karahanlılara dayanan köklü ve tarihi bir soydan gelen, Osmanlı'da canlanıp Baba Nakkaş'ın ellerinde şekillenen, Mimar Sinan'ın gönlünde pişen ve günümüze gelen Çini; aşk denizinden gelincik tarlalarına uzanan Ebruyla, renk fırtınalarının içinde bir ateş semasının altında buluştu. Binlerce yıl öncesine dayanan aşklarının çiçekleri, sevdalarının yüzü suyu hürmetine geleneksel sanatkarın ellerinde açtı.

Manevi bir yangın olup, uhrevi bir güzellik sunan bu sevdanın tekrarı yoktu. Eserleri de aşklar gibi dünyada tekti. Her buluşmanın sadece bir esere vesile oldu. Gül oldu, Sümbül oldu, "Çinide Ebru" oldu.

Bu buluşmayı önce kainatın sahibine, sonra da onlara renk veren sanatkarına borçlu olan "Çinide Ebru", her serüven gibi nereden biteceği bilinmeyen, iç huzuru sabırla sınamanın ürünüdür. Bu eserler bizlerden sonraki geleceğe kalacak değerlerdir. Çini ve Ebrunun buluşması bizlere hem kaderi, hem de bu gök kubbenin altında yalnız olmadığımızı öğreten yeni bir ufkun seyrir defteridir.



KALKINMA AJANSLARI VE DESTEKLER

Kalkınma Ajanslarından Biraz Bahseder Misiniz?

Bölgesel Kalkınma Ajansları'nın ilk uygulaması 1930 yılında ABD'de kurulan Tennessee Valley Authority'dir. İkinci Dünya Savaşı sonrasında bölgelerarası dengesizlikler giderek derinleşmiş, bu durum da yeniden bir yapılanma ihtiyacı doğurmuştur. Bu yapılanma sırasında ajanslar kamuoyunun gündeminde daha fazla yer almaya başlamışlardır. Bölgesel gelişmenin, bölgesel kalkınmanın İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra giderek artan önemi, Bölgesel Kalkınma Ajansları'nın bölgesel politika araçlarının önemli bir aracı haline getirmiştir. Bu araçlar 60'lı yıllardan sonra Avrupa ülkelerinin çoğunda hızlı bir yayılma sürecine girmiştir. Özellikle 90'lı yıllardan sonra Avrupa'da Kalkınma Ajansına sahip olmamanın diğer bölgeler karşısında rekabet gücü açısından olumsuz bir durum olduğu yaklaşımının hakim olduğu göze çarpmaktadır. Dünyanın birçok ülkesi bölgesel gelişme ve kalkınma konusunda dengesizliklerle yüz yüze gelmektedir. Ülkelerin yüz yüze kaldıkları bu dengesizlikleri ortadan kaldırmak, dengeli bir

kalkınma sürecine girmek, yatırımlar bakımından geri kalmış dezavantajlı durumda olan bölgelere yatırımların yönlendirilmesi için birçok yönteme başvurulmaktadır. Kalkınma Ajanslarının temel işlevi bölgesel gelişmişlik/kalkınmışlık dengesizliklerini ortadan kaldırmaktır. Kamu, Özel Sektör, Sivil Toplum Kuruluşları(Üçüncü Sektör) arasındaki işbirliğini kurmak ve katılımcı kalkınma konseptini gerçekleştirmek için kalkınma ajanslarının kurulduğunu söylemek doğru olacaktır.

Bu bağlamda Türkiye'de de 5449 sayılı kanunla Kalkınma Ajansları kurulmuştur. Söz konusu kanunda Kalkınma Ajansları'nın temel görevi kamu kesimi, özel kesim ve sivil toplum kuruluşları arasındaki işbirliğini geliştirmek, kaynakların yerinde ve etkin kullanımını sağlamak ve yerel potansiyeli harekete geçirmek suretiyle, ulusal kalkınma plânı ve programlarda öngörülen ilke ve politikalarla uyumlu olarak bölgesel gelişmeyi hızlandırmak, sürdürülebilirliğini sağlamak, bölgeler arası ve bölge içi gelişmişlik farklarını azaltmak olarak belirlenmiştir.

Türkiye'de Kalkınma Ajanslarının Yapılanması Hakkında Genel Bilgi Verebilir Misiniz?

Kalkınma Ajansları hangi ülkede olursa olsun aynı hedefe ulaşmaya çalışır. Bölgede yüksek katma değerlerin yaratılarak bölge gelişmesine ve kalkınmasına katkılar sağlamak amacıyla yapılandırılmıştır. Ülkemize baktığımızda ajanslar;

Bölgenin kaynak ve olanaklarını tespit etmeye, ekonomik ve sosyal gelişmeyi hızlandırmaya ve rekabet gücünü artırmaya yönelik araştırmalar yapmak, yaptırmak, başka kişi, kurum ve kuruluşların yaptığı araştırmaları destekler. Bölge plân ve programlarına uygun olarak bölgenin kırsal ve yerel kalkınma ile ilgili kapasitesinin geliştirilmesine katkıda bulunmak ve bu kapsamdaki projelere destek sağlar. Bölgede kamu kesimi, özel kesim ve sivil toplum kuruluşları tarafından yürütülen ve bölge plân ve programları açısından önemli görülen diğer projeleri izler. Yönetim, üretim, tanıtım, pazarlama, teknoloji, finansman, örgütlenme ve işgücü eğitimi gibi konularda, ilgili kuruluşlarla işbirliği sağlayarak KOBİ'leri ve yeni girişimcileri destekler.

Ajansların yapısına gelirsek; en üstte Yönetim Kurulu olduğunu görürüz.

Yönetim Kurulu karar alma organıdır. Ajans, Yönetim Kurulu başkanı tarafından temsil edilir. Yönetim kurulu, tek ilden oluşan bölgelerde vali, belediye başkanı, il genel meclisi başkanı, sanayi odası başkanı, ticaret odası başkanı ile kalkınma kurulu tarafından özel kesim ve/veya sivil toplum kuruluşlarından seçilecek üç temsilciden; birden fazla ilden oluşan bölgelerde ise valileri, il merkez belediye başkanları, il genel meclisi başkanları ve her ilden birer kişi olmak kaydıyla ticaret ve sanayi odası başkanlarından oluşur. Ancak, birden fazla ilden oluşan bölgelerdeki ticaret ve sanayi odalarının ayrı ayrı kurulmuş bulunması halinde, yönetim kurulunda yer alacak temsilci Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Yönetim Kurulu tarafından belirlenir.

Genel Sekreterlik(GS): Ajans'ın icra organıdır. Genel Sekreter ve birim başkanlıklarından oluşur. Bizim Ajansımız'da 5 adet birim bulunmaktadır. Bu birimlerden Planlama ve Ar-Ge Birimi Bölge Planı ve Programlarının oluşturulmasından sorumlu birimdir. Tanıtım ve Koordinasyon Birimi, Ajans'ın faaliyetlerin tanıtılmasından, işbirliği ağlarının oluşturulmasından ve basın, yayın ve halka ilişkiler faaliyetlerinin yürütülmesinden sorumlu birimdir. Program Yönetimi Birimi, teknik ve mali desteklerin hazırlanmasından, projelerin değerlendirme sürecinin yürütülmesinden ve sözleşmelerin hazırlanmasından sorumlu birimdir. İzleme ve Değerlendirme Birimi, Ajans tarafından

desteklenen projelerin takibinden sorumlu birimdir. İdari ve Mali Yönetim Birimi ise, Ajansın genel idari ve mali faaliyetlerinden sorumlu birimdir.

Yatırım Destek Ofisleri (YDO): Bölge illerinde, özel kesimdeki yatırımcıların kamu kurum ve kuruluşlarının görev ve yetki alanına giren izin ve ruhsat işlemleri ile diğer idari iş ve işlemlerini ilgili mevzuatta belirtilen süre içerisinde, ilgili mevzuatta bir süre belirtilmemişse öncelikle ve ivedilikle sonuçlandırmak üzere yönetim kurulu adına tek elden takip ve koordine etmek, yatırımları izlemek amacıyla kurulur. İllerin tanıtımında rol alırlar. Ayrıca illere yatırım çekmek amacıyla faaliyet gösterirler.

Bu bahsettiğim hiyerarşi dışında danışma organı olan Kalkınma Kurulu vardır. Bölgesel gelişme hedefine yönelik olarak; bölgedeki kamu kurum ve kuruluşları, özel kesim, sivil toplum kuruluşları, üniversiteler ve yerel yönetimler arasında işbirliğini geliştirmek ve ajansı yönlendirmek üzere kalkınma kurulu oluşturulmuştur. Bölgenin sorunlarına ve çözüm önerilerine, tanıtımına, potansiyeline ve önceliklerine yönelik olarak yönetim kuruluna tavsiyelerde bulunur. Yönetişim ilkeleri gereği alınan kararlarını katılımcı, benimsenen ve uygulanabilir olması açısından kalkınma kurulu önemlidir.

Kalkınma Ajansı Çağrıyla Çıkarken Hangi Unsurları Dikkate Alıyor? Proje Çağrılarının Öncelikleri Nasıl Belirleniyor?

Son yıllarda dünyadaki küreselleşme ve yerelleşme dinamiklerinin etkisiyle, ekonomik, toplumsal ve siyasal yapılanmalar büyük bir değişim içine girmiş, değişimin kuramsal, kurumsal ve pratik nedenlerini açıklamaya yönelik olarak bazı kavramlar ön plana çıkmıştır. Ekonomik büyüme ve kalkınma

**Kalkınma Ajansları'nın temel görevi
kamu kesimi, özel kesim ve sivil toplum kuruluşları
arasındaki işbirliğini geliştirmek,
kaynakların yerinde ve etkin kullanımını sağlamak
ve yerel potansiyeli harekete geçirmek suretiyle,
ulusal kalkınma plânı ve programlarda
öngörülen ilke ve politikalarla uyumlu olarak
bölgesel gelişmeyi hızlandırmak,
sürdürülebilirliğini sağlamak, bölgeler arası ve
bölge içi gelişmişlik farklarını
azaltmak olarak belirlenmiştir.**

KOBİ

Zafer Kalkınma Ajansı

politikalarında bölgenin temel ölçek birimi olduğundan hareketle, ekonomik politikaların uygulanabilmesi için, bölgelerin merkezden aktarılan yetki ve kaynak ile donatılmış kurumsal bir kapasiteye ihtiyacı olduğu savunulmuştur. Bu bağlamda örnek vermek gerekirse AB ülkeleri kendi içinde 271 farklı bölgeye ayrılarak bölgesel büyüme ve gelişme politikalarının değişimi bölgesel bazda değerlendirilerek şekillendirilmektedir. Büyük değişimlerin hedeflendiği yeni bölgesel gelişme paradigmasının beslendiği temel kavramlar, mekansal kümelenme (spatial clustering) ve uzmanlaşma (specialization), ekonomik dışsallıkları (economic externalities) tanıyan içsel büyüme teorisi (endogenous growth theory)'dir. İçsel büyüme teorisinde, sürdürülebilir kalkınmayı yaratmada ve devam ettirmede içsel yerel faktörlerin (internal local factors), yerel dinamiklerin önemine vurgular yapılmaktadır. İçsel büyüme teorisi ayrıca ekonomik gelişmede/kalkınmada önemli girdi değişkenleri olarak kabul edilen sosyal sermaye, öğrenme, liderlik, fiziksel altyapı, kurumlar ve insan kaynakları gibi geleneksel olmayan ekonomik değişkenlerin dikkate alınmasını sağlamıştır. Gerek AB strateji belgelerinde gerekse farklı ulusal ve uluslararası kurumların rekabet gücü üzerinde yaptığı analiz ve çalışmalarda belirttiğimiz bu alanlar rekabet gücünün geliştirilmesi için önemli girdiler olarak dile getirilen değişkenlerdir. Sosyal sermaye değişkeninin geliştirilmesi rekabet gücü üzerinde en büyük etkiye sahiptir. Ajans olarak bu farkındalıkla bölgemizin kalkınması ve sosyal sermayesinin geliştirilmesi için mali destek programlarına çıkmaktayız.

TR33 Bölgesi'nin gelişme eksenlerini detaylı bir şekilde açıklayan ve gelişme stratejilerini belirleyen 2010-2013 Bölge Planı, mali destek programlarının önceliklerinin ve genel amaçlarının belirlenmesi için kaynak strateji belgesidir. Bu strateji belgesi Zafer Kalkınma Ajansı tarafından hazırlanmış ve şimdiki adı Kalkınma Bakanlığı olan, Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı tarafından onaylanmış Afyonkarahisar, Kütahya, Manisa, Uşak illerinin kapsadığı coğrafi bölgeye ait ilk bölgesel plandır. Bölge Planı mali destek programlarına esas oluşturan strateji belgesidir. Bölge Planı'nın vizyonu ve bu vizyona ulaşmak için belirlenen gelişme eksenleri doğrultusunda mali destek programları çağrılarına çıkmaktayız. Tabi bu çağrılara çıkarken Türkiye'nin vizyon ve hedefleri ve buna göre şekillenen üst ölçekli kararlar, diğer kurum ve kuruluşların hazırladığı raporlar, veri madenciliği sonunda elde edilen bilgiler ve yapılan analizler ışığında mali desteklerin bölgeye azami fayda sağlayacak, başka bir deyişle kaldıraç etkisi yaratacak alanlara yönlendirilecek şekilde çağrılara çıkılmasına azami önem verilmektedir. Aslında bizim yapmak istediğimiz bölgesel/yerel dinamikleri hareket geçirmek ve ekonomik/sosyal kalkınmaya hız kazandırmaktır.

Özetle; yapılan araştırma ve analiz faaliyetleri sonucunda bölgenin gelişmesinde çarpan ve hızlandıran etkisi yaratacak alanlar, bölgenin büyüme kutupları tespit edilir. Bu alanlar tespit edilirken başta Bölge Planı olmak üzere farklı üst ölçekli kararlar ve strateji belgeleri, kurumların hazırladıkları raporlar, gelişmiş ülkelerde denenmiş ve başarılı olmuş uygulamalar, iyi örnekler dikkate alınır.



Kalkınma Ajansında Başvuru Yapan İşletmeler Ya Da Kurumlar Nelere Dikkat Etmeli?

Her programın kendine has özellikleri vardır. Gerek AB hibe programları gerek diğer kurum ve kuruluşların hibe ve destek programları, gerekse ajansın destek programlarına başvurular yapılırken işletmelerin/kurumların dikkat etmesi gereken birincil ve en önemli husus programlara ilişkin rehberlerin ve rehber eklerinin incelenmesidir. Rehberler ve ekleri dikkatlice incelendiğinde başvuru sahibinin yani işletmenin yapmak istediği proje/projelerin yol haritasının oluşturulması için gerekli olan tüm bilgilerin rehberlerde yer aldığı görülecektir. İşletmelerin önceden belirlediği amaç, hedef ve stratejilerine göre yapmak istedikleriyle rehberde belirtilen genel amaç ve önceliklerin örtüşmesi ve bu örtüşmenin mantıklı ve güçlü gerekçelerle desteklenmesi gerekmektedir. Gerekçelendirmeler yapılırken doğrulanabilir kaynaklar olarak değerlendirdiğimiz TÜİK raporları ve çalışmaları, ulusal ve uluslararası düzeyde hazırlanmış raporlar ve çalışmaların başvurulmasında fayda vardır. Çünkü projenin katkı sağlayacağı alanları belirtilirken, projenin bu katkısını bilimsel, objektif olarak doğrulanabilir göstergelerin ve gerekçelendirmelerin yapılması projeyi daha uygulanabilir ve gerçekçi kılacaktır. Zira bir fikir sahibi olmak ile bir proje sahibi olmak farklı kavramlardır. Mali destek programları başvuru rehberlerinin ayrıntılı bir şekilde incelenmesi, işletmelerin/kurumların sorun belirleme ve sorunu çözmeye yönelik somut önerilerin ortaya konulması aşamasına geçilmesini sağlayacaktır. Mali desteklerin hangi alanlara yönelik olacağı, nelere dikkat edilmesi gerektiği, başarılı bir projenin hangi aşamalardan oluşması gerektiğini konusuna açıklık getirmektedir. Rehberler ipuçları ile doludur. Bu da fikirlerin projelendirilmesine ön ayak olacaktır. Ayrıca kalkınma ajanslarının her program ilanından sonra düzenlediği eğitim ve bilgilendirme toplantıları fikirlerin projelendirmesi sürecinde son derece etkili bir araçtır.

Proje Başvurularının Değerlendirme Süreçleri Hakkında Bilgi Verebilir Misiniz?

Ajans'ın destek programları Teknik Destekler ve Mali Destekler olarak sınıflandırılmaktadır. Teknik Destek ve Mali Destekler kapsamında Ajans'a yapılan faaliyet önerileri ve proje başvuruları Ön İnceleme ile Teknik ve Mali Değerlendirme olmak üzere iki aşamada değerlendirilmektedir.

Teknik Destek Programları: Bu programa sunulan faaliyet teklifleri hem ön incelemesi hem de teknik ve mali değerlendirmesi Ajans'ta uzman pozisyonunda görev yapmakta olan kişilerden oluşan bir komisyon tarafından gerçekleştirilir.

TR33 Bölgesi'nin gelişme eksenlerini detaylı bir şekilde açıklayan ve gelişme stratejilerini belirleyen 2010-2013 Bölge Planı

**Afyonkarahisar, Kütahya, Manisa, Uşak illerinin
kapsadığı coğrafi bölgeye ait ilk bölgesel plandır.
Bölge Planı mali destek programlarına esas
oluşturan strateji belgesidir.**

Komisyonun tarafından yapılan değerlendirme neticesinde oluşan başarılı proje listesi Genel Sekreter'in onayı sonrasında kamuoyuna açıklanır.

Mali Destek Programları:

Doğrudan Faaliyet Destek Programları

Bu programa sunulan projelerin hem ön incelemesi hem de teknik ve mali değerlendirmesi Ajans'ta uzman pozisyonunda görev yapmakta olan kişilerden oluşan bir komisyon tarafından gerçekleştirilir. Komisyon tarafından yapılan değerlendirme neticesinde oluşan başarılı proje listesi Genel Sekreter'in uygun bulması ve Yönetim Kurulunun onayıyla kamuoyuna açıklanır.

Proje Teklif Çağrılan Mali Destek Programları

Proje Teklif Çağrılarının değerlendirme süreci üç aşamadan oluşmaktadır.

Ön İnceleme Aşaması: Ajans uzmanları tarafından yapılan idari ve şekli değerlendirme aşamasıdır. Bu aşamada projelerin şekil ve idari bakımından Başvuru Rehberinde belirlenen şartlara uyup uyulmadığını değerlendirir.

Bağımsız Değerlendirici Aşaması: Projelerin Teknik ve Mali Değerlendirmeleri yapılır. Ön inceleme sonucunda uygun bulunan başvurular; Ajans'ın bağımsız değerlendirici havuzunda bulunan ve Ajans tarafından uygun görülen bağımsız değerlendiriciler tarafından puanlanır.

Değerlendirme Komitesi Aşaması: Bağımsız değerlendiriciler tarafından gerçekleştirilen değerlendirmeler üstünde gerekli kontrolleri yaparak görüş oluşturmak ve bunları raporlamak amacıyla, her proje teklif çağrısı için ayrı bir değerlendirme komitesi oluşturulur.

Bağımsız Değerlendiriciler ve Değerlendirme Komitesi Üyeleri Nasıl Belirlenmektedir?

Bağımsız Değerlendirici: Bağımsız Değerlendirici olmak için mevzuatta temel olarak 2 şart yer almaktadır: 1) alanında en az 5 (beş) yıllık tecrübeye sahip olmak, 2) lisans mezunu olmak.

Projelerin hakkaniyet ve liyakatla değerlendirilmesini sağlamak amacıyla Bağımsız Değerlendirici adaylarını mevzuatta yer alan kriterlere ek olarak Ajansımız tarafından belirlenen başka kriterleri göz önüne alarak belirliyoruz.

Bağımsız Değerlendirici Havuzu'na kayıt olan kişilerden detaylı özgeçmişler istiyoruz. Bu detaylı özgeçmişte, iş tecrübeleri, uzmanlık deneyimleri, eğitim bilgileri, yapılan yayınlar ve çalışmalarla ilgili detaylı bilgiler, başka kalkınma ajanslarında veya başka kurumların mali destek programlarında, hibe programlarında proje yazma, yürütme ve değerlendirme konusunda tecrübesinin olup olmadığı gibi bilgiler yer almaktadır.

Ayrıca, bağımsız değerlendirici olarak Ajansımızda görev alacak kişiler hakkında istihbarat yaparak olumsuz referansları olan değerlendiricileri tespit edip elemekteyiz. Kaliteli bir değerlendirme yapmak üzere Ajans'ın oluşturduğu Bağımsız Değerlendirici Havuzu'ndan, konuyla ilgili uzmanlık ve tecrübeleri, sunacakları detaylı özgeçmişlerinin incelenmesi ve gerekli görüldüğünde yüz yüze görüşme, telefon veya video konferans gibi mülakat yöntemleri de kullanarak olabildiğince kaliteli değerlendiriciler tespit ve tayin etmeye azami çaba göstermekteyiz.

Değerlendirme Komitesi: Değerlendirme Komitesi üyeleri, yükseköğretim kurumları öğretim elemanları ile kamu kurum ve kuruluşları personeli arasından seçilmektedir. Bu kişilerin alanında en az 7 (yedi) yıllık tecrübeye sahip olması gerekmektedir. Projelerin değerlendirmesi hususunda önemli görevleri ve yetkileri olması sebebiyle, bu Komite'ye her ilimizden eşit sayıda üye dahil etmekteyiz.

Yeni yatırım yapmak isteyen işletmelerin öncelikle kapsamlı bir fizibilite çalışması yapmaları faydalı olacaktır.

Yatırım yapılmak istenen konu/alan ile ilgili analizler yapıldıktan sonra projelendirme aşamasına geçilmelidir.

Projelerin İzleme-Değerlendirme Süreçlerinden Bahseder Misiniz?

Bilindiği üzere Kalkınma Ajansları, Teknik Destek, Doğrudan Faaliyet Desteği, Proje Teklif Çağrısı gibi farklı destek mekanizmalarını paydaşlarının hizmetine sunmaktadır. Proje kabul süreci ve başvuruların değerlendirilmesi sürecini müteakip başarılı proje sahipleri ile sözleşme imzalanmaktadır. Sözleşmelerin imzalanmasından sonra projelerin sözleşmede belirtildiği şekilde hayata geçirilmesi için yararlanıcı ve Ajans birlikte hareket etmektedir.

Ajans, uygulanan projelerin kontrolü, izlenmesi ve değerlendirilmesi ile ilgili çalışmaları bizzat kendi personeli aracılığıyla veya yararlanıcı konumunda olmayan kamu kurum ve kuruluşlarından izleme faaliyetlerinde görev yapmak üzere görevlendirilen personel aracılığıyla yapabilir. Projelerin uygulanması aşamasında yararlanıcılara gerekli desteği vermek ve proje faaliyetlerinin meri mevzuata uygun olarak gerçekleştirilmesini temin etmek amacıyla Ajansımız bünyesinde İzleme ve Değerlendirme Birimi oluşturulmuştur.

İzleme ve Değerlendirme, klasik bir denetim anlayışından ziyade, dinamik bir şekilde proje uygulamalarını takip etmek, ortaya çıkabilecek sorunlar için yararlanıcılara uyunda bulunarak önlem alınmasını sağlamak, sorunu ortaklaşa çözmek ve yararlanıcıların projenin uygulanması ile ilgili akıllarındaki soru işaretlerini tatmin edici yanıtlara dönüştürme anlayışına sahiptir. İzleme ve destek faaliyetleri, proje ve faaliyetlerin mali ve fiziki gerçekleştirmelerini, performanslarını, risklerini, sorun ve ihtiyaçlarını zamanında tespit etmek ve gerekli tedbirleri almak amacıyla yapılır. Ajans yararlanıcıların projelerini uyguladıkları süre boyunca asıl irtibat noktası olarak hareket eder. Ajans uzmanları taslak bildirim mektuplarını, zeyilname taleplerini, ara ve nihai raporları inceleyerek bunlara ilişkin tavsiyeler vereceklerdir. İzleme faaliyetlerinin temel araçları, izleme ziyaretleri, yararlanıcıların beyan raporları ile ara ve nihai raporlardır.

Ancak, tüm İzleme ve Değerlendirme faaliyetlerinin ötesinde temelde kamu kaynağının etkin kullanımını gözetmek ve sağlamak esastır. Bu hususa dikkat eden Zafer Kalkınma Ajansı İzleme ve Değerlendirme Birimi; karşılıklı saygı ve etkin temsil, çift kontrol, sınırlı yükümlülük, önleyici ve düzeltici kontrol, objektiflik ve güvenilirlik, sır saklama, ayrıntılı, titiz ve analitik çalışma, inisiyatif alma ve otonom karar verebilme, uzlaşmacı tavır, bilgi paylaşımı ve açık iletişim olmak üzere temel prensiplerini belirlemiştir.



Destek ve Hibelerden Nasıl Faydalanılması Gerekliyor?

Sorunlara somut öneriler getiren projeler her zaman için hibe almak konusunda daha başarılı sonuçlar ortaya koymaktadır. Projenin mantığında bu var zaten. Belirlenmiş bir soruna çözüm önerisi sunmak. . . Çözüm önerisi somutlaştıktan sonra sıra finansman kısmına gelmektedir. Yani ilk önce sorun tespiti, daha sonra çözüm önerisi ve bu çözüm önerisi uygulanırken ihtiyaç duyulan girdiler ve bu girdilerin maliyetleri hesaplanır. Bu aşamada başvurusu yapılan destek ve hibeler mekanizmaya dâhil olmaktadır. Hibe programları kişilerin/ işletmelerin/ kurumların/kuruluşların sorun çözme süreçlerinde Finansman bulma kısmında devreye girmektedir. Hibe almak ve hibe kullandırtmak bir ekip işidir. Ekibin bir kısmı yaratıcılıklarını kullanarak, fikir üretir, fikirleri projelere dönüştürür ekibin diğer kısmı ise hibe(finansman) sağlar. Destek ve hibelerden faydalanmanın birinci koşulu sürekli fikir ve proje üretene bir ekibin var olmasıdır. İşletmelerde/kurumlarda genellikle bir proje ekibinin olması gerekmektedir. Proje ofislerinde faaliyet gösterecek olan bu ekip sürekli destek ve hibe programlarını takip ederek hazırlıklarını yapması ve her bir hibe desteği gerekli şartların yerine getirilmesi gerekmektedir.

Yeni Yatırım Yapmak İsteyen, Projeleri Olan İşletmelerimizin
Yaptığı Yanlılıklar Nelerdir? Hangi Konularda Uyarmak İstersiniz?

Yeni yatırım yapmak isteyen işletmelerin öncelikle kapsamlı bir fizibilite çalışması yapmalarının faydalı olacağını düşünüyorum. Yatırım yapılmak istenen konu/alan ile ilgili analizler yapıldıktan sonra projelendirme aşamasına geçilmesi doğru olacaktır. PCM-Proje Döngüsü Yönetimi terminolojisi kullanmak gerekirse, yani ihtiyaçlar ve sorunlar tespit edildikten sonra bunun somut çözümü için önerilerin geliştirilmesi gerekmektedir. Aslında her yatırım bir projedir. Hayatımız projedir desek doğru olur. Yaptığımız her faaliyete proje mantığı ile yaklaşırsak her aşamada daha doğru sonuçlara ulaşırız. Yatırım kararları alınırken temel analizler yapılarak yatırım yapılmak istenen alanın yatırımcıya/proje sahibine gelecekte sağlayacağı veya sağlaması olası faydalara göre karar almak önemlidir. Fırsat maliyetler ve riskler iyi hesap edilmeli tabi. Fayda/maliyet analizleri iyi yapılmalıdır. Yatırım kararları alınırken kapsamlı bir planlamanın yapılmasında fayda vardır. Planlama neden önemlidir? Çünkü karşınıza çıkacak olası tüm durumların öngörülebilirliği risklerin minimize edilmesi/risklere hazırlıklı olmasını sağlayacaktır. Bununla birlikte olası fırsatların da görülmesine katkı sağlayacaktır. Planlı bir şekilde yatırım projeleri değerlendirilerek yatırım kararları alınırsa daha karlı/etkin sonuçların ortaya çıkması mümkündür.



KÜTAHYA ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİ-1

KÜTAHYA OSB

Tarihçe

29.03.1973 tarih ve 6/6177 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile Kütahya Organize Sanayi Bölgesi kurulması kararlaştırılmış, 1980'li yıllarda yapılan yer tespiti ile plan çalışmalarına başlanmış, 1996 yılında Bölge Müdürlüğü teşkilatının oluşturulması ile 213 hektarlık alan üzerine kurulu 1.096.000 m² sanayi parselinden oluşarak kurulmuştur.

Konumu

Kütahya-Afyonkarahisar karayolunun 7.km'sinden 6 km. içeride Alayunt Mahallesi sınırında, İstanbul-İzmir-Ankara-Antalya-Konya gibi 5 büyük ile yaklaşık 300 km. uzaklıkta,

Bursa, Eskişehir, Denizli gibi sanayi şehirlerine komşu olan tüm yolların buluştuğu noktada, İstanbul, Kocaeli, İzmir, Bandırma ana limanlarına eşit sayılabilecek, karayolu ve demiryolu bağlantısı ile 250-300 km. mesafededir.

Afyon, Eskişehir, İzmir demiryolu kavşak noktası olan Alayunt ana demiryolu istasyonu sınırında olduğundan, demiryolu ulaşımı açısından önemli bir avantaj sağlar.

Kütahya OSB

- Toplam genişlemeyle birlikte 4 milyon metrekare arazi üzerine kurulu
- Yaklaşık 2 milyon metrekarelik genişletme çalışması yapıldı.
- Anlaşmalı elektrik dağıtımıyla, sanayiciye piyasa koşullarından daha uygun fiyata elektrik dağıtılıyor.
- Mevcut sektörler
Maden-Toprak-Kimya,
Seramik, Porselen, Cam,
Otomotiv ve Yedek Parça,
Tekstil, Dokuma, Konfeksiyon,
Gıda İmalatı ve Paketleme,
Ahşap, Orman Ürünleri, Palet,
Catering,
Torna, CNC Torna ve Makine, Döküm,
Çelik Konstrüksiyon
Makina İmalat Montaj Tesisleri

Altyapı ve Genişleme Çalışmaları

Altyapısı için 1993 yılında kullanılan Bakanlık kredisi ile, iç yollar, kanalizasyon, yağmur suyu hattı, internet ve telefon, içme ve kullanma suyu hattı, su deposu, elektrik gibi altyapı inşaat çalışmaları 2000 yılına kadar tamamlanmış,

2003 yılında ise OSB'deki tüm parseller doğalgaz kullanabilir duruma gelmiştir.

2005 yılında Kütahya'nın teşvik kapsamına alınması ile yatırımcılardan büyük ilgi gören Kütahya Organize Sanayi Bölgesinde yapılan ilk genişleme ile toplam alan 215 hektara çıkarılmıştır.

Kütahya Organize Sanayi Bölgemizde yoğun talep üzerine arsa kalmadığı için 2007 tarihi itibarıyla genişleme çalışmaları başlatılmış ve 207 hektarlık bir alan genişleme alanına dahil edilmiştir. İlk etapta 52 parselin kamulaştırma işlemlerine başlanmış, 2012 yılı itibarı ile yeni oluşacak parsellerin tahsislerine başlanması hedeflenmektedir.

Otomotiv sektöründe cazip hale gelen Kütahya için yeni genişleme alanımızda oluşturulan 142 parsel yeni yatırımcılarını beklemektedir. Bu parsellerin yatırımcılara tahsisleri 2012 yılı ikinci yarısında başlayacaktır.

2011 yılı itibarı ile artan iş hacmi ve yatırımlarla altyapı kullanımı ve istihdam oranının sürekli artış halinde olduğu görülmektedir.

Genişleme alanının 1. bölümünde toplam 41 parsel, 2. bölümünde 101 parsel olmak üzere toplam 142 adet 1.201.118 m²'lik net sanayi parselinden oluşan bir büyüme ile Kütahya I.Organize Sanayi Bölgesi yaklaşık iki katı kadar büyüyerek, 400 hektar alan ve 230 sanayi parseli olan bir bölge olacaktır.

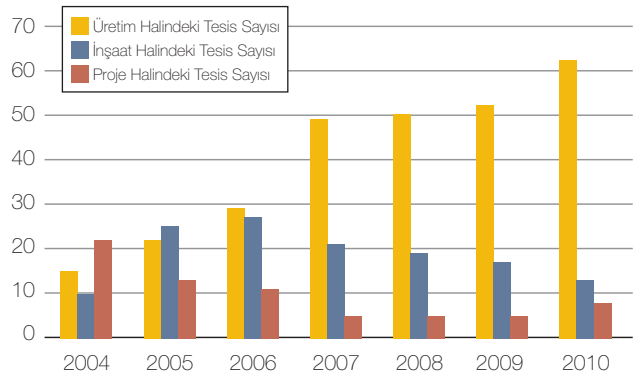
2010 yılında elektrik dağıtım lisansının alınması üzerine, OSB'deki TEDAŞ abonelerinin devir işlemleri gerçekleştirilmiş ve elektrik dağıtım faaliyeti OSB Müdürlüğü tarafından yapılmaya başlanmıştır.

Bu sayede yatırımcılara ucuz elektrik kullanma imkanı sağlanmıştır.

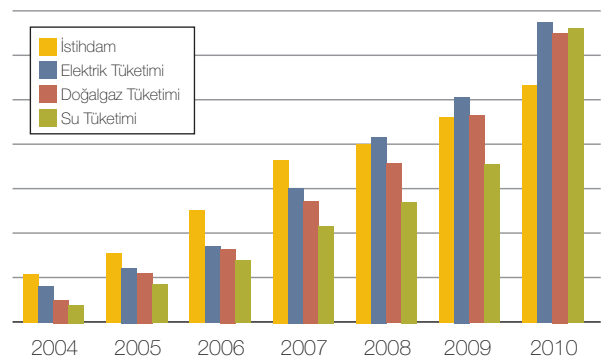
Arsa Tahsis, İstihdam ve Altyapı Kullanım Durumları

YIL	Üretim halindeki tesis sayısı	İnşaat halindeki tesis sayısı	Proje halindeki tesis sayısı
2004	15	10	22
2005	22	25	13
2006	29	27	11
2007	49	21	5
2008	50	19	5
2009	52	17	5
2010	62	13	8

2011 yılı itibarıyla; 67 parselde tesisler üretimde, 10 parsel inşaat halinde, 6 parsel de proje aşamasındadır.



YIL	İstihdam (kişi)	Elektrik tüketimi (kW)	Doğalgaz tüketimi (m ³)	Su tüketimi (ton)
2004	700	4.500.000	1,5 milyon	25.000
2005	1100	6.500.000	3,2 milyon	45.000
2006	1700	9.000.000	5,4 milyon	70.000
2007	2600	18.000.000	8 milyon	120.000
2008	2800	25.000.000	11,5 milyon	170.000
2009	3100	30.261.732	13,6 milyon	220.000
2010	3620	39.600.000	19,62 milyon	359.302



Son yıllarda ulaşılan tüketim rakamları da göstermektedir ki, bölgemizin ekonomik göstergeleri ve ülkemize kazandırdığı pay her geçen gün hızla artmaktadır.

YATIRIMCILARA AVANTAJLARI

Havaalanı	Afyonkarahisar-Kütahya-Uşak illerinin ihtiyaçlarına cevap verecek olan ve Türkiye'nin bölgesel nitelikteki ilk havaalanı olma özelliğini taşıyan Bölgesel Zafer Havaalanı, Kütahya'nın Altıntaş ilçesinde inşa edilmektedir. Türkiye'nin dördüncü büyük havaalanı olma özelliğine sahiptir. Kütahya, Afyonkarahisar ve Uşak'taki turizm, sanayi ve ekonomiye yüksek katkı sağlaması beklenmektedir.
Limanlara Uzaklığı	İstanbul- İzmit- İzmir- Bandırma ana limanlarına eşit mesafelerde sayılabilecek hem karayolu hem demiryolu bağlantılı 250-300km mesafededir.
Demiryoluna Uzaklığı	Önemli limanlar ve Türkiye'de Demiryolu ağı olan tüm illerle direk bağlantısı olan kavşak noktasındaki demiryolu ana makas istasyonu O.S.B. Sınırları dahilinde ve mevcut Yükleme-Boşaltma İstasyon ve rampaları ile Demiryolu taşımacılığına imkan sağlamaktadır.
Tabii Afet Duyarlılığı	I.Organize Sanayi Bölgesi çok sağlam kayalıklar üzerine oturmuş zemini ile deprem, doğal eğimi ile sel ve su baskınları riski sıfır denilebilecek yapıdadır. Çevre yerleşimlerinden izole edilmiş etrafı tamamen boş bir yapıdadır.
Altyapı Durumu	Kilit taşı ile döşenmiş iç yolları, Kanalizasyon ve ayrı çalışan Yağmur Suyu hattı, İçme ve Kullanma Suyu hattı, Doğalgaz hattı,O.G.-A.G. Enerji nakil hattı, tüm Telekomünikasyon altyapısı, Biyolojik ileri Arıtma Tesisine bağlantılı atıksu sistemi ile hazır durumdadır.
Elektrik Temini	Tüm katılımcıların taleplerini karşılayabilecek yapıda O.G-A.G. Enerji Nakil hattı ve altyapısı mevcut olup, sanayi tarifelerinde enerji kullanımına imkan sağlamakta ayrıca Teşvik Kanunu kapsamında %50 'ye varan indirimlerden yararlanılabilmektedir.
Su Durumu, m³ fiyatı	Tüm parsel ve tahsislilerin taleplerine cevap verebilecek yüksek debi ve kalitede su hizmeti verilmekte ve tonu 60 ykr fiyatlardan yatırımcılarımızın hizmetine sunulmaktadır.
Doğalgaz Durumu	Tüm tahsislilerin parsel cephelerinden bağlantılarını yapabilecekleri, talep edecekleri basınçta doğalgaz verebilecek yapıda altyapısı tamamlanmış, 2003 yılından beri kullanılan doğalgaz vardır ve BOTAŞ sanayi tarifesiyle yatırımcılarımıza sunulmaktadır.
Atık su Durumu	Tüm parsellere hizmet veren yağmur suyu hattından bağımsız kanalizasyon hattı ile O.S.B. Ana toplama merkezinde toplanan atık sular biyolojik ileri arıtma tesisine ulaştırılmaktadır.
Telekomünikasyon Altyapısı	Tüm tahsislilerin diledikleri kadar taleplerini karşılayabilecekleri ve Telekom tarafından tesislerine bağlantılarının yapıldığı telefon, internet, ADSL v.b. Tüm telekomünikasyon altyapısı hazır ve hizmetler sunulmaktadır.
Uygulanan Teşvik Kapsamı	Kütahyamızın da içinde olduğu 5350 sayılı Teşvik Kanunu ile S.S.K. İşveren sigorta primleri ve stopaj vergisinden %100 muafiyetleri ve %50'ye varan enerji indirimleri vardır. Ayrıca O.S.B.'de tevhit, ifraz, bina harcı ve emlak vergisi muafiyetleri vardır.
Bölgede Metal Sanayi Mevcudiyeti	O.S.B.'mizde faaliyet gösteren torna ve CNC torna ve makina tesisleri, pik döküm tesisleri, çelik konstrüksiyon ve makina imalatı montaj tesisleri hizmet vermektedir. Ayrıca O.S.B. dışında sanayi sitelerinde hizmet veren birçok metal sanayi mevcuttur.
Bölgede Diğer Sanayi Kuruluşları	O.S.B.'de ayrıca maden ve toprak sanayi, tekstil dokuma ve konfeksiyon sanayi, gıda imalat ve paketleme sanayi gelişmiş, otomotiv yedek parça sanayi, ahşap orman ürünleri ve palet sanayi ve yemek fabrikaları hizmet vermektedir.
Potansiyel İşgücü	Üniversite ve Meslek Lisesi mezunu ehliyetli teknik işgücü ve eğitim kurslarında yetiştirilmiş vasıflı eleman potansiyeli yüksektir.
Sağlık Altyapısı	Hastaneler ve Sağlık Kuruluşları
Eğitim Birimleri (Üniversite, Teknik Okul vb.)	30.000 den fazla öğrenci kapasiteli teknik meslek dallarında eğitim veren Dumlupınar Üniversitesi ve Meslek Yüksek Okulları, Endüstri Meslek Lisesi ve Meslek Liseleri, Halk Eğitim ve Meslek Eğitim Kursları, Fen ve Liseleri ve Özel Eğitim Kurumları vardır.

Yazımıza katkılarından dolayı Kütahya OSB Müdürü Fikret ÇALIŞEL'e teşekkür ederiz.

KÜTAHYA'DA TEŞVİK İMKANLARI (TR33 BÖLGESİ)

Yeni Teşvik Yasasına Göre 3.Gelişmişlik Bölgesi TR33 Bölgesinde bulunan Kütahya ili, Orta ve Batı Anadolu'nun en çok teşvik alan bölgesindedir.

TEŞVİK ARAÇLARI

1. GÜMRÜK VERGİSİ MUAFİYETİ

Yatırım nedeniyle yurt dışından alınan, teşvik belgesi kapsamında uygun görülen, makine ve ekipmanın gümrük vergisi ve fon ödemesinden muaf tutulmasıdır.

2. KDV İSTİSNASI

Yatırım nedeniyle yurt içinden veya yurt dışından satın alınan, teşvik belgesi kapsamında uygun görülen makine ve ekipman için KDV ödenmeyerek istisna edilmesidir.

3. VERGİ İNDİRİMİ

Yatırım teşvik belgesine bağlı yatırımlardan elde edilen kazançlar, yatırımın işletilmesine başlanılan hesap döneminden itibaren, yatırıma katkı tutarına ulaşıncaya kadar indirimli kurumlar vergisine tabi tutulur.

Kurumlar veya Gelir Vergisine uygulanacak indirim oranları ile yatırıma katkı oranları tablodaki gibidir.

Büyük Yatırımlarda Büyük Ölçekli Yatırımlar Kısmı Dikkate Alınmalıdır

	Bölge : III - Kütahya	
Bölgesel Uygulama	Yatırıma Katkı Oranı (%)	20
	Kurumlar veya Gelir Vergisi İndirim Oranı (%)	60
Büyük Ölçekli Yatırımlar	Yatırıma Katkı Oranı (%)	40
	Kurumlar veya Gelir Vergisi İndirim Oranı (%)	60

Ancak, teşvik belgesi kapsamında 31.12.2011 tarihine kadar yatırıma başlanması halinde aşağıda belirtilen indirim oranları ile yatırıma katkı oranları uygulanır.

	Bölge : III - Kütahya	
Bölgesel Uygulama	Yatırıma Katkı Oranı (%)	35
	Kurumlar veya Gelir Vergisi İndirim Oranı (%)	80
Büyük Ölçekli Yatırımlar	Yatırıma Katkı Oranı (%)	45
	Kurumlar veya Gelir Vergisi İndirim Oranı (%)	80

4.SİGORTA PRİMİ İŞVEREN DESTEĞİ

Sigorta primi işveren hissesinin asgari ücrete tekabül eden kısmı 31.12.2011 tarihine kadar başlanılan yatırımlar 5 yıl, 31.12.2011 tarihinden sonra başlanılan yatırımlar 3 yıl süreyle Hazinece (devlet tarafından) karşılanır.

5.FAİZ DESTEĞİ

Bölgesel desteklerden yararlanacak yatırımlar için bankalardan kullanılacak en az bir yıl vadeli kredilerin teşvik belgesinde kayıtlı sabit yatırım tutarının %70'ine kadar olan kısmı için ödenecek faizin veya kar payının;

Türk Lirası cinsi kredilerde 3 puanı, döviz kredileri ve dövize endeksli kredilerde 1 puanı, Müsteşarlıkça da uygun görülmesi halinde azami ilk 5 yıl için ödenmek kaydıyla bütçe kaynaklarından karşılanabilir.

6.YATIRIM YERİ TAHSİSİ:

Bölgesel desteklerden yararlanacak yatırımlara Maliye Bakanlığınca belirlenecek usul ve esaslar çerçevesinde yatırım yeri tahsis edilebilir.

Kütahya'da OSB parselleri bedelsiz olarak yatırımcıya verilir. Cüzi bir miktar, alt yapı katılım payı alınır.





Macaristan Cumhurbaşkanı Pal Schmitt, düzenlenen törenle Kütahya Dumlupınar Üniversitesi (DPÜ) senatosu tarafından verilen Tarih Anabilim Dalında Fahri Doktor unvanı diploması Rektör Prof.Dr. Ahmet Karaaslan tarafından verildi.

MACARİSTAN CUMHURBAŞKANI PAL SCHMITT'E FAHRİ DOKTORA

Kütahya Dumlupınar Üniversitesi'nin (DPÜ) davetlisi olarak Kütahya'ya gelen Macaristan Cumhurbaşkanı Pal Schmitt Dumlupınar Üniversitesi (DPÜ) senatosu tarafından verilen Tarih Anabilim Dalında Fahri Doktor unvanı diploması, Rektör Prof.Dr. Ahmet Karaaslan tarafından takdim edildi ve cübbesi giydirildi.

Fahri doktora diploma töreninin düzenlendiği İİBF girişinde Vali Kenan Çiftçi, Rektör Prof.Dr. Ahmet Karaaslan ve eşleri ile diğer protokol üyeleri tarafından karşılanan Macaristan Cumhurbaşkanı Pal Schmitt, salona girişinde öğretim üyeleri ve salonda bulunan davetliler tarafından ayakta alkışlarla karşılandı. İki ülkenin milli marşlarının okunması ile başlayan törende Rektör Prof.Dr. Ahmet Karaaslan, "Macar Devlet adamı, özgürlük savaşçısı ve usta hatip Lajos Kossuth ve arkadaşlarının iki yılını geçirdiği bu güzel şehirde sizleri karşılamaktan ve Türk konukseverliğinin sıcak ortamında sizleri aramızda görmekten mutluluk duyuyoruz" dedi.

Rektör Prof.Dr. Ahmet Karaaslan, dostluk ve barış köprülerinin kurulmasıyla dünyanın huzur bulacağına dikkat çekerek, "Bugünden yarına adalet, barış içinde birlikte yaşama, başkalarının haklarına saygı insanoğlunun en büyük özlemi olmuştur. Dün insanoğlu bu ilkeleri savaşılarak hayata geçirmeye çalışmış, ancak bugün tarihten aldığı dersle, ortak insani değerleri ve ilkeleri ön plana çıkararak daha yaşanabilir bir



dünya kurma çabası içine girmiştir. İletişimin ve ulaşımın artması ve hız kazanması, farklı toplumların birbirini daha iyi tanımlarını sağlayacak, ön yargıların ortadan kalkması ile insanlar ve ülkeler arasındaki dostluk ve barış köprülerinin kurulmasıyla dünya daha huzurlu ve güvenli bir yer haline gelecektir.” dedi.

Macaristan Cumhurbaşkanı Pal Schmitt'in Macaristan'ın AB dönem başkanlığı sırasında Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne girişini destekleyen beyanların Türk kamuoyunda takdirle karşılandığını kaydeden Rektör Karaaslan, Cumhurbaşkanı Pal Schmitt'in Cumhurbaşkanının Macaristan-Türkiye ilişkilerine yaptığı katkı ve tarihi yorumlarken kullandığı cesur üslup kendisinin “Avrupa'nın Vicdanı” olarak nitelendirilmesini hak ettiğini ifade etti.

Rektör Karaaslan, Cumhurbaşkanı Pal Schmitt'e takdim etmekten onur duyduğu Fahri Doktora unvanının Dumlupınar Üniversitesi ile Macar üniversiteleri ve Türk-Macar Milletleri arasındaki mevcut iyi ilişkileri daha da geliştireceğini ümit ettiğini söyledi.

Rektör Prof.Dr. Ahmet Karaaslan Cumhurbaşkanı Pal Schmitt'e fahri doktora diplomasını takdim etti ve cübbesini giydirdi.

Cumhurbaşkanı Pal Schmitt Rektör Prof.Dr.Ahmet Karaaslan'a ve Dumlupınar Üniversitesine kendini onurlandırarak taltif ettikleri için teşekkür ederek konuşmasına başladı.

Cumhurbaşkanı Pal Schmitt, “Bir Macar vatandaşı olarak vaktiyle Macarların özgürlük davasının bir kişiliği 1848-49 macar ayaklanmasının özgürlük savaşı önderi Macaristan'ın bir dönem eski tarifiyle cumhurbaşkanı Kossuth Layoş'un sürgün yıllarında sığınak bulduğu şehrin üniversitesinden fahri doktora payesini almak benim için çok duygulandırıcıdır. Bugün burada dün bugün ve yarın bir araya geliyoruz. Burada Kütahya da bu üniversitede bulunabilmek sembolik bir bedel taşıyor, ”dedi.

KOSSUTH YAŞASAYDI, DURLUPINAR ÜNİVERSİTESİ HAYATINDA ÖZEL YERE SAHİP OLURDU

“Kossuth, zihniyetin niteliğinin ve ruhun özgürlüğünün bizi gerçek özgürlüğe götürebileceğine, gelişmiş dünyanın bugünkü önceliklerinden biri olan 'yaşam boyu öğrenmeye' inanmıştır.” diyen Cumhurbaşkanı Pal Schmitt, “Bugün yaşasaydı, Kütahya Dumlupınar Üniversitesi onun hayatında özel bir yere sahip olurdu. Erasmus hareketleri ve diğer programlar sayesinde her yıl Macaristan'a Türk öğrencilerin gelmesi ve benzer şekilde Macar öğrencilerin Türk üniversitelerine devam etmesinden gurur duyardı.” dedi.



TERÖRİZME KARŞI MÜCADELESİNDE TÜRKİYE'YE YARDIMCI OLACAĞIZ

Barışçı dünyada terörizmin yerinin bulunmadığını söyleyen Cumhurbaşkanı Pal Schmitt, “Daha güzel barışçı ve güvenli bir dünyada yaşamak için çalışıyoruz. Barışçı olan dünyada terörizmin yeri yoktur. Macaristan, terörizmin her çeşidini en kararlı biçimde şiddetle kınamaktadır. Son zamanlarda Türkiye'ye karşı işlenen terör saldırılarını kabul edilemez olarak nitelirmektedir. Terörizme karşı mücadelesinde Türkiye'ye yardımcı olmak için elimizden gelen her şeyi yapacağız. Dost ulusumuz olan Türkiye'nin de AB'ye katılması doğrultusunda çaba göstermeye devam ediyoruz”

KÜTAHYALI İŞADAMI VE MACARİSTAN FAHRİ KONSOLUSU İSMET GÜRAL'A MACARİSTAN'IN EN BÜYÜK NİŞANI OLAN "DEVLET LİYAKAT NİŞANI" VERİLDİ

Cumhurbaşkanı Pal Schmitt, Türk-Macar dostluğunun gelişmesine önemli katkılar sağlayan Kütahyalı işadami ve Macaristan Fahri Konsolusu İsmet Güral'a Macaristan'ın en büyük nişanı olan "devlet liyakat nişanı"nı verdi.

Cumhurbaşkanı Schmitt'in daha sonra Germiyan Sokağı'nda bulunan Kent Tarihi Müzesi, Sanat Evini gezdi ve Dumlupınar Üniversitesi'ne bağlı Ispartalılar Konağında onuruna verilen yemeğe katıldı.

Konuk Cumhurbaşkanı ve eşine Vali Kenan Çiftçi, Rektör Prof.Dr. Ahmet Karaaslan, Belediye Başkanı Mustafa İça, porselen vazo ve bazı hediyeler takdim ettiler.



TOPLUM RUH SAĞLIĞI MERKEZİ

Donanımlı kadrosu ile yeni binasında hizmete başlayan Kütahya Toplum Ruh Sağlığı Merkezi yetkilisi Dr. Adem Bayrakçı ile yaptığımız söyleşide, genç-yaşlı, kadın-erkek tüm toplum bireylerini ilgilendiren, ruh sağlığı bozuklukları yaşayan hastaların, hayata yeniden tutunmalarını sağlayan projeler ve bunların gerçekleştirildiği merkez hakkında bilgiler aldık.

Hazırlayan: Melike Köse
Fotoğraflar: M.Akif Çakmak

Toplum Ruh Sağlığı Merkezi'nin kuruluşu ve yapısı hakkında bilgi alabilir miyiz?

Sağlık Bakanlığı'nın projesi olarak, yaklaşık 3 yıl önce Bolu ilinde pilot uygulama ile başladı. Daha sonra 2011 itibarıyla, Türkiye'ye yaygınlaştırılması için 236 merkez açılması planlandı.

Kütahya ise açılış sırası olarak ilk 20 merkez arasında. Merkez, 2011 yılı Mart ayından beri hastanenin psikiyatri servisi altında hizmet verirken, yeni binada fiziki koşulların iyileştirilmesi yapıldı ve Eylül ayı başından itibaren eski Azot sitesindeki yeni binamızda hizmete başladık. Hastanenin bir birimi olarak hastane personelinin burada görevlendirilmesiyle hizmet veriyoruz. Kadromuz 1 psikiyatrist, 3 hemşire, 1 psikolog, 1 hizmetli ve 1 güvenlik personelinin oluşuyor.

Halk Eğitim Merkezi'nden destek aldık. Müzik ve resim konusunda öğretmen bulma sıkıntılarımız oldu. Buradaki eğitim saatlerini kendi alanında uzmanlaşmış eğitimciler yapıyor. Milli Eğitim Müdürlüğümüz ile görüşmeler yaptık, gerekli desteği verecekler. Ayrıca fiziki şartlarımızın daha iyileştirilebilmesi için desteğe ihtiyacımız var. Diğer merkezlerde olduğu gibi gönüllü öğretmenlerden faydalanmayı düşünüyoruz.

Avrupa'da 1970'lerden itibaren daha çok psikotik (*1) hastalar da uygulamaya başlanmış bir sistem, 1700'lü yıllarda ise Osmanlı'da bu projeye benzer olarak müzikle tedavi, uğraşı tedavisi gibi uygulamalar yapılmış.

Bu Merkezde şu anda yapılan ve ileride yapılması planlanan çalışmalar nelerdir?

Merkezde sadece "şizofreni, sanrılar bozukluk, atipik psikoz" gibi tanıları olan psikotik bozukluk tanılı hastalara hizmet verilmektedir, "depresyon, obsesif kompulsif bozukluk, alkol madde bağımlılığı" gibi diğer psikiyatrik hastalar şimdilik faydalanamamaktadır.

Hastalığa yönelik ilaç tedavileri, sanrı ve halüsinasyonlara etkili olabildikleri halde, hastanın bilişsel alandaki kayıplarına, sosyal alandaki yaşadıkları sorunlara çözüm üretememektedir. Bedensel hastalıklarda bile psikososyal faktörlerin hastalığın gidişi ve tedavisi üzerine ne denli etkili olabileceği açıkken, şizofreni (*2) veya psikotik bozukluğu olan hastalarda psikososyal yaklaşımı görmezden gelemeyiz. Psikososyal yaklaşımın biyolojik tedavilerle bir bütün olarak sunulması tedavinin etkinliğini artıracaktır.

İlerleyen zamanlarda, gezici ekipler de oluşturularak merkezimize gelemeyen hastaların, ayağına giderek araştırma yapıp, hizmet vereceğiz. Neden gelemedikleri, durumlarının ne aşamada olduğu, kullandıkları ilaçlar, ailelerin yaşam koşulları hakkında araştırmaları yerinde yaparak tespitlerde bulunacağız.

Bu uygulama Bolu ilinde, belediyenin tahsis etmiş olduğu servis aracı ile yapılıyor. Bizim hastalarımız ise, kendi imkanları ile geliyor, imkansızlıktan, mesafenin uzak olması sebebiyle gelemeyen hastalarımız var. Hastaların ulaşımı konusundaki sorunu çözmeyi istiyoruz.

Yine bazı diğer merkezlerin uygulamalarında müzik odaları, hobi odaları var, bu alanlarda planlarımız var. Uğraş terapilerini artıracak, bu sayede el becerilerini geliştireceğiz. Hastalarımıza sadece hobi kursları değil, meslek edinme kursları da sağlayacağız. İlerleyen dönemde bu amaçla farklı atölyelere sahip olmak istiyoruz. Avrupa'daki merkezlerde özel şirketlerle yapılan anlaşmalar sayesinde bu şirketlere ait atölyeler kurulmuş. Benzer projeleri bizim de üretebileceğimizi düşünüyorum. Hastalarımızın meslek sahibi olması, kendilerine uygun işe yerleştirilmeleri ve işyeri sorunlarının çözümünde destek olmak istiyoruz.

Müzik odasında terapi, el sanatları, seramik, resim, konfeksiyon, spor, çiçek yapımı, ebru sanatı, sera, mutfak gibi alanlarda hobi odaları açmak, hastaların kendilerini daha rahat ifade edebilecekleri, bireysel başarılar gösterebilecekleri alanlar oluşturmak istiyoruz. Toplumdan uzaklaşma, yalnızlaşma, hayattan zevk alamama şeklinde yaşadıkları, hastalığın olumsuz etkilerinden kurtulmalarını bu merkezler sayesinde gerçekleştirmeyi hedefliyoruz.

Şu anda, grup terapi odamızda haftanın üç günü uygulama yaparak, iletişim becerilerinin geliştirilmesi yönünde çalışma yapıyoruz. Hastalarımız, birbirleri ile diyalog halindeler, uzmanlarımızın yardımıyla iletişime teşvik ediliyorlar. Hastalarımız genellikle kendilerini toplumdan uzaklaşmış hissettikleri, yalnız kendi dünyasında yaşama özellikleri gösterdiklerinden dolayı, iletişimin önemi büyük. Onların çeşitli etkinliklerle üretime değer katmalarını sağlamak, topluma tekrar kazandırmak istiyoruz.

Hastalarımız, onlar için oluşturduğumuz programlara göre merkezimize geliyor ve etkinliklere de katılıyorlar. Halk Eğitim Merkezi'nden 2 el sanatları öğretmenimiz var, gelen hastalara bebek yapımı, seramik, ahşap boyama, çiçek yapımı gibi uğraşlar gösteriyor, yine önümüzdeki günlerde resim ve bilgisayar branşlarında gelecek öğretmenlerimiz de hastalarımız ile haftada 3-4 saat birlikte vakit geçirecekler.

Hastalığın tanısı nasıl koyuluyor, seviyeleri nelerdir?

Günlük yaşantısını ve iş yaşamını normal şekilde sürdürebilen hastalarımız da var, fakat daha ağır seyredip, okulunu, işini bırakmak zorunda kalan hastalarımız da var.

Hastalığın çok farklı bulguları olabiliyor. Hastalığın bulguları arasında; halüsinasyonlar (gerçekte var olmayan seslerin

duyulması, görüntülerin görülmesi, tat ve kokular alma), sanılar (kendisine televizyondan, radyodan mesajlar gönderildiğini düşünme, izlenildiğini veya kötülük göreceğine dair asılsız düşüncelere kapılma, kendini önemli veya ünlü birisi sanma vb.), dezorganize konuşma veya hareketler (bütünlüğü olmayan, amacı belirsiz konuşma veya davranış), düşünce ve duygulanım bozuklukları (konuşma içeriğinin fakirleşmesi, uygunsuz duygulanım, duygulanımda kısıtlılık), bilişsel yetilerde kayıp (dikkatin yoğunlaştırılmasında ve sürdürülmesinde güçlük, bir işi planlayamama ve başlatamama, spontan hareketlerin azlığı, eski kazanılan yetilerin kaybı), toplumdan uzaklaşma, hayattan zevk almanın azalması, içe kapanma, intihar düşüncesi ve girişimleri yer alır. Tanı bu bulguların birkaçının birlikte olmasıyla psikiyatrik muayene sonrası konur. Atak dönemi dışında bu bulgular görülmebilir.

Kaç hastaya hizmet verebilecek kapasiteye sahipsiniz?

Şu an 40'ın üzerinde hastamız var, fakat sayı artacak, mekan olarak güzel bir yere sahip olduk, ancak imkanlarımız yeterli olmadığından, hasta sayısının hızlı artışı istemedik. İmkanlarımızın artmasıyla hizmet verdiğimiz hasta sayısı da artacak.

Hastalığa yakalanma, toplumda bulunma oranları nedir?

Hastalığa yakalanma oranı yüzde birdir. Kütahya'nın toplam nüfusunu 500 bin alırsak, Kütahya'da 5000 kişi hastalığa yakalanacaktır. Bu da az değildir, toplumlardaki yaygınlığı kısmen değiştirmekle birlikte, genel olarak yüzde bire tekabül ediyor, biz hasta sayısının ilk etapta yarısına ulaşmayı hedefliyoruz.

Hastalar nasıl tespit ediliyor, kendileri bu merkeze müracaat mı ediyor, yoksa siz mi tespit ediyorsunuz?

Hastanelerde ilaç yazılırken kullanılan bir kodlama sistemi var, bu sayede, hastaların takibini veri tabanımızdan tespit ederek onlara ulaşabiliyoruz. Merkezimiz tarafından onlara ulaştıktan sonra hazırlanan raporla, hastalarımız ücretsiz ve sürekli olarak hizmetlerimizden yararlanabiliyor. Ayrıca aile sağlığı merkezleri, muhtarlıklar ve ilanlar yoluyla kendimizi tanıtmayı istiyoruz.



Sağlık Toplum Ruh Sağlığı Merkezi



Hastalar kendileri de gelebilirler, ancak muayene sonrası hastalığı doğruladıktan sonra merkezden faydalanabilirler. Ayrıca bu röportajın tanıtımımıza oldukça katkı sağlayacağını düşünüyorum, teşekkür ederim.

Hastalığın kesin tedavisi yapılabilir mi, tedavinin süresi var mı?

Tedavi; ilaç, hastaya ve aileye yönelik yapılan psikoeğitim ile psikoterapiler ve de psikososyal yaklaşımların birlikte yapılması ile uygulanıyor. Hastaların % 22'si hayatları boyunca tek atak geçiriyor. Ancak dörtte üçünün yeti yitimine neden olan, tekrarlayan atakları oluyor. Hasta, kaybetmiş olduğu yeteneklere sadece ilaçlarla kavuşamıyor, çeşitli sıkıntılar yaşanabiliyor. Negatif semptomlar dediğimiz hayattan zevk alamama, ilgi kaybı, içe kapanma gibi bulguların tedavisi ise psikososyal dediğimiz uygulamanın devreye girmesiyle yapılıyor. El sanatları, çeşitli hobi uğraşları ile hastaların kaybettikleri yaşama sevincini, tekrar kazandırmaya çalışıyoruz.

Hastanın tekrar topluma kazandırılması için psikoterapi, ilaç ve aile tedavisi dediğimiz üç yöntemin birlikte olması gerekiyor. Sadece ilaçla tedavi, sorunları tam olarak çözmez ancak hastaların sıklıkla ilaçlarını bırakmaları ataklara sebep olmaktadır.

Merkezimizde sadece hasta-hekim ilişkisi yok, aile eğitimlerimiz ve grup terapilerimiz var, hastalarımızın ilaç tedavileri de burada yapılabilir. Hastanın ailesini de etkileyen bir rahatsızlık olduğu için, hastalık hakkında bilgilendirmeler yapılıyor.

Hastalarımız, onlarla kurulan iletişimden ve verilen hizmetlerden memnun, onların gözünde burası çok farklı bir yer, kendilerini topluma yabancı hissettiklerinden dolayı, tatil günlerinde merkezimiz kapalı olduğu için sıklıkla kendini ifade edenler oluyor.

Örneğin, 8-10 yıldır bakkala dahi gitmeyenler var, ama buraya gelmeye başladıktan sonra hastalığın getirdiği olumsuzluklardan kurtulmaya başlayarak alışverişe gidiyor. Hastalığına sahip çıkıyor, hastalığı ve ilaçları kullanma konusunda daha bilinçli oluyor. Merkezimizdeki paylaşımlar, uğraşlar ve terapilerle, hayata yeniden tutunmaya başlıyor.

Hastalar burada yalnızlık ve benzerlik duygularından dolayı birbirlerine destek oluyor. Aileler, bu merkezden çok yararlandıklarını, bu sayede hastanın hayata tekrar tutunduğunu belirtiyor.

Hastalıkta tek atak geçirenlere 2 yıl tedavi verilir. Tekrarlayan atakları olan hastalarda ise bu tedavi ömür boyudur. Merkezimizde uygulanan psikoterapiler, uğraş terapilerinde faydalanmalar da ilk başlarda daha sık uygulanmakta, kişi topluma kazandırıldıkça ve kendi başına yaşamını sağlaması oluştukça, bu faydalanmalar sadece kontroller ve ara değerlendirmeler şeklinde planlanmaktadır. Her gün gelen kişiler, tedavi devam ettikçe haftada 2-3 gün gibi gelmeye, sonraları iyileşme arttıkça da sadece bizleri ziyaret için gelmeye başlıyor.

Şizofreni hastalarının sadece yüzde 20 si bir defa atak geçirir, kalan yüzde 80'ine yakını tekrarlayan ataklar geçirir, ilaçlar bazı bulgulara etkilidir. Fakat hastaların içe kapanma hali, toplumdan uzaklaşma, eskiden yapabildiklerini yapamama, hayattan zevk almama gibi durumlarına ilaçlar yeterli gelmiyor. Bir de bunlara eklenen hastalığı anlatmamak, paylaşmamak, ilaçları kullanmamak gibi unsurlar tekrar hastalanmalarına yol açabiliyor.

Burada, hastaların hem negatif bulgular dediğimiz yönlerini iyileştirmeye, hem tekrar eski becerilerini kazandırmaya, hem de ilaç tedavilerini sürdürmeye çalışıyoruz. Tüm bunları yaparken ailelerin desteğine de ihtiyaç var, aile toplantıları ve grup terapileri yapıyoruz. Amacımız sadece 30-40 kişiye hizmet vermek değil. Hastalığın toplumda görülme oranlarına baktığımızda, Kütahya'da 300 ila 3500 kişi arasında hasta sayısı olabileceğini söyleyebiliriz. Bu oranlar, bölgesel olarak farklılıklar içerebiliyor, kırsal kesimlerde biraz daha düşük olduğunu, kentsel yaşamda ise bu sayının arttığını görüyoruz.

Hastalığın nedenleri tanımlanmış mı?

Bir çok neden sayılabilir, genetik faktörler var, örneğin ailede şizofreni olması, ortaya çıkma olasılığını artırır. Toplumda ortalama yüzde 1 oranında görülüyor. Ancak anne veya babada şizofreni varsa, aile bireylerinde olabilme ihtimali yüzde 10'a, her ikisinde de varsa yüzde 40'a kadar çıkabiliyor.

Stres, çocukluk dönemi yaşantıları, bebeklikte maruz kalınanlar, hamilelik dönemi, beyin biyokimyasının bazı özellikleri ve çevresel etkenler de nedenler arasında olabilir. Bütün bunlar bir yatkınlık oluşturabilir, ancak herhangi bir nedeni tek başına suçlayamayız.

Hastalıkla ilgili en büyük sıkıntımız damgalanma (stigma)(*3). Ailelerde bile sorun oluyor, hastalığı sanki kendi başlarına gelmiş gibi değil de yabancılaşarak anlatıyorlar, ya da gazete haberleri ile gündeme gelebiliyor. Bu hastaların aslında suç oranları yüksek değil, şiddeti daha çok çevresindeki aile üyelerine gösterirler, çevreye değil. Sadece kullanılan ilaca göre tespit yapılarak haber oluşturulduğu ya da yazılar yazıldığı için bazı haberlerde, şizofreni hastası gibi algılanabiliyor, ancak bazı olaylara kişilik bozuklukları sebep olabiliyor. Yapılan çalışmalar, madde bağımlılığının şiddet riskini artırdığını saptamış, olmayanlarda bu oran oldukça düşük.

Negatif dediğimiz bulgular, beyin yıkımının da etkisiyle gittikçe artıyor. Gerek ilaç tedavisiyle, gerek terapilerle önüne geçilebilir, ya da durdurulabilir. İlaç alan beyinle almayan arasında fark vardır, tedavinin etkisi sadece hastalık süresiyle değil, ilaç kullanmayla da yakından ilgilidir.

Toplum ruh sağlığı üzerine, ülkemizde yapılan çalışmalar ne aşamadadır, yeterli midir, diğer ülkelerle kıyaslandığında durum nedir?

Avrupa, bu konuda oldukça ileride. İtalya, Almanya başta olmak üzere bir çok ülkede 40-50 yıldır uygulanmış. Almanya'da

Hastalarımızı, müzik terapisi, resim, el sanatları gibi hobi odalarımız ile hastalığın olumsuz etkilerinden uzaklaştıracacağız.

bu konuda oldukça iyi çalışmalar yapılmış, ayrı alanlar (köyler) oluşturulmuş, ancak şehirlerin çok dışında bu alanları oluşturanın yanlışlığını sonradan fark ederek, şehrin daha yakınlarına merkezlerini açmaya başlamışlar. Avrupa'da merkezlerden kronik doğadaki farklı psikiyatrik hastalığı olanlar da faydalanabiliyor. Ayrıca bu sistemi farklı şekilde destekleyen ülkeler de var. Hastaların kendi başına yaşamayı öğrendikleri yarı yol evleri, gece de hizmet veren ruh sağlığı merkezleri, hastalara danışmanlık yapan ve işlerini planlamasında yardımcı olan devlet tarafından finanse edilen görevliler bunlardan bazıları. Avrupa'daki merkezlerde istihdam edilen psikiyatri hemşiresi, psikolog ve ergoterapist sayısı ülkemizle kıyaslanamayacak kadar çok sayıda. Özellikle Almanlar Ergoterapinin (*4) gelişmesi yönünde katkıları olmuş, bu yönde yetişmiş uzman sayısını artırmışlar.

Keşke ülkemizde de alt yapı daha sağlıklı oluşturulabilse, gerekli eğitimler ve diğer imkanlar sağlanabilse, çalışmaların olumlu yönde ilerlemesine katkı sağlar. Ancak toplum ruh sağlığı merkezlerinin başlaması bile şu an sevindirici, sonraki dönemlerde uygulamalara yönelik imkanlar daha da genişletilecek. Ruh sağlığı alanındaki terapilerle ilgili olarak hükümet tarafından programlar belirlenecek. Bu sistem Avrupa'daki psikiyatri yatağı sayısını oldukça azaltmış durumda, ancak bizdeki sayısı zaten çok yetersiz. Psikiyatri hastaneleri yerine kişilerin yaşadıkları yerde tedavilerini sağlamak için illerdeki genel hastanelerin psikiyatri servisleri geliştirilmeli ve sayıları ihtiyaca cevap verecek düzeye çıkarılmalıdır. Şu anda hizmet veren Manisa, Bakırköy, Erenköy, Elazığ ve Samsun'daki Psikiyatri hastaneleri ise sadece mahkemelerin ihtiyacını karşılamak ve daha sağlıklı adli psikiyatri hizmetleri verebilmek için Adli Psikiyatri Hastanesi olarak tekrar yapılandırılmalıdır. Ruh sağlığının etkilenip etkilenmediği, ceza ehliyetinin olup olmadığının buralardaki uzmanlaşmış ekiplerce yapılması daha sağlıklı olacaktır.

Ayrıca Psikiyatri hemşiresi kavramı, Türkiye'de yeni tanımlandı, bu nedenle sayısı şu anda çok az. Çalışma arkadaşlarımızla katıldığımız hizmet içi eğitimlerimiz, kongre ve seminerler, gelişmemize katkı sağlıyor. Bu yıl Ulusal Psikiyatri Kongresi "21.yüzyılda psikoterapi" ana teması ile gerçekleştirildi.

Sağlık Toplum Ruh Sağlığı Merkezi



Ülkemizde bu alanda hizmet verecek psikiyatri hemşiresi, psikolog, sosyal hizmet uzmanı ve ergoterapist sayısının artırılması gerekir.

Tanı ve tedavi sürecine ilişkin olarak ailelere söylemek istedikleriniz nelerdir?

Yukarıda saydığımız bir çok bulgu, başka hastalıklarda da görülebiliyor. Örneğin negatif bulgular arasında söylediğimiz hayattan zevk almama duygusu bir depresyon belirtisi, hayali görüntü ve sesler de herhangi bir hastalığın belirtisi olabilir. Ancak normalden farklı davranmak, toplumdan uzaklaşma, ya da yersiz şüpheler, korku ve endişeler taşıması, ikna edilememesi, değiştiremediğiniz düşüncelere sahip olması gibi unsurlar, hastalık belirtisi olabilir diyebiliriz.

Hastalık genç yaşlarda başlayabiliyor, bir yatkınlık var ise, mesela evlilik, askerlik, boşanma vb. gibi konulardaki stres unsurları nedenleriyle normalin dışında düşünceler ve davranışlar görülüyorsa, mutlaka hekim ile görüşülmelidir.

Hastaların, ilaçlarını düzenli kullanmaları, tekrar hastalanabileceğini kabullenmek gerekmektedir. Hastalar da, yakınları da tekrar ihtimalini kabullenmek istemezler, bu durumdan kaçarak, kendilerini daha iyi hissedebilecekleri bir tanıyı duymak isterler, şizofreniyi değil.

Ancak, tanı belirlendiyse, düzenli tedavinin gelecek için de çok önemli olduğunu, bu düzenli tedavinin gelecekte tekrar hastalanma ihtimalini azalttığını bilmek gerekiyor.

Geçirilen atak sayıları önemli, atak sayısı arttıkça atak geçirme ihtimali de artıyor. Ataktan kastımız hastalıkla ilgili bulguların alevlenmesi. Hastalarımız, hastalık gelişikten sonra neler

kaybettiklerinin çok farkındalar. Ailelerin, hastalarımıza bu konuda hayal kırıklıklarını çok fazla yansıtmamaları gerekiyor, aksi halde atakların daha çok artmasına sebep olabilirler. Sık rastladığımız olaylardan birisi hastalarımızın intiharı, oldukça kesin girişimlerle bunu yaptıkları için, şizofreni hastalarının intiharlarının ölümle sonuçlanması çok yüksek.

Ailesiz, hekimsiz, hastasız tedavi sağlayamayız.

Hastalar da, aileler de, sağlık kurumlarından yeterli şekilde faydalanmalıdır.

Hasta aileleri, onları iyi dinlemeli, ilaç kullanma durumlarını takip etmeli, gerekli durumda hekimle ve tedavi kurumuyla temasa geçmelidir.

Güven ilişkisi çok önemlidir, kimsenin ikna edemediği bir konuda, güven ilişkisi kurmayı başarmış kişi, hastayı ikna edebilir.

Günümüzde toplum ruh sağlığını etkileyen en önemli faktörler nelerdir?

Klasik olan birinci cevap strestir, ama yorumdan öteye geçemez, psikiyatrinin gelişmesinin temeli "kişi biriciktir" kuramıdır. Bir kişi için en önemli unsur iş iken, bir başkası için çocuğunun sağlığı, tuttuğu takımın durumu gibi unsurlar önemli olabilir. Ülkenin durumuna, yaşama şekline, kişilerin yorumuna göre bu unsurlar değişiklik gösterir.

Mesela depresyon ve benzeri afetler, travma sonrası stres bozukluğunu etkileyen, hepimizin güvenlik bulgusunu tehdit edebilen bir unsurdur. Kişisel yorumlardan dolayı farklı konular, her kişiyi farklı etkileyebilir.

Güveninizi sarsabilecek, bu güveni tehdit ettiğini düşündüğünüz olay sizi rahatsız edebilir. Ya da gelir durumunuzda bir dengesizlik varsa, bunu yüksek tehdit olarak algılamıyorsanız veya sağlık konusundaki bir sorunla baş edebileceğinizi düşünüyorsanız, bu sıkıntılar sizi çok rahatsız etmeyebilir. Ancak depresyon, terör gibi olaylar güven duygusunu bozabilecek etkilidir.

** (1) Psikotik; psikotik epizod geçiren hastalar halüsinasyonlar görüp, delüzyonel inançlar taşıyabilir, kişilik değişiklikleri ve düşünce bozukluğu gösterebilir. Bir psikotik epizod gerçek ile bağlantının kopması veya zarar görmesi ile karakterizedir denilebilir. Gençlerde daha sık görülen psikoz ağır bir zihinsel hastalığın belirtisi olabilir.*

** (2) Şizofreni; düşünüş, duyuş ve davranışlarda önemli bozuklukların görüldüğü, hastanın kişiler arası ilişkilerden ve gerçeklerden uzaklaşarak kendi dünyasında yaşadığı, genellikle gençlik çağında başlayan bir ruhsal hastalıktır.*

** (3) Stigma (damgalanma); toplumun, psikiyatrik bozukluğu olan insanlara karşı gösterdiği tutumlardır.*

** (4) Ergoterapi; anlamlı ve amaçlı aktivitelerle sağlığı ve refahı geliştiren kişi merkezli bir sağlık mesleğidir.*

** (5) Psikoz; düşünce ve duyunun ağır oranda bozulduğu zihin durumunu tanımlamakta kullanılan genel bir psikiyatri terimidir.*

** (6) Paranoya; aşırı endişe veya korkuyla karakterize edilen, sıkça mantıksız kuruntularla bilinen bir rahatsızlıktır. Terim, geçmişte kuruntu, delirme durumlarını ifade etmek için kullanılmıştır. Paranoya çoğu zaman şizofreni gibi psikotik hastalıklarla iç içedir. Bununla birlikte seyrek olarak, paranoyak kişilik bozukluğu gibi, psikotik olmayan, diğer durumlarda da gözlenebilir.*



Özel Medline Kütahya Hastanesi

Sağlığınız için.

BÖLÜMLERİMİZ

- ▶ Acil
- ▶ Anesteziyoloji ve Reanimasyon
- ▶ Beyin ve Sinir Cerrahisi
- ▶ Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları
- ▶ Dahiliye
- ▶ Dermatoloji (Dermakozmetik Uyg.)
- ▶ Diş Hastalıkları
- ▶ Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon
- ▶ Genel Cerrahi
- ▶ Genel Yoğun Bakım
- ▶ Göğüs Hastalıkları
- ▶ Göz Hastalıkları (Lazer Uygulamaları)
- ▶ Kadın Hastalıkları ve Doğum
- ▶ Kardiyoloji
- ▶ Koroner Yoğun Bakım
- ▶ Kulak Burun Boğaz
- ▶ Nöroloji
- ▶ Ortopedi ve Travmatoloji
- ▶ Üroloji (Bevliye)
- ▶ Radyoloji
- ▶ Laboratuvar
- ▶ Yenidoğan Yoğun Bakım
- ▶ BT, MR, USG/RENKLİ DOPPLER

SGK mensuplarının
devlet memurlarının
ve özel sağlık sigortası
sahiplerinin
hizmetindeyiz.



 **444 4 275**
www.medline.com.tr

medline sağlık grubu

hastaneler

acil sağlık

evde sağlık

BELEDİYE BAŞKANI MUSTAFA İÇA KUTSO YÖNETİM KURULUNA VİZYON PROJELERİNİ ANLATTI

Kütahya Belediye Başkanı Mustafa İça, Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası (KUTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Nafi Güral başkanlığındaki Yönetim Kurulu'nu 1 Kasım 2011 Salı günü ziyaret ederek, Kütahya Vizyon Projeleri hakkında KUTSO yönetim kuruluna bilgi verdi.

İça, yeni yaşam alanlarından sağlık merkezlerine, spor tesislerinden yeni parklara, uydu kentten teleferik projesine, kentsel dönüşümden konut ve yol projelerine kadar, ilimiz açısından reform niteliğinde olabilecek birçok konu hakkında projeleri bulunduğunu belirtti.

Mustafa İça, Yoncalı'da engelsiz-çevre dostu termal kent, termik santral atıklarının ısısından yararlanma, Dumlupınar Üniversitesi Merkez Kampüsü yakınlarındaki Spor Tesisleri Alanı, Uydu Kent, Ortaca-Kirazlıyayla ile Döner Gazino olmak üzere iki ayrı hatta teleferik, Enne Barajı Su etkinlikleri, golf alanı, Ağaçköy regülatör rekreasyonu (yeniden yapılanma), Kent Park II.Etap, Yedigöller Şehzadeler Parkı, Yeni Kültür Merkezi, Merkez Pazaryeri (Çamlıbahçe) Projesi, Zafertepe

Mahallesinde sosyal konut üretimi, yeni çevre yolları, raylı sistem, lojistik merkez, Bölcek Mahallesi Şair Şeyhi Hekim Sinan Tıbbi Bitkiler ve Araştırma Merkezi ve burada başlayan çalışmalar, yer altı soğuk hava depoları, Osmangazi Mahallesi kentsel dönüşüm, kent merkezinde kavşak düzenlemeleri ve yeni trafik akım yönleri, gıdacılar sitesi, tarihi ve kültürel eserlerle ilgili çalışmalar, organize sanayi bölgeleri hakkındaki projeler ve yapılan çalışmalar hakkında bilgiler verdi.

KUTSO Yönetim Kurulu Başkanı Nafi Güral; paylaştığı bilgilerden dolayı Kütahya Belediye Başkanı Mustafa İça'ya teşekkürlerini ve tebriklerini belirtti. Zafer Bölgesel Havaalanı'nın da açılmasıyla bu projelerin daha da önem kazanacağını, buraya inen yolcuların isteklerinin karşılanması gerektiğinin önemine değindi.

Güral, "KUTSO Yönetim Kurulu olarak görev verilmesi halinde konuların takipçisi olur, iş dünyası temsilcileri olarak, gerekirse gözünüz, diliniz, kulağınız olur, ne yapılması gerekiyorsa bu çalışmaları yaparız" dedi.



DPÜ MADEN MÜHENDİSLİĞİ BÖLÜMÜNDEN KUTSO DOĞAL KAYNAKLAR VE ENERJİ SEKTÖRÜ TEMSİLCİLERİNE ZİYARET



T.C. Zafer Kalkınma Ajansı'nın desteklediği, Dumlupınar Üniversitesi Maden Mühendisliği Bölümü'nün sahipliğini yapt i ve Kütahya, Afyonkarahisar, Uçak ve Manisa Ticaret ve Sanayi Odaları'nın ortaklığında gerçekleştirilen "TR33 Bölgesi Maden Potansiyelinin Araştırılması" projesi hakkında bilgilendirme yapmak üzere, DP  Maden Mühendisliği Bölümü yetkilileri, KUTSO Doğal Kaynaklar ve Enerji Sektörü Komitesini 23 Kasım 2011  ar amba günü ziyaret ettiler.

"TR33 Bölgesi Maden Potansiyelinin Araştırılması" isimli proje kapsamında ikincisi gerçekleştirilen bilgilendirme toplantısına, Dumlupınar Üniversitesi Maden Mühendisliği Bölümünden Doç. Dr. Cengiz Karagüzel, Doç. Dr. Mustafa  ınar, Doç. Dr.  nder Uysal, Ar . G v. Dr. Cihan Do ru z, Ar . G v. Özer  ren ve KUTSO Doğal Kaynaklar ve Enerji Sektörü Meslek Komitesinden Yusuf Sunduva , İsmet  atık, Sevim Güral Olgun ve Halil Köse katıldılar.

Dumlupınar Üniversitesi Maden Mühendisliği Bölüm Başkan Yardımcısı Doç. Dr. Cengiz Karagüzel, Kütahya, Afyonkarahisar, U ak, Manisa İllerinin mevcut maden potansiyelinin ortaya çıkarılması ve bu potansiyelden daha etkin bir şekilde yararlanılmasına yönelik stratejileri geliştirmeyi hedefleyen bu

projenin, bölgede madencilik sektöründe faaliyet gösteren tüm firmalar açısından önemini vurguladı.

Dumlupınar Üniversitesi Maden Mühendisliği Bölüm Başkan Yardımcısı Doç. Dr.  nder Uysal, bölgedeki maden potansiyelinden azami ölçüde yararlanılmasına yönelik olarak kurumsal yapıda bir "Madencilik Platformu" için  n anlaşmalar yapılmasının planland i ini belirtti. Uysal, bu çalışmalar kapsamında 16 Aralık 2011 Cuma günü, madencilik ile ilgili olarak kamu kurumları, özel şirketler ve medya temsilcilerinin davet edileceği "TR33 Bölgesinde Madenin Zaferi" isimli bir panel düzenlenmesinin planland i ini ifade etti.

KUTSO 8.Meslek Komitesi olan Doğal Kaynaklar ve Enerji Sektörü Komitesi Başkanı Yusuf Sunduva , maden alanında faaliyet gösteren Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası'na kayıtlı firmalar ile  niversitenin uyum içerisinde çalışması gerektiğini belirterek,  niversite-sanayi arasındaki iletişimin güçlendirilmesinin önemine de indi. Sunduva , iletişim ve i birli inin, sektörün sorunlarına çözüm üretme konusunda olumlu katkılar sa layabilece ini ifade ederek, bu toplantıdan duyulan memnuniyeti belirtti.

Kutso'dan Haberler Toplantı



KUTSO MECLİSİ KONUĞU; KÜTAHYA BELEDİYE BAŞKANI MUSTAFA İA

Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası (KUTSO) Kasım ayı olağan meclis toplantısı, Meclis Başkanı Nihat Delen başkanlığında, Yönetim Kurulu ve Meclis Üyeleri ile bazı meslek komite başkanlarının katılımında KUTSO yeni toplantı salonunda gerçekleştirildi.

Kütahya Belediye Başkanı Mustafa İa'nın konuk olduğu meclis toplantısı, Meclis Başkanı Nihat Delen tarafından açıldı ve Belediye Başkanı Mustafa İa'nın haziruna hitabı ile devam edildi. İa; Kütahya'daki yapılması planlanan projeler, yürütülen çalışmalar ve Kütahya Kent Merkezi 2023 Vizyon Projeleri hakkında KUTSO meclis üyelerine bilgiler verdi.

Projeleri üç bölümde sunan Mustafa İa, birinci bölümde "Depreme Hazırlık" kapsamında; Afete Hazırlık Planı, Mevcut Kentsel Dönüşüm ve Gelişim Alanı, Osmangazi Kentsel Dönüşüm, Yeni Kültür Merkezi, Yeni Belediye Binası, Makine İkmal Tesisleri ve Deprem Yapı Kontrol Merkezi, İtfaiye Acil Müdahale Tesisleri Projeleri hakkında, ikinci bölümde "Kütahya Kent Merkezi 2023 Vizyon Projeleri" kapsamında; kent merkezi, lojistik merkezi, raylı sistem, uydu kent, yeni çevre yolları, yeni spor kompleksleri, teleferik projeleri hakkında, üçüncü bölümde "Yeni Bağımsız Projeler" kapsamında; Kütahya-Üniversite-Yoncalı Bisiklet Yolu, Kütahya İli Yerel Yönetimler Katı Atık



Bertaraf Tesisleri Yapma ve İşletme Birliği enerji üretim tesisi, yol ticareti, gıda ve mobilya üretim ve satış, el sanatları gösteri ve satış projeleri, Yedigöller Şehzade Parkı projeleri hakkında sunum yaptı.

Belediye Başkanı Mustafa İa'nın sunumu sonrasında meclis toplantısının olağan gündem maddelerinde yer alan, Ekim ayına dair, toplantı tutanağı, aylık mizan ve yönetim kurulu faaliyet raporu sunumu ile devam edildi.

Meclisten Bir Ses bölümünde KUTSO Meclis Üyesi Çağlayan Payze "İş Yaşamında Stres ve Sağlığa Etkileri" konulu sunumunu hazirunla paylaştı ve kendisine KUTSO Meclis Başkanı Nihat Delen tarafından taş çiniden teşekkür plaketi takdim edildi.

Kurum ve kuruluşlardaki temsilcilerimizden bilgi sunumu bölümünde Meclis Üyesi ve TOBB Kütahya Genç Girişimciler İl Kurulu Başkanı Mustafa Telli, kurulun çalışmaları ve mevzuatta yapılan değişiklik sebebiyle gerçekleştirilecek yeniden yapılanma hakkında, Meclis Üyesi Hasan Baydar porsuk havzası çalışmaları hakkında, KUTSO Hukuk Müşaviri Av.Mustafa Dönmez vergi hukuku hakkında bilgi verdiler.

Gündem maddeleri tamamlanan Kasım Ayı Meclis Toplantısı, Meclis Başkanı Nihat Delen tarafından kapatıldı.



KUTSO YÖNETİM KURULU BAŞKANI NAFİ GÜRAL, İL GENEL MECLİSİ TOPLANTISINA KATILDI



Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Nafi Güral, 16 Kasım 2011 tarihinde gerçekleştirilen İl Genel Meclisi Toplantısına konuk olarak, iş hayatındaki tecrübelerini paylaştı.

Şehrimizde marka imajının güçlendirilmesi gerektiğini söyleyen Güral ; "Kütahya çok değerli bir marka, biz bu markayı kullanıyoruz. Soyadımızı taşıyan ve ilimizin adını kullandığımız 2 markamız var. Babamdan çok şey öğrendiğimi söyleyebilirim, babam tevazudan hiçbir zaman vazgeçmeyin derdi. Beceremediğin bir iş olursa onu bir bilene sorarak öğrenin derdi. Sormak ayıp değildir. İş bilmek ile işi bilmek arasındaki farkı iyi değerlendirmek gerekir. İş bilen adam işi bilen adamı getirip işin başına oturtur. Bir kişi hem iş biliyor, hem de işi biliyorsa bu özellik bambaşka bir lütuftur. Bir insan bir işi kafasına koyduysa o işi yapar. Biz bu düşünce ile yola çıktık. Biz seramik işine başladığımızda rakibimiz durumunda olanlar tek tek firmalarını kapatıyorlardı. Bir şirket için en kötü olan şey rakipsiz kalmaktır. İnsan kendisini gelişime imkânı bulamaz, ben haberleri veya sanal ortamdaki yorumları okurken öncelikle övgü dolu iyi yorumların dışında eleştirilere bakırım, bu sayede eksik olduğum taraflarımı görebilir ve o yönlerimi düzelterek geliştirebilirim. Övgüler güzeldir fakat en önemli armağan eleştirilerdir. Rakipsiz kaldıktan sonra Kütahya Porselen ile Güral Porselen'i birbirleriyle rekabet eden iki şirket haline getirdik. Risk almaktan hiç korkmayız, kaldırılabileceğimiz kadar risk alınız. Hesabımızı çok iyi yapınız. Durmak bilmeyiz, daima ilerlemeye çalışınız, duran arkada kalır, durmayı gerileme olarak görüyoruz. Kütahya Porselen, dünyadaki en büyük üreticidir. Eğitime büyük önem veriyoruz. Vakıf kurduk ve bu vakıf sayesinde 480 öğrencimizin üniversiteye hazırlanmasında yardımcı oluyoruz. Kütahya 1.Organize Sanayi Bölgesinde bir camii yapıyoruz. Aralık ayının ortasında inşallah açılacak. Hayır işlerinde ne kadar çok harcama yaparsak, Allah bize daha fazlasını veriyor, bunun bilincindeyiz. İl Özel İdaresinin çalışmalarını takdir ediyorum. Baktığımızda Kütahya genelinde 513 köyümüz var bunlara hizmet ediyorsunuz. Köyden kente

göçün önlenmesi önemli, bunun için de organik altyapıyı güçlendirmek lazım. Sizlerin arasında olmak benim için gerçekten güzeldi. Siz ne kadar çok çalışırsanız, insanımız o kadar çok refah içinde yaşar. Bu güzel hizmetlerden dolayı İl Özel İdaresine ve hizmetlerin yapılmasına verdiğiniz kararlar ile katkı sağlayan siz değerli İl Genel Meclisi üyelerine teşekkür ediyorum." dedi.

Daha sonra Meclis Üyeleri söz alarak Güral'a sorularını yöneltip karşılıklı bilgi alışverişinde bulundular.

İl Özel İdaresi Genel Sekreteri Salih Akkaya ; " İş hayatınızdaki ilkelerinizi ve tecrübelerinizi bizimle paylaştığınız için teşekkür ediyoruz. Ayrıca yapımı devam eden Zafer Havalimanı yakınlarında İdaremizin bugünlerde termal sondaj çalışması başlayacak. İnşallah sıcak su bulacağımızı ümit ediyoruz. Sizleri buraya yatırım yapmaya davet ediyoruz, değerli vakitlerinizi bizlere ayırdığınız için meclisim adına size teşekkür ediyor saygılar sunuyorum." dedi.

İl Genel Meclisi Başkanı Seyit Ömer Durmuş ise; "Kütahya'nın tanıtımına yaptığınız katkılardan dolayı ve özellikle yaklaşık 50.000 kişiye rızık temin ettiğinizden ve de bize zaman ayırarak tecrübelerinizi aktardığınızdan dolayı meclisim adına size teşekkür ediyor saygılar sunuyorum." dedi.



AFYONKARAHİSAR ABİGEM KÜTAHYA MASASI KUTSO'DA HİZMETE BAŞLADI



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği öncülüğünde kurulan ve Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası'nın da ortağı olduğu Afyonkarahisar Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezi (ABİGEM), kurmuş olduğu KUTSO Hizmet Masası ile Zafer Kalkınma Ajansı (ZEKA) ve KOSGEB hibe destekleri ile sanayicileri buluşturuyor.

Afyonkarahisar Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezi'nin (ABİGEM) kuruluş amacı; Kütahya, Afyonkarahisar, Isparta, Burdur ve Antalya illerindeki Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) başta olmak üzere tüm Türkiye'deki KOBİ'lerin rekabet seviyelerinin ve uluslararası piyasalarda aktivitelerinin artırılması olarak tanımlanmıştır. Bu amaç çerçevesinde öncelikle KOBİ'leri desteklemeye yönelik kurum olmakla birlikte, yasal statü, sektör ve büyüklük ayrımı yapmaksızın tüm kurum ve işletmelere de hizmet vermektedir.

Afyonkarahisar ABİGEM; Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası, Kütahya Ticaret Borsası ve Tavşanlı Ticaret ve Sanayi Odası'nın da aralarında bulunduğu 26 meslek kuruluşu tarafından 2010 yılında kurulmuş ve eğitim ile danışmanlık hizmeti sağlayan özel bir kurumdur.

ABİGEM bünyesinde çalışan İş Merkezi Direktörü ve İş Geliştirme Uzmanları özellikle KOBİ ve girişimcilere gerekli danışmanlıkları verebilecek teknik yeterliliğe sahip, konusunda

profesyonel kişilerden oluşmaktadır.

Afyonkarahisar ABİGEM'in genel merkezi Afyonkarahisar Ticaret ve Sanayi Odası hizmet binasında olup, İş Geliştirme Uzmanı Fatih Fındıklı, ABİGEM temsilcisi olarak, Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası (KUTSO) hizmet binası içerisinde görevlendirilmiştir. Kamu ve özel sektör kuruluşlarına hizmet vermeye başlamıştır.

Yeni dönemde giderek yoğunlaşmakta olan, Kalkınma Ajansı, Tarım Bakanlığı ve KOSGEB desteklerine paralel olarak KUTSO üyelerinin proje hazırlama danışmanlığı talep etmesi durumunda, firmalar ile bire bir çalışarak yatırım dosyaları hazırlanabilecektir.

Sıfırdan yeni yatırım gerçekleştirmek isteyen firmalar içinse, Yatırım Teşvik Belgesi desteği sağlanabilecektir. Ayrıca Kalite Yönetim Sistemi kurulmasında istekli firmalar için, ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi ve ISO 22000 Gıda Güvenliği Yönetim Sistemi konularında eğitim ve danışmanlık hizmeti verilecektir.

ABİGEM'İN SUNDUĞU HİZMETLER

Eğitimler

- Proje Döngü Yönetimi
- Girişimcilik
- İş Sağlığı ve Güvenliği
- Stratejik Planlama
- Finansçı Olmayanlar İçin Finans
- Satış ve Pazarlama
- İhracat
- Yönetim ve Liderlik
- Zaman Planlaması

Danışmanlık

- Kalkınma Ajansı, KOSGEB, Proje Teklif Dosyaları Hazırlama
- TKDK (AB Tarım ve Hayvancılık Programı) Proje Teklif Dosyaları Hazırlama
- TÜBİTAK AR-GE- Projeleri
- Yatırım Teşvik Desteği Dosyası Hazırlama
- İş Planı Hazırlama
- ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sistemi
- ISO 22000:2005 Gıda Güvenliği Yönetim Sistemi

KOSGEB girişimcilik desteklerinden faydalanmak isteyenler için de, iş planı desteği sağlanacak olup, sunulacak hizmetler ücrete tabi olarak verilecektir.

Afyonkarahisar'da bulunan ABİGEM Merkezinde ise, firmaların pazarlama araçlarını geliştirmek amacı ile tasarım hizmeti olarak; kurumsal kimlik, logo, broşür, katalog, internet sayfası tasarımı ve üç boyutta grafik çizimleri yapılabilmektedir.

Sunulacak hizmetlerden yararlanmak isteyen firmalar, KUTSO hizmet binasında hizmete açılan ABİGEM Temsilciliği'nde, İş Geliştirme Uzmanı Fatih Findıklı ile Pazartesi, Salı, ve Çarşamba günleri görüşerek, istedikleri ayrıntılı bilgileri alabilirler.



İLETİŞİM

ABİGEM Kütahya Masası

Fatih FINDIKLI – İş Geliştirme Uzmanı

Tel. : +90 (274) 228 00 28 / 228 32 32

Faks : +90 (274) 228 04 40

Adres : 75.Yıl Mh.Dumlupınar Bulvarı No:73/1
Merkez-KÜTAHYA

E-Posta : findikli@abigem.org

AFYONKARAHİSAR ABİGEM A.Ş.

(Genel Merkez)

Erdal KOÇAK – Genel Müdür

Tel. : +90 (272) 213 12 13

Faks: : +90 (272) 213 2021

Adres : Dumlupınar Mh. 2.Cd. No:10 K:6
Merkez-AFYONKARAHİSAR

E-Posta : afyon@abigem.org

ZEKA KALKINMA KURULU TOPLANTISI ÇAVDARHİSAR'DA YAPILDI

Afyonkarahisar, Kütahya, Manisa ve Uşak'tan 65 üyenin katılımıyla Kütahya'nın Çavdarhisar ilçesindeki Anemon Otel'de gerçekleştirilen Zafer Kalkınma Ajansı (ZEKA) Kalkınma Kurulu Toplantısı'na Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkan Vekili İsmet Özotraç katıldı.

Kalkınma Kurulu bünyesinde faaliyet gösteren Teknik Komisyonların raporları, mevcut iki ana İhtisas Komisyonu olan "Sektörel Gelişim İhtisas Komisyonu" ve "Kentsel ve Sosyal Altyapı İhtisas Komisyonu"larında eş zamanlı yapılan iki toplantıda değerlendirildi.

Kalkınma Kurulu'nun ilk gündem maddesi çerçevesinde Komisyon Raporları Kurula aktarıldı. Sektörel Gelişim İhtisas Komisyonu adına Komisyon Başkanı Kütahya Bilim, Sanayi ve Teknoloji İl Müdürü Erdal Yıldırım, Sektörel Gelişim İhtisas Komisyonu adına ise Komisyon Başkanı Kütahya İl Özel İdaresi Genel Sekreteri Salih Akaya, bugüne kadar tarım, turizm, sanayi, kentsel altyapı ve sosyal yapı konularında yapılan 40 toplantıdaki görüşülen konular hakkında bilgi verdiler.

ZEKA Genel Sekreteri Dr.Yılmaz Özmen ise, ajansın tanıtım ve destek faaliyetlerine ilişkin bilgi verdiği toplantıda, 2011 yılı içinde verilen proje desteklerinin yanında, Ajansın Yönetim Kurulunun Belçika ve Fransa'ya yaptığı çalışma ziyareti de değerlendirildi. Yapımı devam eden Zafer Havalimanı etrafında oluşturulması beklenen Zafer Cazibe Merkezi planının anlatıldığı sunumun ardından Başkanlık Divanı seçimine geçildi. Kurul üyelerinin yaptığı oylama sonucunda, Afyonkarahisar Ticaret Borsası Başkanı Mehmet Mühsürler Başkan seçilirken, Uşak SMMMO Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Azmi Yılcıoğlu ve AFSİAD Genel Sekreteri Muammer Türker katip üye seçildi.

Kalkınma Kurulu toplantısının tamamlanmasından sonra kurul üyeleri, Kütahya Çavdarhisar ilçesinde bulunan Aizonai antik kentini gezdiler

ZEKA YÖNETİM KURULU KÜTAHYA'DA TOPLANDI



Merkezi Kütahya'da bulunan, Afyonkarahisar, Manisa, Uşak illerini de kapsayan T.C. Zafer Kalkınma Ajansı'nın (ZEKA) 2011 yılı 10'uncu Yönetim Kurulu Toplantısı, Kütahya'da yapıldı.

Toplantıya, Kütahya Valisi Kenan Çiftçi, Manisa Valisi Halil İbrahim Daşöz, Kütahya Belediye Başkanı Mustafa İça, Afyonkarahisar Belediye Başkanı Burhanettin Çoban, Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Nafi Güral, Afyonkarahisar Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Hüsnü Serteser, Kütahya İl Genel Meclisi Başkanı Seyit Ömer Durmuş, Afyonkarahisar İl Genel Meclisi Başkanı Salih Sel, Manisa İl Genel Meclisi Başkanı Hayrullah Solmaz, Uşak İl Genel Meclisi Başkanı Ali İhsan Uzun, Zafer Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Dr. Yılmaz Özmen katıldılar.

ZEKA'nın Yönetim Kurulu Başkanlığını yürüten Uşak Valisi Özdemir Çakacak yaptığı konuşmada, önce ev sahipliği yapan Kütahya Valisi Kenan Çiftçi'ye göstermiş oldukları misafirperverlikten dolayı teşekkür ederek, Ajans Yönetim Kurulu üyelerinin 8-16 Ekim tarihlerinde Belçika ve Fransa'da çalışma ziyaretleri gerçekleştirdiğini belirtti.

Belçika ve Fransa'da kalkınma ajanslarının özellikle inovasyon parkları ve teknokentlerini ziyaret ettiklerini, özellikle Belçika'nın Charleroi kentindeki ajansın yapı olarak Zafer Bölgesel Havaalanına benzeyen bir şekilde havaalanı ve çevresinde kalkınma ajansı yapılanması oluşturmuş olduğunu gördüklerini söyledi.

Uşak Valisi Çakacak, "Ajans, havaalanı ve çevresinde yapılandırılmış. Belçika'da önemli Ar-Ge çalışmalarının yapıldığını gördük. Fransa'nın Nice kentinde teknokent ziyaret edildi. Bu teknokent 1964 yılında kurulmuş. O yıllardan bu yana faaliyet gösteren belki dünyanın ve Avrupa'nın en büyük teknoparklarından biri. Bize çeşitli görüşmeler ve çalışmaların yapılmış olmasına rağmen, 14 yıl hiç yatırımcı çekemediklerini söylediler. Ancak 14 yıl sonra buraya yatırımcı çekebilmişler. Bunu özellikle şunun için vurgulamak istiyorum. Bizim toplumumuzda yeni bir teşkilat kurulduğu zaman elinde sihirli değnek var diye düşünülür. Mesela yeni ilçe kurulur, kaymakam atanır, her şey dört dörtlük olacak zannedilir. Halbuki o yeni bir başlangıçtır. Kalkınma ajansları da böyledir. Ülkemizde kurulan kalkınma ajansları, dünyadaki ve Avrupa'daki güzel örnekleri görerek en iyilerinin yapılması konusunda daha deneyimli olacaktır. Yılmadan, bıkmadan, mücadele azmimizi hiç kaybetmeden dört ilin potansiyelini ve değerlerini tanıtmamız gerekiyor. Oradaki çalışmaları ve uygulamaları görmemiz fikir alışverişi yapmamız açısından yararlı bir gezi olduğunu düşünüyorum" dedi.

Belçika ve Fransa ziyaretinin değerlendirildiği toplantının diğer gündem maddelerinde yer alan, İzleme Komisyonu Yönergesi, daha önce yürütülen projelere ilişkin fesih talepleri, Eylül Ayı Gelir-Gider Cetveli konuları da görüşülerek toplantı tamamlandı.





DPÜ GSF RESİM BÖLÜMÜNDEN KUTSO YÖNETİM KURULUNA ZİYARET

Dumlupınar Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi (DPÜ GSF) Resim Bölüm Başkanı Doç.Dr.Lale Altinkum ile beraberindeki Başkan Yardımcıları Yrd.Doç.Dr.Pelin Avşar ve Öğr.Göv. Murat Ateşli, Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası (KUTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Nafi Güral başkanlığındaki Yönetim Kurulunu 1 Kasım 2011 Salı günü ziyaret etti. Altinkum tarafından, planlanan etkinlikler hakkında KUTSO Yönetim Kuruluna bilgi verilerek, görüş alışverişinde bulunuldu.

Altinkum, Kütahya Valiliği ve Dumlupınar Üniversitesi Rektörlüğü işbirliğinde, 2012 yılı Mayıs ayında "DPÜ GSF Resim Çalıştayı" düzenleneceğini, hazırlıklar için çalışmaların devam ettiğini belirtti.

Etkinlikler kapsamında çeşitli sergi ve panellerin de yapılacağını söyleyen Altinkum, Başkent, Mimar Sinan, Akdeniz, Beykent Üniversitesi ve Türkiye'nin tüm bölgelerindeki üniversitelerden öğretim üyeleri ve sanatçıların katılacağını ifade etti.



ALAYUNT LOJİSTİK MERKEZİ KAMUOYUNA TANITILDI



T.C. Zafer Kalkınma Ajansı tarafından finanse edilen Alayunt Lojistik Merkezi projesi, gerçekleştirilen toplantı ile kamuoyuna tanıtıldı.

Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Nafi Güral, Meclis Başkanı Nihat Delen ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili İsmet Özotraç'ın da katıldıkları toplantıda, Lojistik Merkezi projesinin Türkiye'de bir ilk olduğunu belirten Kütahya Belediye Başkanı Mustafa İça; "Öncelikle böylesine bir projenin fizibilite ve sunum aşamasına geldiği için çok mutluyum. Kentimizin en önemli özelliklerinden biride ulaşımdaki kesişme noktasında bulunmasıdır. Bu özelliğimizi kendi imkânlarımızla bile olsa keşfettiğimiz takdirde inanıyorum ki, Kütahyamız Ege'nin parlayan yıldızı olacaktır. Bu anlamda da Zafer Kalkınma Ajansımızın bu fizibilitemizi kabul edip ön değerlendirmeleriyle bizleri buluşturdıkları için Kalkınma Ajansı yönetimine ve siz değerli sanayicilerimize teşekkür ediyorum. Sanayinin en büyük sorunlarından bir tanesi ulaşımın mağdur olmasıdır. Sanayicinin rekabeti hammaddesini en uygun şartlarda fabrikasına getirmek ve ürettiği ürünü en seri bir şekilde pazara sürebilmektir. İşte Kütahya'nın önemi burada ortaya çıkmaktadır. İzmir'de katıldığımız bir toplantıda Sayın Ulaştırma Bakanı'mıza bu konuyu dile getirdik ve orada gördük ki Kütahya, Anadolu'nun aktarma istasyonu konumunda. Lojistik anlamda sanayicilerimizin de bu projeye sahip çıkacağını inanıyorum hepinize teşekkür ediyorum" dedi.

KAGİK'TEN “İÇİNDEKİ GİRİŞİMCİYİ HAREKETE GEÇİR” PANELİ



Dünya genelinde 123 ülkede her yıl Kasım ayında, yerel, ulusal ve küresel etkinliklerle kutlanan, girişimcilerin yenilikçilik potansiyellerini keşfetmeye ve girişimciliği kariyer seçeneği olarak değerlendirmeye teşvik etmek amacıyla gerçekleştirilen Global Girişimcilik Haftası etkinlikleri kapsamında, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Kütahya Kadın Girişimciler İl Kurulu (KAGİK) organizasyonu ile 15 Kasım 2011 Salı günü “İçindeki Girişimciyi Harekete Geçir” konulu panel gerçekleştirildi.

Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası toplantı salonunda gerçekleştirilen, katılım ve ilginin yoğun olduğu panele, DEİK Türk-Mısır İş Konseyi ve TOBB Bilecik İl Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı-KAGİDER Kurucu Üyesi Zuhal Mansfield ile BRN Yatak Baza Ev Tekstil Ltd.Şti.Genel Müdürü ve Kayseri Sanayi Odası İlk Kadın Meclis Üyesi Berna İter konuşmacı olarak katıldılar. ANGİKAD (Ankara Girişimci İşkadınları ve Destekleme Derneği Yönetim Kurulu Başkanı ve KAGİDER Yönetim Kurulu Üyesi Devrim Erol'un moderatörlüğünü yaptığı panele, Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Nafi Güral ve eşi Gülsüm Güral, Meclis Başkanı Nihat Delen, Yönetim Kurulu Başkan Vekili İsmet Özotraç, TOBB Kütahya Genç Girişimciler İl Kurulu Başkanı Mustafa Telli,



Kütahya Kadın Girişimciler İl Kurulu Başkanı Sevim Güral Olgun ve kurul üyeleri ile diğer davetliler katıldı.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Kütahya Kadın Girişimciler İl Kurulu (KAGİK) Başkan Yardımcısı Naime Göker Ekim yaptığı konuşmada, Global Girişimcilik Haftası ve TOBB Kütahya Kadın Girişimciler İl Kurulu'nun (KAGİK) faaliyetleri hakkında bilgiler verdi.



Kutso'dan Haberler

Panel



Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Nafi Güral ise yaptığı açılış konuşmasında, kadınların ekonomideki gücünden bahisle, katıldıkları faaliyetlere daha fazla değer kattıklarını belirtti.



Güral, kadınların iş dünyasında önemli görevler üstlenmelerini arzu ettiğini ve başarı sağlayacaklarına olan inancının tam olduğunu ifade etti. Sevim Güral Olgun başkanlığındaki TOBB Kütahya Kadın Girişimciler İl Kurulu'nu (KAGİK) çalışmalarından dolayı tebrik etti. Kadınların KUTSO meclisinde ve meslek komitelerinde de görev alarak, başarılı çalışmalarda

bulunduklarını, kendilerini gönülden desteklediğini söyledi.

Panele konuşmacı olarak konuk olan Zuhal Mansfield, zaman yönetiminin önemine değinerek, girişimcilere, kozadan çıkıp kelebek olma zamanı olduğunu söyledi. Doğru hedefler belirleyerek, bu hedeflere ulaşmak için doğru planlamanın yapılması gerektiğinin önemine değindi. Mansfield, girişimcilerin başarıya ulaşabilmeleri için zamanı iyi yönetmelerinin önemli bir faktör olduğunu vurguladı.

Panele konuşmacı olarak konuk olan Berna İter ise katılımcılar ile başarı hikayesini paylaştı. İhracat hedefiyle çalışmalarına başladığını belirten İter, ihracat yaptığı ülkelerin ihtiyaçlarına göre üretim yaptığını, yurt içi ve yurt dışı çeşitli fuarlara katıldıklarını, global düşünerek her ülkede lokal hareket ettiğini, bu sayede doğru pazarlardaki firmalarla çalışma fırsatı yakaladığını ifade etti.

Artık günümüzde bilgiye ulaşmanın, sektörler hakkında inceleme ve pazar araştırması yapmanın daha kolay olduğunu belirten İter, firmaların fark yaratacak yenilikler uygulaması gerektiğini, sevilen işin yapılması halinde başarının da geldiğini ifade etti.

Konuşmaların tamamlanmasının ardından Zuhal Mansfield ile Berna İter, katılımcıların sorularını cevaplandırdı ve konuklara hediye takdim edilmesinden sonra program sona erdi.

Kutso'dan Haberler

Sempozyum



“AHMET YAKUPOĞLU” SEMPOZYUMU YAPILDI

Yaşayan insan hazinesi, dünyaca tanınmış ressam ve neyzen Ahmet Yakupoğlu, Dumlupınar Üniversitesi Rektörlüğü tarafından düzenlenen sempozyumda çeşitli yönleriyle ele alınarak geniş çaplı tanıtıldı.

Sempozyumun açılışında konuşan DPÜ Güzel Sanatlar Fakültesi (GSF) Dekan Yardımcısı Yard.Doç.Dr. Mahmut Ayhan; “Ahmet Yakupoğlu, Kütahya’da Türk Sanatına kendi halinde hizmet ederken, ismi lanse edilmemişken, çalışmalarını burada sürdürmüş, eser vermiş, Kütahya’yı karış karış dolaşarak resimlemiş, bu yetmemiş Konya, Antalya, Bursa, İstanbul gibi çeşitli illerin tarihi mekanlarını fırçasıyla belgelemişti” dedi.

Ayhan, Dumlupınar Üniversitesi’nin Ahmet Yakupoğlu’nu genç nesillere de tanıtmak için Ahmet Yakupoğlu resim yarışması düzenlediğini belirterek, bu yarışma devam ederken sempozyumla bunu taçlandırmak istediklerini, Yakupoğlu’nu ulusal ve uluslararası alanda tanıtmak için bu sempozyumu gerçekleştirdiklerini söyledi ve Rektör Prof.Dr. Ahmet Karaaslan’ın bu konuda teşvik ve desteklerinden duyduğu memnuniyeti dile getirdi.

DPÜ Rektörü Prof.Dr. Ahmet Karaaslan, “Ahmet Yakupoğlu, pek çoğumuzun tanımadığı, değerini bilmediği büyük bir değerimizdir, Batı’nın değerlerini öğrenirken, Dede Efendi, İtri gibi kendi değerlerimizi ihmal ettik, Bethowen’ı öğrenmemiz doğrudur, ama kendi değerlerimizi de ihmal etmememiz gerekirdi” dedi.

Karaaslan; “Hisarlı Ahmet, Evliya Çelebi derken Ahmet Yakupoğlu da, Üniversitemizin öğretim elemanlarımızın gayretli çalışmasıyla Türkiye’nin ve Kütahya’nın gündemine getirilmiş oldu. Bundan sonra da kendi değerlerimizi tanımak ve yetiştiren genç kuşağa tanıtmak adına bu tür çalışmalarımız devam edecek. Mimar Sinan, Dede Efendi, İtri, Fuzuli, gibi bizi biz yapan değerleri yaşantımızdan çıkardığınızda Türk

medeniyetinden bahsedemezsiniz, Ahmet Yakupoğlu da yaşayan bir değerdir. Sempozyuma katılan konuşmacıların anlattıklarından, Yakupoğlu’nun ne kadar tevazu, edep, haya abidesi ve derin düşüncelere sahip olduğunu göreceğiz, bundan sonra onu daha geniş anlamda tanıtmanın çabası içinde olacağız “dedi.

Konuşmaların ardından yapılan tasavvuf müziği dinletisinden sonra, sempozyuma destek sağlayanlara DPÜ Rektörü Prof.Dr.Ahmet Karaaslan tarafından teşekkür plaketleri verildi. Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası’nın teşekkür plaketi Yönetim Kurulu Başkanı Nafi Güral’a takdim edildi.

DPÜ GSF Araştırma Görevlisi Sercan Kehribar tarafından hazırlanan Ahmet Yakupoğlu belgeseli de katılımcılar tarafından ilgiyle izlendi.

Sempozyuma katılanlar daha sonra Rektörlük fuayesinde Ahmet Yakupoğlu’nun eserlerinin sergisini gezdiler.

Aynı gün, öğleden sonra düzenlenen oturumlarda, Ahmet Yakupoğlu’nun kişiliği, sanatçı kimliği, eserleri, musiki yönünü ayrıntılı olarak anlattılar. Bu oturumların tamamlanmasından sonra katılımcılar, Ahmet Yakupoğlu’nun Maltepe Mahallesindeki evini ziyaret ettiler.

Sempozyumun ikinci günü oturumlarında değerli akademisyenler ve alanında uzman isimler, Ahmet Yakupoğlu’nu çeşitli yönleriyle tanıtan konuşmalar yaptılar.

Programı bizzat katılamayan bazı katılımcıların ise sempozyumda sundukları bildirileri okundu.

DÜNYA TURİZMİ TRAVEL TURKEY İZMİR FUARI'NDA BULUŞTU

Türkiye'den ve dünyadan turizm profesyonellerini buluşturan Travel Turkey İzmir-5.Turizm Fuarı, 8-11 Aralık 2011 tarihlerinde, İZFAŞ, Hannover Messe International İstanbul ve TÜRSAB işbirliğinde gerçekleştirildi.

Her yıl düzenlenen fuara, geçtiğimiz yıl 17 ülkeden 585 firma katıldı. Fuar 30 ülke ve 51 ilden 15 bin 963 kişi ziyaret etmişti.

Bu yıl, Kütahya'nın partner il, Hollanda'nın partner ülke, Yunanistan'ın onur konuğu ülke olarak katıldığı fuara 19 ülkeden 78'i yabancı, 50'nin üzerinde şehirden 638 firma katılırken, 33 ülkeden ve 51 ilden 20 bin 568 turizm profesyoneli ve son tüketici ziyaret etti.

Ziyaretçi sayısındaki artış ve yeni iş bağlantıları ile Travel Turkey İzmir, sektörün yüzünü güldürdü.



KÜTAHYA STANDINA BÜYÜK İLGI

Kütahya'nın Partner İl olarak katıldığı Travel Turkey Turizm Fuarında, Kütahya Valiliği, Kütahya Belediye Başkanlığı ve Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası işbirliğinde açılan Kütahya standı büyük beğeni ve ilgi gördü.

Türkiye'nin önde gelen turizm organizasyonlarından biri olan ve çok sayıda turizm profesyonelinin bulunduğu fuarda, Kütahya'nın tarihi, kültürel, sanatsal ve termal değerlerinin tanıtımı gerçekleştirildi.

Fuarın açılış gününde Kütahya standında düzenlenen yöresel kıyafetler defilesi beğeniyle izlendi. Fuar süresince Kütahya



çinisi, yöresel kıyafetler, geleneksel el sanatları, gümüş işçiliği, termal oteller, Tavşanlı leblebisi, Gediz tarhanası gibi yöresel ürün ve zenginlikler tanıtıldı.

Kültür ve Turizm Bakanı Ertuğrul Günay, Avrupa Birliği Bakanı ve Başmüzakereci Egemen Bağış, TÜRSAB Başkanı Başaran Ulusoy, katılımcılar ve ziyaretçiler tarafından büyük ilgi gören Kütahya standını ziyaretleri ile onurlandırdılar ve beğenilerini dile getirdiler. Kütahya Valisi Kenan Çiftçi tarafından kendilerine Kütahya'yı temsil eden hediyeler takdim edildi.

Katılımcılar tarafından büyük beğeni ve ilgi gören Kütahya Standı, Kütahya Valisi Kenan Çiftçi'nin yanı sıra, Kültür ve Turizm İl Müdürü Zülkarni Yeldemez, Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi ve Kütahya Konağı işletmecisi Mehmet Uğur Atakan, Kütahya İş Geliştirme Merkezi (KİŞGEM) Müdürü Mehmet Zenci ve Kütahya'dan katılan diğer firmalar tarafından temsil edildi.



KÜTAHYA 2023'E HAZIRLANIYOR “Hedef, ilk 10 il arasına girmek”



**Kütahya İli Stratejik Planı
1.Odak Grup Toplantısı,
tüm kamu kurum ve kuruluşları
ile sivil toplum örgütleri
yetkililerinin katılımında,
İl Özel İdare Genel Sekreterliği
meclis toplantı salonunda
28 Kasım 2011 Pazartesi
günü yapıldı.**

Toplantı, Dumlupınar Üniversitesi (DPU) İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Görevlisi Yrd. Doç. Dr. Sinan Sarsoy tarafından genel bilgilerin verildiği sunumla başladı. Sarsoy, stratejik planın temel tanımları ve unsurları, gerekçeleri ve faydaları, izlenecek yöntemler, analiz ve değerlendirme aşamaları hakkında bilgi verdi.

Toplantıya Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası'nı (KUTSO) temsilen, Yönetim Kurulu Başkanı Nafi Güral, Meclis Başkanı Nihat Delen, Yönetim Kurulu Başkan Vekili İsmet Özoğuz, Yönetim Kurulu Üyesi H.Mithat Delen ve Genel Sekreter Salih Nafi Alıç katıldı.

KUTSO Yönetim Kurulu Başkanı Nafi Güral toplantıda yaptığı konuşmada şunları söyledi: “Bu sunum beni son derece heyecanlandırdı. Yaklaşık 10 yıl kadar önce Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği adına katıldığım bir heyetle Amerika gezisi yapmıştık, bizi stratejik araştırma merkezine götürdüler ve merkez hakkında bilgi verdiler. O tarihten beri bizim ülkemizde de stratejik araştırmalar merkezinin olması hep hayalimizdir. İlimizde de yapılacağına dair kanaatim var, bunu yapabilirsek, çok büyük bir kazanım elde ederiz.

Devlet, devletin bütün organları, üniversite, siyasiler hazır. Stratejik araştırmaların bir merkez altında toplanması sağlanabilir, bu oluşumda Sayın Valimizin, Sayın Belediye Başkanımızın, üniversitemizin, milletvekillerimizin, bu heyetin kendileriyle beraber

çalışmasını uygun gördükleri diğer kişilerin olması lazım. Bu projelere destek vermesi lazım gelen kurumlarla da protokol yapılmalı. Hem temsil ettiğim kurum, hem şirketlerim, hem şahsım itibarıyla olması lazım gelen bütün destekler emrinize amadedir.

Bu toplantıda bulunan herkese çok iş düşüyor. Hepimiz kendimizi birinci derece sorumlu hissetmeli ve destek vermeliyiz, o zaman göreceğiz ki Kütahya büyüyecek, kazancımız artacak, artan kazancımızla birlikte sosyal yaşam kalitesi yükselecek, sosyal yaşam kalitesinin yükselmesiyle birlikte ise şehrimiz olması lazım gelen noktalara ulaşacaktır. Hepimizin bu bilinçle olduğunu, sorumlulukları taşıdığımızı yürekte inanıyor, gelecek toplantılarda bu planlamada elde edilen sonuçların başarısını konuşmayı diliyorum.”

Dumlupınar Üniversitesi Rektörü Prof.Ahmet Karaaslan yaptığı konuşmada şunları söyledi: “Son zamanlarda işadamlarımızla, küçük esnafımızla, sanayicilerle iç içe olma şansını yakaladık, onlarda müthiş bir heyecan gördüm. Ülkeyi dünya gündemine taşıma heyecanı, belli yerlere getirme heyecanı. Bu heyecan olmadan büyük işler başlanamaz.

Ekonomik alanda ne kadar ileri giderseniz gidin, sosyal ve insani değerler anlamında standartlarınızı yükseltmediğiniz, bu refahı insani değerlerle aynı seviyede götürmediğiniz takdirde, ekonomik

Kutso'dan Haberler Toplantı

başarı kalıcı olamaz. Eğer dünya yeni bir kurtuluşa, yeni bir gelişmeye, yeni bir medeniyete tanıklık edecekse, dünyanın bize ihtiyacı var. Dünya gündemine oturma, dünya gündemini belirlemenin söz sahibi olmanın en büyük şartı da ekonomik anlamda kendini tanımlamaktır, var oluşunu ispatlamaktır. Bunu yapabildiğimiz gün dünya derin bir nefes alacaktır.

Bizler burada büyük yürüyüşün içinde küçük adımlarla bu kervana katılmak isteyen mütevazı bir şehrin sakinleriyiz. Yöneticileriyle, çalışanlarıyla, işadamlarıyla, sanayicisiyle bu büyük yürüyüşte hepimiz taşımakta olduğumuz yüke omuz veriyoruz. Bir başarısızlık endişesi taşımayalım. Hiçbir zaman moralimizi bozmadan, ümitsizliğe düşmeden bu büyük yürüyüşü başarabileceğimize inanıyorum. Stratejik plan hazırlama çalışmalarımız devam ediyor, 2023'e kadar Kütahya'da neler yapılabileceğini de ortaya koyacağız.

Benim katıldığım bu ilk toplantı bir tanışma görüşmesi oldu. Bundan sonraki çalışmaların her basamağında bir yol haritasının belirlenmesinin doğru olacağını düşünüyorum. Ne kadar mermer, ne kadar porselen, ne kadar vitrifiye, ne kadar alan varsa, verileri niceliksel olarak ortaya koyalım. Kütahya'daki mevcut sektörler ve gelişmeye aday sektörler için birer yol haritası belirlememiz gerekiyor. Dünyada benzeri olmayan bir kalkınma süreci içerisindeyiz, 25 yıllık bu sıçramayı, kırk yıllık ekonomi hocası olarak ekonomi teorisiyle izah etmemin imkanı yoktur. Bu kalkınma hamlesine uyum içinse, Türkiye kabuğunu kırmak zorunda. Gümüş, altın, petrol gibi zengin kaynaklarımız var. Sıkıntımız stratejik plan yokluğu değil, heyecan yokluğu, geleceğe dair projelerimizin olmaması.

Dolayısıyla bu milleti bir yerden alıp bir yere götürecek büyük bir heyecan kasırgasına ihtiyacımız var. Müthiş sanayicilerimiz, muhteşem başarı örneklerimiz var. Zaman içerisinde bu sıra dışı ve zihinlerini ufuk ötesine dikmiş olan insanları üniversitemize davet edeceğiz. Onların heyecanından, kendi heyecanımıza bir şeyler katmaya çalışacağız.

Biz kendi ödevlerimizi yapalım, araştıralım. Bilgi en büyük güçtür, her gittiğim yerde söylüyorum, ne olur okuyunuz, okumadan sanayicilik olmaz. Her gün yeni gelişen teknolojiyi takip etmemiz, olup bitenin farkında olmamız gerekir.

Birlikte yürümeye başladığımız bu yolda, katkılarınızı, eleştirilerinizi bekliyoruz, eksikliklerimizi de yolda tamamlamaya çalışacağız.

Başka şehirlerde örnek olabilecek zihin üretimi çalışmalarından da kendi çalışmalarımıza katkılar yaparak, Kütahya için güzel bir yol haritası hazırlayacağımızı düşünüyorum. İnşallah güzel sonuçlar alacağız. Sizlerden katkılarınızı, eleştirilerinizi bekliyoruz.

Vali Kenan Çiftçi yaptığı konuşmada; "Sayın Rektörümüz Dünyanın gidişatı ile ilgili bize detaylar verdi, Milletvekilimiz de bize çok güzel aydınlatıcı konuşma yaptılar ve bize bir misyon çizdiler, stratejik planımıza yön verecek bu konuşmalarından dolayı kendilerine teşekkür ederim" dedi. Bütün katılımcıların, kendi bölümlerine ve ilgi alanlarına dair yıllardır emek verdiklerini ve neler yapılması gerektiğini bildiklerini belirtti.

Vali Çiftçi, daha önceleri de bu tür değerlendirme ve strateji belirleme toplantılarının yapıldığını, tüm katılımcıların çok değerli fikirlerinin değerlendirilerek uygulamaya alındığını belirtti. Sorunlara çözümler üretme açısından toplantıların yararlı olduğunu da sözlerine ekledi.

Vali Çiftçi, "Kütahya olarak, turizm, tarım, sanayi, kültür, sağlık alanlarının hepsinde iyi olmamız gerekiyor. Bu nedenle, Kütahya stratejik planında her birimin mutlaka bir rolü var ve kendi çalışmalarını bu plana uyumlu şekilde geliştirmesi gerekiyor. Kütahya olarak 2023 hedefimiz, ilk 10 il arasına girmek." dedi.

Vali Çiftçi, Kütahya'nın artık, deprem, siyanür, afet haberleri ile değil, yeni proje ve yatırımlar, ihracat artışı, eğitim, sağlık ve diğer alanlarda gösterdiği başarılarla gündeme gelmesini istediğini vurguladı.



KÜTAHYA'NIN GIDA SEKTÖRÜ TEMSİLCİLERİ, SIAL ABU DHABI GIDA FUARINA KATILDI

Hazırlayan : M. Haluk Aksu

Her yıl ülkemizde ve dünyanın çeşitli bölgelerinde düzenlenen sektörel fuarlar, binlerce küresel üretici ve toptancıyı bir araya getiriyor. İlimizin sektörel oyuncularını da kendi imkanlarıyla bu fuarlara katılarak tedarikçi yelpazelerini ve pazarlarını genişletmeye çalışıyor. Çeşitli nedenlerle bireysel olarak gerçekleştirilen fuar ziyaretleri, bu sene Kütahya'da ilk defa olarak 19 gıda firmasından 21 temsilcinin katılımıyla ve KOSGEB desteğiyle gerçekleştirildi.

Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası 1. ve 2. Meslek Grubu temsilcilerinin katıldığı ve bu sene Türkiye'nin onur konuğu olduğu SIAL 2011 Ortadoğu Uluslararası Gıda Fuarı, 16 ülkeden 466 firmanın katılımıyla 21-23 Kasım tarihleri arasında Abu Dhabi'de gerçekleştirildi.

Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası heyeti, fuar alanını tarayıp gezdikten sonra, kendi alanlarında faaliyet gösteren Türk ve yabancı firmalarla ikili iş görüşmelerinde bulundu. Türkiye'nin fuarın onur konuğu olması sebebiyle bir çok Türk firmasının katılımcı olarak bulunduğu fuarda, Türkiye'de görüşememiş olan ve iş ilişkilerini geliştiremeyen İTO ve KUTSO üyeleri bu fuar sayesinde birbirleriyle bağlantı kurma imkanına kavuştu.

Bununla birlikte endüstriyel mutfak ekipmanlarından, taze meyveye, baldan tatlıya, hurmadan baharata birçok alanda faaliyeti bulunan uluslararası firmalarla görüşmeler yapan üyelerimiz ilerleyen aylarda bu görüşmelerin meyvelerini toplamaya başlayabilirler. Heyetimiz ayrıca İstanbul Ticaret Odası'nın Abu Dhabi Büyükelçisi Sayın Vural Altay onuruna verdiği öğle yemeğine de katıldı. Yemek sırasında Abu Dhabi'nin ekonomik ve sektörel yapısı hakkında bilgi alan heyetimiz, yemek sonrasında Abu Dhabi Büyükelçisi Sayın Vural Altay'a Odamız adına hediye takdiminde bulundu.

SIAL 2011

SIAL 2011 Middle Eastern Food Exhibiton (SIAL 2011 Ortadoğu Uluslararası Gıda Fuarı)

Katılımcılar:

- KUTSO 1. Meslek Grubu (Gıda Ticareti Sektörü)
- KUTSO 2. Meslek Grubu (Tarım Hayvancılık ve Gıda İmalatı Sektörü)



[Soldan sağa: Haluk Aksu, Ebubekir Erdoğan, Ömer Aşman, Vural Altay (Abu Dhabi Büyükelçisi), Fatih Alkış, Naime Göker Ekim, İbrahim Durmaz, Ahmet Gönül, Emre Karaaytaç, Dilcu Gönül, Mehmet Balcı.]



[Soldan sağa: Ön sıra; İsmail Evcimen, Halit Ceylan (Ceyda Gıda), Nadir Erdoğan (İşilda (İşilda Süt), Mazhar Alhan (Alhan-Sun Gıda), Ömer Aşman (Özdoğanay İnşaat Gıda), Naim Göker Ekim (Gök-Han Gıda), İbrahim Durmaz (Besler Süt), Talip Beyhan (Beyhanlar Gıda), Fatih Alkış (Alkış Kadayıf), Habil Yılmaz (Sultan Turizm Gıda), Hüseyin Düzgören (KÜBAŞ A.Ş.). Orta sıra; Levent Arkaç (Arkaçlar Pastacılık), Mehmet Balcı (Siyah İnci), Burakhan Alhan (Birleşik Şeker), Ebubekir Erdoğan (Arbe Gıda), Hasan Öncel (Hotaş A.Ş.), Emre Karaaytaç (Karaaytaçlar Gıda), Ahmet Gönül (Sade-C Gıda), Dilcu Gönül (Sade-C Gıda). Arka sıra; Aşkın Rifat Helvacıoğlu (Helvacıoğlu Gıda), Bilal Doğanay (Özdoğanay İnşaat Gıda).]

2011 Ekim ayı itibarıyla Türkiye'nin ihracatı 111 milyar dolar seviyesinde ve Türkiye, 2023 yılında 500 milyar dolar ihracat hedefine odaklanmış durumda. Kütahya ise 119 milyon dolarlık ihracat ile Türkiye ihracatının %0,1'ini karşılıyor. İlimizde ihracat yapan firmaların ve ihracatı gerçekleştiren ürünlerin oranlarına bakıldığında, bu rakamın artırılmasının hiç de zor olmadığı görülüyor. Sektörel çeşitliliğin sağlanması ve hâlihazırda ihracat gerçekleştiren sektörlerin pazar payının artırılmasıyla birlikte Kütahya, 2023 yılında bir milyar dolarlık ihracat rahatlıkla yakalayabilecek potansiyele sahip. Bu durumda %0,1 olan Kütahya'nın payı %0,2'ye çıkabilir.

Bunun içinde, 2011 yılı Kasım ayında gerçekleştirilen sektörel yurtdışı iş gezisinin diğer sektörler tarafından geliştirilerek tekrarlanması ve küresel iş bağlantılarının kurulması gerekiyor. Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası, Ekonomi Bakanlığı, AB Bakanlığı, KOSGEB, Z.E.K.A gibi kurumların destek ve teşviklerini kullanarak ilimizin firmalarının yurtdışı iş bağlantıları kurabilmeleri ve ihracatlarını arttırabilmeleri için üzerine düşeni yapmaya devam edecek.

Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası organizasyonu ve KOSGEB desteğiyle gerçekleştirilen yurtdışı iş gezileri hem ilimiz firmalarının yararına oluyor hem de devletimizin 2023 Vizyonu ile örtüşüyor.

Katkı ve desteklerinden dolayı KOSGEB Kütahya Hizmet Merkezi Müdürümüz Sayın Ferruh Tanyel'e ve Hizmet Merkezi çalışanlarına firmalarımız ve Kütahya'mız adına teşekkür ediyoruz.

Katılımcı firmalarımızın temsilcilerinin fuar ve Abu Dhabi hakkında yazdıklarını okuyabileceğiniz yazının devamında, Abu Dhabi'deki yapay kentleşmeden potansiyel iş alanlarına, fuar izlenimlerinden gezinin onlara kazandırdıklarına kadar birçok farklı alandaki görüşe ulaşabilirsiniz.

KOSGEB Yurtdışı İş Gezisi Desteğinden Yararlanabilmek için;

- KOSGEB veritabanı kaydınız güncel olmalı.
- En az 10 firmalık sektörel bir grup olmalısınız.
- Fuar ziyareti gerçekleştirmelisiniz.
- İkili iş görüşmeleri yapmalısınız.
- Gittiğiniz ülkedeki bir fabrika veya teknopark ziyaret etmelisiniz.
- Toplu heyet görüşmeleri gerçekleştirmeli ya da bir panele katılmalısınız.

Kutso'dan Haberler

Fuar



Hasan Öncel
KUTSO Yönetim Kurulu
Eski Başkan Yardımcısı
HOTAŞ A.Ş.

SIAL 2011 The Middle Eastern Food Exhibition için 20 Kasım 2011 saat 17:00'de Abu Dhabi havaalanına indik. Otelimize yerleştikten sonra şehirdeki alışveriş merkezlerinde bulunan uluslararası ve yerel markalara ait 5 markette önce fiyat araştırması yaptık. Bundaki gayemiz perakende fiyatlarını etüt edip fuardaki toptan fiyat analizini yapabilmektir. Özellikle kendi sektörümüz olan unlu gıdalar ve dondurulmuş unlu mamüllerin kalite, ambalaj ve fiyatlarıyla ilgili çalışma yaptım. Yerel markalara ait marketlerdeki ürünlerin kalitesinin son derece düşük buna bağlı olarak da fiyatlarının ülkemize göre ucuz olduğu kanaatine vardım.

Ertesi gün sabah erken saatlerde otelimizden topluca ayrılarak fuar alanına geldik. Fuara geldiğimizde girişte bulunan alanda fuarla ilgili hiçbir tanıtımın olmadığını ve dışarda hiç ziyaretçi olmadığını gördük. Fuar tur şirketinin personeli ve İTO yetkililerinin bizleri karşılamasıyla birlikte fuar stant alanına geldiğimizde ikinci şoku yaşadık. Katılım ve ziyaretçi sayısı yok denecek kadar azdı. Firmamızın üretimine ilgili HİDO firması dışında hiç bir firmanın olmadığını tespit ettim. Firma temsilcileri ile görüşerek Türkiye'de özellikle dondurulmuş börek konusunda işbirliğiyle ilgili girişimlerde bulunmak üzere anlaştık. Ayrıca kişisel görüşüm olarak Abu Dhabi'de yapılabilecek en iyi yatırımın ve işbirliğinin "butik tarım" olduğunu düşündüğüm için bu konuda fuara katılan tek firmayla görüşmelerimiz oldu.



Fatih Alkış
KUTSO Meclis Üyesi
Alkış Kadayıf

21-23 Kasım 2011 tarihlerinde Abu Dhabi'de düzenlenen SIAL 2011 The Middle East Food Exhibition'a Odamız aracılığı ile yapılan iş gezisinin katılan her arkadaşımıza ayrı birer değer kattığını düşünüyorum. İşletmem ve kendi adıma 2010 yılında Fransa'da düzenlenen gıda fuarının daha geniş katımlı olduğunu gördüm. Yaptığımız ikili görüşmelerde Fransa olmadı ama Irak ile ticaret yapmayı başardık. Umarım Abu Dhabi'deki görüşmelerimiz de bizlere farklı kapılar açar. Dış ticaret hacmimizi artırarak, biz de ürettiğimiz tel kadayıfının lezzetini başka ülkelerde tanıtmanın farklı gururunu yaşarsınız.

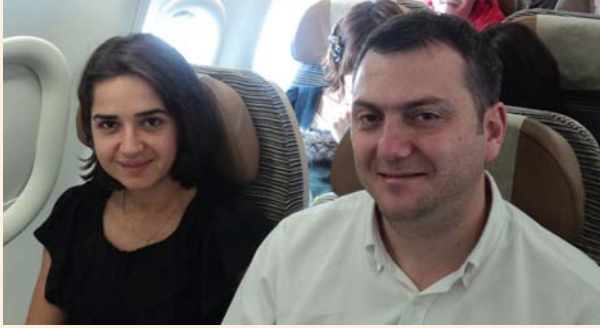
Odamız birinci ve ikinci meslek komitesi olarak şehrimizde ilk defa KOSGEB'den destek alarak faydalı bir iş gezisi gerçekleştirmiş olduk. Diğer şehirlerdeki gıdacıların yılda en az 3 ayrı dünya fuarına katılarak, KOSGEB'den bu desteği aldığını belirtip, bizlerin de bu desteklerden sürekli faydalanması gerektiğini düşünüyorum. Bu ilki başarmamızın yanında 40-50 yaş grubu ile 20-30 yaş grubundaki genç kuşağı da birleştirmiş olup, gıdacılar olarak paylaşmayı ve ortak hareket etmeyi, başardığımızı inanıyorum. Bu organizasyonda bizlere yol gösteren Kütahya Ticaret ve Sanayi Odamıza, bizlere destek veren KOSGEB'e ve emeği geçen herkese teşekkürler.



Naime Göker Ekim
KUTSO 1. Meslek
Komitesi Başkanı
Meclis Üyesi
TOBB KAGİK Bşk. Yrd.
Gök-Han Gıda
(Göker A.Ş.)

SIAL Gıda Fuarı bugüne kadar Almanya ve Fransa'da iki yılda bir gerçekleştirilen Dünya'nın en büyük gıda fuarlarından biri. Bu fuara KUTSO 1. ve 2. Meslek Komite üyeleri olarak bu sebeple ilgi duyduk. Fuarın bu yıl ilk kez Ortadoğu'da gerçekleşecek olması, son yıllardaki iyi ilişkilerimizden istifade etmek istememiz, İstanbul Ticaret Odası'ndan (29 üye) sonra bizlerin, KUTSO (22 üye) olarak Türkiye'den ikinci en kalabalık katılım gösteren grup olmamıza sebep oldu. Fuarda Türkiye'nin onur konuğu olması da bu derece yoğun ilginin başka bir sebebiydi. Fuarın bu bölgede ilk kez düzenleniyor olması vedöğr ülkelerin ilgisinin az olması, beklediğimizden daha sakin bir fuar geçirilmesine sebep oldu. Tüm üyelerimiz ilgili oldukları alanlarda görüşmeler yaptılar, kartvizit alışverişinde bulundular ve ileriye dönük birtakım işbirliklerinin temeli atıldı.

Her şeyden öte bu fuar organizasyonunun en sevindirici yanı, Kütahya'daki aynı meslek komitesi üyelerinin birbiriyle ilişkilerinin de daha olumlu noktalara taşınması oldu. İçinde bulunduğumuz dönem, kolektif düşüncüyü zorunlu kıldığından, Kütahya'da da iş dünyasının en fazla eksikliğini duyduğu konu kolektif hareket edememe davranış biçimi olduğundan, bu yönde bir yurtdışı organizasyonu aynı şehir ve aynı meslek grubu içinde bizleri birbirimize daha yakınlaştırdı. Fuar neticesinde elde ettiğimiz en önemli kazanımlardan biri bence bu oldu. Bu fuarın diğer en önemli özelliği de ilk defa KUTSO çatısı altında gerçekleştirilen böyle bir yurtdışı organizasyonunun KOSGEB'ten destek alacak nitelikte olması idi. Bu konuda gerek KUTSO personelinin, gerekse KOSGEB personelinin ve müdürümüz Ferruh Tanyel Bey'in çok desteği oldu. Bu organizasyona 1. Meslek Komitesi olarak öncü olmaktan da bir ilke imza atmak adına mutluluk duyduk.



Dilcu & Ahmet Gönül
Sade-C Gıda

Abu Dhabi yapay bir kentleşme örneği, kendi dinamikleri ile gelişmemiş tam olarak insan yapımı bir coğrafya...

İstanbul'a dönüş yolunda hava aydınlık olmasaydı ve uçağın penceresinden aşağıya bakma şansını bulamıyaydım, üç gün boyunca şahit olduğum kent imajına aldanarak, bambaşka bir coğrafyaya, çölün ortasına yolculuk yapmış olduğumu idrak edemeyebilirdim. Çünkü kent merkezi, sahil şeridi ve denizin ortasında yoktan var edilmiş adalar ve milyar dolarlık gayrimenkul yatırımları sayesinde bambaşka bir görünüme kavuşmuş. Kentin yapılaşmış alanlarının hemen tamamı; Batı coğrafyasının gücün ve küresel ekonominin simgesi olarak inşa ettiği merkezi iş alanları, lüks konut ve eğlence merkezlerinin abartılı birer kopyası haline gelmiş.

1960 yılı bu coğrafyanın miladı olmuş. O tarihe kadar üzerinde mütevazı bir kabilenin balıkçılık ve inci ticareti ile geçimini sağladığı bu topraklar, 1960'lı yılların başında petrol rezervlerinin keşfi ile kaderin hızla değiştiği bir sürece girmiş. 1971 yılında yedi emirliğin birleşmesi ve Abu Dhabi'nin başkent haline gelmesi ise ikinci milat olarak kabul edilebilir. 1971-2004 yılları arasında toplumda ve kentin her bir köşesinde derin izler bırakmış olan hükümdar Sheikh Zayed Bin Sultan Al Nahyan önderliğinde kent büyük bir ivme ile yapılanmasını sürdürmüştü. 1986 ve 2005 yılları arasında işçi göçü sebebiyle nüfusu iki katına çıkmış (Ponzini, 2011). Şu an 1,6 milyonun üzerinde bir nüfusa sahip olan kentte yaşayan yerliler yalnızca %20'lik bir kesimi oluşturuyor (İnternet Sitesi I).

Sanırım nüfus ve yapılaşmış çevrenin gelişimine ilişkin bu ufak ipuçları neden kentte dolaşırken bir film setini keşfediyormuş hissine kapıldığımı açıklamaya yetecektir. Yerli halka ait yaşam tarzını bir türlü hissedemediğiniz, her yerde İngilizce konuşan ve dünyanın dört bir yanından hizmet sektöründe çalışmak üzere gelmiş göçmenlerin yüzlerini sıklıkla gördüğünüz ve görsel ihtişamın yanında kendinizi küçücük hissettiğiniz bir dünya... Bu dünyada, 3 günlük turist de olsanız ve her ne kadar size ısrarla madalyonun öteki yüzü gösterilmeye de çalışılsa, oligarşik düzenin kaçınılmaz bir şekilde ortaya koyduğu sınıf farklılığını görmezden gelemezsiniz. O ihtişam, o refah ve ülkenin kaderi bir avuç insanın ellerinde...

Her ne kadar, 2002'den bu yana uluslararası sermayenin yatırım yapmasına imkân sağlayacak düzenlemeler getirilmiş olsa da ekonomik ilişki kurmak için yine krallık ailesinin kapısını zorlamanız gerekiyor, çünkü burada iş yapacaksanız yerli bir ortağa ihtiyacınız olacak. Yapılan bu düzenlemelerin sebebi ise, krallık ailesi mensuplarının -ya da onları eğiten Batılı akıl hocalarının- yalnızca petrole dayalı bir ekonominin sürdürülebilir olmadığına hükmetmeleri ve turizm başta olmak üzere diğer sektörlerin milli gelir içindeki payını artırma çabaları olarak görülebilir (Ponzini, 2011).

Abu Dhabi'yi ziyaret sebebimiz olan SIAL Ortadoğu Gıda Fuarı 2011'e ilişkin izlenimlerim ise daha çok hayal kırıklığı ile özetlenebilir. Tabii bu daha ziyade Türk ziyaretçiler için geçerli olabilir. Çünkü Türkiye, fuarın onur konuğu ilan edilmiş ve dolayısıyla en büyük bölüm Türk firmalarına ayrılmıştır. Bu bizler için de bir gurur kaynağı olmuştur ve Türk firmalarının uluslararası bir organizasyonda baş tacı edilmesi bizi sevindirmiştir. Ancak gıda sektöründe faaliyet gösteren ziyaretçi Türk firmaları için Türkiye'ye ayrılmış bu bölüm çok da yeni fırsatlar sunamamıştır. Çünkü her biri alanında çok tanınmış, yenilikçi ve güvenilir markalar olmalarına rağmen Türkiye'deki pazarı bilenler için yeni bir enformasyon teşkil etmemektedir. Diğer katılımcı ülkelere gelince, fuarın resmi internet sitesinde Arjantin, Çin, Fransa, İran, Pakistan, Polonya, Güney Kore, Tayvan, Tayland, Tunus, Vietnam, Birleşik Arap Emirlikleri, İngiltere ve Amerika gibi çok çeşitli ülkelere katılımcı firmaların yer alacağı ve bizi çeşitli ürünlerle tanıştırmak ticaret ufkumuzu geliştireceği yönünde bilgiler yer almaktadır (İnternet Sitesi II). Oysaki Türkiye dışındaki bu ülkeler fuarda çok sınırlı bir şekilde temsil edilmiştir ve sunulan ürün çeşitliliği de beklentilerimizi yeterince karşılamamıştır.

Kaynaklar:

Ponzini, D., (2011), *Cities (28), Large scale development projects and star architecture in the absence of democratic politics: The case of Abu Dhabi, UAE.*

İnternet Sitesi I:

<http://www.visitabudhabi.ae/en/about.abudhabi/population.aspx>, Erişim Tarihi: 29 Kasım 2011

İnternet Sitesi II: <http://www.sialme.com/>, Erişim Tarihi: 29 Kasım 2011





TL'DE YAŞANAN DEĞER KAYBI TERSİNE DÖNEBİLİR Mİ ?

Halil ŞİMŞEK

Vakıfbank
Kütahya Şube Müdürü

Bu sorunun cevabını verebilmek için öncelikle dünya ve Türkiye ekonomisindeki gelişmeleri makro bakışla değerlendirmemiz faydalı olacaktır.

Küresel ekonomi ve finansal piyasalarda yaşanan olumsuzluklar, Türkiye'nin uluslararası piyasalara entegrasyonunun yüksek olmasından dolayı son dönemde yurt içi piyasalardaki dalgalanmaları artırmıştır. Küresel risk algılamasındaki artışa bağlı olarak döviz kurunda da yükselişler sürmektedir. Son aylarda yurtiçinde döviz kurunda görülen bu yükselişler, yurtiçi dinamiklerden çok yurtdışında meydana gelen gelişmelerin önemini ortaya koymaktadır. Avrupa Para Birliği'ne (Euro Bölgesi) üye ülkeler heterojen bir ekonomik yapı sergilemektedir. Ekonomik açıdan zayıf ve yüksek bütçe açığı ile borç stoklarını kendi başlarına finanse etme kabiliyeti düşük ülkeler ile sağlam ekonomiye sahip ve tek başına ayakta durabilir güçte olan ülkelerin oluşturduğu parasal birlik, 2010 yılının başından beri

önemli sorunlarla karşı karşıyadır. Sorunlu ülkeler olarak adlandırılan Yunanistan, İtalya, İspanya, Portekiz ve İrlanda'nın yüksek kamu açığı ve borç stoklarının sürdürülebilir olmaktan çıkması, bu sorunların bankacılık sistemi aracılığıyla bölge geneline yayılması riskini artırmaktadır.

Son gelişme olarak Almanya'nın bile tahvil ihalesinde zorluklar yaşaması, durumun vehametini ortaya koymaktadır. AB liderleri arasında sorunların çözülmesi aşamasında tartışmalar devam ederken somut bir çözümün ortaya koyulamamış olması piyasalardaki olumsuz havayı tetiklemektedir. AB cephesinde bu gelişmeler yaşanırken diğer taraftan, ABD'de borç tavanı ve bütçe kesintileri konusunda tartışmalar sürmekte, Çin ekonomisinden yavaşlama sinyalleri gelmekte ve Japon ekonomisinin depremden sonrasında toparlanmasının zaman alacağı gözlenmektedir.

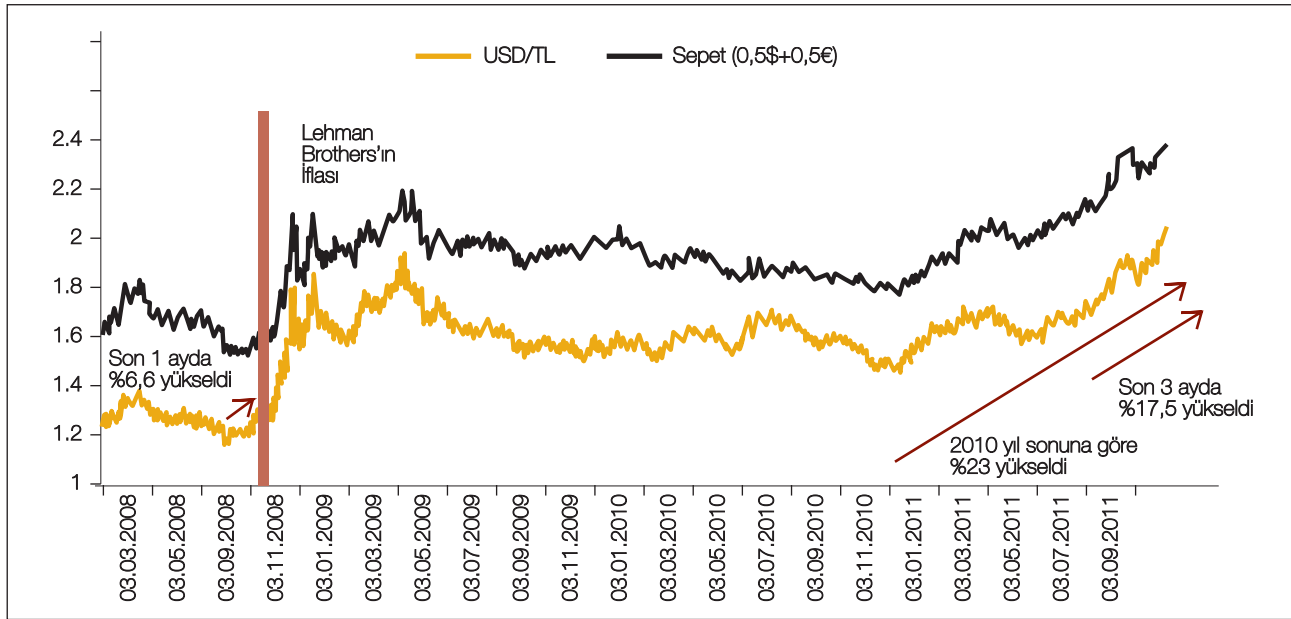
Dünya piyasalarında bu olumsuz tablonun yansıması olarak yaşanan ekonomik dalgalanmaların ve TCMB'nin geleneksel çizgisinin dışına çıkıp farklı politikalar izlemesinin, Türkiye'deki sanayi üretimini, cari işlemler açığını, enflasyon beklentilerini, istihdam oranlarını ve büyümeyi etkilediği görülmektedir.

TCMB'nin Ekim ayı içindeki toplantısında politika faizini değiştirmede, ancak gecelik vadede borç verme faiz oranlarını beklenmeyen şekilde artırdığı ve bununla faiz koridorunu genişlettiği görülmektedir. TCMB, yavaşlayan büyüme verileri ve artmakta olan enflasyon oranlarıyla olumsuz piyasa koşullarına direnmeye çalışmaktadır. Bununla faiz avantajı

yaratılarak TL'deki değer kaybının durdurulmaya çalışılması, kurdaki yükselişin ve aşırı dalgalanmaların önlenmesi amaçlanmaktadır. TCMB'nin Türkiye ekonomisi üzerinde uyguladığı bu politika, TL'nin piyasa değeri üzerinde önemli bir etki bırakmaktadır.

Özellikle son dönemlerde Dünya finans piyasalarında sert hareketlenmelerin olduğu görülmektedir. Bu durum Türkiye ekonomisini de etkisi altına almış, para piyasalarında sert oynamalara neden olmuştur. Sonuç olarak da, USD/TL seyrini yurtiçi ekonomisinde daha da önem kazanmıştır.

Bu bağlamda aşağıdaki grafiği incelediğimizde;



Temmuz ayının ortalarından itibaren USD+EUR'da (sepet bazda) artış yönlü bir hareketlenme yaşanmıştır. 2008 yılından itibaren değerlendirmeye alınan kur değişimlerine göre, aynı yılın sonlarına doğru yaşanan Lehman Brothers'ın iflasiyla beraber kurda ani bir artış olduğu ve bu dönemden itibaren önceki seviyelerine inmediği görülmektedir.

Konuyu daha iyi kavrayabilmek açısından kurdaki bu ani yükselişin sebeplerine değinmekte de fayda vardır.

Öncelikle uluslararası piyasadaki artan riske bağlı olarak ABD dolarında ve EUR'da artış yaşandığı görülmüştür. Son dönemde ABD ve Avrupa kaynaklı risklerin yeni bir resesyona kaynaklık edebileceği yönündeki öngörüler, USD ve EUR'nun (ki özellikle

USD) Türkiye ekonomisi içinde değerinin artmasına etki etmiştir.

Buna ek bir değerlendirme olarak; EUR'nun uluslararası piyasada yaşanan istikrarsız gelişmeler sonucunda daha güvenilir bir para birimi olarak görülmesine ve rezerv para olarak da tutulmasına rağmen, son zamanlarda Euro Bölgesi'nde yaşanan ve artma eğilimi gösteren finansal riskler sebebiyle öneminin azaldığını söylemek mümkündür. Euro Bölgesi kaynaklı yaşanması muhtemel olup küresel bir etki yaratacağı da aşikar olan finansal bir krizin yaşanabileceği ihtimali, uzun vadede ABD dolarını daha güvenilir bir para birimi olarak öne çıkarmaktadır. Bu da küresel yatırımcıları daha güvenli olan ABD dolarına yöneltmektedir.

Dünya Ekonomi Piyasasında Türkiye 'nin Görünümü Nasıl ?

Son ekonomik gelişmelere paralel olarak ABD dolarının küresel ekonomi içinde en güvenilir yatırım aracı olarak görüldüğünü belirtmiştim. Bunun yanı sıra, uzun vadede değerlendirildiğinde güçlü bir ekonomik yapıya sahip olduğu düşünülen Almanya ve Japonya'nın hazine tahvillerinde de (her ne kadar dönemsel bazı sorunlar olsa da) benzer hareketliliğin yaşandığını söyleyebiliriz. Bunların dışında kalan ekonomilerin güvenilir olma özelliğini kaybetme riski taşıdığı izlenmektedir.

Gelişmekte olan ülkeler arasında yer alan Türkiye'de de bunun etkileri özellikle fon çıkışının yaşanmasında kendini gösterse de, güçlü bir makroekonomik temele sahip olan yurtiçi ekonomisi açısından bu durum çok vahim görünmemekte olup, önümüzdeki dönemler açısından bizlere önemli ipuçları

sunmaktadır. Türkiye kendi grubuyla değerlendirildiğinde ekonominin seyir halinin istikrarlı olması, finansal sektördeki şeffaflık, yerel piyasalardaki derinleşme ve Türkiye'nin büyüme performansında yaşanan olumlu yöndeki gelişmeler, bununla beraber işgücü talebinin artması ve işsizlik oranlarının azalma eğilimi göstermesi gibi her biri, birbirini etkileyen olumlu yöndeki gelişmeler TL. lehine zemin hazırlamaktadır.

Yaşanan küresel krizin ve sonrasında TCMB'nin para politikasının tüm bu gelişmeler üzerinde yarattığı olumlu etkiye de değinmek gerekmektedir. Nitekim TCMB, Ekim ayı içindeki piyasadaki döviz ve TL. sıkışıklığını önlemek amacıyla zorunlu karşılık oranlarında indirim gitmiştir. (5 Ekim 2011 tarihinde YP zorunlu karşılıkları 3 yıla kadar olan mevduatlar için 50 baz puan, 3 yıldan uzun vadeli mevduatlar için ise 250'ser baz puan indirim gitmiştir. 6 Ekim 2011 tarihinde ise %13,1 olan ağırlıklı ortalama TL. zorunlu karşılık oranını %12,5'e düşürmüştür. Böylece piyasaya toplam 4,5 milyar TL. likidite sağlanacağı açıklanmıştır.)

Ayrıca TCMB'nin, fiyat istikrarından vazgeçmeyerek finansal istikrarı sağlamaya ve korumaya yönelik yaklaşımının, Dünya ve ülkemiz piyasalarındaki aşırı dalgalanmalar karşısında emin ve etkili adımlarla ilerlemesinin TL.'nin üzerinde değer artırıcı olduğunu vurgulayabiliriz.

Sonuç olarak söyleyebiliriz ki, küreselleşmenin her alanda hüküm sürdüğü bir dünyada yaşarken ekonomik gelişmelerin de tüm dünya ülkelerini olduğu gibi yurtiçi ekonomiyi de etkilemesi tabi ki kaçınılmazdır. Günümüzde yaşanan küresel krizlerin uluslararası piyasaya yüksek düzeyde entegre olmuş Türkiye ekonomisini de dalgalandırması olağan bir durumdur. Ancak gelişmekte olan ülkeler arasında yer alan Türkiye'nin kendi grubu içinde değerlendirildiğinde, olumlu yönde fark yarattığı görülebilir. Tabi bu olumlu gelişmelerin süreklilik arz etmesi için TCMB politikalarının önemli bir yeri vardır. Yine de, ABD dolarının TL. karşısında değer kazanmasının ülkemiz ekonomisindeki gelişmelerden kaynaklanmaması, küresel ekonomik sorunlar karşısında yurtiçi ekonomisinin istikrarlı yapısının sürdürülmesi ve devamlılığının sağlanması yoluyla kurdaki yükselişin sınırlanabileceğini düşünmekteyim.

Sağlıklı, kazançlı ve temkinli günler dilekleriyle.



DÜNYA BANKASI İHRACAT FİNANSMANI ARACILIK HİZMETLERİ VE AVRUPA YATIRIM BANKASI KREDİSİ

Dünya Bankası kaynaklı İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi (EFIL-IV) ve Avrupa Yatırım Bankası Kredisi kapsamında firma limiti 20.000.000 ABD Doları; Avrupa Yatırım Bankası Kredisi kapsamında firma limiti 12.500.000 Avro olarak geçerliliğini korurken, grup limitinin kaldırıldığı,

Dünya Bankası kaynaklı İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi;

Gemi/yat yapımı, makine imalat, elektrik-elektronik, otomotiv yan sanayi ve demir dışı metal sektörlerinde faaliyet gösteren Türkiye'de yerleşik firmaların,

Avrupa Yatırım Bankası Kredisi ise;

Sanayi, turizm ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin, ihracata ve döviz kazandırıcı hizmetlere yönelik olarak yurt içinde gerçekleştirilecekleri sabit sermaye yatırımları ile işletme sermayesi ihtiyaçlarının finansmanı amacıyla kullanılmakta olduğu,

Her iki program kapsamında da finansman ihtiyacına konu olan hammadde, aksam/teçhizat, tesis ve yapı harcamalarını işletme sermayesi veya yatırım kredileri ile finanse edilebilmekte olduğu,

Projelerin, Türk Eximbank (Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş) tarafından değerlendirileceği ve uygun bulunan firmalara döviz cinsinden Libor/Euribor+1,5den başlayan faiz oranlarıyla kullanılacak kredilerin vadesi işletme kredileri için bir yıl ödemesiz dönem dâhil beş yıl, yatırım kredileri için ise iki yıl ödemesiz dönem dâhil yedi yıl olduğu,

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nden (TOBB) odamıza ulaşan yazıda belirtilmiştir.

Kredi programları hakkında ayrıntılı bilgiye www.eximbank.gov.tr internet adresindeki Krediler menüsünden ulaşılabilir.

EXİMBANK YURTDIŞI FUAR KATILIM KREDİSİ

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) aracılığıyla, Türk Eximbank'tan gelen yazıda; banka tarafından, yurtdışı fuarlara katılarak pazarlama ve tanıtım faaliyetlerinde bulunan ihracatçı firmalar ile bunlara aracılık eden organizatörlere yönelik olarak kullanılan Yurtdışı Fuar Katılım Kredisi Programı'nda kredi taahhüt kapatma aşamasında yaşanan sorunların giderilmesi amacıyla şu düzenlemelerin yapıldığı bildirilmiştir:

- Ekonomi Bakanlığı tarafından destek kapsamına alınan yurtdışı fuar organizasyonuna/katılımına ilişkin, kredi başvuru tarihi ile kredi vadesi arasında gerçekleştirilen yurt dışı fuar harcamaları kredi taahhüdüne saydırılabileceği ve
- Kredi taahhüdünün kapatılmasında kullanılan Yurtdışı Fuar Katılım Kredisi Taahhüt Kapatma Formu'nda ilgili ihracatçı birliği onayı yerine firmaların hesap denetimini gerçekleştiren YMM/SMMM onayının bulunmasının yeterli olacağı ifade edilmiştir.

Kredi programı hakkında ayrıntılı bilgiye www.eximbank.gov.tr adresindeki "Krediler" menüsünden ulaşılabilir.



Seyahatname Yoncalı Kaplıcaları



Tertemiz Havası ve Gençlik İksiri Şifalı Suları İle Yoncalı Kaplıcaları

Hazırlayan: M. Akif Ağtaş

Fotoğraflar: M.Akif Ağtaş - İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü Arşivi

Türkiye'nin jeotermal su kaynakları ve termal turizm bakımından en fazla kaynağa sahip illerinden olan Kütahya'nın batısında yer alan Yoncalı il merkezine 16 km mesafede bulunan, Kirazlı Dağı eteklerinde 500 dönümlük bir alana yayılmış, tarihi öneme sahip yapıları, mesire yerleri temiz havası, şifalı suları ile tam bir sağlık cenneti.

Alaaddin Keykubat Camii ve Tarihi Hamam

Anadolu Selçuklu Devletinin en önemli hükümdarlarından olan II. Alaaddin Keykubat, bir seferi sırasında, askerler arasında yayılan salgın bir hastalıktan endişe duyduğu için, yanında bulunan cilt hastalığına yakalanan kızı Gülümser Hatun'u yolu üzerinde bulunan Yoncalı'da bırakarak sefere devam eder. Bir gün Gülümser Hatun'u korumakla görevli bir asker, çadırlarının bulunduğu bölgede bulunan çamurda tüyleri dökülmüş, derisi yıpranmış bir tilki görür.



Tarihi Hamam

Seyahatname Yoncalı Kaplıcaları

Hasta tilki her gün çamura girmekte daha sonra orada bulunan suda yıkanmaktadır. Asker bir süre sonra hasta tilkinin iyileştiğini, tüylerinin çıktığını fark eder. Çamurun ve suyun şifalı olduğunun fark edilmesi üzerine, Gülümser Hatun'a çamur ve su ile tedavi uygulanır ve büyük bir hızla iyileştiği görülür. Sefer dönüşü sırasında kızı Gülümser Hatun'un iyileştiğini gören ve buna çok sevinen, dönemin bilime, tedaviye ve mimariye büyük önem vermesiyle tanınan Selçuklu Hükümdarı II. Alaaddin Keykubat bu bölgeye bir hamam ve cami yaptırılmasını emreder. 1233 yılında yapılan cami son cemaat yeri üzerinde üç kubbe, ana mekan üzerinde ise tek bir büyük kubbeye sahip. Selçuklu mimarisinin izlerini günümüze taşıyan cami günümüzde kullanılmaya devam ediyor. Caminin hemen karşısında bulunan, erkek ve bayan bölümleri bulunan tarihi hamamın ise aslına sadık kalınarak yapılan restorasyon çalışması devam ediyor.



Alaaddin Keykubat Camii

Yoncalı Kaplıcaları

Asırlardır kaplıca geçmişi bulunan yoncalı, kalsiyum, magnezyum ve kükürt içeren şifalı suları, Türkiye'nin radyoaktivite bakımından en zengin çamur banyoları ile tam bir sağlık cenneti. Kaynak çıkış sıcaklığı 40-44 derece olan su 38-39



Nehir Termal Otel

derecede, yani insan vücuduna en uygun sıcaklıkla kullanıcıya ulaşıyor. Uzmanlar Yoncalı termal suyunun insanı rahatsız etmeyen sıcaklığı nedeniyle kürlerin rahat yapıldığını ve bu sayede minerallerin değer kaybetmeden insanlara ulaştığını belirtiyor. İçerdiği mineral oranı 417,37 mg/lt olan termal su içme ve banyo kürleri olarak uygulanıyor. Florür içeren suyun içilmesi, kemiklerin ve dişlerin güçlenmesini sağlarken, kemik erimesi rahatsızlıklarında yardımcı tedavi unsuru olarak kullanılıyor. Günde iki defa 10-20 dakika arası suya girmek şeklinde uygulanan banyo kürleri, kronik dönemdeki kas ve iskelet hastalıkları, spor yaralanmaları, romatizma, kireçlenme, kemik kaynaması, siyatik, cilt hastalıkları, genel stres bozuklukları, böbrek, karaciğer, prostat rahatsızlıkları, kadın hastalıkları gibi birçok rahatsızlık için yardımcı ve tamamlayıcı tedavi olarak öneriliyor. Termal su ayrıca beyin fonksiyon eksiklikleri gibi rahatsızlıklarda rehabilitasyon amaçlı kullanılıyor.



Yoncalı Termal Otel

Seyahatname

Yoncalı Kaplıcaları

Yoncalı Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Hastanesi

Yoncalı'da bulunan 200 yatak kapasiteli Yoncalı Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Hastanesi'nde iskelet ve kas sistemi hastalıkları, travma, kırık, çıkık sekelleri rehabilitasyonu, osteoporoz (Kemik Erimesi) rahatsızlıklarının tedavileri yapılıyor.

Ayrıntılı bilgi için: www.yoncalihastanesi.gov.tr



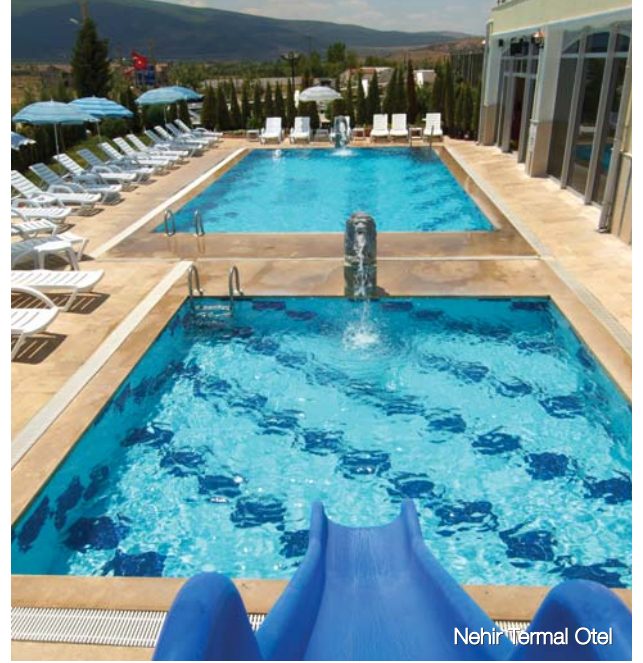
Öz İlgı Eğitim Rehabilitasyon ve Termal Bakım Merkezi

Yoncalıda bulunan Öz İlgı Eğitim Rehabilitasyon ve Termal Bakım Merkezi, 9000 m² yeşil alana, 1579 m² kullanım alanına sahip Türkiye'nin ilk, en büyük ve en kapsamlı engelli bakım merkezi. Öz İlgı, bedensel engelliler, zihinsel engelliler ve yaşlılık hastalarını bakımı alanında hizmet veriyor.

Ayrıntılı bilgi için: www.ozilgi.com

Konaklama

Yoncalıda hem tatilinizi yapıp huzur bulabilir, hem de tertemiz havası ve gençlik iksiri şifalı suları ile sağlık kazanabilirsiniz.

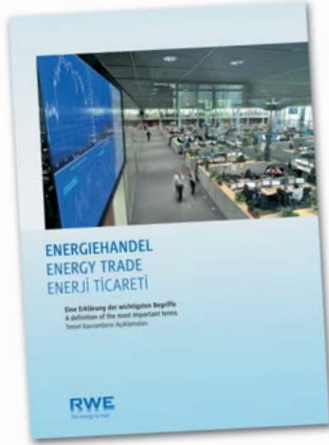


Kültür ve Turizm Bakanlığı Turizm Belgeli, bünyesinde termal havuzları, masaj salonları, spa merkezleri, hamamları, restoranlar, havuzlu otel odaları, bitki banyoları, çamur banyoları, saunalar, tuz odaları gibi birçok birimi barındıran, zevkinize ve bütçenize göre seçim yapabileceğiniz oteller ve pansiyonlar misafirlerini bekliyor. Ayrıca merkezde bulunan, termal havuzlar, aile havuzları, hamamlar günübirlik geziler için ideal. Yoncalı'da bulunan dübecikler yüzme havuzunun %83 oranında radyoaktivite içeren suyu özellikle karaciğer bozuklukları ve böbrek rahatsızlıkları için iyileştirici özelliğe sahip. Çelik Suyu Hamamı ise yüksek radyoaktivite oranına sahip suyu ile halk arasında gençlik suyu olarak bilinen suyun kaynaklarından. Özellikle romatizmal hastaların tercihi, bataklık olarak bilinen çamur banyosu Türkiye'nin en yüksek radyoaktivite oranına sahip hamamı.

Oteller, pansiyonlar, hamamlar, havuzlar ve merak ettiğiniz her türlü bilgi için www.yoncalikapliclari.org sitesini ziyaret etmeniz yeterli.

Ulaşım

Yoncalı Kütahya-Tavşanlı yolu üzerinde, Kütahya'ya 16 km mesafede. Yoncalıya Kütahya şehir merkezinden 07:00-23:00 saatleri arasında 30 dakika aralıklarla, minibüs ile ulaşım sağlanıyor. Yoncalı Kaplıcaları Eskişehir'e 94 km, İstanbul'a 430 km, Bursa'ya 130 km, Ankara'ya 381 km, Antalya'ya 434 km uzaklıkta.



Enerji sektöründe bir ilk...

Avrupa'nın önde gelen beş elektrik ve şirketinden biri olan RWE tarafından hazırlanan Enerji Ticareti Terimleri Sözlüğü, enerji piyasasının hizmetine sunuldu. Türkiye'de alanında bir ilki oluşturan sözlük, enerji ticaretinde kullanılan temel kavramların açıklamaları ile enerji ticaretinin işleyişi hakkında bilgi içeriyor. Ayrıca sözlüğün, Avrupa'nın en likit ve en iyi işleyen piyasalarından biri olan Alman piyasasında kullanılan enerji ticareti terimleri esas alınarak Almanca, İngilizce ve Türkçe olarak üç ilde hazırlanmış olması dikkat çekici. Enerji Ticareti Terimleri yaklaşık 270 adet terim bulunuyor. Sözlükte gaz, elektrik, kömür, karbon ve emisyon, nakliye gibi sektörün alt başlıklarını kapsayan terimlere de yer veriliyor.

Enerji Ticareti
Temel Kavramların Açıklamaları
RWE Turkey Holding AŞ Yayını
95 Sayfa, Haziran 2011
İstanbul

Bir şehir nasıl marka olur?

Bir araya getirilen konu başlıkları ile dünyada ilk ve tek olma özelliğini taşıyan bu kitap belediye başkanları, ticaret ve sanayi odası başkanları ve onların ekipleri ile bölgesel kalkınma ajansları ve bölge planlamacıları için planlama çerçevesi sunuyor. Kitap ayrıca rekabetin değerlendirilmesi, alıcı-satıcı ilişkilerinin dinamiği, pazarlama altyapısının rolü ve etkin iletişimin yaygınlaştırılması gibi şehir markalaşmasında son derece önemli konuları da kapsıyor.

Marka Şehir
Muhterem İlgüner & Christer
Asplund Markating Yayınları
354 Sayfa, Mart 2011
İstanbul

Marka Şehir, kolay anlaşılır anlatımıyla dikkat çekerken, bir şehri markalaştırma yolunda ayrıntılı tablolara eşlik eden, açıklayıcı örnekler de bulacaksınız. Ve bu kitabı okuduktan sonra, bir şehrin nasıl marka olabileceğini daha iyi anlayacaksınız.



İdari işlem kuramı çerçevesinde RUHSAT

İdare, bireylere neden ruhsat verir? Bireylerin özellikle ekonomik alandaki ve giderek temel hak ve özgürlükleri çerçevesindeki türlü etkinlikleri bağlamında (idareye bildirimde bulunmak yerine) bunları yürütebilmek için idareden ruhsat almak zorunda bırakılmasının hukuksal ya da ekonomik temelleri nelerdir? Ruhsat, hangi gerekçelerle zorunlu tutulabilir? Ruhsat verirken idare keyfi ya da serbestçe davranabilir mi? Ruhsat verme karşılığında bireylerden ücret alabilir mi? Dahası, kamu hizmetleri özel girişimciler tarafından ruhsat altında yürütülebilir mi?

Türk İdare Hukukunda Ruhsat, tüm bu sorulara açıklayıcı yanıtlar getirmek üzere genel özelliklerin işlendiği bir çerçeveyi "nosyon" halinde kurgulamayı öngören bir deneme niteliğinde. Türk hukukunda genel olarak yeterince tartışılmadığı gözlenen bu konu, aslına bakılırsa bireyin günlük yaşamında ve giderek toplumun ekonomik etkinliklerinde çok önemli sonuçlar doğuruyor. Özellikle uziletişim (telekomünikasyon) ve enerji sektörlerine ilişkin olarak ruhsat kısıtlarının ve bedellerinin uygulamada bulunması karşısında ruhsatın hukuksal rejiminin ayrıntılı biçimde ortaya konulması gerekiyor. Kitapta, sözü edilen bu iki önemli sektördeki ruhsat uygulamalarına özellikle yer veriliyor.

Türk İdare Hukukunda
Ruhsat
Sedat Çal
Seçkin Yayınevi
311 Sayfa, Ekim 2010
Ankara





09 Şubat-12 Şubat 2012
EMITT 2012

16.Doğu Akdeniz Uluslararası
Turizm ve Seyahat Fuarı
Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi / İstanbul

15 Şubat-16 Şubat 2012
İnsan Kaynakları Fuarı 2012 (15.)

Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve
Sergi Sarayı / İstanbul

15 Şubat-18 Şubat 2012
Anfaş Food Product

19.Uluslararası Gıda İhtisas Fuarı
Antalya Fuar Merkezi / Antalya

29 Şubat-3 Mart 2012
Aysaf

8. Uluslararası Ayakkabı Yan Sanayi Fuarı İstanbul
Fuar Merkezi / Yeşilköy - İstanbul



1 Mart-3 Mart 2012
TEXBRIDGE

İstanbul Tekstil ve Aksesuarları Fuarı
İstanbul Fuar Merkezi / Yeşilköy - İstanbul

1 Mart-4 Mart 2012
MOYAF 2012

5.Mobilya Yan Sanayi ve Ahşap Makineleri Fuarı
İnegöl Belediyesi Fuar Merkezi / Bursa



1 Mart-4 Mart 2012
FOTEG İstanbul 2012

Gıda İşleme Teknolojileri Uluslararası İhtisas Fuarı
İstanbul Fuar Merkezi / Yeşilköy - İstanbul

1 Mart-4 Mart 2012
İstanbul Pencere 2012

13.Uluslararası Pencere Fuarı
Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi / İstanbul



08 Mart-11 Mart 2012
MODAKS 2012

2.Tekstil, Moda Aksesuarları ve
Üretim Teknolojileri Fuarı
İstanbul Fuar Merkezi / Yeşilköy - İstanbul

08 Mart-11 Mart 2012
3T '12

10.Uluslararası Metal İşleme, Kalıp, Otomasyon
Teknolojileri Fuarı
Uluslararası İzmir Fuar Alanı / İzmir

KÜTAF 2012

19 Nisan-22 Nisan 2012
KÜTAF'12

Kütahya 4.Tarım, Hayvancılık, Seracılık
ve Süt Endüstrisi Fuarı

Kütahya Belediyesi Fuar Alanı / Kütahya



**LİDER
KURULUŞ**

**GÜÇLÜ
LOJİSTİK**

**KÜTAHYA
AFYON
BİLECİK
ESKİŞEHİR
UŞAK**

**YENİLİKÇİ
YATIRIM**

**KALİTELİ
HİZMET**

zerdoğan

www.ozerdogmuslar.com.tr

arbe
ARBE GIDA LTD. ŞTİ
www.arbegida.com.tr

dpet

MA®KA
PROFESSIONAL
www.markaprofesyonel.com.tr

Afyon Yolu 7.km Selçuklu Caddesi KÜTAHYA
Tel: 0(274) 227 04 04 Fax: 0(274) 227 04 31

Takımın vazgeçilmez oyuncusu olmaya var mısın?

Müşteri Hizmetleri Yetkilisi

Aranan Nitelikler

- Lise mezunu, Meslek Yüksek Okulu / Üniversite öğrencisi veya mezunu
- Diksiyonu ve ses tonu düzgün
- İnsan ilişkilerinde başarılı, ikna kabiliyeti güçlü
- Güler yüzlü, sabırlı, sorumluluk sahibi
- Yoğun çalışma temposu ve esnek çalışma saatlerine uyum gösterebilecek
- MS Office ve genel bilgisayar kullanımına hakim
- Takım çalışmasına uyumlu
- Erkek adaylar için askerlik hizmetini tamamlamış ya da en az 2 yıl tecilli

Türkiye'nin önde gelen telekomünikasyon firmalarından birinin müşteri hizmetleri departmanında görevlendirilmek üzere Müşteri Hizmetleri Yetkilisi aranmaktadır. Müşteri İlişkileri Yönetimi konusunda kariyer yapmayı planlayan ve yukarıdaki genel niteliklere sahip olan adaylar, özgeçmişlerini aşağıda yer alan adreslerimize ulaştırabilirler.

İstanbul ve Afyonkarahisar için ayrı ayrı eleman alımı yapılacaktır. Başvurularda hangi şehir için olduğu belirtilmelidir. Çevre iller ve Afyonkarahisar'ın ilçelerinden başvuran adayların başvurularının olumlu değerlendirilmesi durumunda konaklama, servis veya ulaşım konularında destek olunacaktır.