



İZ BIRAKANLAR



Büyük sanayi ve ticaret odalarımızın önemli bir görevi "Biyografi Araştırmaları" merkezleri kurmaktır. Tüccar yahut sanayici, ekonomik girişimcilerimizin anıları, biyografi veya otobiyografileri yayınlanmadan kültür hayatımız canlanamaz, taklitçilikten kurtulamaz. Roman bile yazamayız!



P R O F . D R . M U S T A F A Ö Z E L

VEHBI KOÇ'TAN 12 DERS



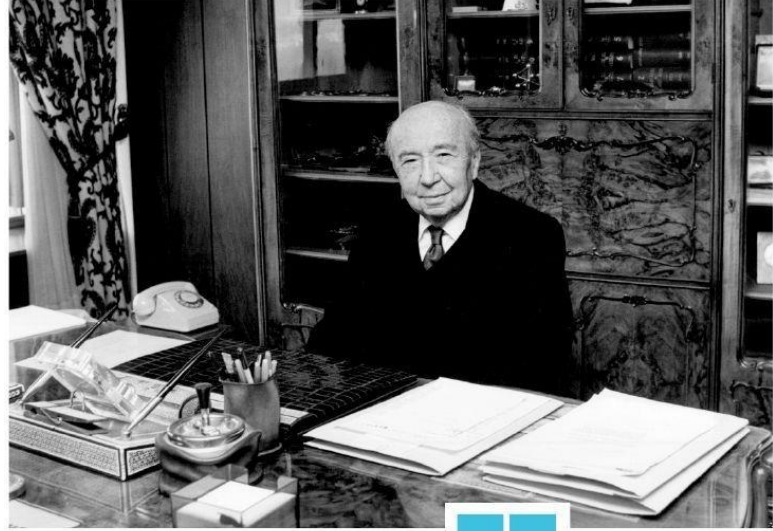
Başta **Erdal Bahçivan** ve İbrahim Çağlar olmak üzere, memleketin bütün sanayi ve ticaret odası başkanlarına vasiyetimdir. Görev süreniz boyunca yapacağınız en hayırlı iş, belki üniversitelerle ile işbirliği içinde, bir "Biyografi Araştırmaları Merkezi" kurmaktır. Tüccar yahut sanayici, ekonomik girişimcilerimizin anıları, biyografi ve otobiyografileri yayınlanmadan kültür hayatımız canlanamaz; taklitçilikten kurtulamaz. Roman bile yazamayız.

Roman deyince, dur! Erol Toy yıllar önce en büyük sanayicimizin romanını yazdı ya, daha ne olsun? Yazdı ama, ne yazık ki, İmparator romandan çok ucuz bir polemik. Anlamaya çalışmak yerine, sadece itham ediyor yazar. Öyle bir izlenim uyandırıyor ki, Çokzade Fehmi sermayesini esas olarak millete kurtlu peynir yutturmasına yahut hükümete çok pahalı kiremit satmasına borçludur. Bunları birer mecaz olarak anlayışla karşılasak bile, girişimcimizin sanki hiçbir erdemi, hiçbir olumlu yanı yokmuş gibi hissediyoruz. Büyük roman övgü yahut sövgüye değil, görmeye/göstermeye odaklıdır. Keşke Erol Toy da Orhan Pamuk gibi yapsa, Thomas Mann yahut Henry James'i model alıp bir Vehbi Bey ve Şürekası yazsaydı. İmparator'un en hayırlı etkisi, Vehbi Koç'un apar topar anılarını yayınlaması oldu. Erol Toy olmasa, Hayat Hikâyem belki yazılmış olmayacaktı!..

Vehbi Koç'un yazdıklarından veya ona dair yazılanlardan süzdüğüm 12 hayat ve yönetim dersi şunlar:

1 BÜYÜK GİRİŞİMCİLER, TATMINSİZ İNSANLARDAN ÇIKAR. AZLA VEYA NİTELİKSİZ OLANLA YETİNMEZLER.

■ Aydın Boysan, Abant Gölü çevresinde yapılan bir yürüyüşte, Vehbi Koç'un yolun ilerisinde duran bir eşeğin yanına gittiğini görür ve merak ederek yanına yaklaşır. Vehbi Bey, Aydın Boysan'a şu itirafta bulunur: "Bak, ne güzel dik kulaklı bir eşek!... Babam bana, çocukluğumda düşük kulaklı bir eşek almıştı. Dik kulaklı bir eşeğe sahip olamamak, içimde hep bir ukde olarak kalmıştı!" Dedesi Hacı Rifat Efendi'nin elini her öpüşünde, "Dede sen para kokuyorsun!" diyerek harçlığını hatırla-



"Kösele işinde kazanç vardı ve bu işi iyi bilen satıcılardan biri Ebeoğulları'nın yanında çalışan Rum Kosti Efendi idi. Çetin geçen bir pazarlıktan sonra Kosti Efendi, benimle çalışmayı kabul etti. Kosti bana çok şey öğretti, benim hocam oldu. İş hayatımın ilk yıllarında onun önemli yeri vardır." --Vehbi Koç

tan çocuk Vehbi, büyüdükçe Ankara'da ticaret işlerinin "hep Yahudi, Ermeni ve Rumların elinde" olduğunu görmekte ve onlara imrenmektedir. "Bu duygularla, ben de ticarete atılıp zengin olmaya karar verdim. İlk hedefim, kazanacağım elli bin lira ile Ankara'da beş katlı bir mağaza sahibi olmaktı."

Dik kulaklı bir eşek veya beş katlı bir mağaza... Tatminsizlik, imrenme veya gözü yükseklerde olma... Bu ve benzeri güçlü arzular olmadan, insanlar büyük riskler üstlenip iş hayatına atılırlar mı? Ünlü sosyolog Daniel Lerner ve ekibi 1951'de Ankara'nın dışında bir köyde (Bu köy, şimdi Ankara'nın neredeyse merkezinde olan Balgat'tır!) araştırma yaptılar. Cevabını aradıkları temel soru şudur: "Köyünüzün dışında yaşamak zorunda kalsanız, nerede yaşamak istersiniz?" Muhtarın cevabı, bütün köyün hissiyatını yansıttığı gibidir: "Allah saklasın! Ölürüm daha iyi!" Farklı düşünen bir tek kişi vardır: Köyün bak-

kalı. Amerika'da yaşamak istemektedir. Niçin? "Geçen ay şehirdeki akrabalarım beni sinemaya götürdüler. Bir Amerikan filmiydi. Filmdeki bakkalın çok güzel rafları vardı. Her şey çok düzenliydi. Benim de öyle raflarım olsun isterim!"

2 EKONOMİK GİRİŞİM ALANLARINI AZINLIKLARA TERKETMEYİN. SİZ DE ONLAR GİBİ ATAK, ATILIMCI OLUN!

■ Yirminci Yüzyılın ortalarına kadar İstanbul, Vehbi Koç'un gözlemlediği Ankara'dan farklı değildir. Orada da Müslüman ahali ticaret ve imalat işlerinden uzak durmaktadır. Onsekizinci yüzyıl başlarında İstanbul'da elçilik yapan Edward Montagu'nun eşi Lady Montagu Edirne çarşısını göklere çıkarmakta, Londra'daki borsa ile kıyaslayıp övmektedir. Ne var ki, "Zengin tüccarın çoğu Yahudidir. Bunların nüfuzu çok kuvvetli, imtiyazları Türklerinkinden fazla. Kendi kanunlarıyla idare edilen bir



İZ BIRAKANLAR

cumhuriyet gibiler. Türkler atıl tabiatlı ve sanayiye hevesli değiller. Yahudiler birlik olduklarından, devletin bütün ticaretini ellerine almışlar." 150 yıl sonra, Ahmet Midhat Efendi de bu durumdan şikâyet etmiyor muydu? Romancımıza göre, İstanbul'da herkesin gözü memurlukta. Kimse "kisb-i kâr" eylemeyi aklına koymuyor.

3 DEVLET ADAMLARININ DA EN AZ İŞ ADAMLARI KADAR EKONOMİK RASYONALİTEYE VAKIF OLMALARI GEREKİR.

Bilinen hikâyedir: Önce Jön Türkler, sonra Cumhuriyet eliti yerli bir girişimci sınıf, bir millî burjuvazi oluşturmaya yöneldiler. Vehbi Koç ve ahfadi, bu arayışın günümüze uzanan önemli örneklerinden biridir. Başarı ve başarısızlıkları, Cumhuriyet tarihinin özeti gibidir. Alparslan Türkeş, yıllar önce bunu büyük bir belagatle dile getiriyordu: "Ankara şehrinin kaderi ve tarihiyle adeta paralellik arzeden bir olay da, aynı tarihlerden başlayarak yaşanmıştır. Bu olay, bu şehrin bir çocuğu, yani kelimenin tam anlamıyla bozkırda doğan bir genç olan Vehbi Koç'un, tıpkı Ankara şehriyle beraber başlayan ve devam eden yükselişidir. Bir bozkır çocuğu olan Vehbi Koç da, bir bozkır şehri olan Ankara gibi, büyümesini ve yükselişini sürdürmektedir."

4 YÖNETİCİLİK, ADAM BULMA SANATIDIR!

Bu başlığı geçen ayki yazıdan hatırlayacaksınız. Sabancı grubunun yükselişini anlatırken, Sakıp Bey'in önemli işlerinden birinin tekstil piyasasından Nedim Kasado, Avandis Kazancıyan, Elyafım Kandiyodi gibi isimleri; bürokrasi ve devlet kademelerinden de Turgut Özal, Naim Talu, Ahmet Dallı gibi şahsiyetleri nasıl büyük beceriyle gruba kazandırdıklarını anlatmıştık. Vehbi Koç da, daha bakkallık günlerinden başlayarak, piyasanın usta isimlerini gözüne kestiriyor ve uygun zamanda 'transfer' ediyordu. İlk hedefi, önemli tüccarların tezgâhtarlarıydı. "Hepsi becerikli ve çalışkan satıcılardı. Kösele işinde kazanç vardı ve bu işi iyi bilen satıcılardan biri de Ebeoğulları'nın yanında çalışan Rum Kostî Efendi



"İş ve siyaset hayatımızın büyük sorunu nezakettir. Vehbi Koç, kendisinden beklenilenden daha fazla nazikti. İş arkadaşlarını mahcup edecek, onları başkalarının yanında zor duruma düşürecek beyanlardan kaçınırdı. İnsanları bakışıyla ödüllendirir, gülüşüyle cezalandırırdı."
--Can Kıraç

idi. Çetin geçen bir pazarlıktan sonra Kostî Efendi, Koçzade'nin yanında çalışmayı kabul etti." Vehbi Bey, yıllar sonra Kostî Efendi'yi şöyle hatırlıyor: "Bu adamı yanıma almayı kafama koymuştum. Uğraştım, fazla para teklif ettim ve almayı başardım. Kostî bana çok şey öğretti, benim hocam oldu. İş hayatımın ilk yıllarında onun önemli yeri vardır." Koçzade Vehbi Bey'in ikinci transferi, Ankara'nın en büyük Musevi ticarethanesinin baş tezgâhtarı Hiya Elmaaki'dir. Bu sayede kısa süre içinde "bakkallıktan aktarığa, aktarıktan hırdavatçılığa geçilmiş, alıp satılan çeşitler arasına iplikler, aynalar, bardak, tabak, fincan gibi züccaciye malzemesi eklenmişti." Ankara'nın başkent olmasıyla birlikte, Vehbi Koç süratle yapı malzemesi işine atılmış, çimentodan musluğa, inşaat demirinden kiremite kadar her şeyi alıp satmaya başlamıştı.

5 BİRİKİMİN ANAHTARI TUTUMLULUKTUR.

Max Weber, örnek Protestan girişimcilerin temel vasıflarından birinin tutumluluk olduğunu söylüyordu. "İştenden artmaz, dıştenden artar!" atasözü de Weber'i doğruluyordu. Gazeteci Yavuz Donat'ın 1980'lerdeki şu anısı, Vehbi Koç'un pahalı eşyaya bakışını (yeniyetme burjuvaların ise hesapsız mürşifliği-ni!) çok iyi belgeliyor:

"Japonya'dayız. Başbakan Özal'ın gezisinde... Otelin altında bir kuyumcu var. Özellikle inci satıyor. Heyetkelerin bir bölümü kuyumcudalar. Kimi bir şey alıyor, kimi alana bakıyor. Bu sırada Vehbi Bey'le karşılaştım. Kuyumcudakileri gösterip sordu:

Ne yapıyorlar?
İncilere bakıyorlar.
Ucuz mu?

Birlikte yürüdük. Vitrindeki incilere, fiyat etiketlerine baktık. Rakamları Türk parasına çevirip söyledim... Hafif bir çığlık attı, avucunu ağzına götürerek:

Abuuu! Bunlara bu kadar parayı kim verir? Amanın biz buradan gidelim... Haydi...

Uzaklaştık. Vehbi Bey'in servetinin yüzde birine, binde birine sahip olmayan pek çok kişi için o inciler pahalı görünmüyordu. Kuyumcuda belki yirmi, otuz tane Türk müşteri vardı. Ama Vehbi Bey için çok pahalıydı. Bunu kendisine anlattım. Güldü:

Yok, yok, ben o kadar zengin değilim. Ben paranın nasıl kazanıldığını biliyorum. Ben onlar gibi harcaşamam!"

Kapitalizm, serveti sermayeye dönüştürme; bu şekilde oluşan sermayeyi ise kesintisiz biriktirip büyütme sistemidir. Girişimcilerin bu bilince ulaşmadıkları, kazandıklarının büyük kısmını lüks tüketim için harcadıkları bir toplumda, ekonomik gelişme sağlanamaz. (Vehbi Koç'un hayatından kesitler, Can Kıraç'ın Anılarım Patronum Vehbi Koç ve Anılar ve Olaylar başlıklı kitaplarından alınmıştır.)

6 SAVURGANLIĞI İÇİNİZE SİNDİRİN!

Hoppala! Hem tutumlu, hem de savurgan mı olacağız? Bu ne perhiz, bu ne lahana turşusu? Can Kıraç, Vehbi Bey'in bu çelişik (!) yönüne şöyle ışık tutuyor: Vehbi Koç, büyük bir imparatorlu-



ğün kurucusu olduğu halde, bir elektrik ampülünün gereksiz yere yanmasını önlemeye çalışır, evinde ve bürosunda bulunan kişileri uyarmayı ciddi bir görev sayardı. Buna karşılık, çocuklarının ve iş arkadaşlarının özel Koç uçağı ile –kendi tabiriyle zırt pırt- uçmalarını, görevin zamanında yapılmasının önemini bildiği için gerekli görür, gene kendi tabiriyle, bu savurganlığı içine sindirirdi. Yeni kuşak patronların, çalışma odalarından otomobillerine, yatlarından uçaklarına kadar yaptıkları gereksiz harcamaları (ise) tenkit eder, bu (tür) savurganlığın önlenmesini isterdi.

7 | BEKLENENDEN DAHA NAZİK OLUN!

İş ve siyaset hayatımızın büyük sorunlarından birinin NEZAKET olduğunu düşünüyorum. “Vehbi Koç, birçok yönüyle, alışılmadık dışına taşan bir patrondu. Beklenilenden daha fazla nazikti. İş arkadaşlarını mahcup edecek, onları başkalarının yanında zor duruma düşürecek beyanlardan kaçınırdı. İnsanları bakışıyla ödüllendirir, gülüşüyle cezalandırırdı.”

8 | PATRONLUK TASLAMAYIN!

İşletmelerde en önemli iş, karar vermedir. Patronluk taslayanlar, yöneticilerini karar sürecine iştirak ettirmez; böylece (farkına varmadan) bütün sorumluluğu da kendi üstlerine almış olurlar. Şöyle diyor Kıracı: Vehbi Koç, (kendi) karar verdiği konularda bile, görüşünü patron edasıyla açıklamazdı. Karl Weick, büyük (iri değil, büyük!) organizasyonlarda karar vermektan (decision-making) artık anlam-vermeye (sensemaking) geçildiğini söylüyor. Ben bunun çarpıcı bir örneğine Tolstoy’un ünlü Savaş ve Barış romanında rastlamıştım. Napoleon’u bozguna uğratan komutanlardan birinin karar verme tarzını, Rus romancı şöyle tasvir ediyor: “Prens Andrey, büyük bir dikkatle, Prens Bagration’un komutanlarla nasıl konuştuğunu, ne gibi emirler verdiğini dinlerken hayretle aslında hiçbir emrin verilmemesini, Prens Bagration’un yalnız zorda kalınca, rastgele ayrı ayrı komutanların isteklerini kabul ederek yapılan herşeyi sanki kendi emriyle ve niyetle-

rine uygun olarak yapıyormuş gibi bir tavır takındığını anladı. Fark ediliyordu ki, olayların tesadüfe kalmış olmasına, yalnız komutanların iradesine bağlı olmasına rağmen, Prens Bagration’un gösterdiği incelik, hatta orada bulunması bile çok etkiliydi. Yüzlerinde endişeli bir ifade ile Prens Bagration’a yaklaşan komutanlar sakinleşiyor, erlerle subaylar onu neşeyle karşılıyor, onun yanında bir kat daha canlanıyor, onun karşısında cesaret gösterisi yapıyorlardı.” (I/234)

9 | PATRONUN PAYINA SADIK OLUN!

Bu öğüt profesyonellere tabii. Patron size çalışsın, siz patrona. Can Kıracı’nın tepe yöneticisi olduğu günlerde, Trakya’daki bir Koç traktör bayii kendisine bir kamyonet dolusu kavun karpuz getirir; onu evde bulamayınca da apartmanın girişine koyup, kapıcıya teslim eder. Aksilik bu ya, Vehbi Bey de bu apartmana (Lalezar) uğrar o gün ve kavun karpuzu görüyor ve kapıcıya, en iyilerini seçip benim arabama koyun, diyor. Bir de talimat veriyor kapıcıya: “Can Bey’e aynen söyle: Ona gelen hediyelerde benim de hakkım vardır!”

10 | ÜRETTİĞİNİZ MALİ ÖNCE KENDİNİZ KULLANIN!

Koç grubunun otomobilden beyaz eşyaya kadar imal ettiği ürünlerin kalitesi bizim gençlik yıllarımızda çok eleştirilirdi. Buna rağmen Koç yöneticileri çoğunlukla grup şirketleri tarafından üretilen malları kullanmaya özendirilirdi, hatta zorlanırdı. Aydın Doğan, bir gün Vehbi Koç’un çalışma masasında Sony marka bir radyo görünce çok şaşırırdı. Vehbi Bey’e kendi ilkesini hatırlatır: “Ben daima bizim fabrikaların ürettiği yahut Koç şirketlerinin getirdiği malları kullanırım!” Vehbi Bey güler: “O radyo bana hediye, para ile almadım!”



Patronluk taslayanlar, yöneticilerini karar sürecine iştirak ettirmez; böylece farketmeden bütün sorumluluğu da kendi üstlerine almış olurlar. Vehbi Koç, kendi karar verdiği konularda bile, görüşünü patron edasıyla açıklamazdı.

11 | İŞ ADAMI MACERACI DEĞİLDİR!

Türkiye’de risk ile kumar genellikle birbirine karıştırılır. Oysa kumarda hesapsızlık vardır. Risk, hesaplanmış tehlike demektir. Vehbi Koç’un Hayat Hikâyesi kitabı yayınlanınca, Şevket Süreyya Aydemir, onu bu yönünü çok iyi anlatmıştı: “Vehbi Koç’u tanıyordum. Onun hayat hikâyesinde tesadüflerin ve maceranın yeri yoktur. Bu hikâye, işi bütün cepheleriyle önceden düşünmenin, hesaplılığın, işe kendini verişin ve insan denen potansiyeli değerlendirmeyi bilmenin tecrübelerini nakleder.”

12 | HESABINI BİLMİYEN, YATIRIM YAPMASIN!

Ege Cansen’in anlattıklarına, ünlü iş adamının yatırımcılık yönünden hesapçı tarafını çok iyi yansıtır: 1980 senesinde, Koç Holding’te Sanayi İşleri Koordinatörü olarak çalıştım. Yeni bir yatırım projesini Vehbi Koç’un onayına sunmak üzere hazırlık yaptık ve huzuruna çıktık. Vehbi Bey hazırladığımız üç farklı senaryoyu dinledi ve şöyle dedi: “Hazırladığınız üç alternatif de kârlı. Bu yatırımın zarar etme ihtimalini hiç hesaplamamışsınız. Şimdi gidin, bu yatırım hangi şartlar altında zarar eder, ne kadar zarar eder ve biz ne yaparız sorularını cevaplayan dördüncü bir hesap hazırlayın.”

Ben, “Ama efendim, biz bu işin kârlı olacağına inanıyoruz, inanmadığımız zararlı bir senaryoyu niçin çalışalım?” dedim. Vehbi Bey, hiç unutmadığım müthiş bir cevap verdi: “Zarar etmeyecek iş yoktur. Benim için kârın az veya çok olması da önemli değildir. Şirket kâr ettiği sürece mesele yoktur. İş, zarara dönünce bana geleceksiniz. Ben de patron olarak o zararı karşılamak zorunda kalacağım. Ben ne kadar zarara dayanabileceğimi biliyorum. Öğrenmek istediğim, kötü ihtimalde oluşacak zararın büyüklüğüdür. Eğer rakam takatimin üstünde ise, bu işe girmem. Altında ise, zarar etme riskini kabul edebilirim. Siz de yatırımı, benim zarara tahammül takatime göre yeniden projelendirirsiniz. Kârın azami haddi yoktur, fakat zararın azami bir haddi vardır.” (Hürriyet, 07/02/2004) Sabri Ülker de yatırım projelerinde hep şöyle derdi: “Hesabınızı kışa göre yapın. Bahar olur, yaz olur ise, size kâr kalsın!”

Zirveler ne kadar birbirine benziyor! ■

ISO Türkiye PMI eylülde 53,5 oldu



İSTANBUL Sanayi Odası (ISO) Türkiye İmalat Satın Alma Yöneticileri Endeksi (PMI) eylül ayında 53,5 oldu. **ISO, Türkiye** ve İstanbul İmalat Sanayi PMI anketlerinin Eylül 2017 dönemi sonuçlarını açıklandı. Eşik değer olan 50,0 üzerinde ölçülen tüm rakamların sektörde iyileşmeye işaret ettiği anket sonuçlarına göre, PMI eylülde 53,5 olarak gerçekleşti. Açıklamada, söz konusu endeksin ağustos ayında görülen 55,3 seviyesine göre düşüş yaşamasına karşın, Türk imalat sektörünün faaliyet koşullarındaki genel iyileşmenin devam ettiğini gösterdiği kaydedildi.

KESİNTİSİZ BÜYÜME TRENDİ

Son anket verileriyle birlikte iyileşme eğilimi üst üste yedinci aya taşındı. Bu aynı zamanda 2014 yılından beri gözlenen en uzun kesintisiz büyüme trendi oldu. Endeks uzun dönem ortalaması olan 50,8 düzeyinin belirgin bir şekilde üzerinde ölçüldü. Faaliyet koşullarındaki iyileşme Türk imalat sektörünün ürünlerine yönelik güçlü talepten kaynaklandı. Firmalar yeni siparişlerdeki güçlü artıştan faydalandılar ve bunun yansıması olarak üretimlerini artırdılar. Yeni ihracat siparişlerinde de artış devam etti ancak bu artış yeni siparişlere kıyasla daha düşük hızda ölçüldü.

Firmalar, artan üretimi karşılamak amacıyla kapasitelerini genişletti. İstihdam artışı üst üste sekizinci ay olacak şekilde üçüncü çeyreğin sonunda da devam etti ve satın alma faaliyetlerinde güçlü artış gerçekleşti. Hem girdi hem de nihai ürün fiyatları enflasyonu eylülde gerileyerek 2017 başından beri ölçülen ortalamalarının altında gerçekleşti.



ORTA GELİR TUZAĞINI AŞMANIN YOLLARI ARANIYOR

Makinede yüksek teknoloji için 3 talep

Makine sektörü temsilcileri, yüksek teknolojiye geçiş isteklerini Maliye Bakanı Ağbal ile paylaştı. Makinecilerin "Yerli yatırımlara ilk yıl yüzde 100 amortisman des-

teği verilmeli; yurtdışından nitelikli mühendis istihdamına teşvik gelmeli; yatırımlara KGF aracılığıyla 10 yıl vadeli, 3 yıl ödemesiz kredi kolaylığı sağlanmalı" öneri-

lerine Ağbal'ın olumlu baktığı öğrenildi. **İSO Başkan Yardımcısı Adnan Dalgakıran**, orta gelir tuzağını aşmanın yolunun makineden geçtiğini söyledi. **SERCAN AKINCI/16**



Yüksek teknolojiye geçiş için kısa vadede 3 iddialı adım

Makineciler, Maliye Bakanı Naci Ağbal ile yüksek teknolojiye geçiş için atılması gereken adımları tartıştılar. Kısa vadede makinecilerin, "Yerli makine yatırımlarına ilk yıl yüzde 100 amortisman desteği verilmeli, yurtdışından nitelikli mühendis ithaline teşvik gelmeli ve yatırımlara KGF aracılığıyla 10 yıl vadeli, 3 yıl ödemesiz kredi kolaylığı sağlanmalı" önerilerine Ağbal olumlu yanıt verdi. Öneriler ilk torba yasaya girebilir.

SERCAN AKINCI • İSTANBUL

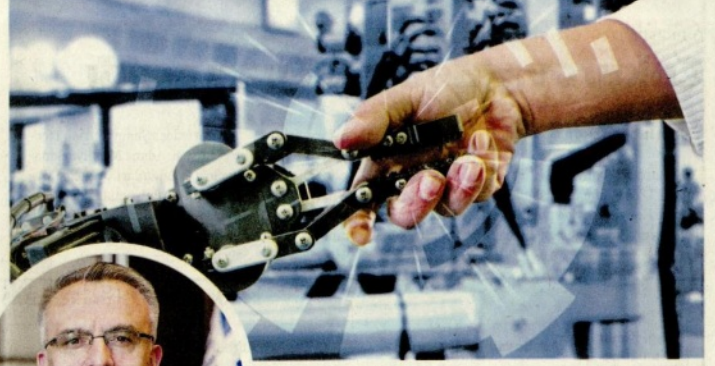
Türkiye'nin düşük ve orta düşük teknolojiye yüksek teknolojiye geçmesi için 3 önemli adım yolda. İstanbul Sanayi Odası'nda (İSO) Maliye Bakanı Naci Ağbal ile bir araya gelen makineciler kısa vadede yapılması gerekenleri anlattılar. Makinecilerin, "Yerli makine yatırımlarına ilk yıl yüzde 100 amortisman desteği verilmeli, yurtdışından nitelikli mühendis ithaline teşvik gelmeli ve yatırımlara KGF aracılığıyla 10 yıl vadeli, 3 yıl ödemesiz kredi kolaylığı sağlanmalı" önerilerine Bakan Ağbal'ın olumlu cevap verdiği ifade edildi. Bu 3 adımın ilk torba yasa da yer alabileceği konuşulurken, toplantının belli aralıklarla tekrarlanacağı da vurgulandı. İSO'nun internet sitesinde yer alan bilgilere göre; İSO Yönetimi,

28 Eylül'de Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçevan'ın ev sahipliğinde Maliye Bakanı Naci Ağbal'ı Odakule'de misafir etti. Bir çalışma toplantısı şeklinde gerçekleşen ziyarette sanayicinin gündeminde olan güncel konular Bakan Ağbal ile paylaşıldı ve karşılıklı değerlendirmeler yapıldı. İSO Yönetim Kurulu Başkanı Yardımcıları Adnan Dalgakıran ile İrfan Özhamaratlı ve Yönetim Kurulu Üyelerinin de bulunduğu çalışma toplantısında ağırlıklı olarak; İmalat sanayiinde istihdamın özendirilmesi için yapılabilecekler, OSB dışındaki sanayi şirketlerinde emlak vergisi muafiyeti, KDV uygulamaları ve özellikle KDV'nin işletmeler üzerindeki yükünün hafifletilmesi, kamuya verilen teminat mektuplarının sanayide oluşturduğu yük nedeniyle farklı bir mo-

delin uygulanıp uygulanmayacağı gibi konular üzerinde duruldu.

Makineciler dört bakanla bir araya gelecek

Naci Ağbal, İSO Yönetim Kurulu toplantısının hemen öncesinde ise makine grubuyla iki saatlik bir toplantı gerçekleştirdi. Toplantıda en çok dikkat çeken konu ise Adnan Dalgakıran'ın sunumu olduğu ifade ediliyor. Sanayide düşük ve orta düşük yoğunluklu teknolojiye yüksek teknolojiye geçilmesi için kısa vadede, orta vadede ve uzun vadede yapılması gerekenleri anlatan Dalgakıran, makine, yazılım ve elektroniğin önünün açılması gerektiğini kaydetmiş. Toplantıda makineciler kısa vadede atılması gereken üç adım olduğunu vurgulamışlar. Makinecilerin, "Yerli makine ya-



organize edileceğinin müjdesini almışlar.

Son 70 yılda sadece iki ülke orta gelir tuzağını aştı

İSO'daki toplantı hakkında bilgi almak için aradığımız İSO Başkanı Yardımcısı Adnan Dalgakıran, toplantının ana eksenini orta yüksek ve yüksek teknolojiye geçiş için kısa, orta ve uzun vadede yapılması gerekenlerin oluşturduğunu belirtti. Son 60-70 yılda orta gelir tuzağını aşabilen sadece iki ülkenin olduğunu vurgulayan Dalgakıran, "Onlar da makine, yazılım ve elektroniği geliştirerek bunu başardılar. Fakat düşük gelir düzeyinden orta gelir düzeyine aynı süreçte geçen ülke sayısı 20'ye yakın. Bulduğumuz yerde rekabet ediyor" dedi. İSO'daki toplantıda kısa vadede için sundukları üç maddenin ka-

bul görmesi halinde makine sektörünün bir dinamizm kazanacağını anlatan İSO Yönetim Kurulu Üyesi Ali Eren ise bunların Türkiye sanayisinin geleceği için alınacak tedbirler olduğunu belirtti. Türkiye'de çok iyi makineler yapılırsa da markaların güçlü ve köklü olmadığını söyleyen Eren, şöyle devam etti: "Bu nedenle Türk makinesi hak ettiği yeri bulamıyor. Hatta yurtdışında iyi satış yapsak da, yurtdışında mühendis ithaline baktığımızda ise biz dünya piyasasına hitap ediyoruz. Dünyadaki rakiplerimiz hangi kaynağı nereden temin ediyorsa, biz de insan kaynağı da dahil oradan temin etmeliyiz. Uzun vadeli kredileri imkanına da dünyadaki tüm rakiplerimiz sahip. Bu açığı kapatabiliriz bu yolla."



Enerji verimliliği ödülü Lamp 83'e

İSTANBUL Sanayi Odası (ISO) tarafından ilk kez düzenlenen ISO Enerji Verimliliği Ödülleri'nde, LAMP 83, ray spotları ile 'KOBİ Enerji Verimli Ürünler' dalında birincilik ödülünü aldı. Ödülü T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Dr. Berat Albayrak'tan alan LAMP 83, böylece enerji verimliliği konusundaki başarısını bir kez daha kanıtlamış oldu.

ISO tarafından "Enerjiyi verimli kullanalım, çevremizi kurtaralım" anlayışı çerçevesinde düzenlenen yarışmada, farklı ölçek ve kategorilerde, 50'nin üzerinde firmanın proje ve ürünleri değerlendirilmeye alındı. ISO yetkilileri ve konularında uzman akademisyenlerden oluşan jüri; başvuruları verimlilik ve kazanç, yenilikçilik ve yerlilik ile enerji yönetimine olan yaklaşım gibi kriterlere göre değerlendirdi.

Yaklaşık bir yıldır tüketicilerine sunduğu A++ enerji etiketine sahip bir ürün ailesi ile yarışmaya başvuran LAMP 83; bir bakıma, enerji verimliliği konusuna verdiği önemi ve ürünlerinin ulaştığı verim seviyesini tescil ettirmiş oldu. Aydınlatma sektöründe ülkemizde üretilen ilk A++ seri olan ürün ailesi, sağladığı enerji tasarrufu ve ulaştığı enerji verimliliği seviyesi sayesinde birincilik ödülüne layık görüldü.

EN 874/2012 standardına göre A++ kategorisinde olan ürün ailesi, optik, elektronik, mekanik, ısı yönetimi ve LED ışık kaynağı gibi bileşenlerin

tamamında üst düzey teknoloji kullanılarak üretiliyor. A++ ürün ailesinin 120 lümen / Watt'ın üzerine çıkabilen armatür verimi; tüketiciler açısından, bir mekanda kullanılan ürün adedi, yakalanan aydınlık seviyesi ve harcanan enerji anlamında büyük bir fark yaratabiliyor.

A++ ürün ailesi ile, zaten A+ olan bir ürünle bile mukayese edildiğinde bile; aynı sayıda ürün ile daha fazla bir aydınlık seviyesi yakalanabiliyor ya da daha az ürün kullanılarak, aynı aydınlık seviyesine ulaşılabilir.

LAMP 83 Satış Grup Müdürü Serhan ACAR, alınan birincilik ödülünü 'Enerjinin daha verimli şekilde kullanılması, LAMP 83'ün yarım yüzyılı aşan ticari hayatı boyunca hep üzerinde yoğunlaştığı bir konu oldu. Doğru ve yeterli miktarda ışığı, daha az enerji tüketerek verebilen ürünler üretebilmek bizim için her zaman öncelikli bir hedeftir. LED teknolojisini, iyi tasarımlar ve doğru bileşenlerle birlikte kullanarak, enerji verimliliği konusunda çitayı daha da yükselttik. Yaklaşık bir yıldır seri üretim halinde tüketicilerimize sunduğumuz bir ürün ailesi ile, farklı sektörlerden gelen ürünlerin arasında ISO'dan birincilik ödülü almamız, bizi ayrıca mutlu etti. Bir bakıma, LAMP 83'ün enerji verimliliği konusunda ulaştığı seviye ve yakaladığı başarı, resmi olarak da tescil edilmiş oldu.' şeklinde yorumladı. **(HABER MERKEZİ)**



Enerji verimliliğine akademik destek



Fatih Sultan Mehmet Vakıf Üniversitesi çatısı altında alüminyum sektörüne yönelik çalışmalar gerçekleştiren Alüminyum Test, Eğitim ve Araştırma Merkezi (ALUTEAM), İstanbul Sanayi Odası'nın düzenlediği "Enerji Verimliliği Ödülleri"nde Özel Kategoride birinciliğe layık görüldü

İstanbul Sanayi Odası'nın sürdürülebilir kalkınmaya yönelik enerji verimliliği konusunda başarılı uygulamaları ödüllendirmek amacıyla 28 Eylül'de düzenlediği "Enerji Verimliliği Ödül Töreni", Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Berat Albayrak'ın katılımıyla **İstanbul Sanayi Odası'nda** gerçekleştirildi. ALUTEAM ile Girişimci Alüminyum Sanayici ve İş Adamları Derneği (GALSİAD) ortak girişimi ve İstanbul Kalkınma Ajansı desteğiyle hayata geçirilen "Alüminyum İmalat Tesislerinde Enerji Verimliliği ve Sera Gazlarının Azaltılması Projesi", 55

projenin yarıştığı Enerji Verimliliği Ödülleri'nde, Özel Kategoride 1.lik ödülünün sahibi oldu. Ödülü, ALUTEAM Müdürü Yrd. Doç. Dr. Ebubekir Koç ile GALSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Celalettin Kırboz, **İstanbul Sanayi Odası** Yönetim Kurulu Başkanı **Erdal Bahçivan**'in elinden aldı.

SERA GAZI AZALSIN

Alüminyum İmalat Tesislerinde Enerji Verimliliği ve Sera Gazlarının Azaltılması Projesi

Alüminyum sektöründe hizmet veren firmaların ürün ve süreç geliştirme faaliyetlerine

katkı sağlayan ve üniversite-sanayi işbirliği çerçevesinde eğitim, araştırma ve test merkezi olarak çalışmalarını sürdüren ALUTEAM, 2014-2015 döneminde gerçekleştirilen "Alüminyum İmalat

Tesislerinde Enerji Verimliliği ve Sera Gazlarının Azaltılması Projesi" ile alüminyum üretimi yapan firmalarda test ve ölçümler gerçekleştirdi. Gerçekleştirilen saha çalışmaları ile birlikte sahada ve merkezde olmak üzere çeşitli eğitimler düzenlendi, firmalara özel raporlar hazırlandı. Bu sayede enerji verimliliği

konusunda alüminyum sektöründe farkındalık oluşturulması, firmaların kayıp enerji miktarlarının ve sera gazı salınımlarının düşürülmesi amaçlandı.

ENERJİ VERİMLİLİĞİ

2014 yılında başlayan, firmaların enerji maliyetinin ve sera gazı salınımının azaltılması, firmaların ürün ve süreç geliştirme faaliyetlerini desteklenmesi amacıyla hazırlanan proje 2015 yılında sona erdi. Firmalardan gelen yoğun talep sonrasında proje kapsamında gerçekleştirilen faaliyetler, ALUTEAM'in bir sonraki projesi olan

Güdümlü Proje'ye de dâhil edildi. 25 mesleki ve teknik eğitim verildi, alüminyum imalatı yapan 33 firmada 50 saha çalışması gerçekleştirildi, test ve ölçüm çalışmaları ile birlikte ALUTEAM laboratuvarlarında firmalar için 839 test yapıldı. Test ve ölçümler sonrası firmalara özel hazırlanan saha raporları, her firmanın kendine özgü bir verimlilik tablosu oluşturmasını sağladı. Elde edilen sonuçlara göre firmaların toplam enerji kaybı 2.252.219 KiloWatt saat ay olarak tespit edildi, firmalar tarafından iyileştirme çalışmaları yapıldı. **HABER MERKEZİ**