



Cilt: 6 • Sayı: 31-32 • Ocak-Nisan 2011

ticaret

Niğde Ticaret ve Sanayi Odası

NİTSO'dan Girişimcilere Altın Bilezik:

'Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'



- **Tekstil Diyarı Niğde'den Işıl Tekstil**
- **Dünya'nın Kapıları Türkiye'ye Bir Bir Açılıyor**
- **İşletmecinin Pusulası: İşletme Planları**
- **İhracat 2,5 Yılın Zirvesinde İhracatta Mart Rekoru**

**KALİTENİN NE DEMEK OLDUĞUNU
İYİ BİLEN MÜHENDİSLERE BİR DİPNOT:
KALİTELİ BOYA DENEYİMİ TECNİCO'DA!**



tecniCo®

Organize Sanayi Bölgesi 4. Cadde No: 13 Niğde/Türkiye
T: +90 388 225 02 46-47 F: +90 388 225 02 47
e-mail: bilgi@tecnicco.com.tr www.tecnicco.com.tr

ticaret Dergisi
Niğde Ticaret ve Sanayi
Odası'nın yayın organıdır.

İmtiyaz Sahibi
Niğde Ticaret ve Sanayi Odası adına
Yönetim Kurulu Başkanı
Serdar ECEMİŞ

Yayın Kurulu
Oktay BEYAZIT - Bekir MUMCU
Suna TUĞRUL - Mustafa ŞAN

Yazı İşleri Müdürü
Şevket KATIRCIOĞLU

Editör
Gülsevil OZAN

Katkı
Dr. Cihat POLAT

Yazışma-Reklam-Reservasyon
ticaret Dergisi
Niğde Ticaret ve Sanayi Odası
Bankalar Caddesi No: 17 51100 Niğde
Tel: 0 388 233 55 01
Faks: 0 388 233 55 00
E-posta: nigdetso@tobb.org.tr
www.nitso.org.tr

Tasarım-Baskı
Allâme Tanıtım & Matbaacılık
Tel: 0312 230 19 74-76
Fax: 0312 230 19 71
www.allame.org

Yayın Türü: Yaygın
Basım Tarihi: 18 Mayıs 2011

Dağıtım
ticaret dergisi, Niğde Ticaret ve Sanayi
Odasının üyelerine ve uygun görülen kişi ve
kuruluşlara ücretsiz olarak dağıtılmaktadır.

Yayın Politikası

ticaret dergisi iki ayda bir yayınlanır. Dergimizdeki yazılar kaynak gösterilmeksizin alıntı yapılamaz ve yayınlanamaz. Dergimizde yayınlanan yazılardaki görüşler ve bunların sorumluluğu tamamen yazarına aittir ve hiçbir şekilde Niğde Ticaret ve Sanayi Odası'nın resmi görüşünü yansıtmaz. Dergimizde yayınlanmak üzere gönderilen yazılar, yayınlansın veya yayınlanmasın iade edilmez. Dergimiz, gönderilen yazılar üzerinde gerekli editöryal işlemleri yapma hakkını saklı tutar.



10

17

26

BAŞYAZI2
Serdar ECEMİŞ

HABERLER3

**Niğdeli İşadamları
Dünya Fuarlarında**3

'Torba Yasa' Yürürlükte.....5

Gelir İdaresi Başkanlığı Yetkilileri
Torba Yasa Hakkında NiTISO Üyelerini
Bilgilendirdiler5

Niğde Defterdarı'ndan NiTISO'da
Sanayicilere 'Torba Yasa' Semineri.....7

Turizm Haftası'nda Niğde Valiliği'nden
NiTISO'ya Teşekkür Belgesi.....8

'Türkiye Okuyor' Kampanyası'na
Niğde'den Katılanların
Ödülleri NiTISO'dan9

Niğde EMİTT Fuarı'nda Tanıtıldı10

NiTISO'da Ülke Masaları Semineri11

NiTISO'dan Üniversitede Düzenlenen
Üniversite-Sanayi İşbirliği
Kurultayı'na Destek13

Ahiler Kalkınma Ajansı (Ahi-Ka)
Niğde Yatırım Destek Ofisi Açıldı14

Niğde, Bankalar için Cazibe
Merkezi Olmaya Devam Ediyor15

Niğde Defterdarlığı'ndan
Odamıza Ziyaret.....16

KAPAK KONUSU.....17

NiTISO'dan Girişimcilere Altın Bilezik:
'Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'17

ARAŞTIRMA-İNCELEME-GÖRÜŞ.....26

İşletmecinin Pusulası:
İşletme Planları26
Doç. Dr. Cihat POLAT

BÜYÜTEÇ30

Tekstil Diyarı Niğde'den Işıl Tekstil30

MEVZUAT-MUHASEBE-FİNANS34

Teminat Mektubu Komisyonlarının
Yansıtılmasında Katma Değer
Vergisi İstisnası34
Nebi BAYKAL

İŞ & TREND.....35

Dünya'nın Kapıları Türkiye'ye
Bir Bir Açılıyor35

'EL'DEN, 'DİL'DEN, 'GÖNÜL'DEN38

Yusuf Öner TORAMAN

ÜYELERİMİZDEN HABERLER40

EKONOMİK GÖSTERGELER42

NiTISO GÜNDEMİNDEN46



30

35

42



Serdar ECEMİŞ
NiTSO Yönetim Kurulu Başkanı

Gelişen ve değişen dünyada zamana ayak uydurmak için insanoğlu da gelişiyor ve değişiyor. Her şey özünde aynı kalsa da bir şekilde değişiyor. Var oluşundan beri insanoğlunun koşuşturması, çabalaması hep devam etmiş durumda. Bu, bugün de devam ediyor; yarın da devam edecek.

Jeologların yaptığı araştırmalar, deneyler sonucu elde ettikleri bilimsel veriler ışığında, Dünya'nın yaşının yaklaşık 4,596 milyar yıl kadar olduğu tahmin ediliyor. Bu da bizlere gösteriyor ki dünyamız her geçen gün biraz daha yaşlanıyor, küçülüyor. Ama insanoğlunun sayısı tam aksine her geçen gün biraz daha artıyor. Yapılan araştırmalar gösteriyor ki plansız nüfus artışının önüne geçilemiyor; bu artışla birlikte hızlı bir şekilde tüketilen doğal kaynaklarımız yavaş yavaş eriyor.

Diğer yanda ise savaşlar, hastalıklar, terör olayları, tsunamiler... Ne yazık ki insanlık bugün çok ciddi bir sıkıntı içinde ve adeta kendi kendini tüketiyor. Örneğin; ormanlar, su kaynakları ve dünyayı yaşanılabilir bir yer haline getiren daha birçok önemli özellik –çoğunlukla da insanların kendi eliyle- yok edilip tüketiliyor. Tüm bu sıkıntılar içinde cedelleşilmesi gereken diğer bir ciddi sıkıntı ise 'işsizlik'. İşsizlik –insan olmanın getirdiği bir kaygıdan (gelecek kaygısı) hareketle- elbette tüm insanlar için önemli bir sorun. Ancak öyle bir grup var ki bunlar genel içinde –her ne kadar biraz arka planda kalsalar da- çok önemli bir miktarı oluşturuyorlar. Bunlar gençler ve ev hanımları. Maalesef bugün bu iki kesim için işsizlik çok ciddi boyutlarda hissedilen ve yaşanılan bir olgu.

NiTSO, -Niğde'nin en önemli meslek örgütü olarak- tam da bu noktada üzerine düşeni yapmak için gereken uğraşmayı vermeye çalışıyor. Böyle önemli bir konuda oda olarak elbette NiTSO'nun da bir katkısı olması gerekir diye düşündük. Niğde'de işsizliğin önüne geçmek, istihdam sorununa bir katkıda bulunmak için çeşitli faaliyetler yapıyoruz; girişimlerde bulunuyoruz. Bunlardan biri de son olarak uygulamaya koyduğumuz 'Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi' projesi. Bu proje ile NiTSO, Niğde'de işsizliğin açtığı yaraların iyileşmesine katkıda bulunmaya çalışıyoruz. Bunun için Kadın ve Genç Girişimciler Kurullarımızın özverili çalışmalarıyla bünyemizde 'Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi' kursunu gerçekleştirdik ve tamamladık. Kurs bitiminde yaptığımız gözlemler bize katılımcıların sonuçtan oldukça memnun olduklarını gösterdi. Konunun detaylarını dergimizde okuyacaksınız. Ancak şu kadarını ifade etmek istiyorum ki NiTSO olarak bundan sonra da bu tür faaliyetlere ve projelere bundan sonra da devam edeceğiz.

Önemli katkıda bulunduğumuz projelerden biri de UMEM Beceri'10 projesi. Bu proje kapsamında da Niğde'ye önemli bir hizmet verilmiş ve katkı sağlanmış olacak. Halen uygulamada olan proje sayesinde işinde uzman, gerekli pratik bilgilere sahip ve eğitilmiş elemanlar yetiştiriliyor. Proje sonunda bu elemanlara kendi branşlarına uygun iş kollarında işe girme şansı doğacak ve önemli bir istihdam sağlanmış olacak. İstihdam eden işletmeler de nitelikli eleman ihtiyacını karşılamış olacak; verimlilikleri artacak. Böyle bir projenin hayata geçirilmesindeki katkılarımız nedeniyle -NiTSO olarak- büyük bir mutluluk duyuyoruz.

Böyle güzel projelerin yanında, tüm Türkiye'de ve –bu arada- Niğde'de de oldukça heyecanlı ve hareketli günler yaşanıyor. Gündemi artık tek bir konu meşgul ediyor; 12 Haziran 2011 tarihinde yapılacak olan Milletvekili Genel Seçimleri. Seçimlere bu kadar az bir zaman kala, artık herkesin aklında aynı soru yankılanıyor. Acaba bu seçimde hangi partiler başarılı olacak? Bunun cevabı için elbette 12 Haziranı beklememiz gerekecek. Ama asıl önemli olan bu kritik dönemi tüm ülke olarak sevgi, saygı, anlayış ve hoşgörünün hâkim olduğu bir ortam içinde geçirebilmek. Bu durumda vatandaş olarak bize düşen; seçim sonuçları ne olursa olsun, hoşgörülü olmayı bilmek ve hoşgörünün demokrasinin temel taşlarından biri olduğunu unutmamak. Seçimlerin tüm ülkemize ve bu arada Niğde'deki bütün vatandaşlarımıza hayırlı olmasını diliyorum.

Son olarak; bütün annelerin baş tacımız olduğunu ve tüm bu hayat koşuşturması içinde de olsa kendilerini unutmadığımızı ve unutmayacağımızı belirtmek istiyorum. Tüm 'anne'lerin geçmiş 'Anneler Günü'nü kutluyor; evlatlarıyla sağlıklı, mutlu ve uzun bir ömür geçirmelerini temenni ediyorum.



Niğdeli İşadamları Dünya Fuarlarında

NiTSO, Üyeleri İçin 109. Canton Fuarı'na Ziyaret Düzenledi

Niğde Ticaret ve Sanayi Odası (NiTSO) Kadın ve Genç Girişimci Kurulları, bu yıl 109. Canton Fuarı'na bir fuar ziyareti düzenledi. Niğde'den NiTSO üyesi işadamları büyük bir grup ile Guangzhou'daki 109. Canton Fuarı'na katıldı. Bu yıl 109.'su düzenlenen Canton Fuarı, alanında dünyanın en büyük fuarlarından biri sayılıyor.

Fuar ziyaret organizasyona 28 işadama katıldı. Niğde Ticaret ve Sanayi Odası (NiTSO) gezi tarihini 11-13 Nisan 2011 tarihleri arasında düzenlenen Hong Kong'daki Elektrik-Elektronik Fuarı'nı da içine alacak şekilde düzenlemişti. Niğdeli işadamları, Elektrik- Elektronik Fuarı'ndan sonra 14-21 Nisan tarihleri arasında -gezinin asıl ayağını oluşturan-Guangzhou'daki 1. Devre Canton Fuarı'na ziyaret ettiler. Niğdeli işadamları gezi boyunca oldukça hareketli ve yoğun bir program çerçevesinde hareket ettiler.

Fuar gezisine katılan Niğdeli işadamlarımız, gezi ile ilgili görüş ve düşüncelerini bizlere aktardılar. Genel kanaat gezinin oldukça yoğun olduğu ve beğeni topladığı şeklindeydi. NiTSO Genç Girişim-



ciler Kurulu Başkanı aynı zamanda katılımcı işadamlarımızdan Ogün Songur ise gezinin programı ile ilgili notlarını bizlerle paylaştı.

Uluslararası ticaret fuarlarına katılım, dış pazarlara açılmak, rekabet gücünü ge-

liştirmek ya da mevcut rekabet gücünün sürekliliğini sağlamak isteyen firmalar için kuşkusuz önemli bir araçtır. Fuarlar önceleri satış geliştirme faaliyetleri içinde sınıflandırılmış olmakla birlikte artık ayrı bir iletişim aracı olarak değerlendirilmekte-



dir. İletişim, esasen bilginin değişim sürecidir. Bu süreç fuarlarda ilk elden ve doğrudan işlemektedir. Fuar alanları bilgi değişiminin aktif olarak yaşandığı mekânlardır.

Bu bağlamda, İl Genç Girişimciler Kurulu ve Kadın Girişimciler Kurulları'nın organizasyonu ile NiTSO tarafından düzenlenen KOSGEB destekli 109. CANTON (CHINA IMPORT AND EXPORT FAIR) Çin İthal ve İhrac Ürünleri Fuar Programı 11-21 Nisan 2011 tarihleri arasında 28 üyemizin katılımı ile gerçekleştirildi.

Üyelerimiz tarafından önce Hong Kong

Trade Development Center (HKTDTC)'da düzenlenen Elektrik ve Elektronik fuarı 2 gün süre ile gezildi. Bu dünyaca ünlü fuarda son teknolojik ürünler ve gelişmeler hakkında detaylı bilgi alındı. Hong Kong'dan özel araçlarla kısa bir yolculuk ile Çin'in Guangzhou şehrine geçildi. Çin Halk Cumhuriyeti tarafından 55 yıldır düzenli olarak organize edilen ve bu yıl 109.'su düzenlenen Dünyanın en büyük fuarı olma özelliğini de taşıyan CANTON'a katılan üyelerimiz, bu fuar kapsamında yenilikleri takip etme ve çeşitli sektörlerde birçok yeni çıkmış ürünü yakından inceleme fırsatı yakaladılar.

Ayrıca üyelerimiz 18 Nisan 2011 saat 19:00'da NANYANG KINGS GATE otelde düzenlenen birçok Çinli firma temsilcilerinin katıldığı ikili iş görüşmelerine de iştirak ettiler. Burada Çinli işadamları ile verimli ve ileriye dönük geniş kapsamlı birer görüşmeler yapıldı.

Guangzhou şehrinde 4 gün fuar ziyaretleri yapıldıktan sonra yaklaşık 3 saatlik bir uçak yolculuğu ile Çin Halk Cumhuriyeti'nin başkenti Pekin (Beijing)'e geçildi. 2 gün süresince dünyanın gelecekte en büyük ekonomisi olma yolunda ilerleyen ülkenin başkenti ve çeşitli iş merkezleri gezildi. 22 Nisan 2011 tarihinde de bu kapsamlı fuar gezimiz sona erdi.

15-19 Nisan 2011 tarihlerinde düzenlenen fuar aşağıdaki sektörleri kapsadı;

- Büyük Makine ve Ekipmanlar
- Küçük Makineler
- Motosiklet & Bisiklet
- Araç Yedek Parçaları
- Kimyasal Ürünler
- İnşaat Makineleri
- Elektronik ve Elektrik Ürünleri
- Bilgisayar ve İletişim Ürünleri
- Işıklandırma Ekipmanları
- İnşaat ve Dekorasyon Malzemeleri
- Sıhhi Tesisat
- Banyo Malzemeleri
- Hırdavat



'Torba Yasa' Yürürlükte

Çalışanlara da Birçok Yenilik Getirdi

Torba Yasa yürürlüğe girdi. Geçen sayımızda Torba Yasa olarak bilinen 6111 sayılı yasa tasarısının hangi değişiklikleri içerdiğini genel hatlarıyla vermiş ve özellikle borç yapılandırılmaları üzerinde durmuştuk. Geçen süre içerisinde torba yasa meclis genel kurulunda kabul edilerek yasalastı ve yürürlüğe girdi. Birçok değişikliği de beraberinde getirdi.

Toplam 224 maddelik torba tasarı 10 Şubat 2011'de meclis genel kurulunda kabul edildi; Cumhurbaşkanlığı tarafından onaylandı ve yürürlüğe girdi. Hatta borçların yapılandırılması kapsamında birçok kişi borçlarının ilk taksitlerini yatırmaya başladığı haktan faydalanmaya başladı bile.

Torba yasası, çalışma hayatına birçok yenilik getirdi. Vatandaşın borçları yeniden yapılandırıldı; memurlara yıllık bin 700 lira ek gelir imkanı doğdu ve doğum izni artırıldı.

Toplam 224 madde ve 19 geçici maddeden oluşan torba yasa, hayatın her alanını ilgilendirecek maddeler içeriyor. Yasa ile devletin alacakları yeniden yapılandırıldı; çalışma hayatı başta olmak üzere günlük hayatımızda önemli değişikliklere imkân doğdu. Yasa ile çalışanlara önemli mali kazanımlar getirilirken, öğrenciden memura, ev kadınlarından 12 Eylül mağdurlarına kadar geniş bir yelpazede önemli adımlar atıldı.

Sözleşmeli memurlar yeni haklar: Yaklaşık 400 bin sözleşmeli personel, hizmet sözleşmesi için ödediği yıllık 150 liralık Damga Vergisi'nden muaf tutuldu.



Gelir İdaresi Başkanlığı Yetkilileri Torba Yasa Hakkında NiTSO Üyelerini Bilgilendirdiler

25/02/2011 tarih ve 27857 sayılı Resmi Gazete'nin mükerrer sayısında yayınlanan 6111 Sayılı "Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması ile Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu ve Diğer Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun" yürürlüğe girdi. Yasa'dan faydalanma süresi ilk önce 2 Mayıs 2011 olarak tespit edilmiş ancak tüm vatandaşların yararlanabilmesi için süresi 31 Mayıs 2011 tarihine kadar uzatılmıştır.

6111 Sayılı Yasa ile ilgili olarak Niğde Ticaret ve Sanayi Odası'nda (NiTSO) bir bilgilendirme toplantısı düzenlendi. Odamız ile Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı'nın ortaklaşa düzenlediği toplantıda, 6111 Sayılı Ya-

sa'nın uygulama tebliğinin açıklaması yapıldı; katılımcılara uygulama tebliği ile ilgili bilgiler verildi.

Ev sahipliğini odamızın yaptığı toplantıda Gelir İdaresi Başkan Yardımcısı Mehmet Atıg, Gelir İdaresi Başkanlığı Grup Başkanı Ramazan Omac ve Gelir İdaresi Başkanlığı Şube Müdürü İmral Duran katılımcılara uygulama tebliği ile ilgili detaylı açıklamalar yaptılar. Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş de yasanın uygulaması ile ilgili görüş ve düşüncelerini paylaştı.

Katılımın oldukça yüksek olduğu toplantıda, 6111 Sayılı Yasa'nın ne olduğu, neleri kapsadığı, bu yasadaki kimlerin ve nasıl faydalanabilecekleri gibi konular ele alındı. Yasa ve uygu-



lama tebliği hakkında detaylı açıklamalarda bulunuldu. Ayrıca toplantının sonunda katılımcıların soruları cevaplandırıldı.

Açıklamalara göre; 6111 Sayılı Yasa, 5 temel kısımdan oluşuyor. Birinci kısım, genel hükümleri; ikinci kısım, Maliye Bakanlığına, Gümrük Müsteşarlığına, İl Özel İdarelerine ve belediyelere bağlı tahsil dairelerince takip edilen amme alacakları ile belediyelerin ve büyükşehir belediyeleri su ve kanalizasyon idarelerinin bazı alacaklarına ilişkin hükümleri; üçüncü kısım, Sosyal Güvenlik Kurumu'na bağlı tahsil dairelerince takip edilen alacaklara ilişkin hükümleri; dördüncü kısım, çeşitli ve ortak hükümleri; beşinci kısım ise bazı kanunlarda değişiklik yapılmasına ilişkin hükümler ve son hükümleri kapsıyor.

Konu ile ilgili olarak yönetim kurulu başkanımız Serdar Ecemiş; "İlgililerin

6111 sayılı yasanın sunduğu fırsatların neler olduğunu bilmeleri önemlidir. Bu açıdan, varsa devlete veya yapılandırma kapsamında olan kurumlara olan borçlarını son gününü beklemeden bir an önce başvurularını yapmaları kendi yararlarına olacaktır. Başvuruların belli bir süresinin olduğu unutulmamalıdır. "Nasıl olsa daha zamanımız var. Son gün hallederiz." Denmemelidir. Son günlerdeki muhtemel yoğunluk dikkate alınmalı ve borç yapılandırması için gereken başvuru bir an önce yapılmalıdır. Bu herkesin faydasına olacaktır. Biz de NiTSO olarak üyelerimizin ve Niğde'deki ticaret erbabının konu ile ilgili olarak bilgilendirilmesini sağlamak -hatta- en yetkili ağızdan en doğru bilgiye ulaşmalarına yardımcı olmak için bu toplantıyı düzenledik. Bu toplantının üyelerimiz ve Niğde açısından faydalı olmuş olmasını temenni ediyorum." dedi.

Eşi çalışmayan sözleşmeli memura ilk kez 113 lira aile yardımı ödeniyor.

Borçlar yeniden yapılandırıldı: 31 Aralık 2010'a kadar ödenmeyen vergi, gecikme zamları, idari para cezaları, sigorta prim, su ve elektrik borçları yeniden yapılandırıldı. Alacaklar TEFE/ÜFE aylık değişim oranları esas alınarak yeniden hesaplanıyor. Borcun ödenmesi durumunda faizleri siliniyor. TOBB aidat borçları, esnaf ve sanatkârların üyesi ol-

dukları odalara borçları da yapılandırıldı.

Sigorta kapsamı genişletildi: Stajyer, üniversitelerde kısmi zamanlı çalışan öğrenciler, yabancı uyruklu öğrenciler, İŞKUR'un açtığı meslek edinme kurslarına katılanlar genel sağlık sigortası kapsamında olacak.

Yeşil Kart askıda: Sigortalı işe başlayanların yeşil kartları askıya alınacak. Sigorta hakkı sona erdiğinde, kendisi ve

bakmakla yükümlü olduğu kişilerin yeşil kart sahipliği devam edecek.

Ev kadınlarının çalışması yasal zemine kavuştu: Son yıllarda fiilen uygulanan 'evden çalışma', 'uzaktan çalışma', 'çağrı üzerine çalışma' gibi esnek çalışma modelleri yasal dayanağa kavuştu. Ev hizmetlerinde ay içerisinde 30 günden az çalışan sigortalıların, eksik gün ve primlerini tamamlama yükümlülüğü 1 Ocak 2012'de başlayacak.

Kaza faturası SGK'dan: Trafik kazaları sebebiyle üniversitelere bağlı hastaneler ve diğer resmi ve özel sağlık kurum ve kuruluşlarının sundukları sağlık hizmet bedelleri, kazazedinin sosyal güvenesi olup olmadığına bakılmaksızın SGK tarafından karşılanacak.

Doğum izni arttı: Doğum yapan memura verilen analık izni süresinin bitiminden, eşi doğum yapan memura ise doğum tarihinden itibaren istekleri üzerine 24 aya kadar aylıksız izin verilecek.

İşverene prim desteği: 31 Aralık 2015'e kadar ilk defa işe alınacak her bir sigortalı için özel sektör işverenine sigorta primi desteği verilecek.

BDDK ve SPK İstanbul'da: BDDK'nın Ankara'da olan merkezi İstanbul olacak. SPK da İstanbul'a taşınacak.

Öğrencilere af: Yükseköğretim kurumlarında eğitim gören öğrencilerden her ne sebeple olursa olsun ilişkisi kesilenlere af getirildi.

OSTİM ders oldu: OSTİM'deki patlamada 20 kişinin yaşamını yitirmesinin ardından iş müfettişi sayısı artırıldı. Çalışma Bakanlığı'na iş müfettişi ve yardımcılığı kadroları için bin 450 kadro verilecek.

Zamanında ödenmezse vergi katlanacak

Vergiler, belirtilen süre ve şekilde ödenmezse oranın bir kat fazlası olarak uygulanacak gecikme zammıyla birlikte tahsil edilecek. Bu vergilerde indirim, mahsup ve iade olmayacak.

[Kaynak: <http://www.memurlar.net/haber/188542/> 14 Şubat 2011]



Niğde Defterdarı'ndan NiTSO'da Sanayicilere 'Torba Yasa' Semineri

Niğde Defterdarı Cabir Döner, Niğde Ticaret ve Sanayi Odası'nda Niğdeli sanayicilere kamuoyunda 'Torba Yasa' olarak da bilinen '6111 Sayılı 'Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması Hakkında Kanun' ile ilgili bir seminer verdi.

NiTSO Seminer Salonu'nda 11 Mart 2011'de yapılan seminere Niğde'den çok sayıda işadamı ve sanayici katıldı. NiTSO ve Niğde Defterdarlığı'nın işbirliği ile gerçekleştirilen seminer, katılımcılardan büyük ilgi gördü.

'405 Sayılı VUK Genel Tebliği' Açıklandı

Vergi beyanname ve bildirimlerin gönderilmesinde yapılacak işlemler ve dikkat edilmesi gereken hususlar hakkında, uygulama içeriği hakkında

bilgilendirme toplantısı yapıldı.

19.02.2011 tarihli, 27851 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan '405 Sayılı VUK Genel Tebliği' ile '3568 Sayılı Yasa' kapsamında; ruhsat almış meslek mensuplarının hizmet vermiş oldukları, müşterilerine ait Vergi Kanunları gereğince düzenlemiş oldukları beyanname, bildirim ve formların elektronik ortamda gönderilmesine ilişkin konular yeniden düzenlenmiştir.

Ayrıca Niğde Defterdarı Cabir Döner; '405 sayılı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği' ile düzenlenen aracılık sözleşmesi konusunda uygulama birlüğünün sağlanmasına ilişkin açıklamalarda bulundu. Defterdar Cabir Döner, vergi mükelleflerine borçlarını ödeme kolaylığı getiren, geçmiş 4 yıl için matrah artırımını yapmak suretiyle, inceleme riskini ortadan kal-

dıran yasal düzenlemeyi mükelleflere en iyi şekilde anlatma çabasında olduklarını söyledi.

Bu açıklamaların yanı sıra aracılık yetkisinin talep edilmesi ve sözleşmelerin düzenlenmesine ilişkin usul ve esaslar ve düzenlenen sözleşmeler ile süresi sona eren ya da iptal / fesih edilen sözleşmelerin elektronik ortamda bildirilmesine ilişkin usul ve esasları kapsayan bilgilendirmelerde de bulunuldu.

Sunumlar eşliğinde gerçekleştirilen bilgilendirme toplantısına NiTSO Başkanı Serdar Ecemiş, Niğde'deki bankaların müdürleri, NiTSO üyesi ticaret ve sanayi erbabı ve esnaf katıldı. Döner, katılımcılara kanun hakkında bilgi vererek bu yasadan nasıl yararlanabileceklerini anlattı.

Turizm Haftası'nda Niğde Valiliği'nden NiTSO'ya Teşekkür Belgesi

1 5-22 Nisan Turizm Haftası etkinlikleri kapsamında Niğde Valiliği'nden Odamıza Teşekkür Belgesi verildi. Niğde Valiliği İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü adına Niğde Valimiz Alim Barut tarafından Odamıza verilen teşekkür belgesini, Meclis Başkanımız Mehmet Ayduğan aldı.

Teşekkür Belgesi'nde "Bir milyon yıldan beri tarihe tanıklık eden, günümüzden 10 bin yıl öncesine kadar kesintisiz bir yerleşik hayatın yaşandığı bu tarihi kentin, kültürel ve sosyal gelişimi yanında, turizmde hak ettiği hedefe ulaşabilmesi için gösterdiği gayret" dolayısıyla NiTSO Yönetim Kurulu Başkanı Serdar ECEMİŞ'e teşekkür edildi.

Meclis Başkanımız Mehmet AYDUĞAN; "Her görende hayranlık uyandıran tarihi bir dokuya sahip ilimize gereken önemi göstermek, yurtiçi ve yurt dışında tanınmasını



sağlamak, ilimize gelen yerli ve yabancı turist sayısını artırmak; yani, kısaca tarihimize sahip çıkmak bizim olduğu kadar her vatandaşımızın görevidir. Bir açık hava müzesi görünümüne sahip olan Niğdemiz; ören yerleri, yer altı şehirleri, mesire alanları, su kemerleri, doğal güzel-

likleri ve daha sayılamayacak kadar çok doğal güzellikleriyle gezip görülmesi gereken bir turizm cennetidir. Niğde, Kapadokya'nın başladığı coğrafyadır. Güzel Niğdemizin sahip olduğu eşsiz tarihi öğelerimiz ile turizm potansiyeli açısından bir çok ilin önünde yer almaktayız. Bu özelliğimizi korumalı ve tarihi değerlerimize el birliği ile sahip çıkmalıyız. Niğde Ticaret ve Sanayi Odası (NiTSO) olarak biz de, Turizm Haftası kapsamında üzerimize düşen görevi yerine getirebilmenin mutluluğunu yaşıyor ve bize takdim edilen teşekkür belgesinin önemini bilincinde olduğumuzu söylemek istiyoruz." dedi.





'Türkiye Okuyor' Kampanyası'na Niğde'den Katılanların Ödülleri NiTSO'dan

Niğde'de NiTSO'nun sponsor olduğu 'Türkiye Okuyor' kampanyasında dereceye girenler ödüllendirildi. NiTSO, daha önce olduğu gibi bu sefer de eğitim faaliyetlerine olan desteğini esirgemedi.

Cumhurbaşkanımız Sayın Abdullah GÜL'ün himayelerinde gerçekleştirilen 'Türkiye Okuyor' kampanyası, Milli Eğitim Bakanlığı (MEB) ile Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın koordineli çalışmalarıyla yürütüldü. Kampanya liseleri kapsadı.

Kampanya; topluma okuma alışkanlığı kazandırmak ve bunu kalıcı hale getirmek amacıyla düzenlenmiş bulunuyor. Dört yıl gibi uzun süreli bir dönemi kapsayacak olan kampanya doğrultusunda il ve ilçelerde birbirinden farklı etkinlikler düzenleniyor. Bu kapsamda 'lise'den mezun olana kadar öğrencilere en az 10 kitap okutulması amaçlanıyor.

Niğde'de geçmiş dönemlerde de eğitime her fırsatta destek veren NiTSO, bu sefer de okuma kampanyasına desteğini esirgemedi ve 'Türkiye Okuyor' kampanyasını gönüllü olarak destekledi.

Kampanya'nın Niğde ayağında Niğde Fatih Anadolu Lisesi Kütüphanecilik Kulübü tarafından '4. Liseler Arası Ödüllü Kitap Yarışması' düzenlendi. Yarışma; Niğde'de sayıları 15.882'yi bulan tüm ortaöğretim öğrencilerini kapsayacak şekilde gerçekleştirildi. Toplam üç kademedden oluşan yarışmanın son basamağından sonra öğrencilerin test sınavının %40'ı, yazılı sınavının ise %60'ı alınarak bir değerlendirmeye tabii tutuldu.



Üç aşamayı da başarıyla tamamlayan ve dereceye girmeye hak kazanan öğrencilere katılım belgeleri ve çeşitli hediyeler verildi. Ödül törenine Niğde Valisi Alim Barut, Niğde Belediye Başkanı Faruk Akdoğan, Niğde Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Adnan Görür, İl Genel Meclis Başkanı Erdal Koçyiğit, Vali Yardımcısı Polat Kara ve İl Milli Eğitim Müdürü Ziya Eser ile NiTSO'dan Yönetim Kurulu Başkan Yardımcımız Arif Arı ve Meclis Başkanımız Mehmet Ayduğan katıldılar. Ayrıca çok sayıda davetli de törende hazır bulundu.

NiTSO; sponsorluğunu üstlendiği 'Türkiye Okuyor' kampanyasının finalinde 'ilk on'a girmeye hak kazanan öğrencilere toplam 7 adet tam, 4 adet yarım ve 4 adet de çeyrek cumhuriyet altını hediye etti. Ayrıca ilk kırk içinde yer alan öğrencilere de çeşitli hediyeler verdi.





Niğde EMİTT Fuarı'nda Tanıtıldı

Niğde, -aralarında NiTSO'nun da bulunduğu ve çeşitli kurumların birlikte oluşturdukları bir stantta- Turizm profesyonellerinin uluslararası buluşma platformu Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı'nda (EMİTT) temsil edildi. Fuar, Kültür ve Turizm Bakanı Ertuğrul Günay tarafından açıldı.

Dünyanın en büyük 6. Turizm Organizasyonu olan 15. Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı (EMİTT) bu yıl 10-13 Şubat 2011 tarihleri arasında turizm profesyonellerini bir araya getirdi.



Niğde; 60 ülke, 100 il ve belde, 3 bin 500 uluslararası katılımcı, 48 bin profesyonel ziyaretçi, 106 bin 850 toplam ziyaretçi potansiyeli ile turizm

sektörüne ışık tutan EMİTT Turizm Fuarı'na bu yıl ikinci kez katıldı ve 90 metrekarelik alanda tarihi ve kültürel dokusunu sergiledi.



Niğde Valiliği, Niğde Belediyesi, Niğde Üniversitesi, Niğde Ticaret ve Sanayi Odası (NiTSO), Ticaret Borsası, Organize Sanayi Bölgesi (OSB) iş birliği ile hazırlanan standı Niğde protokolünden ve işadamlarından çok sayıda kişi katıldı. Niğde'deki otellerin temsilcileri de standı destek veren katılımcılar arasındaydı.

Niğde Standı'na Odamızı temsilen Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş bizzat katıldı. Reel sektör temsilcilerinden ayrıca Ticaret Bor-

sası Başkanı Zafer Uyanık ile Organize Sanayi Bölgesi Başkanı Şevket Katırcıoğlu da standı hazır bulundular.

Niğde standı fuarda büyük ilgi gördü. Önemli bir kısmını turizm acentelerinin temsilcilerinin oluşturduğu ziyaretçilere ve seyahat severlere Niğde'nin tarihi zenginlikleri doğal güzellikleri ve kültürel dokusu hakkında bilgi verildi.

Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş; "Niğdemizin böyle bir

organizasyonda yer alması ve kendini tanıtmaya çok önemli bir konudur. Niğdemizin bilinmeyen yönlerini, kültürel zenginliklerini, turizm potansiyelini tüm dünyaya duyurmak gerekmektedir. İşte bu noktada EMİTT Fuarı bu anlamda en iyi tanıtım kulvarlarından biridir. Turizm alanının en büyük organizasyonunda Niğdemizin standının yer alması son derece güzel olmuştur. Niğde'ye katkısının olacağına inanıyorum." dedi.

Üyelerimize Duyuru!

Niğde Ticaret ve Sanayi Odası (NiTSO) olarak düzenleyeceğimiz toplantı, fuar, seminer, konferans, kurs, eğitim, açılış vb. etkinlik duyurularını, en kısa zamanda ve en doğru şekilde siz değerli üyelerimize ve okuyucularımıza iletebilmemiz için lütfen e-posta adreslerinizi bize bildirin.

İletişim

Tel: 233 55 01

Fax: 233 55 00

E-mail: nigdetso@tobb.org.tr

Üyelerimize NiTSO'ya Olan Aдат Borçları Hakkında Önemli Duyuru!

25 Şubat 2011 tarihli Resmi Gazetede yayınlanarak yürürlüğe giren; 6111 Sayılı 'Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması Hakkında' Kanuna istinaden;

Üyelerimizin odamıza olan ağat ve munzam ağat borçları asıllarının tamamının 02 Eylül 2011 akşamına kadar ödenmesi halinde,

Bu borçlara uygulanan gecikme zammı tahsil edilmeyecektir.

NiTSO'da Ülke Masaları Semineri

İşadamlarına Rusya ve Ukrayna Pazarları Hakkında Bilgi Verildi

Niğde Ticaret ve Sanayi Odası (NiTSO), Dış Ticaret Müsteşarlığı ve Ahiler Kalkınma Ajansı işbirliği ile 'İhracata Yönelik Devlet Yatırımları, Pazar Araştırmaları ve Rusya ve Ukrayna Pazarlarına Giriş İmkânları' konulu seminer düzenlendi.

NiTSO seminer salonunda gerçekleştirilen seminere, NiTSO Başkanı Serdar Ecemiş, Ticaret Borsası Başkanı Zafer Uyanık, NiTSO meclis üyeleri, Dış Ticaret Müsteşarlığı ihracat uzmanları ile ilimizde faaliyet gösteren çok sayıda sanayici katıldı.

Programın açılış konuşmasını yapan NiTSO Başkanı Serdar Ecemiş, işadamlarına yönelik bu tür seminerlerin onları bilgilendirme konusunda son derece önemli olduğuna inandıklarını; bu nedenle bu tür toplantıları düzenlediklerini ve bu tür organizasyonların devam



edeceğini belirtti. Rusya ve Ukrayna'ya Niğde'den çok sayıda ürün ihracatı gerçekleştirildiğini belirten Ecemiş, bu ürünlerin başında meyve suyu ve kalsitin geldiğini ifade ederek; "Bizim NiTso olarak amacımız; ilimizde üretilen sanayi ve tarımsal ürünlerin dış ülkelere

daha fazla ihrac edilmesini ve Niğde'nin ekonomisinin daha fazla canlanmasını sağlamaktır." dedi.

Seminerde konuşan Ahiler Kalkınma Ajansı Uzmanı Cengiz Aktaş, Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın ülke ekonomisinde önemli alanlardan biri olan ihracatı geliştirme yö-

nünde birçok çalışmasının sürdüğünü söyledi. Bu çalışmalar kapsamında Dış Ticaret Müsteşarlığı bünyesinde oluşturulan, İhracatı Geliştirme Merkezi (İGEME) tarafından sanayicilere yönelik düzenlenen 'Ülke Masaları ve İhracata Yönelik Devlet Destekleri' konularını içeren bir seminer gerçekleştirdiklerini kaydeden Aktaş, "Ülkemizde sanayicilerimiz dış ticaret yapmak istiyor fakat bu konuda destek devletleri yeteri kadar bilinmiyor. Oysaki % 50'ye varan destekler var. Bu toplantının amacı; bu devlet desteklerinin sanayicilerimize anlatılması ve sanayicilerimizin bu desteklerden haberdar edilerek ülke ihracatının artırılmasıdır." dedi.



NiTSO'dan Üniversitede Düzenlenen Üniversite-Sanayi İşbirliği Kurultayı'na Destek

NiTSO ve OSB'nin sponsor olarak destek verdiği ve Türkiye genelinde 15 üniversite temsilcisinin katıldığı Üniversite-Sanayi İşbirliği Öğrenci Platformu Kurultayı, Niğde Üniversitesi'nde gerçekleştirildi. Fen Edebiyat Fakültesi Konferans Salonu'nda Üniversite Rektörü Prof.

Dr. Adnan Görür'ün ev sahipliğinde gerçekleşen kurultaya, Niğde protokolünün yanında akademik personel, sanayiciler ve öğrenciler katıldı.

Kurultayın açılış konuşmasını yapan Niğde Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Adnan Görür, "Üniversite-Sanayi İşbirliği sadece bizle-



NiTSO Başkanı
Serdar ECEMİŞ

NiTSO Başkanı Serdar Ecemiş; "Üniversite-Sanayi İşbirliği" sanayinin gelişmesi için mutlaka atılması gereken bir adımdır. Aslında ülkemizde bu konuda oldukça geç kalınmıştır. Sanayileşmiş ülkeler bu konuda çok yol aldılar. Biz ise bu işi yeni öğreniyoruz. İşadamları ve sanayiciler, ticarete uzmandırlar ve kendi alanlarını en iyi şekilde bildiklerine şüphemiz yok. Ancak bugünün dünyasında iş bu kadarla bitmiyor. Artık firmalar sürekli olarak ürünlerini ve kendilerini yenilemek ve sürekli olarak gelişen ve değişen bir dünyada rekabet etmek durumundalar. Bir sanayici ve bir ticaret erbabı iyi bir işadamı olabilir. Ancak Ar-Ge işadamlarından ziyade akademisyenlerin, üniversitelerin ve araştırma laboratuvarlarının işi. Ar-Ge, onların uzmanlık alanı. İşte biz -NiTSO gibi kurumlar ve işadamları olarak- bu iki ayağı bir araya getirmek zorundayız. Niğde Ticaret ve Sanayi Odası olarak Niğde'de bunun için üzerimize düşeni yapmaya çalışıyoruz. İşte bunun için bu alandaki adımları ve faaliyetleri gönülden destekliyoruz."



rin değil tüm dünyanın odaklandığı bir konudur. Bu konu, İngiltere’de 1800’lü yıllarda gündeme gelmiştir. Türkiye’de ise bu konu ancak 1980’li yıllarda gündeme girmiş durumda. Bu da neden ülkenin gelişmede zorluk çektiğinin açık bir göstergesi... Bu işbirliğinin gerçekleşmesi ve devam edebilmesi için süreklilik arz edebilmesi için her şeyden önce bu kurumların ciddi bir şekilde özverili davranışları gerekiyor. Arkadaşlarımız, bu organizasyonu yapmak suretiyle bu konuda bir kültürün oluşma-

sına ve bunun arkasından gelecek deneyimlerin kazanılmasına katkıda bulunuyorlar. Bu gerçekten önemli.” diye konuştu.

Niğde Valisi Alim Barut da bir konuşma yaptı ve üniversite ile hayatın iç içe olmak durumunda olduğunu belirterek “Biz de bu şehrin yöneticileri olarak üzerimize düşeni yapmak zorundayız. Biz valilik olarak üzerimize düşeni yapmaya hazırız.” dedi.

Genç Mühendisler Kulübü Yönetim Kurulu Başkanı ve Üniversite - Sanayi İşbirliği Öğrenci

Platformu etkinliğinin Platform Koordinatörü Muhammed Çakmak; “Türkiye’nin gelecekteki yöneticileri olarak üniversite öğrencilerinin ülkenin en sıcak gündem maddelerinden biri olan Üniversite - Sanayi İşbirliği üzerine görüşlerini bildirmeleri, fikirlerini yorumlamaları ve bunu paylaşımları için böyle bir platform oluşturduk. Bu konu daha önce konuşuldu, tartışıldı ama biz “Üniversite öğrencileri bu konuda ne düşünüyor?” diye bunu tartışmak istedik.” dedi.

Ahiler Kalkınma Ajansı (Ahi-Ka) Niğde Yatırım Destek Ofisi Açıldı

Aksaray, Kırıkkale, Kırşehir, Nevşehir ve Niğde’de faaliyet göstermek üzere kurulan Ahiler Kalkınma Ajansı (Ahi-Ka), hizmetlerini daha iyi ve daha verimli bir şekilde sunmak amacıyla iller bazındaki yapılanmasına devam ediyor. Ajansın bu çerçevedeki Yatırım Destek Ofisi Odamız binasında faaliyete başladı.

Odamızın girişinde bulunan ofis, -Niğde’deki vatandaşlarımız daha iyi hizmet edilmesi amacıyla- Ahi-Ka’ya bedelsiz olarak tahsis edildi. Yatırım Destek Ofisi’nden ilimizdeki tüm esnaf,

sanayici, iş adamları, sivil toplum örgütleri ile kamu kurum ve kuruluşları, Ahi-Ka tarafından yürütülen destek programları ve ajans faaliyetleri hakkında istedikleri zaman ve kolay bir şekilde detaylı bilgi alabilecekler. Ahi-Ka’nın ilimizdeki faaliyetlerini Yatırım Destek Ofisi sayesinde daha etkin bir şekilde yürütmesi ve vatandaşlarımızın ajanstan maksimum düzeyde faydalanmasını sağlaması bekleniyor.

Ahiler Kalkınma Ajansı Yönetim Kurulu Üyesi ve NiTSO Başkanı Serdar ECEMİŞ; “Ahiler Kalkınma Ajansı’nın faaliyet ala-

nında bulunan illere önemli ekonomik katkısının olmasını bekliyoruz ve arzu ediyoruz. Ajansın asli görevi sorumluluk alanındaki illerin her türlü kalkınmasına katkıda bulunmaktır. İşte bu noktada Odamız hizmet binamızda açılan yatırım destek ofisi, ilimizdeki yatırımcılarına, müteşebbislerimize ve üyelerimize yatırımlarının her aşamasında yol gösterecek ve yardımcı olacak; gerekli teknik destekte bulunacaktır.” dedi. Ecemiş ayrıca Niğde’deki vatandaşların Yatırım Destek Ofisi’nden aktif bir şekilde faydalanmalarını önerdi.

Niğde, Bankalar için Cazibe Merkezi Olmaya Devam Ediyor

Niğde, son zamanlarda bankalar için cazibe merkezi haline geldi.

Son yıllarda birçok bankanın şube açtığı ilimize banka-

ların ilgisi devam ediyor. Son zamanlarda iki yeni banka daha ilimize şube açtı. Her iki bankanın şube müdürü de Niğde'yi yakından tanıyorlar.

Niğde'deki İlk Katılım Bankası Kuveyt Türk Oldu

Kuveyt Türk Katılım Bankası; Kuwait Finance House, T.C. Vakıflar Genel Müdürlüğü, Kuveyt Devlet Sosyal Güvenlik Kuruluşu ve İslam Kalkınma Bankası gibi hissedarların ortaklığı ile 1989 yılında kuruldu. Türkiye'de toplam 160 şubesi bulunuyor. Bunun yanında Bahreyn ve Almanya'da da şubeleri, Dubai'de ise iştiraki bulunuyor. Kuveyt Türk'te Aralık 2010 tarihi itibarıyla toplam 3000 personelin çalıştığı bildiriliyor.

Kuveyt Türk, Grand Hotel Niğde'nin alt katında (Yağmurlar Mağazası'nın eski yerinde) hizmete başladı.

Kuveyt Türk, bankacılıkta 22. yılını yaşayan bir katılım bankası.

Yurtiçinden ve yurtdışından Özel Cari Hesaplar ve Kar-Zarara Katılma Hesapları yoluyla kaynak topluyor ve bunları değerlendiriyor.



Kamil KARACAER

Kuveyt Türk
Niğde Şube Müdürü

1971 Aksaray doğumlu. İlk, orta ve lise öğrenimini Aksaray'da tamamladı. Niğde Meslek Yüksekokulu Muhasebe Bölümü'nden ön lisans diploması aldı. Daha sonra Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi İşletme Bölümü'nü bitirdi.

1998 yılında bankacılık sektöründe çalışmaya başladı. Gişe Yetkilisi olarak başladığı kariyerine, Ticari Müşteri İlişkileri Yetkilisi, Bireysel Satış Yönetmeni ve Kurumsal ve Ticari Satış Yönetmeni pozisyonlarında aldığı görevleri ekledi. Daha sonra Niğde'ye 03 Ocak 2011 tarihinde Kuveyt Türk'ün şubesinin açılması ile birlikte Şube Müdürü olarak atandı.

Finansbank Niğde Şubesi Hizmette

Niğde'de son zamanlarda şube açan bankalardan biri de Finansbank oldu. Finansbank Niğde Şubesi geçtiğimiz aylarda hizmete girdi ve Niğde'deki müşterilerinin hizmetine başladı. Finansbank da diğer birçok banka gibi Bankalar Caddesi'nde hizmete başladı.

Finansbank'ın şube müdürlüğünü Erol Bağışlayan yürütüyor.

2Eylül 1961 tarihinde Nevşehir'de doğdu. İlkokul, ortaokul ve lise öğrenimini Nevşehir'de tamamladı.

1987 yılında Nevşehir'de Garanti Bankası'nda Güvenlik Görevlisi olarak çalışmaya başladı. 6 ay sonra memurluk sınavını kazanıp Gişe Hizmetleri Yetkilisi oldu. 1990 yılına kadar bu görevde çalıştı. 1991'de açılan Şef Yardımcılığı sınavını kazandı. Bir yıl İstanbul'da görev yaptı.

Nisan 1996 yılında Niğde'ye tayini çıktı. 2007 yılına kadar Garanti Bankası Niğde Şubesi'nde Müşteri İlişkileri Yöneticiliği yaptı. 2008 yılında ise Bor Şubesi'ne yönetici olarak atandı.

2010 yılında -24 yılını doldurduğunda- Garanti Bankası'ndan emekli oldu. Çalışan insanın boş



Erol BAĞIŞLIYAN

Finansbank Niğde Şubesi
Şube Müdürü

kalmasının gerçekten zor olduğunu gördü ve Finansbank Niğde Şube Müdürlüğü teklifini kabul etti. Aralık 2010'dan beri bu görevi yürütüyor.

Niğde Defterdarlığı'ndan Odamıza Ziyaret

Niğde Defterdarı Cabir Döner, Vergi Haftası kutlamaları kapsamında Defterdarlık personeli ile birlikte Odamızı ziyaret etti.

Odamızda ziyarete Meclis Başkanımız Sayın Mehmet Ayduğan ev sahipliği yaptı. Ayduğan, yapılan ziyaretten memnuniyetini dile getirerek, her bilinçli vatandaşın vergisini vermesi gerektiğini belirtti.

Ayduğan "Ülkesini seven herkesin tam olarak vergisini vermesi gerektiği bilinci içerisindeyiz. Tabii ki Niğde def-



terdarlığının bu tür çalışmaları bizim için son derece olumludur. Son zamanlarda hükümetten vatandaşların borçlarını yapılandırmaya yönelik önemli bir adım atıldı. Bu tür adımların vatandaşlara anlatılmasında ve amaçlanan sonuca ulaşmada Sayın Defterdarımızın

gayretlerinin önemli olacağını düşünüyorum. Ayrıca bu tür ziyaretler kurumlar arasındaki iletişim ve diyalog için de özel bir önem taşıyor. Biz de NiTSO olarak defterdarlığımızın yapacağı çalışmalarda elimizden gelen gayreti göstermeye hazırız" dedi.

NiTSO'dan Girişimcilere Altın Bilezik: 'Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi' Kursu

Eğitimde NiTSO, Ahi-Ka ve KOSGEB İşbirliği

Kadın ve Genç Girişimciler Kurulları'nın
Niğde'de başlatmış olduğu 'Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'
teşebbüsü, kurumların işbirliği ile somutlaştı ve
uygulamaya dönüştü

Ülkemizde yaşanan en büyük sorunlardan biri olan işsizliğin en büyük tedavisidir girişimcilik. 'Bu da ne demek şimdi?' dediğinizi duyar gibi oldum. Evet, gerçekten girişimcilik özünde önemli ve etkili bir tedavi yöntemi. İşsizliği burada bir hastalık gibi tarif ediyorum. Çünkü çok büyük umutlarla bitirilen okulların, üniversitelerin, kursların ardından yürütmeye çabaladığınız geminizin su alıp batmaya başlaması gibi bir şey işsizlik.

Girişimcilik, tedavi edilmezse çok vahim durumların ortaya çıkmasına neden olabilecek kadar tehlikeli. Bu durum karşısında eli kolu bağlanıp kalan insanoğlunun böyle gitmez artık diyerek işsizliğe alternatif olarak bulunduğu bir yöntem. Çağımızda hızla gelişen ve her kesimi etkisi altına alan, tüm umutsuz insanlara umut olan bir oluşum.

Girişimciliği en basit haliyle tasvir edecek olursak, kişinin günümüzün şartlarında ayağına kadar gelen fırsatları değerlendirebilmesi, yenilikleri takip etmesi, kendine yeni fırsatlar ya-

ratması ve bu fırsatları pratiğe dökerek kendi işini kurabilmesi veya bir iş sahibiyse bu işini geliştirmesi, genişletmesi olarak tarif edebiliriz. Artık ülkemizdeki işsiz insanların ya da kendi





işini hayata geçirmenin hayalini kuran insanların başvurduğu bilindik bir yöntem.

Girişimciliğin temel taşı olan girişimcinin tanımını ise; her şeyden önce kendine güvenen, sosyal yönü kuvvetli, dışarıya dönük bir yapıya sahip, lider ruhlu, risk almaktan çekinmeyen, iletişim yeteneği gelişmiş, planlama becerilerine sahip, ikna yeteneği olan ve daha saymakla bitmeyecek kadar çok özelliği bir arada bulunduran kişiler olarak yapabiliriz.

Niğde de, Niğde Ticaret ve Sanayi Odası (NiTİSO) Kadın ve Genç Girişimciler Kurulları'nın öncülüğü, KOSGEB ve Ahiler Kalkınma Ajansı'nın destekleri ile gerçekleştirilen 'Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Kursu' gerçekleştirildi. 'Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Kursu'nu başarıyla tamamlayan kursiyerlerden sertifika alanlar ise KOSGEB'e başvurabilecekler. Eğer KOSGEB tarafından projeleri uygun görülürse 27.000 TL'lik hibe (geri dönüşümü olmayan) kredisi almaya hak kazanacaklar. İlk adımını atan girişimciler için oldukça önemli bir meblağ olan bu krediyi alan girişimciler için her şey çok daha kolay olacak.

Bizde bu kursa katılan kursiyerlerle projelerini, hayattan beklentilerini ve

hayallerini konuştuk. Kursu başarıyla tamamlayan kursiyerler sertifikalarını alacak olmalarının ve girişimciliğe ilk adımı atmanın heyecanını yaşarken bizde böyle bir projeye imza atmaktan duyduğumuz memnuniyeti kursiyerlerimizle paylaştık.

Sabri ÜNÜVAR

ticaret: Kendinizi tanıtır mısınız?

-İsmim Sabri Ünüvar. 1975 yılında Ulukışla Kılan kasabasında doğdum. Lise mezunuyum. KOSGEB'in proje şartlı girişimcilik desteğinden faydalanabilmek için Niğde Ticaret ve Sanayi Odası'nın düzenlemiş olduğu 'Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'ne devam ediyorum.

ticaret: Bu kursu nasıl buluyorsunuz? Kursla ilgili düşünceleriniz nedir?

Bu kursun Niğde ve Niğdeliler için oldukça önemli bir proje olduğunu düşünüyorum. Her şeyin başı eğitim düşüncesinden hareketle kendi işimizi kurarken adımlarımızı daha sağlam basmamızı sağlayacağına inanıyorum.

NiTİSO ve KOSGEB'in yapmış olduğu bu tür eğitim ve desteklerin artarak devam etmesi işsizlik ve istihdam açısından ülkemizin gelişmesine katkı sağlayacağını düşünüyorum.

ticaret: Kursu katılmada ki amacınız nedir?

Öncelikle kendimi girişimcilik anlamında geliştirmek ve yapacağım işi eğitimini alarak yapmak.

ticaret: Kursla ilgili gelecekteki hedefleriniz nelerdir? Neler yapmayı planlıyorsunuz?

Projem hediyeelik eşya imalatı. Ülkemizin hemen her bölgesi doğal ve kültürel zenginliklerle dolu. Bu yüzden milyonlarca yerli ve yabancı turist her yıl tatil-turizm bölgelerini ziyaret etmektedir. Bu turistler dönüşlerde yöresel ve bölgesel anlamlar taşıyan hediyeelik eşyalar alıp ülkelerine ve memleketlerine dönmektedirler. Turizm bölgelerinde veya alışveriş merkezlerinde satılan bu tür hediyeelik eşyaların birçoğu doğu ülkelerinden dövizle ithal edilmektedir. Hâlbuki bu ürünlerin birçoğunun ülkemizde üretilebileceğini ve ithal fiyatlardan daha uygun fiyatlara mal edilebileceğini,



maliyet açısından kıyaslandığında çok daha uygun olduğunu, araştırma, deneme, yanılma ve uygulama yoluyla tecrübe ederek bu tür ürünlerin üretimini yapmaya karar verdim. Bunların başında ülkemizin çeşitli bölgelerinde yapılan çömlek ve seramik hammaddesinden yani çamurdan hediyelik buzdolabı süsü (magnet) ve nazar boncuklu veya farklı desen ve modellerde duvar süsleri yapılabileceğini düşündüm.

ticaret: Kurs beklentilerinizi ne kadar karşılıyor?

Kendi adıma kurs beklentilerimle tamamen örtüşüyor. Amacım Girişimcilik Eğitimi almaktı. Kuracağım işime gerçekten çok önem veriyorum. Bunun içinde girişimcilik eğitimi almayı kendi adıma bir zorunluluk olarak görüyorum. Burada aldığımız eğitim sayesinde iş hayatımızda bizlere faydalı olacak önemli bilgileri almakta olduğumuzu düşünüyorum.

ticaret: Sizce gelecekte böyle bir kurs düzenlenmeli midir?

Her şeyden önce ileride böyle bir kursun tekrar açılması gerektiğini düşünüyorum. Çünkü kursiyerlere iş hayatlarında kullanabilecekleri oldukça önemli pratik bilgileri sunuyor.

ticaret: Kursun sizce olumlu ve olumsuz yönleri nelerdir?

Bana her anlamda artılar katan bir kurs oldu. Aslında birçok eksikliğim olduğunu fark ettim ve bu kurs sayesinde eksiklerimi tamamladım. Kendime olan güvenim arttı ve hayata geçireceğim projemi daha da geliştirdim. Yani kısaca anlatacak olursam; Artık oltalarımız hazır, kendi balığımızı kendimizin tutma zamanı geldi...!

Filiz ASLAN

ticaret: Kendinizi tanıtır mısınız?

Adım Filiz Aslan. 1978 yılında Niğde'de doğdum. Evli ve 1 çocuk annesiyim. Ön lisans eğitimimi Afyon Kocatepe Üniversitesi Turizm ve Otelcilik Bölümü'nde tamamladım. Lisans eğitimimi ise Anadolu Üniversitesi İşletme Bölümünde yaptım.



ticaret: Bu kursu nasıl buluyorsunuz? (Kursla ilgili düşünceleriniz nedir?)

Kurs esnasında edindiğim girişimcilik bilgilerinin paha biçilmez de-

ğerde olduğunu gördüm. Özellikle NiTSO'nun kadın girişimcilere verdiği bu ve buna benzer desteklere, kadını iş hayatına yönlendirmesi Niğde'nin kalkınması ve Niğde'de istihdam yaratması açısından takdire şayandır.

ticaret: Kursu katılmadaki amacınız nedir?

Kendi işimi kurmak ve bunda başarılı olmak. Bir bayan girişimci olarak iş hayatında kendime saygın bir yer edinebilmek.

ticaret: Kursla ilgili gelecekteki hedefleriniz nelerdir? Neler yapmayı planlıyorsunuz?

İş fikrinin ortaya çıkış nedeni çocuğumun meyvelere karşı olan isteksizliği ve bunun karşısında bulduğum yöntemdir. Meyvelere çocuğumun seveceği şekiller verip yeni tatlar ekledim bu şekilde verdiğimde meyveye karşı devamlı itiraz eden çocuğumun şekiller ve tatlar karşısında meyveye olan itirazının ortadan kalktığını fark ettim. Bende buradan yola çıkarak bu uygulamanın diğer çocuklarda da başarılı olabileceğini düşünüyorum. Bu yöntem sayesinde çocuğuma meyve yeme alışkanlığı kazandırdım. Benim gibi çocuğuna meyve yedirmek için çaba sarf eden anneleri düşündüm.

kapak konusu

Sonra geniş açıdan bakınca okullarda da böyle bir eksikliğin olduğunu tespit ettim.

Evimin yakınında olan bazı okulların kantinlerini dolaştım. Gördüm ki çocuklarımız gerektiği kadar sağlıklı beslenemiyor, meyve yiyemiyorlar. Çünkü kantinlerde meyve yok, meyve satılmıyor. Satılsa da ilgilerini çekecek şekilde sunulmuyor. Günlerini abur cuburla ve besin değeri olmayan yiyeceklerle geçiriyorlar.

ticaret: Kurs, beklentilerinizi ne kadar karşılıyor?

NiTSO'nun açmış olduğu Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Kurs ilanını gazeteden görünce bu projemi hayata geçirmem için büyük bir fırsat olduğunu düşündüm ve bu düşünceyle başvurumu gerçekleştirdim. NiTSO'da aldığım girişimcilik kursu eğitimi sayesinde ufukum daha da genişledi. Anneler ve okullar için düşündüğüm projenin daha da geliştirebileceği, il geneline yayılarak geniş kitlelere ulaşabileceği inancımı daha da güçlendirdi.

ticaret: Sizce gelecekte böyle bir kurs düzenlenmeli midir?

Bence kesinlikle düzenlenmelidir. Çünkü benim gibi kadın girişimcilerin

önünü açan ve ufkunu genişleten bir kurs. Eğitimin önemini bir kez daha tüm insanlara hatırlatması açısından bile bir kez daha düzenlenmeli bence.

ticaret: Kursun sizce olumlu ve olumsuz yönleri nelerdir?

Kursun benim için olumsuz diyebileceğim hiçbir yanı yok. Bana çok şey kattı. Ben de ilerleyen zamanlarda burada edindiğim bilgilerin üstüne yenilerini eklemeye çalışacağım. Son olarak diyebileceğim; Niğde'deki bu ve buna benzer kurslar düzenlenerek genç girişimcilere yön veren NiTSO yöneticilerini kutluyorum.

Melike ÇEKİNMEZ

ticaret: Kendinizi tanıtır mısınız?

Adım Melike Çekinmez. 1970 yılında Rize'de doğdum. Karadeniz Teknik Üniversitesi Ordu MYO İnşaat Teknikeri Bölümünden mezunum. Evli ve 2 çocuk anneyim. 17 yıldır Niğde'de yaşıyorum.



ticaret: Bu kursu nasıl buluyorsunuz? (Kursla ilgili düşünceleriniz nedir?)

Bir ev hanımı olarak girişimcilik

eğitimi almak benim için çok güzel bir olay. Çünkü bunca yıllık ev hanımı olmamdan kaynaklanan bilgi ve tecrübelerime yenilerini ekleyebileceğim bir kurs.

ticaret: Kursa katılmadaki amacınız nedir?

17 senelik ev hanımlığı bu iş için yeterli olur mu olmaz mı diye düşünürken, Niğde'de açılan kursları araştırdım. Bunun için de NiTSO'nun öncülüğünde açılan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Kursu'na müracaat ettim. Bilgi ve tecrübelerime yenilerini ekledim benim için çok faydalı oldu.

ticaret: Kursla ilgili gelecekteki hedefleriniz nelerdir? Neler yapmayı planlıyorsunuz?

Bu iş fikri nereden geldi? Aslında çok öncesine dayanan bir iş fikri bu. Niğde'yi biliyoruz zaten. Ailece bir yere yemek yemeye gitmiş olsanız kesinlikle önünüze gelen menüde kebaplar, ızgara şişler belli başlı salatalar, belki bir çeşit çorba (şanslı iseniz), bir iki çeşit tatlısı vardır mutlaka ama hep aynı tat. Bir ay sonra bile gitseniz menü hiç değişmemiştir. Yine aynı şeyleri getirirler önünüze. Birde olaya çalışan kesim tarafından baktım, kamu kesimi özellikle zaman kıstıtlılığından en pratik şeyleri ayaküstü atıştırıyor. Tabii zamanla sağlıkları bozuluyor. Ya yeni yetişen nesil? Tamamen abur cubur, fast-food nesli. Sağlıksız büyüyorlar. Çünkü dışarıda sadece bu tür yemeklerin yenebileceğini zannediyorlar. Ailenin çalışıyor olmasından dolayı çoğu zaman aperitif yemekler veya dışarıdan söylenen pizza, pide türü yiyecekler yeniliyor. Ve tam bu esnada aklıma bu fikir geldi. Ev yemekleri yapan nezih, temiz, ekonomik bir lokanta olsa. Niğde



için önemli bir değişiklik olur diye düşündüm.

ticaret: Kurs, beklentilerinizi ne kadar karşılıyor?

NiTSO'nun KOSGEB destekli 'Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Kursu' sayesinde ufukum genişledi. Neyi nasıl yapacağımı öğrendim. Biliyorum ki ileride işimi kurduğumda bu kursta öğrendiklerimin çok faydası olacak.

ticaret: Sizce gelecekte böyle bir kurs düzenlenmeli midir?

Evet, kesinlikle düzenlenmeli. Çünkü insanın kendini geliştirmesi, bakış açısını genişletmesi ve tüketici konumundan üretici konumuna geçmesi için çok çok faydalı bir kurs.

ticaret: Kursun sizce olumlu ve olumsuz yönleri nelerdir?

Böyle bir kursun benim açımdan olumsuz olan hiçbir yanı yok. Aksine kuracağım iş için bana oldukça faydalı pratik bilgiler verdi.

İnayet IŞIK

ticaret: Kendinizi tanıtır mısınız?

Adım İnayet Işık. 7 Kasım 1974 yılında Niğde'de doğdum. İlk, orta ve lise öğrenimimi Niğde'de tamamladım. 1999 yılında evlendim. 11 yaşında bir erkek ve 4 yaşında bir kız çocuğu annesiyim. Yaklaşık 1,5 yıl serbest girişimcilik yaptım.

ticaret: Bu kursu nasıl buluyorsunuz? (Kursla ilgili düşünceleriniz nedir?)



NiTSO Kadın ve Genç Girişimciler Kurulları'nın himayesinde gerçekleşen 'Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Kursu' tüm girişimciler için olmazsa olmaz bir oluşum bence. Çünkü bir işe ne kadar hakim olursanız o işte de o kadar başarılı olursunuz. İşte bu kurs tam bu noktada kursiyerlerine hizmet ediyor. Kuracağımız işlerde bizlere ilk adımlarımızda önemli bir güç vereceğine inanıyorum.

ticaret: Kursu katılmadaki amacınız nedir?

Hep bir iş kadını olmayı hayal etmiştim. Hayallerimin boyutu daha büyüktü ama küçük adımların büyük sonuçlar doğuracağına inanıyorum. Sabırla, azimle, kararlılık ve çok çalışma ile hedefime ulaşacağımı umuyorum. Hayatımda hep yarım kalan bir şeyler oldu. Çocuklarımı büyütmek için hep kendimden ödün verdim. Artık evde oturup bilgi ve becerimi köreltmek istemiyorum. Bir anda bir umut ışığı doğdu. Başka bir şehirde yaşayan bir arkadaşım vasıtası ile KOSGEB'in bu desteğinden haberim oldu.

ticaret: Kursla ilgili gelecekteki hedefleriniz nelerdir? Neler yapmayı planlıyorsunuz?

Benim projem, hijyen ütü evi ve yıkama; müşterilerden gelen kirli çamaşırlar yıkanacak, kurutulacak ve ütülenip en kısa sürede müşteriye teslim edilecek. İlimizin öğrenci potansiyelinin her geçen gün artması, çamaşır

yıkama ve ütü yapma ile ilgili hizmet sektörünün yetersiz olması, bayanlarında sosyal hayata ve hızlı çalışma temposuna ayak uydurmaları ve bu nedenle ev işlerine yeterli zaman ayıramamaları bu iş fikrini bende cazip hale getirdi. Eşim de bu iş fikrini destekledi. İş hayatına atılmayı bende düşünüyordum. Fakat bu kadar kısa sürede değildi tabii ki. Uzun vadeli bir hedefti. Yeteri kadar maddi imkânlarım yoktu. Oysa bu destek beni yüreklendirdi ve güç verdi. Sonunda bir işim olacaktı. Bu beni çok heyecanlandırdı.

Evet, zorlu bir süreç başlıyordu. Olumlu düşünenlerin yanında; beni yolumdan vazgeçirmeye çalışan, bu iş olmaz diye eleştiren negatif insanlar da vardı. Fakat ben bütün bu olumsuzluklara rağmen eşimin desteği ile doğru bildiğim yolda ilerlemeye karar verdim. Bir gün gelecek o küçük işletmem belki büyük bir firma olacak. İçerisinde onlarca çalıştıracağım, iş vereceğim, aş vereceğim, istihdam edeceğim insanlar olacak. Bunu hayal etmek bile çok güzeldi. "Zirvelere talipsen sıkıntılara katlanmalısın." sözünden yola çıkarak ben de bu zirveye talip oldum.

ticaret: Kurs, beklentilerinizi ne kadar karşılıyor?

Kurs benim açımdan aklıma takılan birçok soruya cevap oldu. Yanlış adımlar atmamı engelledi. Doğru adımlar atmam için beni yönlendirdi ve cesaretlendirdi.



ticaret: Sizce gelecekte böyle bir kurs düzenlenmeli midir?

Düzenlenmelidir. Çünkü girişimci-ler için oldukça faydalı bir kurs. Bu kursun kursiyerlerin kendilerini geliştirebilmeleri ve kendi ayakları üzerinde durabilmeleri için çok yardımcı olacağına inanıyorum.

ticaret: Kursun sizce olumlu ve olumsuz yönleri nelerdir?

Her anlamda benim için olumlu bulduğum bir kurs olduğunu söyleyiyim. Ayrıca; bize bu yolu açan, yürek lendiren, özellikle ev hanımlarını destekleyen; başta eğitimimiz için aracı olan, bizlere odasını açan NiTSO Kadın ve Genç Girişimciler Kurulları'na, maddi desteğini esirgemeyen KOSGEB'e ve de bu eğitim sürecinde bizden bilgilerini esirgemeyen, vizyonumuzu değiştiren değerli eğitim danışmanımız Murat Gümüş'e teşekkür ediyorum.

Ekrem BUDAKLI

ticaret: Kendinizi tanıtır mısınız?

Adım Ekrem Budaklı. 1984'te Niğde'de doğdum. Üç erkek kardeşten ortanca çocuğum. Annem ev hanımı, babam işçi emeklisidir. Eğitim ve öğretim hayatımın hepsini



Niğde'de tamamladım. 2007 yılında NÜ. Türk Dili ve Edebiyatı Bölümü'nü bitirdim.

ticaret: Bu kursu nasıl buluyorsunuz? (Kursla ilgili düşünceleriniz nedir?)

Kendi işimi kurmak ve bunda da çok başarılı olmak istiyorum. Bu yolda yürürken bana en büyük yardımda bulunacağına inandığım NiTSO Kadın ve Genç Girişimciler Kurulları'nın öncülüğünde düzenlenen bu kursu kendi açımdan oldukça faydalı buluyorum.

ticaret: Kursa katılmadaki amacınız nedir?

İyi bir girişimci olabilmek için iyi bir girişimcilik bilgisine sahip olmam gerektiğini düşünerek girişimcilik kursuna katılmayı uygun gördüm.

ticaret: Kursla ilgili gelecekteki hedefleriniz nelerdir? Neler yapmayı planlıyorsunuz?

Kurs öncesinde planladığım kurs fikrimi gerçekleştirmek için piyasada çeşitli araştırmalarda bulundum. Eğitim durumum ve tecrübelerim etkisiyle fotokopi çekimi ve kırtasiye malzemeleri satışı hizmetini sunmayı uygun gördüm. Bu hizmet toptan ve perakende olarak kurum ve kuruluşlara, öğrencilere, öğretmenlere, es-

naflara ve diğer vatandaşların talepleri doğrultusunda her türlü PVC kaplama, spiral ciltleme, her türlü çıktı alımı, tez yazımı vb. hizmetlerde verilecek. Fotokopi ve kırtasiye işini Niğde'de farklı bir boyuta taşımak istiyorum. Özellikle üst model seri makinelerle fotokopilikte yavaşlamış olan çarkı hızlandırmak istiyorum.

ticaret: Kurs, beklentilerinizi ne kadar karşılıyor?

Ben bir girişimci olarak KOSGEB'in Girişimcilik Destek Programlarından yararlanmayı ve işyerimi açmayı düşünüyorum. Bütün genç arkadaşlara da NiTSO öncülüğünde açılan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Kursu'nu almalarını tavsiye ediyorum. Çünkü bu eğitimi aldığınızda çaresizken çarenin kendinizde olduğunu göreceksiniz.

ticaret: Sizce gelecekte böyle bir kurs düzenlenmeli midir?

Bence düzenlenmelidir. Çünkü bu kurs sayesinde her anlamda Niğde'ye ve Niğdelilere çok önemli bir hizmet sunulmuş oluyor. Girişimcilerin iş hayatlarında başarılı olmalarını sağlayacak nitelikte önemli bilgiler edinebilecekleri bir kurs olduğunu söylemeliyim.

ticaret: Kursun sizce olumlu ve olumsuz yönleri nelerdir?

Yukarıda da bahsettiğim gibi her girişimciye olumlu katkılarda bulunacağına inandığım bir kurs. Ben buradan sizlerin aracılığıyla; Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Kursu'nu organize eden NiTSO Kadın ve Genç Girişimciler Kurulları ve KOSGEB'e, Ahiler Kalkınma Ajansı yetkililerine, bizlere çok fazla emeği geçen kurs öğretmenimiz Murat Gümüş'e yardımlarından ve desteklerinden dolayı çok teşekkür ediyorum.

Gülderen İLERİ

ticaret: Kendinizi tanıtır mısınız?

Adım Gülderen İleri. 1972 yılı Niğde doğumluyum. Selçuk Üniversitesi mezunuyum 5 yıl vekil öğretmenlik yaptım. 3 yıldır da usta direksiyon öğreticisi olarak çalışmaktayım.



ticaret: Bu kursu nasıl buluyorsunuz? (Kursla ilgili düşünceleriniz nedir?)

Bana çok yararlı olduğunu düşünüyorum. İleride faydalanabileceğim çok önemli bilgileri bizimle paylaştılar. Bence hayatımda yaşamaktan memnun olduğum bir deneyim oldu.

ticaret: Kursu katılmadaki amacınız nedir?

Hayata geçirmeyi planladığım işimde bilgi anlamında eksikliğimin kalmasını istemedim. Bunun için bana en faydalı olacağını düşündüğüm bu kursa katılmak için başvurduğum. Amacım kursta edindiğim bilgileri ileride pratiğe dökülebilmek.

ticaret: Kursla ilgili gelecekteki hedefleriniz nelerdir? Neler yapmayı planlıyorsunuz?

Projemi kısaca, bayan oto kullanıcılarının araçlarının temizlenmesi hizmeti olarak özetleyebilirim. Amaç işletmeye gelen bayan şoförlere kaliteli ve iyi bir hizmet vermek, onlara yenilikler sunmaktır. Özellikle bayanlara hitap edecek, müşteri odaklı olup Niğde de bir ilki temsil edecektir. İşletmenin en güçlü yönü bir bayanın işletme olmasıdır. İşletmeye müşteriler bizzat ya da web, telefon gibi iletişim araçlarını kullanarak ulaşabileceklerdir. İşletme de araç yıkama işi yapacak profesyonel personeller istihdam edilecek, müşteriler ile bizzat ilgilenilecektir. Bayan müşteriler araçları temizlenirken nezih, hoş, güvenli, kaliteli ve temiz bir ortamda bir kafeterya ortamında bekleyecekler, çocuklu müşteriler çocukları ile oyun parklarında vakitlerini değerlendirebileceklerdir.

ticaret: Kurs, beklentilerinizi ne kadar karşılıyor?

Dediğim gibi amacım projemi hayata geçirdiğimde bana yardımcı olacak pratik bilgiler edinmek ve bunu gerçek hayata aktarabilmektir. Bu amaç doğrultusunda beklentilerimi tam anlamıyla karşıladığını düşünüyorum.

ticaret: Sizce gelecekte böyle bir kurs düzenlenmeli midir?

Bence evet, bir daha düzenlenmelidir. Çünkü her girişimci böyle bir kurstan mutlaka yararlanmak isteyecektir. Bir işe ne olduğunu bilerek, isteyerek başlamak başarmanın en önemli adımlarından biridir. Bu açıdan

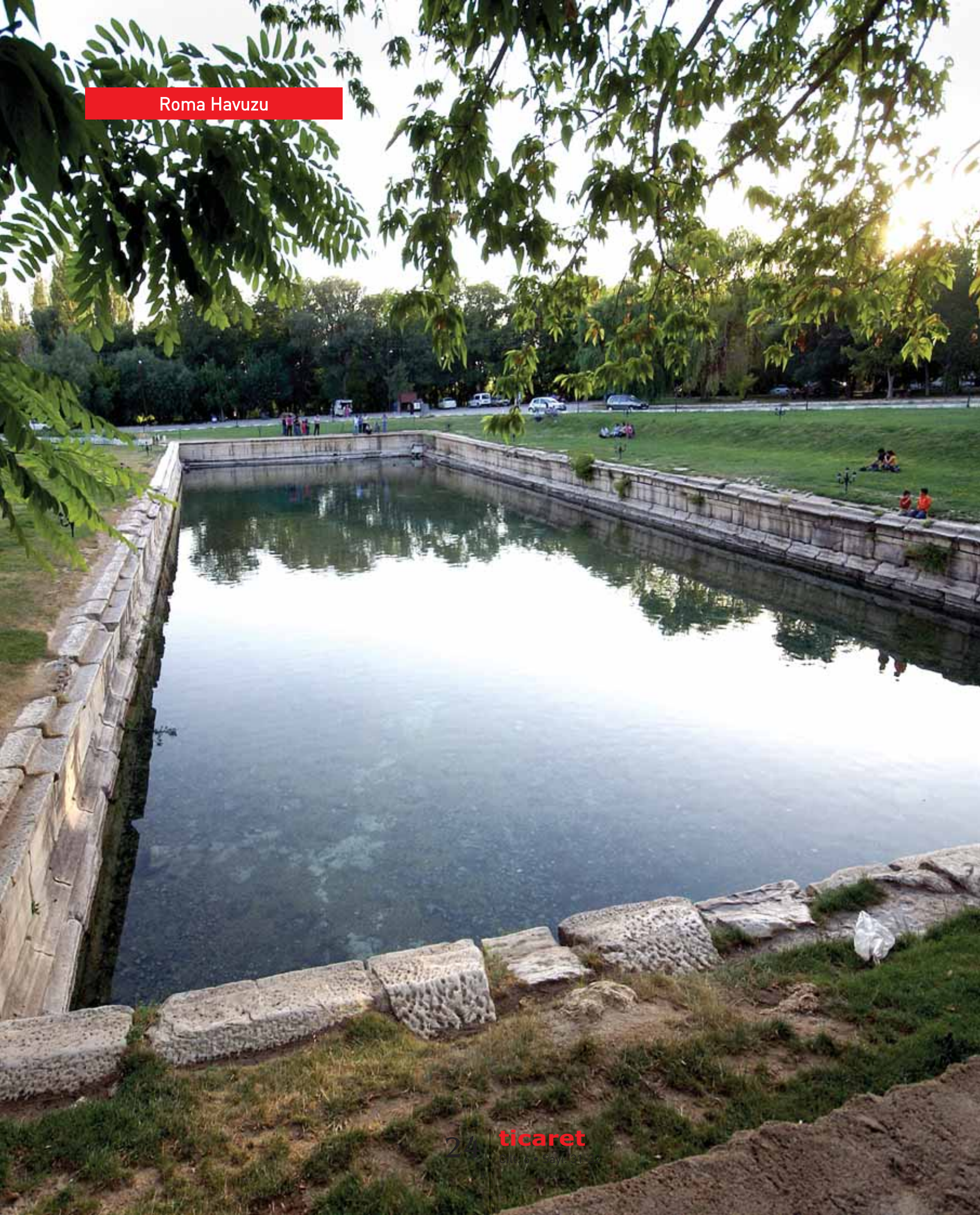
girişimcilere tavsiye edebileceğim bir kurstur.

ticaret: Kursun sizce olumlu ve olumsuz yönleri nelerdir?

Benim için her anlamda oldukça verimli bir kurs. Ben buradan sizin aracılığınızla öncelikle bizlere ulaşan ve kursun öncülüğünü yapan NiTSO Kadın ve Genç Girişimciler Kurulları'na, desteğini esirgemeyen KOSGEB'e ve Ahiler Kalkınma Ajansı'na çok teşekkür ediyorum.

“Kursiyerlerimizle gerçekleştirdiğimiz keyifli sohbetimizin ışığında elde ettiğimiz verilerde bize gösterdi ki, girişimcilik özünde doğru politikalar izlenerek uygulanabilirse hem birey hem de toplum için oldukça faydalı bir proje. ‘Neden?’ diye soracak olursanız her şeyden önce işsizliğe gerçek anlamda bir çözüm. İlk aşamada bireysel çözüm olarak görünse de aslında toplumsal anlamda rahat bir nefes almamıza yardımcı bir oluşum. Kendi işini kurmayı başaran birey zamanla işini büyütecek ve yanında başka personelere de yer verecek birçok kişiye istihdam olanağı sağlayacaktır. Bu şekilde kurulan işletmeler başta ilimizde sonrasında ise ülkemizde ekonomik büyümeyi sağlayacaktır. Ekonomik büyümenin en önemli getirisinden biri de toplumsal refaha ulaşılması olacaktır. Sayılarının her geçen gün daha da artacağını umduğumuz girişimci işletmeleri sayesinde piyasada bir rekabet oluşacak, bu da üretimden alınan verimin en üst seviyeye çıkmasına yardımcı olacaktır. Ayrıca girişimcilerde aranan en önemli özelliklerden biri olan yaratıcılığın tüm insanlığa katkısı olarak yeni iş kolları ve sanayi kolları oluşacak böylece istihdam olanakları daha da artacaktır.”

Roma Havuzu







Doç. Dr. Cihat POLAT

Niğde Üniversitesi / İ.İ.B.F. / İşletme Bölümü

İşletmecinin Pusulası: İşletme Planları İşimiz Ne Kadar Planlı?

Denizin ortasındaki bir gemi için her taraf aynı gözüktür. Okyanusun ortasında yalnızca çevreye bakarak nereye gideceğini tespit etmek mümkün değildir. Denizin ortasındaki 'aynılık' yön bulmayı zorlaştırır. Böyle bir durumda doğru yöne (hedefe) gitmek için bir araca ihtiyaç vardır. Yol gösterici bir araca... Onun için denizciler pusula kullanırlar. Pusula, denizin ortasında seyreden bir gemi için ne tarafa gidileceğini gösteren 'olmazsa olmaz' bir araçtır.

Ticari hayat, denize -hatta okyanusa- benzer. Bu hayat içinde faaliyet gösteren işletmelerin, yönlerini doğru tespit etmelerine yarayacak bir araca ihtiyaçları vardır. Aksi halde işletmelerin hangi yöne gideceklerini tespit etmeleri ve hedeflerine ulaşmaları mümkün olmaz. İşletmelerin kaptanları durumundaki yöneticilerine bunu sağlayacak araç, işletme planlarıdır.

Nereye gideceğini bilmeyen bir gemi, ancak rüzgârın önündeki bir yaprak gibidir. Bu durumda ise işletmenin başarılı olması ve hedefine

varması mümkün değildir. İşletme planları bu anlamda firmanın nereye ve nasıl gideceğini göstermesi bakımından önemlidir.

İşletme planı deyince aklımıza çeşitli planlar gelir. Kısa vadeli, orta vadeli ve uzun vadeli planlar bunlardan

yalnızca birkaçıdır. Planlar ayrıca işlevlerine göre de sınıflandırılabilir. Operasyonel ve stratejik planlar ilk aklımıza gelenlerdir. Aynı zamanda türlerine göre de planlardan bahsedebiliriz. Bütçe, tipik bir plandır.

Planlama hayatın özünde olan bir





şeydir. Varlık âlemindeki birçok varlık, belli bir plan ve programı kendi bünyesinde taşır. Bir arı, uçuşa geçtiği ilk andan itibaren yön bulma programını harekete geçirir ve kullanır. Bir sinek aynı şekildedir. İncir çekirdeği incirin, elma çekirdeği elmanın, ayva çekirdeği ayvanın ve bir ceviz ağacının bütün plan ve programını bünyesinde taşır. İnsan da kendine ait bütün yapısal özelliklerini ve programını kendi genlerinde taşımaktadır. Söz konusu varlıklar, hayatlarının çok büyük bir kısmını söz konusu planlar ve programlar çerçevesinde geçiriyorlar. Bir an için bu planları varlık âleminden –hayalen de olsa- kaldırdığımızı (veya yok saydığımızı) düşündüğümüzde, ortaya müthiş bir karmaşanın çıktığını görürüz. Bütün bunlar, planın ve programın varlığın özünde mevcut ve varlık âlemi için son derece önemli ve vazgeçilmez bir şey olduğu anlamına geliyor.

Bu çerçevede planlar; düzen, ni-

zam, ahenk, uyum, bütünlük, yön ve başarının bir simgesi anlamına gelmektedir.

Peki, planlar varlığımızın bu kadar önemli ve vazgeçilmez bir parçası ise biz bunu (planlamayı) kendi hayatımızda ne kadar kullanıyoruz? Ne kadar uyguluyoruz?

Kısa Dönemli Planlar

Günlük Planlar: İşletmenin her düzeyinde yapılması gereken son derece önemli planlardır. Günlük planlar, bir gün önceden hazırlanabilen ve yarın nelerin yapılacağını (ve yapılması gerektiğini) gösteren planlardır. İşletme yöneticileri ile her düzeydeki çalışan, bir gün önce kısa bir süre –çoğunlukla 15–20 dakika gibi bir zamanda- bir sonraki günün planını hazırlayabilir. Burada hazırlanan bu kısa süre, plan sahibine birçok fayda sağlar. Örneğin; günlük işlerin düzenli bir şekilde yapılmasını ve onların takip edilmesi imkânını verir.

Böylece işler kolay bir şekilde takip edilebilir ve aksamalar önlenir. İş birikmelerinin önüne geçilmiş olur. Aksaklıkların zamanında fark edilmesine ve gerekli önlemlerin zamanında alınmasına imkân verir. İşler daha verimli bir şekilde yapılabilir.

İşletme düzeyindeki birçok problemin kaynağında işlerin zamanında yapı(la)maması ve bu nedenle birikmesi vardır. Ayrıca hatalı yapılan veya hiç yapılmayan işler de önemli problemlere neden olurlar. Günlük planlar her türlü önlemin zamanında alınmasında, işlerin takip edilmesine önemli işlev görürler. İşletmedeki her düzeydeki yönetici, mutlaka her gün 15 dakikalarını ayırıp bir sonraki gün için planlarını yapmalıdırlar. İşletmenin üst düzey yöneticileri, bunu işletmelerinde bir zorunluluk haline getirmelidir.

Haftalık Planlar: Günlük planlara benzerler. Zaman çerçevesi biraz



daha uzundur. Haftalık planlar, günlük planlara göre biraz daha genel hatları (işleri) içerir. Günlük planlar kadar detaylı değildir. Takip eden haftada hangi temel işlerin yapılacağını önceden planlanmasını içerir.

Aylık Planlar: İşletmenin bir ayda hangi işleri, hangi -insan, işgücü, parasal ve diğer- kaynaklarla yapacağını gösteren planlardır. Haftalık planlara göre daha genel niteliklidir. Firma yöneticileri bir ya da birkaç aylık planlar halinde planlama yapabilir. Aylık planların en önemli özelliği, firmanın birkaç ay sonraki yol haritasını göstermesidir. Firma yöneticilerinin günlük rutin işlere nazaran daha önemli işlerine odaklanmalarına imkân verir; bu tür işlerinin plan içinde yer almasını sağlayarak gerekli kaynakların zamanında tahsis edilmesini (ve teminini) kolaylaştırır; bu tür iş-

lerin daha detaylı planlanabilmeleri için zaman sağlar ve bunların gözden kaçmasını önler.

Mevsimlik Planlar: Aylık planların daha genel bir biçimidir. Firma açısından daha temel nitelikli faaliyetlerin yer aldığı planlardır. Aylık planların avantajlarını barındırır.

Yıllık Planlar: Firmanın bir yıl içinde yapacağı (temel) faaliyetleri içeren planlardır. Firmalar açısından son derece önemlidir ve yol göstericidir. Firmanın temel faaliyetlerinin ne zaman, kimler tarafından, hangi kaynaklarla ve nasıl yapılacağını içerir. Farklı bölümlerin birlikte çalışmalarıyla gerçekleştirilir. Yıllık planlar, firma kaynaklarının verimli bir şekilde kullanılmasına imkan verir. En tipik yıllık planlardan biri, işletme bütçesidir. İşletme bütçeleri, temel firma faaliyetlerinin çoğunu ve bun-

ların hangi kaynaklarla gerçekleştirileceğini içerir. Kendisi için bütçe tahsis edilmemiş faaliyetlerin gerçekleştirilmesi mümkün olmadığından dolayı, işletme bütçeleri firmanın temel planlarından biridir. Ancak maalesef bugün hala birçok firma bu kadar önemli bir planı dahi yapmamaktadırlar. Bu tür firmaların başarılı olması ve büyük işler başarması mümkün değildir.

Orta ve Uzun Dönemli Planlar

Üç yıllık veya daha uzun dönemli planlar: Bunlar genellikle stratejik planlardır. Firma için uzun dönemli (genellikle üç yıl veya daha uzun süreli) stratejik hedefleri içerir. Firma uzun dönemde nerede olmak istemektedir? Hangi yöntemleri ve kaynakları kullanarak o hedeflere ulaşacaktır? Bu tür planlar genellikle bu tür soruların cevaplarını içerir.

Strateji, belli bir hedefe nasıl ulaşılacağını gösteren yol veya yöntem anlamına gelmektedir. Firmalar, uzun dönemli hedeflerine ancak belli yol ve yöntemleri uygulayarak ulaşabilirler. Bunun içinde uzun dönemli stratejik planlar hazırlamak durumundadırlar.

İşletme planları, aynı zamanda yöneticilere bir işi yapmak için hangi alternatif seçeneklerin olduğunu, amaca ulaşmak için hangi yöntemlerin kullanılabileceğini ve bunlar arasından hangilerinin daha iyi olduğunu değerlendirme imkânı verir. Bir işin yapılması için mümkün olan seçeneklerin belirlenmesi ve değerlendirilmesi, o işten beklenen sonucun elde edilmesi için son derece önemlidir.

İşletme planları, yöneticiler için karmaşık olan birçok konuyu basit-



leştirebilir. Karar vermeyi kolaylaştırır. Zamanlı karar vermeyi teşvik eder. Firma içinde denetim mekanizması geliştirir.

İşletme planlarının önemli işlevlerinden biri, ani değişikliklerine karşı hazırlıklı olmayı sağlamasıdır. Firma yöneticilerinin sorumluluk alanlarını tespit eder ve firmanın tek bir hedefe yönelmesine imkân verir. Firmanın alt ve üst düzey çalışanları arasında amaç birliği oluşmasını sağlar.

Hedeflere ulaşmak için gerekli hangi insan, işgücü, parasal ve diğer kaynaklara ihtiyaç olacağını önceden tespit etme imkânı verir.

Planlama firma açısından çok önemli faydaları olan bir süreçtir. Ancak planlamanın bazı dezavantajları ve maliyetleri de vardır. Bunlar arasında en öne çıkanı, planlamanın –plan türüne göre- belli bir zaman maliyetinin olmasıdır. Ancak zaman maliyeti muhtemel maliyetler arasında daha karşılanabilir bir maliyettir. Bazen göreceli olarak küçük zaman dilimleri harcanarak oluş-

turulan planlar, firmaya büyük avantajlar sağlamaktadır. Doğru planların yapılması için öne çıkan en önemli maliyetlerden biri Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) maliyetleridir. Ar-Ge faaliyetleri için çoğunlukla uzman personel ihtiyacı, araştırma faaliyeti giderleri vs. bu maliyetleri artırmaktadır. Özellikle stratejik kararlarda ar-ge maliyetleri daha yüksek olabilmektedir. Kısa dönemli planların çoğunda ise bu tür maliyetler daha düşüktür (veya önemsizdir).

Kısa dönemli planlar, kısa dönemli tahminlere dayanmaktadır. Kısa dönemli tahmin etmek ise çoğunlukla daha kolaydır. Aksine uzun dönemli planlarda ise tam tersi söz konusudur. Uzun dönemli tahmin yapmak zordur çünkü uzun dönem belirsizlik içermektedir. Bu belirsizliği azaltmak için ise çeşitli ar-ge faaliyetlerine ihtiyaç bulunmaktadır.

Planlama yaparken bazı temel hususlara da dikkat etmek gerekir. Her şeyden önce planlar gerçekçi, basit, anlaşılabilir ve iyi hazırlanmış olmalı-

dır. Ancak planlar aynı zamanda esnek de olmalıdır. Planları uygulamaya titizlik gösterilmelidir ancak yalnızca 'plan yapılmış olduğu için' yöneticiyi veya firmayı da teslim almamalıdır; bu tür planlar her ne şartla olursa olsun uygulanmaya çalışılmamalıdır. Durumdaki beklenmeyen değişiklikler ve yeni şartlar, planlarda değişiklik yapmayı gerektiriyorsa, bunlar hızlı bir şekilde yapılmalıdır. Planlamanın amacının firmayı başarıya götürmek olduğu unutulmamalıdır.

Sonuç olarak; işletme planları, yöneticilerin işletmeyi nereye ve nasıl götürecekleri için kullanacakları pusulalardır. İşletme yöneticiler bu aracı etkin bir şekilde kullanmalıdırlar. Her ne kadar KOBİ türündeki işletmelerin uzun dönemli planları sık rastlanan bir durum olmamakla birlikte; kısa süreli planlamayı mutlaka yapmalıdırlar. Çünkü kısa dönemli planlar hem küçük maliyetlidir hem de firmalar açısından çok önemli katkıları bulunmaktadır.

Tekstil Diyarı Niğde'den Işıl Tekstil

Niğde, birçok tekstil firmasının faaliyet gösterdiği ancak kendini tekstil alanında yeterince tanıtamamış bir il. Ürettiği kaliteli iplik, birçok firma için önemli bir tercih nedeni ve birçok firmanın dünya markası firmalara iplik tedarik ettiği biliniyor. Ancak buna rağmen Niğde'nin bu özelliği -bilenler hariç- çok fazla bilinmiyor.

Biz de ticaret dergisi olarak Niğde'de bu yönde öne çıkan firmalarımızdan birini değerli okuyucularımıza tanıtmak; bu sayımızda büyütecimizi bu firmanın üzerine tutmak istedik.

Işıl Tekstil hakkında firma yetkilisi Sayın Onur Bayer ile konuştuk.

ticaret: Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1974 Tekirdağ Çerkezköy doğumluyum. İki kız, dört çocuklu ailenin en küçük ferdiyim. İlkokul ve ortaokulu Çerkezköy'de, liseyi Çatalca Endüstri Meslek Lisesi Elektrik Bölümünde yatılı olarak okudum. Liseden sonra çalışma hayatıma başladım. 1994 -1996 yılları arasında askerlik görevimi ifa ettim. Askerden Şubat 1996 yılında döndükten sonra özel bir firmada elektrikçi olarak çalıştım. 1 Temmuz 1997'de Işıl Tekstil Çorlu Tesisleri'nde yeni görevime başladım. 1 Temmuz 2007'de Çorlu Tesisleri'nden, Niğde Işıl Tekstil'e gönderildim. 3,5 yıldır ailemle Niğde'de yaşıyorum. 9 ve 13 yaşlarında iki erkek çocuk babasıyım.



Onur Bayer

ticaret: Işıl Tekstil hakkında biraz bilgi verebilir misiniz?

Işıl tekstil, 25 yıllık bir geçmişe sahip. 1985 yılında patronumuz Metin Işıl tarafından birkaç örgü makinesi ile İstanbul Yenibosna'da faaliyete başlamış. Sonrasında kalitesiyle adını tekstil sektöründe duyuran Işıl Tekstil, artan taleple birlikte büyümeye ve yeni yatırımlar yapmaya devam etmiş. 1997'de Çorlu Vakıflar'da yeni fabrikasını kurdu. Burada boya, baskı, terbiye, mercerize vb. faaliyetler yürütülmekteydi. Yine aynı yıllarda artık küçük gelmeye başlayan Yenibosna'daki tesislerinden, İstanbul Beylikdüzü'nde inşa ettiği modern örgü tesislerine taşındı. Burası aynı za-

manda Işıl tekstil firmasının merkez ofislerinin de bulunduğu yerdir. Kasım 2007'den beri de Işıl Tekstil Niğde Tesisleri'nde iplik ve örme kumaşçılık üzerine hizmet vermektedir.

İstanbul, Çorlu ve Niğde olmak üzere bünyesinde 1000'e yakın kişiyi istihdam etmektedir.

ticaret: Işıl Tekstil'in faaliyetleri nelerdir?

Işıl Tekstil; iplik, örgü, boya, baskı, apre, mercerize ve inşaat alanlarında faaliyet göstermektedir.

ticaret: Işıl Tekstil'in sektör içerisindeki durumu nedir? Işıl Tekstil'in



yerel ve ulusal pazardaki konumu hakkında bilgi verebilir misiniz?

Işıl Tekstil, Türkiye genelinde büyük ölçekli şirketler arasında ilk 500'de yer alan bir firmadır.

Boyalı kumaşta, kalitesiyle sektörün ilk sıralarına yerleşmiş, tercih edilen bir firmadır. Ürünlerinin % 40'ını ulusal pazarlara satan firmamızın, dolaylı olarak % 80'i yine dünyanın çeşitli ülkelerindeki tüketicilerine ulaşmaktadır.

ticaret: Daha spesifik olarak sormak gerekirse 'hangi ürünleri' üretiyorsunuz? Işıl Tekstil'in hedef kitlesi kimlerden oluşuyor?

Firmamızda başta penye triko olmak üzere çok çeşitli fantezi kumaşlar ve iplik üretilmektedir.

Işıl Tekstil, her yaşta insana spor ve fantezi giyimde üretim yapan konfeksiyonlara dikime hazır kumaş sağlamaktadır.

ticaret: Işıl Tekstil'in yurtdışına yönelik herhangi bir faaliyeti var mı (ya da hangi tür faaliyetleri var)?

Işıl Tekstil'in Avrupa'nın çeşitli yerlerinde ve Rusya'da pazarlama ofisleri bulunmaktadır.

ticaret: Ürettiğiniz ürünler, rakiplerinizin ürünlerinden hangi yönlerden farklılık gösteriyor? Bize biraz detaylı bilgi verir misiniz?

Sürekli yenilenen ve yeni gelişmeleri yakından takip eden firmamızın bünyesinde Ar-Ge ve Ür-Ge bölümleri yer almaktadır. Dolayısıyla ürün çeşitliliği ve kalitesinden taviz verile-

meyeceği anlayışına sahip bir firmayız. Ürünler, çeşitli testlerden ve kalite kontrolden sonra tüketicieye sevk edilmektedir. 25 yıllık geçmişinde birçok deneyim edinen firma çalışanlarımız, şirket politikamızı benimsemiş ve bu sayede ham madde satın alımlarında ve bunu dikime hazır hale getirene kadar geçen zamanda çok titiz davranmayı ilke edinmişlerdir.

Bu titiz çalışmamızın sonunda mükemmel ürünler ortaya çıkarmaktayız. Kumaşlarımızı daha kaliteli üretebilmek adına 2007'de Niğde'de iplik fabrikamızı kurduk. İpliğin her santimetresi, son teknoloji ürünü makinelerimizden, yüksek kalite standartlarına uygun olarak üretilmektedir. Bizi rakiplerimizden ayıran en büyük özelliğimiz, yıllardan beri üretilen kumaşlardaki kaliteyi en üst dü-



zeye taşımak için gösterdiğimiz çaba ve bunun karşılığında müşterilerimizin gösterdiği memnuniyettir.

ticaret: Işıl Tekstil'in orta ve uzun vadedeki hedefleri nelerdir?

Firmamızın ileriye dönük hedeflerinin başında, Niğde bulunan fabrikamızın artan talepler doğrultusunda genişletilmesi ve kapasite artırımı gelmektedir. Hazırda bulunan 2012 gibi devreye koymayı planladığımız, günlük 20 ton kapasiteli, ring iplik fabrikası inşaatımızda bitim noktasına gelinmiştir. Ayrıca enerji üretiminde de planları olan firmamız bu sektöre girmeyi hedeflemektedir.

ticaret: Sektörünüzde teknoloji ne kadar önemli? Işıl Tekstil, ihtiyaç duyulan bu teknolojik gerekliliklerin ne kadarına sahip?

Günümüz şartlarında hangi sek-

törde olursa olsun gelişen teknolojiye uyum sağlamadan ayakta kalabilmek mümkün değildir. Bunun bilincinde olan firmamız, teknolojinin nimetlerinden sonuna kadar istifade etmeyi kendine amaç edinmiştir. Gerek internet gerekse üretim parkurundaki makine ve ekipmanlarımızı, günümüz teknolojisine adapte edebilmek için, Ar-Ge ve Ür-Ge bölümlerimiz çalışmalarını sürdürmektedir. Böylece firmalarımızda enerji kaynaklarını minimum tüketen, aynı zamanda kaliteyi maksimuma taşıyan yeni teknoloji ürünü makinelerle üretim bantlarımız güncellenmektedir.

ticaret: Işıl Tekstil, hangi ülkelere ihracat yapıyor? Bu ihracat miktarından memnun musunuz? Hedefte başka hangi ülkeler (ve ürünler) var? Başka hangi hedefleriniz var?

Işıl Tekstil, dünyanın çeşitli ülke-

lerinde yapılan prestijli fuarların tamamına katılmakta ve standlar açmaktadır. Genelde talep gelen ülkelere ayırt etmeksizin ürünlerimizi ihraç ediyoruz. Bunların başında; Almanya, İtalya, İngiltere, Fransa, Tunus, İsrail, Mısır, İspanya, Polonya, İrlanda, Amerika, Kanada, Bulgaristan, Yunanistan, Romanya, Sırbistan, Hırvatistan, Slovanya, Slovakya, Rusya, Litvanya, Belçika, Hollanda, Danimarka ve Portekiz gibi ülkeler bulunuyor. Ürünlerinin % 40'ına yakını ihraç eden firmamızın dolaylı olarak % 80'i yurt dışına pazarlanmaktadır. Yani % 60 kadarını iç piyasaya satan firmamız müşterilerinin % 40 oranında yurt dışı pazarları bulunmaktadır.

ticaret: Firma olarak müşterilerinize ulaşmak için hangi dağıtım kanallarını kullanıyorsunuz?

Işıl Tekstil olarak, yurtiçi müşterilerimize kendi bünyemizdeki araç filosuyla ürünlerini ulaştırmaktayız. İhracatta ise limanları bulunan ülkelere gemi ile Avrupa ülkelerine ise genelde karayolu ile göndermekteyiz. Zaman zaman da çok ağırlık tutmayan ürünlerimizi uçak kargosu ile sevk ederiz.

ticaret: Firma olarak kendinize özgü ne tür bir yönetim anlayışınız var? Bunun başarınızla nasıl bir ilişkisi mevcut?

Firma olarak yöneticiler ve çalı-



şanlar arasında bir aile yapısına sahibiz. Birbirine saygılı, iyi niyetin asla suistimal edilmediği, amirin çalışanına çalışanın da amirine sevgi ve saygı ile yaklaştığı bir ortamda çalışıyoruz. Bu da insanların çalışma ve araştırma isteğini her zaman üst düzeye çıkarmaktadır. Herhangi bir öneri, nereden ve kimden gelirse gelsin, ciddiye alıyoruz ve üzerinde tartışıyoruz. Firmamızın 25 yıllık bir geçmişe sahip olduğundan bahsetmiştim. Kurulduğu günden beri çalışan yüzlerce insan mevcut. Yine kurulduğu günden beri bu firmadan emekli olmuş onlarca insan var. Üretim performansını ve kalitesini yukarılara taşımak için sürekli çalışanları değiştirmek yerine, uzun yıllardır beraber çalıştığımız insanlara, günümüz şartlarına uygun eğitim vermekte ve yolumuza bu şekilde devam etmekteyiz. Çalışanların büyük kısmı, uzun yıllar beraber çalıştıklarından dolayı, herkes birbirinin ne istediğini bilmekte ve işler düzen içerisinde devam etmektedir. Her şeyden önemlisi, yenilerin her gün dahil olduğu gibi uzun yıllardır çalıştığımız müşterilerimizle de aynı anlayışla çalışmaktayız. Onların da zaman zaman bizleri yönlendirmeleri olmaktadır.

Çalışanlarla müşteriler arasında gerçekleşen toplantılar, firmamıza kalite konusunda birçok artılar kazandırmıştır.

ticaret: Sektörünüzde ne tür pazarlama ve rekabet zorluklarıyla karşılaşılıyorsunuz?

Hemen hemen her sektörde olduğu gibi tekstil sektöründe de çeşitli sıkıntılarla karşılaşılmaktadır. Her ne kadar artık ülkemizde tekstile yönelik yatırımlar durmuş gibi gözükse de mevcut işletmelere yeni ilaveler veya kapasite artırımları söz konusudur. Arz talep dengesine baktığınızda, ikisi birbirini karşılamamaktadır. Yerinde sayan talebe karşı arz sürekli artmakta; buna karşılık da pazarlamada çeşitli sıkıntılar yaşanmaktadır. Bizim gibi Ar-Ge çalışmalarına hatırı sayılır yatırım yapan firmalar, arz fazlası yüzünden sürekli ucuzlayan pazarda ürünlerini satabilme konusunda zorluklarla karşılaşmaktadır. Sadece ülkemizde değil, bilindiği üzere son 10-12 yıldır Çin, Hindistan, Malezya, Singapur gibi ülkeler ucuz işgücü ve enerji avantajlarından dolayı, dünyada özellikle tekstil sektöründe pazarın çok büyük kısmına sahip oldular.

2008'de başlayan ve etkileri halen devam etmekte olan global kriz sebebiyle, dünyadaki öz sermayesi bulunmayan ve bankalar tarafından finanse edilen firmalar batmaktan kurtulamadı veya küçülmek zorunda kaldılar. Aslında krizin Türkiye'ye çok fazla etkisi olmamasının sebeplerinden biri, belki de Avrupa'nın yakınında olmamız ve de diğer uzak doğu ülkelerinden farklı olarak kaliteli ve küçük partiler halinde çok kısa sürede teslimat yapabilmemiz. Demem o ki bundan böyle, Türkiye olarak öncelikle Avrupa'da olmak üzere, tüm dünyada kalite ve moda da öncü ülke olarak bu kulvarda yarışmalıyız. Şu anda yapmakta olduğumuz gibi çok fazla üretip sürümden kâr etmek yerine çok daha az, kaliteden taviz vermeden, katma değeri yüksek ürünleri piyasaya sürmeliyiz. Bu, enerjimizi daha iyi yönlendirmemize ve doğal kaynaklarımızda tasarruf sağlamanıza neden olacaktır.

ticaret: Görüşlerinizi okuyucularımızla paylaştığınız için çok teşekkür ediyoruz.

- Bu fırsatı verdiğiniz için ben teşekkür ederim.

Teminat Mektubu Komisyonlarının Yansıtılmasında Katma Değer Vergisi İstisnası

Nebi Baykal

Serbest Muhasebeci Mali Müşavir

Konuya girmeden önce birkaç cümleyle 'istisna' kavramı üzerinde durmak daha faydalı olacaktır. İstisna sözlük anlamı olarak; 'Bir kimseyi veya bir şeyi benzerlerinden ayrı tutma, genelden ayrı, kural dışı olma ve ayrıklık' şeklinde tanımlanır. Katma Değer Vergisinde İstisna ise; 'Mal ve hizmet teslimleri nedeniyle hesaplanıp, beyan edilmeyen kısmı' ifade eder. Başka bir deyişle; verginin konusuna giren bir olayın bu kapsamın dışında tutulmasıdır.

Katma Değer Vergisi (KDV) Kanununun 2. kısmının 1. bölümünün 11, 12, 13, ..., 19 maddeleri Katma Değer Vergisinde istisnaları düzenlemektedir. Konumuzun ana teması ise 'Teminat Mektubu komisyonlarının satıcı lehine yansıtılması nedeniyle Katma Değer Vergisi kanunundan istisna edilmesidir. Bu durum söz konusu kanunun 17/4-e maddesinde düzenlenmiştir.

3065 sayılı Katma Değer Vergisi (KDV) Kanununun (4) 17/4-e maddesi uyarınca, Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi kapsamına giren işlemler ve (5766 sayılı Kanunun 12/a maddesiyle değiştirilen ibare Yürürlük; 01/08/2008) sigorta araçlarının sigorta şirketlerine yaptığı sigorta muamelelerine ilişkin işlemleri ile Kurumlar Vergisi Kanununun 7 nci maddesinin (24) numaralı bendinde belirtilen kurumların kredi teminatı sağlama işlemleri, Katma Değer Vergisinden müstesnadır.

Konumuzla ilgili olarak İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı da bir mukteza vermiştir. Buna göre; teminat mektuplarına ilişkin olarak, tarafınızdan ödenmesi gereken komisyon ve damga vergisi gibi masrafların sözleşme uyarınca ve başka nedenlerle karşı tarafa yansıtılması esas itibarıyla bir masraf aktarımı değil, yapılan ticari faaliyet kapsamında tahsil edilen bir bedel olduğundan genel esaslara göre Katma Değer Vergisine tutulacağı yönündedir. (İstanbul Defterdarlığı 20/01/2003 tarih



ve KDV muk..b.07,4,def.o.34.19-8.4,308 sayılı muktezalari) Gelir İdaresi Başkanlığının (GİB2007BMVBD, 2008Muk. 281 – 14999 ve BMVDB 209 muk.422.5125) sayılı muktezalari ile BSMV kapsamına girmesi nedeniyle Katma Değer Vergisinden istisna edileceği dair aksi görüş beyan etmiştir.

Söz konusu maddenin 4842 sayılı kanunla değişik 4-e bendine göre, Banka ve Sigorta Muameleleri vergisi kapsamına

giren işlemlerin 6802 Sayılı Gider Vergileri Kanununun 28'nci maddesinde banka ve sigorta şirketlerinin her ne şekilde olursa olsun yapmış oldukları bütün muameleler dolayısıyla kendi lehlerine her ne nam ile olursa olsun nakden ve hesaben aldıkları paralar Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisine tabi olduğu, 30'ncü maddesi ise bu verginin banka ve bankerler ile sigorta şirketleri tarafından ödeneceği, hüküm altına alınmıştır. Bu hükme göre, bankaların finansal

kiralama işlemleri dışında kalan bütün işlemler BSMV kapsamına girdiğinden Katma Değer Vergisinden istisnadır.

Sonuç olarak;

Müşteriler tarafından bankalara teminat mektubu alımı karşılığında ödenen komisyon bedellerinin, herhangi bir fark ilave edilmeden aynı tutarlarda diğer şirketlere fatura tanzim edilerek yansıtılması Katma Değer vergisinden istisna edilecektir. Teminat mektubunu veren banka tarafından alınan teminat mektubu komisyonu miktarından fazla olamayacaktır. Olması halinde, Katma Değer Vergisinde belirtilen istisna kapsamı dışında tutulacaktır.



Dünya'nın Kapıları Türkiye'ye Bir Bir Açılıyor

Hangi Ülkelere Vizesiz, Hangi Ülkelere Vize İle Gidiliyor?

Hükümet, son yıllarda Türk vatandaşlarına vizelerin kaldırılması konusunda ciddi adımlar atıyor. Dışa açılma politikası çerçevesinde atılan adımlar, bir süreden beri meyvelerini vermeye başladı. Daha önce Türkiye'ye vize uygulayan birçok ülke, hükümetin kararlı adımları sonrasında Türk vatandaşlarına karşı vizeleri kaldırdı; ülkelerle bu konuda karşılıklı anlaşmalar sağlandı. Yapılan vize anlaşmalarından bazıları yürürlüğe girdi; bazı ülkelerle ise vizeleri kaldırma konusunda prensip kararı alındı ve bu yöndeki hazırlıkların yürütülmesi ve çalışmaların sürdürülmesi kararlaştırıldı.

Vizelerin kaldırılması, özellikle işadamları açısından önem taşıyor. Son yıllarda özellikle Ortadoğu ve Afrika'ya yönelik büyük bir açılım içine giren iş dünyası, uygulanan vizelerden büyük oranda etkileniyor. Gereksiz vize işlemleri, işadamlarının şevkini kırıyordu. Si-



yasilerle yapılan toplantılarda sık sık gündeme gelen vize konusu, zaman zaman işadamlarına da hususi (yeşil) pasaport verilmesi taleplerine kadar uzanmıştı. İşadamları genel anlamda vizelerden son derece muzdarip durumdaydılar. Yurtdışına yönelik ekono-

mik atılımlara paralel olarak hükümetin bu konudaki tavrı ve faaliyetleri, işadamları açısından büyük önem taşıyor. Henüz Türk işadamları istedikleri bütün ülkelere vizesiz olarak gidemiyorlar ve birçok ülke hala vize talep etmeye devam ediyor. Ancak vizelerin kaldırıl-

Vize konusunda önemle dikkate alınması gereken hususlar

- Vize başvurunuzu, olabildiğince erken bir tarihte (örneğin, bir ay öncesinden) yapınız.
- Çalışma ve öğrenim amaçlı vizelerin alınması, ülkeden ülkeye değişmekle beraber, 2-3 ay veya daha uzun bir zaman sürebilir.
- Vize başvurunuzda pasaportunuzun geçerlilik süresinin, başvurduğunuz tarihten ileriye doğru, en az bir yıl olmasına özen gösteriniz. *Ayrıca, vizeden muaf olmanız halinde dahi, gideceğiniz ülkenin pasaportunuzda aradığı geçerlilik süresini öğreniniz.
- Yıpranmış pasaportla yapacağınız vize başvurunuz kabul edilse ve vizenizi alsanız dahi, sınırdan geri çevrilmeniz mümkündür.
- Vize başvurunuz reddedilebilir. Red nedenini açıklama zorunluluğu bulunmamakla beraber, bazı ülkeler yazılı ve/veya sözlü açıklama yapmaktadır.

- Yurt dışına seyahat etmeyi düşünen vatandaşlarımızın, en fazla ne kadar süredir kullanımda olan pasaportlarıyla vize başvurusunda bulunabilecekleri konusunda ilgili gitmek istedikleri ülkenin temsilciliğinden ayrıntılı bilgi alması gerekir. Zira Schengen ülkeleri diye anılan 25 kadar Avrupa ülkesi ve diğer bazı ülkeler 10 yıldan daha eski pasaportla yapılan vize başvurularını kabul etmemektedir.

Uyarı!

- **Tabloda yer alan bilgilerin güncel tutulmaları için gerekli çaba gösterilmekle beraber, bu bilgileri seyahat edeceğiniz ülkenin temsilciliğine de teyid ettiriniz.**

ması yönündeki girişimler işadamlarını ümitlendiriyor. Eğer, Türkiye'nin çabaları bu şekilde devam ederse, önümüzdeki yıllarda Türk işadamları muhtemelen dünyanın birçok ülkesine vizesiz olarak seyahat edebilecekler.

Son günlerde Rusya ile vizelerin kaldırılması bu konuda güzel bir gelişme oldu. Artık Türk işadamları Rusya'ya 90 gün içinde en fazla 30 gün kalmak şartıyla vizesiz olarak girebilecekler. Vize-lerin kaldırılmasıyla birlikte özellikle

işadamları başta olmak üzere Rusya'ya giden Türk Vatandaşlarının sayısında önemli bir artış olduğu kaydediliyor.

Tablolarda yer alan M (Muafiyet), V (Vize) anlamında kısaltma olarak kullanılmıştır.

Vize Muafiyet Tablosu

No	Ülke	Pasaport Türü			Umumi	No	Ülke	Pasaport Türü			Umumi
		Diplomatik	Hizmet	Hususi				Diplomatik	Hizmet	Hususi	
1	Afganistan	M	V	V	V	51	Finlandiya (1)	M	M	M	V
2	Almanya (1)	M	M	M	V	52	Fransa (1)	M	M	M	V
3	Amerika Bir. Dev.	V	V	V	V	53	Gabon	V	V	V	V
4	Andora (2)					54	Gambiya (3)	M	M	M	V
5	Angola	V	V	V	V	55	Gana	V	V	V	V
6	Antigua-Barbuda	M	M	M	M	56	Gine (5)	V	V	V	V
7	Arjantin (3)	M	M	M	M	57	Gine-Bissau	V	V	V	V
8	Arnavutluk	M	M	M	M	58	Grenada	M	M	M	V
9	Avustralya	V	V	V	V	59	Guatemala	M	M	M	M
10	Avusturya (1)	M	M	M	V	60	Guyana	V	V	V	V
11	Azerbaycan (3)	M	M	M	V	61	Güney Afrika (3 -10)	V	V	V	V
12	Bahamalar	M	M	M	M	62	Gürcistan (3)	M	M	M	M
13	Bahreyn (3 -4)	M	M	M	V	63	Haiti	M	M	M	M
14	Bangladeş (3)	M	M	M	V	64	Hırvatistan (1-3)	M	M	M	M
15	Barbados	M	M	M	M	65	Hindistan (5)	M	V	V	V
16	Belçika (1)	M	M	M	V	66	Hollanda (1)	M	M	M	V
17	Belize	M	M	M	M	67	Hollanda Antilleri (6)	M	V	M	V
18	Benin	V	V	V	V	68	Honduras	M	M	M	M
19	Beyaz Rusya (3)	M	M	M	V	69	Hong Kong (7)	M	M	M	M
20	Bir. Arap Emir. (3)	M	M	M	V	70	Irak (3)	V	V	V	V
21	Boliviya	M	M	M	M	71	İngiltere	V	V	V	V
22	Bosna-Hersek	M	M	M	M	72	İran	M	M	M	M
23	Botsvana	V	V	V	V	73	İrlanda (8)	V	V	V	V
24	Brezilya (3)	M	M	M	M	74	İspanya (1)	M	M	M	V
25	Brunei	V	V	V	V	75	İsrail (3)	M	M	M	V
26	Bulgaristan (5)	M	M	V	V	76	İsveç (1)	M	M	M	V
27	Burkina Faso	V	V	V	V	77	İsviçre (1)	M	M	M	V
28	Burundi	V	V	V	V	78	İtalya (1)	M	M	M	V
29	Butan	V	V	V	V	79	İzlanda (1)	M	M	M	V
30	Capve Verde	V	V	V	V	80	Jamaika (11)	M	M	M	M
31	Cezayir (3)	M	M	M	V	81	Japonya	M	M	M	M
32	Cibuti (3)	M	M	M	V	82	Kamboçya	V	V	V	V
33	Çad	V	V	V	V	83	Kamerun	V	V	V	V
34	Çek Cum. (3)	M	M	M	V	84	Kanada	V	V	V	V
35	Çin Halk Cum. (3)	M	M	M	V	85	Karadağ (1)	M	M	M	M
36	Danimarka	M	M	M	V	86	Katar (1)	M	M	M	V
37	Doğu Timor (6)	V	V	V	V	87	Kazakistan	M	M	M	M
38	Dominika	V	V	V	V	88	Kenya (1)	M	M	M	V
39	Dominik Cum. (7)	V	V	V	V	89	Kıbrıs Rum Kesimi	V	V	V	V
40	Ekvator (3)	V	V	V	M	90	Kırgızistan (5)	M	M	M	M
41	Ekvator Ginesi	V	V	V	M	91	Kiribati	M	V	V	V
42	El Salvador	M	M	M	M	92	KKTC	M	M	M	M
43	Endonezya (8)	M	M	M	V	93	Kolombiya	M	M	M	M
44	Eritre	V	V	V	V	94	Komor Cum.	V	V	V	V
45	Estonya (1)	M	M	M	V	95	Kongo	V	V	V	V
46	Etyopya (1)	V	V	V	V	96	Kongo Dem. Cum.	V	V	V	V
47	Fas	M	M	M	M	97	Kore (Güney)	M	M	M	M
48	Fiji (9)	M	M	M	M	98	Kore (Kuzey)	V	V	V	V
49	Fildişi Sahili (3)	V	V	V	V	99	Kosova (1)	M	M	M	M
50	Filipinler (3)	M	M	M	M	100	Kosta Rika	M	M	M	M

Vize Muafiyet Tablosu

No	Ülke	Pasaport Türü				No	Ülke	Pasaport Türü			
		Diplomatik	Hizmet	Hususi	Umumi			Diplomatik	Hizmet	Hususi	Umumi
101	Kuveyt (3)	M	M	M	V	147	Romanya (1)	M	M	M	V
102	Küba	M	M	M	V	148	Ruanda	V	V	V	V
103	Laos	V	V	V	V	149	Rusya Fed.	M	V	V	V
104	Lesotho	V	V	V	V	150	St.Cristopher Nevis	V	V	V	V
105	Letonya (1)	M	M	M	V	151	St.Lucia	V	V	V	M
106	Liberya	V	V	V	V	152	St.Vincent-Grenadies	M	M	M	M
107	Letonya-1	M	M	M	V	153	San Marino (1)	M	M	M	V
108	Liberya	V	V	V	V	154	Senegal	V	V	V	V
109	Litvanya	M	M	M	V	155	Sejšeller	M	M	M	V
110	Lübnan (1)	M	M	M	M	156	Sırbistan (1)	M	M	M	M
111	Lüksemburg (1)	M	M	M	V	157	Sierra Leone	V	V	V	V
112	Macaristan	M	M	M	V	158	Singapur	M	M	M	M
113	Madagastar	V	V	V	V	159	Slovakya	M	M	M	V
114	Makau (12)	M	M	M	M	160	Slovenya	M	M	M	V
115	Makedonya	M	M	M	M	161	Solomon Adaları	M	M	M	M
116	Malavi	V	V	V	V	162	Somali	V	V	V	V
117	Maldivler	M	M	M	M	163	Sri Lanka (5)	M	M	M	M
118	Malezya (3)	M	M	M	M	164	Sudan	V	V	V	V
119	Mali	V	V	V	V	165	Surinam	V	V	V	V
120	Malta	M	M	M	V	166	Suriye (1)	M	M	M	M
121	Mauritius (3)	M	M	M	M	167	Suudi Arabistan	V	V	V	V
122	Meksika	M	V	V	V	168	Svaziland	M	M	M	M
123	Mısır	M	M	M	V	169	Şili	M	M	M	M
124	Moğolistan	M	M	M	V	170	Tacikistan (13)	M	M	M	V
125	Moldova	M	M	V	V	171	Tanzanya	V	V	V	V
126	Monako (1)	M	M	M	V	172	Tayland	M	M	M	M
127	Moritanya (3)	M	M	M	V	173	Tayvan	V	V	V	V
128	Mozambik	V	V	V	V	174	Togo	V	V	V	V
129	Myanmar	V	V	V	V	175	Tonga	M	V	V	V
130	Namibya	V	V	V	V	176	Trinidad-Tobago	M	M	M	M
131	Nauru	V	V	V	V	177	Tunus	M	M	M	M
132	Nepal	V	V	V	V	178	Tuvalu	M	M	M	M
133	Nijer	V	V	V	V	179	Türkmenistan (14)	M	M	M	V
134	Nijerya	V	V	V	V	180	Uganda	V	V	V	V
135	Nikaragua	M	M	M	M	181	Ukrayna	M	M	M	V
136	Norveç (3)	M	M	M	V	182	Uruguay	M	M	M	M
137	Oman	M	M	M	V	183	Ürdün (1)	M	M	M	M
138	Orta Afrika Cum.	V	V	V	V	184	Vanuatu	V	V	V	V
139	Özbekistan	M	V	V	V	185	Venezuela (9)	M	M	M	M
140	Pakistan	M	M	M	V	186	Vietnam	M	M	M	V
141	Palau Cum.	M	M	M	M	187	Yemen	M	M	M	V
142	Panama	V	V	V	V	188	Yeni Zelenda	V	V	V	V
143	Papua Yeni Gine	V	V	V	V	189	Yunanistan	M	M	M	V
144	Paraguay	M	M	M	M	190	Zambiya	V	V	V	V
145	Peru	M	M	M	V	191	Zimbabve	V	V	V	V
146	Polonya	M	M	M	V						

- Muafiyet, 6 ay içinde 3 ayı aşmamak kaydıyla.
- T.C. vatandaşları, gidecekleri güzergâha göre Fransa ve İspanya'nın vize rejimine tabidirler.
- Muafiyet, 3 aya kadar ikamet sürelili seyahatlerde geçerlidir.
- Umuma mahsus pasaport hamilleri ise vizelerini sınır kapılarında alabilmektedirler.
- Muafiyet, 1 aya kadar ikamet sürelili seyahatlerde geçerlidir.
- Sınır kapılarında 1 ay ikamet sürelili vize verilmektedir.
- Umuma mahsus pasaport hamilleri vizelerini sınır kapılarında bandrol takibiyle alabilmektedir.
- Muafiyet, 14 güne kadar ikamet sürelili seyahatlerde geçerlidir.
- Muafiyet, 3 aya kadar turistik seyahatlerde geçerlidir.
- 1 aya kadar ikamet sürelili müteadditli giriş vizeleri sınır kapılarında alınabilir.

- Muafiyet, turistik amaçlı seyahatler için geçerlidir.
- Muafiyet, 15 güne kadar ikamet sürelili seyahatlerde geçerlidir.
- Hizmet ve hususi pasaport hamillerine muafiyet 6 ay içinde 2 ayı aşmamak kaydıyla.
- Hizmet ve hususi pasaport hamillerine muafiyet davet edilmek ve pasaport bilgilerini ülkeye bildirmek kaydıyla.

Not:

- Diplomatik pasaportlar 28 sayfa olup, dış kapak rengi kırmızıdır.
- Hususi damgalı pasaportlar 52 sayfa olup, dış kapak rengi yeşildir.
- Hizmet damgalı pasaportlar 52 sayfa olup, dış kapak rengi gri'dir.
- Umuma mahsus pasaportlar 60 sayfa olup, dış kapak rengi lacivettir.

Hazırlayan



Yusuf Öner TORAMAN

KISA ŞİİR

Sıfır...

"Unutmuşum
Bire kadar saymanın
Sıfırı tüketen için
Geçici güzelliğini."
Florent Roina

Deprem...

Her sallantı sonrasında
Kendi kendime sordum;
Şimdi binalar mı insanların,
Yoksa insanlık mı binaların altında kaldı?
Latif Demirci

Rüya...

Hayatın kısa rüyasına
karşılık,
Sınırsız zamanın gecesi
ne kadar uzun...
Schopenhauer

Nokta

"Gerçeğe ancak tek yoldan gidilir ama ondan
uzaklaşan binlerce yol vardır."
La Bruyere

"Söyleyeceğin konuyu iyice kavra; kelimeler
arkadan gelecektir."
Marcus Porcius Cato

"Herkes aynı fikirdeyse, hiç kimse yeterince
düşünmüyor demektir."
Mevlana

Fıkra

Dört gün...

Temel, doktor muayenesinden sonra eve morali bozuk gelince Fadime atılmış: "Hayatım, önemli bir sorun mu var?"

Temel: "Doktor, ömrümün sonuna kadar her gün bu haplardan bir tane almamı istedi." demiş.

Bunun üzerine Fadime: "Ne var bunda? Pek çok insan ömrünün sonuna kadar her gün bir sürü ilaç içiyor." demiş.

Temel: "Evet ama doktor sadece dört tane verdi!.."

Boru...

Fizikçi, matematikçi, kimyacı ve jeologdan oluşan bir grup bilim adamı araştırma için araziye çıkmışlar. Birden yağmur başlamış ve heyet hemen yakındaki bir köylünün evine sığınmışlar. Ev sahibi misafirlerine bir şeyler ikram etmek için odadan çıkmış.

Bilim adamlarının dikkati odanın ortasında yanan soba üzerinde toplanmış. Soba yerden 1 metre yukarıda, altındaki dikili taşların üzerindeymiş. Sobanın niye böyle kurulmuş olabileceğine dair aralarında tartışma başlamış.

Kimyacı, "Adam sobayı yükselterek aktivasyon enerjisini düşürmüş, böylece daha kolay yakmayı amaçlamış."

Fizikçi, "Adam sobayı yükselterek konveksiyon yoluyla odanın daha kısa sürede ısınmasını sağlamak istemiş."

Jeolog, "Burası tektonik hareketlilik bölgesi olduğundan herhangi bir deprem anında sobanın taşların üzerine yıkılmasını sağlayarak olası yangını azaltmaya amaçlamış."

Matematikçi, "Sobayı odanın geometrik merkezine kurmuş, böylece odanın düzgün bir şekilde ısınmasını sağlamış."

Herkes kendi tezini savunurken, ev sahibi içeri girmiş. Bilim adamları sobanın durumunu, niçin yerden 1 metre yukarıya konulduğunu ona sormuşlar:

Köylü cevap vermiş: "Boru yetmedi de o yüzden..." demiş.

Kullan, Kaybolmasın...

Filhakika

Gerçekten, doğrusu, hakikaten

"Yoktum, filhakika Manastırlı Salih Paşa'yı tebriğe gitmiştim." A. İlhan.

Mütemadiyen

Ara vermeden, sürekli olarak, mütemadi

"Sabahın pembe, beyaz tülleri sıyrıldıkça mütemadiyen berraklaşan fezada çıt yok." A. H. Müftüoğlu.

Biteviye

Aynı biçimde sürekli olarak, durmadan, kesintisiz

"Bunun intikamını şimdi, tek gözüyle biteviye kuş peşinde dolaşarak çıkarıyordu." - R.H. Karay

Senkronize

Birbirine bağlı, birlikte hareket eden:

"Uçuş tarifeleri senkronize edilerek İstanbul ve Zürih'teki bağlantılar güçlendirilecektir.

Şaka Gibi!

İzmir Urla'da hırsızlık için girdiği evde çaldığı eşyaları az bulan hırsız, uyandırdığı ev sahibinden ölüm tehdidiyle 500 TL istedi.

Hırsız Ev Sahibini Uyandırıp Para İstedi

Alkollü olduğu öğrenilen zanlının bu talebi karşısında şaşkına dönen ev sahibinin karşı koyması üzerine evden çaldığı eşyalarla kaçan zanlı, polis ekipleri tarafından yakalanarak gözaltına alındı.

Urla ilçesi İzmir Caddesi'nde meydana gelen hırsızlık olayında; A.Ş. adlı vatan-dışa ait eve giren Ş.D. (26) adlı hırsızlık

zanlısı, evde bulunan fotoğraf makinesi, MP4 çalar, saat ve cep telefonlarını aldı. Çaldığı malları yeterli bulmayan hırsız, ev sahibi A.Ş.'yi uyandırarak ölüm tehdidiyle 500 TL para istedi. Hırsızın talebi karşısında şoka giren ev sahibi A.Ş. ise zanlıya karşı koydu. Paniğe kapılan hırsız ise evden çaldığı eşyalarla kaçmaya başladı.

Durumun bildirilmesi üzerine harekete geçen Urla İlçe Emniyet Müdürlüğü ekipleri, hırsızlık zanlısı Ş.D.'yi kısa sürede yakalayarak gözaltına aldı. Zanlının üzerinden A.Ş.'nin evinden çaldığı eşyalar çıktı. Hırsızlık suçundan, hakkında 8 ayrı sabıkası bulunduğu öğrenilen zanlı Ş.D., emniyetteki işlemlerinin ardından adliyeye sevk edildi. Savcılıkta alınan ve daha sonra nöbetçi mahkemeye gönderilen zanlı, mahkemeye tutuklanarak ceza evine gönderildi. Zanlı Ş.D.'nin olay anında alkollü olduğu belirtildi.

[Kaynak: <http://www.rotahaber.com/>; 10/01/2011]

Türkçesi Var !

İngilizce'den Alınmış / Bozulmuş Hali

Atakart

Ambiyans

Aranje etmek

Brifing vermek

Dejenerasyon

Ekarte etmek

Eksantrik

Empoze etmek

Finanse etmek

Kalifiye

Türkçe Karşılığı

Seçmeli Yemek

Hava

Düzenlemek

Bilgi vermek

Yozlaşmak

Elemek, saf dışı bırakmak

Tuhaf, acayip, garip

Dayatmak

Parayla (paraca) desteklemek

Nitelikli, vasıflı

Yeni Üyelerimiz: “Odamıza Hoş Geldiniz!”

Üye Adı	Faaliyet Konusu
Ayşe Gül Mart, Yom Medya ve Ajans Hizmetleri	Ajans Hizmetleri
İsmail Özdemir	Akaryakıt
Özgümüş Akar. Tar. Gıd. İnş. Tur. Nak. San. Tic. Ltd. Şti.	Soğuk Hava Deposu
Mehmet Ali Tuti, Alish Ticaret Madeni Yağlar ve Market	Akaryakıt
Güneş Madeni Yağ Akar. İnş. Gıd. Tic. ve San. Ltd. Şti.	Akaryakıt
Ramazan Özmen	Akaryakıt
Uslu Çelik Pet. Ürün. San. Tic. Ltd. Şti. Ulukışla Şubesi	Akaryakıt
Hüseyin Özdemir	Akaryakıt
Saygın Ambalaj Gıd. İnş. Tur. San. ve Tic. Ltd	Ambalaj
Kuveyt Türk Katılım Bankası A. Ş. Niğde Şubesi	Banka
Mustafa Açıkğöz, Baha Metal Demir Ticareti	Demir Doğrama
Umay Tur. Eği. İnş. Sağ. Gıd. San. Ve Tic. Ltd. Şti.	Eğlence Merkezi
Kuraş Elektrik Bobinaj Özel Eği. Gıd. İnş. Nak. San. ve Tic. Ltd. Şti.	Elektirik
Leyla Elektrik İnş. Tic. Ltd. Şti.	Elektrik Malzemesi
Evim Burda Grup Gayrimenkul Oto. Gıd. San. ve Tic. Ltd. Şti.	Emlak
Öz Akyıldız Tütün ve Tütün Ürü. Gıd. İnş. Taah. Tar. Nak. San. ve Tic. Ltd. Şti.	Gıda
Derman Basın Yayın Dağ. Paz. Eği. Gıd. Tar. San. ve Tic. Ltd. Şti.	Hediyelik Eşya
Selahattin Kitir Gayrimenkul Hiz. İnş. San. Tic. A. Ş. Niğde Şubesi	Hırdavat, El Aletleri
Bilen Demir Çelik İnş. Harfiyat Metal Nak. San. ve Tic. Ltd. Şti.	Hurda Ticareti
Teknocep İletişim Hizmetleri İnş. Nak. Gıd. Tur. San. ve Tic. Ltd. Şti.	İletişim Hizmetleri
Erdoğan Genç, Genç İletişim	İletişim Hizmetleri
Hüseyin Güngör	İletişim Hizmetleri
Tahsin Yavuz, Yavuz İnşaat	İnşaat
İDE İnşaat Mühendislik Oto. San. ve Tic. Ltd. Şti. Niğde Şubesi	İnşaat
Ramazan Çelik	İnşaat
Key Grup İnş. San. ve Tic. Ltd. Şti.	İnşaat
Kırlangıç Yapı İnş İzolasyon Taşımacılık Tic. Ltd. Şti.	İnşaat
Yörükoğlu Mim. Müh. Nak. İnş. Emlak Danışmanlığı Tic. ve San. Ltd. Şti.	İnşaat
Kudret Kılıç, Kılıç İnş. Taah.	İnşaat
Tekay Hay. ve Süt Ürün. İnş. Taah. Day. Tük. Mal. Tar. Gıd. Pet. Ürün. San. Tic. Ltd. Şti.	İnşaat
Yenel İnş. Ltd. Şti.	İnşaat
Mehmet Yetiş	İnşaat
Esenevler İnş. Taah. Oto. Nak. Maden. Tar. Ve Gıd. San. Ve Tic. Ltd. Şti.	İnşaat
Murat Çelik	Konfeksiyon
S.S.Niğde Ebrar Evler Konut Yapı Koop.	Kooperatif
S.S 60 Nolu Ulukışla Kamyoncular ve Motorlu Taşıyıcılar Koop.	Kooperatif
DRF Nipsan Metal Sanayi Tic. Ltd. Şti.	Makine İmalat ve Onarım
Polatlar Makina Maden. Kimya San. ve Tic. Ltd. Şti.	Makine İmalat ve Onarım
Yeni Mağazacılık A.Ş. Ulukışla Şubesi	Market İşletmesi
Şevki Serda Boran, Medisu Medikal	Medikal Ürünler
Drops Gıda San. ve Tic. A.Ş.	Meyve Suyu Paketleme

Yeni Üyelerimiz: “Odamıza Hoş Geldiniz!”

Üye Adı	Faaliyet Konusu
Prosis Mimarlık İnş. Dek. Gıd. Pet. San. ve Tic. Ltd. Şti.	Mimarlık Mühendislik Hiz.
Murat Gültekin	Mobilya İmalatı
Csk Mühendislik ve Danışmanlık Ltd. Şti.	Mühendislik
Ecemiş Mühendislik İnş. Taah. Emlak Gıd. Temizlik San. Ve Tic. Ltd. Şti.	Mühendislik
EMK Mühendislik İnş. Enerji Tur. Nak. San. ve Tic. Ltd. Şti.	Mühendislik Hizmetleri
İbrahim Büyükakkaş	Nakliyat Ambarı
Öz Zeytinci Oto Kiralama San. ve Tic. Ltd. Şti.	Oto Kiralama
Korkmaz Ata Oto. İnş. Pet. Nak. Teks. San. ve Tic. Ltd. Şti.	Otomotiv
Adana Doğuş Oto. İnş. Nak. Tur. Teks. Tic. ve San. Ltd. Şti.	Otomotiv
Demak Oto. İnş. Akar. Ltd. Şti.	Otomotiv
Demirler Eği. San. ve Tic. A. Ş. Ulukışla Şubesi	Öğrenci Yurdu
Lider Çağrı Merkezi Eğitim Satış Paz. Tic. Ltd. Şti.	Pazarlama
Asra Tar. Hay. Gıd. İnş. San. ve Tic. Ltd. Şti.	Soğuk Hava Deposu
Niğsüt Gıda Tar. Hay. Nak. Ziraî Tarım Aletleri San. ve Tic. Ltd. Şti.	Süt ve Süt ürünleri
Barbaroslar Tar. Gıd. Hay. Taş. Enerji San. Tic. Ltd. Şti.	Tarım
Ertasoğlu Tar. Hay. Gıd. Pet. İnş. San. Ltd. Şti.	Gıda
Alaturka Tar. Hay. Gıd. Dep. Pak. San. ve Tic. Ltd. Şti. Hacıbeyli Şubesi	Soğuk Hava Deposu
Candor Tarım Ürün. Nak. Hay. Tur. San. ve Tic. Ltd. Şti.	Tarım
Aldanmaz Tar. Gıd. Hay. San. ve Tic. Ltd. Şti.	Tarım
Hümmet Şahin	Tarım
Şahin Tarım İşletmesi Maden. Pet. İnş. Nak. İç ve Dış Tic. San. Ltd. Şti.	Tarım
Toprak Akar. Ürün. Tar. Nak. Oto. San. ve Tic. Ltd. Şti.	Tarım
Elmas Hay. Nak. Gıd. Tar. Ltd. Şti.	Tarım
Yılmaz Tarım Alet ve Mak. Gübreleme Sulama İnş. Taah. Hay. İth. İhr. San.Tic.Ltd.Şti.	Tarım Aletleri
Abdullah Mat	Teknoloji
Camtur Tekstil İnş. Mad. Gıda Enerji Sistemleri Tic. San. Ltd. Şti.	Tekstil
Tugrap Gıd. San. ve Tic. Ltd. Şti	Toptan Gıda
Niğde Toptan Gıd. ve Tekel Ürün. Nak. Tar. Oto. Eml. San. ve Tic. Ltd. Şti.	Toptan Gıda
Ahmet Sabuncu	Toptan Gıda
Nermin Dönmez	Toptan Konfeksiyon
Cmc Tüketim Malları Paz. Dağ. A. Ş. Niğde Şubesi	Toptan Sigara Dağıtım
Çimka Yapı Kimyasalları Maden. İnş. Tar. ve Hay. Paz. San. Ve Ltd. Şti.	Toz Harç İmalatı
Niğbaş Niğde Beton San. ve Tic. A. Ş. Organize Şubesi	Toz, Harç İmalatı
Hizmet Yapı Kimyasalları İnş. Maden. Nak. San. ve Tic. Ltd. Şti.	Toz, Harç İmalatı
Güler Seramik Taah.Nak.Yapı Kim.Dek.İnş Mal.Tur.Tek.İth.İhr.San.Tic.Ltd. Şti. Niğde Şubesi	Toz, Harç İmalatı
Mebrur Turizm Seyahat Acentesi San. ve Tic. Ltd. Şti. Niğde Şubesi	Turizm
Hanifi Çankaya	Yapı Malzemeleri
Avşar Yapı Market İnş. Taah. Nak. Tar. Ürü. Akar. Tic. ve San. Ltd. Şti.	Yapı Market
Özbakiler Organik Tar. Hay. İnş. Tic. Ltd. Şti.	Ziraî İlaç

1.1.2011 tarihinden 30.04.2011 tarihine kadar odamıza kayıt olan üyelerimizdir.

İşsizlik Düştü, Bütçe Fazla Verdi

Bütçe, 2011 yılının ilk iki ayında 2 milyar lira fazla verdi. Bütçe en son 1983 Ocak ve Şubat aylarında üst üste fazla vermişti. İlk iki ayda faiz dışı fazla ise geçen yılın aynı dönemine göre 2,3 kat artarak 12 milyar TL'ye ulaştı. Bütçedeki performans, büyümenin 2011'de de devam edeceği şeklinde yorumlanıyor.



1,317	1,663	65	5,045
1,717	1,717	69	5,028
1,846	1,846	64	5,174
1,935	1,935	67	5,272
2,126	2,126	75	5,518
2,158	2,158	77	5,645
2,307	2,307	82	5,815
2,376	2,376	90	6,015



Bütçe, Ocak'tan sonra Şubat'ta da fazla verdi. Bütçe'nin Şubat fazlası 988 milyon lira oldu. Faiz dışı fazla geçen yılın aynı ayına göre 3,1 kat artarak 7,2 milyar lira olarak gerçekleşti.

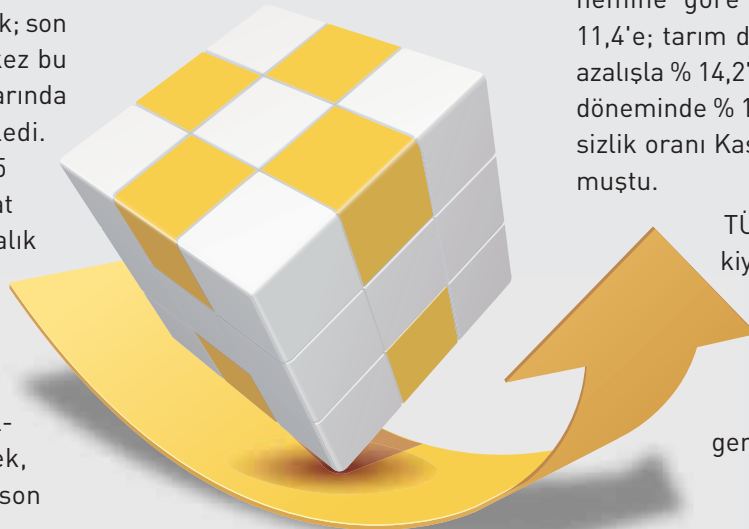
Maliye Bakanı Mehmet Şimşek; son 28 yıllık dönemde bütçenin ilk kez bu yıl hem Ocak hem de Şubat aylarında ardı ardına fazla verdiğini söyledi. Bütçe, Ocak ayında 1 milyar 5 milyon lira fazla vermişti. Şubat ayında ise 988 milyon 69 bin liralık fazla verdi. Bütçe bir önceki yılın Ocak ve Şubat aylarında ise -sırasıyla- 3 milyar 121 milyon lira ve 2 milyar 271 milyon lira (toplam 5 milyar 392 milyon lira) açık vermişti. Şimşek, "1970-2011 dönemini kapsayan son

41 yıllık süreçte, bütçenin Ocak ve Şubat aylarını fazla vererek kapattığı yıl sayısı ikidir." dedi. Şimşek; bütçe uygulamalarında mali disipline riayet ettiklerini ve bundan taviz vermediklerini kaydetti.

İşsizlikteki Düşüş Devam Ediyor

İşsizlik; -ekonomideki canlanmanın etkisiyle- Kasım-Aralık 2010 - Ocak 2011 döneminde 2009 yılının aynı dönemine göre 2,1 puan düşüşle % 11,4'e; tarım dışı işsizlik ise 2,4 puan azalışla % 14,2'ye geriledi. (Aralık 2009 döneminde % 13,5 seviyesindeydi.) İşsizlik oranı Kasım ayında ise % 11 olmuştur.

TÜİK verilerine göre; Türkiye genelinde işsiz sayısı önceki yılın aynı dönemine göre 432 bin kişi azalarak 2 milyon 929 bin kişiye gerilemiş durumda.



İhracat 2,5 Yılın Zirvesinde İhracatta Mart Rekoru

İhracat Mart ayında %22.8 artışla 11.7 milyar doları aştı. İhracat bu artışla birlikte son 32 ayın en yükseğine çıkarken, tarihinin en yüksek Mart ayı rakamlarına ulaştı.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre ihracat bu yılın Mart ayında -2010 yılının aynı ayına göre- % 22.81 artışla 11 milyar 723 milyon dolar oldu. Yılın ilk 3 ayında ise % 20.74 artışla 31 milyar 390 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. İhracat, son 12 aylık dönemde bir önceki döneme göre % 15.15 artışla 119 milyar 368 milyon'a ulaştı.

Mart ayında en fazla ihracatı 1 milyar 955 milyon dolar ile otomotiv endüstrisi sektörü yaptı ve birinci sırayı aldı. Hazır giyim ve konfeksiyon sektörü, 1 milyar 430 milyon dolar ile ikinci sırada; çelik sektörü ise 1 milyar



391 milyon dolar ile üçüncü sırada yer aldı.

Tarım sektörü, Mart ayında 1 milyar

484 milyon dolar ihracatla toplam içinde % 12,66 pay aldı. İhracat içinde sanayinin payı 9 milyar 956 milyon dolarlık ihracatla % 84,93; madencilik ürünlerinin payı ise 282 milyon dolar ile % 2,41 oldu.

Sektörler içinde en fazla ihracat artışını % 92,77 ile tütün ve mamulleri sektörü, % 58,77 ile gemi ve yat sektörü ve % 40,32 ile su ürünleri ve hayvansal mamuller sektöründe oldu.

TİM yetkilileri, Mart ayı ihracat rakamlarının kriz sonrasında en yüksek rakamları olduğunu ifade ettiler ve Mart ayı ihracat rakamının son 32 ayın da en yüksek rakamı olduğunu; sadece Mart ayları göz önüne alındığında Cumhuriyet tarihinin en yüksek Mart ayı rakamları olduğunu ve bunun bir rekor olduğunu belirttiler.



Kapasite Kullanım Oranı'nda Önemli Artış

Kapasite kullanım oranı geçen yılın aynı ayına göre 5.9 puan, bir önceki aya göre ise 0.2 puan artış gösterdi.

İmalat sanayi genelinde kapasite kullanım oranı, Mart 2011'de geçen yılın aynı ayına göre 5.9 puan, bir önceki aya göre ise 0.2 puan artarak % 73.2 seviyesinde gerçekleşti.

Mart 2011'de imalat sanayi genelinde mevsimsel etkilerden arındırılmış kapasite kullanım oranı ise bir önceki aya göre 0.3 puan artarak % 76.4 düzeyine ulaştı.

En yüksek artış dayanıklı tüketim mallarında

Mal gruplarına göre kapasite kullanım oranlarında ise -geçen yılın aynı ayına göre- dayanıklı tüketim mallarında, yatırım mallarında, ara mallarında, tüketim mallarında ve dayanıksız tüketim mallarında artış gözlemlendi. Gıda ve içeceklerde ise düşüş yaşandı.

Mart 2010'da % 65.7 olan dayanıklı tüketim malları kapasite kullanımını, Mart 2011'de 7.3 puan artışla %73 düzeyine çıkı. Oran, yatırım malları imalatında geçen yılın aynı ayına göre 7.1 puan artarak %65.3'ten %72.4'e yükseldi. Ara malları imalatında ise 4.7 puanlık artışla %76.6'ya ulaştı.

Tüketim malları imala-



tında kapasite kullanımını 2.4 puanlık artışla %71 ve dayanıksız tüketim malları imalatında 1.4 puanlık artışla %70.6 oldu. Gıda ve içecekler grubunda ise kapasite kullanımını 0.3 pu-

anlık düşüşle %67 düzeyinde gerçekleşti.

Ara malı imalatında aylık bazda kapasite kullanımı gerileme

Mal grupları sınıflandırmasında bir önceki aya göre dayanıklı tüketim malları, dayanıksız tüketim malları, yatırım malları, tüketim malları ile gıda ve içecekler imalatında kapasite kullanımı artış gösterdi. Ara malları grubunda ise gerileme gözlemlendi.



Enflasyon'da 41 Yıl Öncesine Döndük: TÜFE % 4'ün Altını Gördü

Enflasyon yıllık bazda düşüşünü Mart ayında da sürdürdü ve 41 yıl sonra ilk kez % 4'ün altına geriledi. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, Mart ayında TÜFE % 0.42, ÜFE % 1.22 arttı.

Yıllık bazda TÜFE'de düşüş devam etti ancak ÜFE çift hanede kalmaya devam etti. Yıllık enflasyon TÜFE'de % 3.99'a, ÜFE'de ise %10.08'e geriledi.

Bu rakamlara göre enflasyon TÜFE'de Haziran 1970'den bu yana ilk

kez yıllık bazda % 4'ün altına indi. Merkez Bankası'nın temel aldığı çekirdek yerine açıklanan gıda ve alkolsüz içecekler, alkollü içkiler ileütün ürünleri ve altın hariç fiyatlar Mart'ta %0.59 artış kaydetti. Yıllık çekirdek enflasyon % 3.77 olarak gerçekleşti.

Açıklanan Nisan rakamlarına göre enflasyon oranlarının kısmen yükseliş gösterdiği gözlemlendi. Uzmanlar bu yükselişin biraz devam edebileceğini ancak bir süre sonra durağan hale geleceğini tahmin ediyorlar.

**Enflasyon,
Mart'ta TÜFE'de
% 0.42, ÜFE % 1.22 arttı.
Yıllık bazda
TÜFE % 3.99,
ÜFE % 10.08
oldu.**



Yıllara Göre Enflasyon Oranları

Aylık Enflasyon (%)				
Aylar	TÜFE		ÜFE	
	2010	2011	2010	2011
Ocak	1.85	0.41	0.58	2.36
Şubat	1.45	0.73	1.66	1.72
Mart	0.58	0.42	1.94	1.22
Nisan	0.60		2.35	
Mayıs	-0.36		-1.15	
Haziran	-0.56		-0.50	
Temmuz	-0.48		-0.16	
Ağustos	0.40		1.15	
Eylül	1.23		0.51	
Ekim	1.83		1.21	
Kasım	0.03		-0.31	
Aralık	-0.30		1.31	

Yıllık Enflasyon (%)				
Aylar	TÜFE		ÜFE	
	2010	2011	2010	2011
Ocak	8.19	4.90	6.30	10.80
Şubat	10.13	4.16	6.82	10.87
Mart	9.56	3.99	8.58	10.08
Nisan	10.19		10.42	
Mayıs	9.10		9.21	
Haziran	8.37		7.64	
Temmuz	7.58		8.24	
Ağustos	8.33		9.03	
Eylül	9.24		8.91	
Ekim	8.62		9.92	
Kasım	7.29		8.17	
Aralık	6.40		8.87	

NiTSO Gündeminden...

05 Ocak 2011	Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş, İl Genel Meclis Toplantı Salonu'nda düzenlenen İl Koordinasyon Kurulu Toplantısı 'na katıldı.
11 Ocak 2011	Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş, Açık Cezaevi'nde düzenlenen Denetimli Serbestlik Toplantısı 'na katıldı.
20 Ocak 2011	Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş, Niğde Belediyesi Encümen Salonu'nda düzenlenen Kent Konseyi Toplantısı 'na katıldı.
22 Ocak 2011	Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş, Konya Rixos Otel'de düzenlenen Medaş Genel Müdürlüğü'nün düzenlediği toplantıya katıldı.
25 Ocak 2011	Yönetim Kurulu Başkan Vekilimiz Oktay Erdoğan, Valilik Toplantı Salonu'nda düzenlenen İl Mahalli Çevre Kurulu Toplantısı 'na katıldı.
27 Ocak 2011	Yönetim Kurulu Üyemiz Oktay Beyazıt, Bor Karma OSB'de düzenlenen OSB İnceleme Komisyonu Toplantısı 'na katıldı.
28 Ocak 2011	Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş Nevşehir'de gerçekleştirilen Ahiler Kalkınma Ajansı Toplantısı 'na katıldı.
03 Şubat 2011	Meclis Üyemiz Bekir Mumcu Niğde Üniversitesi Genç Mühendisler Kulübü tarafından hazırlanan Üniversite-Sanayi İşbirliği Etkinliği açılışına katıldı.
04 Şubat 2011	Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş, Tarım İl Müdürlüğü tarafından Valilik Toplantı Salonu'nda düzenlenen Hayvan Hastalıkları Konulu toplantıya katıldı.
05 Şubat 2011	Meclis Başkanımız Mehmet Ayduğan, 5 Şubat Atatürk'ün Niğde'ye Gelişi Kutlamaları Çelenk Sunma Töreni 'ne katıldı.
08 Şubat 2011	Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş, Odamız Toplantı Salonu'nda düzenlenen Denetimli Serbestlik Toplantısı 'na katıldı.
10 Şubat 2011	Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş, İstanbul'da gerçekleştirilen EMITT Fuarı 'na katıldı.
18 Şubat 2011	Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş, Valilik'te düzenlenen EMITT Fuarı Değerlendirme Toplantısı 'na katıldı.
19 Şubat 2011	Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş, Nevşehir'de düzenlenen Ahiler Kalkınma Ajansı Toplantısı 'na katıldı.
20 Şubat 2011	Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş, Öz İplik İş Sendikası Genel Kurul Toplantısı 'na katıldı.
25 Şubat 2011	Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş ve Meclis Başkanımız Mehmet Ayduğan Vergi Haftası nedeniyle Grand Otel'de düzenlenen programa katıldılar.
26 Şubat 2011	Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş, Ziraat Mühendisleri Odası 'nın açılışına katıldı.
07 Mart 2011	Yönetim Kurulu Başkan Vekilimiz Arif Arı, Mavi Köşk Düğün Salonu'nda yapılan S.S Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifi Olağan Genel Kurulu 'na katıldı.
08 Mart 2011	Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş, Odamız Toplantı Salonu'nda düzenlenen Denetimli Serbestlik Toplantısı 'na katıldı.
08 Mart 2011	Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş, Derbent Kültür Merkezi'nde Sağlık Müdürlüğü tarafından düzenlenen Dünya Kadınlar Günü Programı ve Ödül Töreni 'ne katıldı.
10 Mart 2011	Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş ve Meclis Başkanımız Mehmet Ayduğan Tarım Açık Cezaevi'nde gerçekleştirilen plaket törenine katıldı.
15 Mart 2011	Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş, Valilik Toplantı Salonu'nda düzenlenen Turizm Haftası Konulu toplantıya katıldı.
17 Mart 2011	Yönetim Kurulu Başkan Vekilimiz Arif Arı, Valilik Toplantı Salonu'nda düzenlenen Kent Güvenlik Danışma Kurulu Toplantısı 'na katıldı.
17 Mart 2011	Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş, GESİAD tarafından düzenlenen 2011 Yılında Türkiye ve Dünya konulu programa katıldı.
23 Mart 2011	Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş, Nevşehir'de düzenlenen Ahiler Kalkınma Ajansı Toplantısı 'na katıldı.

NiTSO Gündeminden...

23 Mart 2011	Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş, Valilik'te yapılan Ankara'da Niğde Günleri konulu toplantıya katıldı.
25 Mart 2011	Yönetim Kurulu Üyemiz Mustafa Şan, Niğde Organize Sanayi Bölgesi'nde yapılan AB Sürecinde Sanayi ve Çevre konulu programa katıldı.
01 Nisan 2011	Yönetim Kurulu Başkan Vekilimiz Arif Arı Odamız toplantı salonunda düzenlenen AB'ye Uyum, Danışma ve Yönlendirme Kurulu Toplantısı 'na katıldı.
02 Nisan 2011	Gelir İdaresi Başkanlığı yetkililerinin katılımı ile Odamız Toplantı Salonu'nda 6111 sayılı yasa hakkında bilgilendirme toplantısı yapıldı.
04 Nisan 2011	Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş, Niğde Valiliği'nde düzenlenen Özel Güvenlik Toplantısı 'na katıldı.
05 Nisan 2011	Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş, Odamız Toplantı Salonu'nda düzenlenen İl Koordinasyon Kurulu Toplantısı 'na katıldı.
07 Nisan 2011	Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş, Valilik Toplantı Salonu'nda düzenlenen Los Angeles Festivali konulu toplantıya katıldı.
08 Nisan 2011	Meclis Üyemiz Mustafa Aybar, Valilik Toplantı Salonu'nda gerçekleştirilen İl İstihdam ve Mesleki Eğitim Toplantısı 'na katıldı.
10 Nisan 2011	Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş, Polis Teşkilatı 166.Kuruluş Yıldönümü Kutlamaları nedeniyle düzenlenen çelenk sunma törenine ve kermes programına katıldı.
12 Nisan 2011	Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş, Odamız Toplantı Salonu'nda düzenlenen Denetimli Serbestlik Toplantısı 'na katıldı.
14 Nisan 2011	Meclis Başkanımız Mehmet Ayduğan, Okyanus Unlu Mamulleri 'nin açılışına katıldı.
14 Nisan 2011	Meclis Başkanımız Mehmet Ayduğan, Derbent Kültür Merkezi'nde düzenlenen Niğde Belediyesi 2. Yıl Değerlendirmesi ve 2011 Vizyonu Toplantısı 'na katıldı.
15 Nisan 2011	Meclis Başkanımız Mehmet Ayduğan, Niğde Müzesi'nde gerçekleştirilen Turizm Haftası Kutlama Programı 'na katıldı.
16 Nisan 2011	Meclis Başkanımız Mehmet Ayduğan ve Meclis Üyelerimiz Niğde Organize Sanayi Bölgesi Olağan Genel Kurul Toplantısı 'na katıldılar.
18 Nisan 2011	Meclis Üyemiz Suna Tuğrul, Milli Eğitim Müdürlüğü'nde düzenlenen İşletme Belirleme Komisyonu Toplantısı 'na katıldı.
19 Nisan 2011	Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş, İş Bankası tarafından düzenlenen Ağaçlandırma Programı 'na katıldı.
20 Nisan 2011	Meclis Üyemiz Suna Tuğrul, Valilik Toplantı Salonu'nda düzenlenen İl Sosyal Hizmetler Kurul Toplantısı 'na katıldı.
21 Nisan 2011	Meclis Başkanımız Mehmet Ayduğan ve Yönetim Kurulu Başkan Vekilimiz Arif Arı, Kültür Merkezi'nde Cumhurbaşkanlığı Himayelerinde gerçekleştirilen Türkiye Okuyor Kampanyası Ödül Töreni 'ne katıldılar.
21 Nisan 2011	Meclis Başkanımız Mehmet Ayduğan, Konak Restaurant açılış törenine katıldı.
23 Nisan 2011	Yönetim Kurulu Başkan Vekilimiz Arif Arı, 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı kutlamaları nedeni ile çelenk sunma programına katıldı.
27 Nisan 2011	Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş, Nevşehir'de gerçekleştirilen Ahiler Kalkınma Ajansı Toplantısı 'na katıldı.
28 Nisan 2011	Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş, Valilik Toplantı Salonu'nda düzenlenen İl Mahalli Çevre Kurulu Toplantısı 'na katıldı.
28 Nisan 2011	Yönetim Kurulu Başkanımız Serdar Ecemiş, Valilik Toplantı Salonu'nda gerçekleştirilen İl Trafik Komisyonu Toplantısı 'na katıldı.
30 Nisan 2011	Meclis Başkanımız Mehmet Ayduğan ve Meclis Üyemiz Feridun Ecemiş, Okyanus Plaza Özbekçe Şubesi 'nin açılışına katıldı.

BAŞSAĞLIĞI



Erdem ER

(Doğum: Niğde, 05.11.1978)

Odamız üyelerinden, 1978 Niğde doğumlu ve Erdem Er-Sigorta Acenteliği sahibi Erdem ER, geçirdiği rahatsızlıktan dolayı hayatını kaybetmiştir.

Niğde Ticaret ve Sanayi Odası olarak odamız ve bütün üyelerimiz adına Allah'tan rahmet; kederli ailesi, dost ve yakınlarına sabır ve başsağlığı diliyoruz.

NİĞDE TİCARET ve SANAYİ ODASI

YOM MEDYA

Ajans Hizmetleri

"Yaşamın Ortak Merkezi"



- HABER
- REKLAM
- WEB TASARIM
- PRODÜKSİYON
- DANIŞMANLIK
- MATBAA HİZMETLERİ



Tel : 0 388 233 0 388
Msn : yomajans@hotmail.com
Adres : Ahipaşa Mah. Yeni Çarşı
Erdem İşhanı No: 4/8 - NİĞDE

Anında Haber
nigdemiz.com

Niğde'nin en iyi haber portalı



Hamle

G ü n l ü k S i y a s i G a z e t e

41

yıldır sizlerle

Elhacı Mahmut Cad. No: 22 • Niğde Tel.: (0388) 213 36 92 Fax: (0388) 232 20 77
www.hamlegazetesi.com • e-mail: hamlegazetesi51@yahoo.com