



Zirve ilk kez sıfır karbon etkinlik olarak düzenleniyor

III. Uluslararası İnşaat Kalite Zirvesi İnşaat sanayisinin kalbi bu ZİRVE'de atacak

Bilim, Sanayi ve Teknoloji
Bakanı Nihat Ergün:
"Avrasya'nın üretim üssü
olmayı hedefliyoruz"

TÜSİAD Uluslararası Koordinatörü
Dr. Bahadır Kaleağası:
"Avrupa, Türkiye açısından
eksen olmaya devam ediyor"

Türkiye'nin Yapı Fuarı®
35 yıldır büyümeye devam ediyor...

YAPI FUARI® TURKEYBUILD

Turkey's Building Exhibition Yapı Fuarı®
keeps growing since 35 years.



13 - 16 EKİM 2011 17. YAPI FUARI-TURKEYBUILD İZMİR
2 - 6 MAYIS 2012 35. YAPI FUARI-TURKEYBUILD İSTANBUL
20 - 23 EYLÜL 2012 25. YAPI FUARI-TURKEYBUILD ANKARA

YEM FUAR EXHIBITIONS
yapifuari.com.tr | turkeybuild.com.tr

DOĞAL ORTAMLARA ESTETİK ve FONKSİYONEL ÇÖZÜMLER

PİMAWOOD Ahşap Kompozit Sistemleri, ahşabın doğallığı ve plastiğin dayanım özelliğinin birleşmesinden meydana gelmiştir. Bütün dünyada WPC (wood-plastic composite/ahşap-plastik kompozit) olarak tanınan ve kullanılan ürün, hava koşullarının yarattığı olumsuzluklardan etkilenmeden estetik ve fonksiyonel dış mekanlar tasarlanmasını sağlar.



Kıymıklanmaz

ÜRÜN ÖZELLİKLERİ



Sudan, nemden etkilenmez



Bakım gerektirmez



Darbelere karşı dayanıklıdır



Çürümez



Yüzeyi kaydırmaz



Montajı kolaydır



Antibakteriyeldir



Geri dönüştürülebilen çevre dostu bir malzemedir

VitrA therm

Dış Cephe Isı Yalıtım Sistemleri

İçerideki ısı... Ve dışarıdaki doğa... Önemli olan ikisini birden korumak.

Binanızın koruma kalkanı VitrA Therm, %50'ye varan enerji tasarrufu sağlayarak hem bütçenizi koruyor, hem de gelecek nesillere daha iyi korunmuş bir dünya bırakmanın sorumluluğunu taşıyor. İçeride ideal ısının kusursuz bir şekilde korunması, dışarıda daha az karbon salınımı ve daha temiz bir hava anlamına geliyor. VitrA kalitesi binanızın değerini artırırken, VitrA'nın sürdürülebilirlik felsefesi doğaya verilen değeri yansıtıyor. Üstelik 200'den fazla renk seçeneği VitrA Therm'de sizi bekliyor.



YALITIMIN GÜCÜNÜ YAŞAYIN!

THERMA

VE AUSTROTHERM® KALKANI



Dağrillerde: **Austrotherm EPS® F-PLUS**

- Soğuğa ve sığaça şans yok ► 23% daha iyi yalıtım
- Onarımlar ve iyileştirmeler için ideal
- SONPOR™'un yüksek kaliteli LAMBDAPOP™ hammaddesinden üretilmiştir

PEK YAKINDA CEPHENİZDE!

Austrotherm Yalıtım Matzemeleri Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti
Orhan Veli Karık Cad. Yakut Sok. Eryılmaz Plaza No: 3 Kat:5 34805 Kavacak - İstanbul
Tel: 0216 404 10 90 Faks: 0216 404 10 99
www.austrotherm.com.tr // info@austrotherm.com.tr

AUSTROTHERM
Yalıtım Matzemeleri

Avrupa'daki kriz sesleri arasında Türk inşaat sektörü küresel rekabette yerini sağlamlaştırıyor

Değerli İMSAD üyeleri ve sektör paydaşlarımız... İnşaat sektörü 2011 yılının ilk iki çeyreği sonunda ortalama yüzde 13,9 büyümeyi yakaladı. Avrupa'daki krize rağmen 2011 yılı için büyüme beklentimiz devam ediyor. Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da, kısa dönemde olmasa da iyileşme bekliyoruz. İnşaat malzemesi ihracatında 2008 yılında en yüksek performansla ihracatta liderliği yakalamıştık. Dünyada ihracatta pek çok kalemde ilk üçte yer alan alt sektörlerimizin markalaşmak için değerlendirilmesini şart olarak görüyoruz. Böylece de ihracatta 2008 yılı rakamlarına ulaşmayı hedefliyoruz. En önemli sorunumuz olan cari açığa İMSAD olarak yeni açıklamaya başladığımız aylık ihracat-ithalat rakamlarımızla Türk inşaat malzemesi sanayisi olarak katkımızı artık daha net ortaya koyacağız. Çok yakında ise yine sektörümüz için önemli bir veri çalışmasını siz üyelerimizin katkısıyla başlatmayı planlıyoruz.

Siz bu satırları okurken, 23 Kasım 2011'de 3. Uluslararası İnşaat Kalite Zirvesi'ni İstanbul'da düzenleyeceğiz. Halen yürütmekte olduğumuz EUbuild Enerji Verimliliği Projesinin Uluslararası Konferansı ile bütünleşik planlanan Zirve, bu yıl Avrupa Birliği ve Balkan ülkelerinden önemli pek çok konuşan katılımıyla gerçekleşecek. Zirve bu yıl ilk kez sıfır karbon bir etkinlik olarak düzenlenecek. Sürdürülebilirliği, 2023 hedeflerimizi, rekabette yerimizi ve binalarda enerji verimliliğini tartışacağız. EUbuild Enerji Verimliliği Projesi kapsamında Zirve'den bir gün önce uluslararası katılımı bir çalıştay düzenleyecek ve proje ortağı ülkelerle birlikte ortak bir deklarasyon imzalayarak kamuyu ile Zirve'de paylaşacağız.

Yaşanan acı Van deneyimi nedeniyle deprem güvenli yapı konusu yeniden gündemde ön plana çıktı. Oysa İMSAD olarak bu konu bizim sürekli gündemimizdeydi. 17 Ağustos'un bu yılki yıldönümünde geçen 12 yıl sonunda halen yeterli yol alınmadığını söylemiştik ve ne yazık ki haklı çıktık. Van depremi sonrasında İMSAD olarak bölgeye yardımlarımızı yapacağız. Ancak asıl önemlisi Ulusal Deprem Stratejisi 2023 Eylem Planı'na ilgili kuruluş olarak katkı koymak için resmi başvurumuzu gerçekleştirdik. Yapı Güvenliği ve Deprem Komitemiz konu ile ilgili çalışmalarımızın koordinasyon merkezi olacak.

Türk inşaat sektörünün tüm ilgili taraflarının katılımıyla 2012 yılında TOBB önderliğinde gerçekleştireceğimiz ve fikir babası olduğumuz 1. Uluslararası Türk İnşaat Forumu bizleri şimdiden heyecanlandırıyor. Kamu ve özel sektörün bu stratejik sektörün ve dolayısıyla ülkemizin geleceği için el ele vereceği bu etkinliği çok, ama çok önemsiyoruz ve herkesin katkısını bekliyoruz.

Bildiğiniz gibi İMSAD, dernek ismi ile oldukça farklı, özgün bir yapıya sahip. Derneğimizin değerli sanayici üyeleri, sektör derneği üyeleri ve paydaş üyeleri bulunuyor. Son dönemde sektör derneği üyelerimiz arasına KİSAD (Kireç Sanayicileri Derneği), paydaş üyelerimiz arasına ise GYODER (Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Derneği) katıldı. İMSAD çatısında güç birliğimizin gelişmesinden ötürü son derece memnunuz. Yönetim olarak bu yıl İMSAD'ın kurumsal yetkinliklerinin belirlenmesi çalışmasını başlatmıştık. Bu çalışmayı tamamlayarak Derneğimizin kurumsal yetkinliklerini belirledik ve yetkinliklerimizi bu sayıda sizlerle paylaşıyoruz.

Değerli üyelerimiz ve paydaşlarımız... 2011 yılının sonuna yaklaştığımız bu dönemde önümüzdeki günlerin hepimiz için daha verimli geçmesini, yaklaşan yeni yılda bizleri daha güzel günlere taşımasını dilerim.



"3. Uluslararası İnşaat Kalite Zirvesi'nde sürdürülebilirliği, 2023 hedeflerimizi, rekabette yerimizi ve binalarda enerji verimliliğini tartışacağız. Zirve bu yıl ilk kez sıfır karbon etkinlik olarak planlandı."

ENERJİYİ VE
EMEĞİ KORUYAN

eKO
KREDİ

Enerjiyi ve Emeği Koruyan Kredi; EKOkredi.

- Güneş enerjisi sistemleri
- Verimli ısıtma
(Doğal gaza geçiş, kalorifer kazan ve petek sistemleri...)
- Verimli soğutma
(Klima sistemleri)
- A sınıfı elektrikli cihazlar
- Ev geliştirme ve çevre düzenleme
- Binalarda enerji verimliliği
- Atık yönetimi
- Yenilenebilir enerji
- Çatı ve pencere yalıtımı
- A sınıfı enerji
- Enerji kimlik belgesi
- Tasarruflu yapı elemanları
- Tarımda modern sulama ekipmanları

Tasarrufa uzat elini Türkiye!

Şekerbank 

D. Özden Özkan ÇAYIRLI
İMSAD Kurumsal İletişim Yöneticisi

Merhaba...

Neler yaşadığımız, koskoca bir üç yıl geçti üzerinden ve bu yıl üçüncüsünü düzenlediğimiz zirvenin dördüncüsünü konuşmaya başladık bile...

Bütün tanıdığım simaları bir arada görmekten mutlu olduğum sıcak bir ortam İMSAD'ın Uluslararası İnşaat Kalite Zirvesi...

Organizasyonun içinde olmama rağmen, final günü ben de konuklardan biri oluyorum ve o gözle bakmaya çalışıyorum. Gördüğüm; benzeri olmayan, uzun zamandır birbirlerini görmeyen dostların buluştuğu, küçük sıcak sohbetlerin yapıldığı, güncel başlıkların tartışıldığı en önemlisi de değer katan bir platform...

İMSAD Dergi'nin de yeni sayısını 3.Uluslararası İnşaat Kalite Zirvesi'ne denk getirelim istedik. Zirve, Türkiye'de bir ilke sahne olacak ve ilk kez sıfır karbon etkinlik olarak düzenlenecek.

Geçen sene düzenlenen 2. Uluslararası İnşaat Kalite Zirvesi'nde "Küresel Rekabetin Şifreleri" olan "sürdürülebilirlik, inovasyon, ARGE ve yeni pazarlar" konularını değerli katılımcılarla tartışmıştık. Bu yıl da İMSAD, fikri takip yapıyor.

İnşaat sanayisinin en büyük buluşmalarından biri olan zirvede İMSAD'ın yürüttüğü EUbuild Enerji Verimliliği Finansmanı Projesi'nin uluslararası toplantısı da gerçekleşecek. Toplantımızda yurtdışından yüze yakın konuğu ağırlayacağız. Zirvede geçen yıl ele aldığımız ve popülerliği devam eden "küresel rekabet" başlığı bu yıl "sürdürülebilirlik" başlığıyla birleşti...

Zirvemizin konukları arasında yer alan TÜSİAD Uluslararası Koordinatörü ve Paris Bosphorus Enstitüsü Başkanı Bahadır Kaleağası ile zirve öncesinde Türkiye'nin AB sürecinde nerede olduğunu anlatan bir söyleşi gerçekleştirdik.

İMSAD üyesi olan Doğalgaz Cihazları Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (DOSİDER) Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Celalettin Çelik ile Türk doğalgaz cihazları sektörünü ve dünyadaki yerini konuştuk.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün'le Türkiye'nin bilim, teknoloji ve sanayi politikalarını konuştuk. Türkiye ekonomisinin yumuşak karnı olarak bilinen cari açık sorununa ve inşaat sanayisinin bu sorunun çözülmesindeki önemine uzman görüşler ışığında kapı araladık.

Türk inşaat sanayisinin ihracat kapıları arasında önemli bir yer tutan Rusya Federasyonu'nu "İhracat Kapıları" sayfamızda detayları ile anlatıyoruz. 2014 ve 2018'de iki büyük organizasyona ev sahipliği yapacak Rusya Federasyonu, 25 milyar dolarlık bir yatırım planlıyor. Bu yatırımlardan Türk müteahhitlerinin ve inşaat malzemesi sanayimizin etkin bir şekilde yararlanması önem taşıyor.

Zirve için hazırladığımız İMSAD Dergi'de tabii ki daha fazlası da var ama burada güzel bir haberi de vererek dergiyle baş başa bırakmak istiyorum siz değerli okurlarımızı...

İMSAD geçtiğimiz yıl görev tanımları çalışmasını tamamlayarak uygulamaya soktuğu çalışanlarının performans değerlendirmesi çalışmasının ardından 2011 yılında Kurumsal Yetkinlik Projesi'ni başlattı ve tamamladı. Bu önemli konuyu da İMSAD'dan Haberler bölümünde bulacaksınız.

Zirvenin inşaat sanayisi için verimli geçeceğine inanıyorum. Şimdiden İMSAD olarak 2012 yılındaki zirve için çalışmalara başladık.

Bir sonraki sayıda görüşmek dileğiyle...

Artık kurumlar etkinliklere sponsor olurken yalnızca sunulan hizmeti değil, düzenlenen etkinliğin tarzını, hikayesini, geçmiş yıllardaki deneyimlerini ve en önemlisi yarattığı platformu değerlendiriyorlar. 3. Uluslararası İnşaat Kalite Zirvesi'nin tüm sponsorları da etkinliğimize bu mantıkla yaklaştı. Deneyimlerini bizlerle paylaştıkları için hepsine buradan tekrar teşekkür etmek isterim...



GERÇEK GRI®



Yalıtımda Güvenilir Kalite
ve Enerji Verimliliği



- Gerçek Gri® Neopor®, sadece ısıtma ve soğutma giderlerinizi düşürmekle kalmaz, doğal kaynak kullanımı ve iklim korunmasına da önemli katkılar sağlar.
- Gerçek Gri® Neopor®, levhaların hammaddesi, 1950'lerde Styropor®'u bularak dünyada ısı yalıtımı konusunda öçür açmış BASF tarafından üretilir.
- Gerçek Gri® Neopor®, BASF tarafından 1995 yılında grafit katkıli olarak icat edilmiştir. BASF, Neopor®'dan üretilen ısı yalıtım levhalarının kalitesini kontrol altında tutar. Bu uygulama ilk ve tektir.

BASF
The Chemical Company

İMSADdergi

**İnşaat Malzemesi Sanayicileri
Derneği (İMSAD) Adına**

İmtiyaz Sahibi
HÜSEYİN BİLMAÇ

Yazı İşleri Müdürü/Sorumlu Müdür
SELDİ BAŞBUĞOĞLU

Yayın Editörü
D. ÖZDEN ÖZKAN ÇAYIRLI

Danışma Kurulu:
PROF.DR. KEREM ALKİN
PROF. DR. FİLİZ KARAOŞMANOĞLU
PROF. DR. ZERRİN YILMAZ
PROF. DR. ALİ RIZA KAYLAN
DOÇ. DR. MELİH BULU
DR. YILMAZ ARGÜDEN
DR. ENGİN BARAN

Yayın Türü/Aralığı
YEREL SÜRELİ / ÜÇ AYDA BİR

Yönetim Yeri
CUMHURİYET CAD. NO:193, 3B
HARBIYE-İSTANBUL
Tel: 212 296 24 74
Faks: 212 291 07 24
Web: www.imsad.org
www.eubuild.com

Yayına Hazırlık



Genel Yönetmen
Metin GÜLBAY

Görsel Yönetmen
Yavuz KARAKAŞ

Editör
Hayati BAKIŞ

Sayfa Tasarım
Ertuğrul MÜRTEZAĞLU

Düzeltilen Editör
Ersel ERGÜZ

Fotoğraf Editörü
Murat GÜNEY

Fotoğraf
Damla SALOR, Nihat MALÇUK

İletişim
Tel: 0216 681 18 70

Görsel Destek
Dünya Gazetesi
Arşiv Dokümantasyon Servisi

Baskı
Dünya Yayıncılık A.Ş.
"Globus" Dünya Basınevi
100. Yıl Mahallesi, 34440
Bağcılar-İstanbul
Tel: 0 212 629 08 08

İçindekiler

12

İMSAD'dan

- İMSAD'ın STK'larla toplantısından "enerjimizi birleştirelim" sonucu çıktı
- İMSAD ve TOBB iş birliği ile ilk "İnşaat Forumu" 2012'de...

22

AYAKÜSTÜ SÖYLEŞİLER

- Kale Grubu Yapı Ürünleri Grubu Satıştan Sorumlu Başkan Yardımcısı Bahadır Kayan: "Tasarım, inovasyon ve teknolojiye yönelmek sürdürülebilirliğin ön koşulu"
- Duravit Yapı Ürünleri Genel Müdürü Müfit Ülke: "Türkiye, gerçek bir küresel oyuncu haline geldi"
- Fibrobeton İcra Kurulu Başkanı Dündar Yetişener: "Küresel rekabette sağladığımız başarılar tartışılmaz boyutta"
- Koramic Yapı Kimyasalları Pazarlama Müdürü Ali Yıldırım: "Rekabet etmek istiyorsak, gelişime açık olmalıyız"

30

MAKRO-NOMİ

- Prof. Dr. Kerem Alkin

32

ETKİNLİK / MEGABUILD

- Mega Fuar yolculuğu başladı

42

SEKTÖREL GÜÇ

- DOSİDER Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Celalettin Çelik: "Türkiye, hızla Avrupa pazarının önemli bir üretim merkezi konumuna gelmektedir."

48

TEŞVİK DÜNYASI

- Yasemin Bali Çetin



50

50 ÖZEL HABER

- Türk ekonomisinin yumuşak karnı: CARİ AÇIK

56 ÖZEL SÖYLEŞİ

- Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün:
"Avrasya'nın üretim üssü olmayı hedefliyoruz"

64 KAPAK

- III. Uluslararası İnşaat Kalite Zirvesi
İnşaat sanayisinin kalbi bu ZİRVE'de atacak!

70 GÜNCEL SÖYLEŞİ

- TÜSİAD Uluslararası Koordinatörü ve Paris Bosphorus Enstitüsü Başkanı Dr. Bahadır Kaleağası: "Avrupa, Türkiye açısından eksen olmaya devam ediyor"

76 İZLENİM

- Aygen Erkal

78 MİMARLIK&İNŞAAT DÜNYASINDAN

- İnalar İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Mimar Serdar İnan:
"Tarzınız yoksa marka olamazsınız!"

84 STRATEJİK BAKIŞ

- Dr. Yılmaz Argüden

86 İHRACAT KAPILARI / Rusya Federasyonu

- Enerjisini yatırıma harcayan ülke: Rusya Federasyonu

56



70



86



İMSAD'ın STK'larla toplantısından "enerjimizi birleştirelim" sonucu çıktı

Hedef: Güçlü bir Enerji Ajansı!

EUbuild Enerji Verimliliği Projesi kapsamında STK'larla bir araya gelen İMSAD'ın toplantısından güç birliği kararı çıktı. Enerji verimliliği konusunun hükümet tarafından stratejik bir politikayla yürütülmesi gerektiğini belirten STK temsilcileri, "Türkiye'de bir model geliştirecek Ulusal Enerji Verimliliği Hareketi oluşturmamız" mesajı verdi.



İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği'nin (İMSAD), binalarda enerji verimliliği konusunda finansman modelleri geliştirmek hedefiyle yürüttüğü "EUbuild Enerji Verimliliği Projesi" kapsamında bu konuda ülkemizdeki tabloyu ortaya koymak ve ortak vizyon oluşturmak amacıyla Sivil Toplum Kuruluşlarıyla (STK) bir araya geldi. İMSAD liderliğinde, aralarında Arnavutluk, Belçika, Bosna Hersek, Makedonya, Karadağ, Sırbistan'ın da bu-

lunduğu 9 ülke ve 49 ortak ve iştirakçiyle uygulamaya koyulan AB Mevzuatı Çerçevesinde Yapılarda Enerji Verimliliğinin Finansmanı ve Hukuki Düzenlemeler ile İlgili Sektörler arası İş Birliği Projesi, binaların enerji verimliliğinin geliştirilmesi konusunda yeni finansman modelleri oluşmasına katkı sağlamayı amaçlıyor.

Projenin toplumun değişik kesimlerine tanıtılması ve ortak akıl yaratılması amacıyla düzenlenen toplantılar zincirinin ikinci halkasında STK temsilcileriyle bir araya gelen İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Bilmaç, "Kısıtlı kaynaklarla üyeleri ve toplum için önemli işler başaran STK'larla binalarda enerji verimliliği konusunda güç birliği sağlayarak, hedeflere daha kısa sürede ulaşabiliriz" dedi.

ÜLKE RAPORLARI HAZIRLANACAK

İMSAD Genel Sekreteri Selda Başbuğoğlu, katılımcılarla Avrupa İnşaat Malzemesi Üreticileri Konseyi'nin (CEPMC) Polonya'da yapılan son toplantısında gündeme gelen AB Enerji Verimliliği hedeflerine dair gelişmeleri paylaştı. Başbuğoğlu, 1 Temmuz 2011 tarihinde AB dönem başkanlığını devralan Polonya'nın tüm ana politikalarını binaların enerji verimliliğine odaklayacağını vurguladı.

2012 yılı sonuna kadar sürecek "EUbuild Enerji

STK toplantısından çıkan başlıca görüş ve öneriler

- Hem verimli enerji elde etmek hem de enerjiyi verimli kullanmak çok önemli.
- Tarafların (kamu, son kullanıcı, sanayici, yatırımcı vs.) enerji verimliliği çalışmaları neticesinde elde edebilecek faydalar hakkında bilgilendirilmesi gerekiyor. Kamunun ve/veya finans sektörünün harekete geçmesinde halkın bilinçlenmesi de önemli.
- Enerji verimliliğiyle ilgili çalışmalar yapmak zorunda olan belediyelerin ilgili departmanlarının konuyla ilgili eğitimleri büyük önem taşıyor.
- Yurt dışındaki ESCO modeli gibi enerji verimliliği hizmet şirketleri kurulmalı.
- Ülkemizde ihracatla ilgili yapılan çalışmalar gibi enerji verimliliği konusunda da çalışmalar yapılmalı. Hükümet tarafından politikalar belirlenmeli, konuyu sahiplenecek bir kurum olmalı, Eximbank örneği bir banka kurulmalı. İhracat yapanlara sağlanan desteklere benzer şekilde desteklerin enerji verimliliği içinde sağlanması gerekli.
- Ulusal Enerji Verimliliği Hareketi oluşturulmalı.



İMSAD liderliğinde, aralarında Arnavutluk, Belçika, Bosna Hersek, Makedonya, Karadağ, Sırbistan'ın da bulunduğu 9 ülke ve 49 ortak ve iştirakçiyile uygulamaya koyulan proje, binaların enerji verimliliğinin geliştirilmesi konusunda yeni finansman modelleri oluşmasına katkı sağlamayı amaçlıyor.

ji Verimliliği Projesi” kapsamında ortak ülkelerde Enerji Verimliliği Finansmanı ile ilgili mevcut durumu ortaya koyan “Ülke Raporları” hazırlanacağını, daha sonra da bu raporların birleştirilerek kapsamlı bir rehber haline getirileceğini söyleyen EUBuild EE Proje Koordinatörü Aygen Erkal, İstanbul ve Brüksel’de uluslararası konferanslar düzenleyeceklerini, bunun için de finans sektörü, STK’lar, kamu, medya, özel sektör ve üniversitelerle iş birliği yapacaklarını belirtti.

EUBuild EE Proje Araştırmacısı Hülya Uğuz Yedevli ise Avrupa Birliği’nde enerji verimliliği için “imtiyazlı krediler, teşvikler, sübvansiyonlar, 3. taraf finansmanı, kullanılan enerji üzerinden tasarruflar, vergi iadesi, vergi indirimi ve KDV indirimi...” gibi yöntemlerin kullanıldığını, Türkiye için bu yöntemlerden hangisinin daha uygun olacağına ise tartışarak karar verilmesi gerektiğini dile getirdi.

STK’LARDAN “İŞ BİRLİĞİNE HAZIRIZ!” MESAJI

STK Yuvarlak Masa Toplantısı, Karadeniz Ekonomik İş Birliği Örgütü İş Konseyi, Çatı Sanayici ve İş Adamları Derneği, Doğal Hayatı Koruma Derneği, Doğalgaz Gaz Cihazları Sanayicileri ve İşadamları Derneği, Eskişehir Bilecik Kütahya Seramik İş Kümesi Derneği, Enerji Yönetimi Derneği, Isıtma Soğutma Klima Araştırma ve Eğitim Vakfı, İklimlendirme Soğutma Klima İmalatçıları Derneği, Marmara Belediyeler Birliği, Sektörel Dernekler Federasyonu, Isı Yalıtım Sanayicileri Derneği, Türki-



İMSAD Başkanı
Hüseyin Bilmaç

ye Gazbeton Üreticileri Birliği Derneği, Türk Yapısal Çelik Derneği, Isı Su Ses ve Yangın Yalıtımcıları Derneği ve Türkiye Alüminyum Sanayicileri Derneği’nden temsilcilerin katılımıyla gerçekleşti.

İMSAD üyelerinin “Ankara’ya çözüm önerilerimizi birlikte götürelim” çağrısında bulunduğu STK’lar, enerji verimliliği bilincinin kazanılması için toplumda öncelikle gerekli bilgilendirmelerin yapılmasına dikkat çekti. Enerji verimliliği konusunun hükümet tarafından belli politikalarla yürütülmesi gerektiğini belirten STK temsilcileri, “Türkiye’de özgü bir modelle Ulusal Enerji Verimliliği Hareketi oluşturmalıyız” mesajı verdi.

İMSAD, DEİK kurucuları arasına girdi

İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği (İMSAD), Türkiye’nin yabancı ülkeler ve uluslararası topluluklarla olan ekonomik, ticari, sınai ve mali ilişkilerini izleyen, bu ilişkilerin kurulmasına ve geliştirilmesine yardımcı olan Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu’nun (DEİK) kurucuları arasındaki yerini aldı. İMSAD’ın inşaat malzemesi üreticilerinin küresel arenada rekabet gücünü artırmak ve sektörü güçlendirmek amacıyla yurt içi ve yurt dışında birçok faaliyette bulun-

duğunu belirten İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Bilmaç, “Bu yöndeki çalışmalarımızı önümüzdeki dönemde DEİK üyesi olarak daha da artırmayı ve etkinleştirmeyi hedefliyoruz. DEİK çatısı altında, ülkeler arasında iş birliğini geliştirerek hem sektörümüze hem de ülkemize katma değer yaratacağımıza inanıyoruz. DEİK ile iş birliği, sektörümüzün dış ekonomik ilişkilerinin geliştirilmesine de katkı sağlayacaktır” dedi. ■



İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Bilmaç:

“Türkiye'nin önünde yeni fırsatlar var!”

İMSAD 2. Ekonomi Toplantısı'na İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Bilmaç'ın yanı sıra İMSAD Ekonomi Danışmanı Prof. Dr. Kerem Alkin ve Bilgi Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. İlter Turan konuşmacı olarak katıldı.



Fotoğraftakiler (soldan sağa):
İMSAD Ekonomi Danışmanı
Prof. Dr. Kerem Alkin, İMSAD
Yönetim Kurulu Başkanı
Hüseyin Bilmaç ve Bilgi
Üniversitesi Öğretim Üyesi
Prof. Dr. İlter Turan.

İstanbul-TOBB Plaza'da düzenlenen İMSAD Ekonomi Toplantısı'nda “Kamuda yeni yapılanma, ekonomi ve Türk inşaat sektörünün geleceği” masaya yatırıldı. İnşaat sektörünün önde gelen isimlerinin bir araya geldiği toplantıda konuşan İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Bilmaç, Türk ekonomisinin 2011 yılının ilk çeyreğinde yüzde 11'lik büyüme oranıyla tüm dünyanın hayranlığını kazandığını dile getirdi. “Şüphesiz ki ekonomimizin bu derece büyümesinde biz de inşaat sektörü olarak yarattığımız katma değer, sağladığımız istihdam, gerçekleştirdiğimiz ihracatla büyük pay sahibiyiz” diyen Bilmaç sözlerine şöyle devam etti: “Ekonomimizin büyüme lideri Çin'i de geride bırakarak Avrupa'daki liderliğini dünya birinciliğine taşıması, İMSAD olarak son dönemde Avrupa'da gerçekleştirdiğimiz temaslarda sürekliliği ön plana çıkan bir konu oldu. Avrupa Komisyonu Genişlemeden Sorumlu Genel Direktörlük Türkiye Masası Şefi Jean Christoph Filori ile gerçekleştirdiğimiz buluşmada, sektör olarak AB Türkiye İlerleme Raporu'na katkımız konuşuldu.

Ayrıca 1 Temmuz'da AB dönem başkanlığını üstlenen Polonya'dan inşaat, altyapı bakanları ve Avrupa Parlamentosu üyesiyle Varşova'da bir araya geldik. Avrupa inşaat malzemesi sanayisinin önemli bir temsilcisi olarak sektörümüzün önceliklerini dile getirdik.”

İMSAD Ekonomi Danışmanı Prof. Dr. Kerem Alkin de Türk ekonomisinin kaydettiği büyüme başarısına dikkat çektiği konuşmasında, “İnşaat sektörü 2011 yılının 1. çeyreğinde yüzde 14,8 oranında büyüme kaydederek, bu dönemde toptan perakende ticaret ve vergi sübvansiyonun ardından en hızlı gelişim gösteren 3. sektör oldu” dedi.

Bilgi Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. İlter Turan ise 24 Ocak 1980 kararlarıyla Türk siyasetini yönlendiren değerlerin güvenlik eksenli olmaktan uzaklaşarak iktisadi refah eksenli olmaya başladığını dile getirdiği konuşmasında şu noktalara dikkat çekti: “Bunun iç ve dış politikada önemli etkileri ve yansımaları olmuştur. Dış politikasında Türkiye bir yandan daha önce ilişkileri zayıf olan ya da ilişkileri olmayan ülkelerle yeni ilişkiler geliştirmeye başlamış, diğer yandan eskiden daha çok güvenlik çerçevesinde gördüğü ilişkilere de iktisadi iş birliğine dönük bir boyut eklemiştir. Soğuk Savaş döneminin de sona ermesiyle, Türkiye uluslararası alanda daha özgürce hareket edebilen bölgesel bir güç olmuştur. İktisadi gelişme iç politikada yeni güç odakları yaratmış, seçimle göreve gelen yönetimler güçlenmiş, iktisadi konulara daha duyarlı hale gelmiştir. Buna karşılık, devlet kurumları ve hukuk yapısı, güvenlik endişesine göre şekillenmiştir ve bu anlayışlara göre hareket eden kadrolar tarafından yürütülmektedir. Bu suretle ortaya çıkan devlet-siyaset gerilimi tedricen siyaset lehine gelişmeyle birlikte, geçiş sorunlu ve sancılı olmaktadır.”



3. ULUSLARARASI İNŞAATTA KALİTE ZİRVESİ 2011

23 KASIM 2011 FOUR SEASONS HOTEL İSTANBUL BOSPHORUS



2023 VİZYONU SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK İHRACAT KALİTE KÜRESEL REKABET KÜRESEL REKABET KALİTE İNŞAATTA 2023 VİZYONU BİNALARDA ENERJİ VERİMLİLİĞİ KALİTE ZİRVESİ İHRACAT SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK BİNALARDA ENERJİ VERİMLİLİĞİ KÜRESEL REKABET BİNALARDA ENERJİ VERİMLİLİĞİ 2023 VİZYONU

Düzenleyen



Ana Sponsor



Türkiye Com-Sonnet A.Ş.

Özel Sponsorlar

Finans Sektörü Sponsoru

Şekerbank



Sponsorlar



ARTEMA



Proje Ortakları



Süre Karbon Sponsoru



Başın Sponsoru

İMSAD

Medya Sponsoru



IT Destek



Destekleyen Kurumlar



www.insaatzirve.org
imsad@meethexpert.com

İMSAD Eylül ayı Ekonomi Toplantısı'ndan güzel haber!

İMSAD ve TOBB iş birliği ile ilk "İnşaat Forumu" 2012'de...

İMSAD tarafından periyodik olarak düzenlenen ekonomi toplantılarının üçüncüsü 15 Eylül 2011 tarihinde gerçekleştirildi. Toplantının ana konuşmacısı olan TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu, 2012 yılında İMSAD ile birlikte inşaat sektörünün sorunlarını ve çözümlerini kapsayan bir inşaat forumu gerçekleştireceklerini açıkladı.

Türkiye'nin lider sanayicilerinin ve sektör derneklerinin üyesi olduğu İMSAD'ın, İstanbul TOBB Plaza'da 15 Eylül 2011 günü düzenlediği 3. Ekonomi Toplantısı'nda Türkiye ekonomisi ve iş dünyasını bekleyen riskler-fırsatlar konusu masaya yatırıldı. Toplantıya özel konuşmacı olarak TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu katıldı. "2011'den 2012'ye Türkiye Ekonomisi ve İş Dünyasını Bekleyen Riskler-Fırsatlar" başlıklı ekonomi toplantısının özel konuşmacısı olan TOBB Başkanı Hisarcıkloğlu, 2012 yılında İMSAD ile birlikte inşaat

sektörünün sorunlarını ve çözümlerini kapsayan bir inşaat forumu gerçekleştireceklerini açıkladı. İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Bilmaç, toplantının açılışında yaptığı konuşmada, "Türk inşaat malzemeleri sanayisi birçok kategoride dünya lideri. İhracat rakamlarına göre, sektör olarak 2011 yılı ilk 7 ayı sonunda 11,5 milyar dolara yaklaşan bir performans yakaladık. Hedefimiz, bu performansı artırmak için TOBB liderliğinde inşaat forumu gerçekleştirmek" açıklamasında bulundu.

Son 5 yılda yıllık ortalamada Türk inşaat mal-

İMSAD Başkanı
Hüseyin Bilmaç,
TOBB Başkanı
M. Rifat Hisarcıkloğlu'na
günün anısına
bir plaket verdi.





İMSAD Başkanı
Hüseyin Bilmaç

zemesi sanayisinde ihracat artış hızı yüzde 15 olurken, ülkemizin inşaat malzemeleri ihracatı yapan ülkeler arasında 7'nci sıraya yerleştiğini söyleyen Bilmaç, üretimde Türkiye'nin, yüzde 11,5 büyüme oranıyla inşaat malzemeleri sanayisinde dünyada ilk 5 ülke arasına girdiğini ifade etti. Bilmaç konuşmasını şöyle sürdürdü: "Sektörümüzde 2011-2015 yıllarında ortalama yüzde 14,5 oranında büyüme yaşanacağını öngörüyoruz. 2015 yılında inşaat malzemeleri ihracatımızın yüzde 17,5 oranında bir büyüme kaydetmesini hedefliyor, yine aynı yıl inşaat malzemeleri ihracat hacmimizin yaklaşık 40 milyar dolar seviyesine ulaşacağını öngörüyoruz. Ülkemiz için stratejik önem taşıyan inşaat sektörünün daha da büyümesi ve inşaat malzemesi sanayisinin belirlenen hedeflere ulaşabilmesi için TOBB ile birlikte çalışmayı istiyoruz. Ayrıca İMSAD'ın gündemindeki; binalarda enerji verimliliğinin ülke politikası haline gelmesi ve desteklenmesi, sektörde kalite ve inovasyon kabiliyetinin artması, mevcut yapı stokunun deprem tehlikesine karşı iyileştirilmesi, modern ve altyapısı güçlü yeni yerleşimlerin yapılandırılması ve benzeri başlıkların ilgili TOBB sektör meclislerinde ve kurulmasını beklediğimiz Türk İnşaat Malzemesi Sanayisi Platformu'nda da ele alınmasını ve sizin de öncülüğünüzde bu başlıkların ülke gündemine yerleşmesini arzu ediyoruz."

ÖZEL SEKTÖR 50 MİLYAR DOLAR YATIRIM YAPTI

Toplantının özel konuğu ve konuşmacısı olan TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu ise "Türk özel



"Erken uyarı mekanizması oluşturduk"

İMSAD'ın Avrupa'nın kalbi Brüksel'de bir ofis açarak erken uyarı mekanizması oluşturduğuna değinen Bilmaç şunları kaydetti: "İMSAD'ın ulusal ve uluslararası arenada temsiliyet alanı her geçen gün artarak genişliyor. Bu doğrultuda bir yandan iç pazardaki gelişmeleri yakından izlerken, diğer taraftan ihracattaki başarının artarak sürdürülebilmesi için hedef dış pazarları izliyor, gerekli aksiyonları almaya çalışıyoruz. İMSAD Brüksel Ofisinin açılması ve fiili olarak çalışmalarına başlaması son dönemde aldığımız en önemli aksiyonlardan birisi. Brüksel Ofisi kanalıyla 'erken uyarı mekanizması' oluşturmayı, sektör öncelikleri çerçevesinde Avrupa Birliği'ne uyum ile ilgili mevcut faaliyetlere ve ileriye dönük stratejimize destek olacak her türlü bilgiyi sektörle ve kamuoyuyla paylaşmayı hedefledik. Bunun ilk ve en önemli adımını ise Genişlemeden Sorumlu Genel Direktörlük Türkiye Masası Şefi Filori ile Brüksel'de görüşerek attık."

sektörü ilk 6 ayda 50 milyar dolar yatırım yaparak, tarihi bir rekora imza attı. 2011 ikinci çeyrekte yüzde 8,8 büyümedeki katkıya bakıldığında özel tüketim ve yatırımların payı yüzde 12,9, kamu harcamaları ve yatırımların payı yüzde 1,1, dış ticaretin katkısı ise eksi yüzde 5,2'dir. Rakamlar da gösteriyor ki Türkiye'deki büyüme başarı hikâyesi özel sektörün büyük katkısıyla yazılmıştır" dedi. Dünya ekonomi-

"Sektörümüz istihdamın yüzde 20'sini karşılıyor"

Türk inşaat malzemeleri sanayisi ve inşaat sektörünün istihdamın yüzde 20'sini karşıladığına değinen İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Bilmaç, "TÜİK verilerine göre; Türk inşaat sektörü 2011 yılı ikinci çeyreğini yüzde 13,2 büyüme ile tamamladı. Ekonomi ise geçen yıla göre yüzde 8,8 gelişim gösterdi. Sektörümüz, 4,5 milyonu aşkın doğrudan ve dolaylı istihdamıyla Türkiye'de toplam istihdamın yaklaşık yüzde 20'sini karşılıyor" dedi.

TOBB Başkanı
Rifat Hisarcıklıoğlu



Prof. Dr. Kerem Alkin

sinde yaşanan gelişmeleri değerlendiren TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, siyasi ve ekonomik sorunları olan bir dünyanın içinde Türk özel sektörünün çalışmalarının aralıksız sürdüğünü belirtti. Hisarcıklıoğlu, Haziran-Temmuz-Ağustos aylarında vergi ve prim borçlarının yeniden yapılanması kapsamında özel sektör olarak devlete 10 milyar lira para verdiklerini de vurguladı.

Türkiye ekonomisindeki risklere de dikkat çeken Hisarcıklıoğlu, "Cari açık tarihi seviyelere geldi. Bunu finanse ettiğimiz sürece problem yok. Şu anda fi-

nanse edebiliriz ama finansman kalitesinde bozulma var. Önümüzdeki dönemde risk unsurlarından biri bu cari açık" dedi. Kurun 1,4'ten 1,7'ye yükselmesinin Türkiye'ye enerjide 12 milyar lira ek yük anlamına geldiğine işaret eden Hisarcıklıoğlu, özel sektörün döviz cinsinden borçlarının da risk unsuru olduğunu vurguladı. Dünya ekonomisi hakkında da değerlendirmelerde bulunan Hisarcıklıoğlu, "Önümüzdeki dönemde Yunanistan'ın başına gelebilecek herhangi bir problem Avrupa'daki iki büyük ülke olan Fransa ve Almanya ekonomisinin başına da bela olabilecek nitelikte... Fransız bankaların Yunanistan'a verdiği borç 56,7 milyar dolar... Alman bankalarının verdiği borç ise 33,9 milyar dolar... Yunanistan bu borçları ödeyemezse aynen bizim 2002'de başımıza geldiği gibi bu bankaların rasyosu bozulabilir ve bankacılık krizi beklenebilir. Aslında sorun Avrupa bankalarının sorunu. Yunanistan'ın ayakta durabilmesi Avrupa için çok önemli..." diye konuştu.

İş adamlarına ihracat pazarlarını çeşitlendirmeleri konusunda çağrıda bulunan Hisarcıklıoğlu, "Arap Baharı'nın yarattığı yatırım ve turizm fırsatlarını değerlendirelim. Hedeflerimizi doğru belirleyip olmadığımız pazarlara girelim. Karamsar olmaya gerek yok. İş adamları olarak günlük meselelere takılıp kalmayalım. Büyük resme bakmamız lazım. Güneş tekrar doğudan doğmaya başladı. Avrupa, Avrasya, Orta Doğu ve Orta Asya bölgesinin en hızlı büyüyen en dinamik ülkesiyiz" dedi.

Toplantının daimi konuşmacılarından İMSAD Ekonomi Danışmanı Prof. Dr. Kerem Alkin de Türk inşaat sektörünün milli gelire ve ekonomiye katkısından istatistikler eşliğinde örnekler verdi. ■

"İnşaat sektörü 6 çeyrektir büyüyor"

Türk inşaat sektörünün altı çeyrektir büyüdüğünü dile getiren TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu şunları söyledi: "2010'un ilk çeyreğinde yüzde 8,30'la başlayan büyüme 2011'in ikinci çeyreğinde yüzde 13,20 ile devam ediyor. Konut satışlarında ise 2011'in ikinci çeyreğinde geçen seneye göre yüzde 18,87'lik bir artış var. İnşaat sektörü malzemesi açısından birçok sektörde dünyada ilk sıradayız. Demirde, demir çelik radyatörde ve demir çelik profilde dünya birincisiyiz. Seramik, cam ve çimentoda da ilk 10 içindeyiz. Sektörün iç piyasasındaki protestolu senetler yüzde 21 azalmış. Bu iç piyasaya ne kadar güven duyulduğunu gösteriyor. Yeni iş yeri açılışında ise 2011 yılının Ocak-Temmuz döneminde yüzde 16 artış var."

YALITIM İÇİN
ODE YETER

YALITIMIN KİTABINI YAZDIK!



ODE, bina ve tesisatta ısı yalıtımıyla ilgili yazılmış **en geniş kapsamlı ilk Türkçe kitabı** sizlere sunuyor.

Isı yalıtımıyla ilgili A'dan Z'ye tüm soruların cevaplarını bu kitapta bulabilirsiniz.

Kurulduğu günden bu yana bir sivil toplum örgütü gibi çalışan ve pek çok ilke imza atan ODE, yeni çalışmalarıyla sektöre ışık tutmaya devam edecek.

• ISI YALITIMI • SES YALITIMI • SU YALITIMI • YANGIN YALITIMI

Piyale Paşa Bulvarı Ortadoğu Plaza Kat: 12 34384 Dönerci - Şişli / İstanbul Tel: 0212 210 49 06 Faks: 0212 210 49 07

www.ode.com.tr



Aşkımız Yalıtım

İMSAD Genel Sekreteri Selda Başbuğoğlu:

"İMSAD kurumsal yetkinliklerini belirledi"

İMSAD geçtiğimiz yıl görev tanımları çalışmasını tamamlayarak uygulamaya soktuğu çalışanlarının performans değerlendirmesi çalışmasının ardından 2011 yılında Kurumsal Yetkinlik Projesi'ni başlattı ve tamamladı.



Doku Danışmanlığın yürüttüğü Kurumsal Yetkinliklerin Belirlenmesi Projesi'nde, derneğin sürdürülebilir üstün performansı için çalışanların sahip olması gereken bilgi, beceri ve kişilik özellikleri önem kazandı. Kurumsal yetkinliklerin belirlenmesi, performans kriterleri ile pozisyonun gerektirdiği bilgi, beceri ve davranış özellikleri belirlendi ve başarıyı açıklayan davranış göstergeleri tanımlanarak derneği hedeflerine ulaştıracak çalışan profili ortaya çıkarıldı.

Projede jenerik yetkinlik havuzundan yetkinliklerin belirlenmesi yerine, İMSAD'ı ifade eden yetkinlik araştırması hem çalışanların, hem de dernek yönetiminin katıldığı kritik olay görüşmeleri ile yapıldı. Jenerik yetkinlik havuzundan ise yine aynı ekibin katılımı ile yetkinlik araştırması anketi yapıp alınan sonuçlara uygun olarak havuzdan İMSAD'ı ifade eden 5 adet yetkinlik, İMSAD'a özel belirlenen diğer 5 yetkinliğin yanına eklendi. Oluşturulan kurumsal yetkinliklerin hepsinin tanımı ve davranış göstergeleri ayrı ayrı çalışıldı. Buna göre İMSAD'ın kurumsal yetkinlikleri aşağıdaki şekilde oluştu:

- Vizyon ve Misyon Odaklılık

- Kurumsal İletişim ve Bilgilendirme
- Kurumsal İlişki ve Algı Yönetimi
- İlk Adımı Atma, Yapılandırma ve Süreklilik Sağlama
- Etik İlkelere Bağlılık
- Organizasyon ve Planlama
- Stratejik Karar Alma
- Kişisel Kredibilite
- Özgüven
- Ekip Liderliği ve Yönetimi

2012 yılında İMSAD çalışanlarının performans

değerlendirme çalışmalarında İMSAD Kurumsal Yetkinlikleri de değerlendirmeye alınacak. İMSAD böylece geçtiğimiz yıllarda başarıyla tamamladığı ve bugünkü şemsiye örgüt yapısına kavuştuğu yapılanma projelerinin ardından kurumsallaşma yolundaki örnek adımlarına 2011 yılı projeleriyle de devam etti. İMSAD yönetimi, derneğin özgün, örnek ve güçlü yapısını, temsil gücünü ve çalışmalarının etkisini kurumsal sürdürülebilir çalışmalarla daha da arttırarak devam ettirmesini amaçlıyor. ■



Selda
Başbuğoğlu

Lider olmak

herkesin harcı değil!

30 YILLIK
TECRÜBE

ÖNCÜ

YENİLİKÇİ

EN BÜYÜK
PAZAR PAYI

Entegre A.Ş. bir Ata Holding iştirakidir.

Kurulduğumuz günden bu yana sizleri memnun etmek, ülkemizde "Sivamatik" i ve "Alçimatik" i ilk uygulayan firma olarak öncü ve yenilikçi olmak, makineli hazır sıvalarda en yüksek pazar payına sahip olmak, kaliteli ve kalıcı performansa odaklanarak benzerlerimize ilham kaynağı olmak; tam 30 yıldır bizim harcıdır.

Merkez Ömerli Fabrika: Entegre Harç Sanayi ve Ticaret A.Ş. Hisarın Köyü 34799 Ömerli/İSTANBUL T. +90 216 434 50 96 F. +90 216 434 50 31
info@entegreharc.com.tr www.entegreharc.com.tr • www.turuncupaket.com.tr
Burdur Fabrika: Entegre Harç Sanayi ve Ticaret A.Ş. Şehit Ertan Pazar Cad. No: 5, PK. 15000 Organize Sanayi Bölgesi/BURDUR
Tel: +90 248 252 86 95/96 Fax: +90 248 252 86 99

ENTEGRE

"Yapının her yerinde"

Kale Grubu
Yapı Ürünleri
Grubu Satıştan
Sorumlu
Başkan
Yardımcısı
Bahadır Kayan:



“Tasarım, inovasyon ve teknolojiye yönelmek sürdürülebilirliğin ön koşulu”

Türkiye seramik sektörünün öncü holdinglerinden biri olan Kale Grubu, inşaat malzemeleri sanayisine bağlı birçok sektörde faaliyet sürdürüyor. Dr. İbrahim Bodur tarafından kurulan grup, bugün yapı kimyasallarından, seramik kaplama malzemelerine, vitrifiyeden, boya ve mutfak mobilyalarına kadar birçok alanda ürettiklerini yurt içi ve yurt dışında pazarlıyor. Kale

Grubu Yapı Ürünleri Grubu Satıştan Sorumlu Başkan Yardımcısı Bahadır Kayan, Türkiye'nin, bölgesinde pek çok inşaat alt sektöründe üretim kapasitesiyle üretim üssü olma özelliğini taşıdığını ve sektörün ihracat açısından son dönemde büyük bir sıçrama gerçekleştirerek en büyük ihracatçılar arasında yerini aldığını belirtti. İnşaat sektörünün ülkemizde olduğu gibi yakın coğrafya-

mızda da gelişme gösterdiğine vurgu yapan Kayan, "Özellikle Doğu Avrupa, Türk Cumhuriyetleri, Kuzey Afrika ve Orta Doğu bölgelerinde de yeni fırsatlar oluşmakta. Bu fırsatları ülke olarak iyi bir şekilde değerlendirebilecek konumdayız. Türkiye'nin gelecek dönemde üretim odaklı olmaktan, teknoloji odaklı olmaya yönelerek, bu alandaki rekabetini sürdürülebilir hale getirmesi gerekmektedir" dedi.

Bunun için çeşitli stratejik kararlara odaklanması gerektiğini ifade eden Kayan, sanayide enerji verimliliğinin artırılmasıyla sektörlerin rekabetçiliğinin yükseltilmesi gerekliliğinin önemine değinirken, bir yandan da binalarda enerji verimliliğini artıracak ürünlere odaklanmasıyla ülkenin cari açığının azaltılmasına katkı sağlanacağını hatırlattı. Sektördeki firmaların inovasyon ve ARGE kabiliyetlerini artırmaları, üretim ve satış odaklılıktan pazar odaklı yapıya geçmelerinin kritik önem taşıdığını ifade eden Kayan, diğer stratejik kararları da şu şekilde özetledi:

"Müşterinin önem verdiği özelliklerin tespit edilmesi, firma yetkinlikleri ve rakipler de dikkate alınarak farklılaştırıcı bir marka stratejisi geliştirilmesi ve kurum içinde yaygınlaştırılması önem taşımaktadır. Bayilik kanalında ise artan müşteri ve hizmet seviyesi beklentilerine daha iyi cevap vermek, rekabete karşı ayakta kalmak için bayilerin uzmanlaşma ve mağazalaşmaları, birleşme ve finansal olarak güçlenmeleri, kurumsal yapılarını güçlendirmeleri, kalite ve sertifikasyon için operasyonların hazır hale getirilmesi, konsept mağazalar geliştirilmesi ve güçlü web siteleri ile desteklenmesi ve de bilgi teknolojisi altyapısının geliştirilmesi kritik bir önem kazanmaktadır. Sektöre yetenekli insan kaynağının çekilmesi, lojistik altyapısının iyileştirilmesi ayrıca rekabette öne geçmek için gerekli adımlardır. Bu adımların 'zamanında' atılması, gelecek dönemde sektörün bölgedeki gücünü ortaya koymasına da yardımcı olacaktır."

"ÜRÜN DEN ÖTE, ARTIK YAŞAM TARZI SUNULMAKTADIR"

Rekabette öne çıkabilmek için firmaların müşteri gözüyle bakmasını öğrenmeleri gerektiğinin önemine değinen Kayan, "Sınırların kalktığı, rekabetin en üst seviyeye geldiği günümüzde, konumumuzu üst sıralara taşımak ve başarılarımızı artırmak üzere, yenilikçi ürün ve hizmetler sunmaya, mevcut pazarların bize sağladığı avantajları değerlendirirken, alternatif pazarları ihracat haritamıza katma çabalarımızı büyük bir dikkat ve özenle sürdürüyoruz. Rekabette öne çıkabilmek, ayrışabilmek, daha fazla müşteriye ulaşmak, ürün ve servislerin daha fazla tercih edilmesini sağlamak için firmaların kendilerini müşterilerin yerine koyup, işlerine onların gözünden bakmaya ihtiyaçları var. Üst pazar segmentine hitap etmek için yeni ürün geliştirme her geçen gün daha önemli hale gelmektedir. Üründen öte, artık bir yaşam tarzı sunulmaktadır" dedi.

Rekabette sürdürülebilirliği devam ettirmek için firma olarak yaptıklarını da Kayan, şu şekilde aktardı: "Yapı ürünleri grubunda yaptığımız ya-



Geleceğe yatırım yaparak ve daha az kaynak kullanarak üretmeyi, tasarruf yapan ürünlerle tüketicileri ve ekonomilerini olduğu kadar doğayı da korumaya teşvik ettiklerini söyleyen Bahadır Kayan, çevre ve enerji verimliliğine maksimum katkıda bulunmayı, tasarım, inovasyon ve teknolojiye yöneltmeyi sürdürülebilirliğin önemli bir koşulu olarak gördüklerini sözlerine ekledi.

tırımlarla ürün gamımızı genişleterek, seramik kaplama malzemeleri, seramik sağlık gereçleri, armatür, mutfak ve banyo mobilyaları, akrilik banyo küvetleri ve duş tekneleri, doğal taş, parke, çini ve cam mozaik gibi yapı ürünlerinin tamamını tek çatı altında müşterilerimize sunmak üzere organize olduk. Yurt dışında hedef bölgelerimize odaklanarak bu ülkelerde öncelikli olarak satış ve pazarlama aktivitelerimizi arttırmayı ve nihai hedefte ise potansiyeli yüksek bölgeler için üretim yatırımlarına başlamayı planlıyoruz. 2010 yılı içerisinde yurtdışında stratejik öneme sahip pek çok Kale showroomunu faaliyete geçirdik. Erbil, Bakü, Abhazya ve Dubai'de mağazalarımızı açtık. Bu yıl içinde Beyrut, Riyad, Atina, Trablus ve Tiflis'de konsept mağazalarımızı açarak yurt dışında da markalarımızı nihai tüketicilerle buluşturacağız. Yine bu stratejimiz çerçevesinde İtalya'nın köklü markalarından Edilcuoghi ve Edilgres'i satın aldık."

Geleceğe yatırım yaparak ve daha az kaynak kullanarak üretmeyi, tasarruf yapan ürünlerle tüketicileri ve ekonomilerini olduğu kadar doğayı da korumaya teşvik ettiklerini söyleyen Bahadır Kayan, Kale Grubu olarak faaliyetlerinin her aşamasında çevre ve enerji verimliliğine maksimum katkıda bulunmayı, enerjisini, tasarım, inovasyon ve teknolojiye yöneltmeyi sürdürülebilirliğin önemli bir koşulu olarak gördüklerini sözlerine ekledi. ■



Duravit Yapı Ürünleri
Genel Müdürü Müfit Ülke:

“Türkiye, gerçek bir küresel oyuncu haline geldi”

Yaklaşık 200 yıllık tarihiyle banyo pazarında dünya devlerinden biri olan Duravit'in temelleri Güneydoğu Almanya'da, Aachen şehrinde vitrifiye üretimi üzerine atıldı. O zamandan günümüze kadar geçen sürede firma banyo mobilyası, küvet ve spa ürünleri konusunda liderliği ele geçiren Duravit'in önemli merkezlerinden birisi de Türkiye'de... İMİSAD üyesi Duravit Yapı Ürünleri Genel Müdürü Müfit Ülke'ye, ayaküstü söyleşimizde şu soruları yönelttik: “Türk inşaat malzemeleri sektörünün küresel rekabette geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz? Hem sektör, hem de firmanız bu rekabeti sürdürülebilir hale getirebilmek için neler yapıyor ve yapmalı?”

Türk inşaat malzemeleri sektörünün küresel rekabette çok başarılı bir noktada olduğunu söyleyen Ülke, inşaat malzemeleri alanında Türkiye'nin birkaç noktada dünya birincisi olmasının, sektörün gücünü gösteren en önemli öge olduğunu dile getiriyor. Ülke, “İnşaat sektöründe Türkiye artık hem müteahhitleriyle hem de malzemesiyle gerçek bir küresel oyuncu haline gelmiş durumda... Genel inşaat malzemeleri sektöründen bizim de içinde bulunduğumuz seramik ve vitrifiye sektörüne barksak, küresel bazda birinci sırada yer alırsak da Avrupa boyutunda vitrifiyede birinci, seramikte ise üçüncü sıradayız. Özellikle vitrifiyede Türkiye'nin global rekabette şansının çok yüksek olduğuna inanmakla birlikte sürdürülebilirlik açısından daha

yapmamız gereken hususlar olduğuna da inanıyorum” diyor.

Firma olarak faaliyet gösterdikleri seramik sektörünün sürdürülebilirlik açısından mutlaka kendi özgün tarzını yaratması ve taklit ve/veya takip eden konumdan çıkıp, takip edilen, trendleri koyan konuma gelmesinin şart olduğunu vurgulayan Duravit Yapı Ürünleri Genel Müdürü Müfit Ülke, bunun gerçekleşme yollarını da şöyle açıklıyor: “Bu şartın gerçekleşmesi aslında çok zor olmamakla birlikte, planlı bir stratejiyi, sabırlı olmayı ve planlı stratejiyi destekleyecek sermaye birikiminin olmasını gerektiriyor. Marka olmak da önemlidir. Ancak özgün tasarım pazarlamanın ilk şartıdır. Bugün dahi, İtalya seramiği ya da İspanya seramiği ön plana çıkarken, bu ülkelerden aklınıza gelen veya nihai tüketicinin bildiği ürün markası çok azdır. Ancak her iki ülkenin seramikleri özgün tasarımları ile bu konunun trendlerini ortaya koymaktadır.”

Türk seramik üreticilerinin, seramik ve vitrifiye üretiyor olsalar da, mutlaka önce para kazanmayı başarıp, sermaye birikimlerini artırmalarının önemine işaret eden Ülke, bu sermayeyi de özgün tasarım ürünleri yaratmaya yönlendirmeleri gerekliliğini ifade ediyor. “Türk seramikçisi Türk seramiğini ucuz seramik olmaktan kurtaracak tek mercidir” diyen Ülke şöyle devam ediyor: “Ucuzculuk sürdürülebilirlik açısından çok kırılgandır. Enerji maliyetinin bu kadar etkin olduğu bir sektörde, enerji kaynaklarına bizden daha çok sahip herhangi bir ülkenin ucuzculuk kulvarında bizim önümüze geçmesi çok kolaydır. Dolayısıyla Türk seramikçisinin çok büyük bir şansı olduğu küresel rekabette, kendine özgü tasarım ve yenilikçilik anlayışını ortaya koyup, bundan da vazgeçmeden bu yolda ilerlemelidir. Bizim firmamız Duravit'in küresel başarısını altında yatan yaklaşım da budur.” ■

“Türk inşaat malzemeleri sektörü küresel rekabette çok başarılı bir noktada bulunuyor. İnşaat malzemeleri alanında Türkiye birkaç noktada dünya birincisi... İnşaat sektöründe Türkiye artık hem müteahhitleriyle hem de malzemesiyle gerçek bir küresel oyuncu haline gelmiş durumda...”

D

YENİ

Atron Kombi, Herkesin Tercih!



Teknolojisiyle, ekonomik çalışmasıyla, yüksek verimiyle, kolay kullanımıyla, dayanıklılığıyla ve estetik görünümüyle her eve, her ihtiyaca uygun DemirDöküm Atron... **herkesintercihi.com**'a gelin, DemirDöküm Atron'un ayrıcalıklı dünyasını keşfedin.



Haydar Hocaoglu
Ekonomi düşkünü



Aytekin Haytekin
Teknoloji düşkünü



Seray Fikretoglu
Konfor düşkünü



Kaya Saçlıoğlu
Dayanıklılık düşkünü



Uygulamayı telefonunuza
ücretsiz indirin
<http://gettag.mobi>

DemirDöküm
www.demirdokum.com.tr





Fibrobeton İcra Kurulu Başkanı Dündar Yetişener:

“Küresel rekabette sağladığımız başarılar tartışılmaz boyutta”

Geliştirdiği patentli inovatif ürün çeşitleri, dünya çapında gerçekleştirdiği dış cephe kaplamaları ve yaşanan ekonomik krize rağmen yatırımını sürdürerek bu yıl Düzce’de tek çatı adındaki dünyanın en büyük, en teknolojik entegre tesisini açan Fibrobeton, inşaat malzemeleri sanayisinin önemli firmalarından biri. Bu başarılarının ödülünü de alıyor. Nitekim 16. Dünya GRC Kongresi’nde firma olarak yaptıkları başarılı pro-

jelerin ödüllerini almanın haklı gururunu yaşayan Fibrobeton İcra Kurulu Başkanı Dündar Yetişener şunları söyledi:

“Afrika’dan Çin’e kadar dünyanın farklı noktalarındaki projeleriyle 5 ayrı firmanın yarıştığı bu dalda yapılan oylama sonucunda dış ve iç cephesi Fibrobeton tarafından kaplanan, dünyaca ünlü mimar Zaha Hadid’in tasarımı Moskova’daki Capital Hill ile Dünyanın En Başarılı GRC Projesi Ödülü’nü kazandık. Yine geliştirdiğimiz patentli inovatif ürünlerimizle dünya GRC sektörüne en çok katkı sağlayan en başarılı firma seçildik. Bugün binlerce kişinin istihdam edildiği, milyonlarca dolarlık fiber takviyeli beton sanayi kolunun Türkiye’ye gelmesine ve pazarın oluşmasına öncülük eden Fibrobeton Kurucusu Onursal Başkanı Ayhan Babacan da Dünya GRC Sektörünün Gelişmesine En Çok Katkıda Bulunan Kişi Ödülü’nü aldı. Uluslararası rekabette firma olarak üzerimize düşenleri yapıyoruz, bu yaptıklarımızın da karşılığını alıyoruz.”

“Son yıllarda Türk inşaat malzemeleri sektörümüzün küresel rekabette sağladığı başarı tartışılmaz boyutta. Sektör olarak 2010 yılında yaklaşık 19 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdik. Son 5 yılda yıllık ortalama ihracat artış hızımız yüzde 15, inşaat malzemeleri ihracatı yapan ülkeler arasında yedinci, üretimde ise yüzde 11,5 büyüme oranıyla dünyada ilk beş ülke arasındayız.”



16. Dünya GRC Kongresi'nde Fibrobeton'a yaptığı başarılı çalışmalar nedeniyle 3 ödül birden verildi.

Son yıllarda Türk inşaat malzemeleri sektörünün küresel rekabette sağladığı başarının tartışılmaz boyutta olduğunu ekleyen Yetişener, sektör olarak 2010 yılında yaklaşık 19 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirildiğini, son 5 yılda yıllık ortalama ihracat artış hızının yüzde 15 olduğunu ve inşaat malzemeleri ihracatı yapan ülkeler arasında yedinci, üretimde ise yüzde 11,5'lik büyüme oranıyla dünyada ilk beş ülke arasında yer aldığınıza dikkat çekti. "Bugün Afrika'dan Uzak Doğu'ya kadar ilk anda hiç akla gelmeye bilenen ülkelerde bile Türk inşaat malzemelerimizi görüyoruz" diyen Yetişener, sektör ve firma olarak rekabeti sürdürülebilir kılmak için neler yaptıklarını da anlattı.

"BAŞARI KADAR ÖNEMLİ BİR KAVRAM SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK"

"Günümüzde sürdürülebilirlik başarı kadar önemli bir kavramdır" diyen Yetişener, sürdürülebilir rekabet için yapılması gerekenleri şöyle açıkladı: "Dünyamız, yetenek, hayal gücü ve yaratıcılığın her şeyden önemli olacağı bir çağa girerken, şirketler için en önemli rekabet avantajını, hayaller ve ilham verici fikirler oluşturuyor. 24 yıl önce Türkiye'de tanınmayan bir malzeme olan GRC'yi ülkemize getiren ve bugün Prekast Sanayi alt başlığında, binlerce istihdamın sağlandığı yeni bir sanayi dalına öncülük eden Fibrobeton olarak biz de bir hayalden yola çıkarak bugünlere ulaştık... Fibrobeton'un sürdürülebilir başarısında 'Gelecek Yönetimi' anlayışımızın belirleyici etkisi oldu. Bu anlayışımız sayesinde tüm dünyayı etkisi altına alan küresel kriz dalgasını, sağlam, güçlü ve hazırlıklı karşıladık. Yetişmiş insan gücümüzü koruyarak, öncelikli ilkimiz olan inovasyona yöneldik. Zor dö-

nemlerden başarıyla çıkmanın en önemli yolunun farklılaşmak olduğunu bilincindeyiz."

Türkiye'nin geleceğine inanarak, zor günlerde hiç duraksamadan, önemli riskleri de üstlenerek sorumluluk bilinciyle önemli yatırımlar gerçekleştirdiklerini de hatırlatan Yetişener, "Türkiye'yi GRC sektöründe üretim ve teknoloji üssü haline getirme hedefiyle ülkemize tek çatı altındaki en büyük ve en ileri teknolojiye sahip entegre üretim tesisini kazandırdık. 50 bin metrekarelik kapalı olmak üzere toplam 127 bin metrekarelik alanda yer alan Fibrobeton-Düzce Tesis'i'nin 22 bin metrekarelik birinci fazında üretime başladık. Tamamlandığında yılda 600 bin metrekarelik üretim kapasitesine ulaşacak fabrikamızda en gelişmiş teknoloji ile temel niteliğimiz olan kaliteyi artırarak sürdürmeyi ve öncelikli ilkimiz olan inovasyonu daha da geliştirmeyi hedefliyoruz" dedi.

Hayal gücü, yaratıcılık ve marka yönetiminin rekabeti küresel düzeyde sürdürülebilir kılmak için önemli olduğunu söyleyen Yetişener, en az bu kavramlar kadar önemli olan insana da vurgu yapıyor. Yetişener, bu rekabette insanın önemine şöyle değindi: "Tüm bu kavramlar ancak iyi bir yönetim, ekip çalışması, yetenekli çalışma arkadaşlarıyla hayat buluyor. Sürdürülebilir başarı için en önemli unsur insan. Bizim en değerli farklılaşmamız ve kazancımız ise insana olan yatırımımız. 1987'de üç kişi olarak çıktığımız bu yolda, 24 yıl boyunca sürekli genişleyerek 720 kişiden oluşan büyük bir aile olduk. Gerekli altyapı sağlandığında rekabetçi ve girişimci yapıyla Türk insanının sadece bizim şirketimizde ya da sektörümüzde değil, her sektörde dünya çapında sürdürülebilir başarıyı yakalayacağına inanıyorum." ■

Koramic
Yapı Kimyasalları
Pazarlama
Müdürü
Ali Yıldırım:



“Rekabet etmek istiyorsak, gelişime açık olmalıyız”

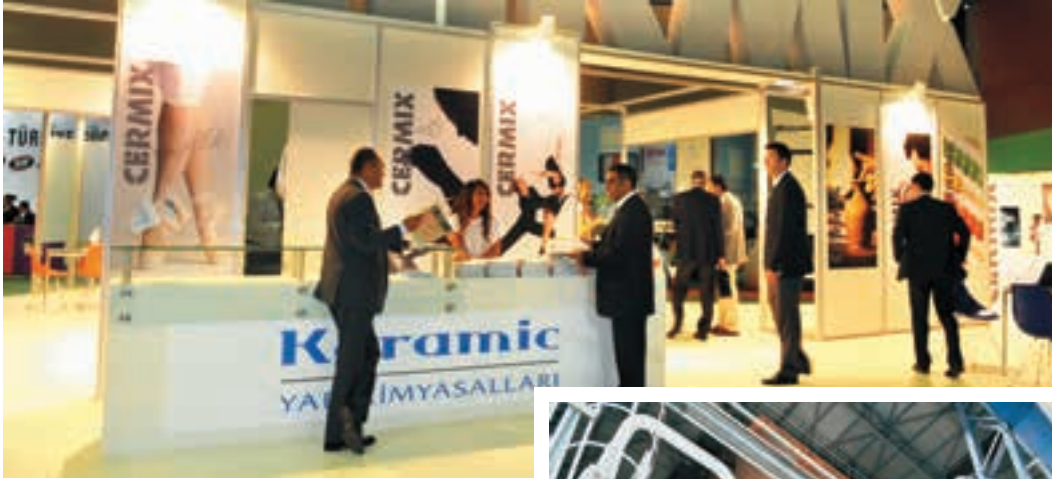
Merkezi Belçika’da bulunan Koramic Building Products S.A ile Eczacıbaşı Grubu’nun yüzde 50-50 ortaklıkla 1998 yılında kurduğu Koramic Yapı Kimyasalları, Haziran 2011’de yapılan anlaşma ile şirketin yüzde 100 hissesinin Koramic Grubu’na devredilmesiyle, Koramic Yapı Kimyasalları Sanayi ve Ticaret Anonim

Şirketi olarak yoluna devam ediyor. Firma, yıllık 100 bin ton kapasiteli Bozüyük ve yıllık 60 bin ton kapasiteli Tarsus fabrikalarında olmak üzere, toplamda yıllık 160 bin ton inşaat malzemesi sanayisinin yapı kimyasalları sektöründe faaliyet gösteriyor.

Koramic Yapı Kimyasalları Pazarlama Müdürü Ali Yıldırım’a ilk olarak “Türk inşaat malzemeleri sektörünün küresel rekabette geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz?” dedik. “Türk inşaat sanayii küresel kriz ortamında iki yıl boyunca küçülmesine rağmen 2010 yılı itibarıyla Türkiye gayrisafi yurt içi hasılası (GSYİH) üzerinde büyüme oranı ile oldukça iyi bir gelişme kaydetti” diyen Yıldırım şunları söyledi:

“Bu büyüme sektöre hizmet veren alt sektörlerde de yüzleri güldü ve bazı şirketler açısından ciddi anlamda sermaye birikimi oluşturdu. Son 2 senedir Türk ekonomisi için lokomotif gör-

“Büyümeye ayak uydurabilmek ve rekabetten kopmamak adına, yerinde üretim yapan Türk inşaat sanayicisinin önümüzdeki dönemde birçok tesis açması hatta bu yatırımlar yapılırken, yurt dışında da şu ana kadar güçlenmiş, marka değeri üst düzeyde olan Avrupa markalarını da satın alma konusunda gelişmeler kaydetmesi mümkündür.”



evini gören inşaat sektörünün önümüzdeki yıllarda da büyümesini devam ettireceği tahmin ediliyor. Bu büyüme sektöre hizmet veren alt sektörleri de aynı oranda etkileyecektir tabii. Büyümeye ayak uydurabilmek ve rekabetten kopmamak adına, yerinde üretim yapan Türk inşaat sanayicisinin önümüzdeki dönemde birçok tesis açması hatta bu yatırımlar yapılırken, yurt dışında da şu ana kadar güçlenmiş, marka değeri üst düzeyde olan Avrupa markalarını da satın alma konusunda gelişmeler kaydetmesi mümkündür. Diğer taraftan dünyada sermaye birikimini sağlamış yabancı yatırımcıların da Türk inşaat malzemesi sanayi-ne yatırım yapması söz konusu olacaktır.”

“EN BÜYÜK SIKINTI HAKSIZ REKABET”

Yapı kimyasalları sektöründe son derece yoğun bir rekabetin olduğunu söyleyen Yıldırım, buna rağmen markalaşmanın çok da önemsenmediğine dikkat çekti. “İnşaat sektörünün hızlı gelişimine paralel olarak yapı kimyasallarında markalı markasız, kaliteli kalitesiz her türlü ürüne ciddi bir talep var. Günümüzde, sektörün bu büyüme trendi içerisinde pazara sunulan bu kadar çok ürün ve markanın içerisinde sınırlanmak artık gerçekten zor” diyen Yıldırım, ürün kalitesi, ARGE ve insan kaynaklarına değer veren firmaların en büyük sıkıntısının haksız rekabet olduğunu dile getirdi. İnşaat malzemeleri sektörünün sürdürülebilir rekabet gücüne ulaşması için üretim odaklılıktan, teknoloji odaklılığa geçiş yapmasının şart olduğuna inanan Yıldırım, Türkiye’nin ve sektörün inovasyon kabiliyetinin artması için birkaç önemli adımın atılması gerektiğini söylüyor.

Yıldırım, “Bunlardan birincisi sektördeki öncü firmaların Türkiye’yi bir ARGE üssü olarak kullanmasını sağlamak adına ARGE çalışmalarını daha da güçlendirmeleri, ikincisi ise Türkiye’de inovasyon kültürünün yerleşmesi için, üreticilerin pazar odaklı yapıya geçmeleri önemlidir. Sektörün rekabet gücünü artırmak için kritik konulardan birisinin de markalaşma olduğunu tekrar belirtmek isterim. Marka yaratmak uzun soluklu bir mücadeledir ve yaratılmış güçlü markaların değerini korumak da sürekli yatırım yapmayı ve gelişmeyi gerektirir” dedi.

“Markalaşmak ve müşteri güvenini kazanmak çok önemliydi bizler için. Koramic gerek yurt dışında, gerekse yurt içinde senelerdir sürdürdüğü istikrarlı kalite anlayışı ve hizmet ağıyla ilgi çekti” diyen Yıldırım, Koramic’in 2010 yılında inşaat sektöründe gerçekleşen büyümenin iki katı oranında yıllık büyüme gerçekleştirdiğini belirtti. 2011 yılında sektörün büyüme hızının göz önüne alınmasıyla Koramic’in yılı üç kat büyüyerek kapatacağını söyleyen Yıldırım, 2012’de ise inşaat sektörü ile paralel büyümeyi, sektörle doğru orantıda ivme kazanmayı hedeflediklerini ifade etti.

2011 yılı içinde Antalya’da bir üretim tesisini daha devreye alacaklarını, 2012’de de Ege’de bir tesisi faaliyete geçirmeyi planladıklarını aktaran Yıldırım şöyle konuştu: “2015 yılına kadar Güneydoğu Anadolu ve Karadeniz bölgelerinde birer tesis kurma planımız var. Yurt dışında da Vitrafix ve Cermix markalarının üretimini yapacak bir ortak yatırımımız olacak. Dağıtım teşkilatımız İntema ve müşteriye doğru ürünü doğru fiyata sunabilme kapasitemiz bizi sektörde ileriye taşıyan en büyük ve en önemli faktörler oldular. Bizler Koramic olarak gerek iş ortaklarımız, gerekse çalışma ekiplerimizle bu işi doğru yaptığımıza inanıyoruz. Bütün bunların yanı sıra ARGE çalışmalarımıza önem veriyoruz, çalışmalarımızın çoğu yurt dışı destekli olarak yapıyor. Bozüyük ve Mersin fabrikalarımızdaki laboratuvarlarımızda da ARGE çalışmalarımıza aralıksız devam ediyoruz. Rekabet etmek istiyorsak her türlü sürdürülebilir gelişime inanmalı ve bu gelişime açık olmalıyız.” ■

Prof. Dr. Kerem ALKİN
IMSAD Ekonomi Danışmanı

Avrupa'da "ölüyü göster, sıtmaya razı et" operasyonu



Dünya ekonomisinin 2012 yılına dönük olarak, beklenenden daha canlı mı, yoksa daha durgun mu bir yıl geçireceği noktasında, artık son tehlikeli virajları dönüyoruz. Söz konusu tehlikeli virajların kazasız belasız atılması, bir ölçüde Yunanistan'dan başlayarak, İtalya, İspanya, Portekiz ve Belçika gibi Euro Bölgesi ülkelerinde, hükümetlerin açıklayacakları ek önlem paketlerinin akıbetine bağlı gözüküyor. Söz konusu paketlerin arasına, hiç şüphesiz Fransa'nın açıklayacağı önlem paketini de eklemek gerekmektedir. Esasen, küresel krizin ilk ve ağır sarsıntıları Euro Bölgesi'ni sallarken, 2009 yılı içerisinde, hadi orada basiretsiz kalındı, bu yılın yaz aylarında kritik önemde adımlar atılabilsen, bugün tartışılan ve endişeyle seyredilen tablo farklı olabilirdi.

AVRUPA BANKALARI İÇİN 'DAR ALANDA KISA PASLAŞMALAR'

Avrupa bankaları, eğer Yunanistan'da kurulacak olan yeni Papademos Teknokrat Hükümeti söz konusu önlem paketini Meclis'ten geçirir ve yürürlüğe girmesini sağlar ise, ekim ayında AB Liderler Zirvesi'nde varılan mutabakat çerçevesinde, Yunanistan'ın 90 milyar dolarlık tahvil borcunu, yani kendilerinin Yunanistan'dan alacaklarını silecek. Bu operasyon nedeniyle bilançoda oluşacak kayıp ise, söz konusu Avrupa bankalarının varlık satışları ve benzeri operasyonları ile sermayeyi güçlendirmelerini, personel azaltmak dâhil, maliyetleri kısmalarını gerektirecek. Nitekim bu noktada, personel azaltmaya yönelik tedbirler, kimi coğrafyalarda operasyon merkezlerinin kapatılması, Avrupa Birliği dışındaki ülkelerdeki (Türkiye gibi) banka ve finans kurumu yatırımlarının satışa çıkarılması gibi tedbirler kendisini gösteriyor.

Bu tedbirlerin tümü, hiç kuşkusuz, Avrupa bankalarının 2012 yılında, 2011, hele 2010 yılına göre, reel sektöre ve genel anlamda dünya ekonomisine kredi kullandırmada daha eli sıkı olmalarını gündeme getirebilir. Bu eli sıkılık hangi coğrafya ve ülkeler için daha geçerli olacak, hangi ülkelere daha cimri davranılacak, bunu şu anda hiçbir ekonomist kestiremiyor. Ama var olan gerçek, Türkiye dahil, Avrupa bankalarından önemli ölçüde kaynak kullanan ülkeler ve şirketler süreci merakla takip ediyor.

SİYASİ LİDERLERİN ADIMLARI BÜYÜMEYE YÖNELİK OLMALI

G-20 liderleri, ABD ve İngiltere'nin taş koyması ile en kritik önemdeki fırsatı, 2009 yılı nisan ayındaki Londra G-20 Zirvesi'nde kaçırdı. Finansal işlemlere yönelik yeni regülasyonlar, açığa satışların yasaklanması, finansal işlemlere ek vergi gibi adımlar o zaman atılabilsen ve dünya ticaretindeki ciddi durğunluğa rağmen yükselen küresel emtia fiyatlarının o tarihte önü kesilebilseydi, enflasyon riskinin azaldığı bir dünya ekonomisinde, başta Avrupa Merkez Bankası (ECB) olmak üzere, hemen hemen tüm merkez bankaları krizin atlatılmasına yönelik para politikası modellemesi ile sürece daha ciddi ve etkili katkı sağlayabilirdi.

O fırsat kaçınca, ECB de krizin atlatılmasına yönelik sürece beklenen katkıyı sağlayamadı. Bu ne-



2012 yılı için, Euro Bölgesi'nde korkulan olur ve istihdam artışı durduğu gibi, yüzde 9,5'in altına gerilemeyen işsizlik sorunu, büyüme sorunuyla birleşir ise, Euro Bölgesi küresel ekonomiye yönelik algıyı da ciddi anlamda sarsacaktır. Bu durumda, Türk ekonomi yönetiminin de, Türk bankalarının da bu olası riskleri iyi okuması ve 2012 için ek tedbir alması gerekiyor.

denle, bugün ECB'den çözüme dönük katkı bekleyen kimi liderler (Berlusconi, Sarkozy gibi) dönüp 2009 yılı nisan ayında ne yapmamışlar, onu araştırıyorlar.

Bu noktada, Euro Bölgesi'ne yönelik olarak Avrupa Komisyonu tarafından yayınlanan son ekonomik durum raporu, çok kritik önemde uyarılarda dolu. 2011 yılı büyüme tahmininin yüzde 1,6'dan yüzde 1,5'e çekildiği raporda, Güney Kıbrıs Rum Yönetimi, Malta, Polonya, Macaristan ve Belçika gibi ekonomiler bütçe açığı sorunları boyutunda uyarılıyor. Raporda işaret edilen en önemli husus, başları sıkıntıda olan ülkelerin tedbir paketlerini açıklamamaları halinde daha büyük sıkıntılarla karşı karşıya kalacakları hususu.

Örneğin, İtalya'nın tahvil faiz oranlarının her bir puanlık artışı, İtalya'nın GSYH büyümesinin önmüzdaki 3 yıl 1 puanlık ivme kaybı yaşaması anlamına gelecek. Bu noktada, İtalya'nın gereken tedbirleri yeterince ve gereken zamanda almaması halinde, Avrupa Finansal İstikrar Fonu (EFSF), diğer bir deyişle Avrupa Kurtarma Fonu 1 trilyon euroya çıkarılsa bile, İtalya'nın kurtarılmasına bu büyüklükte bir paketin dahi yetmeyebileceği konuşuluyor.

Sonuç olarak, gerek Yunanistan'daki yeni Papadimos Teknokrat (Milli Mutabakat) Hükümeti, gerek alacağı radikal tedbirler ve açıklayacağı önlem paketi sonrası istifasını veren Berlusconi ve İtalya Hükümeti, gerekse de Fransa Hükümeti'nin açıklayacağı 100 milyar euroluk ek önlem paketi, bütçe açığının ve kamu borçlanmasının kontrol altında tutulması suretiyle, söz konusu başı belada olan Euro Bölgesi ülkeleri için daha da ciddi bir büyüme sorunu yaşanmamasına odaklanmış durumda.

2012 yılı için, Euro Bölgesi'nde korkulan olur ve istihdam artışı durduğu gibi, yüzde 9,5'un altına giremeyen işsizlik sorunu, büyüme sorunuyla birleşir ise, Euro Bölgesi küresel ekonomiye yönelik algıyı da ciddi anlamda sarsacaktır. Bu durumda, Türk ekonomi yönetiminin de, Türk bankalarının da bu olası riskleri iyi okuması ve 2012 için ek tedbir alması gerekiyor.

9 AYLIK BÜYÜME YÜZDE 9'UN ÜZERİ GÖZÜKÜYOR

Türk ekonomisi için 2012 öngörülerini gözden geçirirken, 2011 büyüme performansının hâla şaşırtmaya devam ediyor. 11 Kasım 2011 tarihinde açıklanan eylül ayı sanayi üretim verisi, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 12, mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış olarak ise yüzde 1,5'lik bir artışa işaret etti. Eylül ihracat hacminin beklenenden yüksek artması, sanayi üretimini de olumlu yönde etkilemiş gözüküyor.

Bu çerçevede, yılın üçüncü çeyreğinde sanayi üretiminin ortalama yüzde 7,5 arttığı dikkate alındığında, aynı çeyrekte Türk ekonomisinin yüzde 5,8 ile 8,5

Çeyrek sanayi üretimi üzerinden büyüme tahmini

Çeyrek dönem	Sanayi üretiminde değişim (%)	GSYH büyümesi (%)
2008 1. Çeyrek	7,53	7,01
2. Çeyrek	4,20	2,62
3. Çeyrek	-1,07	0,85
4. Çeyrek	-12,57	-6,97
2008 Yıllık	-0,90	0,66
2009 1. Çeyrek	-22,03	-14,74
2. Çeyrek	-15,46	-7,77
3. Çeyrek	-8,07	-2,77
4. Çeyrek	9,87	-5,86
2009 Yıllık	-9,63	-4,83
2010 1. Çeyrek	17,17	11,96
2. Çeyrek	14,56	10,32
3. Çeyrek	10,00	5,24
4. Çeyrek	12,06	9,18
2010 Yıllık	13,10	8,96
2011 1. Çeyrek	14,37	11,64
2. Çeyrek	7,87	8,83
3. Çeyrek	7,53	5,8-8,5



Bu ayın sözü:

Makroekonomide her kötülüğün anası "cari açık", babası "bütçe açığı"dır.

Türkiye, anadan kurtulamadığı için, babayı uzun ve hiç dönmeyeceğini umut ettiği bir tatile göndermiş durumda. Bu nedenle, 2012'ye yönelik riskleri yönetebilmek adına, kamu mali disiplini ve bankacılık sektörünün etkinliği ve sıkı denetimine yönelik sürece iyi yönetmemiz gerekiyor.

aralığında büyüme gerçekleştirdiği öngörüsünü paylaşabiliriz. Bu derece geniş bir öngörünün gerekçesi yılın ikinci çeyreğinde sanayi üretimi ortalama yüzde 7,9 artarken, büyümenin yüzde 8,8 gelmiş olması. Oysa beklentiler yüzde 6,2 - 6,4 civarındaydı. Eğer, 3. çeyrekte toptan ve perakende ticaret, inşaat ve tarım sektörleri yine beklenenden yüksek performans ile şaşırtır ise, bu durumda, yüzde 5,8 çıkması gereken 3. çeyrek büyümesi, yüzde 8,5 dahi gelebilir. Bu noktada, 2011 yılının 9 aylık dönemi için büyümenin ortalama yüzde 9 ve üzerinde çıkabileceğini de hatırlatalım. ■

MEGA fuar, yolculuğu başladı



İnşaat ve inşaat malzemeleri endüstrisinin dışı açılan en büyük penceresi olma hedefiyle yola çıkan MEGABUILD Fuarı'nın, birincisi gerçekleştirildi. Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan ve Çevre ve Şehircilik Bakanı Erdoğan Bayraktar ile birlikte 45 ülke bakanları da heyetleriyle fuardaydı.





İnşaat malzemeleri sektörünün ihracat potansiyelini artırmak amacıyla ilk kez düzenlenen Avrasya Yapı Ürünleri Fuarı (MEGABUILD), yerli ve yabancı çok sayıda katılımcıyla 8-11 Eylül 2011 tarihleri arasında CNR Expo Fuar Alanı'nda gerçekleştirildi. Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan tarafından açılan MEGABUILD Fuarı, İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği (İMSAD) ile CNR Expo'nun ortaklığında, T.C. Ekonomi Bakanlığı ve T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı desteğiyle düzenlendi. Türkiye'nin en önemli icracı bakanlıklarının desteğinde düzenlenen fuara yeniden yapılanma sürecinde olan Irak başta olmak üzere, hedef pazarların bakanları ve hükümet yetkilileri de kalabalık heyetlerle katıldı. Türkiye'den 150, 11 ülkeden 80 yabancı firmanın katıldığı fuarda, Afganistan, Azerbaycan, Moldova, Pakistan, Makedonya, Gana, Irak, Moğolistan, İran, Mısır, Nijerya, Kırgızistan, Moritanya, Kazakistan ve Tunus'tan bakanlar yer aldı.

İnşaat sektörünün yanında olduğunun kanıtı olarak fuara katıldığını belirten Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan açılışta yaptığı konuşmada, "İnşaat sektörünün içinden gelen birisi olarak Türkiye'nin yüz akı olan bu sektöre güveniyorum. Üretimde lokomotif görevi üstlenen sektör, istihdamı çok çabuk kazanan ve çok çabuk kayıp sağlayan inşaat sektörünün başarılı ve istikrarlı bir şekilde yoluna devam etmesi hepimizin yararına olacaktır" dedi. Bakan Çağlayan, düzenlenen organizasyona Ekonomi Bakanlığı desteğiyle Avrupa, Kuzey Afrika, Balkanlar, Orta Doğu ve Amerika ülkelerinden gelen alım heyetlerinin, firmalarla ikili görüşmeleri yapacağını da söyledi. Türkiye'nin yurt dışı müteahhitlik sektöründe dünya ikinciliği elde ettiğine değinen Çağlayan, "Bugün Türk müteahhitleri 91 ülkede 6 bin 200'den fazla projeye 203 milyar dolardan fazla taahhüt gerçekleştirmişlerdir. Türk müteahhitlik sektörü sadece Libya'da 27 milyar dolardan fazla taahhüt gerçekleştirmiştir. Şu anda müteahhitlerimizin Libya'da devam eden 18,5 milyar dolarlık inşaatları var" diye konuştu.

MEGABUILD Fuarı'nın sektörün 2023 ihracat hedefine katkı sağlayacağına inandığını ve bunun için destek verdiğini yineleyen Bakan Çağlayan, "Şimdi başlangıcını yaptık. Birkaç yıl içerisinde buradaki bütün salonlar dolacak. Bu sektörün 100 milyar dolarlık yurt dışı müteahhitlik hizmetleri, 100 milyar dolarlık inşaat malzemesi ihracatı, 100 milyar dolarlık da iç piyasa büyüklüğü olarak toplam 300 milyar dolarlık hedefine ulaşmak için ilk adımı burada atıyoruz. Fuar sırasında komşu ülke bakanları ile gerçekleştireceğimiz Uluslararası Çelik Yolu Zirvesi ilerisi için önemli iş birliklerinin temelini oluşturacak. Dünya, İpek Yolu'na alternatif olarak 'Çelik Yolu' ile tanışacak" dedi. İMSAD'ın Ekonomi Bakanlığı'nın önemli paydaşlarından biri olduğunu vurgulayan Bakan Çağlayan, İMSAD'la birlikte çalışmaya devam edeceklerinin altını çizdi.

EKONOMİNİN LOKOMOTİF SEKTÖRÜ: İNŞAAT

İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Bilmaç ise CNR ile birlikte 10 ay gibi kısa bir sürede büy-



**Baumit ile
Dış Cephe
Isı Yalıtımında
Güvenilir
Çözümler**

Yeni Yıldızınız



- Rutubetten arındırılmış konforlu mekanlar
- Etag 004 normuna uygun
- Isınma giderlerinde tasarruf

Baumit
İnşaat Malzemeleri San. Tic. Ltd. Şti.
Acarlar İş Merkezi D-Blok Kat: 1
34810 Kavacık / İstanbul
Tel : +90 (216) 680 34 00 Pbx
Fax : +90 (216) 680 34 01
info@baumit.com.tr www.baumit.com

ileriye yönelik fikirler.

**BAU
MIT**
baumit.com



le büyük bir organizasyonu gerçekleştirdiklerini ifade ederek, fuarın inşaat sanayisinin hedeflerine dönük farklılaşacağını vurguladı. Bilmaç MEGABUILD ile birlikte sektöre Orta Doğu, Afrika, Körfez Ülkeleri ve Türk Cumhuriyetleri gibi hedef pazarlarda yeni ufuklar açmayı hedeflediklerini ifade etti. Bilmaç, "Gelişmekte olan bir ülke olan Türkiye'de inşaat sektörü hep ekonomide lokomotif sektör olarak tanımlanır. Türkiye ekonomisinin Avrupa liderliğini yakaladığı 2010 yılında inşaat sektörü yüzde 17,1 büyüme oranı ile en hızlı büyüyen sektör oldu. Küresel ekonomik krizin ardından hızla toparlanma sürecine giren inşaat sektörünün ekonomik büyümeye yüzde 5,6 düzeyinde katkısı gerçekleşti. 2011 yılı ilk çeyreğinde ise büyüme lideri Çin'i geride bırakarak Avrupa'da birinci sırada olma başarısını dünya birinciliğine taşıdık" dedi.

2010 yılında sektörün yaklaşık 19 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdiğini söyleyen Bilmaç, 2011 yılı ilk 6 ayında ise ihracatta 10 milyar dolara yaklaşan bir performans yakaladıklarını belirtti. Sektörün cari açığın azaltılmasına önemli ölçüde katkı sağladığını hatırlatan Bilmaç şöyle devam etti:

"2011 yılı ilk 6 ayında ise ihracatta 10 milyar dolara yaklaşan bir performans yakaladık. İthalat ise aynı dönemde 4 milyar dolar olarak gerçekleştiğinden cari açığa katkımız arttı. Son 5 yılda Türk inşaat malzemesi sanayisinde yıllık ortalama ihracat



Bakanlar Çelik Yolu Zirvesi'nde buluştu

Azerbaycan Ekonomi Bakanı Şahin Mustafayev, Kırgızistan Ekonomik Düzenleme Bakanı Uçkunbek Taşbaev ve Tunus Teçhizat Bakanı Mohammed Ridha Fares'in de açılışa katıldığı fuarın ilk gününde Afrika, Orta Doğu, Orta Asya, Kafkas, Doğu Avrupa, Balkan ülkeleri, Rusya ve Ukrayna'dan 45 ülkenin bakan, bürokrat ve teknokratlarını bir araya getiren "Ulusal Çelik Yolu Zirvesi" düzenlendi. Bunun yanında yeni açıklanan Ulusal Deprem Stratejisi de yine fuarda düzenlenen toplantıyla ilk kez masaya yatırıldı. Fuarın üçüncü gününde ise ayrıca Yapı ve Yapı Malzemelerinde Kurumsal Gelişim ve Marka Konferansı düzenlendi.

artış hızı yüzde 15 olurken, ülkemiz, inşaat malzemeleri ihracatı yapan ülkeler arasında yedinci sıraya yerleşti. Üretimde ise yüzde 11,5 büyüme oranıyla Türkiye, inşaat malzemeleri sanayisi ile dünyada ilk beş ülke arasında girdi."

Sektöre yeni bir soluk getirecek olan MEGABUILD'in, inşaat ve gayrimenkul sektörlerinin dünyaca ünlü markalarına da ev sahipliği yaptığını ifade eden Bilmaç, "MEGABUILD'de küresel alanda rekabet etmekte olduğumuz üreticilerle de buluşmayı hedefliyoruz. Böylelikle fuar küresel arenada yerini alacak ve nitelikli, değerli alıcıları buluşturacak bir etkinliğe dönüşecek. Fuarın ilk yılı olmasına rağmen yurt dışı iş birlikleri de oldukça başarılı bir şekilde ilerliyor. Kurulan bu ilişkilerin önümüzdeki yıllarda güçlenerek artacağına inanıyoruz" diye konuştu. Bilmaç fuarın hedeflerinden de şöyle bahsetti: "Ayrıca fuarla, ihracatta lider olduğumuz inşaat malzemeleri sektörüne, Orta Doğu, Afrika, Körfez Ülkeleri ve Türk Cumhuriyetleri gibi dış pazarlarda yeni ufuklar açmayı da hedefliyoruz. 70 milyar TL'lik üretim hacmi ve yüzde 11,5 büyüme ile 2010 yılını 18,7 milyar dolarlık ihracatla kapatan sektörümüzde inşaat malzeme ihracatının da büyümesini hedefliyoruz. Önümüzdeki dönemde ise hedefimiz, 2015'te dünyanın en büyük üç fuarı arasında yer almak. Bu hedefe, tecrübeli iş ortağımız CNR ile ulaşacağımıza inançımız tamdır."

CNR Holding Fuarçılık Grup Başkanı Ali Bulut da yaptığı konuşmada, 25 yılın ardından yeni nesil fuarcılıkta ilk adımları attıklarını belirtti. Ali Bulut, İMSAD iş birliğiyle düzenledikleri MEGABUILD



Fuara üst düzey katılım

- Afganistan Bayındırlık Bakanı Abdul Qudus Hamidi ve beraberinde 50 kişilik heyet,
- Azerbaycan İktisadi İnkişaf Bakanı Şahin Mustafayev ve beraberinde 30 kişilik heyet,
- Moldova Ekonomi Bakan Yardımcısı Sergiu Ciobanu ve beraberinde 30 kişilik heyet,
- Pakistan Bayındırlık Bakanlığı Müsteşarı Kamran Lashari ve beraberinde 70 kişilik heyet,
- Makedonya Ulaştırma Bakanı ve beraberinde 15 kişilik heyet,
- Gana Su Kaynakları, Çalışma ve Konut Bakanı Alban Bagbin ve beraberinde 150 kişilik alım heyeti,
- Irak Konut ve İmar Bakanı Muhammed El Darraji ve 300 kişilik alım heyeti,
- Moğolistan Yol, Ulaşım, İnşaat ve Kentsel Kalkınma Bakanı adına Kamu İdaresi Genel Müdürü Byambajav Batsukh ve beraberinde 20 kişilik heyet,
- İran'dan bakanlık düzeyinde temsilen ve sektör alım grupları 200 kişilik heyet,
- Mısır Sanayi ve Dış Ticaret Bakanı Dr. Mahmoud Abd El Rahman'ı temsilen müsteşar ve beraberinde 50 kişilik alım heyeti,
- Nijerya'dan kamu idaresi genelinde 50 kişilik alım heyeti,
- Kırgızistan Ekonomik Düzenleme Bakanı Uçkunbek Taşbaev ve Yardımcısı Irina Rud,
- Nijerya Madenler ve Çelik Geliştirme Bakanı adına Nijerya Büyükelçiliğini temsilen Müsteşar Bay Buba Tubalı Tekune,
- Moritanya Ekonomi Geliştirme Bakanı Sidi Ould Bebeha Tah...

Fuarı'nın, Türkiye'nin 2023'teki 500 milyar dolarlık ihracat hedefine katkı sağlamaya yönelik projelerinin ilki olduğuna dikkat çekerek, amaçlarının kısa sürede Türk yapı sektörünü dünya liderliğine taşımak olduğunu söyledi.

“PAZARDA BELİRLEYİCİ OLMAMIZ GEREKİR”

Fuara katılan her üç kişiden birinin yabancı olması da, MEGABUILD'in ihracat odaklı hedefinin ilk fuarda ne kadar doğru olduğunu gösterdi. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın desteğiyle fuarın üçüncü günü olan 10 Eylül 2011 tarihinde düzenlenen Yapı ve Yapı Malzemelerinde Kurumsal Gelişim ve Marka Konferansı'na Bakan Erdoğan Bayraktar da katıldı. Konferansın oturum başkanlığını Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkan Vekili Tahsin Öztiryaki yaparken, İMSAD Yönetim Kurulu Üyesi Oktay Alptekin, Dr. Can Fuat Gürlesel ve İMSAD Genel Sekreteri Selda Başbuğoğlu da konuşmacılar arasındaydı. Konferansın açılışında konuşan Çev-

re ve Şehircilik Bakanı Erdoğan Bayraktar, “Avrupalı çizdiği projede kendi malını önerir, pazarda belirleyici olmak için projelerde imzamız olmalı. Türk inşaat sektörünün dünya pazarında iyi bir yerde olduğunu belirterek, daha da iyi bir konumda olması için müşavir mühendislik kavramını geliştirerek, projeleri kendimizin çizmeyi ve Türk standartlarını yabancı ülkelere benimsetmeliyiz” dedi.

Türkiye'nin artık model alan değil model alınan bir ülke olduğuna vurgu yapan Bakan Bayraktar, inşaat malzemesi sanayisinin çok önemli katkı sağladığını, çimento başta olmak üzere demir çelik ve seramikte dünyanın önemli ihracatçı ülkelerinden biri olduğunu belirtti. Yeniden yapılanan dünyanın parlayan yıldızı olan Türkiye'nin inşaat sektörüyle büyüdüğünü söyleyen Bayraktar, inşaat sektöründe dünya liderliğine giden yolda inovasyon, kaliteli ürün, ARGE ve ÜRGE'nin önemine dikkat çekti. Bayraktar, Avrupa'nın dünya pazarlarında söz sahibi olmasının tek nedeninin güçlü mühendislik ve müşavirlik sistemlerine sahip olmalarına borçlu ol-



dukularını söyledi. Türk inşaat sektörünün de bir an önce bu konu hakkında harekete geçmesi gerektiğini vurgulayan Bakan Bayraktar, güçlü mühendislik müşavirlik sisteminin, Avrupa'da rol belirleyici konuma geçmemizi sağlayacağını altını çizdi.

Bakan Bayraktar, son günlerin tartışma konusu cari açığa da dikkat çekerek, konferansa katılan sektör temsilcilerinden, zorunlu olmadıkça mamul mal ithal etmemelerini, yerli mala yönelmelerini istedi. Özel sektörün önünü daha çok açacaklarını aktaran Bakan Bayraktar, "Bir ülkenin kalkınması özel sektörüyle olur. Bürokratlar, denetleme işlevi yaparak özel sektörün önünü açacaklardır. İnşaat sektörü lokomotif bir sektördür. En az 200 yan sektörü faaliyete geçiren, istihdama ciddi katkı sağlayan bir sektördür" dedi.

SÜRDÜRÜLEBİLİR REKABETTE MARKA OLMAK

İMSAD Yönetim Kurulu Hüseyin Bilmaç da konferansın açılışında yaptığı konuşmada; "2023 yılında dünyanın en büyük ilk 10 ekonomisi arasında

girmeyi hedefleyen Türkiye'de buna en çok katkısı sağlayacak olan inşaat sektörüdür. Ülkemiz için stratejik önem taşıyan inşaat sektörünün en üst seviyedeki muhatabı Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'dır. Bu nedenle de Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın çalışmaları sektörümüz için hayati önem taşımaktadır. Bizim sektör olarak markalaşmada teknoloji geliştirmede, nitelikli kaliteli, dünyanın her yerine satılabilir, rekabet gücü yüksek ürünleri üretmede büyük hedeflerimiz var. Bu hedefleri gerçekleştirmek amacıyla İMSAD olarak birçok konuyu bakanlığımızla dirsek temasıyla, yakın diyalogla yürütmek en büyük arzumuz. Kurumsal ve organizasyonel yapılanmasıyla inşaat sanayisinin tüm alanını dernekler ve ülkenin en büyük sanayicileri kanalıyla temsil eden derneğimiz; binalarda enerji verimliliği, sağlıklı yapılaşma ve buna bağlı Ulusal Deprem Stratejisi ve Eylem Planı, kentleşme alanında yapılacak yeni planlamalar, ilgili mevzuat ve kanunlar gibi pek çok başlıkta çalışmaya hazırdır" dedi.

İnşaat ve sanayi sektörünün yeniden yapılandırılması sürecinde, güvenin artarak devam etmesinde markalaşmanın önemli bir yere sahip olduğunu söyleyen Bilmaç, rekabette sürdürülebilir avantaj yakalamanın marka olmaktan geçtiğini belirtti. Bilmaç markalaşma ile ilgili şunları ifade etti: "Dr. Engin Baran'ın da dediği gibi 'Ürünü benzersiz kılan ve ikamesini zorlaştıran da yine güçlü markalaşmadır.' İnşaat malzemesi üreticileri olarak daha fazla global marka yaratmak hedefi ile çalışıyoruz. Kurumsal yönetimin demokratik ve katılımcı bir yönetim anlayışı doğrultusunda tüm alt sanayi kollarının yükselen bir ivmeyle büyüyerek, güven yaratacağına inanıyorum."

İMSAD Başkanı Bilmaç, markalaşma için yapılması gerekenleri de şu şekilde özetledi: "Ülkemize yurt içinde ve yurt dışında kalıcı hizmetlerde bulunmalı, kaliteye önem verilmeli, yeni projelerle sektöre öncülük edilmeli, tüm kaynaklar etkin olarak kullanılmalı, teknoloji yakından takip edilmeli, çev-

Sektörün devleri bir arada

İMSAD'ın desteğiyle CNR Expo'da düzenlenen fuara 150 yerli, 11 ülkeden 80 yabancı firma katıldı. Eczacıbaşı Koramic, ODE Yalıtım, Betek Boya (Filli Boya), Knauf, AKG Gaz Beton, Trakya Cam, Pimaş, Özçelik Mermer, BASF, Polimiks, Yapı Merkezi Prefabrikasyon, Çukurova Isı, Mesa İmalat, İzocam, Demirdöküm, Adopen, Saint Gobain, Dorç Holding, Hekim Holding, Rotek Enerji ve Baca Sistemleri, Çetin Cıvata ve Tebar gibi sektörün önemli kuruluşlarının yer aldığı Avrasya Yapı Ürünleri Fuarı'na başta İran ve Romanya olmak üzere milli katılım yapan ülkelerin yanında, Kanada, İsviçre, Belçika, Ukrayna ve Polonya gibi fuara firma bazında katılım gösteren ülkeler de vardı.

üretimde **Teknoloji**
sunulan **Kalitede** süreklilik
kullanımda **Memnuniyet**



" nesiller boyu "
Sağlıklı Seçiminiz



İstanbul'un her yerinde bir Kilsan bayisi vardır.



reci yaklaşım belirlenmeli, müşteri beklentilerinin de üzerinde bir hizmet anlayışı benimsenmeli ve sektörde güvenilir, nitelikli iş gücü kullanılmalı...”

CNR Holding Fuarçılık Grup Başkanı Ali Bulut, 25 yılı geride bırakan CNR'ın 500 milyar dolar ihracat hedefine yönelik projeler geliştirdiğini, MEGABUILD Fuarı'nın ise bunun başlangıcı olduğunu söyledi. Bulut, günümüzde deneyimsel medyanın ön plana çıktığını vurgulayarak, marka sahiplerini fuarlara katılmaya çağırdı.

“KALİTEMİZİ İSPATLADIK VE KABUL ETTİRDİK”

Konferansta konuşan TİM Başkan Vekili Tahsin Öztiryaki, Bakan Bayraktar'ın sözlerine atıfta bulunarak, “Dünyanın 130 ülkesine ihracat yapıyoruz, kalitemizi ispatladık ve kabul ettirdik. Ancak ülkemizde kendimizi bir türlü anlatamıyoruz” dedi. İnşaat şirketlerinin reklamlarında bile kullandıkları malzemelerin ithal olmalarıyla övündüklerini kaydeden Öztiryaki, üretici firmalara daha kaliteli ve rekabetçi üretime yönelmelerini önerdi.

İMSAD Yönetim Kurulu Üyesi Oktay Alptekin, Kriz Sonrası Yapı ve Yapı Malzemeleri Sektörünü Bekleyen Değişim” hakkında katılımcılara bilgi verdi. Büyük krizlerin önce ekonomik, arkasından da sosyal ve siyasi sonuçları olduğunu söyleyen Alptekin, genelde büyük ve küresel ekonomik krizler sonrasında yaşanan başlıca değişiklikleri şöyle özetledi: “Sermaye el değiştirir, zenginlerin bir bölümü fakirleşir. Şirketlerin bir bölümü mali güçlüğü düşer veya pazarını kaybeder; bunun sonucu el değiştirir. Kısmen konsolidasyon olur, alt sektörlerde şirketler batır, yok olur, satılır ve sonunda daha az sayıda ve daha büyük firmalar oluşur. Ülke içinde bölgesel etki farkı nedeni ile daimi işsizlik oluşur, iç göç artar. Dış ticaret rejiminde ürün ve ülke bazında rekabeti önleyici veya arttırıcı önlemler uygulamaya konulmaya uğraşılır. Emtia fiyatlarında geçmişe göre yeni bir denge oluşur ve bu yeni durum bireyleri, şirketleri, bölgeleri ve nihayet ülke-

leri yeni bir duruma taşır.”

Yapı sektöründe kriz sonrası beklenecek değişimlere de değinen Alptekin, beklentilerini de şu şekilde aktardı: “Kentsel dönüşüm projeleri hızlanacak, eski şehir mahalleleri yeni bir duruma gelecektir. Kentlerin çevresinde planet tarzında yeni ve modern yerleşim bölgelerinin oluşumu hızlanacak, şehirlerin merkezleri, konut alanlarından kısmen arındırılarak ticaret, turizm, kültür ve park alanlarına dönüştürülecektir. Turizmin önemi daha da fazla anlaşılacak, tatil köyü tarzı turizm anlayışı butik otelcilğe doğru gelişecek, buna uygun yapılaşma oluşacaktır. Yazlık ev anlayışının ve dolayısıyla yapılanmasının daha da azalması, yerini planlı tatil alanlarının yapımına bırakması beklenmektedir. Konut edinmede uzun vadeli kredi sisteminin ülkemizde de yerleşmesi, konut finansmanının finans kuruluşlarına geçmesi ile inşaat firmalarının ve dolayısıyla yapı malzemesi üreticilerinin sırtından finansman yükünün kalkması beklentimizdir. Krizin bitmesi ile birlikte kamu altyapı yatırımları hız kazanacak, bu faaliyet inşaat firmaları ve inşaat malzemesi üreticilerine yeni olanaklar yaratacaktır.”

SEKTÖRÜN GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLERİ

İMSAD Genel Sekreteri Selda Başbuğoğlu ise “Türk Yapı ve Yapı Malzemeleri Sektörünün Güçlü & Zayıf Yönleri”ni anlatan bir sunum gerçekleştirdi. Yapı sektörünün 2004-2010 yılları arasındaki ekonomik göstergeleri ve GSYH içindeki payını grafiklerle paylaşan Başbuğoğlu, yapı malzemeleri sektöründe dünya sıralamasında nerede olduğumuzu da ortaya koydu. Türk yapı malzemeleri sektörünün son beş yılda ortalama yüzde 15'lik ihracat artış hızı yakaladığını söyleyen Başbuğoğlu, 2010 yılında 18,7 milyar dolar ihracat gerçekleştiren sektörün 2015 yılında ihracat hacmini 40,2 milyar dolara çıkarmayı hedeflediğini belirtti. Başbuğoğlu sektörün güçlü yanlarını şöyle özetledi: “Tüm alt sektörlerde artan kapasite, hızlı büyüyen bir üretim yapısı... Dinamik, vizyonu olan ve hede-



fe yönelik çalışan sektör olması... Son beş yılda ihracatın tırmanan performansı ile cari açığa büyük katkı, dünya krizinin hızla aşılabilmesi... Yapı sektörü gibi lokomotif bir sektöre ortalama yüzde 60 oranında girdi vermesi... Farklı 12 sanayi sektörüne mal veren bir yapıda olması... Önemli bir istihdam alanı yaratması... Pek çok alt sektöründe yerli ham madde ve girdilere dayanarak cari açığa katkı koyan net ihracatçı konumu..."

İMSAD Genel Sekreteri Selda Başbuğoğlu, sektörün zayıf yönleri hakkında da şu değerlendirmeleri yaptı: "Kriz dönemlerinde kapasite oranlarının ve ihracatın düşmesi. Bazı alt sektörlerde ithal girdi oranının yüksek olması ve bunun rekabeti etkilemesi. Maliyet-kalite optimizasyonunda zaman zaman sorunların ortaya çıkması, bazı alt sektörleri etkilemesi. İş gücü yapısında nitelikli ara eleman ihtiyacı. Teşvik ve desteklerden, finansal araçlardan istenilen ölçüde yararlanmaması. Ürün standartlarında ve teknik spesifikasyonlarda AB standartlarına uyum sağlanması süreci. Kamu nezdinde gerekli görüş, rapor ve taleplerin daha güçlü ortaya konulması gereği ve sonuç alınması. Üreticilerin bir bölümünde ARGE ve inovasyon çalışmalarının yetersizliği. Kayıt dışı firmaların rekabetinin haksız ve olumsuz gelişme göstermesi."

Yurt içi inşaat yatırımlarının, konut ve ticari yapılara yönelik büyümesinin ortaya çıkardığı beklentilerin sektör için fırsat yarattığını belirten Başbuğoğlu, yurt dışı müteahhitlik hizmetleri hedeflerinin malzeme kullanımında sağlayacağı potansiyel gelişmenin de önemli olduğunu vurguladı. Başbuğoğlu, sektörün fırsatlarını da katılımcılarla şöyle paylaştı: "Bölgelerarası eşitsizliğin azaltılması amacıyla yatırım teşvik ve desteklerinin bu alanda da önemli bir kapasite oluşturması. Orta Doğu, Kuzey Afrika ve Türk Cumhuriyetlerinde yapılması öngörülen inşaat ve altyapı yatırımlarının, birçok sanayi alt sektöründe üretim ve ihracatı körüklemesi ve artırması. Deprem riski nedeniyle konut, ticari,

eğitim, sağlık gibi yapılarda güçlendirme ve yenileme talebinin artış trendinin sürdürülmesi. Küresel ısınma, enerji verimliliği, çevresel zorunluluklar ile sektör pazarlarının büyüme potansiyeli."

Sektörü bekleyen tehditlere de değinen Başbuğoğlu, kamu yatırımlarındaki düşüşler nedeniyle iç pazarın daralma ve AB'ye üye olamama riskinin artmasının sektörü olumsuz etkileyeceğini ifade etti. Başbuğoğlu'nun işaret ettiği diğer tehditler ise şunlar oldu: "Yapı malzemeleri sanayinde tasearon kullanımı ve fason imalat nedeniyle standartların uygulanmasındaki sorunlar. Alt sektörlerin çoğunda kayıtsız ekonomideki haksız rekabetin ortaya çıkması. Sektörde özellikle Uzak Doğu (bilhassa Çin) ülkelerinin düşük maliyetle ortaya çıkan küresel rekabeti. Sektörde orta vadeli bir ARGE ve inovasyon stratejisinin çizilmemesi ve ARGE'ye yönelik yeni ürün, üretim teknolojisi ve yönetim planlamasının henüz şekillenmeyişi." ■



DOSİDER Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Celalettin Çelik:

“Türkiye, hızla Avrupa pazarının önemli bir üretim merkezi konumuna gelmektedir”

Türkiye’de 2010 yılı itibarıyla doğalgaz kullanılan il sayısı 63’e yükseldi. Çevreci ve temiz bir enerji olarak bilinen doğalgazın yaygınlaştırılması için de ilgili bakanlık ve kurumlar çalışmalarına devam ediyor. O kuruluşlardan biri de 1993 yılında kurulan ve İMSAD’ın üyesi olan Doğalgaz Cihazları Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (DOSİDER). Türk doğalgaz sektörünün yerli-yabancı sanayi ve ticari kuruluşlarını bünyesinde bulunduran DOSİDER’e önde gelen 26 firma üye...

Ülkelerin gelişmişlik seviyeleri enerjinin verimli kullanımı ile ölçülürken, DOSİDER de, Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK), BOTAŞ, TSE, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Gaz Dağıtıcıları Birliği (GAZBİR), İGDAŞ, ESGAZ, BURSAGAZ, GAZDAŞ, İZGAZ gibi gaz dağıtım kuruluşları ile üyeleri arasında iletişim kurup, sektör sorunlarının çözülmesi ve sektörün gelişmesi yönünde çalışmalar gerçekleştiriyor. Doğalgaz cihazları sektörü ve dünyadaki yerini DOSİDER Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Celalettin Çelik ile konuştuk.

Sektörünüz, inşaat malzemeleri sanayisinde ne ifade ediyor? Nasıl bir algı yaratıyor?

Doğalgaz cihazları sektörü, inşaat malzemeleri sanayisinin önemli unsurlarından biridir. Örneğin; bir evin veya sanayi tesisinin en temel mekanik tesisat ekipmanlarından olan ısıtma ve iklimlendirme sistemleri olmadan o yerin yaşam mekânı olması düşünülemez. Bilindiği gibi tesisat yapının yaşayan organıdır; yapının enerji verimliliği, çevreci özelliği ile yaşam konforunun belirlenmesinde büyük öneme sahiptir. Bu noktada sektörümüzün inşaat sanayisinde hayati bir konumun olduğu bir gerçektir. Bu nedenle doğalgaz cihazları sektörü, Avrupa pazarlarıyla entegre biçimde, cihaz ve sistem gereksinimi bakımından in-

şaat sektörü için lokomotif bir alt sektör konumundadır.

Türkiye doğalgaz cihazları sektörü 2010’da nasıl bir performans gösterdi? 2011 yılı ve sonrasında hedef ve beklentileri nelerdir?

Sektör envanterimizin neticelerine göre 2010 yılında doğalgaz cihazları pazarında yüzde 15 seviyesinde bir büyüme gerçekleşti. Bu çerçevede 2010 yılının, 2009 global krizinden sonra bir toparlanma yılı olarak yaşandığını söylemek mümkündür. 2011 yılı içinse açıkçası beklentilerin üzerinde bir pazarın ve büyümenin olduğunu söylemek gerekir. Hem doğalgaz kullanımının yaygınlaşma etkisi, hem değişim pazarının hızlanması, hem de Türkiye’nin ilk 6 ay büyüme performansı doğalgaz cihazları sektörünü son derece olumlu yönde etkiledi. Tüm bu pozitif etkiler çerçevesinde 2011 yılının, 2010 yılı üzerinde bir büyüme ile kapanacağını düşünüyoruz.

“AVRUPA’NIN EN HIZLI BÜYÜYEN PAZARLARINDAN BİRİYİZ”

Türk doğalgaz cihazları sektörünün dünyadaki yeri ve pazar büyüklüğü hakkında ne söyleyebilirsiniz?

Avrupa pazarının yaklaşık 9 milyon adet ısıtma cihazına (kazan, kombi) sahip olduğu düşünülürse Türkiye’nin payının yüzde 10’a yaklaştığını söyleyebiliriz. Avrupa’da en çok cihaz satılan ülkeler 1,7 milyon adetle İngiltere ve 1,1 milyon adetle İtalya’dır. Ardından Rusya, Türkiye, Fransa ve Almanya gelmektedir. Bu ülkelerin potansiyelleri 1 milyon ile 500 bin adet arasındadır. Halen Türkiye, doğalgaz cihazlarında Avrupa’nın en önemli ve hızlı büyüyen pazarlarından biridir. Panel radyatörde Avrupa’nın ikinci büyük pazarı konumunda olan Türkiye’nin, yakın gelecekte pazardaki bu büyüme trendini koruyarak daha da güçleneceğini düşünüyoruz.

Dünya doğalgaz cihazları üretiminde hangi ülkeler etkin bir pazar ağı, üretim ve ihracata sahip? Bu ülkelerin üretimleri ve ihracat rakamları hakkında bilgi verebilir misiniz?

Dünya doğalgaz cihazları üretim ve satışında İngiltere, Almanya ve İtalya gibi ülkeler önemli bir paya sahiptirler. Özellikle son yıllarda yapılan önemli yatırımlar ve pazardaki büyümenin etkisiyle

“Türkiye doğalgaz ile bağlantılı bir ürün olan panel radyatörde dünyanın en büyük üreticisi konumundadır. Kombi üretiminde de önemli bir aşama kaydeden Türkiye, hızla Avrupa pazarının önemli bir üretim merkezi konumuna gelmektedir.”





Türkiye, Avrupa'nın en önemli üretim merkezlerinden biri olmuştur. Örneğin, Türkiye doğalgaz ile bağlantılı bir ürün olan panel radyatörde dünyanın en büyük üreticisi konumundadır. Kombi üretiminde de önemli bir aşama kaydeden Türkiye, hızla Avrupa pazarının önemli bir üretim merkezi konumuna gelmektedir.

Türkiye'nin komşuları ve çevresinde yaşanan gelişmelerin (Mısır, Libya vs.) inşaat malzemelerine ve doğalgaz cihazları sektörüne yansımaları nasıl oldu? Son gelişmelerle birlikte sektörün hedef ve beklentilerinde nasıl bir değişim yaşanacak?

Doğalgaz cihazları sektöründe yoğun olarak ihracat yapılan ülkeler halen Avrupa ülkeleridir. Dolayısıyla belirtilen ülkelerdeki gelişmeler, doğal-

“Türkiye’de pazarın büyüklüğü 1 milyar TL”

“DOSİDER üyesi firmaların ilgi alanlarına içinden doğalgaz geçen cihazlar olarak; kazan, kombi, şofben, doğalgaz sobası, brülör ve sayaçlar girmektedir. Türkiye'nin 2010 yılı kazan ve kombi üretimi toplam yaklaşık 600 bin adettir. Yurt içi pazarındaki toplam kazan ve kombi satış miktarı yaklaşık 750 bin adet olup, bu da 1 milyar TL üzerinde bir hacim anlamına gelmektedir. Yurt dışı pazarına satılan kazan ve kombi toplamı ise yaklaşık 100 bin adettir.”

“İMSAD çok önemli bir yapı taşı...”

“Türkiye, inşaat konusunda dünyanın parlayan yıldızı konumundadır. Öyle ki inşaat sektöründe son 10 yılda sadece ihracat anlamında 150 milyar doların üzerinde bir satış gerçekleştirilmiştir. Türkiye pazarına bakıldığında ise son 5 yılda sektörde önemli bir büyüme yaşandığı görülebilmektedir. Türkiye ekonomisinin lokomotifi konumunda olan inşaat sektörünün en önemli kollarından birisi inşaat malzemeleri alanı da doğal olarak bu paralelde büyük önem arz etmektedir. İMSAD'ın gerek bu stratejik önemi, gerekse yaptığı etkili çalışmalar ile inşaat sektörü için çok önemli bir yapı taşı olduğunu düşünüyoruz.”



Avrupa ülkelerinde doğalgaz kullanımı

Ülke	Oran (%)
İngiltere	81
İtalya	69
Almanya	49
İspanya	42
Fransa	39
Avusturya	36

“Doğalgazlı cihazlar daha ekonomik”



Türkiye'nin 78 şehir merkezinde doğalgaz kullanma olanağı bulunurken, 8 milyon 334 bine ulaşan abone sayısının düşük olduğunu belirten DOSİDER Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Celalettin Çelik, küresel ısınmaya neden olan sera gazı üretiminde doğalgazın, kömüre göre yüzde 60 daha çevreci olduğuna değinerek, 50 daireselik apartmanda kömür yakılması halinde yılda 660 ton karbondioksit, doğalgaz yakılması halinde 260 ton karbondioksit oluştuğunu anlattı. Doğalgazlı cihazlarla, kömüre göre yüzde 30-40 oranlarında, elektrik ve motorine göre yüzde 75 seviyelerinde daha ekonomik ısınma sağlanacağını kaydeden Çelik, doğalgazda fiyatlandırma politikasının doğru yönetilmesi, tüketici ve sanayiciyi zor durumda bırakacak, ihracatı, yabancı yatırımcıyı olumsuz etkileyecek şekilde, özellikle doğalgazın yoğun olarak kullanıldığı kış döneminde ani fiyat artışlarından kaçınılması gerektiğine işaret etti.



Kombi ve kazan kullanımına ilişkin uyarılar

DOSİDER Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Celalettin Çelik, kombi ve kazan kullanımıyla ilgili olarak tüketicilere şu uyarılarda bulundu: “Doğalgaz kontrolü ve denetimi en kolay yakıt cinsidir. Teknik kurallara göre emniyet tedbirleri alınarak kullanıldığında güvenli bir yakıttır. Doğalgazlı cihazlarda kullanılan güvenlik sistemleri otomasyona bağlı olarak çalışmakta olup, maksimum güvenlik sağlanmaktadır. Doğalgaz yakan cihazlar Avrupa Birliği standartlarında tüm emniyet donanımlarına fazlasıyla sahiptirler. DOSİDER olarak tüketicilerin sorunsuz bir kullanım için, yıllık periyodik cihaz ve baca bakımlarını ısıtma sezonu başlamadan yaptırılmalarını önemle hatırlatmak istiyoruz. Böylelikle hem cihazlardan sürekli yüksek verim elde etme imkânı sağlanacak, hem de istenmeyen olayların önüne geçilebilecektir. Isıtma sistemlerinde üzerinde önemle durulması gereken konu bacalardır. Standartlara uygun olmayan bacaların kullanımı, bacalara yapılan uygun olmayan bağlantılar, havalandırma menfezlerinin kapatılması ve bacaların periyodik bakımlarının yaptırılmaması her türlü yakıt cinsinde tehlikeyi beraberinde getirmektedir. Ülkemizde son yıllarda yaygın olarak kullanılan doğalgazlı hermetik cihazlar, kullanım özelliği sayesinde yakma havasını dış ortamdan almakta, baca gazlarını da dış ortama özel hermetik baca sistemi ile vermektedir. Böylelikle karbonmonoksitten zehirlenme riski ortadan kalkmış olmaktadır. Bu nedenle standartlara uygun müstakil baca yoksa hermetik cihazlar tercih edilmelidir.”

gaz cihazları üreticilerini elbette ki etkilemekte fakat bu etki belli limitler dahilinde kalmaktadır.

Türk doğalgaz cihazları sektörünün sorunları ve çözüm önerileri konusunda düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz? Özellikle gaz yakan cihazlara ait yönetmelikler yeterli mi? Denetimler nasıl yapılıyor?

Doğalgaz cihazları sektörü, çok hızlı biçimde gelişen bir pazardır. Bu hızlı gelişim uzman tesisatçı ve mühendis ihtiyacına neden olmaktadır. Üye firmalarımız yoğun eğitim programlarıyla gerek banyolarının, gerekse de teknik servis ekiplerinin gelişimlerinde ciddi rol oynamaktadır. Ayrıca, Mesleki Yeterlilik Kurumu, GAZBİR, UGETAM'ın ortak çalışmalarıyla ve DOSİDER' in katkılarıyla Ulusal Doğalgaz Meslek Standartları hazırlandı ve bu standartlara göre eğitimler verilmeye başlandı.

Sektörünüzle ilgili yaptığınız çalışmalardan bahsedebilir misiniz? Özellikle uygulamalar noktasında nasıl bir eğitim uyguluyorsunuz?

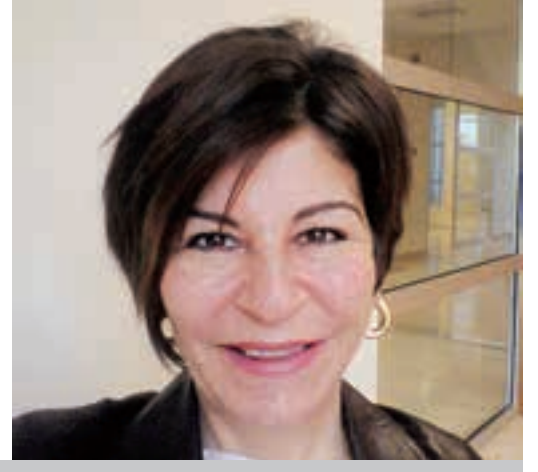
Doğalgaz cihazları sektöründeki sanayici firmaların yüzde 95'i DOSİDER'de temsil edilmektedir. DOSİDER'in öncelikle temel amacı, sektörün uluslararası standartlarında çalışmasını sağlamak, buna yönelik talimatnamelerin hazırlanması ve uygulanmasını takip etmek, sektördeki şirketler arası iletişimi sağlamak ve ortak sorunların çözümünde gerekli koordinasyonu gerçekleştirmektedir. Örneğin; son dönemde gündemde olan BEP yasaasının hazırlanmasında derneğimiz aktif rol oynamıştır. Diğer sektörlerdeki derneklerden İSKİD, İZODER, İSKAV ve TTMD ile iş birliği içerisinde ortak projeler ve çalışmalar yürütülmektedir. Eğitim ve sertifikalı teknik eleman yetiştirme konusunda GAZBİR ve UGETAM gibi kurumlar ile ortak çalışmalar gerçekleştirilmektedir. ■



Yasemin Bali ÇETİN

Yatırım ve İhracatı Teşvik Müşaviri

Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği



Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Tebliği, 21 Mart 2011 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Destek miktar ve oranları önemli ölçüde artırmıştır. Bu Tebliğ kapsamında sınai ve/veya ticari şirketler ile yazılım sektöründe faaliyet gösteren şirketlerce gerçekleştirilen yurt dışı pazar araştırması gezilerine ilişkin giderler yüzde 70 oranında ve yurt dışı pazar araştırması gezisi başına en fazla 7 bin 500 dolara kadar desteklenir. Her takvim yılı içerisinde, şirket başına en fazla 10 (on) yurt dışı pazar araştırması gezisi desteklenir. Bir yurt dışı pazar araştırması gezisi kapsamında en fazla 2 (iki) şirket çalışanınin aşağıda belirtilen giderleri desteklenir:

“a) Ulaşım: Uluslararası ve şehirlerarası ulaşımda kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi ve otobüs bileti ücretleri ile günlük 50 doları, gezi başına da 500 doları aşmamak kaydıyla araç kiralama giderleri. b) Konaklama: Şirket başına günlük 300 doları geçmemek kaydıyla konaklama (oda+kahvaltı) giderleri.”

Yurt dışı pazar araştırması gezisinin en az 2 (iki), yol hariç en fazla 10 (on) günlük kısmı desteklenir. Yurt dışı pazar araştırması gezisi süresince, yolculuk ve gidilen ülkenin resmi tatil günleri hariç olmak üzere, her gün için en az bir kurum, kuruluş veya şirketle görüşme yapılmalıdır. Görüşme yapılmayan günler için ulaşım ve konaklama giderleri desteklenmez. Bir takvim yılı içerisinde aynı ülkeye yönelik en fazla 2 (iki) yurt dışı pazar araştırması gezisi desteklenir. Bir yurt dışı pazar araştırması gezisi tek bir ülkede yapılabileceği gibi, coğrafi konumu birbirine yakın olmak kaydıyla en fazla 3 (üç) ülkede de yapılabilir.

Yurt dışı pazar araştırması gezisinin en az 2 (iki), yol hariç en fazla 10 (on) günlük kısmı desteklenir. Yurt dışı pazar araştırması gezisi süresince, yolculuk ve gidilen ülkenin resmi tatil günleri hariç olmak üzere, her gün için en az bir kurum, kuruluş veya şirketle görüşme yapılmalıdır. Görüşme yapılmayan günler için ulaşım ve konaklama giderleri desteklenmez.

Aşağıda sayılan faaliyetler desteklenmez:

- “a) Pazar araştırmasının amaçlanmadığı yurt dışı gezileri.
- b) Grup seyahati veya resmi ve/veya özel kurum ve/veya kuruluşlarca yabancı ülkelere yönelik olarak gerçekleştirilen toplantı, sergi, konferans vb. organizasyonlar.”

PAZARA GİRİŞ DESTEĞİ

Şirketler ile iş birliği kuruluşlarının yurt dışına yönelik pazara giriş stratejileri ile eylem planlarının oluşturulabilmesi amacıyla uluslararası kuruluşlara yaptırılan ve satın alınan sektör, ülke, yabancı şirket veya marka odaklı raporlar (mali ve hukuki raporlar dahil) ile yabancı şirket alımlarına yönelik danışmanlık hizmetlerine (mali ve hukuki danışmanlık dahil) ilişkin giderleri, şirketler için yüzde 60, iş birliği kuruluşları için yüzde 75 oranında ve yıllık en fazla 200 bin dolara kadar desteklenir. Bu madde kapsamında satın alınan raporların alım tarihi itibarıyla en fazla 2 (iki) yıllık olması gerekir. Bu madde kapsamında satın alınan raporlar ile danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderlerin desteklenebilmesi için söz konusu rapor ve raporu hazırlayan kuruluş için İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi’nden (İGEME) ön onay alınması gerekmektedir.

Türkiye’de yerleşik yüksek öğretim kuruluşları ve sağlık sektöründe tedavi amaçlı faaliyet gösteren kuruluşlar ile bu Tebliğe istinaden çıkarılacak uygulama usul ve esaslarında belirlenen diğer döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler gerçekleştiren kuruluşların yurt dışında tanıtımı amacıyla yapılan faaliyetler çerçevesinde; ulaşım, konaklama ve tanıtım giderleri yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 300 bin dolara kadar desteklenir. Yurt dışı tanıtım desteğinden yararlanmak isteyen kuruluşların gerçekleştireceği tanıtım faaliyetlerinin destek kapsamına alınabilmesi için ilgili kuruluşlar tarafından program tarihinden en az 3 ay önce tanıtım faaliyeti programı ve tahmini bütçesini gösteren uygulama usul ve esasları ekinde yer alan form ile İGEME’ye ön başvuruda bulunması gerekir. Bu madde kapsamında yurt dışında gerçekleştirilen tanıtım faaliyetleri çerçevesinde aşağıda belirtilen giderler desteklenir:

Ulaşım: Tanıtım faaliyetleri çerçevesinde ulus-

lararası ve şehirlerarası ulaşımda kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi ve otobüs bileti ücretleri ile toplu taşımaya yönelik araç kiralama giderleri.

Konaklama: Tanıtım yapılan süre içerisinde gidilen ülkede günlük 300 doları geçmemek kaydıyla konaklama (oda+kahvaltı) giderleri.

Aşağıda belirtilen tanıtım ve organizasyon giderleri:

1. Tercümanlık giderleri.
2. Seminer, konferans, toplantı ve ikili görüşmelerin yapıldığı yerlerin kiralama giderleri.
3. Görsel ve yazılı tanıtım ve reklam giderleri.
4. Halkla ilişkiler hizmeti giderleri.
5. Fuar ve sergi katılımı giderleri.
6. Katalog, broşür, eşantıyon ve tanıtım malzemeleri giderleri.

SEKTÖREL TİCARET HEYETİ VE ALIM HEYETİ PROGRAMLARI DESTEĞİ

Müsteşarlık koordinasyonunda organizatör kuruluşlarca düzenlenen sektörel ticaret heyeti ile alım heyeti programlarına ilişkin giderler yüzde 50 oranında ve program başına 150 bin dolara kadar desteklenir. Organizatör kuruluşlarca düzenlenen sektörel ticaret heyeti ile alım heyeti programları çerçevesinde aşağıda belirtilen giderler desteklenir.

a) Ulaşım: Uluslararası ve/veya şehirlerarası ulaşımda kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi, otobüs bileti ve toplu taşımaya yönelik araç kiralama giderleri.

b) Konaklama: Sektörel ticaret heyetlerinde şirket başına, alım heyetlerinde davetli yabancı şirket, kurum veya kuruluş başına günlük 300 doları geçmemek kaydıyla konaklama (oda+kahvaltı) giderleri.

c) Sektörel ticaret heyeti veya alım heyeti programları kapsamındaki aşağıda belirtilen tanıtım ve organizasyon giderleri.

1. Tercümanlık giderleri.
2. Seminer, konferans, toplantı ve ikili görüşmelerin yapıldığı yerlerin kiralama giderleri.
3. Görsel ve yazılı tanıtım ve reklâm giderleri.
4. Halkla ilişkiler hizmeti giderleri.
5. Katalog, broşür, eşantıyon ve tanıtım malzemeleri giderleri.

Bir takvim yılında bir organizatör kuruluşun yaptığı en fazla 5 (beş) sektörel ticaret heyeti ve 10 (on) alım heyeti programı desteklenir. Sektörel ticaret heyeti programları ile alım heyeti programlarının destek kapsamına alınabilmesi için ilgili organizatör kuruluş tarafından program başlangıç tarihinden en az 3 ay önce program taslağı ve tahmini bütçesiyle birlikte Müsteşarlığa başvuruda bulunulması gerekir. Müsteşarlıkça uygun bulunan programlar destek kapsamına alınır.



E-TİCARET SİTELERİNE ÜYELİK DESTEĞİ

Nihai tüketiciye yönelik olmayan e-ticaret sitelerine üyelik giderleri şirketler için yüzde 70 oranında ve yıllık en fazla 10 bin dolara kadar desteklenir. Bu destekten şirketler en fazla 5 (beş) e-ticaret sitesi için ve e-ticaret sitesi başına en fazla 3 (üç) yıl süresince yararlanabilir. 13'üncü maddede belirtilen destekten yararlanmak isteyen şirketlerin en az bir yabancı dilde yayımlanan ticari faaliyetiyle ilgili bir internet sitesi olması zorunludur. Şirketlerin destekten yararlanabilmeleri için üye olmak istedikleri e-ticaret sitesinin İGEME'den ön onay almış olması gerekmektedir. E-ticaret sitelerinde yer alan site içi reklam ve reklam bandı (banner) giderleri destek kapsamı dışındadır.

Faaliyetlerin destek ödemesinden yararlandırılabilmesi için giderlerin ödeme belgesi ve diğer belgelerle birlikte tevsik edilmesi gerekir. Destek başvurularının sonuçlandırılmasına yönelik olarak istenen bilgi, belge ve uygulamaya ilişkin diğer hususlar Müsteşarlıkça düzenlenen Uygulama Usul ve Esasları ile belirlenir. Sektörel Ticaret Heyeti ve Alım Heyeti Programları kapsamında gerçekleştirilen faaliyetlere ilişkin ödeme belgeleri ile Uygulama Usul ve Esasları'nda belirtilen diğer belgeler, ödeme belgesi tarihinden itibaren en geç 6 (altı) ay içerisinde ilgili organizatör kuruluş tarafından doğrudan veya posta ile Müsteşarlığa ibraz edilir.

Bu Tebliğin yurtdışı pazar araştırması, pazar giriş desteği, yüksek öğrenim kuruluşları ve sağlık sektöründe faaliyet gösteren kuruluşların tanıtımı ve e-ticaret sitelerine üyelik maddeleri kapsamında gerçekleştirilen faaliyetlere ilişkin ödeme belgeleri ile Uygulama Usul ve Esasları'nda belirtilen diğer belgeler, ödeme belgesi tarihinden itibaren en geç 6 (altı) ay içerisinde şirketler ve iş birliği kuruluşları tarafından doğrudan veya posta ile İGEME'ye ibraz edilir. ■

Türk ekonomisinin yumuşak karnı: CARI AÇIK

Türkiye ekonomisinin lokomotif sektörlerinden biri inşaat malzemeleri sanayisi... Katma değeri yüksek ürünlerin ihracatından elde edilen gelir, Türkiye ihracatının da artmasını sağlıyor. Türkiye ekonomisinin Avrupa liderliğini yakaladığı 2010 yılında inşaat sektörü yüzde 17,1 büyüme oranı ile en hızlı büyüyen sektör oldu. Sektörün ekonomik büyümeye yüzde 5,6 düzeyinde katkısı artarak devam ediyor. 2011 yılı ilk çeyreğinde ise büyüme lideri Çin'i geride bıraktı, birinci sırada olduğu Avrupa'daki konumunu dünya liderliğine taşıdı. Son beş yılda Türk inşaat malzemesi sanayisinde yıllık ortalama ihracat artış hızı yüzde 15 olurken, Türkiye, inşaat malzemeleri ihracatı yapan ülkeler arasında yedinci sıraya yerleşti. Üretimde ise yüzde 11,5 büyüme oranıyla Türkiye, inşaat malzemeleri sanayisi ile dünyada ilk beş ülke arasına girdi.

Inşaat malzemeleri sanayisi, 2023 vizyonunda

500 milyar dolarlık ihracat hedefinin de en önemli paydaşlarından birisi... İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği'nin (İMSAD) de bu vizyona üç adet 100 milyar dolar hediye etmek istediğini İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Bilmaç her platformda dile getiriyor. Hatta ihracat rakamlarından çok nitelikli, ileri teknoloji ürünü ve katma değeri yüksek bir ihracatı gerçekleştirmek, bu yolla cari açığın da azaltılmasına katkı sağlamaktan söz ediyor. Türkiye'nin cari açığını tetikleyen ara malı ithalatının inşaat malzemeleri sektöründe diğer sektörlerle oranla daha az kullanılması, sektörün 2023 vizyonu için koyduğu hedeflere bir aksilik olmazsa ulaşacağını da gösteriyor. Zira inşaat malzemeleri sektörü 2011 yılının Ağustos ayında 11 milyar dolarlık ihracat yaparken, bu ihracat içinde sadece 4 milyar dolarlık bir ara malını ithal etti. 7 milyar dolarlık bir katkı söz konusu...



Türkiye'nin cari açık sorunu yeni bir sorun değil. Uzun yıllardır ithalata bağlı bir büyüme performansı sergileyen Türkiye, cari açık sorununu ya doğrudan yabancı sermaye yatırımı ile ya da son yıllarda dünyadaki ekonomik kriz endişeleri nedeniyle kendisine yer arayan sıcak paranın gelmesiyle karşıladı. Kronik bir soruna dönüşen cari açık için katma değeri yüksek üretim gerçekleştiren sektörlerin desteklenmesi önem taşıyor.

Sektör olarak 2010 yılında 19 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdiklerini söyleyen İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Bilmaç, 2011 yılının ilk altı ayında cari açığın azaltılmasına katkılarını şu sözlerle dile getirdi: "2011 yılının ilk sekiz ayında ihracatta 11 milyar doları aşan bir performans yakalandı. İthalat ise aynı dönemde 4 milyar dolar olarak gerçekleştiğinden cari açığa katkımız arttı."

"EN BÜYÜK RİSK CARİ AÇIKTIR"

Dünyada birçok ülkenin ekonomik sorunlar nedeniyle kriz korkusu yaşadığına değinen Bilmaç, aynı dönemde Türkiye ekonomisini tehdit eden ve 2011 yılının en büyük riskinin cari açık olduğunu söyledi. Bilmaç, "Cari açık 2011 yılının ilk altı ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 122 oranında, 24 milyar 761 milyon dolar tutarında artışla 45 milyar 8 milyon dolara yükseldi. Bu gelişimde, dış ticaret açığının 25 milyar 436 milyon dolar artarak 46 milyar 431 milyon dolara ulaşması etkili oldu. Merkez Bankası'nın ağustos ayı ikinci dönem beklenti anketine göre, 2011 yıl sonu cari açık beklentisi, 71 milyar 990,1 milyon dolara yükseldi. 2011 yılının ilk beklenti anketinde ise hesaplamalar, 46,9 milyar dolar seviyesi yönündeydi" dedi.

İthalatın ihracata oranının azalması gerekliliğinin her sektör tarafından bilindiğine vurgu yapan Bilmaç'a göre dışa bağımlılıkta en çok ulaşım, konut ve sanayi ara mallarına bütçe ayrılıyor. "Burada yüzde 75'lik dilim, konut ve sanayiye ait; bu da 25 milyar dolara tekabül etmektedir" diyen Bilmaç şöyle devam etti:

"2011 Temmuz sonu itibarıyla yaklaşık enerji ithalatına ödenen para 30 milyar dolardır ve 2011 yılı sonu itibarıyla 50 milyar dolara ulaşması beklenmektedir. Bu doğrultuda, yalıtımla enerji tasarrufu yapılmasının cari açık sorunu için en büyük çözümlerinden biri olacağına inanıyoruz."

İnşaat malzemeleri sanayisinin yapı sektörü gibi lokomotif bir sektöre ortalama yüzde 60 oranında girdi verdiğini, farklı 12 sanayi sektörüne ürün veren bir yapıda olduğunu, önemli bir istihdam alanı yarattığını hatırlatan Bilmaç, "Sektörümüz pek çok alt sektörde yerli ham madde ve girdilere dayanarak cari açığa katkı koyan net ihracatçı konumu ile bugün Türkiye'nin lokomotif sektörlerinden biridir" dedi. Bilmaç, İMSAD olarak neler yaptıklar

rını da şöyle anlattı: "İMSAD olarak, inşaat malzemesi sanayisini her platformda temsil ederek, çalışmalarımızı bu sektörün gerek yurt içinde ve gerekse yurt dışında sürdürülebilir gelişimi yönünde planlıyoruz. Bu plan içinde sektörümüzün hedefleri ve bu hedeflere yönelik geleceğe dönük çalışmalar da İMSAD için büyük önem taşıyor. Ülkemizde son dönemde oluşan genel ekonomik tabloya baktığımızda Türk ekonomisinin 2011'in ilk yarısı sonunda büyüme lideri Çin'le rekabetini izliyor ve Avrupa'daki liderliğini dünya liderliğine taşıdığını görüyoruz."

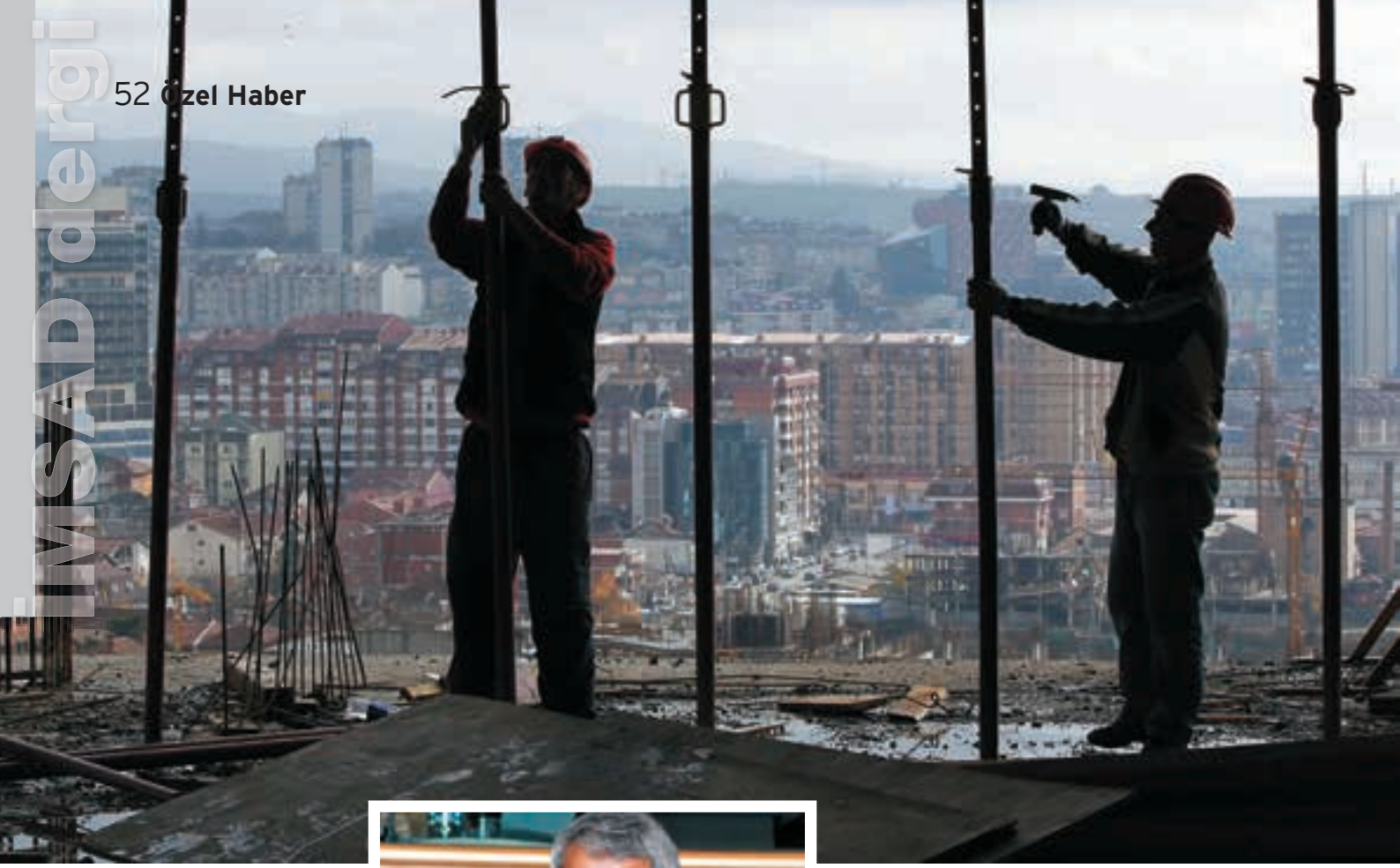
CARİ AÇIK KRONİK BİR SORUN

Türkiye'nin cari açık sorunu yeni bir sorun değil. Uzun yıllardır ithalata bağlı bir büyüme performansı sergileyen Türkiye, cari açık sorununu ya doğrudan yabancı sermaye yatırımı ile ya da son yıllarda dünyadaki ekonomik kriz endişeleri nedeniyle

İMSAD Başkanı Hüseyin Bilmaç: "Yeni ufuklar açmayı hedefliyoruz"

"Türk inşaat malzemeleri sanayisi inşaat demiri, demir-çelik radyatör ve demir-çelik profil gibi birçok kategoride dünya lideridir. İhracat rakamlarına göre, sektör olarak 2011 yılı ilk yedi ayı sonunda 11,5 milyar dolara yaklaşan bir performans yakaladık. 2011 ilk yarı sonunda genel ekonomik tabloya baktığımızda ise Türk ekonomisinin, büyüme lideri Çin ile rekabetini izliyor ve Avrupa'daki liderliğini dünya liderliğine taşıdığını görüyoruz. İMSAD olarak, sektörün ihracat hacmini artırmayı hedefledik ve bu yönde iş birlikleri kurmaya başladık. Sektörün hedeflerine ve ihtiyaçlarına paralel konseptte planlanan ve sektörün ihracat odaklı hedefine hizmet eden tüm organizasyonları destekliyoruz. İhracatta lider olduğumuz inşaat malzemeleri sektörüne, Orta Doğu, Afrika, Körfez Ülkeleri ve Türk Cumhuriyetleri gibi dış pazarlarda yeni ufuklar açmayı hedefliyoruz."





kendisine yer arayan sıcak paranın gelmesiyle karşıladı. Ekonomistlere göre dünyada ithalat yapmadan ihracatını artıran ülke bulmak zor... Bütün mesele aradaki makasın, yani ithalat ile ihracat arasındaki mesafenin çok açılmaması. Ekonomist Mahfi Eğilmez'e göre Türkiye'nin cari açığını tetikleyen en önemli neden enerji fiyatlarındaki artış ve ara malı ithalatı. Enerjide dışa bağımlı olan Türkiye'nin petrol ve doğal gaz fiyatlarındaki her ar-

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün: "Üretimde yerli malı kullanmalıyız"

"Türkiye konut sektöründe çok ciddi bir ivme yakalamış durumda. TOKİ 500 bin konut yaptı. Son yedi, sekiz yılda özel sektör çok ciddi manada konutlar yapıyor ve daha nitelikli konutlar oluyor. Kentsel dönüşümler hızlı bir şekilde devam ediyor ve daha da devam edecek. Önümüzdeki dönem bir 500 bin konut hamlesi daha yapılacak. O zaman böylesine devasa projelerde inşaat teknolojileri ile ilgili, inşaat makineleriyle ilgili alanlarda, iş makinası kullanımında yerli malını özendirmemiz lazım."

tıştan doğrudan etkilendiğini, bu durumda cari açığın büyümesine neden olduğunu söyleyen Eğilmez, enerjinin cari açık içindeki faturasının dörtte bir olduğunu belirtiyor. Türkiye'nin cari açık sorununun enerji fiyatlarının düşük olduğu dönemde de olduğunu hatırlatan Eğilmez'e göre bu bir kronik sorun.

Eğilmez, "Türkiye ne zaman hızlı büyümeye heveslense, ne zaman iç talep ve dış talep artsa, ülkemizin bu ihracatı gerçekleştirebilmek için ithalat yapmak zorunluluğu ortaya çıkıyor. Çünkü ithal ettiğimiz ürünlerin bir bölümünü üretmiyoruz. Türkiye'nin ithalatına baktığımızda, en büyük kalemin ara malı ve sermaye malı ithalatında olduğunu görüyoruz. Ne zaman Türkiye büyümeye yönelse, o zaman bu malların ithalatı artıyor ve cari açığımız da büyüyor. İhracat yapabilmek için ithalatı artırmak zorunda kalıyoruz. İthalata bağımlı bir büyümemiz oluyor. Bunu da değiştirme yolunda şimdiye kadar bir adım atılmadı. Şimdi yavaş yavaş bir şeyler yapılmaya çalışılıyor" diyor. İthal edilen malların Türkiye üretilmesi gerektiğini belirten Eğilmez, bu üretimin de teşvik ve verilecek desteklerle teşvik edilebileceğini söylüyor. Ancak tam bu noktada Eğilmez'in sanayicilere bir uyarısı var: "İki, üç yıl içinde dünya ölçeğinde üretim yapabileceksek teşvik etmek lazım. Aksi takdirde dünya ile rekabetimizi bozacak, dışardan 1 dolara aldığımız malı, yerli olsun deyip 1,5 dolara üreteceksek, bunun anlamı yok. İki, üç yıl teşvik verilebilir, vergi alınmayabilir her türlü destek verilebilir. Bu süre içinde Türkiye'nin bu malların bir bölümünü üretiyor olması lazım."

Türkiye'nin makul bir cari açık vermesi durumunda, bunun doğrudan yabancı sermaye girişleri ile finanse edilebileceğini ifade eden Eğilmez, şu anda yaşadığımız sağlıksız durumu ise şöyle tanımlıyor: "Ama Türkiye'nin cari açığı yüzde 10'u bulunca; bunun yüzde 2-3'ünü yabancı sermaye ile sağlasanız, yüzde 6-7'si sıcak para ile finanse edilecek.



“Benim zamanımda da Fibrobeton olsaydı, La Sagrada Familia’yı çoktan bitirmiştimm!”

Antoni Gaudi

Fibrobeton® devrim yaratan Fibrobeton-Multiform® teknolojisi ile üzerinde istenen her türlü geometrik form ve desen barındıran, kendini tekrarlamayan ve çok değişik renk ve doku olanağına sahip cephe kaplamaları üretebiliyor. Fibrobeton-Multiform® teknolojisi tasarımcıların hayal gücünü serbest bırakıyor. Dünya mimarisine daha özgür ve özgün tasarımlar yapma imkanı sunuyor.



TEŞCİLİ DÜNYA LİDERİ

16. Dünya GRC Kongresi'nde Fibrobeton®,
Dünyanın En Başarılı GRC Projesi Ödülü,
Dünyanın En Başarılı GRC Firması Ödülü
ve Dünya GRC Sektörünün Gelişmesine
En Çok Katkıda Bulunan Kişi Ödülü olmak
üzere üç ayrı ödüle layık görülmüştür.

IGBC MERIT AWARDS - 2011

FIBROBETON

www.fibrobeton.com.tr

Ekonomist Mahfi Eğilmez: “Rekabette öne geçmek için markaya yönelmeliyiz”



“Hakikaten bir şeyler üretip sattığımız sektörlerden bir tanesi inşaat malzemeleri sanayisi sektörü. Burada dünyada belirli bir üstünlüğümüz de var. Belki biraz daha fazla rekabette öne geçmek için markaya yönelebilirsek iyi olacak. İnşaat malzemelerini toplu satmak ayrı bir şey; bir de İtalyanların yaptığı gibi mutfak ölçüğünde markalı ürünleri satmak var. Bir yandan inşaat malzemesi ihrac ediyoruz ama bir yandan da İtalya başta olmak üzere kimi ham maddeleri de ithal ediyoruz. Özellikle ince işlerde kullanılan, seramik, fayans gibi... Buralarda teşvik verilmesinde yarar olabilir. Türkiye buralarda belirli bir kalite ve standardı yakaladı ve üstünlüğünü kabul ettirdi. Belki teşvik ve desteklerle hafif dokunuşlar yapılsa, markalı olarak katma değeri daha yüksek ürünlerin ihracatı artırılabilir. Bazı sektörler vardır ki bir ülkenin stratejik pozisyonu ona göre önemlidir. Avantajı vardır. Onunla yarışacağım derken yarışamazsın ve batarsın. Ama bizim ithalatımız içinde yüzde 40'ının en azından bir ikameci modelle Türkiye'de o fiyatlara üretebileceği kanısındayım.”

İMSAD Ekonomi Danışmanı Prof. Dr. Kerem Alkin; “Uluslararası ortam yatırım çekmeye uygun değil”

“Cari açığın azaltılmasına dönük olarak verilecek teşvik ve desteklerin, yatırım ortamına dönük kredilerin bir kıpırdanma yaratacağını söyleyen Prof. Dr. Alkin, uluslararası konjonktüre dikkat çekiyor: “Türkiye 2005'te Avrupa Birliği'ne tam üye olmak için ilan edildiğinde, tam o noktada sektörel teşviklere ağırlık veren, özellikle Türkiye'ye ham madde girdi tedariki sağlayacak çok kritik olan malların ve şirketlerin yatırım yapacağı bir ortam başlatsaydı, bugün bunları konuşmuyor olabilirdik. Bunlara yönelik şimdi müthiş bir teşvik süreci var ve Türkiye bu teşvik sürecini kurguluyor. Ama gel gör ki, uluslararası ortam bu yatırımları Türkiye'ye çekmeye müsait değil. Böyle de bir gerçekimiz var.”

Bu son derece sağlıklı... Doların yükseldiği bir durumda da bütün sıcak para kaçmaya başlıyor. O zaman da sizin finansman yollarınız kapanıyor.”

“MALİ DİSİPLİNE AĞIRLIK VERİLMELİ”

Cari açığın artışında kamu harcamalarının da payı olduğunu söyleyen İMSAD Ekonomi Danışmanı Prof. Dr. Kerem Alkin'e göre başka önlemlerle birlikte mali disipline ağırlık vermek cari açığın azaltılmasına katkı sağlayabilir. Prof. Dr. Alkin, “Tabii bu süreçte, özel sektöre kullanılan kredi maliyetlerini artırmanın ötesinde, belki başka tedbirlerde almak kendi mecrasında yararlı olabilir. Tüketim harcamalarına yönelik olarak belki biraz daha uyarıcı, BDDK, MB ve diğer kurumların aynı anda devreye girecek tedbirlere ağırlık vermesi de gerekecektir.”

Türkiye'nin birçok ham maddeyi üretmediği için ithal ettiğini ve yerli mal kullanımının cari açık üzerinde yüzde 10 etkisi olacağını vurgulayan Alkin, girdi ve sanayi stratejileri ile ancak açığın yarı yarıya azaltılmasının mümkün olabileceğini belirtiyor. Geçmişte doğrudan yabancı sermaye yatırımı ile finanse edilen ancak son dört, beş yıldır sıcak para girişi ile dönen cari açık sorununun 2012 yılında Türkiye için taşıdığı riskler olduğunu ifade eden Alkin şunları aktarıyor: “Cari açığın finansmanında 2012 yılı için bazı riskler söz konusu. Avrupa, Türkiye'ye doğrudan yabancı sermaye yatırımı konusunda en iddialı coğrafya... Dolayısıyla Avrupa'nın içinde bulunduğu konjonktür, bir sürü sıkıntıyla boğuşmakta olduğunu gösteriyor. Bu, Türkiye için bir dizi şanssızlığı da beraberinde getiriyor. Türkiye en büyük doğrudan yabancı sermaye yatırımı çektiği Avrupa'dan beklediği yatırımı alamayabilir.”

İnşaat malzemeleri sanayisinin ağustos ayında elde ettiği ihracat başarısını hatırlatan Alkin, sektörün yaptığı 4 milyar dolarlık ithalata işaret ederek şu noktalara değiniyor: “Sektörün 4 milyar dolarlık ithalati var. Biliyorsunuz, inşaatlarda kullanılan inşaat demirinin üretimi konusunda Türkiye ithalata bağımlı... Bu ithalat içinde Türkiye'de üretilen inşaat malzemeleri için yapılan demir-çelik, hurda demir dâhil, her türlü ham madde ithalati varsa o zaman bu yönde bakıldığında, çok net sektörün cari açığın azaltılmasına katkı yaptığını söyleyebiliriz. Türkiye'de yapı malzemelerinde, inşaat demirinde, hurda demir veya yapı kimyasallarında ithalat sektörün kabahati değil. Ekonomi yönetimi, 1970-80-90'larda Türkiye'de öne çıkan ve hem iç hem de dış alanda girdi sağlayan üreticilerin, ham madde ihtiyaçlarını önceden algılayabilseydi, mutlaka bu sektörler ciddi boyutta bir girdi sağlayacak strateji izleyebilirdi. Dünyanın önde gelen demir-çelik ve yapı kimyasalları üreticileri, ham madde üretimleri amacıyla Türkiye'ye teşvik edilmeliydi.”

Türkiye'nin dünyada iddialı bir ekonomi olma yolunda kritik önemde bazı ham maddeleri çeşitli kurgu hataları nedeniyle üretmediğine vurgu yapan Prof. Dr. Alkin, acı gerçeği “Türkiye'nin doğru dürüst bir cari açık stratejisi yok” diye dile getiriyor. ■

45.yıl

Bir Sanayi Devi

Yüksek Kapasite • Uluslararası Pazarlama • Uzman Kadro

Çimento sektörünün önde gelen firması Nuh Çimento üstün teknolojisinin verdiği güç ile hep önde, hep ileri...



nuh
çimento sanayi a.ş.

Merkez Ofis
İnönü Cad. No:102 Kat: 6-7
Kozyatağı İSTANBUL
Tel 0216 463 79 50
Faks 0216 463 79 68 - 69

nuhcimento@nuhcimento.com.tr www.nuhcimento.com.tr

Fabrika
Akyar Mevkii P.K. 7
Hereke KOCAELİ
Tel 0262 316 20 00
Faks 0262 511 41 21



Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün:

"Avrasya'nın üretim üssü olmayı hedefliyoruz"

Sanayi Bakanlığı'nın isminin Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı olarak değiştirilmesi, Türkiye'nin kısa, orta ve uzun vadede 2023 vizyonuna ulaşabilmesi için önemli adımların atılacağına ilk işareti olarak algılandı. Nitekim Sanayi Strateji Belgesi'nde yer alan, "ileri teknoloji ürünlerin üretim ve ihracat içindeki payının artırılması" hedefi bakanlığın en önemli stratejik hedefleri arasında kabul edildi. Türkiye'yi Avrasya'nın üretim üssü yapmayı hedeflediklerini söyleyen Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün'le, Türkiye'nin sanayi politikasından cari açık sorununa, ARGE faaliyetlerinden inşaat sanayisinin yarattığı katma değere uzanan geniş perspektifte bir söyleşi yaptık.

Adının "Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı" olarak değişmesi ile Bakanlığın stratejisinde ne gibi değişiklikler oldu? Bu yönde 2023 yılına dönük belirlenen stratejimizden bahsedebilir misiniz?

Bakanlığımızın yeni dönem yapılanması ve yeni adı, öncelik vereceğimiz konuların ne olacağını ortaya koymaktadır. Bakanlığımız, bundan sonraki süreçte sanayinin teknoloji kapasitesini artırmaları ve üniversite-sanayi iş birliğinin tesisi gibi konulara daha yoğun bir şekilde odaklanacaktır. Bakanlık olarak mevcut uygulamalarımız arasında teknoloji odaklı girişimciliği artırmak, yeni ürün geliştirme süreçlerini desteklemek, bilgiyi ürüne dönüştürmek için yürüttüğümüz önemli programlar var. Önümüzdeki dönemde mevcut destekleri geliştireceğimiz gibi, yeni destek programlarını da uygulamaya koyacağız. Küresel rekabet şartları, üreticilerimizin sürekli kendilerini yenilemelerini gerektiriyor ve bunun yolu da ARGE, markalaşma, tasarım ve inovasyondan geçiyor. Önümüzdeki dönemde rekabet gücü politikalarının merkezinde yenilikçilik ve teknolojik altyapının iyileştirilmesi yer alacaktır. Bu çerçevede özel sektörün ARGE faaliyetlerine katılımı, ARGE Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkındaki Kanun'un uygulanması, Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) faaliyetlerinin geliştirilmesi ve genişletilmesi, bilgi ve iletişim teknolojilerinin etkin kullanımı, fikri ve sınai mülkiyet haklarının korunması amaçlanmaktadır.

"Türkiye sanayisi için uygulanacak stratejinin uzun dönemli vizyonu 'Orta ve yüksek teknoloji ürünlerde, Avrasya'nın üretim üssü olmak' olarak belirlenmiştir... Bu vizyona ve genel amaca yönelik olarak ise; orta ve yüksek teknoloji sektörlerin üretim ve ihracat içindeki payının artırılması, düşük teknoloji sektörlerde katma değeri yüksek ürünlere geçişin sağlanması, becerilerini sürekli geliştirebilen şirketlerin ekonomideki ağırlığının artırılması şeklinde, üç temel stratejik hedef tespit edilmiştir."

Dünya ekonomileri artık ARGE ve inovasyona verdikleri katkı ile ölçülüyor. İleri teknoloji üretim ve ekonomi için ARGE ve inovasyonun önemi büyük. Bu konuda bakanlık olarak özellikle ARGE yatırımlarını teşvik etmek ve sanayimizi gelişen ülkeler seviyesine yükseltmek için neler yapılacaktır?

Firmalar arası rekabete dayalı günümüz dünyasında, gelişmiş ülkelerde üretim ve ihracat içinde ileri teknoloji ürünlerin oranı yüzde 20'ler seviyesinde iken, bu oran ülkemizde düşük seviyelerdedir. Ülkemiz açısından bu alandaki son dokuz yıllık gelişmelere baktığımızda ise, düşük teknoloji sektörlerden orta teknoloji sektörlerine doğru güçlü bir geçiş ve başarı sağlandığı görülmektedir. Hükümet olarak belirlediğimiz 2023 vizyonumuzdaki hedeflere uygun olarak mevcut üretim yapımızı, çok hızlı ve etkili bir biçimde yüksek katma değerli yapıya dönüştürecek tedbirleri ve programları uygulamak hem de bu yüzyılın yeni üretim anlayışına uygun girişimciler üretmeye yönelik tedbirleri hayata geçirmek zorundayız. Bakanlık olarak yürüttüğümüz Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, Sanayi Tezleri Programı ve ARGE Merkezleri, Rekabet Öncesi İş Birliği Projeleri ve Teknogirişim Sermayesi Desteği ile ilgili çalışmalar ile yine bu çerçevede TÜBİTAK ve KOSGEB'in yürütmüş olduğu çalışmalar ülkemizde, teknolojik ürün üretiminin en önemli faktörü olan üniversite-sanayi iş birliğini geliştirmeye yönelik programlardır. Bu programlar ile üniversitelerdeki bilimsel bilginin sanayideki üretime dönüştürülmesi hedeflenmiştir. Bakanlığımız 2012 yılında, ARGE



projeleri sonucunda ortaya çıkan teknolojik prototipin veya teknolojik ürünün hem yatırım, hem de tanıtım faaliyetlerini desteklediği gibi, sanayimizin ürettiği teknolojik ürünün uluslararası markaya dönüştürmesini de sağlayacaktır.

Türkiye'nin 2023 vizyonu olan 500 milyar dolarlık ihracat rakamlarına ulaşabilmesi için katma değeri yüksek ürünlere ve teknolojilere ağırlık vermesi önem kazanıyor. İleri teknoloji ve katma değeri yüksek sanayi dallarının Bakanlık tarafından yatırım açısından desteklendiğini görüyoruz. Gelecekte yabancı yatırımcıların, hangi üretim alanlarında ülkemize gelme potansiyeli olduğunu düşünüyorsunuz?

Türkiye bugün geldiği noktada, sadece daha çok üretmeye değil, daha nitelikli bir üretim yapısına geçmeye de odaklanmıştır. Eğer biz sanayi üretimimizde yüksek teknoloji ve yüksek katma değerli bir üretim yapısına geçmek istiyorsak, bilim ve teknoloji gibi kilit bir alana azami önem vermek durumundayız. Sektörlerin teknoloji düzeyini yükseltmek, hem ülkemizin ithalatını azaltacak, hem de ülke ihracatının artmasına katkı sağlayacaktır.

Bugün ülke olarak dünyaya beyaz eşya, makine veya demir-çelik ürünleri ihraç ettiğimiz gibi, bi-

lişim, otomasyon sistemleri ve elektronik ürünler de ihraç etmeliyiz. Bunlar da ancak bu alanda yapılacak yeni yatırımlarla gerçekleşecektir. Sanayi Strateji Belgesi'nde de yer aldığı gibi, ileri teknoloji ürünlerin üretim ve ihracatındaki payını artırmamız gerekiyor. Bu durum bizim stratejik bir hedefimiz. Bununla birlikte ekonomi yönetiminde üzerinde odaklandığımız bir konu da cari açık konusudur. Cari açığı azaltmaya yönelik, sanayideki üretim yapımızda yeni planlamalar yapıyoruz ve hazırlık çalışmaları devam eden teşvik mevzuatında da zaten bu hususlar dikkate alınıyor. Bu çerçeveden hareketle önümüzdeki süreçte, yabancı yatırımların özellikle elektronik, bilişim, nanoteknoloji, biyoteknoloji, kimya, otomotiv endüstrileri gibi alanlara yöneleceğini bekliyoruz.

“İHRACATIMIZ 130 MİLYAR DOLARI AŞACAKTIR”

İhracat rakamlarına baktığımızda yıllık ihracatımızın son ağustos ayı verileri doğrultusunda 125 milyar dolar civarında olduğunu görüyoruz. Gerek kapasite kullanımı gerekse de sanayi üretim endeksi verileri ışığında yıl sonu beklentilerile ilgili öngörüleriniz nedir?

Yıl sonu beklentilerimizi ihracat açısından değerlendirdiğimizde, 2011 yılı sonu itibarıyla ihracatımızın 130 milyar doları aşacağını ve hatta ihracatımızın en yüksek değerine ulaştığı 2008 yılındaki 132 milyar dolar sınırını da geçeceğini düşünüyorum. Kapasite Kullanım Oranı (KKO) değerlerine gelince, en son açıklanan 2011 Eylül ayı değerinin 76,2 seviyesinde olduğunu görüyoruz. Bu değer kademeli bir şekilde KKO'nun yükseldiğini göstermektedir. Benzer şekilde sanayi üretimi açısından önemli bir gösterge olan Sanayi Üretim Endeksi'nin de Ağustos 2011'de 119,3 değerinde olduğunu görüyoruz. Bu değer 2005 yılından bu yana en yüksek ağustos ayı değeri olması da ayrıca sevindirici bir durumdur. Tüm bu verileri bir arada değerlendirdiğimizde, 2011 yılında gayrisafi yurt içi hasılanın (GSYH), dolayısıyla ekonomimizin yüzde 7'lerin üzerinde bir büyüme göstereceğini bekliyoruz. Burada sevindirici olan bir durum

“İnşaat ekonomimizin lokomotif sektörlerindedir...”

“Ekonomimizin lokomotif sektörlerinden biri olan inşaat sektöründe 2011 yılının ilk 9 ayında 67,5 milyar TL değerinde bir iş hacmi oluşmuştur. 2010 yılında yüzde 16 büyüyen sektör, 2011 yılında yüzde 8-10 büyüme hedeflemektedir. Dünyadaki gelişmiş ülkelerde konut piyasası daralmaya devam ederken, Türkiye'de sektör güçlü bir performansla büyümektedir. Türkiye'nin 2023 hedefleri çerçevesinde, ülkemizin ihtiyacı olan sanayi ürünlerini yerli üretimle karşılamak ve ülkemizin dışa bağımlılığını azaltmak bakanlığımızın öncelikli hedeflerinden birisidir. Ülkemiz ekonomisi açısından son derece önemli olan bu hedefin korunması ve geliştirilmesi için Bakanlığımız büyük bir çaba sarf etmektedir. Bu çerçevede; kamuya “yerli ürün” bilincinin aşılması amacıyla, bakanlığımız koordinasyonunda sektörün temsilcileriyle iş birliği içinde “Türk İmalat Sanayi ve Kamu Alıcıları Buluşması” adı altında toplantılar gerçekleştirilmektedir.”

Marshall'ın Süper Kahramanı



YENİ

Marshall

Renklendir Hayatı



Gümüş İyonlu Rakipsiz Hijyen Teknolojisi

İçerisindeki Gümüş İyonları ile sağlanan özel antimikrobiyal yapı sayesinde mikroplara karşı daha dayanıklı. Balderi ürolmeyen, küf ve mantarlara karşı 10.000 kat daha fazla dirençli hijyen teknolojisi ile siz de tanışın!



da büyümeye en fazla ağırlık veren unsurun özel sektör yatırım harcamaları olmasıdır.

Bakanlık görevine geldiğinizden bugüne, “yerli üretim”, “katma değeri yüksek ürün üretimi ve ihracatı” söylemleriniz ile dikkat çekiyorsunuz. Türkiye uzun yıllar ithal ikameci ekonomi modeline biraz da küçümseyerek baktı. Ancak hükümetin yeni dönemde bu model üzerine yoğunlaşacağı anlaşılıyor. Türkiye bu süreçte neleri yitirdi?

Türkiye imalat sanayi, 2001 sonrası yeni ekonomik iklime bağlı olarak hızlı bir gelişme süreci içine girmiştir. Sağlanmış olan istikrar ortamı, AB'yle gümrük birliğinin etkisiyle de birleşince, üretim ve dış ticaret yapısında da önemli bir dö-

nüşüm yaşanmaya başlamıştır. Uzun dönemli bir perspektiften bakıldığında, Türkiye'nin küresel ekonomiyle bağına kuran öncü sektörün imalat sanayi olduğu görülmektedir. Türkiye'nin toplam ihracatı içinde imalat sanayi ürünlerinin payı, 1980'deki yüzde 37 düzeyinden, 2011 yılının ocak-ağustos döneminde yüzde 95'lere ulaşmıştır. Türkiye sanayisi için uygulanacak stratejinin uzun dönemli vizyonu “orta ve yüksek teknoloji ürünlerde, Avrasya'nın üretim üssü olmak” olarak belirlenmiştir. 2011-2014 yıllarını kapsayan Türkiye Sanayi Stratejisi'nin genel amacı, “Türk sanayisinin rekabet edebilirliğinin ve verimliliğinin yükseltilerek, dünya ihracatından daha fazla pay alan, ağırlıklı olarak yüksek katma değerli ve ileri teknoloji ürünlerin üretildiği, nitelikli iş gücüne sahip ve aynı zamanda çevreye ve topluma duyarlı bir sanayi yapısına dönüşümü hızlandırmaktır.” Bu vizyona ve genel amaca yönelik olarak ise; orta ve yüksek teknoloji sektörlerin üretim ve ihracat içindeki payının artırılması, düşük teknoloji sektörlerde katma değeri yüksek ürünlere geçişin sağlanması, becerilerini sürekli geliştirebilen şirketlerin ekonomideki ağırlığının artırılması şeklinde, üç temel stratejik hedef tespit edilmiştir. Yüksek katma değerli üretim, sanayimiz için yol haritası niteliği taşıyan sanayi stratejimizin de temel unsuru olup, belge içerisinde bu amacın gerçekleştirilmesine yönelik 72 eylem yer almaktadır.

“Türk inşaat firmaları dünyaya kendini kabul ettirdi”

“Türk müteahhlik firmaları, toplam tutarı 170 milyar dolara yakın bir iş hacmiyle 83 ülkede faaliyet yürütmekte ve Türkiye, her yıl hazırlanan dünyanın en büyük 225 uluslararası müteahhlik firmaları listesinde 33 firmayla Çin'den sonra ikinci sırada yer almaktadır. Türkiye'nin dünyadaki stratejik konumu, inşaat sektöründe de etkisini göstermektedir. Hem Türkiye'de hem de komşu ülkelerde inşaat yatırımlarındaki artış, önemli iş fırsatları oluşturmaktadır. Kriz nedeniyle yurt dışına daha çok açılan Türk inşaat firmaları bütün dünyada kendini kabul ettirmiştir. Sektörde teknoloji, kalite ve tecrübe çok üst düzeydedir. Türk inşaat sektörü şu anda yurt dışında yıllık 20 milyar dolara yakın taahhüt gerçekleştiren konuma ulaşmıştır. Türk müteahhitlerinin yurt dışında üstlendiği bu taahhütler ülkemiz ekonomisine artı yönde yansıyor. Çünkü ham maddelerin, mamullerin büyük bir bölümü Türkiye'den ihraç ediliyor. Bu konuda komşu ülkelerle vizelerin kaldırılması çok olumlu bir adımdır. Bu durum sonucunda inşaat sektörü özellikle komşu ülkelerde çok daha etkili olacak, Türkiye'nin hem ihracatına hem de istihdamına pozitif etki yapacaktır.”

Türkiye ekonomisinin kırılğan noktası olarak cari açık ve bunun nasıl finanse edileceği konusulu- yor. Öncelikle cari açıkla mücadele etmek için Bakanlık olarak nasıl bir eylem planı geliştirildi?

Bugünkü cari açık rakamlarına baktığımızda, cari açığın ağırlıklı olarak dış ticaret açığından kaynaklandığını, dış ticaret açığına da ara mali ve yatırım mali ithalatındaki yüksek değerlerin neden olduğunu görüyoruz. Değirmek istediğim bir konu da cari açığın rakamsal değeri kadar niteliği konusudur. Cari açığın niteliği hususunda da sa-

nayideki dönüşümün gerçekleşmesi gerektiğine inanıyorum. Cari açık için kalıcı çözüm, orta ve uzun vadede ileri teknoloji ve yüksek katma değerli ürünlerin üretim içindeki paylarını, gelişmiş ülkelerde olduğu gibi yüzde 20'ler seviyesine çıkartmak ve bu alanlarda daha fazla üretim yapmaktır. Makine sektöründe ithal ettiğimiz ürünlerin büyük bir bölümünü ülkemizde üretebiliyoruz. Biz kendi ürettiğimize kendimiz sahip çıkmazsak, hükümetin alacağı tedbirler bir yere kadar etkili olur. Bakanlık olarak, bir önceki dönemde, kamu alıcılarıyla yerli üreticileri buluşturan önemli toplantılar yaptık. Kamu İhale Kanunu'nda ülkemizde üretilen ürünlerin tercih edilmesine yönelik değişiklikler yaptık. Elbette uluslararası ticaret kurallarına uygun olacak şekilde yeni tedbirler de gündeme gelecektir. Yeni dönemde Bakanlığımız, eski yapısına nazaran daha uzmanlaşmış bir bakanlık vizyonu ile ülkemiz için cari açığın esas nedeni olan sanayideki üretim yapımızda gerekli yapısal dönüşümlerin yapılması için çalışmalarına başlamıştır.

“İNŞAAT SEKTÖRÜNDE YERLİ KULLANIM ORANI YÜZDE 90-95'TİR”

İhracat rakamları tek başına bir veri olmuyor ekonominin gidişatı hakkında... İthalat rakamlarıyla birlikte değerlendirildiğinde aradaki makasın kapatılması için özellikle ara malı üretimine yerli üretime ağırlık verilmesi zaruri görünüyor. Bakanlık olarak ara malı üretimini teşvik edecek çalışmalarınız nelerdir?

Son yıllarda dış ticaret yapımızda yaşanan önemli bir değişiklik de imalat sanayinin (petrol ve doğal gaz dışı) ara malı ithalatında yaşanan artıştır. Bu artışın sebepleri arasında, yatırımlarda ve ihracattaki artışa paralel olarak, uluslararası piyasalarda emtia fiyatlarının yükselişi, ihracatın sektörel kompozisyonunun değişmesi ve kurdaki değişimler gösterilebilir. Son 10 yıldır ara malı ithalatının yaklaşık yarısını "işlem görmüş ham madde" oluşturmaktadır. Türkiye'nin en fazla ithal ettiği işlenmiş ham maddeler arasında, altın ve bakır katotlar gibi "ana metal sanayi ürünleri", sıcak mamul demir, çelik rulo gibi "demir çelik ürünleri" ve PVC gibi "sentetik kauçuk ve plastik ham maddeler" başta gelmektedir. Ülkemizin bir üretim üssü olma hedefi yolunda ara malı ihtiyacımızın artarak devam edeceği kaçınılmaz bir gerçektir. Üretim ve ihracat artışımıza paralel olarak ara malı ihtiyacımız da artacaktır. Burada önemli olan ara malı ithalatının azaltılmasını sağlamak ve ara malı ihtiyacımızı yurt içinden temin edilebilir hale getirmektir. Bu doğrultuda Ekonomi Bakanlığımız koordinasyonunda çalışmaları yürütülen Girdi Tedarik Stratejisi'nin üç ana hedefi tedarikte güvenlik, maliyette etkinlik ve ihracatta rekabet olarak belirlenmiştir. Bu strateji ile kısa dönemde ihracata dönük üretimde daha etkin ve düşük maliyetli girdi tedariki açısından izlenecek yol haritası oluşturulacak ve orta-uzun dö-



nemde ise ihracatın ara malı ithalatına olan bağımlılığını azaltacaktır. Ayrıca, bu strateji kapsamında yurt içinde ara malını daha fazla üretecek, kaynak verimliliğini ve daha fazla katma değerini yurt içinde kalmasını sağlayacak nitelikte politikalar da geliştirilecektir.

“Dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasına girmek istiyoruz”

“Hükümet olarak 2023 yılı için ortaya koyduğumuz hedefleri daha önce kamuoyuyla paylaşmıştık. Dünyanın ilk 10 büyük ekonomisi arasına girmek, ihracatımızı 500 milyar dolara yükseltmek, kişi başına düşen milli geliri 25 bin doların üzerine çıkarmak, orta ve yüksek teknoloji ürünlerde Avrasya'nın üretim üssü olmak ve üretim ve ihracatımız içindeki yüksek teknoloji ürünlerin payını yüzde 20'lere çıkarmak, ortaya koyduğumuz hedeflerden bazılarıdır. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı olarak gelecek dönemde ARGE ve yenilikçiliğe odaklı, üniversite-sanayi iş birliğini önemseyen çalışmalara daha fazla ağırlık verilecek, özel sektörün ileri teknoloji ve yüksek katma değerli ürünler üretmesi için hazırlanmış ya da hazırlık çalışmaları devam eden sektörel strateji belgelerinin uygulanmasına ve izlenmesine devam edilecektir.”

“Yüksek teknolojlili ürünlerde başarı sağlamalıyız”

“2002 yılında düşük teknolojlili ürünlerin ihracatımızdaki payı yüzde 46,8 iken, 2010 yılı için bu oran 32,6’ya geriledi. Aynı dönemler için orta teknolojlili ürünlerin payı yüzde 47,1’den yüzde 64’e yükseldi. Ancak ileri teknolojlili ürünlerin ihracat içindeki payı ise halen düşük seviyelerdedir. Bu değerler, 2002’den 2010’a kadar sanayide düşük teknolojiden orta teknolojiye geçişte önemli bir başarı yakaladığımızı göstermekte, ancak bu başarıyı ileri ya da yüksek teknolojlili ürünlerde de sağlamız gerektiğini anlatmaktadır. Ayrıca bu değerler, ülkemizde bu konularda bir uzmanlaşmaya ihtiyacımız olduğuna da işaret etmektedir.”



Yılın ilk 8 ayında inşaat malzemeleri sanayisi 10 milyar dolarlık ihracata karşılık 4 milyar dolarlık ithalat gerçekleştirdi. Buradan bakıldığında sektör cari açığın kapatılmasında öne çıkıyor. İnşaat sektörü ve inşaat malzemeleri sanayisinin cari açığa gösterdiği performansın daha üst boyutlara çekilebilmesi için neler yapılması gerekiyor?

Bakanlığımızca, Türkiye’de üretilen ürünlerin özendirilmesine ve kamuda yerli ürün kullanılmasına yönelik olarak konunun idarelerce daha üst düzeyde benimsenmesi amacıyla yürütülen “Kamu Alımlarında Türkiye’de Üretilen Ürünlerin Özendirilmesi” çalışması çerçevesinde, “Yerli Ürün Kullanılması” adı altında 2011/13 sayılı Başbakanlık Genelgesi yayımlanmıştır. Cari açığın çözümüne yönelik tüm sektörlerde olduğu gibi inşaat sektöründe de yerli üretime ve ihracata dayalı üretime büyük önem vermekteyiz. Bu kapsamda sektörden gelen “İnşaatımda ithal çivi bile kullanmam” mesajını çok önemsiyoruz. Bilindiği gibi, inşaat sektöründe yerli kullanım oranı yüzde 90-

95’ler seviyesinde olan inşaat sektörünün ilgili tüm kesimlerce desteklenmesi gerekmektedir. Yıllık 600 bin civarında konut ihtiyacı olan ülkemizde yerli üretimin artması ülkemizdeki cari açığın azaltılmasının yanı sıra, olası bir krizi önleme, istihdamı artırma ve ekonomik büyümeye katkı sağlama yönüyle de önem kazanmakta ve 30 alt sektör ile 135 ürün grubuna ivme kazandırmaktadır. İnşaat malzemeleri sektörünün yurt içinde ve yurt dışında yatırımlara hız vermesi, sürdürülebilir büyüme açısından çok önemlidir.

Türkiye’nin yakın bölgesinde devam eden ekonomik ve siyasal belirsizlikler, özellikle bölgede inşaat sektörü açısından güçlü etkimizi kısa-orta ve uzun vadede nasıl etkileyecek? Yeniden özellikle Libya başta olmak üzere belirsizliklerden önceki duruma gelmek için Türk iş dünyası ve hükümet nezdinde neler yapılması gerekiyor?

İnşaat firmalarımızın diğer ülkelerin firmalarıyla artan rekabeti, iş potansiyelini ve ciroları kesinlikle yükseltecektir. Özellikle Orta Doğu ülkelerinde, Kuzey Afrika ülkelerinde ve Rusya’da Türk inşaat firmaları tercih edilen firmalar konumuna erişmiştir. İnşaat sektörü daha dinamik ve girişken bir pazarlama stratejisi ortaya koyarak, komşu ülkelerdeki inşaat hacmini artıracaktır. 2023 yılında 2 trilyon TL düzeyinde bir ekonomik büyüklüğe ulaşmayı hedefleyen Türk ekonomisinde, inşaat sektörünün bu hedefe önemli katkı sağlaması, GSYH büyümesindeki katkısını yüzde 5,5’den yüzde 7’ye yükseltmesini gerektirmektedir. Bunun anlamı, Türkiye’de özel sektör ve kamu sektörü tarafından gerçekleştirilen toplam sabit yatırımların her yıl reel olarak en az yüzde 15 artması gerekirken, inşaat sektörü yatırımlarının da en az yüzde 20’lik bir artış yakalaması gereğidir. Ülkemiz, 2023 yılında toplam ihracatının yüzde 20 ile 25 oranında bir bölümünü yüksek kalitede ve nitelikli inşaat malzemesi ihracatı ile gerçekleştirmeyi başarırca; 100 milyar dolarlık inşaat malzemesi ihracat hedefini rahatlıkla yakalayabilir. ■

“Hedeflerimizden ikisi cari açığın azaltılmasına yönelik”

“Sanayi Strateji Belgesi’nde yer alan üç temel stratejik hedeften ikisi cari açığın azaltılmasına yöneliktir. ‘Orta ve yüksek teknolojlili sektörlerin üretim ve ihracat içindeki payının artırılması’ ve ‘Düşük teknolojlili sektörlerde katma değeri yüksek ürünlere geçişin sağlanması’ hedefleri doğrultusunda, sanayideki üretim yapımızda köklü değişiklikler yapmak için çalışmalara başladık. Bugün gerek dünya ihracatında, gerekse dünya üretiminde önemli oranda bir paya sahibiz. Ancak dünyadaki rakiplerimizle rekabet edebilmek için bize rekabet avantajı kazandıracak belirli alanlarda üstünlük sağlamamız gerekiyor. Kalıcı rekabet üstünlüğü sağlamak için sanayideki üretim yapımızın gelişmiş ülkelerde olduğu gibi ileri ve yüksek teknolojlili ürünlerin üretimine doğru kayması gerekmektedir. Biz ancak ürettiğimiz ürünlere yeni teknolojik özellikler, yeni teknolojik tasarımlar kazandırarak ve buna bağlı olarak da küresel çapta markalar oluşturarak kalıcı rekabet üstünlüğü sağlayabiliriz.”



GOLD & PARASOL

Gerçek bir
yeşil bina

Parasol™

Fansız, filtresiz, drenajsız.
Düşük enerji sarfiyatlı, sessiz,
esintisiz. Isıtma, soğutma ve
havalandırma için mükem-
mel çözüm. Üstelik
Eurovent güvencesi ile.

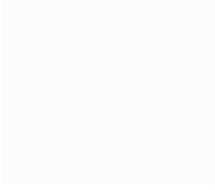


GOLD™RX

Yüksek ısı geri kazanımlı higroskopik
rotor, düşük basınç kayıplı plug fan ve
gelişmiş dahili otomasyon sahibi klima
santrali. Tüm kriterler "0 tolerans"
Eurovent sertifikalı.



Zirve ilk kez
sıfır karbon
etkinlik olarak
düzenleniyor



III. Uluslararası İnşaat Kalite Zirvesi İnşaat sanayisinin kalbi bu ZİRVE'de atacak!

İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği (İMSAD) tarafından bu yıl üçüncüsü düzenlenecek olan Uluslararası İnşaat Kalite Zirvesi, 23 Kasım 2011 tarihinde Four Seasons Hotel İstanbul Bosphorus'da gerçekleştiriliyor. Zirveye yerli ve yabancı otuzdan fazla konuşmacı katılıyor. İnşaat sanayisinin tek ve en büyük buluşmasında çok önemli gündem maddeleri ele alınıyor. İnşaat sanayisinin gelecek perspektifinde ortak vizyon oluşturmak amacıyla düzenlenen III. Uluslararası İnşaat Kalite Zirvesi'nin bu yılki teması "Küresel Rekabet ve Sürdürülebilirlik" olarak belirlendi. Zirve kapsamında "2023'e Doğru Gelecek Vizyonu", "Türk İnşaat Sektörünün Küresel Rekabet Gücü", "Sürdürülebilirlik" ve "Binalarda Enerji Verimliliği ve Finansmanı" oturumları düzenlenerek geleceğin yaklaşımları masaya yatırılıyor.

Avrupa Birliği Bakanı ve Başmüzakereci Ege-men Bağış, Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, Çevre ve Şehircilik Bakanı Erdoğan Bayraktar, Enerji

ve Tabii Kaynakları Bakanı Taner Yıldız'ın davetli olduğu zirvede; Avrupa Komisyonu İnşaat Bölüm Başkanı V. Leoz Arguelles, yeni şehircilik anlayışına yönelik önemli ve güncel değerlendirmelerini katılımcılarla paylaşacak. Ayrıca Avrupa Komisyonu Enerji Enstitüsü Başkanı Paolo Bertoldi de enerji verimliliği politikaları ve enerjinin verimli kullanılması için yenilikçi politika araçlarının geliştirilmesine yönelik deneyimlerini aktaracak. TÜSİAD Uluslararası Koordinatörü ve Paris Institut de Bosphore Başkanı Dr. Bahadır Kaleağası da zirvede Türkiye'nin AB yol haritasını anlatacak. Zirvenin özel konuğu ise Belçika Trend ve Gelecek Araştırma Ajansı Kurucusu, Öngörü ve Trend Uzmanı Hermann Könings olacak.

EUBuild Enerji Verimliliği Finansmanı Projesi'nin uluslararası toplantısı da aynı zamanda zirve kapsamında gerçekleştirilecek. Bu toplantı için yurt dışından yüze yakın isim İstanbul'da gelecek. Avrupa, Balkanlar ve Türkiye'den uzmanlar zirveden bir gün önce 22 Kasım 2011 tarihinde The Marmara Otel'de düzenlenecek "Binalarda Enerji Verimliliğinin Finansmanında Sürdürülebilirlik Çalıştayı"nda Türkiye'de bir enerji ajansı kurulması yönünde ilk adımları da atacak. Yine uzmanlar ve sektörün önde gelen isimleri, bu çalıştayda Türkiye, Balkanlar ve Avrupa'da Verimli Bina Deklarasyonu'nu kamuoyuna açıklayacak.

Zirvenin inşaat sanayisinin her yıl tek ve en büyük buluşması olduğunun altını çizen İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Bilmaç; "İMSAD'ın

İnşaat sanayisinin kalbinin attığı zirvede İMSAD'ın yürüttüğü EUBuild Enerji Verimliliği Finansmanı Projesi'nin uluslararası toplantısı da yapılacak. Bu toplantıya yurtdışından yüze yakın konuk gelecek. Zirve geçen sene ele alınan küresel rekabetin şifrelerinin derinlemesine tartışılmasına olanak verecek.



tüm stratejilerinin temelini oluşturacak olan sürdürülebilirlik çalışmalarımızın ilk somut adımını Zirve ile atıyoruz. Bu yıl etkinliğimizi karbon salımını ölçümlyerek, sıfır karbon olarak gerçekleştireceğiz. Bütün faaliyetimizin sürdürülebilir olmasını hedefliyoruz ve bundan sonra da faaliyetlerimizi kademeli olarak sıfır-karbon olarak planlayacağız. Sektör ve sanayiciler olarak kaliteli ve rekabet gücü yüksek ürünleri üretmeyi sürdürerek, küresel arenada sektörümüzü daha fazla ülkede temsil etmeyi hedefliyoruz. Bu hedeflerimiz doğrultusunda sektörümüzün sürdürülebilir gelişimini sağlamak amacıyla düzenlediğimiz ve geleneksel hale getirdiğimiz Uluslararası İnşaat Kalite Zirvesi, artık bir marka haline gelmiştir. Zirvede önceki yıllarda olduğu gibi, tüm sektör oyuncularını bir araya gelerek geleceğin yaklaşımlarını ortaya koyacağız. Ayrıca sektör temsilcileriyle ortak bir platform oluşturarak 2012 yılı için yeni gündemler oluşturacak, yeni projelere yoğunlaşacağız” dedi.

ZİRVE SEKTÖRÜN GÜCÜ

İnşaat Kalite Zirvesi, sektörün gücünü ve etkinliğini göstermesi, inşaat sanayisinin yol haritasını belirlemesi ve gelecek hedeflerine dönük stratejilerin tartışılması için önemli bir zemin yaratıyor. Sektörün gücünü yansıtan rakamlar, Türk ekonomisinin lokomotifi inşaat sanayisinin etkinliğini de gösteriyor. 2010 yılında inşaat sektörü yüzde 17,1 büyüme oranı ile en hızlı büyüyen sektör olurken, sektörün ekonomik büyümeye yüzde 5,6 düzeyinde katkısı artarak devam ediyor. Son beş yılda Türk inşaat malzemesi sanayisinde yıllık ortalama ihracat artış hızı yüzde 15 olurken, Türkiye, inşaat malzemeleri ihracatı yapan ülkeler arasında yedinci sıraya yerleşti. Üretimde ise yüzde 11,5 büyümeye oranıyla Türkiye, inşaat malzemeleri sanayisi ile dünyada ilk beş ülke arasına girdi. Gayri Safi

Yurt İçi Hâsıla'nın (GSYH) yüzde 6'dan fazlasını oluşturan ve 1,3 milyon kişiye iş yaratan inşaat sektörü, Türkiye ekonomisinin kalkınmasında çok önemli bir rol oynuyor. Diğer sektörler üzerindeki doğrudan ve dolaylı etkileri de dikkate alındığında, inşaat sektörünün Türk ekonomisindeki payı yüzde 30'lara ulaşıyor.

Türkiye, "En Büyük 225" arasına giren 23 firma ile Çin ve ABD'den sonra üçüncü sırada yer aldı. 81 ülkede 5 bini aşkın proje gerçekleştiren Türk inşaat sektörü 170 milyar dolarlık bir toplam iş hacmi yarattı. Bu başarının kalıcı olması için, yaratılan sü-

Avrupa Birliği Bakanı ve Başmüzakereci Egemen Bağış: "İMSAD'ın yürüttüğü projeler büyük önem taşıyor"

"Avrupa Birliği'nin Türkiye'ye aktardığı fonların değerlendirilmesi açısından İMSAD'ın ve ülkemizdeki birçok kurumun yürüttüğü projeler oldukça büyük önem taşıyor. Aslına bakılırsa Türkiye'nin Avrupa'da üye olmadığı tek kurum Avrupa Birliği'dir. Bunun dışında Türkiye; UEFA'dan, Avrupa Kalkınma Bankası'na, Avrupa'nın tüm altyapı çalışmalarını yürüten projelere kadar hepsinde tam üyedir. Ayrıca İMSAD gibi kurumlarımız kendi sektörlerinde Avrupa'daki üst örgütlerin ve yapılanmaların üyesidir. Örneğin İMSAD'ın Avrupa İnşaat Malzemesi Üreticileri Konseyi Yönetim Kurulu Üyesi olması inşaat endüstrisi için çok büyük önem taşıyor. Biz kendi sınırlarımızın farkına vardığımızdan sonra Avrupalılar da, Türkiye'nin gücünün farkına varacaktır ve varmaktadır. Bu pencereden baktığımızda Türkiye-AB entegrasyonunda artık geri dönülmez bir noktaya geldik. Türkiye, AB için yeni pazarlara ulaşmak için bir köprüdür. Yürüttüğümüz ortak çalışmalara bakıldığında Türkiye kadar AB de çok kazanımlar elde etti. Günümüzde Avrupa'nın sorunlarını düşündüğümüzde enerji krizi ilk sırada gelmektedir. Avrupa'nın ihtiyaç duyduğu enerji kaynaklarının yüzde 70'i Türkiye'nin ya güneyinde, ya kuzeyinde, ya da doğusundadır. Türkiye sadece enerji için değil yeni pazarlara ulaşmak ve Avrupa'nın küresel anlamda rekabeti için de bir köprüdür. Türkiye'nin de bu rekabette rol oynayan güçlü endüstrileri ve firmaları vardır."





recin devamlılığının sağlanması yani sürdürülebilir olması önem taşıyor. Küresel rekabet gücü sıralamasında 58 ülke arasında 46.sırada yer alan Türkiye'nin, hem küresel rekabette öne geçmesi hem de dünyanın ilk 10 ekonomisi arasına girmesi için Türk inşaat malzemeleri sanayisi büyük önem taşıyor. 2010 yılında gerçekleştirilen II. İnşaat Kalite Zirvesi'nde küresel rekabetin şifreleri olan "kalite, inovasyon, sürdürülebilirlik ve yeni pazarlara açılma" konuları masaya yatırılmıştı.

TEMALAR DERİNLEŞTİRİLİYOR

İlk zirvede hedeflerini 2023 vizyonuna göre konumlandıran İMSAD üyeleri "Cumhuriyetin 100. yılı olan 2023'te Türkiye'ye 100 milyar dolar yurt dışı müteahhlik geliri, 100 milyar dolar iç pazar büyüklüğü, 100 milyar dolar inşaat malzemeleri ihracatı olmak üzere üç tane 100 hediye edeceğiz" demişlerdi. Aynı hedefi koruyan ve her yıl bu hedefe ulaşmak için çalışmalar sürdüren İMSAD, geçen sene ele aldığı konuları bu yıl bir adım daha ileriye götürmeyi amaçlıyor.

II. İnşaat Kalite Zirvesi'ne katılan konuşmacılar çok önemli noktalara değinmişlerdi. Bu yılki temanın bir fikri takip olması, küresel rekabet ve sürdürülebilirlik konularının daha detaylı tartışılmasına imkân vermesi önemli. Geçen sene düzenlenen zirvede İMSAD Eski Başkanı Orhan Turan şunları söylemişti: "Hedeflerimize ulaşmak ve hatta aşabilmek için sektör olarak geleceği iyi okumalıyız. Sürdürülebilir bir gelecek için, rekabetçilik çıtamızı yükseltmemiz, inovasyon ve kaliteye önem vermemiz gerekiyor. Çevre, enerji verimliliği, ARGE ve inovasyon, sektörde nanoteknolojinin gelişimi vb. konuları sürdürülebilir gündem platformumuzda ele alıyoruz. Ancak bu şekilde yüksek katma değere ulaşabiliriz."

Türk inşaat malzemeleri sanayisinin, Türkiye'nin ihracatına, istihdamına ve cari açığına önemli ölçüde katkı sağladığını vurgulayan Türkiye Seramik Federasyonu (SERFED) Yönetim Kurulu Başkanı Zeynep Bodur Okyay, şunları ifade etmişti: "Küresel rekabet gücü sıralamasında Türkiye 58 ülke arasında 48. sırada yer almaktadır. Ülkemizin sıralamasını üstlere taşıyacak güce ve potansiyele sahibiz." İnşaat sektörü sanayisinin dünya pazarında yerini sağlamlaştırması için niteliksel sıçrama yapması gerektiğini kaydeden Bodur Okyay'a göre sektörün rekabet gücünün yükseltilmesi öncelikli hususlardan biri olmalı.

Türk inşaat sektörünün, bölge ülkelerdeki re-



**Avrupa Komisyonu
İnşaat Bölüm Başkanı
V. Leoz Arguelles:
"Ömür boyu
performans
ve maliyetler
dikkate
alınmalıdır"**

"Yeni direktifler sadece malzeme üreticilerinin değil, mimarların da enerji verimliliği ve sürdürülebilirlik konularında daha çok sorumluluk almaları için bir fırsattır. Yapılarda kullanılan malzemelerin ve yapıların yalnızca ilk aşamadaki enerji verimliliği değerlerinin değil, "ömür büyü performans ve maliyetlerinin" dikkate alınması gerekir. Yapı malzemeleri konusundaki sorumluluklar, standartlar, yaptırımlar sadece inşaat malzemesi üreticilerinin sorumluluğunda değildir. Bu sorumluluk yapı üretiminde rol alan tüm aktörlere; mimarlara, müşavirlere, yüklenicilere ve sanayicilere eşit dağıtılmalıdır. İşte bu noktada enerjiyi verimli kullanan, çevreye duyarlı sürdürülebilir yapılar üretilebilir."

TRC **Tentesol**[®] ve TRC **Tentesol T**[®] ile
Ticari Binalarda
Nitelikli Cam Çözümleri





Geçen sene olduğu gibi bu yılda zirvenin sunuculuğunu Sunay Akın yapacak

Zirvenin destekçi kuruluşları

TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği), TMB (Türkiye Mühendisler Birliği), GYODER (Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Derneği), İNTES (Türkiye İnşaat Sanayicileri İşveren Sendikası), TİM (Türkiye İhracatçıları Meclisi), SKD (İş Dünyası ve Sürdürülebilir Kalkınma Derneği), KALDER (Türkiye Kalite Derneği) ve TMMMB Türk Müşavir Mühendisler ve Mimarlar Birliği (TMMMB).

kabet gücü, deneyimi, coğrafi konumu ve kültürel yakınlıktan kaynaklanan avantajları bulunduğu işaret eden İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB) Koordinatör Başkanı Murat Ak-
yüz, inşaat malzemeleri sektörünün kapasitesi, ileri teknoloji ve yüksek standartlarda ürünleri kullanmasının güçlü yanları olduğunu belirtirken rekabette zayıf yanları ise şöyle açıklıyor: "Eğitilmiş iş gücü teminindeki zorluklar, girdi maliyetlerindeki yükseklik, bölgesel pazarlar dışındaki ülkelerde etkin olunamaması, alt sektörlerin çoğunda önemli ölçüde standart dışı ve düşük kaliteli ürün üretilmesi ile yapı denetimindeki yetersizlik maalesef piyasalarda oluşan haksız rekabetin en büyük nedeni."

Geçen sene gerçekleştirilen zirvenin sunuculuğunu yapan ve büyük beğeni toplayan Sunay Akın, bu yılki zirvenin de sunuculuğunu gerçekleştirecek. Yapıları kuran inşaatçılar, İstanbul'a kimliğini kazandıran tarihin ve yapıların hikâyesini sahnede "tek kişilik bir gösteri" sunan Sunay Akın'ın sözcükleriyle dinleyecek. ■

Zirve sponsorları

Zirvenin ana sponsoru Trakya Cam Sanayi A.Ş., finans sektörü sponsoru Şekerbank T.A.Ş. Özel sponsorlar; İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamülleri İhracatçıları Birliği (İMMİB), İstanbul Demir ve Demirdışı Metaller İhracatçıları Birliği, Çelik İhracatçıları Birliği ve İstanbul Maden İhracatçıları Birliği, Eczacıbaşı Yapı, BASF, Duravit, Koramic Yapı Kimyasalları, Yeşil GYO. Etkinliğin sıfır karbon sponsoru Escarus Sürdürülebilir Danışmanlık Firması.

NOT:
Fotoğraflar
2010 yılında
düzenlenen
2. Uluslararası
İnşaat Kalite
Zirvesi'ndendir.

KALE

Bundan Sonra Güvenlik U'dan Sorulacak

164 YGS Kale Yüksek Güvenlikli Silindir

Kale Yüksek Güvenlikli Silindir sayesinde, silindir üzerindeki her türlü kötü niyetli müdahalelerde kapının açılması kullanılan dirençli sistemle artık çok daha zor. Kale Yüksek Güvenlikli Silindir'in alt zemininde bulunan "U" şeklindeki Çelik Takviyeli Paslanmaz parça sayesinde kuvvetli darbelerle karşı üst düzey koruma sağlar. Ayrıca ilave olarak yerleştirilmiş 8 adet OBS (Otomatik Blokaaj Sistemi) pim sayesinde kapının herhangi bir araç gereçle açılması önlenmektedir. Kale Yüksek Güvenlikli Silindir ile her koşulda güvendesiniz.



KALE KİLİT

"Güvenin Adı"

TÜSİAD Uluslararası Koordinatörü ve
Paris Bosphorus Enstitüsü Başkanı Dr. Bahadır Kaleağası:

“Avrupa, Türkiye açısından eksen olmaya devam ediyor”

“Avrupa eksenini ekonomik ve siyasal çıkarlar, demokratik değerler temelinde Türkiye açısından esas eksen olmaya devam ediyor. Bu, Avrupa dışında eksen olmayacak anlamında değil. Tam tersine çok eksenli bir uluslararası ilişkiler ortamı içindeyiz. Sadece Avrupa eksenini olmak, en başta Türkiye'nin AB üyeliği sürecine zarar verir. Değişen dünya ve Avrupa'da değişim rüzgârları hiç dinmeyecek.”



Türkiye ve Avrupa Birliği (AB) ilişkileri konusunda akla ilk gelen isimlerden biri olan Bahadır Kaleağası, siyasal bilimler, uluslararası ilişkiler, AB ekonomisi ve hukuku konularında uzmanlığıyla tanınıyor. 1966 yılında İstanbul'da doğan Kaleağası, Brüksel, Harvard, Georgetown ve Kudüs üniversitelerinde gerek araştırmacı gerekse de ziyaretçi akademisyen olarak çalıştı. TÜSIAD Uluslararası Koordinatörü ve Avrupa Birliği Temsilcisi olan Kaleağası aynı zamanda Paris Bosphorus Enstitüsü'nün de başkanlığını yapıyor. Uzmanlık alanıyla ilgili konularda birçok yayına sahip Kaleağası ile Türkiye AB ilişkilerini ve uluslararası konuları masaya yatırdık.

Güncel bir olayla girelim söyleşiye. Geçen haftalarda İngiliz sigorta şirketlerinden biri, Türkiye'ye tatile gidecek İngiliz turistlerin sigorta primlerini artırdı. Yani Türkiye'yi Avrupalı ülkeler arasında değerlendirmede söyledi bir şekilde. Yıllardır bir tartışmadır sürüp gidiyor. "Türkiye Avrupa'da mı yoksa Türkiye Avrupalı mı" diye. Avrupa'dan bakınca Türkiye algısı şu günlerde nasıl görünüyor?

Türkiye her zaman en "Asyalı Avrupalı" ve en "Avrupalı Asyalı" olarak algılanıyor. Bu genel bir yaklaşım. Tabii ki, uluslararası ilişkilerin içinde çalışan insanlar Türkiye'nin NATO, Avrupa Konseyi, BUSINESS EUROPE, ETUC, CEPMC, Eurovision, European Women's Lobby, AEGEE, UEFA, Euratex gibi tüm Avrupalı resmi kurumlar ve sivil toplum kuruluşlarının üyesi olduğunu biliyorlar. Ayrıca Türkiye'nin AB ile müzakere halinde bir müstakbel üyesi olduğunu da biliyorlar. Fakat genel kamuoyu algısı karmaşık bir niteliğe sahip.

Kıbrıs Rum Kesimi ve İsrail'le yaşanan sorunlar, Türkiye'nin Avrupa'daki tezlerine nasıl etki yapar? Petrol ve doğal gaz arama konusunda Kıbrıs Rum Yönetimi'ne Türkiye'nin gösterdiği tepkiye, "Türkiye bu gidişle AB'ye giremez!" tehdidi savuran Rum tarafının tezlerinden hangisi önümüzdeki dönemde Türkiye'nin AB yolculuğunu etkileyecektir?

İsrail ile yaşanan sorunlar kısa vadede ülkeler ve toplumlar arası değil Ankara'nın İsrail hükümetinin çok somut olarak tanımlanmış bazı politikalarına odaklı olarak gelişirse bir sorun olmaz. Kıbrıs ise farklı bir sorun. AB üyesi ve veto hakkı var. Dünyaya bu kadar büyük ölçekte dönüşüm fırtınası hâkimken, Kıbrıs'ta kriz esintileri asimetrik bir durum yaratıyor. Bir tarafta Şanghay, Mumbai, São Paulo, İstanbul gibi hızla büyüyen ekonomilerin on, yirmi milyonluk megapolleri, diğer tarafta bir milyonluk Kıbrıs adası... Londra, Tokyo, New York, Dubai gibi merkezlerde dönen sermaye, gezegeni saran internet çağı, temiz enerji devrimi arayışları... Diğer tarafta Doğu Akdeniz'de dünyanın 118. ekonomisi. Uluslararası gündem G-20 etrafında, finans, çevre, terör, yoksulluk gibi farklı frekanslarda çok temel sorunlara odaklı. Kıbrıs dosyası ise başka işlerle meşgul.





Bu genel analizlerden sonra nasıl bir sonuca ulaşıyorsunuz?

Sonuç? Dünyanın halen en büyük ekonomik alanı olan AB'nin, en önemli komşusu, resmen müstakbel üyesi ve 21. yüzyılın yükselen gücü Türkiye ile ilişkileri tıkalı. Küresel gündem, Avrupa demokrasisi ülküsü, tarafların ortak çıkarları ve de sağduyu tam aksi yönde olsa da. Türkiye 2002 ve 2003'te, Birleşmiş Milletler Genel Sekreteri Kofi Annan'ın önerilerini değerlendiremedi. Bu sayede Güney Kıbrıs 2004'teki referandumda AB üyeliğini güvenceye almış olarak girdi. Türkler Annan Planı'na "evet", Rumlar "hayır" dedi. Ne var ki, böylece elde ettiğimiz siyasi hareket alanını bir iletişim artı değerine dönüştüremedik. Bu arada Güney Kıbrıs, AB ülkelerinin hakkı olan veto yetkisini istismar etti. Bir dizi müzakere başlığı askıya alındı. Bu durum Türkiye'de AB karşıtı akımları güçlendirdi. Bundan sonra çıkış yolu KKTC ile Kıbrıs Rum yönetimi arasındaki görüşmelerin olumlu ilerlemesidir. O noktada AB içinde resmi bir Türk varlığı da başlayacak. Türkçe resmi dil olacak, Kıbrıslı Türkler AB kurumlarında yer alacak. O durumda zaman lehimize akmaya başlar. Türkiye gibi ekonomisi dinamik büyük bir ülke Kıbrıs'ı etki alanı içine alır. Bu arada Türkiye hava ve deniz limanlarını Güney Kıbrıs'a koşullu olarak açabilir. AB ile müzakerelerin ilerlemesi ve de KKTC üzerindeki ekonomik yalıtımın son bulması gerekir. Koşul ve tarih koyan taraf artık Ankara olmalı. Ayrıca Almanya, Fransa gibi ülkelerde AB vatandaşı milyonlarca Türk var. Bunların az bir kısmı bile emeklilik veya iş kurmak için Gü-

ney Kıbrıs'a yerleşse, ortalık karışır; çok iyi olur. Önerilerinde engel yok. Birer AB vatandaşı olarak Kıbrıs vatandaşları ile aynı statüye sahipler. Türkçe resmi dilli, ana vatanın yanı başında, üstelik de AB güvencesinde bir ülke cazip olacaktır

"AVRUPA GÜNDEMİ HER BOYUTTA KARIŞIK"

AB Türkiye konusunda fikir ayrılığı yaşıyor. Sadece Türkiye değil, kendi içinde de hem politik hem de ekonomik olarak açmazlar içinde. Bu durumu nasıl değerlendiriyorsunuz? Gelecekte bu yapı Türkiye-AB ilişkilerine nasıl yön verir?

Avrupa gündemi her boyutta karışık. Yaşlı kıtada yeni bir kurumsal, siyasi ve ekonomik coğrafya belirlemekte. Bugün için sabit gözükken birçok etken, koşul ve durum değişecek. Türkiye'nin çok kuvvetli tarihsel köklerinin uzandığı Balkan ve Karadeniz coğrafyası da yakın gelecekte AB'ye dâhil olabilir. Bu arada AB ekonomik kriz dalgaları ve siyasi birlik atımları arasında evrimine devam edecektir. Türkiye açısından ise fırsatlar dolu bir yakın gelecek var. Her Avrupa ülkesinin kendi ulusal gündemi, AB düzeyindeki uluslararası gündem ile doğrudan iletişim içinde. Bu artık müzakere halindeki bir ülke olarak Türkiye için de öyle. Türkiye sadece kendi içine bakamaz. Ancak Avrupa ve dünyadan kopmadan ilerleyebilir toplumsal kalkınma yolunda. AB için de Türkiye artık "öteki" değil. Sadece anlaması zor bir ülke. AB reformları, yeni bir anayasa ve Kürt sorunu gibi temel siyasi gündem maddelerinde toplumsal uzlaşma reflekslerinin kırılabilirliği anlaşılmalı. Avrupa eksenli ekonomik ve siyasi çıkarlar ve demokratik değerler temelinde Türkiye açısından esas eksen olmaya devam ediyor. Bu, Avrupa dışında eksen olmayacak anlamında değil. Tam tersine çok eksenli bir uluslararası ilişkiler ortamı içindeyiz. Sadece Avrupa eksenli olmak, en başta Türkiye'nin AB üyeliği sürecine zarar verir. Değişen Dünya ve Avrupa'da değişim rüzgârları hiç dinmeyecek. Çok sayıda değişken etkenle belirlenen uluslararası gelişmeler Türkiye için fırsat ufukları açıyor. Kötümser "hava çok rüzgârlı" der. İyimser "hemen geçer" umudundadır. Gerçekçi ise yelkenleri ayarlar, yoluna devam eder.

"Müzakerelerde teknik tıkanıklıklar var"

Türkiye-AB arasında sürdürülen müzakerelerde şu aşamada hangi noktada olduğumuzu öğrenebilir miyiz? Hangi noktalar müzakerelerin istenen hızda sürdürülmesini engelliyor?

Türkiye devlet yardımları, kamu ihaleleri ve sosyal politikalar alanlarında AB standartlarına uyumda frene bastı. Bundan kaynaklanan teknik tıkanmalar var. Kıbrıs ve Fransa kaynaklı engeller ise AB içinde de geniş kesimlerin çıkarlarına dokunuyor ve tepki var. Eğer Türkiye başta hukuk devleti, özgürlükler, kadın hakları ve eğitim gibi temel alanlarda dünya ölçeğinde atımlar içine girerse, bu ülkelerin etkisi çözülür.

Türkiye aslında ezber bozan adımlar da atıyor. Azınlık mallarının geri verilmesinden, gayriresmi

DOĞA İLE DOST PENCERE



zaman geçer
winsa kalır...
...çünkü pencere bir kere alınır

Estetik, güvenlik, yalıtım,
sağlık, çevre dostu, tasarruf.
Beklentilerinizin tümünü
tek bir pencerede birleştirdik.



CEVRE
DOSTU
PENCERE

Tüketici Danışma Hattı
0800 281 71 01

winsa

PVC PENCERE, ALÜMİNYUM & PROFİL SİSTEMLERİ

www.winsa.com.tr

yaşayan azınlıkların çocuklarının kendi okullarında eğitim görmelerinin yolunu açan düzenlemelere kadar... Ekonomik alanda da AB'den şu aşamada daha iyi durumda olduğumuz görülüyor. Tüm bu haklar ve özgürlükler konusunda AB, gereken desteği göstermiyor görünüyor. Bu durum Türk halkının AB isteğini de son yıllarda epey aşındırdı. Aynı aşınma AB halklarında da görülüyor. Bir taraftan da hükümetin komşu ülkelerle yakınlaşmaya çalışmasından kaynaklanan "eksen kayması" tartışması söz konusu. Bu noktada kayan eksen AB'nin kendi omurgasından mı kaynaklanıyor yoksa Türkiye'den mi?

Türkiye'nin değişen dünyada önünü açacak en önemli eksen Avrupa. Türkiye hızla AB üyesi olmalı; hâlihazırda kendisini etkileyen kararların alındığı AB sistemine katılmalı. Dış ticaret, ürün standartları, altyapı ağları, mali piyasalar gibi birçok alanda Türkiye zaten fiilen bir Avrupa ülkesi. AB üyeliği hedefi sayesinde, Türkiye'nin dünyanın diğer ülkelerinin gözündeki cazibesi artıyor. İstikrarlı, saydam ve öngörülebilir bir ülke oluyor. Bu da "Türk Malı"na, yabancı sermaye çekim gücüne ve turizme olumlu yansıyor. Aynı zamanda Yeni Delhi'den Jakarta'ya, Kahire'den Tokyo'ya her başkentte, Türkiye'nin müstakbel AB üyeliğine önem veriliyor. Simetrik olarak, Türkiye'nin de dünyanın diğer ülkeleri ilişkileri ne kadar derinleşirse, Avrupa'daki gücü o kadar artmakta. Bu nedenle AB ile müzakere sürecinin Kıbrıs engelini aşarak ilerlemesi Türk demokrasi- si ve halkın refahı için belirleyici önemde.

"Türkiye'nin her demokratik adımı kendisi içindir"



"Türkiye'nin her demokratik adımı kendisi içindir. Vatandaşına saygılı, dolayısı ile uluslararası saygınlığı olan bir devlet olmak içindir. AB ise sadece kulübe kabul edeceği ülkenin bu özelliklerine baktığı için devrede. Ekonomik boyutta ise son yıllarda Türkiye'nin mali disiplin, kamu borçları yönetimi ve altyapı yatırımları gibi alanlardaki başarıları Avrupa ve dünyada çok takdir topluyor. Tabii Avrupa ülkeleri son zamanlar da ekonomik yönetim sıkıntılarını aşmakta çok zorlanıyor da olsalar kişi başına düşen milli gelir, sosyal refah, teknolojik üstünlük gibi belirleyici alanlarda Türkiye'den çok ilerideler. Fransa, Almanya, İngiltere, Hollanda gibi uluslararası kredi notu AAA olan ülkeler bunlar. Çin Ay'a giderken (en azından şimdilik mecazi değişimceli anlamda) Avrupa ölçeğinde bazı sorunlar anlamsızlaşıyor. Asya'daki dönüşüm tüm ülkeleri etkilemekte. E-posta, e-ticaret, sosyal medya derken, 20 yıl önceki kurgu bilim filmlerinin öngöremediği bir 'küresel iletişim toplumu' yükseliyor. Kimyası bozulan doğa insanlığı yeşil teknolojilerde köklü bir devrime zorluyor. Enerji mücadeleleri dünya siyasetini şekillendirmeye devam ediyor. Güvenlik ve dış politika her ülke için ekonomik ve kültürel boyutları ile çok yönlü birer alan oldu. Her demokrasiye, siyasetçiler seçmenlerin yerel beklentileri ile uluslararası gerçeklerin dayattığı yeni atılımlar arasında bocalıyor. Demokrasi olmayan ülkelerde ise diktatörler sallantıda..."

"TÜRK ŞİRKETLERİNİN İMAJI YÜKSELİYOR"

Türk iş dünyasının ekonomik olarak ilişkilerinin büyük bir bölümü AB ülkeleriyle yürütülüyor. AB ülkeleri kriz dönemlerine kadar Türkiye'nin en büyük ihracat kapılarından birini oluşturuyordu. Türk iş dünyasının genel olarak AB ile ilgili beklentileri nelerdir? Bu beklentiler Brüksel'de nasıl karşılık buluyor?

TÜSİAD olarak hem AB kurumları doğrudan ilişkilerimizde hem de tam üyesi olduğumuz Avrupa özel sektörünün temsil kuruluşu BUSINESSEUROPE dâhilinde Türkiye'nin AB'den beklentilerini yoğun bir şekilde vurguluyoruz. Özellikle Türk vatandaşlarına haksız vize uygulaması, üçüncü ülkelerle dış ticaret anlaşmaları, yabancı korkusu tetikleyen demagogik siyasi söylemler, enerji politikalarındaki çelişkiler ve Euro Bölgesi'nin yönetim zafiyetlerinin uluslararası ekonomiye olumsuz etkileri gibi farklı alanlarda Brüksel ve diğer AB başkentlerinde yoğun etkinlik içindeyiz.

Türk şirketlerinin ve firmalarının AB'deki imajı nasıl görünüyor. STK'larımızın Brüksel'deki politik ve ekonomik alandaki etkinliği istenen düzeyde midir? Değilse neler yapılması gerekmektedir?

Türk şirketlerin imajı giderek yükseliyor. STK'lar da Brüksel'de çok daha etkin. Brüksel açık ara dünyada Türkiye'den en yoğun siyasetçi, iş insanı, sivil toplum temsilcisi ve akademisyen ziyareti olan kent.

Türk firmalarının AB'deki firmalarla küresel rekabette öne geçmesi veya en azından eşit şartlarda mücadele edebilmesi için neler yapması gerekiyor?

Bilgi, teknoloji, yaratıcılık ve pazarlama. Her dönemde hep geçerli kurallar.

Türkiye ve Türk STK'larının AB nezdinde lobilik faaliyetleri hakkında neler söyleyebilirsiniz? Bu konuda diğer ülkeler kadar etkin çalışmalar yapabiliyor muyuz? Gereken etkiyi yaratabilmek için lobi faaliyetleri konusunda önerileriniz nelerdir?

Lobi kavramı bu duruma tam olarak uymayabilir. Siyasetçinin seçmeni ve vergi mükellefi ile ilişkisinde lobilik devreye girer. Türk kurumlar için ise tanıtım, iletişim, muadil örgütler nezdinde üyelik ve etkinlik, AB'li kurumlarla ortak çıkar alanları üzerinde hareket gibi girişim boyutları etkili oluyor.

İMSAD'ın son yıllarda AB nezdinde hem merkez hem de Brüksel ofisi tarafından yürütülen çalışmalar nasıl değerlendiriliyor?

İMSAD bu girişimi ile bir önceki sorunuza yanıttımdaki özelliklere sahip bir atılım içinde. Sadece inşaat sektörü değil, tüm Türk ekonomisinin küresel rekabet gücüne katkıda bulunan çok önemli bir hizmet söz konusu. Teşekkür ediyor ve kutluyorum. ■

İlave yalıtım gerektirmez



AKG Gazbeton, gözenekli yapısı sayesinde ilave bir malzemeye gerek duymaksızın ısı yalıtımı yapar. Bu sayede hem inşaat giderlerinden, hem de bina ömrü süresince yakıttan tasarruf sağlar.

www.eksimallyetartitasarruf.com



**AKG
GAZBETON®**

www.akg-gazbeton.com

Aygen Erkal
IMSAD İş Geliştirme Koordinatörü

Karadağ ve Makedonya çalışma ziyaretleri



IMSAD'ın liderliğinde devam eden ikinci AB projesi EUbuild Enerji Verimliliği'nin altı ortağından birisi olan Karadağ'a indiğimde 45 derecelik bir sıcakla karşılaşmayı hiç beklemiyordum. Bu ülkedeki ortağımız olan Karadağ İşveren Federasyonu, Karadağ Hükümeti ile yakın ilişkiler içinde olan ülkenin etkili kurumlarından biri... Ülkenin proje koordinatörü, proje başladıktan beş ay sonra sağlık sebepleriyle uzun bir izne ayrıldığı için yeni proje koordinatörüyle tanışmak, ülkenin enerji verimliliği finansmanı konusundaki mevcut durumu hakkında araştırma hazırlayacak danışmana bilgi vermek amacıyla Karadağ'a yakıcı bir temmuz sıcaklığında gittim.

Kosova'dan sonra dünyanın en genç ikinci bağımsız devleti Karadağ, bu bağımsızlığını 2006 yılında yapılan referandumdan çıkan yüzde 55,5'lik evet oyna borçlu. Ancak bu durumdan gençler pek memnun değil. Gençlere göre Sırbistan'dan ayrıldıktan son-

ra iş bulmada sıkıntılar artmış. Bağımsızlık kararıyla beraber ülkenin sanayisi ve üretim tesisleri Sırbistan tarafında kalmış. Ne kadar gümrük birliğinden bahsedilse de, neredeyse her şey Sırbistan'dan geliyor ve çok pahalı. Belli bir yaşın üstündekiler ise bağımsızlıktan memnun görünüyor.

Karadağ'ın yeşil, temiz ve sakin havası İstanbul'da yaşayan biri olarak bir süre sonra insanı rahatsız edebilir! Ziyaretimin ilk gününün ülkenin resmi tatiline denk gelmesinin de etkisi olsa gerek, şehirde bir sokağa çıkma yasağı havası var! Ertesi gün proje danışmanı ile toplantı yapmak üzere bir saatlik araba yolculuğu ile gittiğimiz sahil şehri Budva gerçekten de anlattıkları kadar güzel. Dağ yolundan aşağı sahile inip şehre yaklaşmaya başlayınca çevredeki yarım inşaatlar dikkat çekiyor. Dağın yamaçları devam eden villa inşaatları ile dolu. Sahilde ise yerli yatırımcılarla yapılan yanlış anlaşmalar sonucu yarım kalmış 750-1000 yataklı birkaç otel inşaatı var. Söylenene göre hepsi bu halleri ile yeni yatırımcıları bekliyormuş bir süredir.

Karadağ Cumhuriyeti Enerji Verimliliği Strateji Belgesi ilk defa 2005 yılında hazırlanmış. 2007 yılı haziran ayında ise Kyoto Protokolü'nü imzalayan 147. ülke olan Karadağ hükümeti, protokolün hedeflerine ulaşabilmek için çeşitli adımlar atmaya başlamış. Enerji Kanunu, Enerji Verimliliği Kanunu, Ulusal Enerji Verimliliği Aksiyon Planı, Enerji Geliştirme Strateji Belgesi son 3 yıl içinde tamamlanmış. Ancak Türkiye ve diğer komşu Balkan Ülkeleri'nde olduğu gibi Karadağ'da da mevcut ve yeni binalarda enerji verimliliğinin artırılması çok karmaşık bir konu olmasının yanında ülke ekonomisi için bir o kadar da önemli. Ancak öncelikle hükümet tarafından sağlanan kuvvetli desteklere ve kamu-özel sektör işbirliğine ihtiyaç var. Ayrıca ülkede, aynı Türkiye'de olduğu gibi kuvvetli bir enerji ajansı kurulması şart. Ulusal Enerji Verimliliği Strateji Belgesi 2010-2012'de bu ajansın kurulması planlanmasına rağmen henüz böyle bir yapılanma yok ve maalesef hazırlıkları bile başlamamış. Onun yerine Ekonomi Bakanlığı altında özel bir Enerji Verimliliği Bölümü kurulmuş.

Karadağ inşaat sektörü zayıf, inşaat malzemesi sektörü ise neredeyse yok. İnşaat malzemelerinin yaklaşık yüzde 95'i ithal ediliyor. Ülkede çimento tesisi yok, sadece yol inşaatları için kullanılan bir agrega tesisi var, birkaç tane de tuğla fabrikası... Yabancı ülkelerle, özellikle inşaat sektöründe Türki-



EUbuild Enerji Verimliliği Projesi kapsamında temmuz, eylül ve ekim aylarında gerçekleştirdiğim Karadağ ve Makedonya çalışma ziyaretleri yoğun olduğu kadar verimli görüşmelerle geçti. Her iki ülkedeki inşaat sektörü firmaları da Türk firmaları ile iş birliği yapmak istediklerini belirtti.

ye ile iş birliğini geliştirmeye hevesli görünüyorlar. Önümüzdeki yıllarda ülkede yapılacak yeni yollar, hastane, iş merkezi, alışveriş merkezi ve özellikle oteller için Türk inşaat sektörüne güveniyorlar. Onları hangi Türk firmaları ile tanıştırebileceğim sorusundan sonra en çok sordukları soru ise Ezel'in bir sonraki bölümünde ne olacaktıydı!

MAKEDONYA BAŞARILI BİR İŞ ÇIKARDI

Projenin bir diğer Balkan ortağı ise Makedonya Enerji Verimliliği Ajansı (MACEF) idi. Resmi olarak 2002 yılında kurulmuş bağımsız ve gönüllü bir bilimsel sivil toplum örgütü olan Ajans, çok disiplinli bir danışmanlık örgütü olarak faaliyet gösteriyor. Konusunda uzman mühendislerden, ekonomistlerden ve kamu danışmanlarından oluşan 60 üyesi var. Enerji politikaları oluşturulmasında, enerji kaynakları geliştirme projelerinde, kaynakların verimli kullanılması stratejilerinin belirlenmesinde aktif olarak yer alan bir kurum. Her sene ekim ayında düzenlenen Makedonya Enerji Haftası'nda pek çok faaliyet düzenliyorlar. Eylül ayında Üsküp'e ilk gittiğimde şehrin bir şantiyeden farkı olmadığını gördüm ve çok şaşırıldım. Bu sene bağımsızlıklarının 20 yılını kutladıkları için neredeyse 5 yıldır hazırlık yapıyorlarmış. Nereye baksanız bitmek üzere olan, yapımı devam eden ya da yeni başlamış eski eser görünümü binalarla karşılaşıyorsunuz. Tüm inşaatlar yerli firmalar tarafından yapılıyor.

Makedon ortağımız MACEF, 18 - 21 Ekim 2011 tarihinde düzenlenen ikinci çalışma ziyareti için çok çalıştı ve gerçekten başarılı bir iş çıkardı. 19 Ekim tarihinde Amerikan Üniversitesi ile ortaklaşa "Biz Enerji Verimliliğine Yatırım Yaptık, Ya Siz?" sloganıyla "EUbuild Enerji Verimliliği Bölgesel Konferansı" düzenlendi. Projenin diğer ortakları 6 ülkeden proje koordinatörleri ve her ülkenin araştırma raporunu hazırlayacak olan uzmanlarının da yer aldığı konferansa katılım oranı çok başarılıydı. Özellikle o hafta beş holden oluşan Uluslararası Technoma İnşaat Fuarı bünyesinde ve diğer ilgili kurumlarda da benzer konularda aktiviteler olduğu düşünülecek olursa konferansa olan ilgi gerçekten önemliydi. Konferansın ilk kısmında Makedonya'da bulunan enerji verimli bina örnekleri ile ilgili sunumlar yapıldı. Yetkililer binalar hakkında teknik bilgiler verdi, yaşanan sıkıntı ve zorluklardan, yapılan verimlilik çalışmalarının getirilerinden bahsetti.

Daha sonra Poster Yarışması ödülleri dağıtıldı. Amacı, gençlerin enerji verimliliği konusunda algısını artırmak ve bu konu üzerinde kafa yormalarını sağlamak olan yarışmanın gerçekten etkili olduğunu düşünüyorum. İki mühendislik, bir ekonomi ve bir de güzel sanatlar öğrencisinden oluşan gruplardan ödüle layık görülme iki grup, posterleri hakkında kısa birer sunum yaptı. Ödül kazanan öğrencilere üniversitede aldıkları ders kredilerinden birini almış sayılmalarının yanı sıra bizimle beraber çalışma ziyaretinin ikinci günü yapılacak enerji verimli bina gezisine katılım hakkı verildi. Birinci olan grubun temsilcisi de İMSAD İnşaat Kalite Zirvesi'ne katılım hakkı kazandı. Konferansın ilk yarısında İMSAD



Makedonya

olarak EUbuild Enerji Verimliliği Projesi hakkında bir sunum yaptım.

Konferansın ikinci yarısı aktif katılıma açık bir tartışma şeklinde düzenlendi. Enerji verimliliği ve finansmanı ile ilgili tüm sektör temsilcileri (Bankalar, finans kuruluşları, kamu, özel sektör, sivil toplum örgütleri, meslek örgütleri temsilcileri) tartışmaya katıldı. Yaşanan sıkıntılar, eksikler ve taleplerin Türkiye'dekilerle aynı olması proje konusunun ve ortaklarının ne kadar doğru seçildiğini tekrar ortaya koydu. Çalışma ziyaretinin ikinci gününde Üsküp'e iki saat mesafede olan Strumica şehrindeki Expro Strumica Enerji Verimli Binası ziyareti planlanmıştır. Bina bir inşaat malzemesi distribütörlük şirketinin, kendi pazarladığı ürünleri kullanarak yaptığı örnekti. Sadece kullanılan malzemeler ya da binanın sistemleri değil, tasarımı, bulunduğu açı, duvarların eğimleri ve bunun gibi pek çok özelliği enerji verimliliği göz önünde bulundurularak gerçekleştirilmişti.

Karadağ ve Makedonya'yı karşılaştırdığımızda benzerlikler kadar farklılıklar da dikkat çekiciydi.

Makedonya'da bulunan enerji verimli bina örneği Karadağ'da yoktu. Karadağlı ortağımız bu konu ile ilgili yeni bir proje çalışmasına başladı. Makedonya'da gerekli tüm kanun ve yönetmelikler olmasına rağmen EVD (Enerji Verimliliği Danışmanlık) şirketi başvurusu yok. MACEF özel şirketleri bu konuda teşvik etmek için bazı çalışmalar yapıyor. Makedonya'da inşaat sektörü ve dolayısıyla inşaat malzemeleri sektörü Karadağ'a göre daha gelişmiş. Bazı Türk firmalarının temsilcilikleri var ve Türk firmaları ile çalışan, iş birliği içinde olan yerli firma sayısı da hayli fazla. Makedonya'da da aynı Karadağ'da olduğu gibi Türk firmaları ile iş birliği olanakları ve İMSAD'ın bu konuda nasıl destek verebileceği hakkında sorular soruldu. Ama Karadağ'dan farklı olarak Ezel'in değil Yaprak Dökümü'nün sonraki bölümlerini merak ediyorlardı. Doğrusu dizi seyretmediğim için bu sorulara cevap veremedim. ■

Mimar Serdar İnan:

“Tarzınız yoksa marka olamazsınız!”

Erzincanlı İnan ailesinin 1965 yılında İstanbul Laleli’de kurduğu İnanlar İnşaat, kurulduğu ilk yıllarda Eminönü ve Fatih ilçelerinde iş hani ve apartmanları yap-sat modeliyle gerçekleştirerek ticari hayatına başladı. O dönemde İnan İnşaat adıyla faaliyet gösteren firma, 1995 yılında İnanlar İnşaat adını aldı ve bugüne kadar 200’ü aşkın projede 5 bin adet bağımsız bölüm üretti. Bugün, İnanlar İnşaat’ı, ailenin ikinci kuşağını temsil eden Serdar İnan yönetiyor. 1966 yılında Erzincan’da doğan Serdar İnan, 1984 yılında Robert Kolej’den, 1990 yılında da İstanbul Teknik Üniversitesi Mimarlık Fakültesi Mimarlık Bölümü’nden mezun oldu. Ailesinde pek çok mimar ve inşaat mühendisi olan Serdar İnan da, üniversite yıllarında aile şirketine çalışarak sektöre adım attı. 1994 yılında şirket yönetimini yönetim kurulu başkanı olarak üstlenen Serdar İnan ile mimarlık kimliğinden, yeni İstanbul’a kadar birçok konuda çılgın bir söyleşi yaptık!

Mimar kökenli bir müteahhistsiniz... Öncelikle mimar olmak bilinçli bir tercih miydi? Nasıl karar verdiniz?

Erzincanlıyız. Erzincan’dan İstanbul’a daha iyi bir eğitim almak için geldik. Robert Kolej mezunuyum. Sonrasında İTÜ Mimarlık Fakültesini bitirdim. Ailemizden gelen müteahhitlik mesleğimiz var. Aile olarak 46 yıldır inşaat işi yapıyoruz. İnşaat firması sahibi bir ailede büyüdüm. Aslında gemici

“Mimarların bir tarzı olması gerekiyor. Bir mimar, kendi başına duran cismi alıp projesinde kullanmamalıdır. Yapacağı projenin etrafındaki yapıları da düşünmesi gerekir. Çevreye uyumlu malzemeler seçmeli; rengiyle, dokusuyla ahenkli binalar yaratmalıdır. Yani bir tarzı olmalıdır. Tarzınız yoksa marka olamazsınız! Kendi tarzını ortaya koyan müteahhitlik firmaları ayakta kalacak, kendi tarzını ortaya koyamayan firmalar piyasadan çekilecektir.”





Terrace Lido

olmak istiyordum ve gemi mühendisliği yazacaktım. Son dakikada amcam "Neden mimarlık yazmıyorsun?" dedi. Amcamı kıramadım ve mimarlık yazdım. Halimizden memnunuz ve mesleğimizi seviyoruz. İktidarın seçim öncesi söylemleriyle birlikte, şu anda mimarlık çok ön plana çıkan bir meslek oldu. Yeni bir İstanbul yapılacak. Bu ortamda da İstanbul'da mimar olmaktan kıvanç duyuyorum.

Mimariyi ve mimarlık kimliğinizi nasıl ifade ediyorsunuz?

Felsefe ve insanla çok iç içe mimari. İnsanın yaşam mekanları oluşturma sanatı ve bilgisi... İnsan neyse mimarisi de, yaptığı eser de onu yansıtır. Yaşadığı mekan, yaşattığı duyguları ele verir. İstanbul'un 1980 öncesi ve sonrası gelişimine tanıklık ettim. İstanbul'u yaşamış ve gelişimine tanıklık etmiş bir mimarım. Bundan sonra İstanbul'da 21.yüzyılda bir Türk mimarisinin oluşacağına da inanıyorum. Bütün medeniyetler mimarlıklarıyla ortaya çıkar. Lider bir ulus olduğunuzu düşünüyorsanız, mutlaka sizi tanımlayan diğer mimari literatürden farklı bir mimarlık ortaya koymanız gerekir. Yoksa taklit olursunuz. Türkiye'nin iç dünyasındaki ve fikir hayatındaki oturmamış düşünceleri, şehirlerimize ve yapılarımıza bakarak görmek mümkün.

Türk mimarlığının bugün geldiği noktayı ve mimarlık kimliği oluşturma serüvenini nasıl tanımlıyorsunuz?

Mimarlık kimliği Türkiye'de daha yeni oluşuyor. Bu nedenle bir mimarlık kimliğinden bahsedemeyiz. 20. asır Türk mimarlık kimliğinden, özgün bir mimarlık kimliğinden bahsetmek mümkün değil. İyi örnekler var. Türk mimarları 20. asırda güzel örnekler vermişler ama bu böyle özgün, ön plana çıkan, kimliği ifade eden bir şey değil. Yarı kopya, yarı kendi içinden bir şey verilmiş bir mimarlık durumu. Bu durum 21. asırdaki Türk mimarlığının tohumları. İstanbul'u ziyaret eden turistlerin hatıra olarak aldıkları kartpostallarda bugünün mimarisine ait bir resim yok. Kızkulesi, Ayasofya, Sultanahmet Camisi var. Boğaz Köprüsü dahi, Ortaköy Camisi'nin içinde bulunduğu kadrajla birlikte anlam kazanıyor



Terrace Bahçe

ki, dünya mimarlık literatüründe ön plana çıkan bir yapı değil. Bugünü anlatan bir mimari eser yok.

“İNSANI ÖN PLANA ALIYORUZ”

Mimarlık kimliğiniz ve bakış açınız projelerinizi geliştirirken sizi nasıl yönlendiriyor? Tasarım kriterleri açısından neleri dikkate alırsınız?

Tekrar olmamasına dikkat ederim. Yaptığımız projelerde ön plana çıkan insandır. Mimarlık için mimarlık yapmamaya, insan için mimarlık yapmaya değer veririz. Her şeyin insan için olması gereken felsefeyi savunuyoruz. Yaptığımız projelerde bu nedenle insanı ön plana alıyoruz. Projelerimizde gece aydınlatmaları, girişler, peyzaj, çevre ve estetik dokunuşlar önemlidir. Bir binanın kendine özgü bir estetiği olması gerektiğine inanıyoruz. Binanın dört cephesi dışında, beşinci cepheyi de göz önüne alıyoruz, yani çatısını. Beşinci cepheye hem kullanılabilirlik açısından, hem de estetik bakış açısıyla önem veriyoruz.

Tasarım ve mimari, bugün iç içe geçmiş durumda. Mimari trendleri belirlerken nelerden etkiliniyorsunuz?

Tasarımın kollarıyla mimari arasında güçlü bir etkileşim var. Moda çok hızlı değişiyor. Kıyafetlerin modası olduğu gibi, günümüz dünyasında mimarinin de modası var. Bu değişim en çok otomotiv sanayisinden besleniyor. Otomotiv sanayisi,

tüm dünyada moda ve renkleri belirleyen bir sektör haline geldi. Cenevre ve Frankfurt otomotiv fuarlarını örnek olarak verebilirim. Özellikle Cenevre, moda ve trendleri belirleyecek bir etkinliğe sahip. Mimarlarımıza bu fuarları ziyaret etmelerini öneririm. Eskiden mimari üslup birbirine benzeyen yapılardan oluşurdu. Bugün ise mimaride farklılık yaratan akımlar var. Bu nedenle farklı ve benzeri olmayan yapılar ortaya çıkıyor.

Bu farklılığın ortaya çıkmasında teknolojik gelişim ve bunun yarattığı malzeme kullanımı esnekliği ve avantajı ön plana çıkıyor sanırım...

Bu tür gelişmeler mimarlıkta çılgınlığın sonunun olmadığını da gösteriyor. Teknolojilerin ve malzemelerin gelişmesiyle, mimari ucu bucağı olmayan bir alan haline geldi. Bugün siyasal, sosyal ve toplumsal alanda etkileşim içinde olan bir dünyadan söz ediyoruz. Ekonomik ve teknolojik gelişmeleri bundan ayırmak mümkün değil. 21. asırda yaşanan bu etkileşim çağının getirdiği yeni gelişmeler, elbette mimaride de karşılığını bulmak isteyecek. Geçmişten çok farklı bir mimarinin ve mimarlık anlayışının ortaya çıktığına şahit olacağız.

“TARZI OLAN FİRMALAR AYAKTA KALACAK”

Teknolojik gelişmelerin yarattığı malzeme alternatifleri, mimarların projelerini ortaya koyarken nasıl bir avantaj sağlıyor?

Yapı malzemeleri çok çeşitlendi. Bu çeşitlilik hem olumlu, hem de olumsuz durumlar yaratıyor. Oyun alanınızın genişlemesi olumlu bir yönüdür. İstedığınız malzemeye, istediğiniz kalite, renk ve dokuda ulaşabiliyorsunuz. Bu karmaşanın içinde kendinizi kaybedebilirsiniz; bu da olumsuz taraftır. Daha ahenkli binalar yapamayabilirsiniz. Bu nedenle mimarların bir tarzı olması gerekiyor. Bir mimar, kendi başına duran cisim alıp projesinde kullanmamalıdır. Yapacağı projenin etrafındaki yapıları da düşünmesi gerekir. Çevreye uyumlu malzemeler seçmeli; rengiyle, dokusuyla ahenkli binalar yaratmalıdır. Yani bir tarzı olmalıdır. Tarzınız yoksa marka olamazsınız! Kendi tarzını ortaya koyan müteahhitlik firmaları ayakta kalacak, kendi tarzını ortaya koyamayan firmalar piyasadan çe-

“Kadının saçı neyse, binanın çatısı odur!”

“Kadının saçı neyse, binanın çatısı odur! Türkiye’de Türk mimarlar genelde binaların çatısına dikkat etmez. Binanın görünen cephesine önem verir, görünmeyen cephesine önem vermez. Görünmeyen cephesi de mutlaka görünen cephesinden izler taşımak zorundadır. Bina bir bütündür. Girişler mutlaka görkemli olmalıdır. Osmanlı ve Selçuklu mimarisinde bir ‘taç kapı’ vardır. Bizim eserlerimizde de böyle ihtişamlı girişler öne çıkar. Dekorasyon, renkler ve estetik öne çıkar. Mutlaka estetik olmak zorundadır. Mimarlıkta doluluk boşluk oranları vardır. Binanın bir harmonide olması lazım, doluluk boşluk oranını canlı tutmak gerekiyor. Renk ve doku uyumunu sağlamak önemli. Binanın yakın çevresiyle ilişkili oluruz. Binamız bittiğinde bizim projemiz bitmez. Mutlaka binamızdan sonraki yapıların da uyumu için bazı dokunuşlar yaparız. Proje bittiğinde önce müşteri teslim alıyormuş gibi bizim pazarlama ekibimiz gelir, teslim alır ve sonrasında müşteriye teslim ederiz. Bunlar hep tecrübe ve geçmişte yapılan hatalardan çıkardığımız derslerdir.”

kilecektir.

Sizin işinizde, “bu yapı İnanlar İnşaat’ındır” diyecek bir noktaya geldiniz mi?

Daha henüz biz, o noktaya geldiğimizi düşünmüyoruz. Sadece biz değil, Türkiye’deki hiçbir firmanın da o noktaya geldiğini sanmıyorum. Ancak onun eşiğine gelmiş firmalar var. 2005’te inşaat sanayisinde bir atılım oldu. Bu atılım sayesinde Türkiye dünyada Çin’den sonra müteahhitlik sektöründe ikinci ülke konumuna geldi. AB ülkelerinin birçoğunu geride bıraktık. İnşaat sektörümüz ve inşaat malzemesi sanayimiz çok gelişti. Buna benzer bir atılımı 2012 yılında gerçekleştireceğiz. Bunun eşiğinde olan firmalar var. Kendi lezzetini oluşturan firmalar ön plana çıkacak. TOKİ’nin bile kendini yenilediğini göreceğiz. TOKİ bu sektörün en büyük oyuncusu. Devlet de kendisini hızla revize ediyor, eskisi gibi hantal yapı yok. Bu durum özel sektöre de ilham veriyor.

Ülkemizdeki binaların deprem ve yapı güvenliği açısından nasıl bir durumda olduğunu düşünüyorsunuz?

Fazla güvenilir olduğunu düşünüyorum. Fazla para harcıyoruz. Mühendislik demek, çok güvenli yapılar yapmak demek değildir. Mühendislik demek para ile aklın optimum noktasını yakalamak demek. Siz bir binayı sağlam yapacağım diye demire ve betona boğarsanız, o bina sağlam bir yapı olabilir ama akılcı olmaz. O binanın zeminden başlayarak çatısına kadar aynı ahenkle oluşturmanız gerekir. Siz binanın yüzde 99’unu sağlam yapıp, yüzde 1 eksik bıraktığınızda; o bina çürük bina kategorisine girer. Depremle ilgili konuların yapılar açısından yönetmeliklerde çok fazla tariflendiğini görüyoruz. Bu sanatsal yaratıcılığı durduruyor. Bugün yapılan binaların hiçbiri imalat hatası olmadığı sürece yıkılmaz...

“ÇÖZÜMÜM YENİ İSTANBUL’DUR!”

Deprem ve yapı güvenliği için, İstanbul’da özellikle kentsel dönüşüm çalışmalarına hız verilmişti bir dönem. Bugün de benzer bir durum söz konusu aslında. Siz kentsel dönüşümün, binaların yapı güvenliğine katkı sağlayacağını düşünüyor musunuz?

Çözümüm yeni İstanbul’dur! Yeni bir kent oluşturmadan, eski kenti boşaltmanız mümkün değil. Şu an için yapı stoğunun yüzde 30’u ya yıkılacak ya da kullanılmaz hale gelecek. En az yüzde 30’luk stok da büyük hasar alacak. Yaklaşık 1 milyon 200 bin dairenin bu durumda ya yıkılacağını ya da depremden sonra o binayı yıkmak zorunda kalacağımızı söyleyebilirim. 1 milyon 200 bin konut açığı var. En az bu kadar bina da hasar alacak. Sadece yüzde 30’luk kısım kurtulacak belki de... O binalarda ya sağlam zeminde yapılmıştır ya da yapı malzemesi açısından sağlamdır. Eski yapılar bile, o günkü yönetmeliklere tam uygun yapıldıysa hasar almaz. Kentsel dönüşümle her yıl 10 bin daire yaparsanız, İstanbul’u dönüştürmeniz 120 yıl sürer. Şu anki kentsel dönüşüm hızı yılda 3 bin daire ya vardır ya



yoktur. Bu hızla bunun olması imkânsız. Kentsel dönüşümle kendimizi aldatmayalım. Kentsel dönüşümle yaşayacağımız bir depreme önlem almak mümkün değil. 300 seneye ihtiyacınız olacak. Radikal çözümler bulmanız gerekiyor.

Nedir bu radikal çözüm?

Yeni bir İstanbul oluşturmadan, eski İstanbul’u boşaltmanız mümkün değil. Bunun için bir hedef konulması gerekiyor. Denmeli ki, “İstanbul’un deprem dönüşümü 20 senede tamamlanacak!” Bu da her yıl 60 bin daire yapılması anlamına geliyor. TOKİ, 8 senede 500 bin daire yaptı. 120 bin dairelik bir inşaatın her yıl devam etmesi gerekiyor. Bir kere 120 bin dairelik bir şehir yapmak gerekiyor. Yeni bir yer yapmadığınız müddetçe kentsel dönüşüm yapma imkânınız yok. Yeni şehri yaptıktan sonra merkezde kalan ve boşalttığınız yerlere de yüksek yoğunluklu yapılar yapmayacaksınız.

“İmar planından destek almayan eserler, kargaşada kayboluyor”

“Türk mimarlar ve mimarlık kimliği yeni yeni özgün ürünler verme aşamasına geldi. 20. asırdaki mimari kimliğe gebe kalmış Türk mimarisi, 21. asırda bunun doğumunu gerçekleştirecek. İstanbul’da şu anda özgün olan bazı eserler var ancak imar planından destek almadığı için bu eserler de, bu kargaşada kaybolup gitmiş. Barcelona’yı Barcelona yapan bir imar planı vardır ve Gaudi, bu plan içinde gerçekleştirdiği eseriyle Barcelona’da Gaudi olmuştur. Gaudi’yi Barcelona’dan çıkartsan ve başka bir şehre götürsen, Gaudi orada Gaudi olamaz. Mimar Sinan’ı, Sultan Süleyman’ın döneminden başka bir döneme götürdüğünde de bu kadar özgün eserler veremezdi.”

Terrace Lido



İstanbul'daki yüksek veya alçak katlı yapıların rezidans kavramı içinde sunulmasına ne diyorsunuz? Bugünün mimarlık kültürünü mü ifade ediyor?

İstanbul'un şu an gittiği yer kötü. Zira gettolaşmaya gidiyor. Etrafı çitlerle veya koruma duvarlarıyla çevrilmiş hale geliyor. Bir şeyi iyi planlayalım derken, o iyiden oluyoruz. Rezidans dedi-



ğimiz yapılan bugün satılan mal konumunda. Mimarlık kimliği olmadığı için o dönem revaçta olan talep edilen işler yapılıyor. Aslında firmaların satılanın önüne geçmesi lazım. İşte o zaman bir mimarın oluşumdan bahsedebilirsiniz. Mimarların halkın önüne geçtiğinden bahsedebilirsiniz. Teori ile pratik buluşacaktır.

En çok hangi projenizin tasarım ve yapım süreçleri sizi tatmin etti?

Bütün projelerimiz, insana yönelik. Kişiyi özel elbise yapıyoruz. Arsayı çıplak beden olarak kabul edip üzerine dikeceğimiz elbiseyi terzi hassasiyeti ile gerçekleştiriyoruz. Her arsanın bir lezzeti ve teninin rengi vardır. Biz bunu vermeye çalışıyoruz. Yaptığımız her proje bir öncekinden ve bir sonrakinden farklıdır. Terrace Lido'yu yapıyoruz. Bu benim için özel bir projedir. Büyükkada'ya kimlik veren ve İstanbul'u boylu boyunca gören bir projedir. Yakında Terrace Tema'yı çıkartacağız ve bu da mutlaka farklı olacak. Terrace Lido, hepsi deniz manzaralı 33 rezidansı ve sosyal tesisi ile hem çarşı, hem de konut projesidir. 7 daire tipimiz var ve Fransız bayan isimleri koyduk. Akdeniz mimarisinin kokusunu ve lezzetini veren bir projedir. Elimizdeki projeler hemen hemen bitiyor. Kartal, Sarıyer ve Atakent'te başlayacağımız projemiz var. Her arsayı lisanından anlayacak mimara veriyoruz ve sekiz, dokuz farklı mimarla çalışıyoruz. ■

"Yeni İstanbul'un içinde 500 milyar dolar yatıyor!"

"Bu yeni İstanbul'un içinde 500 milyar dolar yatıyor. Bunu en kötü şehirciye çizdirsen 300 milyar dolar yapar. Bu para sınır kapımızın dışında duruyor. Bu parayı içeri alabilmek için 4 tane yasa değişikliğiyle birlikte, güzel bir imar planı yapman gerekir. Plana önce havaalanını koyarsın ve 5 milyar dolara satarak projeyi başlatırsın. Bu paranın hepsi yurt dışından içeriye girer. Bu paranın 200 milyar doları yapılacak inşaat işlerine gider. 300 milyar dolar da kâr olarak kalır. İnşaata giden 200 milyar dolar da yapı sektörünü destekler. Müteahhidi, yapı malzemesi satanı, işçisi ve ülke kazanır."

FAKTÖRİNG TİCARETİN ÇARKINI DÖNDÜRÜR!

OTOMOTİVCI
TAHSİLAT SIKINTISI YAŞAMAZ,



YEDEK PARÇACININ
İŞLERİ AKSAMAZ!

Faktöring; finansman, alacak garantisi ve tahsilat hizmetleri ile yurtiçi ve uluslararası iş yapan tüm işletmelere sağlıklı kazançlı yolunu açar. BDDK denetimindeki faktöring firmaları, işletmelerin vadeli gelirmiş alacakları önünde ödeyerek onlara finansman sağlar. İş yapacakları yurtiçi ve yurtdışı kuruluşlardan alacaklarını garanti eder. İşletmelerin ulusal ve uluslararası tahsilat işlerini takip eder. Faktöring hizmetleri sayesinde işler aksamaz, işletmeler büyür, ticaret yollar. Tüm soru ve önerileriniz için: 444 24 08



**FAKTÖRİNG
DERNEĞİ**

faktoringdernegi.org.tr

Dr. Yılmaz ARGÜDEN

ARGE Danışmanlık Yönetim Kurulu Başkanı

Küresel barış için küresel zekât



Dünya tarihine baktığımızda insan hayatını etkileyen olgular arasında toplumda en uzun süreli olarak etki alanını koruyan olgunun dinler olduğunu görürüz. Dinler, kültürlerden, yönetim sistemlerinden, şirketlerden, imparatorluklardan, hatta süper güçlerden daha uzun bir yaşama sahip. Bunun temel nedeni dinler arasında şekilde önemli farklılıklar olmasına rağmen, din olgusunun ana fikir olarak toplumsal yaşamın sürekliliğine ilişkin ilkeleri esas almış olmasıdır.

Özellikle büyük dinlerin ortak ilkelerinden birisi de toplumsal dengenin sürdürülebilmesi için çevremizdekilerin sorunlarına ilgi duyma

ve onlara yardım etme sorumluluğudur. Bu sorumluluğu yerine getirmek dünyanın geleceği ile ilgili risklerin de kontrol edilmesine yardımcı olur. Dünyadaki insanların beşte biri günde 1 doların altında gelire aşırlı fakirlik düzeyinde yaşamlarını sürdürmeye çalışıyor. Günde 2 doların altında gelire sahip olanlar ise dünya nüfusunun yaklaşık yarısını oluşturuyor.

Gelişen teknolojilerle gün geçtikçe küçülen bir dünyada öne çıkan "Dünya Vatandaşlığı" kavramı her birimize kişisel ve toplumsal sorumluluklar yüklüyor. Özellikle küresel nitelik kazanan krizler hepimizin aynı gemide olduğu anlayışını herkese acımasız bir şekilde hatırlatıyor. Son yirmi senede gelişmiş ülkelerle fakir ülkeler arasındaki gelir dağılımı uçurumu, ülkelerin kendi içindeki gelir dağılımlarından daha çok bozuldu. Küçülen dünyada çevremizdekilerin sorunlarının bizim de sorunlarımız olacağı bilinci ise maalesef yeterince oluşmadı. Ancak, bu durumun kader olmadığını vurgulamakta fayda var.



Daha yaşanabilir bir dünya için küresel paylaşma kültürünün gelişmesine destek olmak hepimizin görevidir... Milyarlarca dolarla ifade edilen savunma harcamalarındaki artış yerine fakir ülkelerin gelişmesine yardım edilmesinin küresel barışa ne kadar katkıda bulunacağı ve riskleri azaltma konusundaki etkinliği iyi değerlendirilmelidir...

FAKİRLİKLE MÜCADELE İÇİN ATILIM

Dünya Bankası'nın bir raporuna göre 1965'ten bu yana gelişmekte olan ülkelerin kişi başına gelir düzeyleri iki mislinden fazla artmış. Son 40 yılda gelişmekte olan ülkelerde beklenen yaşam süresi 20 yıl artmış. Son 30 yılda gelişmekte olan ülkelerde okuma yazma oranları yüzde 50'den yüzde 75'e yükselmiş. Son 20 yılda dünya nüfusu 1,5 milyar artarken, günde 1 dolardan az bir gelire geçiren insanların sayısı 200 milyon kadar azalmış.

İki binli yılların başında 189 ülkenin ortak deklarasyonu ile 2015 yılına kadar dünyada fakirlikle mücadele için bir atılım yapılmasına karar verildi (Millenium Development Goals – MDG). Bu deklarasyona göre 2015 yılına kadar günde 1 doların altında gelire yaşayan insan sayısının yarı yarıya azaltılması, her çocuğun ilköğretim hakkından faydalanmasının

sağlanması, beş yaşının altındaki çocukların ölüm oranlarının bugünkü oranların üçte bir seviyesine indirilmesi, doğumdaki ölüm oranlarının bugünkü oranın dörtte bir seviyesine indirilmesi kararlaştırıldı.

Ancak, 2010 yılına kadar gösterilen performans, mevcut sistemler ve yardım miktarları ele alındığında bu hedeflere ulaşmanın mümkün olamayacağı belli oldu. Toplumların küresel sorumluluk bilincinin bir göstergesi olarak her sene fakir ülkelere yaptıkları yardımlara gayrisafi milli hasılanın (GSMH) oranı olarak bakılabilir. Bu göstergeye bakıldığında ilginç sonuçlar ortaya çıkıyor. OECD ülkeleri ortalama olarak GSMH'nin sadece binde 2,4'ünü yardım olarak ayırıyorlar. Bu göstergeye göre en iyi performans yüzde 1 oranı ile Danimarka'nın. En düşük performans ise binde 1 oranı ile ABD'ye ait.

BALIK TUTMAYI ÖĞRETMEK

Fakirliğe çözüm bulmak için yardımların artması konusunda kriterler belirlerken, dinlerin öğretilerinden de faydalanmak mümkün. Örneğin, Müslümanlıktaki zekât uygulaması insanların kendi yaşamlarını sürdürmek için gerekli olanın dışındaki birikimlerinin kırkta birini çevresindeki fakirlerle paylaşmasını öngörür. Eğer dünya vatandaşlığı kavramı ciddiye alınıyorsa, dünya ortalamasının üzerindeki gelirlerinden benzer bir oranın fakirlikle mücadele için kullanılması hedeflenebilir.

Milyarlarca dolarla ifade edilen savunma harcamalarındaki artış yerine fakir ülkelerin gelişmesine yardım edilmesinin küresel barışa ne kadar katkıda bulunacağı ve riskleri azaltma konusundaki etkinliği iyi değerlendirilmelidir. Özellikle finansal krizle birlikte mali durumları ciddi olarak bozulan ülkelerin kısıtlı kaynaklarını daha etkin kullanma yönündeki çalışmaları bu konuyu da göz ardı etmemeli.

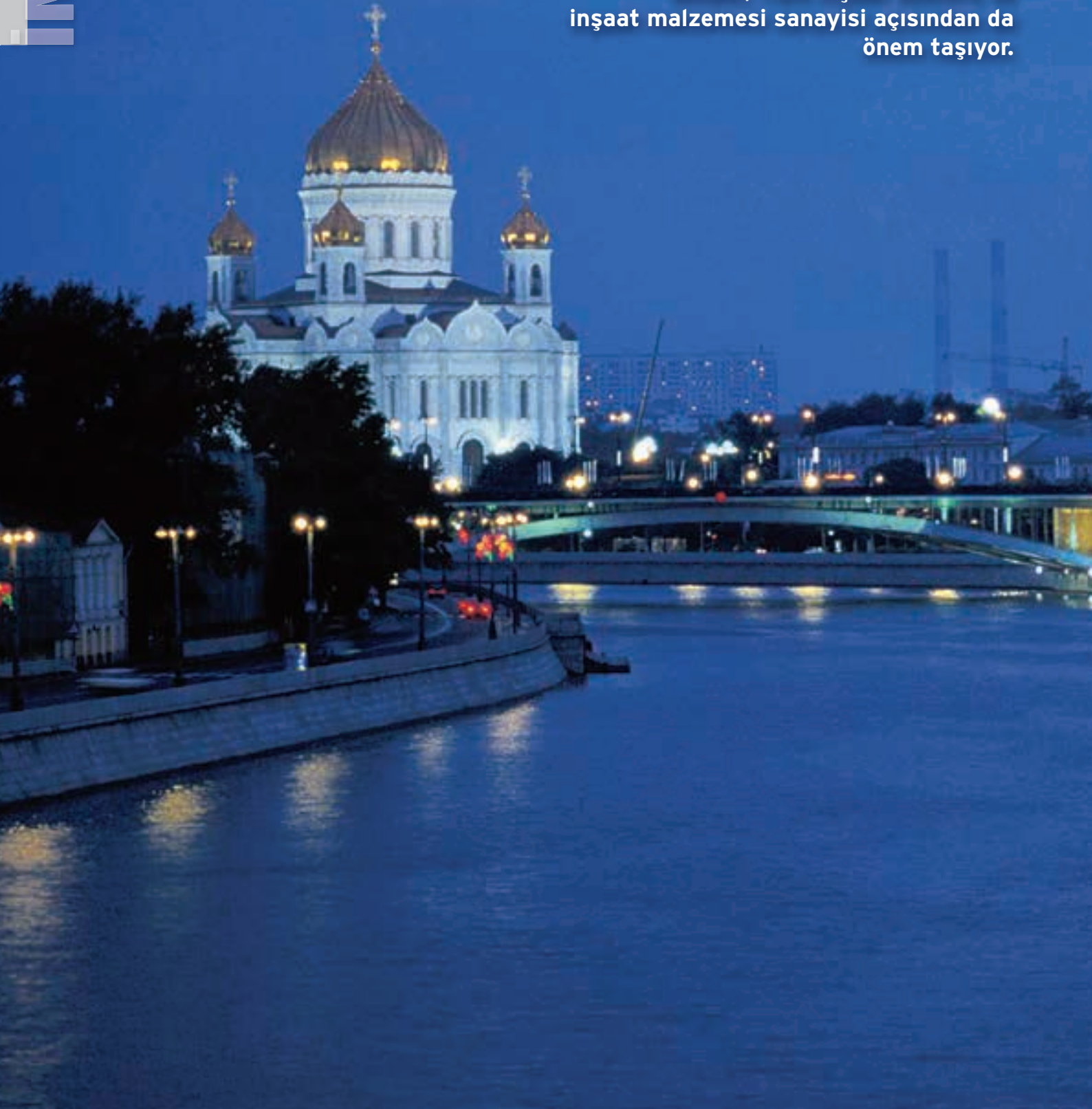
Dinlerin ortak öğretisi, sevginin ve paylaşmanın daha huzurlu toplumlar yarattığı yönündedir. Küresel vatandaşlık bilinci doğrultusunda insanların bencillikten arınıp, daha dengeli bir gelir dağılımı olan bir dünya hedeflemeleri küresel barışı artıracaktır. Yardımın miktarı kadar, ne kadar etkin kullanıldığı da büyük önem taşıyor. İnsanlara balık vermektense, balık tutmayı öğretmektir. Bu nedenle, çocukların ve gençlerin eğitime ayrılacak kaynaklar getirinin de daha sürekli olmasına yardımcı olur.



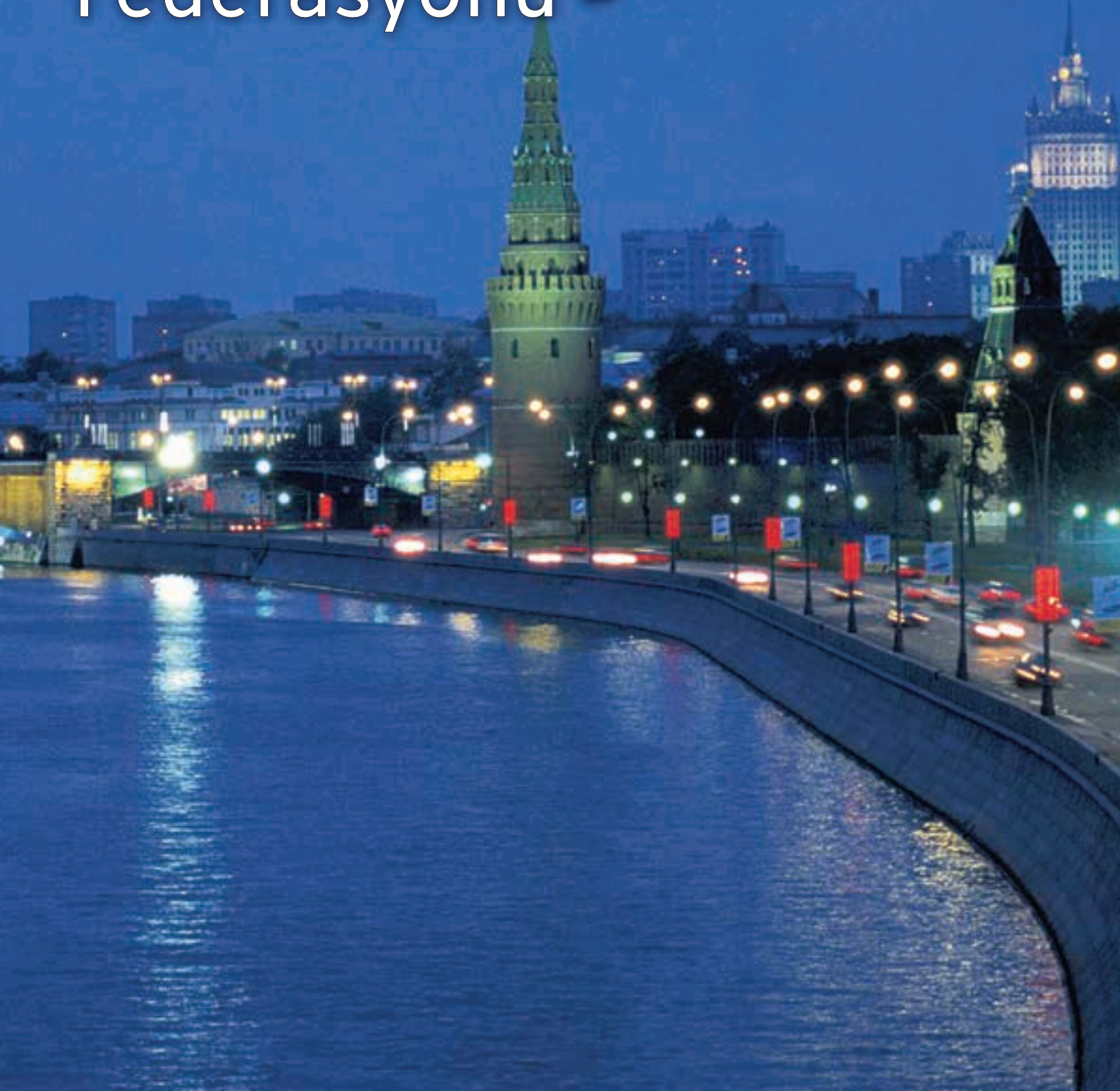
Yine önemli öğretilerden birisi de yardımın hak etme prensibi gözetilerek yapılmasıdır. Yardımı alanların da bunu verimli kullanma sorumluluğu olduğu unutulmamalıdır. Hak etmenin en iyi göstergesi de verimli kullanımın tescilidir. Fakirliğin önlenmesi için yardımları artırmayı düşünenlerin, diğer uygulamalarının da fakirliği artırma yönündeki etkilerini de hesap etme sorumluluğu vardır. Örneğin, gelişmekte olan ülkelerin rekabet gücü olan sınırlı alanlarda ticaret serbestisini azaltmanın, tarım alanında büyük sübvansiyonlarla küresel pazarların bozulmasına yol açmanın fakirliği artırma etkileri de göz ardı edilmemelidir. Özetle, daha yaşanabilir bir dünya için küresel paylaşma kültürünün gelişmesine destek olmak hepimizin görevidir. ■



**Rusya Federasyonu
2014 ve 2018'de iki büyük
organizasyona ev sahipliği yapacak.
Her iki organizasyon için de yaklaşık
25 milyar dolarlık bir yatırım
planlanıyor. Bu yatırımın büyük bir
bölümünün inşaat sektörüne ayrılacak
olması, Türk inşaat sektörü ve
inşaat malzemesi sanayisi açısından da
önem taşıyor.**



Enerjisini yatırıma harcayan ülke:
Rusya
Federasyonu



Dünyanın en büyük yüz ölçümüne (17 milyon 75 bin 400 kilometrekare) sahip ülkesi Rusya Federasyonu, Sovyetler Birliği'nin 1991 yılında dağılmasıyla bağımsız bir ülke olarak ortaya çıktı. Soğuk Savaş döneminin bir ucunu ABD'nin başını çektiği NATO oluştururken, karşı ucunda ise Sovyetler Birliği'nin yer aldığı Varşova Paktı vardı. İki kutuplu dünyadan, çok kutuplu bir yapıya geçen dünya siyasi ve ekonomik yapısı, son dönemde enerji kaynaklarının artan önemiyle yeniden Rusya'yı ön plana çıkardı. Özellikle zengin petrol ve doğal gaz yataklarına sahip olan Rusya, elindeki enerji kartıyla bölgenin yeniden şekillenmesinde söz sahibi bir pozisyona geldi.

Rusya ile Avrupa Birliği (AB) arasındaki ilişkilerin ağırlığını ticari ilişkiler ve özellikle de Rusya'nın Avrupa'ya petrol ve doğal gaz ihracatı oluşturuyor. Rusya'nın dış ticaretinin yarısından fazlasını gerçekleştirdiği AB, Rusya için ciddi bir pazar konumunda.

Rusya ekonomisinin belkemiği ise enerji sektörü. Öyle ki Rusya, ihracatının yüzde 65'ini enerji sektöründe gerçekleştiriyor. Sadece petrol ihracatı yurt dışına yapılan satışların yüzde 35'ini oluşturuyor. Katma değeri daha yüksek makine ve



teçhizatın toplam ihracattaki oranı ise yüzde 5 civarında. Rusya Federasyonu dünyadaki doğal gaz rezervlerinin yaklaşık yüzde 24'üne, ham petrolde ise yaklaşık yüzde 6'sına sahip.

Türkiye'nin de özellikle Asya ile Avrupa arasında enerji köprüsü olma projesinde ham madde açısından Rusya'ya bağımlılığı, önemli bir ihracat kapısı olması, inşaat sektörü açısından yeniden yapılanma ile önemli yatırımların başlamış ve başlayacak olması her iki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerin çerçevesini belirliyor. 2014 Soçi Kış Olimpiyatları ve 2018 Dünya Kupası'na ev sahipliği yapacak Rusya, milyarlarca dolarlık yeni iş fırsatları sunması açısından da Türk özel sektör tarafından yakından takip ediliyor.

TÜRK-RUS EKONOMİK İLİŞKİLERİ

Türkiye ile Rusya Federasyonu arasındaki ticari ve ekonomik ilişkilerin temeli Cumhuriyet'in ilk yıllarında atıldı. 1937 tarihli Seyrüsefain Anlaşması sayesinde ivme kazanan Türk-Rus ticareti o dönemlerde yıllık 100 milyon ruble seviyelerinde seyrederken, Başbakan İsmet İnönü'nün 1937'de gerçekleştirdiği Moskova ziyareti, Sovyetler Birliği Dışişleri Bakanı Gromiko'nun 1965 yılında ve Başbakan Kosigin'in 1966 yılında gerçekleştirdiği Türkiye ziyaretleri, iki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerin kilometre taşlarını oluşturdu. Bu dönemde düşük faizli Sovyet kredisi ve sağlanan teknik destek ile Seydişehir Alüminyum tesisleri, İskenderun Demir-Çelik tesisleri, Oymapınar Hidroelektrik Santrali, Aliağa Petrol Rafinerisi, Bandırma Sülfürik Asit Tesisi, Artvin Levha Fabrikası, Çayırova Cam Fabrikası gibi ağır sanayimizin temelini oluşturan tesisler kuruldu.

İki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerin ivme kazanması ise 1984 yılında imzalanan ve 1987 yılında yürürlüğe giren doğal gaz anlaşması oldu. Bu anlaşma ile Sovyetler Birliği'nden alınan doğal gazın bedelinin yüzde 70'lik kısmının Türk mal ve hizmetleri ile ödenmesi öngörüldü. Söz konusu anlaşma sayesinde pek çok Türk sanayi ürününün Sovyetler Birliği'ne satışı sağlandı ve birliğin dağıldığı yıl olan 1991'de Türkiye'nin ihracatı 400 milyon dolar seviyesine ulaştı. Son 20 yıllık dönemde Türkiye ile Rusya arasındaki ilişkiler gelişti ve derinleşti.

İki ülke arasında ticarete konu olan ürünler her

Kriz Rus inşaat sektöründe etkili oldu

Rusya'da kriz döneminde dibe vuran konut inşaatı sektöründe kötü gidişatın devam ettiği, Rusya Devlet İstatistik Komitesi Rosstat'ın verileriyle ortaya çıkıyor. 2010 yılının ilk beş ayında tamamlanan konutların toplam alanı, bir önceki senenin aynı dönemine göre yüzde 6,9 düşüşle 15,3 milyon metrekareye geriledi. Moskova ve çevre ilçelerde sektörde krizle başlayan durgunluğun halen hissedildiğine işaret ediliyor. Uzmanlar, bu verilerin, 2010'un ilk yarısında inşaat sektörünün kriz sonrası toparlanma sürecine girmediğini gösterdiği dikkat çekiyor. Yine resmi verilere göre 2010'un ocak-mayıs döneminde ülke genelinde toplam 177 bin 300 daire inşası tamamlandı. Aynı dönemde tamamlanan konut inşaatlarının toplam hacmi 1,3 trilyon ruble (yaklaşık 46,5 milyar dolar) olarak kaydedildi. Buna rağmen Rus inşaat sektöründen umut kesilmiş değil. Rusya'nın yıllık konut ihtiyacının 860 bin olduğunu söyleyen uzmanlar, Rusya Başbakanı Putin'in önümüzdeki 5 yıl için konut projelerinde yüzde 150'lik bir artış gerçekleştirmeyi düşündüğünü, 2010'da 60 milyon metrekare olan toplam alanın 2016'da 100 milyon metrekareye ve 2020'de 142 milyon metrekareye çıkarılmasının beklendiğini söylüyor.

İsmimiz Referansımızdır



Alüminyum Pencere Kapı Sistemleri

ST 60



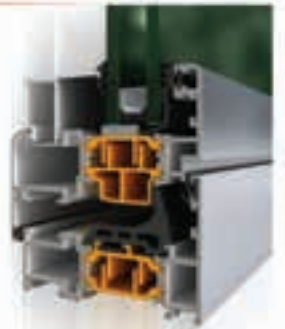
%40

ST 70



%60

ST 80



%68

daha fazla enerji tasarrufu

ÇUHADAROĞLU
Alüminyum Sistemleri



geçen yıl çeşitlendi. Rusya başlangıçta Türkiye'den ağırlıklı olarak gıda maddeleri alırken daha sonra tekstil ve konfeksiyon ürünleri, deri, kürk, makina ve teçhizat, otomobil almaya başladı. Türkiye ise Rusya'dan enerji kaynakları (petrol, doğal gaz, kömür) başta olmak üzere makina aksam ve parçaları, demir çelik, kimyasallar ve gübre ithal etti. Türkiye'nin Rusya pazarına yönelik ihracatını ağırlıklı olarak fiyat elastikiyetleri yüksek tüketim malları oluşturdu. Buna rağmen, son yıllarda Türkiye ve Rusya Federasyonu arasındaki ticaret dengesi Türkiye'nin aleyhine gelişti. Toplam ticaret hacmindeki yükseliş büyük ölçüde Türkiye'nin Rusya Federasyonu'ndan gerçekleştirdiği ithalattaki artıştan kaynaklanıyor. Önceki yıllarda olduğu gibi, 2010 yılında da ithalat ihracattan daha fazla artırdı. 2010 yılında Türkiye'nin Rusya'ya ihracatı yüzde 44 artarak 4,6 milyar dolara yükselirken, ithalatı yüzde 11 artarak 21,6 milyar dolara ulaştı.

İKİ ORGANİZASYON= 25 MİLYAR DOLARLIK YATIRIM

Rusya Federasyonu 2014 ve 2018'de iki büyük organizasyona ev sahipliği yapacak. Her iki organizasyon içinde yaklaşık 25 milyar dolarlık bir yatırım planlanıyor. Bu yatırımın büyük bir bölümünün inşaat sektörüne ayrılacak olması, Türk in-

şaat sektörü ve inşaat malzemesi sanayisi açısından da önem taşıyor. Rusya'nın Krasnodar bölgesindeki Soçi kenti kış olimpiyatları ateşini inşaat sektöründe şimdiden yakmış durumda. Bu organizasyon için 12 milyar dolarlık bir yatırım projesi yürürlüğe konuldu. Proje bölgenin olimpiyatlara hazırlık çerçevesinde bir yıl içerisinde dünya standartlarında bir tatil bölgesine dönüştürülmesi için gerekli altyapının hazırlanması ve tesis kapasitesinin artırılmasını hedefliyor. Olimpiyatların başta Soçi olmak üzere, Krasnodar, Novorossisk ve Rostov'da inşaat faaliyetlerini hızlandıracığı düşünülüyor.

FIFA 2018 Dünya Kupası'nın Rusya'da düzenlenecek olması da, inşaat sektöründeki hareketlenmeyi artıracak yatırımlara kapı açacak. Dünya Kupası'na hazırlık için Rusya'nın yaklaşık 300 milyar ruble (10 milyar dolar) harcaması bekleniyor. Kupa maçlarına St. Petersburg, Moskova, Kaliningrad, Kazan, Yaroslavl, Krasnodar ve Soçi kentlerinin ev sahipliği yapacağı ilan edildi. Bu kentlerde hâlihazırda stadyum ve tesislerin yenilenmesi projelerinin yanı sıra yeni stadyum inşaatları ve bunlara bağlı altyapı yatırımları da gerçekleştirilecek. Rusya başta olmak üzere dünyanın birçok ülkesinde yaptığı işlerle öne çıkan Rönesans Holding Yönetim Kurulu Başkanı Erman Ilıcak şu değerlendirmeyi yapıyor: "Rusya'da önümüzdeki 8 yıl boyunca büyük projeler hayata geçecek. Bu projelerin en önemlileri stadyumlar olacak. Türk inşaat sektörü bu projelerden pay almak için ihalelerde yerini alacaktır. Türk müteahhitlik firmaları ülkede çok güçlü konumda. Dünyanın birçok yerinde iş yapıyoruz. Rusya'daki markamızın gücü ortada. Bu projelerde de bulunmak için çalışacağız."

DEİK Türk- Rus İş Konseyi Başkan Yardımcısı İzzet Ekmekçi başı da Rusya ve bölgesinin önemini, 1972 -2010 yılları arasında Türk müteahhitleri tarafından tamamlanan projelerin yüzde 44,9'unun Bağimsız Devletler Topluluğu üyesi ülkelerde gerçekleştiğine dikkat çekerek ortaya koyuyor. Rusya'da ekonomik krizle birlikte yüzde 18'lere varan bir daralma yaşayan inşaat sektörünün 2010'un ilk çeyreğiyle birlikte ekonominin canlanması ve petrol fiyatlarının Rusya'nın istediği se-

"Akreditasyon uygulamasına gidilmeli"

Türk inşaat şirketleri Rusya'da bazı sıkıntılar da yaşıyor. Kriz sonrası ciddi limitler getirilen yabancı işçi kotası, 2010 yılı başında uygulamaya giren ve İnşaat Yapım Lisansı yerine geçen SRO yani Kendi İç Denetim Organizasyonu Belgesi alımı uygulaması bu sıkıntılarının başında geliyor. Türk inşaat malzemesi üreticilerinin yaptığı doğrudan yatırım tutarı ise 2009'da yaklaşık 7 milyar dolara ulaştı. Yurt dışında iş yapan Türk inşaat şirketlerinden Ant Yapı Genel Koordinatörü Senih Kutay, yurt dışı müteahhitlik hizmetleri konusunda akreditasyon uygulamasına gidilmesini bir zorunluluk olarak görüyor. "Firmalara uygulanacak akreditasyon sistemine ilişkin yapılanma ivedilikle belirlenmeli" diyen Kutay, kriterleri taşıyan firmalara, köprü kredilerin kullanımı, teminat mektupları, politik risk sigortası uygulamaları, geçici ihracat ithalat belgesi, işçi istihdamındaki teşvikler, sosyal güvenlik primlerinin hazinece karşılanması gibi desteklerde öncelik sağlanması gerektiğini vurguluyor.



Yıllar itibarıyla Rusya Federasyonu'nun dış ticareti (milyar dolar)

	2006	2007	2008	2009	2008-2009 değişimi	2010	2009-2010 değişimi
İhracat	304,5	352,473	468,073	301.652	-%35,6	396,442	%31,4
İthalat	163,9	199,708	266,918	167.371	-%37,3	228,953	%36,8

viyelere gelmesiyle birlikte yeniden hareketlenmeye başladığını söyleyen Ekmekçi, önümüzdeki yıllarda gerçekleşecek 2014 Soçi Kış Olimpiyatları, APEC toplantısı, 2018 Dünya Kupası gibi organizasyonlar nedeniyle müteahhlik sektörünün daha da canlanacağını öngörülüğünü belirtiyor.

RUSYA İNŞAAT SEKTÖRÜNÜN GELİŞİMİ

Rus inşaat sektörü 1990'lı yılların başında özelleştirilse de, yeterli yatırımın yapılmaması nedeniyle finansmanı devlet tarafından yapılan konut, sanayi tesisleri ve diğer büyük projelerin tamamlanmasında büyük sıkıntılar yaşadı. Yerleşim

birimleri ile beraber elektrik ve su gibi sistemlerin ve ulaşım altyapısının modernize edilmesi gerekiyor. 1980'li yıllarda inişe geçen konut inşaatı, 2000 yılında 30 milyon metrekare ile en düşük seviyesine ulaştı. 2001-2002 döneminde özellikle Moskova'da konut inşaatı tekrar artmaya başlarken, 2005 ve 2006 yıllarında da artış yaşandı. 2002 yılında yüzde 2,7'lik bir büyüme gerçekleştirmiş olan inşaat sektörü, 2003 yılında yüzde 14,4 gibi oldukça yüksek bir büyüme oranına ulaştıktan sonra da büyümesine 2004 yılında yüzde 10,6 ile devam ettirdi. 2005 yılında büyüme yüzde 10,5'e düşmesine rağmen, 2006 yılının ilk 10 ayında sektördeki büyüme tekrar hızlandı ve yüzde 13,2 oldu.

Rusya'nın ekonomik sektörlerdeki büyümesi

Kaynak: EIU, Russia Country Report, May 2011

%	2009	2010	2011		
			Ocak	Şubat	Mart
Sanayi üretimi	-9,3	8,2	6,7	5,8	5,3
Tarım	1,2	-11,9	0,7	0,8	0,7
İnşaat	-16,0	-0,6	-1,1	0,4	4,2
Taşımacılık	-10,2	6,9	5,1	5,0	1,4
Perakende ticaret	-4,9	6,3	3,6	5,8	4,8
Sabit yatırım	-16,2	6,0	-4,7	-0,4	-0,3



En çok ithalat yapılan 10 ülke

		Milyon \$ (2010)	Pay (%)
1	Çin Halk Cumhuriyeti	39.015	17,04
2	Almanya	26.707	11,66
3	Ukrayna	14.041	6,13
4	ABD	11.122	4,86
5	Japonya	10.287	4,49
6	Fransa	10.117	4,42
7	İtalya	10.040	4,39
8	Belarus	9.816	4,29
9	G.Kore	7.271	3,18
10	Polonya	5.822	2,54
11	Türkiye	4.863	2,12

Kaynak:
T.C. Moskova Ticaret Müşavirliği Aylık Raporu (Ocak 2011)

Yıllara göre Türkiye-Rusya Ticareti (milyon dolar)

Yıllar	İhracat(X)	İthalat(M)	X/M	Denge	Hacim
2005	2.377	12.906	0,18	-10.529	15.283
2006	3.238	17.806	0,18	- 14.568	21.044
2007	4.727	23.508	0,20	- 18.781	28.235
2008	6.483	31.364	0,20	- 24.881	37.847
2009	3.202	19.450	0,16	- 16.248	22.652
2010	4.632	21.592	0,21	- 16.960	26.224
2010/6	0.358	1.798	0,19	- 1.440	2.150
2011/6	0.493	1.813	0,27	- 1.320	2.300

Kaynak: DEİK

Rusya halkının artan konut ihtiyacını çözmek amacıyla, sosyal hizmetler alanında başlatılan reform sürecine ek olarak konut alanında da konut inşasını yüzde 30 artıracak yeni bir konut programı üzerinde çalışmalar başlatıldı. Rus hükümeti, bu amaca yönelik olarak mortgage kredileri ve Direkt Harcamalar Ajansı'na ayrılan yıllık 20 milyar ruble olan konut fonunu artırarak, yıllık 100 milyar ruble (3,7 milyar dolar) yükseltti. Konut piyasasında büyüme oranı 2004'te yüzde 50'ye ulaştı. 2010 yılı için tamamlanan yeni konut inşaatlarının iki katına çıkarılarak, 80 milyon metrekareye ulaşması hedeflendi. Diğer taraftan, Rusya Federasyonu'nda uygulamaya geçen yeni mevzuat uyarınca ülkede faaliyet gösteren yerli ve yabancı inşaat firmalarının lisansları 1 Ocak 2010 tarihinden itibaren iptal edildi. Söz konusu değişiklik kapsamında firmaların en az 100 üyeden müteşkil Özerk Düzenleyici Kurumlar (Self Regulatory Organization, SRO) çatısı altında birleşmeleri kararı da alındı.

Bununla birlikte, Rusya Federasyonu Meclisi Duma'da yapılan bir oturum sonucunda, Şehir İmar Kanunu'nda yapılacak değişiklikler kesinleşti, lisans süresi uzatılan firmaların lisansları da dâhil olmak üzere, her türlü inşaat lisansı 1 Ocak 2010 tarihinden itibaren geçersiz hale geldi. İnşaat sektöründe faaliyet için mutlaka bir SRO üyesi olmak ve iş yapmak için de SRO'dan alınmış iş izni sahibi olmak mecburi hale geldi. 1 Ocak 2010 tarihinden itibaren de SRO üyelerinin yapılan işler konusunda tüketiciler karşısında sorumluluğunu garanti altına alacak mecburi sigorta uygulamasına geçildi.



Yelken balığı yüzerken yelkeni andıran sırt yüzgecini sırtındaki bir boşluğun içine yatırır. Yelken balıkları saatte 130 km'ye ulaşan hızları ile dünyanın en hızlı balıklarıdır.

Panelton®, inşaatınıza, boşluklu yapısıyla hafiflik, çok yüksek döşeme hızıyla ekonomi getirir, geniş açıklıkları geçebilmesi sayesinde tasarımda esnekliğe ulaşırsınız.

Yapı Merkezi 1985 yılından bugüne, Panelton® markası ile yaklaşık 3 milyon m² öngerilmeli boşluklu beton döşeme ve duvar paneli üretim ve montajını gerçekleştirmiştir. Panelton® boşluklu panel ürünleri endüstriyel ortamda hava koşullarından bağımsız üretilmektedir. Öngerilme teknolojisi ile büyük açıklıkların daha düşük döşeme yükleri ile geçilmesi olanaklı olmaktadır. İskele ve kalıp gerektirmeden döşeme imalatına olanak sağlayan Panelton®, projelerinize hız ve düşük maliyet sağlar.



Yatırımlarınızı en kısa zamanda kazanca dönüştürün...



Rusya'daki Türk müteahhitlik hizmetleri

Yıllar	İş Hacmi (milyon \$)	Proje Sayısı
1989-92	3.538	97
1993	671	33
1994	1.055	91
1995	1.674	124
1996	717	56
1997	1126	80
1998	732	75
1999	181	31
2000	165	19
2001	343	38
2002	428	40
2003	1.033	70
2004	746	56
2005	2.292	61
2006	2.687	71
2007	3.605	59
2008	3.989	65
2009	1.089	23
Toplam	26.071	1.089

Kaynak: DEİK



TÜRK İNŞAAT FİRMALARININ YERİ

Türk inşaat firmalarının Rus pazarına girişleri Sovyetler Birliği'nin son yıllarına rastlıyor. 1987'de yürürlüğe giren doğal gaz anlaşması ve bu anlaşmanın içerdiği Sovyetler Birliği'nden alınacak doğal gazın bedelinin bir kısmının Türk mal ve hizmetleriyle ödenmesi koşulu sayesinde Türk firmaları 1987'den itibaren Rus pazarına girmeye başladı. Birliğin yıkılmasıyla da bu süreç ivme kazandı. Özellikle 1993-95 döneminde eski Doğu Almanya'dan dönen Rus askerleri için Almanya tarafından finanse edilen konut projeleri Türk firmaları için dönüm noktası oldu. Bu kapsamda inşa edilen 46 bin konutun 15 bini Türk firmaları tarafından yapıldı ve Türk firmalarının üstlendikleri proje tutarı 2,5 milyar Alman Markı olarak gerçekleşti.

1998-99 döneminde Rusya'da yaşanan mali kriz tüm ekonomik ve ticari ilişkileri olduğu gibi Türk firmalarının Rusya'daki inşaat faaliyetlerini de çok büyük ölçüde etkiledi. Türk firmalarının Rusya'daki inşaat işlerinin yıllık seviyesi 100 milyon dolar seviyesine geriledi. İlerleyen yıllarda ise Türk firmaları Rusya'da önemli projeler üstlenmeye devam etti. Rusya'nın yüksek inşaat arzının oluşturulmasında Türk müteahhitlik sektörü de önemli bir rol üstlendi. Türk müteahhitleri, 1989-1999 yılları arasında yaklaşık 10 milyar dolarlık iş üstlendi. Rusya'nın ekonomik krize girmesi ile müteahhitlerimiz aldıkları işler yıllık 160 milyon dolara kadar gerilese de (2000 yılında) 2003 yılında Rusya'da gerçekleştirilen proje bedeli 1 milyar doları geçti.

Rusya, Türk inşaat sektörünün ve inşaat malzemesi sanayisinin dikkatle izlediği pazarlardan biri haline gelirken, Türk inşaat firmalarının dünyada elde ettiği haklı başarılar, Rusya'da üstlenilen büyük montanlı işlerle gelişti. Rusya'da ekonomi enerji fiyatlarına bağlı dalgalanırken, bundan inşaat sektörü de en büyük payı aldı. Doların yükselmesi, enerji fiyatlarını yükselttiğinden, inşaat sektörüne ayrılan kaynak arttı. Rusya'da iş yapacak olan Türk firmaları da her türlü ekonomik gelişmeyi takip ederek, Rusya inşaat pazarında önümüzdeki 10 yıl içinde yatırım için ayrılacak 25 milyar dolarlık projeler için kolları sıvadı. ■



Rusya'da 13 yeni stadyum yapılacak

2018 Dünya Kupası için 10 milyar dolarlık bir yatırım bütçesi oluşturan Rusya'da sadece stadyum yapımı için 3 milyar 820 milyon dolar harcama yapılması bekleniyor. Yapılacak 13 yeni stadyumun yanı sıra 3 adet mevcut stadın yenilenmesi ve 13 farklı şehirde altyapı çalışmalarının başlatılacak olması da Türk inşaat sektörü ve inşaat malzemesi sanayisi için önemli bir fırsat olarak karşımıza çıkıyor. 2010 sonunda Moskova-Nogorod hızlı treni, 2013'te Moskova-Sochi, 2016'da da Moskova'yı Smolensk ve Krasnoye'ye bağlayacak hızlı tren için de çalışmalar yapılacak. Moskova ile St. Petersburg arasında yeni otoyol da inşa edecek olan Rusya, 2015'e kadar bazı havaalanlarının kapasitesini de iki katına çıkaracak. 2012 sonunda açılacak Yekaterinburg Havaalanı'nın da kapasitesi 7 milyon yolcuya ulaşacak. Rostov'a 2017'ye kadar yapılacak havaalanı da 8 milyon yolcu kapasiteli olacak.

SEVİLDİĞİMİZ

İÇİN Mİ

ÇOK İYİYİZ

ÇOK İYİ

OLDUĞUMUZ

İÇİN Mİ

SEVİLİYÜRÜZ

İSTE BUNU

BİLEMİYÜRÜZ

Filli Boya



İZOLATEX ile suya karşı koyun.

Balkon, teras, içme suyu depoları, bina temelleri ile banyo ve mutfak gibi ıslak hacimli mekanlarda su izolasyonu sağlayan İZOLATEX, binaları suyun olumsuz etkilerine karşı koruma altına alarak ömrünü uzatıyor. Çimento esaslı olan İZOLATEX, kolay uygulanabilmesi ve yüksek tutunma gücü ile su izolasyonunda tüm beklentilere yanıt veriyor.