

VİZYON



SANAYİNİN GENÇ YÜZLERİ

Önceliğimiz Güvenliğiniz



Farklı Marka ve
Model Araçlar İçin

BİNLERCE ÇEŞİT

www.prs.com.tr - info@prs.com.tr

0224 484 26 36



PROFİL
SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
MARKASIDIR

Sanayi hizmetinde; güven - kalite - hız

endüstriyel kapılar

- Hızlı PVC sarmal kapılar
- Hızlı PVC katlanır kapılar
- Çift kat perdeli PVC kapılar
- Seksiyonel Kapılar
- Yükleme rampaları
- Yükleme korunakları
- Yangın kapıları
- Fotoselli cam kapılar
- Bahçe kapıları
- PVC perdeler
- Garaj kapıları

YAFSA
SYSTEM
INDUSTRIAL DOORS

yangın güvenlik

- CE belgeli yangın söndürücü imalatı
- Periyodik dolum - bakım hizmetleri
- Yangın danışmanlığı
- Sahada risk analizi
- Eğitim hizmetleri

sınai, tıbbi gazlar

- Oksijen, Argon - Karışım, Azot ve Karbondioksit dolum tesisi
- Basınçlı gaz tüpleri test istasyonu
- Medikal gazlar
- Gaz ekipmanları

ORSEZ®

ORSEZ®
ENDÜSTRİYEL KAPILAR

ORSEZ®
YANGIN GÜVENLİK

ORSEZ®
SINAI GAZLAR

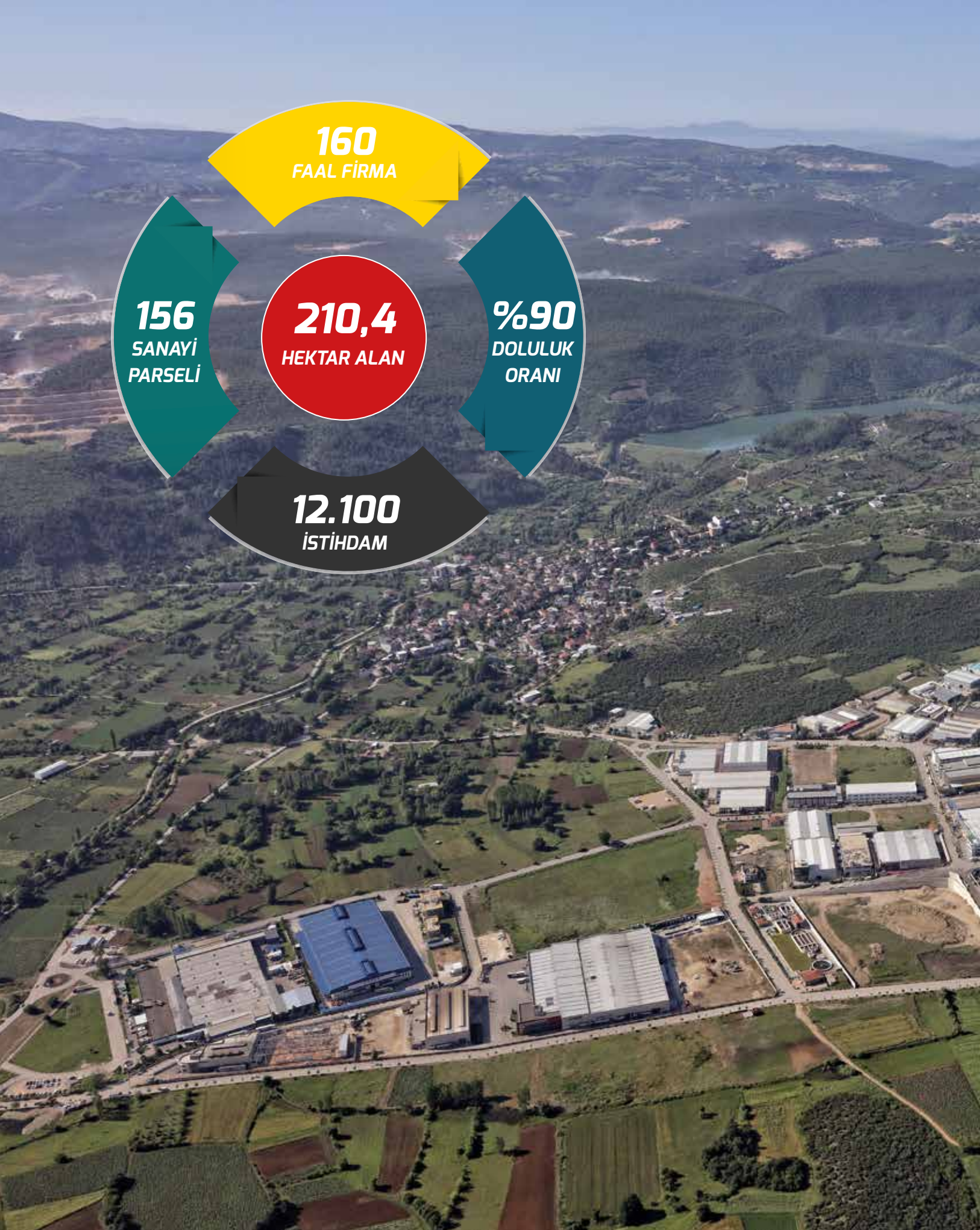
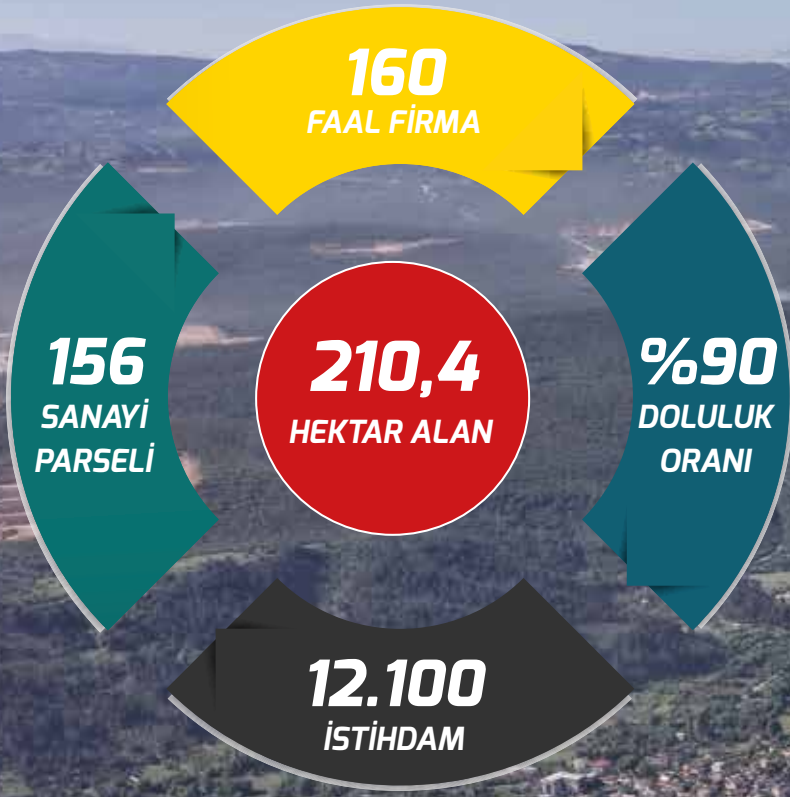
ORSEZ®
MEDİKAL GAZLAR

Merkez: Beşevler Küçük San. Sit. 2. Arayol No.8 Çıraklık Okulu Karşısı Nilüfer / BURSA Tel. 0224 441 27 13 - 14 Faks. 0224 441 27 15

Showroom: Küçük Sanayi Sitesi Nilüfer Cad. No: 1 / A Nilüfer / BURSA Tel. 0224 441 85 29 - 441 85 30 Faks. 0224 441 44 91

Fabrika: Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi 5.Cd. No.1 Nilüfer / BURSA Tel. 0224 484 24 25 (3 hat) Faks. 0224 484 25 22

www.orsez.com.tr





HASANAĞA ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ - 2019

HOSAB VİZYON

Sayı: 23 - Şubat 2020/1

HOSABŞİAD Adına Sahibi
Fatih Sivri

Sorumlu Genel Yayın Müdürü
Buket Kara

Yayın Koordinatörü
Celil İnce

Yayın Kurulu

Ömer Faruk Korun, Fatih Sivri,
Bahattin Canıgüleç,
Buket Kara, Celil İnce

HOSAB Müteşebbis Heyeti

Nedim Balıkçılar, Sezai Sezer,
Ömer Faruk Korun, Erkan Pancaroğlu,
Mesut Rekkalı, İbrahim Gökdağ,
Ümit Sirt, Orcan Alyüz, Fatih Sivri,
Vedat Saygın, Seçkin Onur,
Tahir Taner Acar, Rıdvan İşbaşaran,
Erdil Uğurlu, Mehmet Topak.

HOSAB Yönetim Kurulu

Ömer Faruk Korun,
Erkan Pancaroğlu, Sezai Sezer,
Mesut Rekkalı, Fatih Sivri.

HOSAB Bölge Müdürü

Bahattin Canıgüleç

Danışmanlar

Avukat: İsmail Hakkı Acar
Basın İletişim: Celil İnce
SMMM: Önder Türemen
Harita ve Kadastro: Kasım Karabulut

HOSABŞİAD Yönetim Kurulu

Sezai Sezer, Ömer Faruk Korun,
Mesut Rekkalı, Nazmi Kırımçı,
Haluk Korun, Rıdvan İşbaşaran,
Fatih Sivri.

Adres:

Hasanağa Organize Sanayi
Bölge Müdürlüğü
HOSAB Caddesi
No: 13 Nilüfer - BURSA
Tel.: 0224 484 23 10 (3 hat)
Faks: 0224 484 23 14

Yayına Hazırlayan

Divit Basın Yayıncılık
Tanıtım Reklam Ltd.Şti.
Nilüferköy Mahallesi
Kocakareyer Sokak
No: 12
Osmangazi/ BURSA
info@divityayincilik.com

Görsel Yönetmen: Ümit İnce
Baskı: İmak Ofset / İstanbul

Dağıtım: Seç Kurye
Yayın Türü: Yerel Süreli
Altı ayda bir yayımlanır.

Dergide yayınlanan yazı ve makaleler kaynak gösterilerek kullanılabilir. Makalelerin sorumluluğu yazarına, reklamların sorumluluğu reklam verene aittir.

içindekiler



08 / **ÖMER FARUK KORUN**
HOSAB Yönetim Kurulu Başkanı Yazısı...



10 / **HOSAB İTFAİYE VE OSGB**
İnşaatına başlanan proje yaz aylarında bitirelecek.



12 / **SANAYİCİLERİN BİRLİKTELİK GECESİ**
Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'nin Akçalar Organize Sanayi Bölgesi'ni bünyesine katması sebebiyle dayanışma gecesi düzenlendi. Gecede 8 isme katkılarından dolayı anı plaketi verildi.

16 / **HOSAB'DA KOSGEB SEMİNERİ**
KOSGEB Bursa Batı Müdürü Erkan Güngör'ün katılımıyla gerçekleşen seminerde KOSGEB Teşvikleri hakkında bilgi paylaşımında bulunuldu.

18 / **ENERJİ VERİMLİLİĞİ**
HOSAB Konferans Salonu'nda sanayide enerji verimliliği toplantısı yapıldı. Enerji verimliliğinde nelere dikkat edilecek, Türkiye ve dünyada durum ne?

22 / **HOSAB B TSO YÖNETİMİNİ AĞIRLADI**
Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı İbrahim Burcak, yöneticiler ve meclis üyeleri HOSAB'ı ziyaret etti. Ziyarette bölge ile ilgili bilgiler ve işbirliği konuları konuşuldu.



38 / **KAPAK KONUSU / HOSAB'IN GENÇ SANAYİCİLERİ**
Fabrikalarda kurucu patronlar artık tek başına değil... Genç kuşak işin içinde... HOSAB katılımcısı firmalarda işin içinde olan gençlerle yapılan röportajlar... Bu sayıda; Berna Vatanserver, Emir Pancaroğlu, Erdem Pancaroğlu, İrem Tozluyurt, Nergiz Vatanserver, Yalçın Yeşilova ve Yiğit Okan Dereli.

27 / **DAHA GÜVENLİ HOSAB**
Türk Telekom İşbirliği ile EDS ve Plaka Tanıma Sistemi kuruluyor.

30 / **MAKALE MAHFİ EĞİLMEZ**
Rakamlarla Türkiye Ekonomisinin son 17 yılında tablo nasıl?..

33 / **MAKALE Av. İSMAİL H.ACAR**
Bedelli askerlik nedeniyle ayrılan işçi kıdem tazminatı alır mı?

34 / **MAKALE Mimar İLKE ÇALIŞKAN**
Sanayi tesislerinde tasarım ve önemi... Nelere dikkat etmeli?

66 / **ÜLKE RAPORU İNGİLTERE**
AB'den çıkan İngiltere dış satımda Türkiye için hayati önemde...

70 / **OTOMOTİV RAPORU**
2019 yılında Türkiye'nin otomotiv karnesi. Üretim, satış, ihracatta nasıl bir tablo oluştu.

74 / **TÜRKİYE'NİN OTOMOBİLİ**
Yüzde 100 elektrikli TOGG ne tür özelliklere sahip olacak. İlkler ve 'en'leri ile analizi...

77 / **FİRMA HABERLERİ**
HOSAB katılımcısı olan firmalardan haberler... Bu sayıda Tragger ve Can Metal...



24 / **HOSAB VE KAYAPA OSB İŞBİRLİĞİ PROTOKOLÜ**
Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi ve Kayapa Organize Sanayi Bölgesi arasında işbirliği protokolü imzalandı. Protokole göre HOSAB Kayapa OSB'ye alt yapı, su, atık su, imar, inşaat ve mevzuat gibi konularda teknik destek ve danışmanlık hizmeti verecek.



cankar



Klima Hava Sistemleri



Otomotiv ve Teknik Parçalar



Motor Hava Sistemleri

Cankar Plastik Ambalaj San. ve Tic. A.Ş.

+90 224 484 26 74

Hasanağa O.S.B. 7. Cd. No:5
Nilüfer / Bursa

info@cankarplastik.com

www.cankarplastik.com





Ömer Faruk Korun
HOSAB Yönetim Kurulu Başkanı

Yeni Yatırım ve Projelerimiz...

Değerli Sanayiciler, Hepimiz zor bir yılı daha geride bıraktık. Ekonomik olarak dünya 2019'da resesyon korkusu içinde yaşadı. 2019 yılında Türkiye'nin de aralarında bulunduğu gelişmekte olan ekonomiler oldukça zarar gördü. İlk iki çeyrekte küçülen ekonomimiz, üçüncü çeyrekte zayıf bir büyüme performansı sergiledi. Yılın son çeyreğinde büyüme yüzde 5 bile olsa yıllık büyüme ortalaması yüzde 0,5 dolayında kalacak. Ama yılın son çeyreğinde toparlanma ve büyüme başladı. Umarız bu 2020 yılı boyunca artarak devam eder.

Her ekonomik birim gibi HOSAB olarak bizler de ekonomimizin gelişimi; ülkemizin kalkınması, halkımızın refahının artması için çalışmaya devam ediyoruz.

OSB olarak katılımcı firmalarımıza verdiğimiz hizmetleri en uygun fiyatlarla en kaliteli şekilde sunmak, firmalarımızın rekabet avantajı elde etmesini temin etmek önceliklerimiz arasında.

Bu kapsamda yaptığımız çalışmalardan biri-

sini daha Kasım ayında sanayimizin hizmetine sunduk. TEİAŞ ile birlikte hareket ederek bitirdiğimiz Hasanağa Trafo Merkezi ile elektrikte uzun yıllar arz güvenliği sağladık. HOSAB'daki firmalarımız, artık güvenli bir şekilde Hasanağa TM'den elektrik enerjisi temin ediyor.

Firmalarımıza katkı koymak alt yapı hizmetleri dışında da mümkün... HOSAB olarak bu konuda büyük bir yol aldığımızı belirtmek isterim.

Örneğin otomotivde hayata geçirdiğimiz Ur-Ge Projemiz ile bu katkıyı sağladığımızı belirtmek isterim.

Yine 2019 yılı ikinci yarısından itibaren yeni yönetim merkezi binamızda verdiğimiz seminerler ile de sanayimize fayda sağlamaya devam ediyoruz.

KOSGEB destekleri, Kişisel verilerin korunması, enerji verimliliği gibi konularda uzman isimlerle firma temsilcilerimizi buluşturduk. Bu tür seminerlere önümüzdeki süreçte devam edeceğiz.

Genel kurulda günöme getirdiğimiz bir projemizi daha gerçek-

leştirmenin sevincini yaşıyoruz. Bölgemizde önemli bir eksiklik olan itfaiye ve ortak sağlık güvenlik birimi hizmetini de getiriyoruz. İtfaiye konusunda Bursa Büyükşehir Belediyemiz ile işbirliği içinde olacağız.

Biz inşaatına başladığımız itfaiye binasını tamamlayıp, bu yaz Büyükşehir'e tahsis edeceğiz. Orada itfaiye hizmetini belediyemiz verecek. Bu yatırım ile ilgili ayrıntıları da dergimiz sayfalarında okuyabilirsiniz.

Yine dergimizin kapak konusu yaptığımız üzere, önem verdiğimiz bir başka konumuz da bölgemizin genç kuşak sanayicileri ile bir araya gelmek...

HOSAB olarak Akçalar'ın da bölgemize katılması ile her geçen gün büyüyen bir aileyiz. Bu aile içinde iletişimi en üst düzeye çıkartmak önemli... Bu iletişim sayesinde ürettiğimiz ve üreteceğimiz faydanın maksimum düzeye erişebileceğinin farkındayız.

Fabrikaları kuran ve bugünlere getiren kurucu iş insanlarımızın yanında artık ikinci veya

üçüncü kuşak gençler var. Bizler bu bölgeyi kurarken, ortak sorunlarımıza çareler üretmek için kurucu kuşak ile sürekli bir arada olduk. Ancak günümüzde şartlar değişti.

Firmalarda işin içinde veya başında olan gençlerin de birbirlerini tanınması, iletişim içinde olması faydalı olacaktır. Bu düşünceden hareketle firmalarımızdaki genç kardeşlerimizi ziyaret ediyor, onlarla yapılan söyleşileri dergimize taşıyoruz.

Bu yılın ilk yarısı içerisinde bu ziyaretlerimizi tamamlayıp genç kardeşlerimizle bölge müdürlüğümüzde bir toplantı yapmak, HOSAB ve derneğimiz HOSAB-SİAD'ı onlara anlatmak, iş ve işleyiş ile ilgili bilgi sahibi olmalarını temin etmek, görüş ve beklentilerini almak istiyoruz.

Bu süreç aynı zamanda ileride gerek derneğimizde gerekse organize sanayi bölgemizde görev alacak isimleri de ortaya çıkartacaktır diye düşünüyoruz.

Bu duygu ve düşüncelerle, sağlıklı ve mutlu günler diliyorum.

Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi Tüketim ve Fiyat Verileri

Elektrik (kWh)

AYLAR	2015	2016	2017	2018	2019
OCAK	6.296.493	7.154.197	8.687.178	9.884.304	9.568.888
ŞUBAT	5.981.703	7.103.709	8.246.570	9.197.267	9.271.227
MART	6.760.849	7.532.225	9.118.359	9.995.445	10.096.914
NİSAN	6.401.031	7.254.718	8.438.250	8.981.288	9.645.169
MAYIS	6.625.860	7.523.300	8.870.992	9.617.595	9.793.452
HAZİRAN	6.380.787	7.950.466	8.475.561	8.959.273	8.228.577
TEMMUZ	6.209.454	7.331.032	9.565.231	10.502.328	10.551.196
AĞUSTOS	6.775.986	7.429.577	8.361.674	7.286.615	7.593.348
EYLÜL	6.225.849	6.865.242	8.726.653	9.670.074	9.808.866
EKİM	7.190.692	8.356.444	9.509.739	9.812.076	9.865.111
KASIM	6.896.111	8.462.922	9.862.302	9.700.813	9.789.721
ARALIK	7.368.010	9.177.553	9.615.408	9.206.021	9.729.145
TOPLAM	79.112.824	92.141.384	107.477.917	112.813.099	113.941.614

Doğalgaz (sm³)

AYLAR	2015	2016	2017	2018	2019
OCAK	506.337	581.309	730.069	755.492	741.875
ŞUBAT	478.529	468.829	639.168	603.978	704.101
MART	309.967	421.072	568.472	520.219	636.080
NİSAN	369.011	300.536	475.801	387.105	497.824
MAYIS	275.258	330.058	382.935	340.946	389.814
HAZİRAN	266.924	266.927	301.608	273.214	319.855
TEMMUZ	218.129	229.538	324.489	311.696	386.737
AĞUSTOS	262.394	251.880	273.067	206.754	263.005
EYLÜL	249.437	250.904	313.505	335.798	389.498
EKİM	348.792	406.332	432.795	412.210	427.671
KASIM	443.943	525.876	600.376	570.971	480.605
ARALIK	680.471	850.109	617.897	784.121	724.366
TOPLAM	4.409.191	4.883.370	5.670.184	5.502.508	5.961.430

Aralık 2019 Hizmet Fiyatları

1.Kalite Su 6,45 TL/m³

2.Kalite Su 2,15 TL/m³

Doğalgaz 0,15264511 TL/m³

Atık su 2,15 TL/m³

Elektrik (Tek Zamanlı-San.) 0,3680570 TL/kWh

Elektrik Dağıtım (O.G.) 1,580 Krş./kWh

Elektrik Dağıtım (A.G.) 1,804 Krş./kWh

- KDV hariçtir.

Güncel verileri www.hosab.org.tr

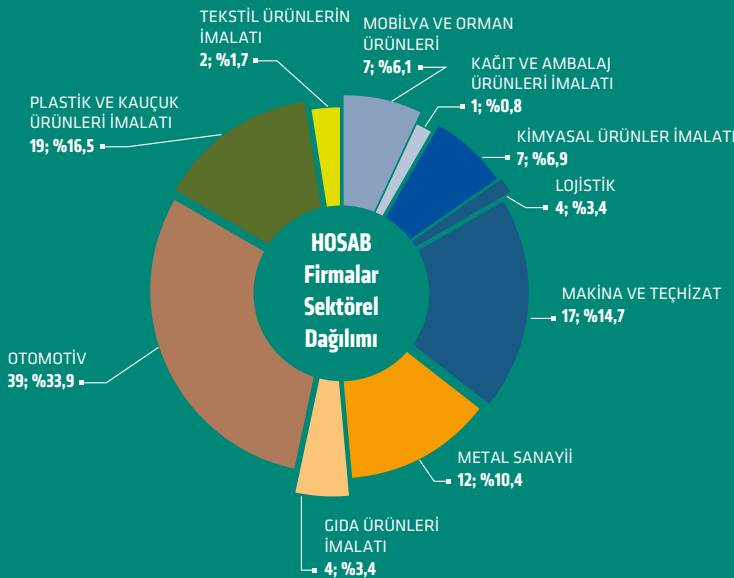
internet sitemizden takip edebilirsiniz.

1.Kalite Su (m³)

AYLAR	2015	2016	2017	2018	2019
OCAK	11.911	13.592	18.683	19.785	22.159
ŞUBAT	11.042	12.340	16.920	18.651	20.555
MART	11.655	13.883	19.062	22.348	22.393
NİSAN	10.521	14.943	16.646	22.311	24.205
MAYIS	12.041	15.284	19.200	21.490	24.471
HAZİRAN	11.265	16.300	16.642	19.037	22.722
TEMMUZ	13.227	15.384	20.784	21.905	35.027
AĞUSTOS	13.573	18.998	17.045	16.307	25.749
EYLÜL	11.286	14.700	17.297	20.281	32.434
EKİM	13.064	16.856	16.607	22.133	30.618
KASIM	13.152	17.077	17.863	22.463	28.897
ARALIK	14.886	19.197	19.429	21.336	29.678
TOPLAM	147.623	188.554	219.178	248.047	318.907

2.Kalite Su (m³)

AYLAR	2015	2016	2017	2018	2019
OCAK	9.342	2.897	3.240	7.513	4.135
ŞUBAT	6.245	4.033	2.669	10.956	3.693
MART	4.723	3.059	7.720	7.948	4.286
NİSAN	2.773	4.234	6.469	8.323	3.946
MAYIS	5.617	3.718	10.089	9.087	5.418
HAZİRAN	3.851	4.533	5.948	8.719	6.437
TEMMUZ	4.835	5.372	7.468	13.033	9.263
AĞUSTOS	4.718	5.107	7.173	10.755	12.012
EYLÜL	4.513	6.434	8.637	10.995	13.661
EKİM	3.775	7.658	8.588	9.008	8.842
KASIM	2.587	3.737	9.067	7.363	6.769
ARALIK	2.742	3.192	6.784	7.855	6.277
TOPLAM	55.721	53.974	83.852	111.555	84.739



İtfaiye ve OSGB İnşaatı Başladı...

HOSAB, bölgeye önemli bir yatırımı daha kazandırıyor. İtfaiye ve Ortak Sağlık Güvenlik Birimi Binası inşaatı başladı. Temmuz ayında bitirilecek yapı ile önemli bir eksiklik daha giderilecek.



Hasanağa Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü, önemli bir eksiği daha gideriyor. HOSAB'da itfaiye ve ortak sağlık güvenlik birimi kuruluyor. Bina inşaatına 2020 yılı başında başlandı.

HOSAB 3.Caddede kurulan itfaiye ve OSGB binası 2.371 metrekare arsa üzerinde inşaa ediliyor. 898 metrekare alan üzerine kurulan bina zemin ve bir kat olarak planlandı.

1.555 metrekare kapalı alana sahip olacak binanın inşaatının Temmuz ayında bitirilmesi planlanıyor.

Büyükşehir Belediyesi ile Protokol Yapıldı

HOSAB İtfaiye Merkezi için 10 Temmuz 2019 tarihinde Büyükşehir Belediyesi ile protokol imzalanmıştı. Protokole Büyükşehir Belediye Başkanı Alınur Aktaş ile HOSAB Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Faruk Korun imza koymuştu.

Protokole göre, HOSAB sınırları içerisinde kendi mülkiyetinde olan ve en az 600 metrekare büyüklükteki bir alana, itfaiye hizmet binası inşaatını yapacak. Bina, itfaiye binası normlarına uygun en az dört araç kapasiteli kapalı garaja sahip olacak.

HOSAB binayı bitirdikten sonra Bursa Büyükşehir Belediyesi'nin kullanımına tahsis edecek. Binanın tüm tefrişatı yanı sıra elektrik, su, doğalgaz kullanım giderleri de HOSAB tarafından karşılanacak.



İtfaiye Hizmetini Büyükşehir Verecek

Büyükşehir Belediyesi de itfaiye binasında 3 vardiya halinde öncelikle HOSAB olmak üzere bölgede itfaiye hizmeti verecek. Protokole göre süre 18 ay olarak belirlenmişti.

Korun: Önemli Bir Hizmet

HOSAB Başkanı Ömer Faruk Korun da yapılan yatırımın hizmetin sadece sanayi bölgesine değil çevre yerleşim bölgelerine de önemli ve hayati bir hizmet vereceğini hatırlattı.

İTFAİYE

- 4 adet itfaiye aracı kapasitesi
- 5'er kişilik 2 adet yatakhane (10 itfaiye erinin aynı anda konaklamasına uygun.)
- Özel giyinme odaları, wc, duş, çamaşır odası.
- Ortak kullanım alanında mescit, lokal ve mutfak.
- Engelli kullanımına uygun.
- 24 saat hizmet verecek itfaiye erlerinin çalışma koşullarını ve konforunu gözeten, işlevsel bina tasarım yaklaşımı.

ORTAK SAĞLIK GÜVENLİK BİRİMİ (OSGB)

- 112 acil servis birimi.
- OSGB faaliyete geçtiğinde, 24 saat ambulans hizmetine uygun.
- OSGB bünyesinde bulunan muayeneler için uygun odalar.
- Göz muayenesi
- Kan alma, EKG, Efor testi.
- Röntgen odası
- Audio muayenesi
- Hekim odaları
- Seminer ve eğitim salonu
- İSG uzmanlarının ve yöneticilerin çalışmasına uygun ofisler.
- Engelli kullanımına uygun.

HOSAB Otoyol Bağlantısı İçin Çalışıyor

Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi (HOSAB) Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Faruk Korun ve Bölge Müdürü Bahattin Canıgüleç, Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcısı Enver İskurt'u Ankara'da ziyaret ederek, projelendirilen Otoyol-HOSAB bağlantısının 2020 yılı yatırım planlarına alınması konusunu görüştü. Ziyarete Adalet ve Kalkınma Partisi Bursa Milletvekilleri Muhammet Müfit Aydın ve Osman Mesten de yer aldı.

HOSAB Başkanı Ömer Faruk Korun, yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "HOSAB'a ulaşım konusu bizim yıllardır gündemde tuttuğumuz önemli bir meselemiz. Zira 12 bin kişinin istihdam edildiği, 160 faal firmanın olduğu bölgemize ulaşım alt yapımızın yetersiz olduğunu her platformda gündeme getiriyoruz. Mevcut durumda İzmir Yolu üzerinden 7 kilometrelik bir gidiş-geliş bağlantı yolumuz var. Ancak bu yol çok dar ve asfaltı sık sık bozuluyor. Geçici bakım önlemleri ile idare ediliyor. Bu yolun kamulaştırılıp 20 metrelik bulvar şeklinde yapılması için Büyükşehir Belediyemizin çalışması başladı ancak bu uzun sürecek bir çalışma. Bunun dışında bizler Başköy Kavşağı üzerinden otoyola



bağlantı için bir proje geliştirdik. Konuyu Bursa Valimizle, milletvekillerimizle, Büyükşehir Belediyemizle, siyasi partilerimizin temsilcileri ile paylaştık. HOSAB'ın kuzeybatısı yönünde yaklaşık 3 kilometrelik bir bağlantı yolu ile HOSAB'ın ve diğer sanayi bölgeleri ile yerleşim alanlarının Başköy

Kavşağı üzerinden otoyola bağlanması mümkün. Karayolları bu konuda olumlu ve projeye onayı var. Büyükşehir Belediye Başkanımız Alınur Aktaş'a da konuya hakim ve yapılması için çalışmalarını sürdürüyor. Bizler de bu bağlantı yolunun yatırım planına alınıp bir an önce yapılması için çalışmalara

başlıyoruz. Bu kapsamda Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcısı Enver İskurt ile görüşerek konuyu kendilerine de bizzat aktardık. Değerli Bursa milletvekillerimiz de konunun yakın takipçileri konumunda, kendilerine teşekkür ediyoruz. İnşallah kısa süre içinde olumlu haberler alacağız."

En Büyük 250'de 10 Katılımcı..

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nın (BTSO) 22'nci kez gerçekleştirdiği 'İlk 250 Büyük Firma-2018' araştırma sonuçlarına göre HOSAB katılımcısı 10 firma listede yer aldı.

HOSAB katılımcı firmaları ve 250 içindeki sıraları şöyle: Karsan (13), Delphi Automoti-

ve Systems (27), Posco TNPC Otomotiv Çelik (39), Cansan Alüminyum (83), Profil Sanayi (172), Freudenberg Sealing Technologies (181), Presmetal Otomotiv (202), Elringklinger Tr Otomotiv (203), Sazcılar Otomotiv (208), Akyapak Makina (235.)

Ciro büyüklüğüne göre 'İlk 250 Firma Araştırması'nın zirvesinde 20,2 milyar TL ile Oyak Renault yer aldı. Oyak Renault'u 19,8 milyar TL ile geçen yılın lideri Tofaş izledi. Bosch firması ise 6,6 milyar TL ciro ile listenin üçüncü sırasında yer aldı.

BTSO listesinde yer alan Karsan Otomotiv AŞ ve Delphi Automotive Systems firmaları aynı zamanda İSO Türkiye'nin En Büyük 500 Sanayi Kuruluşu listesinde de yer aldı. Üretimden dış net satışlara göre yapılan listede Karsan 135., Delphi de 197.sırada yer aldı.



Akçalar'ın Katılımıyla HOSAB Daha Güçlü Bir OSB Oldu

Hasağana Organize Sanayi Bölgesi ile sınır komşusu Akçalar Organize Sanayi Bölgesi'nin HOSAB çatısı altında bütünleşmesinin ardından, iki bölge sanayicilerinin de katılımıyla birliktelik gecesi düzenlendi.

Almira Hotel'deki geceye çok sayıda sanayici ve iş insanı katılım gösterdi. Ayrıca Ak Parti Bursa Milletvekili Hakan Çavuşoğlu, CHP Bursa Milletvekili Erkan Aydın, İyi Parti Bursa Milletvekili Prof.Dr. İsmail Tatlıoğlu, Bursa Vali Yardımcısı Mustafa Özsoy, Bursa Büyükşehir Belediye Başkan Vekili Murat Demir, Nilüfer Belediye Başkan Yardımcısı Zafer Yıldız, siyasi partilerin yöneticileri, OSBDER ve Bursa OSB'lerinin başkan, yönetici ve müdürleri katıldı.

8 İsimle Katkılarından Dolayı Plaket Verildi

Gecede Akçalar Sanayi Bölgesi'nin organize sanayi bölgesi hüviyetine

kavuşmasında ve HOSAB ile birleşmesi sürecinde katkı koyan isimlere HOSAB Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Faruk Korun tarafından birer anı plaketi verildi. Bursa Valisi ve AKOSAB Müteşebbis Heyet Başkanı Yakup Canbolat, Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Alınur Aktaş, Nilüfer Belediye Başkanı Turgay Erdem, BTSO Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Burkay, Sanayi ve Teknoloji İl Müdürü M.Latif Deniz, AKOSAB Yönetim Kurulu Başkanı Cevdet Yüce, Akçalar İslah OSB Yönetim Kurulu Başkanı Ali Faruk Çolak ve AKOSAB Bölge Müdürü Fahrettin Beşli plaket aldılar.

Ö.Faruk Korun: Birleşme Teşvik Edildi

Gecede bir konuşma yapan HOSAB Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Faruk Korun, HOSAB'ın Bursa'nın batısında yıldızı parlayan bir bölge olduğunu; yapılan akılcı proje ve yatırımlarla hızlı bir büyüme süreci yaşadığını belirtti. Korun şunları söyledi: "Arkadaşlarımızla birlikte yaptığımız çalışmalarla HOSAB'ı hem alan olarak büyütüyoruz hem de gerçekleştirilen yatırımlar ile sanayimize verdiğimiz hizmetlerin kalitesini yükseltiyoruz. 2012 yılından bu yana gündemimizde olan HOSAB ve Akçalar'ın birleşmesi için

Bakanlığımız, Bursa Valiliğimiz, yerel ve merkezi yönetim birimleri de bizleri teşvik etti.

'Kaynaklarımız Etkin Kullanılacak'

Nihayetinde birleşme protokolünü imzaladık ve Akçalar OSB, belirli yatırımları gerçekleştirene kadar HOSAB Akçalar Gelişim Bölgesi adı altında HOSAB'a katılmış oldu. Bursa'da ilk olan bu birleşme ile HOSAB, 155 hektar büyüklükten 216 hektar büyüklüğe ulaştı. Sanayi parseli, faal firma ve istihdam sayımız arttı. Biz inanıyoruz ki, sınır komşusu iki bölgenin birleşmesi ile sanayimiz, Bursa ve ülkemiz kazanacaktır. Kaynaklarımız daha etkin

kullanılacak, sanayimize daha nitelikli ve kaliteli hizmet verilecektir. Burada ki sanayicilerimizle görüş alışverişi çerçevesinde, ortaklaşa karar vereceğimiz alt ve üst yapı yatırımlarını, günümüz ekonomik gelişmeleri çerçevesinde kararlaştırarak yapacağız. Onlara da mümkün olan en kısa sürede HOSAB'ın her noktasındaki hizmeti sunmaya başlayacağız. "

Hosab'da Yapılan Yatırım ve Projeler

HOSAB Başkanı Ömer Faruk Korun ayrıca gecede HOSAB'da yapılan yatırım ve projelerle ilgili bir sunum da gerçekleştirdi. Korun, 2017 yılında kapasitesini 4 bin 500 metreküp/güne çıkarttıkları atık su arıtma tesisinde Kayapa OSB'den gelen atık suları arıtmak için de teknik çalışmalarını sürdürdüğünü belirtti. Bölgedeki proses ve kullanma suyu sorunlarını da tamamen çözdüklerini anlatan Korun, Temmuz ayında imzaladıkları protokol ile HOSAB'a itfaiye merkezi kazandırdıklarını anlattı. Korun bu konu hakkında şöyle konuştu: "HOSAB'ın tahsis edeceği alanda Bursa Büyükşehir Belediyemiz itfaiye binası yapacak. Böylece sadece HOSAB değil Hasanağa, Akçalar, Kayapa gibi geniş bir bölgeye bu merkezden itfaiye hizmeti verilecek. HOSAB itfaiye merkezi yapımı için 18 ay süre öngörüldü ancak büyükşehir belediye başkanımız ve biz daha kısa sürede bitirmek istiyoruz."

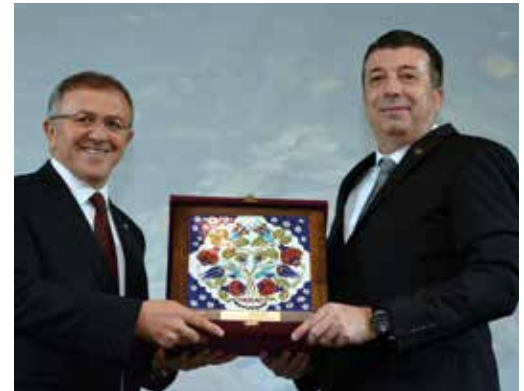
Hasan Trafo Merkezi Yatırımı Bitti

Elektrik dağıtım şebeke-



Emeği geçen isimlere anı plaketi verildi

Birleşme ile AKOSAB ve ASIAD tüzel kişilikleri sona erdi. Akçalar Sanayi Bölgesi'nin önce ıslah ardından da organize sanayi bölgesi hüviyetini kazanmasında ve Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi ile birleşme sürecinde emeği geçen, katkı koyan isimlere HOSAB Yönetim adına Başkan Ömer Faruk Korun birer anı plaketi verdi.





Bursa Vali Yardımcısı
Mustafa Özsoy



Ak Parti Bursa Milletvekili
Hakan Çavuşoğlu



CHP Bursa Milletvekili
Erkan Aydın



İYİ Parti Bursa Milletvekili
İsmail Tatlıoğlu

mizi dağıtım merkezleri ve yer altı kablolarıyla, hücre sistemi olarak etap etap yer altına almaya devam ettiklerini hatırlatan HOSAB Yönetim Kurulu Ömer Faruk Korun, TEİAŞ ile işbirliği içinde geliştirip bitirdikleri Hasanağa Trafo Merkezi projesi ile bölgenin 50 yıllık elektrik enerjisi arz güvenliğini sağladıklarını anlattı. Korun, "HOSAB'ın büyümesine paralel elektrik tüketimi de hızla artıyor; puant gücümüz 2011-2016 yılları arasında 3 kat yükseldi. Bu artış karşısında geliştirdiğimiz proje ile HOSAB'ın günümüzde 25 MW olan elektrik kullanım ihtiyacının 4 katına kadar kapasite artışı sağlanmıştır. Hasanağa TM yatırımı, HOSAB'ın yanısıra Kayapa, Akçalar dahil hem sanayi bölgelerinin hem de yerleşim alanlarının kaliteli ve kesintisiz enerjiye ulaşmasını sağlayacak bir anlam ifade ediyor.

Elektrikte Hem Arz Güvenliği Sağlandı Hem Maliyet Düştü

HOSAB olarak bölgemizin 1 kilometre kuzeyinde sınırlarımıza kattığımız



24 dönümlük arazinin 17 dönümünü trafo merkezi için Türkiye Elektrik İletim Anonim Şirketi olan TEİAŞ'a tahsis ettik. Mevcut durumda Görükle'den 7 kilometre kablo mesafesinden getirdiğimiz elektrik enerjisi için bu aydan itibaren Hasanağa TM'den beslenmeye başladığımızda, teknik kayıpların azalması sayesinde bugünkü fiyatlarla yıllık 600 bin lira tasarruf sağlamış olacağız. Bir başka ifadeyle bu miktar sanayicimizin cebinde kalmış olacaktır. Bu açıdan bakıldığında da Hasanağa TM Projesi, HOSAB'ın sanayicisine rekabetçi hizmet üretme sorumluluğunu yerine getirdiğini göstermektedir" dedi.

HOSAB-AKOSAB Birleşmesi Önemli Bir Örnek

Başkan Korun, şehrimizin, insanımızın ve ülkenin gelişip kalkınması, refahının artması için var güçleriyle çalıştıklarını belirterek, Akçalar ile birleşmede emeği geçen herkese teşekkür etti. Korun'un ardından yapılan konuşmalarda da HOSAB'ın gelişim süreci ve Akçalar ile birleşme çabalarının örnek olduğu vurgulandı. Bursa Milletvekilleri ortak sağlık güvenlik birimi, otoyol bağlantısı gibi kendilerine iletilen konularda destek elbirliği ile destek olacaklarını belirttiler. Gece Kübra Lana'nın şarkıları eşliğinde devam etti.





www.hosab.org.tr

Sanayicilere, KOSGEB'in Yeni Vizyonu ve Teşvikleri Hakkında Bilgi Verildi..

Hasanağa Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü (HOSAB) katılımcılarını çeşitli konularda bilgilendirmeye devam ediyor. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Bursa Batı Müdürü Erkan Güngör'ün katılımıyla gerçekleşen seminerde KOSGEB Teşvikleri hakkında bilgi paylaşımında bulunuldu. HOSAB Konferans Salonu'nda 6 Kasım 2019 Çarşamba günü gerçekleşen seminere HOSAB Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Faruk Korun, Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Sivri,

Müteşebbis Heyet Üyesi Vedat Saygın, HOSAB Bölge Müdürü Bahattin Canugüleç ile 50 dolayında bölge firma temsilcisi katıldı.

HOSAB Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Faruk Korun, faydalı bir etkinlik olduğunu belirterek, "KOSGEB sunulan destek ve teşviklerde sanayimiz için en önemli birimlerden birisi... Sağladığı desteklerle iş dünyası için önemli kazanımlar sağlıyor. Üreticiyi, istihdamı ve yerli ürün kullanımını destekleyen KOSGEB'in çalışmalarını takdirle karşılıyoruz. Mevcut ve yeni teşvikleri

değerlendirmek, firmalarımızın yaşadığı sorun ve sıkıntıları paylaşmak, öneri ve değerlendirmeleri almak adına bu tür organizasyonlar faydalı oluyor. Sayın Erkan Güngör'e katılımından dolayı teşekkür ediyorum" dedi.

KOSGEB Bursa Batı Müdürü Erkan Güngör, KOSGEB'in ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında KOBİ'lerin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini yükseltmek ve sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek amacıyla hizmetlerine devam

ettiğini söyledi. Güngör, "Yeni vizyonumuzla teknoloji tabanlı ve katma değer üreten KOBİ'lerimizi destekleyerek, uluslararası rekabetin aktörleri haline getirmeyi amaçlıyoruz. Bunun için yerli üretimi destekliyor, yüksek teknolojinin yerli KOBİ'lerimiz tarafından tabana yayılmasını istiyoruz. Rehberlik ve danışmanlık hizmetlerimizle KOBİ'leri yönlendiriyor, onların ulusal ve uluslararası pazarlara erişimini kolaylaştıracak mekanizmaları oluşturmaya çalışıyor ve KOBİ'lerimize düşük maliyetli finansman sağlıyoruz" diye konuştu.



KOSGEB'den 10 adet destek programı

KOSGEB'in destek programları, finansman modelleri ile bilgilendirme işbirliği ve projeler konusunda KOBİ'lere hizmet sunduğunu belirten GÜNGÖR, Ar-ge, teknolojik üretim ve yerleşme, işletme geliştirme, büyüme, girişimcilik ve KOBİ finansman destekleri başlıklarında toplam 10 adet destek programı sunduklarını söyledi. GÜNGÖR, "KOBİ'lerimizin işlerini büyütecekleri, rekabet güçlerini ve markalaşma düzeylerini artıracak çeşitli destek ve teşvikler veriyoruz. İşbirliği destek programlarımızla KOBİ'lerin ortak çalışma kültürünü geliştirmelerini hedefliyoruz. Gelişme ve büyüme potansiyeline sahip KOBİ'lerin; Borsa İstanbul'da işlem görmesini sağlayarak, sermaye piyasalarından fon temin edilmesi de destek programlarımız arasında" şeklinde konuştu.

Yeni girişimcilere ve Ar-ge, inovasyon ile endüstriyel uygulamalar için de çeşitli destek programları sunduklarını söyleyen GÜNGÖR, "Yeni girişimcilere eğitimler ve çeşitli teşvikler vererek iş kurmalarını sağlıyoruz. Bunun yanı sıra, bilim ve teknolojiye dayalı fikir ve buluşlara sahip KOBİ'lerimize de çeşitli destekler sunarak KOBİ'lerde Ar-Ge bilincinin yaygınlaştırılmasını amaçlıyoruz. Tekno yatırım destek programımızla ülke ekonomisine katma değer sağlamak ve stratejik ürünlerin üretimine destek vererek ithalatı yüksek olan stratejik oran-



Ömer Faruk Korun, Erkan GÜNGÖR'e plaket verdi.

ların yerleştirilmesini, üretimde yüksek oranda yerli girdi kullanımını sağlamayı istiyoruz" dedi.

KOBİ Finansman Destek Programı

KOSGEB Bursa Batı Müdürü Erkan GÜNGÖR ayrıca yeni olan KOBİ Finansman Destek Programı ile ilgili de bilgi verdi. GÜNGÖR, KOBİ'lerin finansmana daha kolay erişebilmesi amacıyla hazırlanan yeni destek ile ilgili "KOSGEB'in Girişimcilik Destek Programı'ndan yararlanan veya faydalanmayı planlayan girişimcilerimize

ilk defa uygulanacak bu mekanizmayla; alınan kredinin önemli bir kısmının finansman maliyetini KOSGEB karşılayacak" dedi.

Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı

GÜNGÖR, Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı hakkında da Türkiye'de katma değerli üretimin artırılması amacı doğrultusunda, Sanayi ve teknoloji Bakanlığı ve bağlı/ilgili kuruluşları tarafından sağlanan destek ve teşviklerin tek pencereden yönetilerek orta-yüksek ve yüksek teknoloji seviyeli

sektörlere yoğunlaştırılmasına yönelik özel bir program olduğunu söyledi. GÜNGÖR, "Türkiye'de orta-yüksek ve yüksek teknoloji seviyeli, katma değeri yüksek ürünlerin ve bu sektörlerin gelişimi için kritik önemi haiz ürünlerin üretiminin artırılması ve bu çerçevede yeni üretim imkan ve kabiliyetlerinin ülkemize kazandırılması amaçlanıyor. İthal ara mal ve mamullerin yurt içinde geliştirilip üretilmesi için arz ve talep buluşmasını temin eden, başarı ve hedef odaklı bir üretim yetkinliği ve teknoloji geliştirme kurgusu oluşturmak ve yapılandırılacak etkin bir teşvik mekanizması ile bu süreci hızlandırmak hedefimiz. Makine sektörü öncelikli başlayacak program ile ilgili şu sıralarda KOSGEB'de tanıtım ve bilgilendirme yapılıyor" dedi.

KOSGEB Bursa Batı Müdürü Erkan GÜNGÖR'ün sunumunun ardından HO-SAB Başkanı Ömer Faruk Korun günün anısına bir hatıra plaketi verdi. Ardından seminere katılanlarla fotoğraf çekildi.



HOSAB'da Gündem: Sanayide Enerji Verimliliği...



Barış İnan ve HOSAB Bölge Müdürü Bahattin Canıgüleç.

Sanayide Enerji Verimliliği Semineri, Enerji Yönetimi Uzmanı Barış İnan'ın katılımıyla, HOSAB Konferans Salonu'nda yapıldı. Mimar ve Mühendisler Grubu Bursa Şubesi'nin katkılarıyla gerçekleştirilen seminere HOSAB katılımcısı firmaların temsilcilerinin yanı sıra, Kayapa Organize Sanayi Bölgesi katılımcı firmalarından da temsilciler katıldı. İnan, enerjinin önemi, gelecekteki kompozisyonu, enerji ve çevre

ilişkisi, enerji üretimi ve maliyetleri gibi konularda genel bilgiler aktardı; fabrikalarda başarılı enerji verimliliği uygulamalarını örnekleriyle paylaştı. Seminerin son bölümünde katılımcıların soruları da yanıtlandı.

HOSAB Bölge Müdürü Bahattin Canıgüleç, seminerin sonunda Barış İnan'a bir anı plaketi takdim etti. Seminere katılanlar oldukça verimli bir toplantı olduğunu belirttiler.

Altın Değerinde 3 Öneri

1 Enerjiyi verimli kullanan, yerli ve yenilenebilir kaynaklardan ve yurt içinde üretilen ekipmanlarla temin eden tutarlı politikalar üretmek.

2 Artan elektrik ihtiyacını karşılamada, çok sayıda yeni elektrik tesisi kurma yerine; talebi yöneterek, enerjiyi daha verimli kullanıp, sağlanan

tasarrufla yeni tesis ihtiyacını azaltmaya yönelik politikalar uygulamak.

3 Sanayileşme strateji ve politikalarında, yarattığı katma değer görece düşük, yoğun enerji tüketen, eski teknoloji, çevre kirliliği yaratabilen sanayi sektörleri yerine; enerji tüketimi düşük sektörler öncelik vermek.



Enerjiyi Verimli Kullan Dünyayı Korum!

Dünyada yıllık nüfus artışından daha fazla enerji talebi artışı yaşanmaktadır. Ülkemiz de gittikçe artan bir enerji talebiyle karşı karşıyadır. Nüfus artışıyla birlikte enerji kullanımı; sanayi, ulaşım ve binalarda hızla artmaktadır. Sınırlı sayıda ülkenin sahip olduğu fosil yakıtların hızla tükenmesi, enerjinin verimli kullanımını daha da önemli hale getirmektedir.

Türkiye Enerjide Dışa Bağımlı

Son yıllarda Türkiye enerji gereksiniminin yerli kaynaklardan sadece % 25'i temin etmekte olup, kullandığımız enerjinin % 75'i dışa bağımlıdır. Elektrik üretimindeki dışa bağımlılığımız ise % 50'ler seviyesindedir. Ülkemizin

enerji ithalatı toplam ithalatımızın %23'ünü oluşturarak ithalattaki en önemli kalemlerimizden biridir.

Dünyada en önemli enerji kaynağı olan petrol ve kömür gibi fosil yakıtların hızla tükenmesi, var olan kaynaklarının daha verimli kullanımı için enerji verimliliği çalışmalarını

çok önemli kılmaktadır. Bununla birlikte, enerji verimliliğinin ürün ve hizmet üretiminde, istihdama, ekonomiye ve sosyal hayata katkısı da büyüktür.

Yenilenebilir Enerjiye Yönelim...

Bu açıdan bakıldığında enerji verimliliği; yenile-

nebilir enerji kaynaklarının kullanılması, daha az fosil yakıt kullanımı, daha küçük karbon ayak izi ve daha az sera gazı emisyonu demektir. Mevcut tesislerde enerji verimliliğinin artırılması, yeni kurulacak sistemlerde enerji verimli teknoloji ve ekipman kullanımı ile enerji yoğunluğunun düşürülmesi, ülkemiz ekonomisinin gelişimine önemli katkılar sağlayacaktır. Ayrıca, sanayileşme ve denetimsizlik yüzünden halkın yaşamını tehdit eden çevre kirliliğinin engellenmesinde, gerek iklim değişikliği ve gerekse küresel ısınma ile etkin bir mücadele edilmesinde enerji verimliliği uygulamaların geliştirilmesi, dünyanın korunması için önemli bir adımdır.

Ülkemizde 5627 sayılı Enerji Verimliliği Kanunu ve buna bağlı yönetmelikler yürürlüğe girmiştir. Enerji maliyetlerinin



büyüklüğü, büyük oranda dışa bağımlı olan enerji ihtiyacımız nedeniyle enerjinin verimli, doğru, etkin kullanımı ülkemiz için büyük önem arz etmektedir. Bu anlamda temiz ve yenilenebilir enerji üretimi ve kullanımı da büyük önem taşımaktadır.

Verimlilikte 2023 Hedefi

Enerji verimliliği, binalarda yaşam standardı ve hizmet kalitesinin, endüstriyel işletmelerde ise üretim kalitesi ve miktarının düşüşüne yol açmadan, birim veya ürün miktarı başına enerji tüketiminin azaltılmasıdır. Enerji verimliliği çalışmaları ile Türkiye'nin Enerji Yoğunluğunun (milli gelir başına tüketilen enerji) 2023 yılına kadar, 2011 yılına göre en az %20 azaltılması hedeflenmiştir.

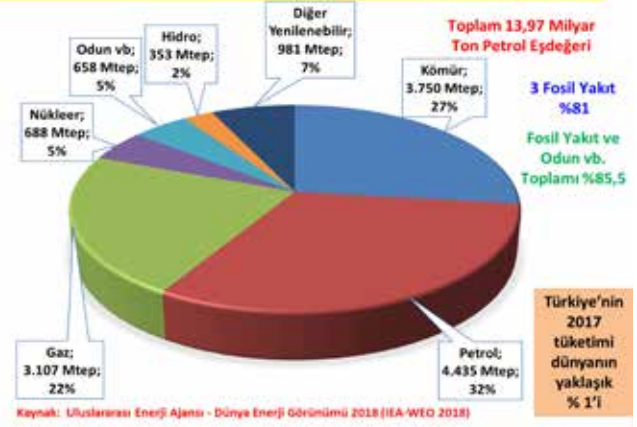
Enerji tasarrufu ve verimliliği, enerji arz güvenliğinin sağlanması, dışa bağımlılık risklerinin azaltılması, çevrenin korunması ve iklim değişikliğine karşı mücadelenin etkinliğinin artırılmasının

sağlanması gibi Türkiye'nin 2023 yılı ulusal strateji hedeflerinin ve enerji politikalarının en önemli bileşenlerinden biridir.

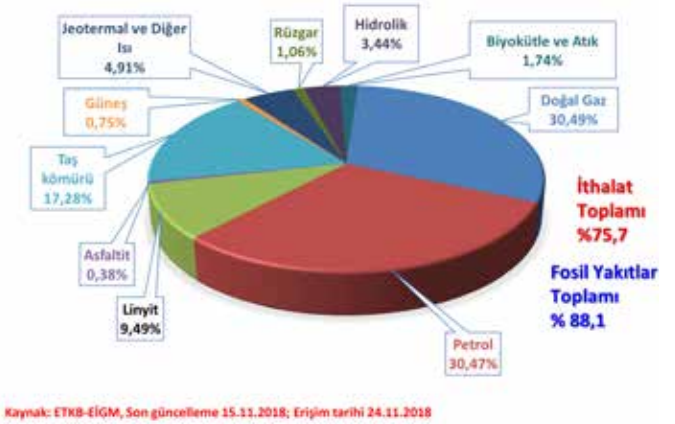
11 Milyar Dolar Yatırım

Enerji verimliliği çalışmalarını ile Türkiye'nin Enerji Yoğunluğunun (milli gelir başına tüketilen enerji) 2023 yılına kadar, 2011 yılına göre en az %20 azaltılması hedeflenmiştir. Ayrıca, Türkiye'nin ilk enerji verimliliği eylem planı olan Ulusal Enerji Verimliliği Eylem Planı (2017-2023) 02/01/2018 tarihinde yürürlüğe girmiştir. 6 farklı sektörde bulunan 55 adet eylemin hayata geçirilmesi ile 2023 yılına kadar 10,9 milyar ABD Doları yatırım ile kümülatif olarak 23,9 milyon ton eşdeğer petrol (MTEP) enerji tasarrufu sağlanması beklenmektedir. Bu da 2023 yılında Türkiye'nin birincil enerji tüketiminde %14 oranında bir azalmaya denk gelmektedir. 2033 yılına kadar sağlanması beklenen tasarruf karşılığı ise 30,2 milyar Dolar'dır.

Dünya Birincil Enerji Tüketimi Kaynakları Bazında (Milyon TEP; %) - 2017

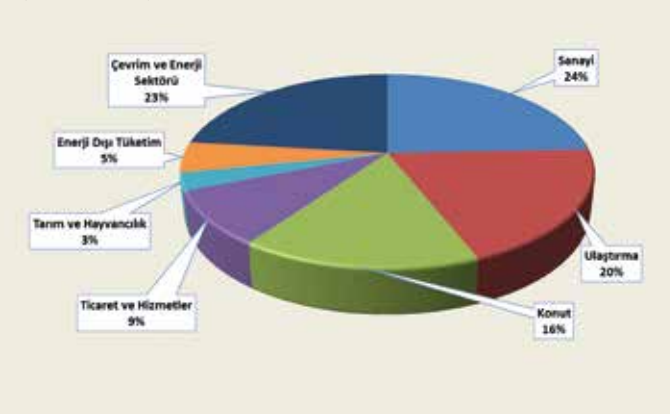


Türkiye Birincil Enerji Arzı Toplamı 145,3 Milyon TEP - 2017

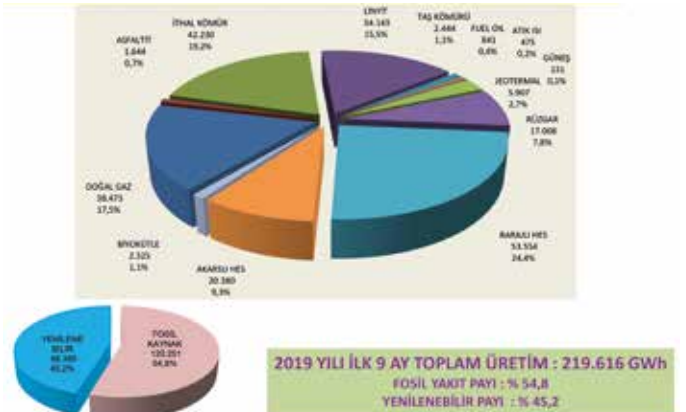


Türkiye Birincil Enerji Tüketiminin Sektörel Dağılımı - 2017

Toplam 145,3 Milyon TEP



Türkiye Elektrik Üretiminin Kaynaklara Dağılımı - 2019 Eylül



Kaynak: TEİAŞ

Enerji Verimliliği Destekleri Neler?

Verimlilik Artırıcı Proje (VAP) Destekleri

Enerji verimli ekipman ve sistem kullanımı, onarım, yalıtım, modifikasyon, rehabilitasyon ve proses düzenleme gibi yollarla; gereksiz enerji kullanımının, atık enerjinin, enerji kaybı ve kaçaklarının önlenmesi veya en aza indirilmesi ile birlikte atık enerjinin geri kazanılması gibi konularda çözümleri de kapsayan ve Enerji Verimliliği Destekleri Hakkında Tebliğ usul ve esaslarına uygun olarak hazırlanan projeler, Verimlilik Artırıcı Proje (VAP) olarak değerlendirilmektedir.

KDV hariç toplam yatırım bedeli en fazla 5 milyon Türk Lirası olan projelere, proje bedelinin en fazla %30'u hibe olacak şekilde destek verilmektedir. Elektrik üretim faaliyeti gösteren lisans sahibi tüzel kişiler dışındaki yıllık toplam enerji tüketimleri 500 TEP (ton eşdeğeri petrol) ve üzeri olan ticaret ve sanayi odası, ticaret odası veya sanayi odasına bağlı olarak faaliyet gösteren ve her türlü mal üretimi yapan endüstriyel işletmeler VAP desteklerinden yararlanmak için başvuruda bulunabilirler.

Gönüllü Anlaşma Destekleri

Gönüllü Anlaşma, bir endüstriyel işletmenin geçmiş beş yıllık referans enerji yoğunluğuna göre anlaşma yapıldıktan sonraki üç yılda enerji yoğunluğunu ortalama olarak en az %10 oranında azaltmayı taahhüt ederek Bakanlık ile yaptığı anlaşmayı ifade etmektedir. Gönüllü anlaşma destekleri kapsamında taahhüdünü yerine getiren bir işletmenin anlaşmanın yapıldığı yıla ait enerji giderinin %30'u 1.000.000 TL'yi geçmemek kaydıyla destek mahiyetinde nakdi olarak karşılanır.

Elektrik üretim faaliyeti gösteren lisans sahibi tüzel kişiler dışındaki yıllık toplam enerji tüketimleri 500 TEP ve üzeri olan ticaret ve sanayi odası, ticaret odası veya sanayi odasına bağlı olarak faaliyet gösteren ve her türlü mal üretimi yapan işletmeler Gönüllü Anlaşma desteklerinden yararlanmak için başvuruda bulunabilirler.

5. Bölge Teşvikleri

Enerji Bakanlığı'nın vereceği proje onayına istinaden yıllık asgari 500 TEP enerji tüketimi olan mevcut imalat sanayi tesislerinde gerçekleştirilecek, mevcut duruma göre en az % 20 oranında enerji tasarrufu sağlayacak şekilde tasarlanan ve sağlanacak enerji tasarrufu ile yatırım geri dönüş süresi azami 5 yıl olan enerji verimliliğine yönelik yatırımlar, yapılacak bölgeye bakılmaksızın 5. Bölgede yapılacak olan yatırımlara sağlanan teşviklerden yararlandırılmaktadır.

Faydalanılacak teşvikler, katma değer vergisi istisnası, gümrük vergisi muafiyeti, vergi indirimi, sigorta primi işveren hissesi desteği, faiz desteği ve yatırım yeri tahsisidir.

Enerji verimliliği yatırım projelerinin 5. Bölge teşvikleri kapsamında değerlendirilmesini isteyen işletmeler başvurularını Sanayi ve Teknoloji Bakanlığına yaparlar. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, projenin enerji verimliliği açısından uygunluğunu değerlendirmek üzere Enerji Verimliliği ve Çevre Dairesi Başkanlığı'na gönderiyor.



TÜRKİYE'NİN GENEL ENERJİ DENGESİ 1990-2017

	1990	2002	2016	2017
Toplam Enerji Talebi (Milyon TEP)	52,7	77,1	136,2	145,30
Toplam Yerli Üretim (Milyon TEP)	25,5	24,4	35,4	35,36
Toplam Enerji İthalatı (Milyon TEP)	30,6	57,2	113,1	124,5
Yerli Üretim Talebi Karşılama Oranı	48,4%	31,8%	26,9%	24,3%

Kaynak: Enerji Bakanlığı, Enerji İşleri Genel Müdürlüğü

HOSAB, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Yönetimini Ağırladı

HOSAB Başkanı Ömer Faruk Korun, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Burkay, Yönetim Kurulu Üyeleri ve BTSO Meclis Divan üyeleri ile birlikte ziyaretinde, Hasanağa Trafo Merkezi yatırımının tamamlanıp Kasım ayında devreye alınmasıyla, bölgede elektrik arz güvenliğini uzun yıllar sağladıklarını söyledi.

Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi (HOSAB) 25 Aralık 2019 Çarşamba günü yönetim merkezinde BTSO Yönetimini ağırladı. BTSO Başkanı İbrahim Burkay, Yönetim Kurulu ve Meclis Divan üyeleriyle birlikte gerçekleştirilen ziyarette; HOSAB Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Faruk Korun, Müteşebbis Heyet Başkanı Nedim Balıkcılar, HOSAB Yönetim Kurulu Başkanvekili Erkan

Pancaroğlu, HOSABSİAD Yönetim Kurulu Başkanı ve HOSAB Yönetim Kurulu Üyesi Sezai Sezer, HOSAB Yönetim Kurulu Üyeleri Mesut Rekkalı ve Fatih Sivri, HOSAB Müteşebbis Heyet Üyeleri Tahir Taner Acar, Seçkin Onur, Vedat Saygın, Rıdvan İşbaşaran, İbrahim Gökdağ ve Ümit Sirt ile HOSAB Bölge Müdürü Bahattin Canıgüleç ve bölge sanayicileri bulundu.

210 Hektar Alana, 155 Faal Firmaya Ulaştı

BTSO heyetine yapılan sunumunda, dünden bugüne HOSAB ve yatırımları anlatıldı. HOSAB Başkanı Korun, Akçalar OSB'yi HOSAB içine dahil ederek alan olarak 210 hektarlık bir büyüklüğe ulaştıklarını anlattı. Korun, "2019 yılı itibarıyla toplam sanayi parseli 156 adet olmuştur. Bu sanayi parsellerinden 115 adedinde üretim yapılmaktadır. Bölge genelinde 13 adet inşaat halinde olan sanayi tesisi bulunmaktadır. Bölgemizde toplamda sadece 19 adet boş sanayi parseli kalmıştır. Doluluk oranı Haziran 2019 itibarıyla yüzde 90'a ulaşmıştır. 2008 yılında 40 dolayında olan bölgede faaliyet gösteren firma sayısı 2019 yılı Aralık ayı itibarıyla 115'e yükselmiştir. Yeni katılımlarla birlikte bölge firmalarında yaklaşık 12.000 bine

maktadır. Bölge genelinde 13 adet inşaat halinde olan sanayi tesisi bulunmaktadır. Bölgemizde toplamda sadece 19 adet boş sanayi parseli kalmıştır. Doluluk oranı Haziran 2019 itibarıyla yüzde 90'a ulaşmıştır. 2008 yılında 40 dolayında olan bölgede faaliyet gösteren firma sayısı 2019 yılı Aralık ayı itibarıyla 115'e yükselmiştir. Yeni katılımlarla birlikte bölge firmalarında yaklaşık 12.000 bine





yakın kişi istihdam edilmektedir. Bölgemizde ki sanayicilerin su, elektrik, doğalgaz, gibi tüm ihtiyaçları tamamlanmış olup, sadece bölgeye ulaşım sağlayan yolun iyileştirilmesi istenmektedir” dedi. Korun ayrıca Hasanağa Trafo Merkezi yatırımı ile bölgede elektrik sıkıntısını uzun dönem ortadan kaldırdıklarını anlattı.

Çağdaş Bir Alt Yapı Kuruldu

HOSAB Bölge Müdürü Bahattin Canıgüleç sunumunda, bölge alt yapısı ile ayrıntıları anlattı. Canıgüleç şu bilgileri verdi: “Elektrik, doğalgaz, 1. Kalite ve 2. Kalite Su ile Kanalizasyon ve yağmursuyu hatları bütün parsellerde tamamlanmıştır. Türkiye Elektrik İletim Anonim Şirketi (TEİAŞ) 2.Bölge Müdürlüğü ile HOSAB arasında imzalanan protokolle, HOSAB’ın tahsis ettiği 17 dönüm alanda TEİAŞ tarafından Hasanağa Trafo Merkezi kuruldu. Böylece, hızla büyüyen bölgede HOSAB’ın enerji kapasitesi öncelikli olmak üzere sanayicilerin elektrik enerjisi ihtiyacı temiz ve kesintisiz karşılanmaktadır. Hasanağa Trafo Merkezi Kasım

2019’de faaliyete girmiştir ve bölgemiz başta olmak üzere, elektrik arz güvenliği uzun dönemli olarak sağlanmıştır. Bölgede elektrik dağıtım şebekemizin yüzde 90’ını yer altına aldık ve devam ediyoruz. Çevreci yapısıyla öne çıkan HOSAB, 1.000 metreküp/gün olan arıtma tesisinin kapasitesini de 3.500 metreküp/güne çıkartan yatırımını da Ağustos 2017’de devreye aldı.

Bölgemiz su ihtiyacı Hasanağa Barajının % 17.7 sinin satın alınması ile çözülmüştür. Su ihtiyacımız ileri su arıtma tesisimiz ile çözüme kavuşturulmuş-

tur. Bursa Büyükşehir ile imzalan protokol gereği itfaiye merkezinin de kurulması için çalışmalara başladık. Hasanağa OSB Cami İnşaatımız da devam etmektedir. Bu yıl bünyemize katılan HOSAB Akçalar Gelişim Bölgemizde de birkaç içinde tüm alt yapıyı tamamlamayı hedefliyoruz.”

Burkay: HOSAB Oldukça İyi Bir Noktada

BTSO Başkanı Burkay da Hasanağa OSB’deki gelişmeleri yakından takip ettiğini belirterek, Başkan Ömer Faruk Korun, Yönetim Kurulu ve Müteşebbis

Heyet üyelerine misafirperverlikleri dolayısıyla teşekkür etti. Burkay, “Akçalar ile birleşmek ve bölgede alt yapı yatırımlarını önemli ölçüde tamamlamak, buradaki yatırım iştahı ve cazibesini arttırmaktadır. Başarılı çalışmalarınızdan dolayı teşekkür ediyorum. Daha fazla üretim ve istihdam için Bursa’yı ve ülkemizi büyütmek için diyalog ve işbirliği içinde çalışmaya devam edeceğiz. Bu ziyaretimiz de bu kapsamda oldukça verimli oldu. Gördük ki, HOSAB’ın çehresi gerçekten çok değişmiş.” dedi.



HOSAB ve Kayapa OSB Arasında İşbirliği Protokolü İmzalandı..

Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi (HOSAB) ve Kayapa Organize Sanayi Bölgesi arasında işbirliği protokolü imzalandı. Protokole göre HOSAB Kayapa OSB'ye alt yapı, su, atık su, imar, inşaat ve mevzuat gibi konularda teknik destek ve danışmanlık hizmeti verecek.

Bir süredir görüşmeleri devam eden teknik destek ve danışmanlık protokolü HOSAB Yönetim Merkezinde; HOSAB Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Faruk Korun ile Kayapa OSB Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Toy tarafından imzalandı. İmza töreninde HOSAB Yönetim Kurulu Üyesi ve HOSABSİAD Başkanı Sezai Sezer ile HOSAB Yönetim Kurulu Üyesi Mesut Rekkalı'nın yanı sıra Kayapa OSB Müteşebbis Heyet ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İlker Duran, Kayapa OSB

Yönetim Kurulu Üyeleri Ali Güler ve Salim Salim Balcı, HOSAB Bölge Müdürü Bahattin Canıgüleç ve Kayapa OSB Bölge Recai Akıncı da yer aldı.

Kayapa'nın Atık Suları HOSAB'da Arıtılacak

HOSAB Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Faruk Korun yaptığı açıklamada, birbirine yakın olan iki bölge arasında daha önce de Kayapa OSB'deki atık suların HOSAB Atıksu Arıtma Tesisine deşarjı ve arıtılması konusunda ön protokol imzalandığını

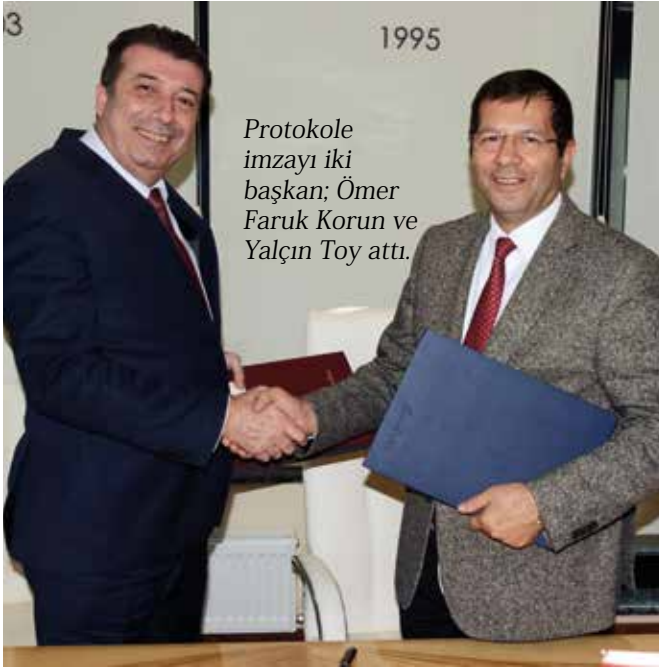
hatırlatarak, "Bu konudaki projemiz devam ediyor. Dolayısıyla iki bölge yönetim ve sanayicileri olarak birbirimizle iletişim ve işbirliği içindeyiz. Bu protokol ile bu işbirliğini bir adım daha ileriye götürüyoruz. Biz HOSAB olarak 16 yıllık bir OSB bilgi birikimi ve deneyimine sahibiz. Bu birikimi Kayapa OSB'nin yararına kullanacağız. Amerika'yı yeniden keşfetmeye gerek yok. Bizim teknik ekibimiz, danışmanlarımız, deneyimlerimiz ile Kayapa OSB'de alt yapı, atık su,

imar, inşaat başta olmak üzere işlerin daha hızlı, hatasız ve daha düşük maliyetle yapılması temel amacımız. Bu süreçte aynı zamanda Kayapa OSB'nin personeli de HOSAB'da eğitim alacak. Çünkü bu işin bir okulu yok. Biz bu anlaşmanın her iki bölge ve sanayicilerimize fayda sağlayacağını düşünüyoruz. Hayırlı olsun" dedi.

'Kayapa OSB'nin Gelişimine Büyük Katkı Sağlayacak'

Kayapa OSB Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Toy





Protokole imzayı iki başkan; Ömer Faruk Korun ve Yalçın Toy attı.

da Türkiye’de örnek olacak şekilde iki OSB arasında bir protokol imzaladıklarını belirterek, şunları söyledi: “Bu işbirliği Kayapa OSB’nin gelişimine büyük katkı sağlayacak. Özellikle alt yapı yatırımları konusunda HOSAB’ın gelişmiş alt yapı, personel ve deneyimlerinden faydalanıp, sanayicilerimize en kısa sürede, en düşük maliyetle arzu edilen hizmetleri sunacağız. Başkanlar ve yönetimler düzeyinde sağladığımız iletişim ve İki OSB’nin fiziki olarak da birbirine yakın olmasının avantajı sayesinde, ileride sanayicilerimiz arasında tanışma ve dayanışmayı, iş hacmini artırıcı çalışmalarımız olacaktır. Bugün imzaladığımız protokol bir sonuç değil bir başlangıçtır. Ben başta HOSAB Başkanı Ömer Faruk Korun olmak üzere yönetim, sanayici ve bölge çalışanlarına emeklerinden dolayı teşekkür ediyorum.”

Sanayiye Zaman ve Para Kazandıracak

İmza töreninde HOSABSİAD Başkanı Sezai Sezer de teknik destek ve danışmanlık anlaşmasının, OSB’lerin işbirliği içinde fayda üretmesine örnek teşkil edeceğini belirterek, son derece olumlu bulduklarını, sonuçları açısından da büyük faydalar ortaya çıkacağını belirtti. Sezer, “Bizdeki tecrübe ve yaşanmışlıklar ile Kayapa’da doğru bir sistem ve alt yapı kurulmasına vesile olacağız. Bu sanayicimize hem zaman hem de finansal olarak kazanım sağlayacak” dedi. Kayapa OSB Müteşebbis Heyet ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İlker Duran da iki başkanı da bu yolu açtıkları için tebrik ettiğini belirterek, “Sonuç olarak bu işbirliğinden sanayimiz, Bursa’mız ve ekonomimiz istifade edecek. Her manada olumlu bir adım atıldı” şeklinde konuştu.

HOSABSİAD’da Sezai Sezer 2 Yıl Daha Başkan



Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi Sanayici ve İşadamları Derneği (HOSABSİAD) Olağan Genel Kurulu 23 Eylül 2019 Pazartesi günü HOSAB Konferans Salonu’nda yapıldı. Çoğunluğa bakılmaksızın gerçekleştirilen genel kurulda divan başkanlığını Yücel Vatansver, katip üyelikleri Murta Erceiş ve Haluk Korun yaptı.

Tek listenin olduğu seçimde Sezai Sezer yeniden başkan olarak iki yıl daha güvenoyu aldı. Yönetim kurulu şu isimlerden oluştu; Sezai Sezer, Ömer Faruk Korun, Mesut Rekkalı, Nazmi Kırımçı, Haluk Korun, Rıdvan İşbaşaran ve Fatih Sivri. Yönetim

Kurulu yedek üyeliklerine ise Tahir Taner Acar, Orcan Alyüz, Erdil Uğurlu, İbrahim Gökdağ, Özgür Alyüz, Ercan Pancaroğlu, İrem Tozluuyurt seçildi.

HOSABSİAD Denetim Kurulu asıl üyeleri Murat Erceiş, Ümit Sırt, Erkan Pancaroğlu; Denetim Kurulu yedek üyeleri; Vedat Saygın, Bedayet Karagöz ve Necdet Kaya oldu.

HOSABSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Sezai Sezer, sanayicilerin duyduğu güvenoyuna teşekkür ederek, “Derneğimiz HOSAB ile ortaklaşa etkinliklere imza atıyor. Bundan sonraki süreçte de aynı çizgimizde devam edeceğiz” dedi.



Kişisel Verilerin Korunması Semineri

Hasanağa Bölge Müdürlüğü, Kişisel Verilerin Korunması Hakkında Kanun (KVKK) kapsamında firmaların yapması gerekli olan hususların anlatılacağı bir seminer düzenledi. 18 Aralık 2019 Çarşamba günü HOSAB Konferans Salonu'ndaki seminere, bölge katılımcısı firmalardan çok sayıda temsilci katıldı.



Av. Burçak Ünsal tarafından verilen seminerde; VERBİS nedir, kimler kaydolmalıdır, VERBİS'e kayıt fiilen nasıl yapılır, ne kadar sürer, veri haritalandırılması ve veri envanteri nedir, nasıl yapılır, kişisel veri, özel nitelikli kişisel

veri, kurumsal veri, ticari sır nedir, bir şirket nasıl ticari sır, hassas veri ve kişisel veri işler, korur, yurt dışı ile iş yapan şirketlerin hukuki sorumlulukları nelerdir, bunlara nasıl uyulur, risk yönetimi ve bertarafı nasıl yapılır gibi

sorulara yanıt verildi ve sorular cevaplandırıldı.

HOSAB Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Faruk Korun, Başkanvekili Erkan Pancaroğlu ve Bölge Müdürü Bahattin Canıgüleç, Av.Burçak Ünsal'a bir anı plaketi verdi.



KÜSİ Toplantısı HOSAB'da yapıldı...

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının koordinatörlüğünde üniversiteler, iş dünyası, kamu kurum ve kuruluşlarının katılımıyla yürütülen "Türkiye Kamu-Üniversite-Sanayi

İşbirliği (KÜSİ)Projesi" kapsamında, Bursa İl Planlama ve Geliştirme Kurulu 2019 yılı son toplantısı HOSAB Konferans Salonu'nda yapıldı. 27 Kasım 2019 tarihinde Bursa

Vali Yardımcısı Mustafa Özsoy başkanlığındaki toplantıda KÜSİ Bursa İl Temsilcisi Prof. Dr. Mehmet Kanık bir sunum yaptı ve yaptıkları çalışmalarını istatistikî verilerle anlattı.

Bursa KÜSİ Toplantısında ayrıca İl temsilcisi Doç. Dr. Turgay Tugay Bilgin, Sanayi ve Teknoloji İl Müdürü M.Latif Deniz, KOSGEB Bursa Batı Müdürü Erkan Güngör, Ticaret İl Müdürlüğü, TSE İl Koordinatörlüğü, Kredi Garanti Fonu Bursa Şubesi temsilcilerinin yanı sıra iş dünyasından organize sanayi bölgeleri, oda ve borsa, SİAD temsilcileri katıldı. HOSAB'ın ev sahipliğindeki toplantıda HOSAB Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Faruk Korun ile Bölge Müdürü Bahattin Canıgüleç de yer aldı.



Türk Telekom iş birliği ile HOSAB daha güvenli olacak!..

Türk Telekom ve Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi arasında “Elektronik Denetleme Sistemi ve Plaka Tanıma Sistemleri” projesi ile Türk Telekom Yeni Nesil OSB projelerinin 2.sinin hayata geçirilmesine dönük protokol imzalandı.

Türkiye'deki sanayileşmenin gelişmesinde büyük role sahip olan Organize Sanayi Bölgeleri'ne (OSB) teknolojik, modern, çevreci ve yenilikçi çözümler sunan Türkiye'nin lider bilgi ve iletişim teknolojileri şirketi Türk Telekom, Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi ile iş birliğine gitti.

Hasanağa OSB'nin güvenliğinin artırılması amaçlanan projede OSB'nin 8 önemli noktasında son teknoloji güvenlik sistemleri kullanılacak. Anlaşma kapsamında HOSAB Bölge Müdürlüğü'nde 18 Aralık 2019 Çarşamba günü düzenlenen imza törenine Hasanağa OSB Yönetim

Kurulu Başkanı Ömer Faruk Korun, Başkanvekili Erkan Pancaroğlu, Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Sivri ile Bölge Müdürü Bahattin Canugüleç ve Türk Telekom Bursa Bölge Müdürü Hüsnü Canbaz ve kurum yetkilileri katıldı.

Bursa Kent Merkezine 23 km uzaklıkta ve yaklaşık 2 milyon metrekare alan üzerine kurulu, bünyesindeki 156 katılımcı firması ve yaklaşık 12bin çalışanı ile yatırım değeri, üretimi, ihracatı, istihdamı ve ekonomiye katkısı sayesinde Bursa'da OSB'ler arasında stratejik bir öneme sahip olan Hasanağa OSB bundan böyle Türk Telekom güvencesiyle güvenliğini sağlamış olacak.



HOSAB Başkanı Ömer Faruk Korun ve Türk Telekom Bursa Bölge Müdürü Hüsnü Canbaz.



Sanayicilerin Gündemi 'Mekansal Planlama'

Bursa'daki organize sanayi bölgelerinin katılımıyla kurulan Bursa Organize Sanayi Bölgeleri Birliği Enerji Üretim A.Ş. (BOSBİR), 2020 yılının ilk toplantısını Kestel Organize Sanayi Bölgesi (KOSAB) ev sahipliğinde yaptı.



Toplantıya başkanlık eden BTO ve TEKNOSAB Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Burkay, küresel ekonomi gerçekleri doğrultusunda sanayi olmadan kalkınma olmayacağını belirterek, rekabette geriye düşmemek adına Bursa'nın sanayi kenti kimliğini güçlendirecek hamleleri yapılabileceğini vurguladı.

Burkay ile birlikte toplantıya, DOSAB Yönetim Kurulu ve BTO OSB Konseyi Başkanı Ersan Özsoy, HOSAB Yönetim Kurulu Başkanı Ersan Özsoy, KOSAB Yönetim Kurulu Başkanı Cem Hısmıncıl ile Bursa'da faaliyet gösteren organize sanayi bölgelerinin yöneticileri ile bölge müdürleri katıldı. Bursa'daki sanayi kuruluşlarına kaliteli, kesintisiz, çevreci ve uygun fiyatlı enerji temin etmek amacıyla sürdürülen çalışmaların değerlendirildiği toplantı-

da ayrıca mekansal planlama konusu ele alındı.

Burkay: Artan Nüfusun İhtiyacı Karşılabilir

BTO Başkanı İbrahim Burkay, Bursa'nın daha fazla üretime odaklanması ve büyümesini üretmek sürdürmesi gerektiğini söyledi. BTO olarak sanayiye daha ileriye taşımak, üretimi ve istihdamı artırmak hedefiyle önemli projeleri ortaya koyduklarını kaydeden Başkan Burkay, "Bursa'da artan nüfusun ve gençlerin ihtiyaçlarını ancak sanayinin gelişmesi ve yeni yatırımlarla karşılayabiliriz. Bursa'da sanayinin ve ihracatın sorun yaşamaması için önceliğimiz mekansal stratejik planın hazırlanmasıdır. Kentimizin mevcut mekansal planlamasında sanayi ve depolama alanları, 11 bin kilometrekarelik toplam yüz ölçümü içerisinde yalnızca binde

8'lik paya sahip. Buna karşın sanayimizin kent ekonomisine sağladığı katma değer yüzde 46'ya ulaşmakta. Almanya gibi gelişmiş ekonomilerde bu oran yüzde 3,5 düzeyinde. Rekabetçi bir yapıya ulaşmak adına kapasite artışına imkan verecek mekansal planlama ve yüksek teknolojiye dönük bütünleşik ve yeni nesil teşviklerle birlikte Bursa, Türkiye ekonomisi için zenginlik üretim merkezi olmaya devam edebilir" diye konuştu.

Özsoy: Modern Yatırım Alanları Bekliyoruz

DOSAB Yönetim Kurulu ve BTO OSB Konseyi Başkanı Ersan Özsoy ise, Bursa'da üretim odaklı ekonomi anlayışına uygun şekilde mekansal stratejilerin yeniden ele alınması gerektiğini belirtti. Özsoy, plansız gelişimi önlemek adına mekansal

planlamanın bir an önce hayata geçirilmesini, ölçek ekonomisine uygun yeni ve modern yatırım alanları oluşturulmasını beklediklerini ifade etti. Özsoy, Bursa'nın şehirleşme sorunlarının ve sanayicilerin yatırım ihtiyaçlarının birlikte çözülmesinin en etkin yönetiminin mekansal planlama olduğuna işaret etti.

Hısmıncıl: Temiz Üretim Sorunsuzdur

KOSAB Başkanı Cem Hısmıncıl da Bursa'nın sanayi ile büyümesi gerektiğini ifade ederek, çevreye duyarlı temiz üretim yapan sanayinin şehir hayatına hiçbir olumsuz etkisi olmadığına vurgu yaparken, kent içinde kalmış üretim merkezlerini şehir dışına taşıyacak kümelenmiş yeni stratejiler belirlenmesi gerektiğini dile getirdi.



Bursa iş dünyası, Ar-Ge ve inovasyon odaklı üretimine güç katacak önemli bir protokole imza attı.

Ar Ge ve İnovasyon Odaklı Üretim İçin İmzalar Atıldı

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası, Bursa'daki 17 organize sanayi bölgesi, Bursa Uludağ Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi, Ulutek Teknoloji Geliştirme Bölgesi arasında yapılan işbirliğiyle Ar-Ge, yazılım ve tasarım projelerinde iş dünyası kuruluşlarının ULUTEK ve Uludağ Üniversitesi TTO'dan daha fazla yararlanmasını sağlayacak.

Bursa Teknoloji Koordinasyon ve Ar Ge Merkezi (BUTEKOM)'nde düzenlenen protokole, Bursa Vali Yardımcısı Mustafa Özsoy, BTO Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Burakay, Bursa Uludağ Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Ahmet Saim Kılavuz, BTO OSB Konseyi Başkanı ve DOSAB Yönetim Kurulu Başkanı Halil Ersan Özsoy, OSBÜK Yönetim Kurulu Üyesi ve NOSAB Başkanı Erol Gülmez ve kentte faaliyet gösteren 17 OSB'nin Başkanı ile Bölge Müdürleri katıldı.



Ömer Faruk Korun İmzaladı

Protokole, Hasanağa OSB, DOSAB, Bursa OSB, Nilüfer OSB, Kayapa OSB, Uludağ OSB, İnegöl OSB, Bursa Tekstil Boyahaneleri OSB, Deri İhtisas OSB, TEKNOSAB, Kestel OSB, Mustafakemalpaşa OSB, Yenişehir OSB, Mustafakemalpaşa Mermereçiler OSB, Yenice OSB, Barakfakih Islah OSB ve İnegöl Mobilya Ağaç İşleri İhtisas OSB imza attı. HOSAB adına protokolü Başkan Ömer Faruk Korun imzaladı. Toplantıya HOSAB Bölge Müdürü Bahattin Canıgüleç de katıldı. BTO Başkanı Burakay, ekonomik ve

sosyal kalkınmanın temel itici gücünün bilginin üretime dönüşmesi olduğunu söyledi. Türkiye'de Ar-Ge harcamalarının milli gelire oranının yüzde 1 seviyesinde olduğunu ifade eden Başkan Burakay, "Kalkınma hedeflerimiz doğrultusunda yeni bir sıçramaya ihtiyacımız var. Bunun için de Ar-Ge, inovasyon ve ileri teknoloji yatırımlarını artırmaktan başka şansımız yok" dedi.

Yeni İşbirliklerinin Önünü Açacak

Başkan Burakay, "BTO olarak 17 OSB'miz ve Bursa Uludağ Üniversitemizin ortak imzasıyla

iş dünyamızın Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarına yeni bir boyut kazandırıyoruz. Protokol kapsamında Ar-Ge, yazılım ve tasarım projelerinde iş dünyası kuruluşlarımız, ULUTEK firmaları ve bilim insanlarımız arasında sürdürülebilir kurumsal işbirliği mekanizması oluşturulacak.

OSB firmalarımız, ULUTEK ve Uludağ Üniversitesi TTO'nun sunduğu hizmetlerden uygun şartlarda faydalanabilecek. Firmalarımıza inovasyon kapasitelerinin ölçümlenmesi ve yorumlanmasından bilimsel danışmanlıkla çözülebilecek teknik sorunların saptanmasına, akademik çalışmalar sonucunda ortaya çıkan ürünlerin ticarileşmesinden sertifikasyon süreçlerine kadar çok önemli destekler sunulacak. Bursa ekonomimize yeni güç katacak olan protokolün kentimize ve ülkemize her alanda hayırlı olmasını diliyorum" ifadelerini kullandı.



Mahfi Eğilmez
Ekonomist

www.mahfiegilmez.com

Türkiye Ekonomisinin Son 17 Yılı

AKP, 17 yıldır tek başına iktidarda bulunuyor. Türkiye Cumhuriyeti tarihinde hiçbir siyasal parti bu kadar uzun süre iktidarda tek başına kalamadı. Öteden beri yaygın olan bir inanç vardır:

“Tek başına iktidar istikrar demektir ve dolayısıyla ekonominin de istikrarlı olmasını sağlar.”

Bu inancın doğru olup olmadığını test etmek için elimizde yeterince uzun bir süre iktidar süresi ve yeterince veri var. Şimdi bu verileri kullanarak 2002-2018 arası dönemi, 1985-2001 arası dönemle karşılaştırarak değerlendirmeye çalışalım.

KAYNAKLAR VE YÖNTEM HAKKINDA AÇIKLAMA

Verilere dayalı değerlendirmelere girişmeden önce kullandığımız veriler ve yöntem hakkında kısa bir açıklama yapalım.

Bu yazıda kullanılan bütün veriler (son tablo hariç) devletin (İstatistik Kurumu, Hazine ve Maliye Bakanlığı, TCMB ve Özelleştirme İdaresi) yayınladığı resmi veriler kullanılarak oluşturulmuştur. Son tablo (küresel sistemdeki yerimiz) ise IMF sitesindeki veriler (IMF, World Economic Outlook Database,

October 2019) esas alınarak düzenlenmiştir.

Dönem karşılaştırmaları yaparken AKP'nin iktidarda olduğu 17 yıllık süreyi (2003-2019) esas aldık. Öyle olunca önceki dönemi de 1985-2001 yılları olarak aldık. 2002 yılına her iki dönemde (ilki için karşılaştırmanın son yılı, ikincisi için karşılaştırmanın ilk yılı olarak yer verdik. 2019 yılı verileri gerçekleşme tahminleridir.

GSYİHVE KİŞİ BAŞINA GELİR NEREDEN NEREYE GELDİ?

Bu karşılaştırmalara ilk olarak GSYH açısından bakalım. GSYH'nin reel değerlerine en yakın büyüklüklere bakabilmek için değerleri Dolar cinsinden incelememiz gerekir. GSYH'ye yıllar itibariyle Dolar cinsinden baktığımızda 1985 yılında 69 milyar Dolar olan GSYH'nin 2019 yılında 749 milyar Dolar

olduğunu görüyoruz. AKP döneminde Dolar cinsinden GSYH'de 3,1 kat artış olmuş. Bunun ne denli bir başarı olduğunu anlamak için bir önceki 17 yılda neler olduğuna bakmamız gerekir. 1985-2001 arasındaki artış 3,4 kat olmuş. Bu açıdan bakıldığında AKP'nin iktidarda olduğu dönemde önceki 17 yıla göre başarılı olmadığı görülüyor.

Konuya bu bağlamda bir de kişi başına gelir düzeyinde bakalım. Kişi başına gelir konusu da GSYH ile aynı durumda. Burada da tek başına iktidar olmanın herhangi bir üstünlüğünün olmadığını, tam tersine önceki döneme göre bir geri gidişin söz konusu olduğunu görebiliyoruz.

BÜYÜME NİÇİN GSYH VE KİŞİ BAŞINA GELİRE TAM OLARAK YANSIMADI?

İşin ilginç yanı AKP iktidarı süresinde büyüme ortalamasının gerek GSYH gerekse kişi başına gelirden daha başarılı görünmesidir. Normal koşullarda büyümedeki bu pozitif farklılığın GSYH ve kişi başına gelire yansımaları gerekirdi. Ne var ki TL'nin AKP iktidarı döneminde, özellikle son birkaç yılda, karşılaştığı hızlı değer

Yıllar	GSYH \$	Kişi Başı Gelir \$	Yıllar	GSYH \$	Kişi Başı Gelir \$
1985	69	1.330	2002	238	3.581
1986	75	1.463	2003	312	4.968
1987	86	1.636	2004	404	5.961
1988	91	1.685	2005	499	7.304
1989	108	1.959	2006	548	7.906
1990	152	2.682	2007	677	9.656
1991	152	2.621	2008	663	10.931
1992	160	2.708	2009	645	8.980
1993	182	3.004	2010	748	10.560
1994	131	2.184	2011	730	11.205
1995	172	2.759	2012	877	11.588
1996	185	2.928	2013	951	12.480
1997	191	3.079	2014	934	12.112
1998	271	4.442	2015	855	11.019
1999	248	4.003	2016	861	10.883
2000	265	4.229	2017	851	10.616
2001	197	3.084	2018	789	9.693
2002	238	3.581	2019	749	9.093
Artış (Kat)	3,4	2,7		3,1	2,5

kayı, TL ile hesaplanan GSYH'ye göre bulunan büyüme oranının Dolarla verilen GSYH ve kişi başına gelire yansımadağı görülüyor.

İŞSİZLİK YÜKSELDİ

AKP iktidarının en önemli başarısızlığı işsizlik sorununu çözememiş, tam tersine büyütmiş olmasında yatıyor.

Tablonun gösterdiği gibi önceki 17 yılda yüzde 8 olan ortalama işsizlik oranı AKP iktidarı döneminde yüzde 10,9'a yükselmiştir. Son iki yılda işsizlik oranının yükselme eğiliminde olması da ayrı bir sıkıntı konusudur.

Burada bir noktaya değinmekte yarar vardır. İşsizlik hesaplama yöntemi 2014'de değişmiş ve son 3 ayda işsiz olup da başvuruda bulunanlar yerine son bir ayda işsiz olup da başvuruda bulunanlar işsiz sayılmaya başlanmıştır.

Bu düzenlemenin işsiz sayısının azalmasına yol açtığı açıktır. O nedenle AKP dönemindeki artış oranı eski yöntemle daha yüksek oranlara denk gelmektedir.

ENFLASYON GERİLEDİ

AKP iktidarının en önemli başarılarından birisi enflasyon oranındaki ciddi düşüştür.

Önceki 17 yılda yüzde 66,5 olan enflasyon ortalaması yüzde 11,1'e düşmüştür. Yüzde 11,1 dünya ortalamalarına göre oldukça yüksek bir oran olsa da önceki döneme göre büyük bir düşüşü ifade etmektedir.

BÜTÇE DENGESİ YENİDEN BOZULMA EĞİLİMİNE GİRDİ

AKP iktidarının ekonomi alanındaki bir başka başarısı

Yıllar	Büyüme	İşsizlik	Yıllar	Büyüme	İşsizlik
1985	4,2	7,9	2002	6,4	10,3
1986	7	8	2003	5,9	10,1
1987	9,5	8,1	2004	9,4	10,8
1988	2,1	8,4	2005	8,9	10,6
1989	0,3	8,6	2006	7,3	10,2
1990	9,3	8	2007	5	10,3
1991	0,9	8,2	2008	0,9	11
1992	6	8,5	2009	-4,8	14
1993	8	8,9	2010	8,9	11,9
1994	-5,5	8,6	2011	10,7	9,8
1995	7,2	7,6	2012	4,7	9,2
1996	7	6,6	2013	8,9	9,7
1997	7,5	6,8	2014	5	9,9
1998	3,1	6,9	2015	5,9	10,3
1999	-3,4	7,7	2016	3,2	10,9
2000	6,6	6,5	2017	7,4	10,9
2001	-6	8,4	2018	2,9	12,3
2002	6,4	10,3	2019	0,5	13,5
Ortalama	3,9	8		5,4	10,9

Yıllar	TÜFE	Yıllar	TÜFE
1985	44,2	2002	29,8
1986	30,7	2003	18,4
1987	55	2004	9,3
1988	77,1	2005	7,7
1989	64,3	2006	9,6
1990	60,4	2007	8,4
1991	71,1	2008	10,1
1992	66	2009	6,8
1993	71	2010	6,4
1994	125,5	2011	10,5
1995	76,1	2012	6,2
1996	79,8	2013	7,4
1997	99,1	2014	8,2
1998	69,7	2015	8,8
1999	68,8	2016	8,5
2000	39	2017	11,9
2001	68,5	2018	20,3
2002	29,8	2019	11,5
Ortalama	66,5		11,1

bütçe açıklarını ciddi oranda düşürmüş olmasıdır.

Önceki 17 yılda ortalama olarak yılda yüzde 5,9 açık veren bütçe, AKP iktidarı döneminde yılda ortalama yüzde 2,9 oranında açık vermiştir. Son 8 yıla baktığımızda bütçe açıkları yüzde 2'nin altında seyretmiş, 2019'da yeniden 3'e yaklaşmıştır.

AKP'nin bütçe yönetimine getirdiği en önemli yenilik bir seferlik gelirleri harekete geçirmiş olmasıdır. Bedelli askerlik, imar affı, varlık barışı gibi bir sefere özgü gelirlerle bütçeye destek veren iktidar, açıkları bu yolla düşürmeyi başarmıştır.

2019 yılında bir seferlik gelir Merkez Bankası'nın yedek akçesinin (tutarı 46 milyar TL'dir) bütçeye aktarılmasıyla ortaya çıkmıştır. Önümüzdeki yıllarda bu bir seferlik gelirlerin nasıl sürdürüleceği tartışma konusudur. AKP iktidarı dönemindeki en büyük başarısızlıklardan birisi cari açığın hızla büyümüş olmasıdır. Önceki 17 yılda sadece yüzde 0,7 (binde 7) yıllık ortalama cari açık vermiş olan Türkiye, AKP iktidarının 17 yıllık döneminde yüzde 4,8 oranında açık vermiş bulunuyor. Bu açık artışı bu dönemdeki büyümenin de temelini oluşturmuştur.

2001 krizi öncesinde bütçe açıklarıyla büyüyen Türkiye, AKP iktidar sırasında bütçe açıklarını düşürüp cari açığı artırarak büyümeyi tercih etmiş, bunun sonucu olarak da dış borç stoku hızla artmıştır.

DIŞ BORÇLARDA CİDDİ ARTIŞ ORTAYA ÇIKTI

Dış borç stokunu karşılamaya alırken özelleştirme



gelirlerini de hesaba katmamız gerekiyor. Çünkü özelleştirmelerle elde edilen gelirler o miktarda dış borçlanmayı azaltıcı etki yapmıştır.

AKP iktidarı döneminde 61 milyar Dolarlık özelleştirme yapılmış, ön-

ceki dönemlerde yapılanlar satılmış ve geliri alınıp kullanılmıştır.

Bu durumda bu tutarı önceki dönemin dış borç stokundan düşmemiz gerekir. Bunu yaptığımızda önceki dönemde dış borç stoku artışı 2,1 kat iken AKP iktidarı döneminde bu artış 3,4 kat olarak karşımıza çıkmaktadır.

KÜRESEL SİSTEMDE 17. SIRADAKİ YERİMİZİ YİTİRDİK

Tabloya göre 2001 krizi sonrası toparlanmaya başlayan Türkiye, uygulanan IMF programı ve yoğun doğrudan yabancı sermaye girişi sonucu toparlanmış ve sıralamada 17'nci sıraya yükselmiştir.

Bu sırayı bir süre koruyan Türkiye, son yıllarda yaşadığı ivme kaybıyla geriye düşmeye başlamıştır. 2018 yılında 19'uncu sıraya

gerileyen Türkiye'nin 2019 yılında 20'nci sıraya düşeceği tahmin edilmektedir.

SONUÇ

AKP'nin tek başına iktidarda olduğu 17 yılı, önceki 17 yıla 8 temel gösterge aracılığıyla ve bir de dünyada GSYH ve kişi başına gelir sırası açısından karşılaştırdık.

Bu karşılaştırmada enflasyon ve bütçe göstergeleri dışındaki 6 göstergede AKP iktidarının 17 yıllık döneminde elde edilen sonuçların önceki 17 yılda elde edilen sonuçlara göre oldukça geride kaldığını ve Türkiye'nin dünyadaki yerini yitirdiğini saptadık.

2 kriz ve bir deprem olmasına karşılık AKP döneminde 1 kriz olması, AKP'nin bu dönemde 61 milyar Dolar özelleştirme geliri elde ettiği, AKP iktidarı sırasında Türkiye'ye o döneme kadar giren doğrudan yabancı sermaye tutarının kat kat üzerinde sermaye girdiği de dikkate alınır; hemen hemen hiçbir ilerleme olmadığı hatta bazı alanlarda gerilemeler olduğu ortaya çıkıyor.

Bu incelememiz boyunca "tek başına iktidar istikrar demektir ve dolayısıyla ekonominin de istikrarlı olmasını sağlar" şeklindeki yaygın inancın doğru olup olmadığını test ettik ve ele aldığımız göstergeler ve varılan sonuçlar bize bu inancın doğru olmadığını göstermiş oldu.

Yıllar	Dış Borç Milyar \$	Yıllar	Dış Borç Milyar \$
1985	25,5	2002	129,6
1986	32,1	2003	144,1
1987	40,4	2004	161
1988	40,7	2005	170
1989	43,9	2006	207,7
1990	49	2007	249,5
1991	52,4	2008	280,4
1992	58,6	2009	268,4
1993	70,5	2010	292
1994	68,7	2011	304
1995	76	2012	339
1996	79,3	2013	392,3
1997	84,4	2014	405,1
1998	96,4	2015	399,4
1999	103,1	2016	408,2
2000	118,6	2017	453,3
2001	113,6	2018	446
2002	129,6	2019	445
Özelleştirme Hariç	52,6		
Artış (Kat)	2,1		3,4

TÜRKİYE	1990	2000	2005	2010	2018
GSYH (Milyar USD)	207	273	501	772	771
Küresel Sıralamada Yeri	19	20	17	17	19
Kişi Başına Gelir (USD)	3.736	4.219	7.278	10.476	9.405
Küresel Sıralamada Yeri	49	64	60	62	72



Av. İsmail Hakkı Acar

Bedelli Askerlik Nedeni ile Ayrılan İşçi Kıdem Tazminatı Alabilir mi?..

1475 sayılı İş Yasası'nın halen yürürlükte olan 14. Maddede "Muvazzaf askerlik hizmeti dolayısıyla" iş akdinin feshi, işçiye kıdem tazminatı hakkı kazandırmaktadır.

26.07.2018 gün ve 4857 sayılı Askerlik Kanunu ile Diğer Bazı Kanunlarda ve 663 sayılı Kanun Hükmünde Kararnamede Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun'un 2. Maddesinde: "Bu madde hükümlerinden yararlananlar temel askerlik eğitimi süresince çalıştıkları işyeri, kurum ve kuruluşlar tarafından aylıksız veya ücretsiz izinli sayılırlar" şeklinde düzenleme bulunmaktadır.

İŞÇİNİN İRADESİ...

Burada tartışma konusu olan husus, 4857 sayılı Yasa hükümlerinden yararlanmak için işinden ayrılan işçinin kıdem tazminatına hak kazanıp kazanamayacağı konusudur.

Problemin çözümü işçinin ayrılma iradesini ne yönde kullanacağına bağlıdır.

İhtimalleri incelersek;

A.İŞÇİ, İŞ AKDİNİ FESİH EDEBİLİR

Yasada işçinin ücretsiz izinli sayılacağı düzenlenmiş olmakla birlikte, iş

akdini fesih hakkı ortadan kaldırılmamıştır.

İşçi eğer isterse, 1475 sayılı İş Yasası'nun 14. Maddedeki düzenlemeden yararlanıp kıdem tazminatı alabilmek için akdi fesih edebilir.

Yargıtay bu konudaki bir kararında: "... Yasa'nın md. de... temel askerlik eğitimi süresince maaşsız ve ücretsiz izinli sayılacağı kuralı getirilmişse de bu kuralın çalışanın işini güvence altında tutmak amacına yönelik bulunduğu kuşkusuzdur.

Öbür yandan İş Yasası'nın değişik 14. Md. de muvazzaf askerlik hizmeti sebebiyle ayrılanlara kıdem tazminatı verileceği öngörülmüştür.

Davacı bu koşulun gerçekleşmesine bağlı istekte bulunduğu göre, istegin esasının incelenerek hak ettiği kıdem tazminatına hükmedilmesi yasaya aykırılık teşkil etmez" şeklinde görüş bildirmiştir. (Prf. Dr. E. Özdemir, 02.09.2018 tarihinde yayınlanan yazısı)

B.İŞÇİ, ÜCRETSİZ İZİN HAKKINI KULLANABİLİR

İşçi, yasanın kendisine tanıdığı ücretsiz izin hakkını kullanarak bildirerek ayrılabilir. O halde, iş akdi

son bulmayacağından, işçi kıdem tazminatı talep edemez. Zira iş sözleşmesi sonlanmamış, askıya alınmıştır.

C.İŞÇİNİN İŞE GERİ DÖNME HAKKI BULUNMAKTADIR

İş akdini fesih ederek kıdem tazminatını alan işçi, askerden döndükten sonra, 4857 sayılı İş Yasası'nın 31/son. Bendinde: " Herhangi bir askeri ve kanuni ödev dolayısıyla işinden ayrılan işçiler bu ödevin sona ermesinden başlayarak iki ay içinde işe girmek istedikleri takdirde işveren bunları eski işleri veya benzeri işlerde boş yer varsa derhal, yoksa boşalacak ilk işe başka isteklilere tercih ederek, o andaki şartlarla işe almak zorundadır.

Aranan şartlar bulunduğu halde işveren iş sözleşmesi yapma yükümlülüğünü yerine getirmese, işe alınma isteğinde bulunan eski işçiye üç aylık ücret tutarında tazminat öder" şeklimdeki düzenlemeden yararlanarak, yeniden işe girme başvurusu yapabilir. Koşullar olduğu halde, işçiyi yeniden işe almayan işveren eski işçisine üç aylık ücret tutarında tazminat ödeyecektir.

D. İŞVEREN İŞ AKDİNİ BEDELLİ ASKERLİK NEDENİ İLE FESİH EDEMEZ

İşverenin, bedelli askerlik için ayrılmak isteyen işçinin işine son verme hakkı yoktur. Böyle bir halde, işçi işe iade, tazminat vs.. hakları ile ilgili davalar açabilir.

SONUÇ

Bedelli askerlik için ayrılan işçi;

a. Askerlik nedeni ile akdi fesih ederse, kıdem tazminatı alabilir.

b. Akdi fesih etmeyip ücretli izin hakkını kullanırsa, kıdem tazminatı talep edemez.

c. Fesih ile ayrılan işçi, askerlikten sonra 2 ay içinde başvurur ve koşullar uygun olursa, işe alınması gerekir,

d. İşverenin bedelli askerlik nedeni ile akdi fesih hakkı yoktur.



İlke Çalışkan
Mimar

ilke.naris@gmail.com

Sanayi Tesislerinde Tasarım ve Önemi

Ülke ekonomisinde büyük rol oynayan, istihdam alanı sağlayan sanayi yapılarının önemi şüphesiz tartışılmazdır. Böyle önemli bir iş kolundaki yapılarda tasarım problemlerinden dolayı, üretim, para, işgücü ve zaman kaybı yaşanılması işletmeciler kadar ülke ekonomisine de zarar vermektedir.

Sanayi yapıları gelişen teknoloji ile birlikte, teknik malzemelerin fazlaca kullanımından dolayı, inşaat sektöründe teknolojik gelişmelerin önemli bir göstergesidir.

BÜYÜMEYE UYGUN YAPILAR

Günümüzde bir ülkenin büyüklüğü, o ülkenin ekonomik gücüyle ölçülmektedir. Sanayi, yapılacak akıllı ve bilinçli yatırımlarla o ülkenin gelişmesini ve büyümesini hızlandıracak en önemli sektördür. Ülkenin zenginliği ve hayat standardı ile sanayileşme derecesi arasında kuvvetli ve olumlu bir ilişki vardır. Sanayileşme ile gelişen piyasa şartlarına ayak uydurmak için sanayi yapıları, işlevini sürekli bir şekilde yerine getirebilme, gelişme ve büyüme şartlarına uygun olabileceği durumdadır.

Hızla gelişen elektronik

sistemler, üretilen yeni yapı malzemeleri, sanayi yapıları yapımında ve çeşitli alanlardaki üretim yönteminde gelişime öncülük etmektedir. Oluşan rekabet ortamından pay alabilmesi yönünden sanayi yapılarının sürekli bir gelişme süreci içerisinde olduğu dikkate alınarak, oluşabilecek tasarım problemlerini minimuma indirmek ve verimliliği artırmak için sanayi yapısı tasarım kriterlerini hassasiyetle irdelemek gerekmektedir.

SANAYİNİN GELİŞİMİ İÇİN OSB'LER..

İngiltere başta olmak üzere Avrupa kentleri, sanayileşmenin doğuşunda

öncülük etmiştir. Sanayinin, çalışan iş gücüne ihtiyaç duyması sonucu, kentlerde yoğun bir şekilde nüfus artışı görülmüştür. Bunun yanında, yeni pazarlar açılmış, bilimsel buluşlar yapılmış, ulaşım ve haberleşme gelişmiştir. Sanayi devrimi ile birlikte, özellikle Londra dünya ticaret merkezi haline gelmiş, Avrupa büyük bir hızla gelişmiştir. Türkiye'de ise, sanayileşmenin başlangıcı Cumhuriyet olmuş, 1950'den sonra sanayi gelişmeye başlamıştır.

Organize Sanayi Bölgeleri ilk kez düzenli şehirleşmeyi temin etmek, faaliyette bulunan sanayi yapılarının daha sağlıklı gelişimini sağlamak ve

daha iyi üretim imkânı sunmak için 1896'da İngiltere'de kurulmuştur. Türkiye'de ise, ilk bölge 1961'de Bursa'da kurulmuştur. Organize Sanayi Bölgelerinin yer seçimi; kentsel arazi kullanımı, konut alanları, ulaşım ağı ve alt yapı ile son derece ilgilidir. Bu bağlamda, Organize Sanayi Bölgeleri'nin hem faaliyetteki işletmeler açısından hem de kent planlaması açısından önemi tartışılmazdır.

Türkiye'de yer alan 333 organize sanayi bölgesinden sadece %20 'i AB standartlarındadır. Özellikle Doğu illerindeki Organize Sanayi Bölgeleri atıl durumda yer almaktadır. Sanayi bölgelerini



Elsi Elektrik HOSAB Fabrikası

yaratan en büyük sebep arsa sahiplerinin rant için arazilerini ellerinde tutmalarıdır. OSBÜK verilerine göre, boş bekleyen 13.301 adet sanayi parseli bulunmaktadır.

Ülkemizde OSB'lerin bugünkü sağlıksız ve verimsiz yapıları, hatalı teşvik politikaları ve plansız sanayileşmeden kaynaklanmaktadır. Bütün bunlara rağmen organize sanayilere yatırım yapan firmaların belirli bir ekonomik güçte olmaları ve bu bölgelerde yapılan sanayi yapıları belirli kanun ve yönetmeliklere (OSB kanunu, OSB Yer Seçim yönetmeliği, OSB Uygulama Yönetmeliği vb.) uygun olarak yapıldığı için mekan standartları açısından belirli bir kaliteyi yakalamış durumdadır.

TASARIM AŞAMASI ÇOK ÖNEMLİDİR

Küreselleşen dünyamızda insanların değişen ortamlara bağlı olarak aynı şekilde sürekli değişim gösteren ihtiyaçları vardır. Bu gelişim sürecinde sanayide de birçok sorun ortaya çıkmıştır.

Planlama, önceden belirlenmiş amaçları gerçekleştirmek için yapılması gereken işlerin saptanması ve izlenecek yolların seçilmesidir.

Sanayi yapılarında tasarım ve yapım aşamalarında planlamanın yanlış olması, kullanım sürecine gelindiğinde bazen büyük sorunlar olarak kullanıcı karşısına çıkmaktadır. Tasarım esnasında, üretim ve yönetim birimlerine bağlı mekan alanlarının, mekanlar arası ilişkilerin, özellikle üretim birimi iç yerleşim düzeninin ve aydınlatma -havalandırma gibi konfor şartlarının



Profil Sanayi HOSAB Fabrikası

iyi etüt edilememesi ile oluşan elverişsiz koşullar, üretimin aksaması ve iş veriminin düşmesine neden olmaktadır.

Sanayi yapısındaki bir başka sorun ise büyümedir. Büyüme bazı sanayi yapılarında hiç sağlanamazken bazıları da tasarım sürecinde iyi ele alınmadığı için büyüme sağlansa bile, üretim optimum düzeyde yapılamamaktadır. Bu da sanayi yapısının, diğer sanayi kuruluşları ile rekabetini kısıtlamaktadır. Ayrıca, tasarım aşamasında tasarımcılara sunulabilecek, tasarım ve mekâna ilişkin yeterli verinin olmaması da, bir problem olarak karşımıza çıkmaktadır.

Gelecekte, iş verimini azaltan ve maliyeti artıran sorunlara neden olabilecek etkenleri, en aza indirmek için, sanayi yapıları tasarım aşamasının iyi etüt edilmesi gerekmektedir. Bu bağlamda, aşağıdaki tasarım ilkelerini dikkate almak son derece önemlidir.

SANAYİ YAPISI PROJE ADIMLARI

Sanayi yapısı projelendirme ve proje yönetim hizmetinde, işlevler tam ve eksiksiz bir şekilde belirlenmeli ve kullanıcı özellikleri tespit edilmelidir.

Kullanılacak sabit ve hareketli makine ve ekipmanların da yapıya olan yükleri tespit edilmelidir.

İşlevden gelen sonuçlar doğrultusunda sanayi yapısı projelerinde kullanılacak en uygun ve ekonomik taşıyıcı sistem seçenekleri tercih edilmelidir.

Yapı bileşenlerinin; projenin fonksiyonel ihtiyaçlarına, çevresel etkilere, yangın direnimine, yapım hızı, bakım – onarım ve maliyet faktörlerine uygun olması gerekmektedir.

Gelecekteki olası büyümeler de göz önünde bulundurularak optimum uygunluk sağlanmalıdır. Sanayi yapısı projelendirme ve proje yönetimi; zaman, mekân ve finansal kaynakların etkin bir şekilde yürütülmesi ilkesine dayanır.

MİMARIN TASARIM YAKLAŞIMINA İLİŞKİN İLKELER

Mimarın, diğer meslek gruplarıyla ekip çalışmasında bulunarak, gerekli personeli, malzeme donanımını, malzeme naklini ve tüm yardımcı tesisleri optimal biçimde çözmesi gerekmektedir. Ayrıca, mimaride görsel etki, kurumsal kimlik ve ürün pazarlamada etkili bir faktördür.

İŞLEVSEL ORGANİZASYON

Sanayiye oluşturan, malzeme üretim alanı, yönetim alanı, sosyal alanlar, servis hacimleri, alt yapı ve donanım alanları gibi temel üniteler aralarındaki ilişkinin, iyi etüt edilmesi gerekmektedir.

MEKÂN VE MEKÂN ORGANİZASYONU

Mevcut olan birimler arasındaki ilişkinin ve işçi, yönetim ve malzeme sirkülasyonu alanlarının iyi çözümlenmesi gerekmektedir.



Orsez Sınat ve Tıbbi Gazlar HOSAB Fabrikası

BÜYÜYEBİLİRLİK

Ham madde ve ürün, sanayi alanının önemli bir kısmını işgal etmektedir. Bu alan, iş akış şemasına, uygulanan metotlara, taşıma sistemine ve çalışma temposuna bağlı olarak değişmektedir. Sanayi yapılarına ait mekan alanlarının, özellikle üretim alanının optimum olması, üretimde verimin düşmemesinde önemli rol oynamaktadır.

Mekanların büyüye bilirliliği ise, gelecekteki koşullara göre verimin düşmemesinde, önemli bir etkidir.

Sanayi yapılarında tasarım aşamasında, piyasadaki potansiyel iş imkanlarını hesaplamak ve gelecekteki potansiyel artışın tahminini yaparak, beş ila on seneye kadar olan gelişme ve büyüme olanaklarını dikkate almak ve ayrıca alt yapı tesislerini, geleceğin ihtiyaçlarını da kolayca karşılaması için, büyük kapasitede kurmak gerekmektedir.

Büyüme kriteri göz önünde bulundurulmadan tasarlanan sanayi yapılarında; gelecekte olabilecek potansiyel iş artışı sebebiyle

le üretimin yetersiz gelmesi, sanayi yapısında yeni teknolojinin oluşmasıyla üretim sisteminin uyum sağlayamaması, yan sanayi ürünlerinin de, tesiste üretme gereksiniminin duyulması, üretilen ürünlerin türünden kaynaklanan farklı taleplerin olması, yapının yeni ek bir hizmet alanına ihtiyaç duyması gibi sorunlar gözlenebilmektedir.

Sanayi tesisinde üretilen ürünün üretim sürecinde nasıl yer değiştirdiği üzerine ayrıntılı bir çalışma yapılması, genişlemenin

hangi yönlerde daha uygun olabileceğinin belirlenmesine yardımcı olmaktadır.

Ayrıca, sanayi yapıları tasarımı formları kare, dikdörtgen ya da köşeli seçilerek, her yönde gelişme imkânı sağlanabilmektedir. Üretimin sağlıklı bir şekilde devam etmesi, rakip firmalarla olan rekabetin artması için, tesislerin üretim sistemlerini, en az beş yılda bir kez revize etmek gerekmektedir. Bu süreç içinde, büyüme planı bazında, temelde ve çatıda olabilmektedir.

YAPI GÜVENLİĞİ

Sanayi yapılarında insan sayısının fazla oluşu ve ekipmanların maliyetlerinin çok yüksek oluşu, yangın, deprem gibi afetler karşısında daha fazla can ve mal kayıplarının olmasına yol açmaktadır. Bu yüzden depreme ve yangına karşı yapı güvenliği önemli bir etkidir. Yapı güvenliğini sağlamak için alınması gereken önlemler, sanayi yapısının tasarım aşamasında başlamakta ve kullanım sürecine kadar devam etmektedir.

Yapıya ait teknik donatı-



MEBESA Ahşap Ambalaj HOSAB Fabrikası

lara ve konfor şartları Gü-
rültü ve titreşim, ısıtma,
aydınlatma, havalandır-
ma, kokusal algılama ve
yapı güvenliği gibi konfor
şartlarının sağlanması için
gerekli önlem ve tedbir-
lerin alınması, verimin
artması için önemli bir
etkendir.

Yapılan araştırmalar ve
incelemeler sonucu, karşı-
laşılan sorunların, tasarım
ve kullanım aşamaların-
da yapılan düzenleme
hatalarından ve mimar ile
yatırımcı kuruluş ile olan
iletişim eksikliklerinden
kaynaklı olduğu saptan-
mıştır.

Sanayi yapısının tasar-
lanmasında ve kullanım
aşamasında planlamaya
yönelik veri teşkil edebile-
cek bazı sonuçlara varmak
mümkündür.

Bu sonuçlar aşağıdaki
gibi sıralanabilmektedir:

- Yapının kurulması için
gerekli arsanın seçiminde,
hammadde kaynaklarına
uzaklık, ulaşım imkânları,
enerji, su, atık su deşarjı,
kalifiye işçi bulma ola-
nakları dışında, ileride
genişleme ve gelişme ola-
sılıkları düşünülerek arsa
boyutlarının belirlenmesi
gerekmektedir.

- Yapının tasarımında,
üretim ile ilgili işlevlerini
(iş akışını) ve ürün çeşidi-
ni hassasiyetle irdeleyerek
buna ilişkin verilerin doğ-
ru bir şekilde belirlenmesi
gerekmektedir. Böylece,
ürüne bağlı oluşacak tasa-
rım kriterleri sağlanarak iş
verimi artmaktadır.

- Sanayi yapısı kullanım
aşamasının, sorunsuz bir
şekilde işleyebilmesi için
tasarım ve yapım aşama-
sında mimarı ile yatırımcı
kuruluş arasında gerekli



Uçar Doğalgaz HOSAB Fabrikası

koordinasyonun sağlan-
ması gerekmektedir.

- İnsan, günlük yaşantı-
sının büyük bir bölümünü
iş çevresinde geçirdiğin-
den, sosyal, psikolojik ve
fiziksel ihtiyaçlarını iyi bir
şekilde karşılaması en doğ-
al hakkıdır ve iş verimini
artıran bir etmendir.

Bu durum mekân orga-
nizasyonunda ve düzenle-
mesinde gerekli önlem ve
tedbirlerin alınması gerek-
tiğini göstermektedir.

SONUÇ

Bölgemiz Hasanağa
Organize Sanayi Bölgesi
2003 yılında kurulmuştur.
O günden itibaren yapılaş-
ma hızla artmıştır. Bugün
ise %80 doluluk oranına
ulaşmıştır. Bu süreçte
yaşanılan zorluklara rağmen
gelişerek büyümeye
devam etmiştir. Katılımcı-
larına sağlamış olduğu alt
yapı ve teknik hizmetler
ile Bursa ve çevre illerin
de tercih edilen sanayi

bölgeleri arasına girmiştir.
Sonuç olarak, sanayi
yapılarının karşılaştıkları
tüm tasarım sorunlarına
karşılık, üretimin sürdür-
rülmesi görülmektedir.
Tespit edilen bu sorunlar
göz önünde bulundurularak
sanayi yapılarında tasarım
ilkelerine uygun tasarımların
ortaya koyulması, üretimin
yanında verimliliğin artırılmasında
da katkı sağlayabileceği
aşikârdır.



Fabio Air Springs HOSAB Fabrikası

İŞ DÜNYASININ GENÇ YÜZLERİ



Türkiye’de planlı kalkınma dönemleri ile birlikte 1960’larda özel müteşebbise dayalı sanayileşme hamlesi başladı. Bu hamlede organize sanayi bölgeleri de sanayinin gelişim alanları olarak belirlendi. Nitekim Bursa’da ilk kez pilot olarak kurulan bugünkü Bursa OSB, 1961 yılından bu yana faaliyette... Türkiye’nin bu sanayileşme hamlesinin bir sonucu olarak o dönemden sonra babaların-dedelerin kurup bugünlere getirdiği şirketlerde büyük bir değişim yaşanıyor. Artık sanayide genç yüzler iş başında. Vizyon’un bu sayısından itibaren Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi (HOSAB) katılımcısı firmalarda görev alan genç kuşak isimleri tanımak amacıyla yeni bir yazı dizisine başlıyoruz. Hemen her sayımızda bölgedeki genç sanayicilere dergi sayfalarımızda yer vereceğiz.

Genç Kuşak İşin İçinde

Türkiye, Cumhuriyetin ilk yıllarında devletçi sanayileşme stratejisi izledi. 1960’lardaki sanayileşme hamlesinde ise özel sektör de vardı. Çoğu firma da aile şirketi olarak kuruldu ve yol aldı. Dolayısıyla 60 yıllık bir süreyi göz önüne alırsak, ülkemizdeki aile şirketlerinde kurucuların ardından gelen genç kuşak, şimdilerde iş yaşamının içinde...

Özetlemeye çalıştığımız durum aslında bize şunu söylüyor; iş dünyasında köklü bir değişim başladı ve yaşanıyor. Önümüzdeki 10 belki 20 yıl içinde, şirketlerin büyük çoğunluğunun yönetiminde babaları değil çocuklarını göreceğiz.

Kurucu Patronlar

Tek Başına Değil

Bugün bazı ailelerin genç patronları şirketlerinde ipleri eline aldı. Hatta bazı şirketlerde ikinci değil üçüncü kuşak göreve hazırlanıyor. Kurucu patronlar, yıllar öncesinde kendi çabaları ile kurup bugünlere getirdikleri şirketlerinde artık tek başlarına değiller. Tecrübelerini yeni kuşağa aktarıyor, yönetimde tek hakim olmaktan ayrılmaya hazırlanıyorlar.

Genç kuşak ise babalarına göre aldıkları daha

iyi eğitim, hızla gelişen, globalleşen, iletişim teknolojilerinin tavan yaptığı dünyaya daha iyi adapte olma konusundaki hızları, eski kuşağın tecrübelerinden faydalanmaları gibi etkenlerle görevi devralıyor. Şüphesiz, onların işleri de kolay değil.

Dün ve Bugün; Artılar ve Eksiler

Makro ölçekte baktığımızda, artılar kadar eksiler de var. Genç kuşak, dünya ile daha entegre, teknolojiyi takip ediyor, eğitilmiş, kurumsallaşma ve iş bölümü yapma becerileri yüksek, kararları masa etrafında toplanıp tartışarak verme eğilimi baskın, daha esnek ve demokratik.

Buna karşın ekonomide babaların döneminde olduğu gibi fırsatlar çok değil. Babalar döneminde kapalı ekonomiden liberal bir yapıya geçen ülkemizde her alan bakirdi. Şimdi, ne yaparsan yap başarılı olamıyor, ne üretirsen üret satamıyorsun. Eskiye göre daha yoğun ve keskin bir rekabet var.

HOSAB Vizyon’da Gençlerin Vizyonu!

HOSAB Vizyon Dergisi, Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi’nde genç kuşak yöneticiler dizisi başlatıyor. Bu sayıdan itibaren HOSAB’da-

ki firmalarda, ‘işin içinde’ veya buna hazırlanan yeni nesille yapılmış röportajları okuyacaksınız. Dizinin ilk bölümünde görüştüğümüz isimler; Berna Vatansever, Emir Pancaroğlu, Erdem Pancaroğlu, İrem Tozlu-yurt, Nergiz vatansever, Tolga Vatansever, Yalçın Yeşilova ve Yiğit Okan Dereli...

Aile Şirketi Nedir?

Ailenin geçimini sağlamak ve/veya mirasın dağılmasını önlemek amacıyla kurulan, geçimi sağlayan kişice yönetilen, yönetim kademelerinin önemli bir bölümü aile üyelerince doldurulan, kararların alınmasında büyük ölçüde aile üyelerinin etkili olduğu ve aileden en az iki jenerasyonun kurumda istihdam edildiği şirket.

Avantajlar

Finansal Avantajlar: Sermaye sorununu çözümlerle. Öz kaynakların, sermayenin önemli bir kısmını oluşturması, dışarıda şirketi güçlü konuma getirir. Ayrıca, şirket finansman açısından zor bir döneme girdiğinde ortaklar gelirlerini diğer şirketlerdeki ortaklardan çok daha kolay feda edebilirler.

% 98,8

Türkiye’de KOBİ’lerin toplam işletmelere oranı

% 95,0

Türkiye’de kayıtlı şirketlerin sadece yüzde 5’i aile şirketi değil

3,4

ABD’de birinci kuşağın kurduğu 100 şirketten 3,4’ü üçüncü kuşağa dek yaşamını sürdürüyor.

24

Tipik bir aile şirketinin ömrü 24 yıl sürüyor

AİLE ŞİRKETİNİ YIKAN 7 HATA

Yönetim Avantajları:
Teknik ve idari konularda yeni yöntemler uygulamak ve yeni yatırım alanlarına yönelmek ile ilgili kararları daha kısa zamanda alabilirler.

Kapanma Nedenleri

Yeni ürün ve yeni iş modelleri geliştirmede karşılaşılan güçlükler, sermaye yetersizliği, stratejik düşünememe, kötü yönetim alışkanlıkları ve kurumsallaşamama, iyi bir belge ve bilgi akışı sağlayamama, maliyetleri kontrol edememe, şirketi iyi bir fiyata satıp rahat etme isteği, aile içi sorunların işe yansması, işin ve ailenin ihtiyaçları arasındaki çelişkiler, bir sonraki kuşağa devir planlamasının yapılmaması, yetenekli profesyonelleri aile şirketine çekmede karşılaşılan zorluklar, kardeşler arasındaki rekabet...

1. Dönüştürmek Sorundur

Aile işini, ölüm-süz ve kalıcı bir iş haline dönüştürmek sorundur. Aile üyelerinin davranış, tutum ve işi yönetme şekilleri buna engeldir. Çocuklar kuralları kabul etmez, büyükler harcamalara çeki düzen vermeye çalışır. Kadın üyeler, her şeye boyun eğen insan konumundan çıkmaya başlar.

2. Çocuklar da Büyür

Aile büyükleri, genelde çocuklarının büyüdüklarini kabul etmezler. Çocuklarının düşüncelerini tamamen reddeder ve onlara yetki vermezler.

3. Hangi Çocuk Dışarıda Kalacak?

Çocukları aile işine katılmaya zorlamak ve hangi çocukların aile işi dışında kalacağı, yönetime katılmaya-çağına karar vermek zordur. Bu, aileye bağlılık ve bencilik sorununu ortaya çıkarır.

4. Tartışmaktan Kaçınmak

İşin ve iş dünyasının farklı dinamikleri ve işleyişi var.

Bu gerçek pek fark edilmez. Şirkette, rol ve yönetim gücü, yaşa ve cinsiyete göre belirlenir. Büyük erkek güçlü, kızlar ise etkin olmayan görevlere atanır. Bireylerin başarı ve hatalarını göz ardı edilir, aile uyumunu bozmamak adına tartışmaktan kaçınılır.

5. Babalar En İyisini Bilir

Sorun yaşayan ailelerdeki en önemli sıkıntılardan biri en iyisini kurucu bilir yaklaşımıdır. Kurucu baba, şirkette egemendir yatırım, borçlanma ve yönetici atamalarında onun sözü geçer. Kurucu ölürse, her şey ona bağlı olduğu için aile

çöküşe gidebilir. Baba yönetimine ve egemenliğine alışan kuşak, bu ihtiyacı hep hissedebilir.

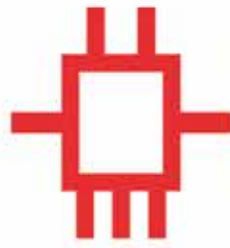
6. Kafayı Kuma Gömmek

Aile, bir takım sorunları önemsemeyen ve çözümünü göz ardı eder. Örneğin çatışma içinde olan kardeşler, aile içinde çalıştığında ortaya sorunlar çıkar.

7. Bana Çocukluğunu Anlat

Bu, bir çocuğun, çocukluğundan itibaren kritik başlıkların çözümüne gerekli mesafeyi koymayı öğrenmeden, aile işine girmesiyle yaşanan bir sendromu anlatıyor.





ELSI

ELEKTRİK SİSTEMLERİ
SANAYİ ve TİC. LTD. ŞTİ.

Otomotiv, Ev Tekniği ve İş Makinesi sektörlerinde kablo donanımları üreticisi...

15.000 m2 kapalı alana sahip tesisimizde;

- Krimp yüksekliği otomatik kontrollü makine parkı,
- Poka-Yoke yöntemleri,
- % 100 elektriksel test uygulaması seri uygulamalar olarak mevcuttur.

Müşteri özel isteklerine yönelik olarak;

- Hot -Melt (PA) uygulamaları,
- Özel soket enjeksiyonları,
- Kablo donanımlarına koruyucu olarak tel veya tekstil örgü ,
- Epoksi enkapsülasyon uygulamaları mevcuttur.



YALÇIN YEŞİLOVA



-Çalışma hayatına başlamanız ne zaman ve nasıl oldu? Aile şirketinizde çalışma kararı sizin mi yoksa büyüklerinizin mi isteği ile gerçekleşti? Bugüne kadar şirketinizde aldığınız görevlerden bahsedebilir misiniz?

-Çocukluğumu 1980'li ve 90'lı yıllarda geçirdim. O yıllar hem iş hayatında hem de sosyal hayatta insanların birbirleriyle daha fazla iletişimde olduğu güzel dönemlerdi. Babam çocukluğumdan beri benim için çok önemli bir rol model oldu. 6 yaşında iken babamla beraber iş yerine giderdik. O yıllardan itibaren öğrencilik hayatımın tamamında yaz aylarında çalışma imkanı buldum. Yani aslında benim ilk iş hayatına başlamışım bundan yaklaşık 25 sene öncesine dayanıyor. Tabii profesyonel anlamda çalışmaya eğitimimi bitirip, yurt dışından Türkiye'ye geldiğim zaman başladım. Uluslararası bir finansal denetim şirket olan PWC'de denetçi olarak bir

buçuk yıl çalıştıktan sonra kendi aile şirketimiz Can Alüminyum'un İstanbul şubesi açılışı ile aile şirketlerimize giriş yapmış oldum. Açıkçası hiçbir zaman 'acaba başka bir iş yapmalı mıyım?' diye sormadan, çocukluğumdan itibaren alüminyumculuğu benimsemiş bir şekilde hayata başladım. 10 yaşında okulda "Büyüyünce ne olacaksınız?" dediklerinde arkadaşlarım polis, pilot gibi meslekleri hayal ederken ben "Alüminyumcu" olacağım diyordum. Mesleğe girişim hayatın akışı içerisindeki doğal bir bileşen oldu diyebilirim.

Çocukluğumdan başlayan süreci de kattığımızda üniversiteye başlayana kadar hep üretimde çalıştım. Her yaz fabrikalarımızın farklı istasyonlarında deneyimlerim oldu. Üniversiteye başladıktan sonra ofis kısmında görev almaya başladım, artık daha yönetsel bölümlerde staj yapıyordum. Eğitim hayatım bittiğinde ise satış bölümlerinde tam zamanlı

çalışmaya başladım. Üç sene kadar süren bu dönemde alüminyumun kullanıldığı pazarları ve müşterileri tanıma imkanı buldum. İlerleyen dönemde babamla birlikte tüm firmalarımız için çalışmaya başladık. O dönemde oluşan bir fırsatla Cansan Alüminyum'un Genel Müdürlüğü pozisyonunu devraldım. Bu dönem iş hayatını daha bütünsel anlamama yardımcı olan çok kıymetli bir dönem oldu. Son üç yıldır ise Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı unvanıyla çalışıyorum. Holdingteki İnsan Kaynakları, Kurumsal İletişim, Ar-Ge Merkezi, Bilgi Teknolojileri, Finans, Maliyet Kontrol ve İç Denetim bölümlerinden sorumluyum. Şirketlerimizin genel müdürleri ile birlikte icra sorumluluğunu alıyorum. Faaliyet gösterebildiğim her alanda yenileşme ve gelişme hareketine öncülük etmek için çalışıyorum.

-Kişisel kariyeriniz ve iş yaşamınızdaki hedefleriniz neler?

- Aslına bakarsanız kendi hayat deneyimim içerisinde kendime dönme ihtiyacı hissettiğim bir süreçte hem yolculuğumun benimle ilgili kısmında hem de iş hayatımla ilgili hedeflerim için önemli bir bakış açısı kazandım. Kendimi, hislerimi, beni düşüren ya da yükselten her detayı anladıkça kendime ve hayata olan heyecanımın arttığı bir dönem yaşadım. Sonrasında kendim kadar diğer insanlara karşı heyecan duymaya, hislerini paylaşmaktan zevk almaya başladım. Yeni bir insanı yakından tanıma imkanı bulduğumda sanki bir kişi daha zenginleşmiş gibi hissediyordum. İnsanların hikayelerinde birbirlerinden ne kadar farklılaşabileceklerini gördüm.

Kendi merkezimde yaşanan bu farkındalık, kaçınılmaz bir şekilde inançlarımı iş yerine getirmemi tetikledi. Dolayısıyla iş hayatında oldukça büyük hayallerim var. İnsanın gereksinimlerini, gerçekleri ile uyumlu ve topluma sağlanan faydayı merkeze alan bir iş yaşamı kültürü yaratmayı hayal ediyorum. Bu hayallerim de kendi işletmelerimle sınırlı değil. Kendi işletmelerimde arzu ettiğim başarıları yakaladıktan sonra Bursa'daki endüstriyel iş yaşamında da kültürel dönüşüm hareketinin öncülerinden olmak istiyorum.

- Kendinizi nasıl bir yönetici olarak tanımlıyorsunuz?

- Aslında benim nasıl gördüğümden öte çalışma arkadaşlarımla beni nasıl bir yönetici olarak gördüklerini düşünmeye

Doğum Tarihi: 1986

Aldığınız eğitim: Yeditepe Üniversitesi İşletme, New York Üniversitesi Pazarlama Stratejileri ve Markalaşma

İş hayatına giriş yılınız ve ilk göreviniz: 2010 - PWC finansal Denetçi

Halen yürüttüğü göreviniz: Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Şirket: Yeşilova Holding (Can Alüminyum, Canel Otomotiv, Cansan Alüminyum, Can Metal, Canevi Otelcilik, Canray Ulaşım, Cansan GmbH)

Kuruluş yılı ve kurucular (yakınlık derecesi): 1975- Ali İhsan Yeşilova (Baba)

Üretilen ürünler: Can Alüminyum (Sanayi, inşaat ve mobilya sektörünün ihtiyaç alüminyum profil, levha, aksesuar ve kompozit panel), Canel Otomotiv (Alüminyumdan üretilen araç çerçeveleri, port bagajlar, bagaj ve havalandırma kapakları, darbe emicileri, sunrooflar...), Cansan Alüminyum (Hassas toleranslı, özel alaşım alüminyum profiller), Can Metal (Otomotiv sektörüne yüksek basınçlı alüminyum enjeksiyon döküm parçalar), Canray Ulaşım (Raylı sistemler başta olmak üzere tren tavanları, bagaj rafları ve dorse kapakları), Canevi Otelcilik (Holiday Inn Bursa City Centre, 120 odasıyla Bursa Kent Meydanı'nda hizmet veriyor), Cansan GmbH (Otomotiv, solar enerji sistemleri, raylı sistemler, makine endüstrisi, inşaat için alüminyum profil sistemleri ve çözümleri).



değer buluyorum. Yine de kendim ile ilgili gözlemimi paylaşmaya çalışacak olurum; temel anlayışım akıl barındıran ve yaratıcı işler yapmak üzerine kurulu. Dolayısıyla bir konuyla ilgili hem analitik sorgulama yapıyorum hem de doğruluğunu sezgisel açıdan kendi içimde ölçümlüyorum. Çalışma arkadaşlarım da bu bakış açısıyla çalışmalarına yön verilerse hızlı ikna olan bir yapım olduğumu söyleyebilirim. Yenilikçi fikirlere oldukça açığım çünkü yeni fikirler ve heyecanla yapılan işler açıkçası beni de motive ediyor.

“Ekip olmak” kurumumuzun bir numaralı değeridir. Ben de ekibimi oluşturma konusunda oldukça özenli olduğumu söyleyebilirim. Onlarla birlikte vizyonu çizer, hedefleri belirleriz. İşin yapılış biçiminden çok iş sonuçlarına odaklanırım. Başarıyı veya çabayı taktir etmek benim için motivas-

yonun en önemli bileşenidir. İş arkadaşlarımla uyum ve huzur içinde çalışmayı çok önemserim. Empati sadece iş hayatımda değil tüm hayatımın merkezindedir. Problemleri, farklılıkları anlamaya çalışarak ve görüşlerimin izahıyla çözmeye çalışırım. Karşı tarafı kırıp dökmeden kurulan bir iletişimin çok kıymetli olduğuna inanıyorum. Özetle, zor bir yönetici olduğumu düşünmüyorum, geri bildirim çok açığım, eksik kaldığım bir nokta için de her daim kendimi geliştirmek için çabalarım.

-Şirketleri kuran veya büyüten kuşak ile sizin gibi sonraki kuşak arasında çalışma yaşamı anlamında ne gibi farklar gözlemliyorsunuz? Genç kuşak yöneticiler olarak şirketlere neler kattığınızı düşünüyorsunuz? Kuşaklar arası devirlerde başarı nasıl yakalanır?

-Kurucu kuşak ile yeni

nesil yöneticiler arasında en temel farklılığın şirketle ilgili deneyim ve gözlem arasındaki farklardan kaynaklandığını düşünüyorum. Kurucu kuşak her şeyin sıfırdan kurulduğu döneme tanık olan kişi olarak genel itibariyle işletmenin bugün geldiği noktadan bir memnuniyet kazanıyor.

Fakat ikinci nesil, şirketi dünü ve bugünüyle değil, global rakipleriyle mukayese ederek daha eleştirel yaklaşabiliyor. Aynı gerçeklik iki farklı noktadan farklı görünmektedir. Kurucu kuşak doğal olarak işletme ile daha duygusal bağ kurmuşken, yeni nesiller daha rasyonel veriler üzerinden yorum yapıyor ve o günün gerçeklerine göre bir yaklaşım sergileyebiliyorlar. Diğer yandan tabii kültürel farklar da var. Kurucu neslin birinci önceliği çalışmak, kazanmakken bugünün dünyasında sosyal ihtiyaçların daha öne çıktığını gö-

rüyoruz. Bugünün gençleri doğal olarak daha dengeli. İş hayatındaki sorumluluklarını, oradaki başarısını da önemsiyor tabii ama sosyal anlamda başarılı olma konusunda motivasyonu olan insanlar.

Ben bunların arasında şanslı tarafta olanım çünkü biz bu sorunları yaşamamak üzere iyi planlanmış bir geçiş süreci yaşıyoruz. 4 yıldır babamla her hafta düzenli olarak birlikte yürüttüğümüz toplantılarımızı yapıyoruz, beraber çalışıyoruz, beraber karar alıyoruz. Bu dönem içerisinde sorumluluklarım ve faaliyet alanlarım da genişleyerek ilerliyor. Bu dengeyi yakalamak zor gibi görünse de bence bu zorlukları aşmanın en birincil yolu iletişim ve empatidir. Bunu bir ego savaşına çevirip birbirinizi ikna etme yoluna giderseniz çatışma ortamı oluşturursunuz. Ama buradaki farklılıkları, birbirinizi anlamaya çalışıp, değerlendirip uzlaşmacı bir yol izlerseniz kazançlı çıkarınız. Sabır ve saygıyla bu süreç zamana yayıldığında, güveni de kazandıkça devir başlamış oluyor. Bu bizim çok iyi yönettiğimiz bir süreç. Majör problemleri az sayıda yaşadığımızı düşünüyorum.

2019 itibariyle TAİDER Aile İşletmeleri Derneği'nin 2. Nesil Komite Başkanlığı'nı yürütmeye başladım. Derneğimiz tam da bu konuları ele alan ve özellikle aile işletmelerinin sürdürülebilirliği noktasında anlamlı katkılar yapan bir dernek. Bizler de bu noktada Türkiye'deki aile şirketlerine fayda sağlamaya ve aynı zamanda birbirimize destek olmaya çalışıyoruz.

- Siz şu an Y ve Z kuşağı

çalışanlar ile berabersiniz ama babanız X kuşağının çalışma kültürünün içindeydi. Yönetimsel açıdan bu durum nasıl etkiliyor sizleri?

-Aslında ikinci kuşağın işi gerçekten çok zor. Çünkü birinci kuşağın kendi kurmuş olduğu bir sistem var, onlar o sistemi kendi ideal noktasına yakınlaştırmış durumdadır. Gelecek nesil sisteme girmeye çalıştığı zaman çok fazla etken ile karşılaşılıyor. Kurucu neslin doğruları, içerideki eski çalışanların doğruları, işletme içerisinde genç jenerasyon temsilcisi olan çalışanlar var. İkinci neslin ise tüm bu farklı görüşlerin dışında o güne kadar biriktirdiği eğitim hayatında gördüğü kendi gerçekleri var. Üstelik tüm bunları birleştirmek ve gerçek doğruyu seçmek için çok sınırlı sayıda tecrübesi var. Bütün bu karmaşanın içinde bir şekilde doğru olduğunu düşündüğü şeye şirketini yönlendirmeye çalışmak zorunda ve bu yönlendirmeyi yaparken ikna etmesi gereken çok fazla insan var. Oysa birinci kuşak baby boomer'larla ve X kuşakları ile yani bugünden farklı beklentileri olan insanlarla çalıştılar ve oradaki gerçekleri zihinlerinde mutlak gerçek olarak tanımladılar. Bugün dünyanın, kitlelerin değiştiğini onlara anlatmak hiç kolay değil. Onlar çok kolay şekilde Y ve Z jenerasyonunu eleştirebiliyorlar. Oysa yarının başarısı bugün onlara göre politikalar oluşturmaktan, onların keyifle ve başarılı bir şekilde çalışacağı bir sisteme doğru evrilmekten geçiyor. Bu gerçekliğe göre pozisyon almak da bizim sorumluluğumuz.

-Şirketinizi nerede görmek istiyorsunuz? Kısa ve uzun vadede planlarınız, yatırımlarınız neler?

-Çok kıymetli bir şeyi devralıyorum, bu sebeple de kendimi çok şanslı hissediyorum. Kendi faaliyet alanımızda iyi bilinen bir kuruluşuz. Sektörümüzdeki meslektaşlarımızın birçoğunun yapmakta güçlük çektiği, üretilmediği, zor ürünler üretiyoruz; üstelik bunu da çok disiplinli ve birçok gereksinimi olan otomotiv ve raylı sistemler sektörlerine ağırlıklı olarak yapıyoruz. Son durumda buralarda önemli pazar payı almış olduğumuzu söyleyebilirim. Bir yandan üretim tesisi yatırımlarına, kalite sistemlerine, teknolojik yatırımlara odaklanırken; içimizdeki bu gücün uluslararası arenada daha iyi temsil edildiğimizi, bilinirliğimizin arttığı bir sürece ilerlediğini açıklıkla söyleyebilirim. Özellikle Avrupa Bölgesi'nde bu konuda attığımız adımlar, oradaki iş geliştirme ve mühendislik ofislerimiz aracılığıyla sistemli biçimde ilerliyor. Dolayısıyla hedef pazarlarımızda bilinen bir işletme olarak şirketimi pozisyonlandırmayı hayal ediyorum.

Bu hedefimizi destekleyecek bir oluşumu da Hasanağa'da hayata geçirmekle ilgili bir çalışmamız var. Birbirleriyle senkron çalışan 8 şirketimizi bütünleşik bir yapıda bu bölgede konuşturmayı ve Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'ndeki yerimizi bir alüminyum üssü olarak pozisyonlandırmayı hedefliyorum.

-Sektörünüzde önümüzdeki 5-10 yıllık süreçte fırsat ve riskler neler?

-Bizim bugün itibarıyla

yüzde 50-55 düzeyinde Avrupa pazarlarına ihracat yapıyor oluşumuz bölgesel risklerin bir miktarından arınmamıza yardımcı oluyor. Bu oranın daha da gelişmesi ve artması için stratejik biçimde çaba sarf ediyoruz. Bugün bizim için tehdit olan tek şeyin alüminyumun rakip ürünlere göre fiyatının biraz yüksek olması olduğunu söyleyebilirim. Ancak özellikle çeliğe karşı sunduğu sayısız avantajının olması da bugünün dünyasında alüminyum tercih edilen bir metal haline getirdi.

Diğer yandan enerji verimliliği globaldeki trendlerden bir tanesi. Özellikle otomotiv sektöründeki dönüşümü, elektrikli taşıtların artışı noktasında alüminyumun hafifliği ve bu sayede sağladığı enerji verimliliği onu çekici kılıyor. Otomotiv sektöründeki bu dönüşüm hızı da bizim pazarımızı geliştiren, otomotivde daha fazla alüminyum kullanımını gerektiren en temel fırsattır. Biz de bugün bu fırsatı yakalamak ve bu rüzgarla yelkenlerimizi doldurmak için muazzam bir çaba içindeyiz. Mühendislik tarafımızı geliştirmek için çaba sarf ederken hem kapasitemizi büyütmek adına yatırımlar yapıyoruz hem de Avrupada daha fazla pazar bulmak ve kendimizi daha iyi tanıtmak için çalışmalar gerçekleştiriyoruz. Son dönemde de bu konularda önemli mesafe kat ettiğimizi düşünüyorum. Bu sebeple sektörümüzün sağladığı fırsatlardan yararlanarak gelecek dönemde de başarılarımızı katlayarak ilerleteceğimizi düşünüyorum. Bu da beni gerçek anlamda heyecanlandırıyor.



TAİDER'de Yeni Dönem

'Ailede birlik, işletmede sürdürülebilirlik' vizyonu ile Türkiye'deki aile şirketlerinin nesiller boyu devamlılığını sağlanmasını için rehberlik eden Türkiye Aile İşletmeleri Derneği'nin (TAİDER) Gelecek Nesil Komitesi Başkanı Yalçın Yeşilova oldu. Yeşilova, Türkiye ekonomisinin yüzde 95'ini aile işletmelerinin oluşturduğuna dikkat çekerek, aile işletmelerinin ortalama ömürlerinin sadece 25 yıl olduğunu belirtti. Yeşilova "İşletmelerin 3. nesile aktarılma oranı yüzde 12 iken, 4. nesile işletmelerin sadece yüzde 3'ü sağlıklı bir şekilde geçebiliyor. Tam da bu konunun iyileşmesini misyon edinen TAİDER Türkiye'nin önde gelen 700 ailesinden oluşan bir topluluk" dedi.

ERDEM PANCAROĞLU



- Çalışma hayatına başlamanız ne zaman ve nasıl oldu? Aile şirketinizde çalışma kararı sizin mi büyüklerinizin mi isteği ile gerçekleşti?

- Tophane Endüstri Meslek Lisesi Kalıp Bölümünden mezun oldum. Daha sonra Kütahya Dumlupınar Üniversitesi'nde ön lisans makine bölümü okudum. Üniversite bittikten sonra kendi şirketimizi daha ileri seviyelere getirebilmek için çalışmaya başladım.

- Şirkette ne tür görev veya görevleri yapıyorsunuz?

- Kalite müdürü olarak görev yapmaktayım.

- Eğitimi aldığınız işi mi yapıyorsunuz?

- Hayır. Kalite ile ilgili eğitimleri daha sonra aldım.

- Yaptığınız işte mutlu musunuz? Yapmak istediğiniz iş şu anda yaptığınız iş mi?

- Kendi işimizi yaptığım için mutluyum.

- Kişisel kariyeriniz ve iş yaşamınızdaki hedefleriniz neler?

- İlk önce kendimi iyi bir şekilde geliştirip daha sonra şirkete çok iyi noktalara getirmek istiyorum.

- Kendinizi nasıl bir yönetici olarak tanımlıyorsunuz?

- Yenilikçi, sosyalleşmeyi seven, teknolojiyi takip eden biriyim.

- Şirketleri kuran veya büyüten kuşak ile sizin gibi sonraki kuşak arasında çalışma yaşamı anlamında ne gibi farklar gözlemliyorsunuz? Şirket yönetimine veya iş süreçlerine bakışta neler değişik?

- En büyük fark teknoloji. Bu konu her anlamda çok üst düzeyde bizim açımızdan.

- İş yaşamında eski ve yeni dönemin genel avantaj-dezavantajları sizce neler?

- Eski dönem her anlamda



kısıtlı ve zordu. Yapılan işler çok uzun zamanlar alabiliyordu. Şu an için elimizde bütün imkanlar var. Teknolojiyi kullanacağımız her alan var. Zorlamadan her şeyi bulabiliyoruz veya sahip olabiliyoruz.

- Genç yöneticiler olarak şirketlere neler kattığınızı düşünüyorsunuz?

- Almış olduğumuz eğitimler ve teknoloji bilgimiz sayesinde yapabildiğimiz işleri en kısa sürede ve en

doğru zamanda yapabiliyoruz. Bu bize zaman kazandırıyor.

- Aile şirketlerinde yeni kuşaklara devirlerde sizce avantaj ve dezavantajlar neler? Burada başarı nasıl yakalanır?

- Her iki kuşağın da bilgi alışverişi yaparak ilerlemesi güzel bir avantaj olur ve başarı yakalanır.

- Şirketinizi nerede görmek istiyorsunuz? Nereye taşıma hedefindedesiniz?

Kısa ve uzun vadede planlarınız neler?

- Daha çok tercih edilen, yenilikçi, sürdürülebilir ve karlı büyüme sağlayan bir üretici firma olmayı hedefliyoruz.

- HOSAB'ı ve çalışmalarını genel olarak nasıl buluyorsunuz? Beklenti ve talepleriniz neler?

- Çok iyi buluyorum. Sanayi bölgemizin kısa zamanda bu gelişmesi göz ardı edilemez.

ERDEM PANCAROĞLU

Doğum Tarihi: 04.10.1990

Aldığınız eğitim: Ön Lisans (Makine)

Çocuklukta meslek hayali: Sporcu olmak (Basketbol)

İş hayatına giriş yılınız ve ilk göreviniz: 02.09.2014

Yabancı dil: İngilizce

Hobiler: Basketbol, Yüzme

Yaptığınız sporlar: Basketbol

Üye olduğunuz/görev aldığınız STK'lar: -

Şirket unvanı: Cankar Plastik Ambalaj Sanayi ve Ticaret A.Ş

Şirketteki görevi: Kalite Müdürü

Şirketin kuruluş yılı ve kurucular (yakınlık derecesi): 1980-Dede.

Şirket üretim alanı-sektörü: Plastik ambalaj ve otomotiv yedek parçaları

Üretilen ürünler: Gıda ambalajı-şişirme havalandırma kanalları turbo boruları.

Şirket İstihdamı (kişi): 50 Kişi

İREM TOZLUYURT



- Çalışma hayatına başlamanız ne zaman ve nasıl oldu? Aile şirketinizde çalışma kararı sizin mi büyüklerinizin mi isteği ile gerçekleşti?

- Çalışma hayatıma 2015 yılında çevre danışmanlık firmasında başladım. İdeallerimi gerçekleştirmenin istikrarı ve mezun olduğum okulu derece ile bitirmenin heyecanı ile mesleğimi yapmak istedim. Ailem bu konuda her zaman destekledi beni. Babam HOSAB kurucusu olmasına karşın, iş süreçlerimde beni kendi ayaklarımın üzerinde durmam gerektiği konusunda yönlendirdi. Önceki iki iş deneyimimi de kendi çabalarım ile bulup görev aldım. Emek verilen her şeyde olduğu gibi bunun da bana olumlu çok katkısı olduğuna inanıyorum.

- Şirkette ne tür görev veya görevleri yapıyorsunuz?

- Müşteri ilişkileri, gelen projelerin numune aşamalarının sürdürülmesi, üretim sürecine alınması, tekliflendirilmesi gibi görevleri yürütüyorum.

revleri yürütüyorum.

- Eğitiminizi aldığınız işi mi yapıyorsunuz?

- Şu an hayır, ancak çevre mühendisliği konusunda firmamız için yapılması gereken işlemlerde söz sahibiyim.

- Yaptığınız işte mutlu musunuz? Yapmak istediğiniz iş şu anda yaptığınız iş mi?

- Kesinlikle mutluyum. Aile şirketi olmanın dezavantajlarını kendi adıma hiç görmedim. Yöneticimin (babamın) bu konuda bana her zaman desteği çok fazla oldu ve olmaya da devam ediyor. Bulduğum noktadan çok mutluyum, daha güzel hedeflere de ulaşacağımıza inanıyorum.

- Kişisel kariyeriniz ve iş yaşamınızdaki hedefleriniz neler?

- 1995 yılından beri var olan firmamızı büyütüp geliştirerek devamını sürdürmek en öncelikli hedefim.

- Kendinizi nasıl bir yönetici olarak tanımlıyorsunuz?

- Babam gibi sabırlı bir yapıya sahip olmadığımı söyleyebilirim. Bunun yaş ve tecrübeyle kesinlikle doğru orantılı olduğuna inanıyorum. Sabırlı, anlayışlı ve çözümcül olmaya çalışıyorum birçok noktada...

- Şirketleri kuran veya büyüten kuşak ile sizin gibi sonraki kuşak arasında çalışma yaşamı anlamında ne gibi farklar gözlemliyorsunuz? Şirket yönetmeye veya iş süreçlerine bakışta neler değişik?

- Şirket kurucumuz teknik öğretmenliğin verdiği altyapı ile beraber, firmamızın kuruluşunda plastik ambalaj sektöründe gördüğümüz boşluklar sonucunda bu sektöre yönelmiş. Verdiği karara, yöneldiği sektöre her zaman saygılıyım. Kuruluş yıllarındaki (1995) teknoloji ile günümüz tabii ki bir değil. Ancak bu değişime ayak uydurmak, var olan düzeni çok bozmak istemediklerini görüyorum. Bazen zıt fikirleri savunsak da mutlaka orta ve olur yolu bularak şirket

timizin geleceği için doğru noktada buluşuyoruz.

- İş yaşamında eski ve yeni dönemin genel avantaj-dezavantajları sizce neler?

- Eskiye nazaran her sektörde olduğu gibi rekabet ettiğimiz firmaların sayısı hayli arttı. Ancak köklü bir geçmişimizin olması bize birçok noktada avantaj sağlıyor. Önceden tanıdığın, güvendiğin insanlarla projelerine devam ederken, günümüzde satın alma kanallı minimum alınan 3 teklif sonucunda fiyat avantajı olan firma ile devam edilir hale geldi. Bu da bazı noktalarda bizi zorluyor tabii ki.

- Genç kuşak yöneticiler olarak şirketlere neler katığınızı düşünüyorsunuz?

- Yeni ve gelişen teknolojinin bilincinde olmamız, enerjimizin eski kuşaklara göre daha yüksek olmasının büyük birer avantaj olduğuna inanıyorum. Önceki kuşağın yorulduğu, durmak istediği noktada tam da biz devreye giriyoruz, girmek zorundayız. Firmamızı geliştirmek, büyütme ana hedefimiz olduğu sürece bunu yapmaya, yorulduğumuz noktada dinlenip tekrar koşmaya devam etmek zorundayız.

- Aile şirketlerinde yeni kuşaklara devirlerde sizce avantaj ve dezavantajlar neler? Burada başarı nasıl yakalanır?

- Elde edilmiş başarıyı sürdürmenin en büyük görevimiz olduğunu düşünüyorum. Tabii ki güncel teknoloji veya sektörel ihtiyaçları takip etmek ve gerekli iyileştirmeler yapmak gerek. Yapabilecek

Doğum Tarihi: 26.09.1992

Aldığınız eğitim: Çevre Mühendisliği

Çocuklukta mesleki hayaliniz: İlkokul öğretmenliği

İş hayatına giriş yılınız ve ilk göreviniz: 2015 / Çevre Mühendisi

Yabancı dil(ler): İngilizce – İntermediate

Hobileriniz: Tenis oynamak, film izlemek, yeni şehir veya ülkeler gezmek

Yaptığınız sporlar: Tenis

Üye olduğunuz/görev aldığınız STK'lar: Çevre Mühendisleri Odası üyeliği

Şirket tam unvanı: Modern Plastik ve Metal Sanayi Tic. Ltd. Şti.

Şirketteki görevi: Ambalaj Mühendisi

Şirketin kuruluş yılı ve kurucular (yakınlık derecesi): 1995- Yücel VATANSEVER (Baba)

Şirket üretim alanı-sektörü: Ambalaj Sektörü

Üretilen ürünler: Europalet standartlarındaki plastik taşıyıcı kasalar, özel ölçü üretim kutular, kasalar, metal kasa içi kaplamalar.

İhracat: Yurtdışı ihracatlarımız proje bazlı ve dönemseldir. (İtalya, Slovakya)

yetki verildiği sürece var olan başarının devamı gelecektir.

- Şirketinizi nerede görmek istiyorsunuz? Nereye taşıma hedefindesiniz? Kısa ve uzun vadede planlarınız neler?

- Öncelikle bugün bir ambalaj & taşıma konularında başta Bursa olmak üzere birçok firmada ismimiz biliniyor. Bunun sürekliliğini sağlamak ve bizleri tanımayan firmalar içinde aynı pozisyona getirmek istiyorum. Sadece Türkiye bağlantılı global firmalar değil, fuarlarla destekleyerek yeni pazarlara açılmak ve bu şekilde basamakları tırmanmak benim ilk hedefim.

- Şirketinizle ilgili paylaşmak istediğiniz 2019-2020 yeni ürün ve yeni yatırımlar söz konusu mu?

- Ana hammaddemiz olan PoliPropilen'de ithal hammadde geçişi ile ana ürünümüzün (Plastik Katlanabilir Akıllı Yan Duvar) mukavemetini arttırdık. Böylece statik ve dinamik yük taşıma kapasitesinde ciddi başarı sağladık. Kalıbı ve dizaynı bize ait olan plastik taşıma paletlerimizle, yurtdışına göre rekabetçi ve sağlam bir şekilde ürünümüzün arkasında duruyoruz.

Şirketimizin kurulduğu tarihten bu yana oluklu plastik ile firmalara çözüm ortağı olurken, şuan oluksuz polipropilen ile de firmalara taşıma çözümlerinde alternatif sunabiliyor duruma geldik.

İstek & doğru çözüm orantısı doğru kurulduğunda ambalaj sektörünün bir çok sektöre hitap ettiği-



ni söyleyebilirim.

- Sektörünüzde önümüzdeki 5-10 yıllık süreçte fırsat ve riskler neler?

- Sektörümüz için gelecek planlarında ihracat projelerine yoğunluk verildiği takdirde, minimum riskle bu süreci atlatabileceğimize inanıyorum. Bu süreçte muhakkak bizlerle aynı işi yapan & yapmak isteyen firmalar, rekabetçi fiyatlarıyla bizi zorlayacaktır. Doğru strateji ve

çözümler ile riskleri fırsata çevireceğimize inanıyorum.

- Sizce Türkiye ekonomisi 2020 yılı performansı nasıl olacak? Ekonomimizin en büyük 5 sorunu sizce ne? Bu sorunlara veya bir kaçına sizin çözüm yaklaşımınız ne olur?

- Maalesef ekonomik gidişin iyi olmadığını yaşıyoruz. Sanayi teşviklerinin artması ve

işverene destek için ciddi projelere imza atılması gerektiğini düşünüyorum. İşsizlik oranının bu derece yüksek olması genç nesil olarak beni gerçekten üzüyor. Üniversite eğitimini alan insanların işsizlik sebebiyle çok düşük maaşlarla çalışması veya vasıfsız eleman olarak görülmesi ülkemiz için üzücü bir tablo. Yeni özel üniversitelerin sayısının artması yerine, sanayi yatırımı, iş istihda-

mı sağlanacak fabrika ve kuruluşların açılmasına ihtiyacımız olduğunu düşünüyorum. Ülkemiz için doğru finansman yatırımı ve jeopolitik konumumuzun avantajlarıyla, doğru strateji planlaması ile çok daha iyi seviyeye gelebileceğimizi düşünüyorum.

Bizi ve ülkemizi ileri seviyeye ulaştıracak olan üretim ve teknoloji, bu iki faktörün paralel devamı olduğu sürece bizler başa-

rılı olabiliriz.

- Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi Müdürlüğü'nün yapısı ve çalışmalarını hakkında bilgi sahibimisiniz?

- HOSAB kurucu ve ilk başkanı başta babam olmak üzere emeği geçen herkese minnettarım. Sıfır noktadan, şuan Bursa'nın önde gelen sanayi bölgeleri yer almak kesinlikle çok büyük bir başarı.

Babamın ve ekibinin ileri

görüşlü yapısı, azmi ve çabası ile başlanan bu yapı, güzel başarılarla devam ediyor. HOSAB bünyesinde yer alan her bireyin bu bilinçte devam ettiğini görüyorum ve bundan çok mutluyum.

HOSAB'ı Bursa için yeni bir kan ve gözde bir OSB olarak değerlendiriyorum. Konumu, mevcut faaliyetleri, büyük & küçük ölçekli birçok firmayı barındırması Bursa için hem

iş istihdamı hem de biz sanayiciler için büyük bir avantaj sağlamaktadır.

Yeni nesil olarak, gelişen zaman içerisinde HOSAB bünyesinde görev ve sorumluluk almak isterim. Bizlere bu fırsatı vermeleri halinde, verilen görevi layığıyla yapacağımıza inanıyorum. İnanmak başarının yarısıdır.



İrem Tozluyurt, babası Yücel Vatansever tarafından kurulan Modern Plastik firmasında aktif rol üstleniyor.

NERGİZ VATANSEVER



- Çalışma hayatına başlamanız ne zaman ve nasıl oldu? Aile şirketinizde çalışma kararı sizin mi büyüklerinizin mi isteği ile gerçekleşti?

- Ailenin en büyük çocuk bireyi olarak aileme karşı sorumluluklarımla başladım iş hayatım. Sektörün içinde yer aldıkça ve işe hakim oldukça daha çok özveri ve azim ile çalışarak bugünlere geldim.

- Şirkette ne tür görev veya görevleri yapıyorsunuz?

- Malum aile şirketlerin de her ne kadar görev tanımlaması yapılsa da sorumluluklar fazla olduğu için bir çok dalda görev alıyoruz. Görev tanımlaması yaparsak; satın alma ve satış sorumlusu diyebiliriz.

- Eğitimi aldığınız işi mi yapıyorsunuz?

- Eğitim aldığım işi yapmıyorum. Ama çocukluğumdan bugüne heyecan duyduğum bir sektör. Küçük yaşlarda çocukların hayali doktor, öğretmen olmakken, benim hayalim

olan moda tasarımı idi.

- Yaptığınız işte mutluluk musunuz? Yaptığınız iş şu anda yaptığınız iş mi?

- İlk işe başladığım yıllarda zorunluluk olarak gördüğüm, aslında zamanla tecrübe ve başarı ile bütünleşip vazgeçemediğim bir sektör haline geldi. Şu an işimi çok seviyorum. Biraz da iş koliklik bir yapım var sanırım.

- Kişisel kariyeriniz ve iş yaşamınızdaki hedefleriniz neler?

- İş hayatımdaki hedefim şirketimizi Avrupa pazarında daha iyi şartlar da tanıtmak. Teknolojik yatırımlarla daha iyi şartlarda dünya pazarına hizmet vermek.

- Kendinizi nasıl bir yönetici olarak tanımlıyorsunuz?

- Ben demokratik bir yönetici olduğumu düşünüyorum. Yöneticinin mutlaka çok iyi delegasyon ve yetkilendirme yapması gerektiğine inanıyorum. Doğru iş bölümü yapmaya

inanan bir yöneticiyim.

Ben çok çalışıyorum ve çalışma arkadaşlarımdan da bunu bekliyorum. İnsanlara yetki vermekten yanayım. Çünkü bu sayede sorumluluk alabilirler ve artılarını, eksilerini daha iyi ölçebilirsiniz. İnsanların sorumluluk almaktan kaçması hoşuma gitmiyor. İnsanların sorumluluk almasını, yaratıcı olmasını istiyorum. Çok rekabetçi bir ortam var, bu nedenle farklılık değerli. Kendini zorlamayan insanın kendine ve şirketine çok faydası olmayabilir. OTM Firması çatısı altında tüm çalışanlar ailenin bir parçasıdır. Başarı öykümüzde tüm ekibimizin katkısı büyüktür.

- Şirketleri kuran veya büyüten kuşak ile sizin gibi sonraki kuşak arasında çalışma yaşamı gözlemliyorsunuz? Şirket yönetmeye veya iş süreçlerine bakışta neler değişik?

- Genç kuşak olarak

birçok şeyi eski kuşaklardan öğrendik. Dolayısıyla temel şirket işleyişinde, yönetim ve süreçlerde büyük farklılıklar yok. Projelerin sorumluları profesyonel yöneticiler eskiden olduğu gibi, halen en aktif yönetici konumundalar. Yıllar geçtikçe proje sayısı arttığı için biz de karar süreçlerinde sorumluluk alarak sistemin devamlılığını sağlıyoruz. Ancak temel prensipler geçmişle aynı. Yakın takip, erişilebilirlik ve hızlı karar alma mekanizmalarını tam işletiyoruz.

- İş yaşamında eski ve yeni dönemin avantaj-dezavantajları sizce neler?

- OTM Plastik için kurumsal bir aile şirketi diyebiliriz. Hem kurumsallıktan yararlanıyoruz hem de aile şirketinin verdiği dinamizmin ve hızlı karar verebilme yetisinden. Dolayısıyla kurumsallığın avantajıyla aile şirketi olmanın avantajını maksimize etmeye ve bu karişımı optimum şekilde kullanmaya çalışıyoruz.

Avantajlar olarak gelişen teknoloji ve iletişim diyebilirim. Tabii büyüklerimizin tecrübesi ve bize sağladığı finansman ve kredibilite onların döneminde sahip olmadıkları olgulardı. Dezavantajlar olarak ise değişken ekonomik şartlar, daha sık yaşanan küresel krizler ve uzun süren etkileri diyebiliriz. Çok esnek ve mali bakımdan güçlü, teknolojiyi ve değişen şartları yakından takip etme zorunluluğu olan şirketler kurma dönemini yaşıyoruz.

- Genç kuşak yöneticiler olarak şirketlere neler kattığınızı düşünüyorsunuz?

Doğum Tarihi: 22.04.1982

Aldığınız eğitim: Üniversite / Moda Tasarım

Çocuklukta mesleki hayaliniz: Model oyuncak yapmakla beraber; modacı olmak.

İş hayatına giriş yılınız ve ilk göreviniz: 2005 / Muhasebe

Yabancı dil(ler): İngilizce

Hobileriniz: Kitap okumak, araştırmalar yapmak, yeni şeyler öğrenmek, seyahat etmek, spor yapmak, satranç oynamak.

Yaptığınız sporlar: Ata binmek, Tenis, Doğa Sporları

Üye olduğunuz/görev aldığınız STK'lar: -

Şirket tam unvanı: O.T.M Plastik Otomotiv Yedek Parça San. ve Tic. Ltd. Şti.

Şirketteki görevi: Satış / Satınalma Sorumlusu / Yönetim Kurulu Üyesi

Şirketin kuruluş yılı ve kurucular (yakınlık derecesi): 2001 / Tunca VATANSEVER (Baba)

Şirket üretim alanı-sektörü: Otomotiv Sektörü

Üretilen ürünler: Hafif Ticari, Ağır Ticari, İş ve Tarım Makinaları Plastik İç ve Dış Trim ürünler.

Şirket İstihdamı (kişi): 50 üstü

İhracat (2019): % 40

İhracat (Hedef-2020): % 70

- Şirkete yapılandırılmış ve sistematik bir büyüme kattığımı düşünüyorum. Sistem sayesinde eğer biri yanlış yapıyorsa sistemin otomatik olarak uyarması gerektiğine inanıyorum. Projelerimizi "bu oldu yaptık" gibi değil de önümüzdeki beş yılda şu işleri yapmayı planlıyoruz şeklinde odaklı ilerlemeyi seviyorum ve bunu uygulamaya çalışıyorum. Mutlaka bir sistem ve plan çerçevesinde ilerlemekten yanayım. Ama bu demek değil ki plansız gelen bir fırsatı değerlendirme-yeceksiniz. Bir taraftan gözünüz hep açık olmak durumunda. Piyasayı çok iyi kokluyor olmamız gerekiyor, diğer taraftan da yaptığımız planları hayata geçirip her yılsonunda geriye dönüp kendimizi sorgulamamız gerektiğini düşünüyorum.

Ben şirkete girişimciliği getirmeye ve çalışma arkadaşlarımı bu konuda motive etmeye çalışıyorum. Vizyonlarını açmaları konusunda onlara yetki veriyorum. Bir direktörün her safhada benden, bizden izin almadan risk alabilmesi, inisiyatif alabilmesi gerekiyor. Güvensizlik yerine, çalışma arkadaşlarımızı yetkilendirmeye çalışıyorum. Bu sayede ilave girişimci güç oluşturmaya çalışıyorum.

Gelişmelerin çok hızlı yaşandığı, bilgiye anında ulaşılabilen günümüz dünyası, bütün kurumları her daim güncel kalmaya doğru itiyor. Bu bir zorunluluk olmanın ötesinde lider bir güç olmanın anahtarı olarak karşımıza çıkıyor.

- **Aile şirketlerinde yeni**



Nergiz, Berna ve Tolga Vatanserver... Üç kardeş, babaları Tunca Vatanserver tarafından kurulan OTM Plastik firmasında aktif görev üstleniyorlar.

kuşaklara devirlerde sizce avantaj ve dezavantajlar neler? Burada başarı nasıl yakalanır?

- Elbette olumsuz tarafları vardır ancak bence olumlu yönleri daha çok. Kendimi bu açıdan şanslı hissediyorum. Şirketimizde karar vericilik tek bir elde toplanmış değil, hepimiz söz sahibiyiz. Özellikle kurumsallaşma nedeniyle herkesin iş bölümü yapılmış durumda. Bu nedenle kimse birbirinin işine karışmıyor.

Yeni kuşak yöneticilerin en büyük avantajı iletişim çağın da yönetici olmamız.

Çünkü bilgi akışın da inanılmaz bir hız var.

- Şirketinizi nerede görmek istiyorsunuz? Nereye taşıma hedefindediniz? Kısa ve uzun vadede planlarınız neler?

- Dünyada artık trend ihracat. Bu yüzden biz de boşlukları önden kapmaya çalışıyoruz. Hedefimiz, Avrupa'da önemli bir pazara sahip olmak. Cironun yüzde 65-70'ini yurt dışından, yüzde 30'unu Türkiye'den

çıkarmayı planlıyoruz. Tabi ki eş zamanlı olarak teknolojik yatırımlar ile beraber maliyetlerimizi düşürmek, üretim hızımızı artırarak müşteri portföyümüzü ve hizmetlerimizi maksimum seviye de tutmak planlarımız arasında.

- Şirketinizle ilgili paylaşmak istediğiniz 2019-2020 yeni ürün ve yeni yatırımlar söz konusu mu?

- 2020 yılı için yeni yatırımlar söz konusu. Yeni müşteri yeni teknoloji ve hız demek. Bir biri ile entegre olduğu için farklı atılım ve yatırımlar planlarımızın içerisinde.

- Sektörünüzde önümüzdeki 5-10 yıllık süreçte fırsat ve riskler neler?

- Riskleri fırsata çevirmek olarak düşünüyorum bu süreci. Tam zamanlı hizmet, kalite, yeni pazar-müşteri; beraberinde emin adımlarla büyüme...

- Sizce Türkiye ekonomisi 2020 yılı performansı nasıl olacak? Ekonomide 5 sorun sizce ne? Bu sorunlara veya bir kaçına

sizin çözüm yaklaşımınız ne olur?

- Cari işlem ve dış ticaret verilerinde olumsuz artış devam etmektedir. İthalat artış hızındaki trend ve cari açık hepimizi endişelendirmektedir.

Eğer içine sokulmaya çalışıldığımız yapı ve sanal gündemi hızlı bir şekilde terk etmezsek, kayıp yıllarla bundan sonra da karşılaşmamız muhtemeldir. Ülke olarak sosyo-ekonomik açıdan birçok sorun yaşadığımız bugünlerde önceliğimizi acil tedbirlere vereceğimiz yerde, hala istikrardan, sağduyudan, ortak akıldan, toplumsal uzlaşmadan bahsediyor olmamız ülkemiz açısından büyük bir talihsizliktir.

TL'nin değer kaybı, kredi faiz oranlarının yüksekliği ciddi sorunlardır.

Ve eğitim... Ülkemiz plansız, kalitesiz ve ucuz eğitim ile atıl ve niteliksiz iş gücü oluşturmaya devam ediyor. Eğitim sistemi iş gücü piyasasının ihtiyacına göre yeniden yapılandırılmak durumundadır.

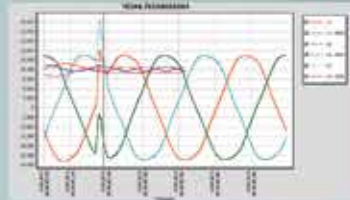
OSB'LERDE ELEKTRİK DAĞITIM ŞEBEKESİ İŞLETİM HİZMETLERİ



SÜREKLİ DENETİM



ARIZA ANALİZLERİ KESİNTİSİZ ENERJİ



SÜREKLİ İZLEME



ELIZTAŞ

ELEKTRİK TESİSLERİ
İNŞAAT TAHHÜT SANAYİ TİC. LTD. ŞTİ.

YİĞİT OKAN DERELİ



- Çalışma hayatına başlamanız ne zaman ve nasıl oldu? Aile şirketinizde çalışma kararı sizin mi büyüklerinizin mi isteği ile gerçekleşti?

- Çalışma hayatına adım atmam babamın beni işe teşvik etmesi ile başladı. Bana yaptığı işi anlatıp göstermesi, onu çalışırken izlemek bende makine imalatına bir ilgi ve merak uyandırdı. Mekanik sistemleri incelemek ve anlamaya çalışmak hoşuma gitti ve bu sektöre yöneldim.

- Şirkette ne tür görev veya görevleri yapıyorsunuz?

- Şirkette makine imalatı kısmında üretim süreçlerinin yönetimi, arıza/servis bölümünde arıza keşfi, malzeme tedariki, ürün belgelendirme ve ihracat yazışmaları görevlerini yapıyorum.

- Eğitiminizi aldığınız işi mi yapıyorsunuz?

- Makine mühendisliği bölümümde enerji sistemleri dalında eğitim aldım.

Üniversite eğitiminden önce mekanik alanında bilgi sahibi olduğumu düşünerek farklı bir alanda da kendimi geliştirmenin faydalı olacağına inandığım için böyle bir seçim yaptım.

- Yaptığınız işte mutlu musunuz? Yapmak istediğiniz iş şu anda yaptığınız iş mi?

- Kesinlikle mutlu olduğumu söyleyebilirim. Kariyer öncesi aklımdaki düşüncelerim ve hedeflerim bu doğrultuydu. Ancak her geçen gün sanayideki modernleşme ile hedeflerimiz de orantılı olarak değişim ve büyüme gösterebiliyor.

- Kişisel kariyeriniz ve iş yaşamınızdaki hedefleriniz neler?

- Babamın bu zamana kadar büyütüp geliştirdiği bu işletmeyi daha üst seviyelere taşımak amacındayım. Ayrıca polimer sektöründe halihazırda iyi bir konumda olduğumuz düşünerek bunu daha

global bir pazara taşımak en büyük amaçlarımdan biri. Güncel sistemleri mevcuttaki ürünlerimize taşımak ve kaliteli ürünler imal etmek istiyorum. Bu konuda bireysel olarak modern üretim sistemleri eğitimlerine katılmaya gayret gösteriyorum ve bu konudaki gelişmeleri de ulaşabileceğim her türlü mecradan takip etmeye çalışıyorum.

- Kendinizi nasıl bir yönetici olarak tanımlıyorsunuz?

- Bu sorunuza yanıtlamaya başlamadan önce iyi bir yöneticinin olması gereken özelliklerden bahsetmek istiyorum. İyi bir yönetici öncelikle tüm çalışanları ile iyi bir iletişim yöntemine sahip olmalıdır. Özellikle onların ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak, işletmeye karşı bir aidiyet duygusu geliştirmelerine yardımcı olmalıdır. Ayrıca iyi bir yönetici mutlaka çözüm odaklı ve alternatif düşünce yeteneğine sahip

olmalıdır. Ben de elimden geldiğince bunları göz önünde bulundurarak kendime özgü bir yönetici kimliği oluşturmaya çalışıyorum.

- Şirketleri kuran veya büyüten kuşak ile sizin gibi sonraki kuşak arasında çalışma yaşamı anlamında ne gibi farklar gözlemliyorsunuz? Şirket yönetmeye veya iş süreçlerine bakışta neler değişik?

- Şirketleri kuran müteşebbisler, işletmelerini sıfırdan bu seviyelere getirdiklerinden dolayı hem firma ile arasında daha kuvvetli bir duygusal bağ geliştiriyorlar hem de kendi dönemlerindeki ekonomik yaşantıdan dolayı daha temkinli ve sağlam adımlar atmaya özen gösteriyorlar. Öte yandan ikinci ve üçüncü kuşak yöneticiler daha rasyonel bir bakış açısına sahipler. Yatırım ve satış yaparken daha soğukkanlı davranabiliyorlar. Rakamsal bazda da daha tutarlı görünüyorlar. Çoğu kurucu iş adamı, kendi işletmelerini kurmadan önce diğer firmalarda çalışan tecrübesine vakıf bireylerden oluşuyor ve bu da iki taraf arasında ciddi bir vizyon farkı oluşturuyor. Çalışanlarına yeni kuşaktan daha duygusal yaklaşabiliyorlar. Benim gözlemlerim bunlar.

- İş yaşamında eski ve yeni dönemin genel avantaj-dezavantajları sizce neler?

- Eski döneme ait işletmeciler esnaflık ve ticaret adamlığı konusunda çok daha uzman yaklaşımlara ve çözüm yollarına sahipler. O döneme dair aldıkları eğitim de günümüze

Doğum Tarihi: 15 Aralık 1991

Aldığınız eğitim: Lisans (Süleyman Demirel Üniversitesi Makine Mühendisliği-2009)

Çocuklukta mesleki hayaliniz: Makina Mühendisliği

İş hayatına giriş yılınız ve ilk göreviniz: 2004 Torna-Tesviye Çıraklığı

Yabancı dil(ler): İngilizce (Advance), Fransızca (intermediate)

Hobileriniz: Resim, Motosiklet

Yaptığınız sporlar: Yüzme, Trekking, Cross-fit

Üye olduğunuz/görev aldığınız STK'lar: AFAD Gönüllü arama kurtarma ve yangın

Şirket tam unvanı: Met-Gür Makina Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Şirketteki görevi: Proses ve ürün geliştirme

Şirketin kuruluş yılı ve kurucular (yakınlık derecesi): 1993-Güray DERELİ (Baba)

Şirket üretim alanı-sektörü: Kauçuk ve Polimer işleme makineleri imalatı

Üretilen ürünler: Banbury makineleri, Vals silindirleri, Kalender makineleri, Ekstrüderler, Batch-off

Makineleri, Kauçuk hamuru boylama ve şeritleme makineleri, Gres ve Madeni yağ pompaları

Şirket İstihdamı (kişi): 24

İhracat (2019): Rusya, Romanya, İran, Cezayir

İhracat (Hedef-2020):

nazaran daha kapsamlı ve pratiğe yönelik. Bu nedenle imal ettikleri ürünlerde, tasarladıkları sistemlerde daha esnek, daha spontan değerler üretebiliyorlar.

Öte yandan yeni döneme kıyasla proje standardı bakımından daha geride kalıyorlar. Yeni dönemde tasarlanan ürünler, dizayn edilen sistemler ise proje bakımından daha standart ve nizamiyete uygun. Yeni dönemde ortaya konan ürünlerin büyük bir çoğunluğu resmi ve gayri resmi kurumlar tarafından uyumluluk ve üstün kalite belgelerine sahip. Böyle ürünler literatüre uygundur. Ayrıca daha verimlidir.

- Genç kuşak yöneticiler olarak şirketlere neler katığınızı düşünöyorsunuz?

- Günümüz dünyasında bir çok firma yeniliklerden kolaylıkla haberdar oluyor. Örneğin yeni bir dizayn ve tasarım çıktığında kısa sürede bilgi ve fikir sahibi olunabiliyor. Ancak bu yeniliklerin işletmelere uygulanmasında, adapte edilmesinde ve aşılmasında gerekli eforu ve hevesi genç kuşak yöneticilerin taşıdığına inanıyorum.

- Aile şirketlerinde yeni kuşaklara devirlerde sizce avantaj ve dezavantajlar neler? Burada başarı nasıl yakalanır?

- İşletmelerde yeni kuşakların işletmeyi devralması işlemi çeşitli aşamalardan geçerek gerçekleşir. İş devralan yöneticilerin firma içinde uzun bir süre görev alması gerektiğini ve işletmenin kimyasına uygun bir profile sahip olması gerektiğini savunuyorum.



Elbette yeni gelen kuşak sahip olduğu bilgi birikimini ve yenilikçi fikirlerini işletmeye bir katma değer olarak verecektir.

Bir diğer avantaj olarak da yeni yöneticinin dahil olduğu sektörde imaj tazelenmesi ve bir dinamizm yaratması da söz konusu olabilir. Ancak devralma dönemleri firmalar açısından çok tehlikeli dönemlerdir.

Aile büyüklerinin haiz olduğu ve iyi ilişkiler geliştirdiği müşteriler aynı görüş ve vizyonu yeni kuşak ile paylaşmayabilir. Eski anlaşmaları güncel tutmakta ısrar edebilirler. Bu da maddi manevi firmalara zarar verebilir. Bu bakımdan daha önce de bahsettiğim gibi firma içerisinde uzun bir süre görev alınması gerektiğini düşünüyorum.

- Şirketinizi nerede görmek istiyorsunuz? Nereye taşıma hedefindesiniz? Kısa ve uzun vadede planlarınız neler?

- Uzun vadede Ortadoğu ve Balkanlarda

kendi ürünlerimizin Çin ve Tayvan yatırımlarının önüne geçmesini ve bu bölgelerde yaygın bir satış ve servis ağı oluşturmayı hedefliyorum. Kısa vadede ise hali hazırda çalıştığımız sektörde öncü firmaların sayısını yukarıya çekmek için çalışmalar yapıyorum.

- Şirketinizle ilgili paylaşmak istediğiniz 2019-2020 yeni ürün ve yeni yatırımlar söz konusu mu?

- 2020 yılında kauçuk mikserimizde geleneksel tasarımların dışına çıkarak ve müşterilerimizin istekleri doğrultusunda üzerinde hatırı sayılır bir süre harcanmış yeni mikserimizi imal edeceğiz. Umuyorum ki, bu ürünümüz de yıllardır tercih edilen diğer ürünlerimiz gibi müşterilerimize layıkıyla hizmet verecektir.

- Sektörünüzde önümüzdeki 5-10 yıllık süreçte fırsat ve riskler neler?

- Kauçuk sektöründe her geçen gün yeni ürünler ortaya çıkmakta ve hali hazırda otomotiv sektörüne

hizmet veren firmaların ürün optimizasyonları gelişmekte olduğundan dolayı müşterilerimizin ürün gamlarının artacağını düşünüyorum.

Önümüzdeki 5 yılda işletme yatırımlarının da bunlar ile orantılı olarak artacağını düşünüyorum. Yurtdışındaki meslektaşlarımız da bunun kanaatinde. Rekabetin büyümesi üretilen makineler açısından her ne kadar güzel de olsa firmalar için daima ufak bir risk taşır.

- Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi Müdürlüğü'nün yapısı ve çalışmaları hakkında bilgi sahibi misiniz?

- Uzun yıllardır HOSAB bünyesinde bulunan firmamız müdürlüğü ve çalışmaları yakından takip etmektedir. HOSAB ekibinin sanayi bölgesi içerisindeki firmalara gayet başarılı bir hizmet verdiğini söyleyebilirim. Altyapı hizmetlerinin yanı sıra sosyal aktivitelerde de dikkate değer çalışmaların artmasını bekliyoruz.

Tecrübe, teknoloji ve kalitesiyle öncü...

- * Yapım Kontrol-Denetim ve Müşavirlik Faaliyetleri
- * Fizibilite ve Etüd Faaliyetleri * Eğitim Faaliyetleri
- * İç Tesisat ve Endüstriyel Tesisat Proje Onay ve Kontrol Faaliyetleri
- * İşletme, Bakım-Onarım Faaliyetleri * Tasarım Proje ve Harita Faaliyetleri



Akpınar Mah. Hancı Cad. No: 32 D:3 Osmangazi / BURSA
Telefon: 0224 443 30 11 Faks: 0224 443 30 12
www.a-kare.com info@a-kare.com

EMİR PANCAROĞLU



- Çalışma hayatına başlamanız ne zaman ve nasıl oldu? Aile şirketinizde çalışma kararı sizin mi büyüklerinizin mi isteği ile gerçekleşti?

- Yazları çıraklık yaparak geçirdim. Kendi isteğim ile aile şirketimizde çalışmaya başladım.

- Şirkette ne tür görev veya görevleri yapıyorsunuz?

- Mühendislik anlamında yardımcı olmak.

- Eğitiminizi aldığınız işi mi yapıyorsunuz?

- Evet.

- Yaptığınız işte mutlu musunuz? Yapmak istediğiniz iş şu anda yaptığınız iş mi?

- Tabi ki severek yapıyorum. Yapmak istediğim iş bu mu; kısmen evet.

- Kişisel kariyeriniz ve iş yaşamınızdaki hedefleriniz neler?

- Kendi bünyemizde imal ettiğimiz ürünlerin ihracatını yapmak.

- Şirketleri kuran veya büyüten kuşak ile sizin gibi sonraki kuşak arasında çalışma yaşamı anlamında ne gibi farklar gözlemliyorsunuz? Şirket yönetmeye veya iş süreçlerine bakışta neler değişik?

- Günlük yaşamı tarzlarının değişmesi ile birlikte insanların çalışma şartları değişti. Çağın getirdiği olanaklar daha fazla olduğu için bakış açıları çoğalıyor.

- Genç kuşak yöneticiler olarak şirketlere neler kattığınızı düşünüyorsunuz?

- Dinamizm ve teknoloji kattığımızı düşünüyorum.

- Şirketinizi nerede görmek istiyorsunuz? Nereye taşıma hedefindesiniz? Kısa ve uzun vadede planlarınız neler?

- Şirketimizi büyük bir marka haline getirmek.



EMİR PANCAROĞLU

Doğum Tarihi: 15.04.1998

Aldığınız eğitim: Lisans-Devam ediyor

Çocuklukta meslek hayali: Aşçı olmak

İş hayatına giriş yılınız ve ilk göreviniz: 15.04.2016

Yabancı dil: İngilizce

Hobiler: Kış Sportları

Yaptığınız sporlar: Futbol

Üye olduğunuz/görev aldığınız STK'lar: Yok

Şirket unvanı: Cankar Plastik Ambalaj Sanayi ve Ticaret A.Ş

Şirketteki görevi: Proje Müdürü

Şirketin kuruluş yılı ve kurucular (yakınlık derecesi): 1980-Dede.

Şirket üretim alanı-sektörü: Plastik ambalaj ve otomotiv yedek parçaları

Üretilen ürünler: Gıda ambalajı-şişirme havalandırma kanalları turbo boruları.

Şirket İstihdamı (kişi): 50 Kişi

BERNA VATANSEVER



- Çalışma hayatına başlamanız ne zaman ve nasıl oldu? Aile şirketinizde çalışma kararı sizin mi büyüklerinizin mi isteği ile gerçekleşti?

- Çalışma hayatına 2014 yılında üniversiteden mezun olduktan kısa bir süre sonra başladım. Biran önce iş hayatında kendimi daha da geliştirerek, deneyimlemek istiyordum. Bu nedenle de kendi isteğim ile çalışmaya başlamış bulunuyorum.

- Şirkette ne tür görev veya görevleri yapıyorsunuz?

B.V.: Aile şirketi denilince birden fazla sorumluluk ve görev kaçınılmaz olabiliyor. Şuan çalışmakta olduğum departman planlama...

- Eğitimi aldığınız işi mi yapıyorsunuz?

- Eğitim aldığım işi yapmıyorum. Üniversiteden mezun olduğum bölüm hakkında ilişkiler ve reklamcılık... Her iki mesleğin de ortak paydası 'insanlarla kuvvetli iletişim' diyebilirim.

- Yaptığınız işte mutlul musunuz? Yapmak istediğiniz iş şu anda yaptığınız iş mi?

- Kesinlikle. Tabi ki, her mesleğin kendine göre ve şartlara göre zorlukları bulunmakta. Fakat bir şey başardığını görmek, tecrübe edinmek, zamanla kendini her anlamda deneyimlemek güzel şey. Şuan her iki mesleğin de ortak paydasının bulunduğu işi yapıyorum diyebilirim.

- Kişisel kariyeriniz ve iş yaşamınızdaki hedefleriniz neler?

- Her zaman öğrenmeyi, gelişime açık bir insan olmayı, araştırmacı ruhlu olmayı hedefledim. Çünkü biliyorum ki, bunlar insan hayatında ve de kariyerinde önemli birer etken. Bu nedenle büyümekte olan şirketimizi Avrupa pazarına tanıtmak ve gerekli teknolojik yatırımlar ile birlikte dünya pazarına hizmet vermek hem kariyerim hem de firmamıza adına önemlidir.

- Kendinizi nasıl bir

yönetici olarak tanımlıyorsunuz?

- Herkesin çalışma yolu farklıdır, bir insanın başarılı olabilmesi için güçlü yönlerini geliştirme, zayıf yönlerini de en aza indirmesi gerekmektedir. Bir yöneticinin başarılı olabilmesi için başlıca etkenlerden biridir. Sürekli çalışarak ve bu geçen sürede de kendimi yenilemek taraftarı olduğumdan, karşımda ki çalışanlardan da aynı performansı beklemekteyim. Kendini geliştirmeyen, firmayı bir yere taşımak adına çekimser kalan, kendine güvenmeyen yanlıştansa fikir beyan etmeyen insanları kendime her zaman uzak görmüşümdür. Bir iş yerinin büyümesi hızlı adımlar ile yol alması ekip işidir. Birçok fikrin de bir araya gelip ortak paydada en uygun kararın alınması sağlamasıdır.

-Şirketleri kuran veya büyüten kuşak ile sizin gibi sonraki kuşak arasında çalışma yaşamı

anlamında ne gibi farklar gözlemliyorsunuz?

Şirket yönetmeye veya iş süreçlerine bakışta neler değişik?

- Biz genç kuşaklar bayrağı teslim alırken aslında birçok sorumluluğu da beraberinde almış bulunuyoruz. Bize devredilen ve öğrendiklerimiz ile birlikte çok bir fark gözetmeksizin aynı yolda devam ettirmeyi planlıyoruz.

-İş yaşamında eski ve yeni dönemin genel avantaj-dezavantajları sizce neler?

- İki kuşak farkı olarak, eski dönem insanları; değişen dünyanın dinamiklerinin acımasızca yüzlerine çarptığı, olabildiğince kanaatkar, toplumcu, sadık ve idealist bir kuşak. İş hayatı açısından bakıldığında işlerine bağlı, kabul edilebilirlikleri yüksek ve aynı işte yıllarca çalışabilecek olmaları bu kuşağı oluşturan insanların benzer özellikleri arasında.

Toplumsal olaylara karşı duyarlı iş motivasyonları yüksek otoriteye saygılıdır. Genelde kendi sorunlarını kendileri çözmeye alışmışlardır bu nedenle de iş yapabilirlikleri daha yüksektir.

Yeni dönem ise; ekonomik ve teknoloji olarak bir çok fırsatı yakalama imkanı bulmuşlardır. Buna bağlı olarak beklentileri arasında, gelişebileceği pozisyon, ne iş yapacağının ve rollerinin açık ve net olmasını, fikirlerinin ve önerilerinin dinlenmesini, tanınmayı, açık ve ölçülebilir strateji ve hedeflerinin olmasını, üstün performans gösterdiğinde fark edilmeyi, düzenli ge-

Doğum Tarihi: 24.06.1986

Aldığınız eğitim: Halkla İlişkiler ve Reklamcılık

Çocuklukta mesleki hayaliniz: Psikoloji

İş hayatına giriş yılınız ve ilk göreviniz: 2014 / Planlama Sorumlusu

Yabancı dil(ler): İngilizce

Hobileriniz: Kitap okumak, film izlemek, spor yapmak

Yaptığınız sporlar: Yüzme, Pilates

Üye olduğunuz/görev aldığınız STK'lar: -

Şirket tam unvanı: O.T.M Plastik Otomotiv Yedek Parça San. ve Tic. LTD Şti

Şirketteki görevi: Planlama Sorumlusu

Şirketin kuruluş yılı ve kurucular (yakınlık derecesi): 2001 / Tunca VATANSEVER (Baba)

Şirket üretim alanı-sektörü: Otomotiv Sektörü

Üretilen ürünler: Hafif Ticari, Ağır Ticari, İş ve Tarım Makinaları İç ve Dış Trim ürünler

Şirket İstihdamı (kişi): 50 üstü

İhracat (2019): % 40

İhracat (Hedef-2020): % 70

ribildiririm almayı ve takım çalışmalarının olunmasının beklemektedir.

-Genç kuşak yöneticiler olarak şirketlere neler katığınızı düşünöyorsunuz?

- Açık fikirli, pratik, sonuç odaklı, güvenilir ve araştırmayı seven biriyim. Bu nedenle çalışma arkadaşlarımda benzer özellikler taşımasına özenle dikkat ederim. Bu nedenle de adımlarımı sıralayacak olursam; iş süreçlerine herkesi dahil ederim. Esnek davranarak, çalışanların rahat iletişim kurabilmeleri için olanak sağlarım. Onları dinleyerek, fikirlerine değer vererek adım adım bu yolda birlikte yürümeyi ve büyümeyi isterim.

-Aile şirketlerinde yeni kuşaklara devirlerde sizce avantaj ve dezavantajlar neler? Burada başarı nasıl yakalanır?

- Birçok avantajı elbette var, kurulu bir düzeni devam ettirmek, daha da ileri seviyeye taşımaya çalışmak yeni kuşaklar için bir avantajdır. Başarı her bir bireyin kendi fikirlerini sunması ve ortak bir paydada buluşup ilerlemek ile olur. Kimsenin birbirinin işine karışmayacağı iş bölümlerinin de doğru bir şekilde paylaşılması başarı kaynaklarından bir tanesidir.

-Şirketinizi nerede görmek istiyorsunuz? Nereye taşıma hedefindediniz? Kısa ve uzun vadede planlarınız neler?

- Hedefimiz Avrupa pazarında önemli bir role sahip olmak. Ciromuzun % 70'ini yurt dışı kalan %30'unu ise yurt içi ağırlıklı olarak çalışmayı planlıyoruz ve hedefliyoruz.

Teknolojik yatırımlarda da bulunarak ve hızımızı maksimum seviye de tutarak müşteri memnuniyetimizin artışını sağlamak da hedeflerimiz arasında.

-Şirketinizle ilgili paylaşmak istediğiniz 2019-2020 yeni ürün ve yeni yatırımlar söz konusu mu?

-2020 yılı içerisinde yeni yatırımlarımız söz konusudur. Teknolojik yatırımlarda bulunarak müşteri portföyümüzü genişletmek istiyoruz.

-Sektörünüzde önümüzdeki 5-10 yıllık süreçte fırsat ve riskler neler?

- Öncelikle, gelişen piyasa ekonomilerindeki risk ve getirilerin başlıca iki etmene bağlı olarak geliştiğini vurgulamak isterim. Bunlardan biri yapısal diğeri ise dışsal faktörlerdir. Güçlü makroekonomik politikalar, sağlıklı bir bankacılık sektörü ve devlet yönetiminde şeffaflık bir ülkenin getirilerini arttırıp risklerini azaltan güçlü yapısal olarak karşımıza çıkıyor.

Enflasyonun düşürülmesi,

Sürdürülebilir bir mali dengenin sağlanması,

Kaynakların daha adil ve etkin dağılımı,

Ekonominin büyüme potansiyelinin harekete geçirilmesi,

Diğeri ise sürekli değişen ekonomi alım gücünün azalması.

Bu şekilde riskler fırsata çevrilebilir.

-Sizce Türkiye ekonomisi 2020 yılı performansı nasıl olacak? Ekonomimizin en büyük 5 sorunu sizce ne? Bu sorunlara

veya bir kaçına sizin çözüm yaklaşımınız ne olur?

Ekonominin başlıca sorunlarından olan;

Enflasyon, potansiyel büyümenin sürdürülemezliği, cari açık ve bütçe açığı arasındaki gelgitler, vergi yapısının bozukluğu, cari açığa neden olan ithal ikamesinin geliştirilemezliği, tasarrufların dü-

şüklüğü gibi nedenlerden dolayı ekonomik olarak sıkıntı yaşamaktayız.

Bunların bir kısmına bile çözüm bulabiliyorsak ülke olarak oldukça iyileşme sağlanacağını düşünüyorum.





AMA SEVIYORUM ANNEE!

Sizin de sevdiklerinize
armağan edeceğiniz binlerce hediye
LSV Dükkan'da...



online alışverişleriniz için

www.lsvdukkan.com

LÖSEV
KURULUŞUDUR

Türkiye'nin en fazla ihracat yaptığı ikinci ülke

İNGİLTERE

Üç yıl, üç başbakan ve iki seçimden sonra İngiltere sonunda 1 Şubat 2020 itibariyle Avrupa Birliği'nden (AB) ayrıldı. Ülke, 2,8 trilyon dolarlık GSYİH'sı ile İngiltere, dünyada en büyük beşinci ekonomi. Ticaret Bakanlığı 2020-2021 döneminde hedef ülkelerden birisi olarak İngiltere'yi belirledi. İhracata yönelik devlet yardımlarında sağlanan ilave destekler olacak. Zira AB'den sonra Brexit en fazla etkilenen ülke Türkiye olabilir. Ankara, bu nedenle serbest ticaret anlaşması imzalamak istiyor. Britanya, AB'de Almanya'dan sonra Türkiye'nin en fazla ihracat yaptığı ikinci ülke konumunda. 2019'da 10,9 milyar dolar hacminde ihracat yapılırken bu ülkeden de 5,4 milyar dolarlık ithalat yapıldı.

İngiltere, Galler, İskoçya ve Kuzey İrlanda'dan oluşan Birleşik Krallık, Meşrutî Monarşi ve Parlamenter Demokrasi ile yönetilen bir ülke olup, anayasa adı altında düzenlenmiş tek bir anayasa metni bulunmamaktadır. Devlet Başkanı Kraliçe II.Elizabeth'dir. Başbakan Boris Johnson'dır.

BK Resmi İstatistik Kurumu'na göre 2018 yılında nüfus artış hızı % 0,6'dır. Nüfusun yaklaşık % 84,3'ü İngiltere (56 milyon), % 4,7'si Galler (3,14 milyon), % 8,2'si İskoçya (5,44 milyon), %

2,8'i Kuzey İrlanda'da (1,9 milyon) yerleşiktir.

Doğal Kaynaklar ve Çevre

İlımlı bir deniz iklimine sahip olan Birleşik Krallık'ta, Kuzey İskoçya'nın dağlık alanları, Galler ve İngiltere'nin bazı kuzey bölgeleri dışında kalan tüm bölge toprakları, tarım ve hayvancılık için elverişlidir.

Birleşik Krallık, zengin petrol, doğal gaz ve kömür kaynakları ile AB içinde en fazla enerji kaynağına sahip ülke konumundadır. Ancak üretim,

1990'lardan itibaren giderek azalmıştır, yerel talebi karşılayamamaktadır. Ülke giderek artan oranda ithalata bağımlı hale geldiği için yükselen global enerji fiyatları ekonomi için risk oluşturmaktadır. 1980'li yıllar boyunca enerji bakımından kendi kendine yeterli olan ülke günümüzde net enerji ithalatçısı haline gelmiştir. Ülkenin diğer mineral kaynakları ise son derece sınırlıdır.

Ülkede üretilen elektriğin üçte ikisi kömür ve doğal gazdan sağlanmaktadır. Bununla beraber,

İngiltere'de yenilenebilir enerji kullanımı konusuna giderek artan bir önem verilmekte olup, hükümet, yenilenebilir kaynaklardan üretilen enerji oranını artırmak yönünde politikalar geliştirmektedir.

Ekonomik Yapı

2,8 trilyon dolarlık GSYİH'sı ile İngiltere, AB içinde Almanya'nın ardından ikinci ve dünyada en büyük beşinci ekonomidir. 2018 yılında GSYİH'nın % 80'ini hizmet sektörü, % 14'ünü sanayi sektörü, % 6'sını

inşaat sektörü ve % 1'den azını da tarım sektörü oluşturmuştur.

Hizmet sektörü içinde finans sektörünün payı % 40, kamu yönetimi ve hükümetin payı % 28, otelcilik ve restoran hizmetlerinin payı % 17'dir. Geri kalan % 15'lik pay ise taşımacılık, depolama ve iletişim hizmetlerinden oluşmaktadır. Hizmetler, iletişim, toptan ve perakende ticaret son yıllarda büyümenin başlıca itici gücü olmuştur.

Ülkede faaliyet gösteren işletmeler için oluşacak pazar fırsatları, Brexit'ten elde edilecek sonuçlar ve AB VE BK arasında oluşturulacak ticari anlaşmalar ile doğrudan bağlantılıdır. Halihazırda AB ve BK arasındaki gümrük vergisiz ticaret 513 milyonluk bir pazarı etkilemektedir.

Londra ve İngiltere'nin güneydoğu bölgesi GS-YİH'nun % 30'undan fazlasını oluşturmakta olup, BK'nın geri kalanından daha zengindir.

Dış Ticaret

Dünyada beşinci, AB'de üçüncü büyük ekonomiye sahip İngiltere, dünya mal ve hizmet ticaretinde de üst sıralarda yer almaktadır. Trademap verilerine göre ülke, 2018 yılında dünya ithalatında 5. sırada, dünya ihracatında ise 10. sıradadır. 1980-1982 yıllarında artan petrol fiyatlarının ihracat gelirlerinde yol açtığı büyük artış gibi bazı istisnai haller dışında İngiltere'nin mal ticareti sürekli açık vermektedir.

Ülke halen gıda, petrol ve petrol ürünleri, motorlu taşıtlar, petrol dışı ham



İngiltere zengin kömür yataklarına sahip ve 1800'lerden bu yana kömürden elektrik üretimi yapıyor. Halen elektriğin üçte ikisine yakını doğalgaz ve kömürden üreten İngiltere 2025 yılına kadar kömürden elektrik kullanımını aşamalı bir şekilde durdurmayı planlıyor. Yenilenebilir enerjiye yönelimi hızlandırıyor.

BİR BAKIŞTA İNGİTERE

Yönetim Şekli

Meşruti Monarşi ve
Parlamente
Demokrasi

Başkent

Londra

Yüzölçümü

244.100 km²

Nüfus

66.867.000

GSYİH

2,7 Trilyon USD (2019)

Kişi Başı GSYİH

41.030 USD (2019)

Büyüme Oranı

1,2 (2019)

İşsizlik Oranı

Yüzde 3,5

Enflasyon

% 1,8 (2019)

Ihracat

487 Milyar USD

İthalat

670 Milyar USD

maddeler, giyim, ayakkabı, elektrikli makineler, elektriksiz makineler, mobilya ve aydınlatma ürünleri ile motorlu taşıtlar gibi ürünlerde net ithalatçı konumundadır.

Diğer taraftan eczacılık ürünleri, optik ve tıbbi cihazlar, kimyasal maddeler, başta viski olmak üzere içecekler, havacılık ve uzay taşıtları aksam ve parçaları, demir-çelik, bakır, ham deri, teknik tekstil sektöründe İngiltere net ihracatçı bir ülkedir.

Türkiye ile Ticaret

Geleneksel olarak ülkemizin çok önemli bir ticaret ortağı olan İngiltere, Türkiye'nin dış ticaretinde fazla verdiği ve ihracatını sürekli artırdığı gelişmiş ülkelerden birisidir. Ülke ile ticaretimizde 2001 yılından bu yana fazla söz konusudur. Türkiye-İngiltere ticaret hacmi 2018 yılı itibarı ile 18,6 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. 2018 yılında ülkeye ihracatta % 15,7, ülkeden ithalatta ise %13,7 artış söz konusudur. İngiltere, Ticaret Bakanlığı

ğı tarafından 2020-2021 döneminde Hedef Ülkelerden birisi olarak belirlenmiştir. Bakanlık tarafından belirlenen "Hedef ve Öncelikli Ülkeler" ve bu ülkeler için ihracata yönelik devlet yardımlarında sağlanan ilave destekler hakkında bilgiye <https://ticaret.gov.tr/ihracat/pazara-giris/hedef-ve-öncelikli-ülkeler> linkinden ulaşılabilir.

Britanya, AB'de Almanya'dan sonra Türkiye'nin en fazla ihracat yaptığı ikinci ülke konumunda. Britanya'ya 2019'da 10,9 milyar dolar hacminde ihracat yapılırken bu ülkeden de 5,4 milyar dolarlık ithalat yapıldı.

İhracatımızda başlıca ürünler; Otomotiv ana ve yan sanayi, örme giyim eşyası ve aksesuarları, elektrikli makine ve cihazlar, mücevherat, örülmemiş giyim eşyası ve aksesuarları, demir ve çelik, plastik ve plastikten mamul eşya, kağıt ve karton, yenilen meyveler, kabuklu yemişlerdir.

İngiltere'den ithalatta elektriksiz makine ve cihazlar, altın, demir ve çelik, otomotiv ana ve yan sanayi, ilaçlar, elektrikli makine ve cihazlar, plastik ve plastikten mamul eşya, organik kimyasallar, optik cihazlar, tıbbi aletler önem arz eden ürün gruplarıdır.

Türkiye-İngiltere Yatırım İlişkileri

TCMB verilerine göre 2005-2018 döneminde, İngiliz firmalar tarafından Türkiye'ye yapılan doğrudan yabancı yatırımların miktarı 10 milyar ABD Doları olmuştur. Yine TCMB verilerine göre 2005-2018 yılları arasında Türk firmaları tarafından Birleşik Krallık'a gerçekleştirilen doğrudan yatırım tutarı 2,6 milyar dolardır. Türkiye'deki İngiliz sermayesi altyapı, enerji, gıda ve turizm alanlarına yönelmektedir. Ayrıca, Türkiye üzerinden Rusya, Kafkasya ve Orta Asya Cumhuriyetlerine açılma ihtimali de, İngiliz yatırımcılar tarafından Türkiye'nin tercih edilmesinde önemli bir faktördür. Türkiye'de yatırım yapan önemli firmalar arasında Vodafone, HSBC, TESCO (piyasadan çekildi) ve Marks & Spencer bulunmaktadır.

Türk işadamlarının sermaye birikiminin genel olarak İngiltere'nin Kuzey bölgesinde yoğunlaşmıştır. Diğer taraftan önde gelen Türk firmalarının İngiltere'de dağıtım ve satış odaklı temsilcilikleri ve Türk banka şubeleri bulunmaktadır. Beko, YünSA, Vitra, Vestel, BMC, Desa Deri, Koleksiyon Mobilya, Söktaş, Goldaş,



İngiltere Başbakanı Boris Johnson, ülkeyi AB dışına taşıyan süreçte noktayı koyan isim oldu. 20 Aralık 2019'da yapılan oylamayla Johnson'ın Avrupa Birliği ile gerçekleştirdiği Brexit anlaşması 234'e karşı 358 oyla kabul edildi. Londra eski belediye başkanı, dış işleri eski bakanı olan Johnson, 1964 doğumlu.

TÜRKİYE-İNGİLTERE DIŞ TİCARETİ (Milyar USD)

Yıllar	İhracat	İthalat	Hacim	Denge
2015	10,56	5,7	16,22	4,9
2016	11,69	5,32	17,01	6,37
2017	9,6	6,55	16,15	3,05
2018	11,11	7,45	18,56	3,66
2018 (Ocak-Kasım)	10,22	7,05	17,27	3,17
2019 (Ocak-Kasım)	10,02	4,73	14,75	5,29

Sezginler Mücevherat (So Chic), Yakupoğlu, AKG Yalıtım (Çimstone), Armondi Tekstil, Ramsey, İş Bankası ve Ziraat Bankası bunların önde gelenleridir.

Doğrudan Yabancı Yatırımlar

UNCTAD verilerine göre 2018 yılı itibarı ile İngiltere'ye gelen doğrudan yabancı yatırım miktarı 64,5 milyar dolar, ülkedeki yabancı yatırım stoku ise

1,89 trilyon dolardır. İngiltere yabancı yatırımcılar açısından en liberal ortamlardan birine sahiptir.

Pazarda Dikkat Etmesi Gereken Hususlar

İngiltere'de yerleşmiş iş disiplini, ilke ve usullerine dayalı ciddi ve profesyonel bir iş anlayışı hakimdir. Yapılan anlaşma şartlarına uygun hareket etme yönünde yerleşik bir anlayışın ürünü olarak,

özellikle kalite ve mal teslimi konusunda belirlenen kriter ve zaman unsurları her zaman uyulması beklenen konular arasındadır.

İngiltere İçişleri Bakanlığı 16 Mart 2017 tarihinde yaptığı bir açıklama ile Ankara Anlaşması kapsamında iş kurmak üzere İngiltere'ye gelen Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlarına verilen süresiz oturum izninin koşullarını değiştirdiğini açıklamıştır.

İNGİTERE AB'DEN AYRILDI..

Neler Değişecek?

1. Avrupa Parlamentosu'ndaki İngiliz milletvekilleri koltuklarını kaybedecek: Bunun nedeni, İngiltere'nin AB'den ayrıldığı anda, siyasi kurum ve ajanslarıyla bağını yitirecek olması.

2. AB zirvelerine katılım bitecek: İngiltere Başbakanı Boris Johnson'ın, gelecekte AB Zirvesi'ne katılan liderler arasına girmek istemesi halinde, özel olarak davet edilmesi gerekecek.

3. Ticaret konusu çok konuşulacak: İngiltere malların ve hizmetlerin alım-satımına ilişkin olarak dünya çapındaki diğer ülkelerle pazarlıklara başlayabilecek.

İngiltere AB üyesiiken, ABD ve Kanada gibi ülkelerle resmi ticaret müzakereleri yürütmesine izin verilmiyordu. Brexit destekçileri kendi ticaret politikasını belirleyebilecek olmasının İngiltere ekonomisini şaha kaldıraçını savunuyor.

AB ile de görüşülecek çok fazla konu var. Geçiş süreci sona erdiğinde malların fiyatının artmaması ve başka ticaret engellerinin olmaması için İngiltere-AB ticaret

anlaşmasının imzalanması en öncelikli konu. Eğer bir ticaret anlaşmasına varılırsa, geçiş dönemi sona erinceye kadar anlaşmanın maddeleri uygulamaya konulmayacak.

4. İngiliz pasaportlarının rengi değişecek: Mavi renkteki pasaportlar 1988 yılında değiştirilmişti, 30 yıl sonra geri dönecek.

5. Brexit bozuk paraları: İngiltere'de Brexit'i anmak için 31 Ocak tarihini taşıyan ve "Barış, Refah ve Bütün Uluslarla Dostluk" yazılı 3 milyon adet 50 penilik bozuk para basacak.

6. İngiltere'nin Brexit ekibinin görevi sona erecek: İngiltere-AB müzakerelerini yürüten ekip görevlerinden ayrılıyor.



Neler Değişmeyecek?

11 aylık geçiş dönemi Brexit'in hemen ardından başlayacağı için, pek çok şey aynı kalacak - en azından 31 Aralık 2020'ye kadar.

1. Seyahat: Geçiş döneminde İngiltere vatandaşları AB vatandaşlarıyla aynı haklara sahip olacak. Uçaklar, tekneler ve trenler her zamanki gibi çalışmaya devam edecek. Pasaport kontrole gelindiğinde geçiş dönemi boyunca İngiliz vatandaşları, AB vatandaşları için ayrılan bölümlerde sıraya girmeye devam edecek.

2. Ehliyetler ve evcil hayvanların pasaportları: Geçerli oldukları müddetçe, kabul edilmeye devam edilecekler.

3. Avrupa Sağlık Sigortası Kartı (EHIC):

Avrupa Sağlık Sigortası Kartı geçiş döneminde geçerli olmaya devam edecek. Bu kartlar İngiliz vatandaşlarına, bir kaza sonucu meydana gelebilecek hastalıklarda resmi kuruluşlarda tedavi imkanı sağlıyor.

4. AB'de yaşamak ve çalışmak: Geçiş döneminde hareket serbestisi devam edecek, böylece İngiltere vatandaşları şu an olduğu gibi bu süreçte de AB'de yaşayıp, çalışmaya devam edebilecek. İngiltere'de yaşamak ya da çalışmak isteyen AB vatandaşları için de aynı koşullar geçerli.

5. Emeklilik maaşı: AB'de yaşayan İngilizler devletten emeklilik maaşlarını ve yıllık zammı almaya devam edecekler.

6. Bütçeye yapılan katkılar: İngiltere geçiş döneminde AB bütçesine para ödemeye devam edecek. Bu, AB tarafından fonlanan projelerin devam etmesi anlamına gelecek.

7. Ticaret: İngiltere-AB ticareti ek ücretler ya da denetimler gerekmeden devam edecek.

TÜRKİYE OTOMOTİV RAPORU 2019

1,46 MİLYON ARAÇ ÜRETİMİ 31,2 MİLYAR DOLAR İHRACAT

2019 yılında toplam üretim, yüzde 6 azaldı, 1 milyon 461 bin adet oldu. Türkiye otomotiv pazarı 2019 yılını bir önceki yıla göre yüzde 23 daralarak, yaklaşık 492 bin adet seviyesinde kapattı. Bu dönemde toplam otomotiv ihracatı 31,2 milyar dolar, otomobil ihracatı ise 11,9 milyar dolar oldu.

Ekonomide sıkıntılı geçen 2019 yılında toplam üretim, 2018'e göre yüzde 6 azalarak 1 milyon 461 bin 244 adet olarak gerçekleşti. Otomobil üretimi ise yüzde 4 azalarak 982 bin 642 adet oldu. Türkiye otomotiv pazarı 2019 yılını, bir önceki seneye göre yüzde 23 azalarak 491 bin 909 adet seviyesinde kapattırken, otomobil pazarı ise yüzde 20 daralarak 387 bin 256 adet ile yılı tamamladı. Baz etkisi dikkate alındığında toplam otomotiv pazarı 2017 yılına göre yüzde 50 daraldı.

Ticari Grupta da Üretim Düştü

Ticari araç grubu üretiminde de 2019 yılında yüzde 9 oranında azalma yaşandı. Bu dönemde hafif ticari araç üretimi yüzde 8 oranında azalırken, ağır ticari araç üretiminde de yüzde 18'lik azalma yaşandı. Ticari araç pazarı ise 2018 ile karşılaştırıldığında yüzde 33 oranında daraldı. Aynı dönemde hafif ticari araç pazarı yüzde 32, ağır ticari araç pazarı ise yüzde 38 oranında daralmayla yılı tamamladı. Baz etkisi

dikkate alındığında hafif ticari araç pazarı 2017 yılına göre yüzde 61, ağır ticari araç pazarı 2015 yılına göre yüzde 75 daralmış oldu. Traktör grubunda üretim 2019 yılında yüzde 40 düşüş gösterirken, pazar 2018 yılına göre yüzde 49, baz etkisi dikkate alındığında 2017 yılına göre yüzde 66 geriledi.

İhracat Adet Bazında %5 Azaldı

OSD verilerine göre, toplam otomotiv ihracatı 2019 yılında, bir önceki yıla göre adet bazında yüzde 5 azalarak, 1 milyon 252 bin 586 adet olarak gerçekleşti. Otomobil ihracatı ise yüzde 5 oranında azalarak 828 bin 744 adet oldu. Bu dönemde ihracat

dolar bazında yüzde 3 azalırken, euro bazında ise yüzde 2 arttı. Buna göre toplam otomotiv ihracatı 31,2 milyar dolar olarak gerçekleşirken, otomobil ihracatı ise 11,9 milyar dolar ile 2019 yılını kapattı. Euro bazında otomobil ihracatı ise yüzde 1 oranında artarak, 10,6 milyar euro seviyesinde gerçekleşti.



BİR BAKIŞTA OTOMOTİV SEKTÖRÜ

		Aralık			Ocak-Aralık		
		2018	2019	%	2018	2019	%
Üretim	Toplam	123.046	135.775	10	1.550.260	1.461.244	-6
	Otomobil	82.210	94.991	16	1.026.571	982.642	-4
Pazar	Toplam	80.014	92.847	16	641.550	491.909	-23
	Otomobil	60.843	70.829	16	486.321	387.256	-20
İhracat	Toplam	99.695	106.349	7	1.318.869	1.252.586	-5
	Otomobil	65.093	71.937	11	875.147	828.744	-5
İhracat USD	Toplam	2.508.369.843	2.589.417.691	3	32.227.753.774	31.231.731.335	-3
	Otomobil	994.619.186	1.123.131.529	13	12.420.951.066	11.864.837.779	-4
İhracat Euro	Toplam	2.204.166.716	2.332.096.166	6	27.249.941.382	27.899.120.589	2
	Otomobil	874.079.686	1.011.554.417	16	10.493.969.237	10.602.570.881	1

Kaynak: OSD



Karsan'ın Almanya İş Ortağı Quantron AG Oldu!

HOSAB katılımcısı Karsan, Alman otomotiv devi BMW ile gerçekleştirdiği işbirliği kapsamında %100 elektrikli toplu taşıma araçları Jest Electric ve Atak Electric'i küresel pazarların beğenisine sunan Karsan, bu alanda işbirliklerini geliştirmeyi de sürdürüyor. Karsan son olarak, Almanya'daki satış ve servis ağını genişletmek üzere ülkenin köklü firmalarından Haller'e bağlı Quantron AG ile bayilik anlaşması imzaladı. Karsan'ın Almanya'daki bayiisi olan Quantron AG'nin ülke genelinde 200'ün üzerinde servis noktası bulunuyor. Anlaşma doğrultusunda buradaki satış, servis ağı ve yedek parça bulunabilirliğini artıracak olan Karsan, 7000 adede yakın pazar büyüklüğüyle Avrupa'nın zirvesinde yer alan Almanya'da elektrikli araçlarıyla büyümeyi hedefliyor.

Romanya'ya 20 Adet Elektrikli!

Karsan, Romanya'nın Dej Belediyesi'ne 14 adet Atak Electric ve 6 adet Jest Electric teslim etmek üzere anlaşma sağladı. Bölgedeki toplu taşıma sistemlerinin modernize edilmesi kapsamında Avrupa Birliği Bölgesel Kalkınma Fonu desteğiyle açılan ihaleyi kazanan Karsan, 20 adet yüzde

100 elektrikli toplu taşıma aracını 2020 yılı içerisinde teslim edecek. Türkiye'de yer alan fabrikasında çağın mobilite ihtiyaçlarına uygun ulaştırma çözümleri sunan Karsan, yüzde 100 elektrikli toplu taşıma araçları Jest Electric ve Atak Electric ile Avrupa şehirlerinin tercihi olmayı sürdürüyor.

Türkiye dahil 35 ülkeden 250'nin üzerinde otomotiv ana ve yan sanayi firması temsilcisini bir araya getiren Bursa'daki buluşmada yeni modeller, siparişler ile trendler görüşüldü ve sektörün durumu ele alındı.

Otomotiv Ur-Ge Projesi 8 Firma ile Automotive Meetings'te Yer Aldı

Ticaret Bakanlığı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı himayesinde, Bursa Organize Sanayi Bölgesi ana sponsorluğunda, Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi (HOSAB), Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi (DOSAB), Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçılar Birliği (OİB) ve Bursa Bilecik Eskişehir Kalkınma Ajansı (BEBKA) iş birliğinde ikincisi düzenlenen "Automotive Meetings-Bursa" (Otomotiv Buluşmaları-Bursa) etkinliği, Merinos Atatürk Kongre ve Kültür Merkezi'nde 12-14 Kasım 2019 tarihlerinde yapıldı.

Sektörün Durumu Görüşüldü

Türkiye dahil 35 ülkeden 250'nin üzerinde otomotiv ana ve yan sanayi firması temsilcisini bir araya getiren buluşmada yeni modeller, siparişler ile trendler görüşüldü ve sektörün son durumu ele alındı. Dünyanın otomotiv devlerini buluşturan etkinliğin açılış törenine; Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Alınur Aktaş da katıldı. HOSAB Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Faruk Korun'un da katılıp bir konuşma yaptığı açılışta Bursa OSB Yönetim Kurulu Üyesi Sühendam Urbay,



OİB Yönetim Kurulu Başkanı Baran Çelik, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Özer Matlı, Bursa Teknik Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Arif Karademir, Yenişehir Belediye Başkanı Davut Aydın, BEBKA Genel Sekreteri İsmail Gerim, Sanayi ve Teknoloji İl Müdürü Latif Deniz, DOSAB Yönetim Kurulu Üyesi Burhan Çakır başta olmak üzere yerli ve yabancı otomotiv sektör temsilcileri yer aldı.

Katılan HOSAB Firmaları

İlk gün konferansların ardından ikinci ve üçüncü gün firmalar stant açtı, önceden planlanmış ikili iş görüşmeleri yapıldı. HOSAB Otomotiv ve Yan Sanayi UR Ge Projesi olarak stant açarken ayrıca küme üyesi 8 firma da kendi stantları ile etkinlikte yer aldı.

Etkinliğe katılan HOSAB Ur Ge firmaları: Balap Otomotiv AŞ, Bodoplast Plastik teknolojileri AŞ, Can Metal Enjeksiyon Döküm AŞ, Cankar Plastik Ambalaj AŞ, Etis Endüstriyel Metal Kaplama, İzo Tek İzolasyon Ltd.Şti., Kometyay Yay Sanayi Ltd. Şti., OTM Plastik Otomotiv Ltd.Şti.



Tedarikçiler TOGG ile Yakın Temasta...

Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAY-SAD) Yönetim Kurulu Başkanı Alper Kanca, TOGG ile iş birliğinin çok iyi gittiğini belirterek, "Bizim TOGG'la şu an görüşen, aralarında elektrikli araçlara da parça üreten 60 civarında üyemiz var. Bunlar arasında 25 firmayla iş birliğine başladılar. Ama hedefleri 60 firmanın tamamıyla çalışabilmek." dedi. Türkiye'nin 50 yıllık bir zamanda ciddi sayıda kaliteli Türk tedarik sanayicisi yetiştirdiğini dile getiren Kanca: "Bentley'den Porsche'ye, Audi'den Mercedes'e, Ford'dan BMW'ye ve Toyota'ya kadar en nite-

likli, üst seviye araçların parçaları üretiliyor. Üye-
rimizin ürettiği parçaların yüzde 50'si ihracat zaten. Bu parçalar Avrupa'ya, ABD'ye, Japonya'ya, Güney Kore'ye gidiyor. Bu, Türkiye'ye has bir şey. Volkswagen'i Türkiye'ye getiren şey sadece bazı-
larının iddia ettiği gibi verilen teşvik değil. Böyle güçlü bir tedarik ağına olmasa, lastiğini, koltuğunu, motordaki dişliyi, aynasını, camını, plastik parçasını imal eden ve bunların hepsini yüksek kalitede üreten bir tedarik sanayi olmasa niye gelsin buraya yabancı? Türkiye'ye çeken bizim hem kalitemiz hem de rekabetçi olmamız" dedi.

Yerli Otomobilde Canel imzası da var!

Alüminyumdan üretilen araç çerçeveleri, port bagajlar, bagaj ve havalandırma kapakları, darbe emicileri, kaynaklı gövde parçaları ve sunrooflar başta olmak üzere çok çeşitli alüminyum parçaları ile müşterilerine geniş bir

ürün yelpazesi sunan Yeşilova Holding şirketler grubunun otomotiv kanadını temsil eden Canel Otomotiv, tamamı elektrik ile çalışan yerli otomobilde de uzmanlığını göstererek alüminyum ürün ve çözümlerle imzasını atıyor. Canel Otomotiv Genel Müdürü Umut Özdeş "Canel Otomotiv olarak yerli otomobil projesinde üzerimize düşen görevi üstleniyoruz ve yüzde 100 yerli sermaye ile ürettiğimiz ürünlerimizle bu projenin içerisinde yer almaktan ve ülkemize katkı yapacak olmaktan dolayı büyük onur ve gurur duyuyoruz" dedi.



'İlk'leri ve 'En'leriyle Türkiye'nin Otomobili...

Türkiye'nin 60 yıllık otomobil özlemini gidermek ve Türkiye otomotiv endüstrisinin dönüşümüne öncülük ederek ülkemizin ilk küresel mobilite markası olmak amacıyla kurulan Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu (TOGG), pazara sunacağı otomobillerin teknik ve donanım özellikleriyle de ilklere ve enlere imza atacak.

TOGG, 2022 yılında C-SUV modeli pazara çıktığında, Avrupa'nın klasik olmayan doğuştan elektrikli ilk SUV üreticisi olacak. Türkiye'nin ilk doğuştan elektrikli, sıfır emisyonlu ve akıllı otomobili olarak üretilecek C-SUV modeli, bu ilklerin yanı sıra sınıfının en uzun aks mesafesi, en geniş iç hacmi, en iyi

hızlanma performansı ve en düşük toplam sahip olma maliyeti gibi özellikleriyle de rakiplerinin önünde yer alacak.

Türk tüketicilerinin fikirleri yol gösterdi

TOGG mühendis ve tasarımcıları tarafından ortaya konan, fikri ve sınai mülkiyet hakları yüzde 100

Türkiye'ye ait doğuştan elektrikli modüler araç platformu üzerine geliştirilmekte olan Türkiye'nin otomobili, tasarım sürecinde de bir ilke imza attı. Tasarım süreci kapsamında Türkiye'den ve dünyadan toplamda 18 tasarım evi, TOGG'un belirlediği 6 farklı kriter ile objektif bir değerlendirmeye alındı.

Türkiye'nin otomobilinin tasarımını belirlemek için ülkemizde geniş kitlelerle yapılan otomobil satın alma davranışları araştırmasındaki bulgular doğrultusunda hazırlanan ipuçları bu en yüksek puanı alan 3 tasarım eviyle paylaşılarak 2 boyutlu tasarım yarışması süreci başladı. Bu aşamalardan

28 Haziran 2018 tarihinde kurulan Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu A.Ş. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) öncülüğünde bir araya gelen Anadolu Grubu, BMC, Kök Grubu, Turkcell ve Zorlu Grubu'nun iş birliği modeliyle oluşturuldu. Şirketin Yönetim Kurulu Başkanlığını Rifat Hisarcıklıoğlu yürütürken CEO'luğunu ise M. Gürcan Karakaş yürütüyor. Şirkette 27 Aralık 2019 tarihi itibarıyla 114 çalışan bulunuyor. Bu sayı ilerleyen yıllarda 4 bin kişiye ulaşacak.



sonra dünyanın en iyilerinden Pininfarina tasarım evi iş ortağı olarak seçildi ve 3 boyutlu tasarım aşamasına geçildi.

Özgün ve Modern Dış Tasarım

Tasarımın vücut bulup 3 boyutlu hale geldiği ön gösterim versiyonu SUV ve konsept Sedan modellerinin dış tasarımında yer alan belirgin ve keskin hatlar otomobillerin sağlam ve güçlü karakterini dışa vururken aynı zamanda önümüzdeki yıllarda genişleyecek ürün gamının dizayn DNA'sını oluşturuyor.

Türkiye'nin otomobili, modern ve özgün tasarımında Anadolu topraklarının köklü simgelerinden biri olan laleden esinlendi.



Sade, Şık ve Teknolojik İç Mekan

Keskin hatları ve akıcı dış tasarım çizgileri ile kullanıcıyı karşılayan otomobilin iç mekânında ise özenle seçilmiş, kaliteli ve şık malzemelerle birlikte yüksek teknoloji yer alıyor. Sürücü ile birlikte tüm yolcuları kucaklayan dijital bilgi-eğlence ekranı hem bilgilerin kolaylıkla

takibini hem de yolcuya özel içeriğin görünürlüğünü sağlıyor. Otomobilin sahip olduğu ileri teknolojiyi sadelikle iç mekan tasarımına yansıtan ekran otomobilin akıllı bir yaşam alanına dönüşümünü destekliyor.

Orta konsol otomobilinin iç mekanının en önemli stil ve fonksiyon özelliklerinden biri olarak öne çıkıyor. Uçak kokpitini hatırlatan form üzerinde vites ve elektronik park freni fonksiyonlarını barındıran konsol, ergonomisiyle dokunmatik kumanda ekranının kontrol edilmesine de yardımcı oluyor.

Geniş ve Ferah Yaşam Alanı

Yeni bir yaşam alanına dönüşen Türkiye'nin oto-

mobili, C-SUV sınıfının en uzun aks mesafesine sahip olmanın getirdiği avantaj ile 5 kişilik bir aileyi rahat ve konforlu bir şekilde ağırlayacak. Kabin içindeki yüksek baş mesafesi ve sınıfının en uzun diz mesafesi sayesinde bir üst sınıfın konforunu sağlayan geniş ve ferah iç mekân, uzun yolculuklarda benzersiz bir rahatlık ve keyif sunacak.



Doğuştan elektrikli modüler platform

TOGG otomobil gamının tüm modellerine altyapı oluşturacak tamamen yeni ve doğuştan elektrikli araç platformunu 3 ana başlık ile tanımlanıyor:

1.Özgün

Otomotiv sektöründe daha önce ortaya çıkarılmış hiçbir platform ile ilişkisi olmayan, tamamıyla TOGG mühendisleri tarafından geliştirilen ve tüm fikri ve snai mülkiyet hakları yüzde 100 TOGG'a ait olan, yüksek teknolojiye sahip doğuştan elektrikli ve bağlantılı platform.

2.Modüler

Azami verimlilik, konfor, dayanıklılık ve güvenlik gerekliliklerini bir arada sağlayabilen; farklı genişlik ve uzunluklara olanak veren modüler mimari.

3.Üstün

Sınıfının en uzun aks mesafesini sunarak otomobil içindeki yaşam alanının genişlik, ferahlık ve konforunu en üst düzeye taşıyan altyapı.

Elektrikli sürüş deneyimi

Türkiye'nin otomobili doğuştan elektrikli platformu ve güç aktarma organları sayesinde içten yanmalı otomobillere göre daha düşük toplam sahip olma maliyeti, daha sessiz ve daha keyifli bir sürüş sunuyor.

Yollara çıkacağı 2022 yılına kadar TOGG'un öncülüğünde yayılımını sağlayacak geniş kapsamlı şarj altyapısı sayesinde evlerde, ofislerde ve yol üzerindeki istasyonlarda şarj edilebilecek.

500 Kilometreden Fazla Menzil

Kullanıcılar, yüksek enerjili Lityum-iyon pil teknolojisinin sunacağı 2 farklı menzil alternatifi arasından ihtiyaçlarına yönelik bir seçim yapabilecek.

Türkiye'nin otomobili, 300+ km. veya 500+ km. menzil sağlayan 2 farklı pil seçeneği sunacak ve kullanıcıların kendileri için en uygun olanı tercih ederek otomobillerini konfigüre etmesine olanak tanyacak.

30 Dakikadan Kısa Sürede Hızlı Şarj

Türkiye'nin otomobili hızlı şarj ile 30 dakikadan kısa sürede yüzde 80 pil doluluk seviyesine ulaşabilecek. Böylece, seyahat edenler uzun yolculuklarda kısa bir kahve molası süresince dinlenirken, otomobilleri de yolculuğun kalan bölümü için hazır hale gelmiş olacak.

8 Yıl Pil Garantisi

Türkiye'nin otomobili, ileri Lityum-iyon pil teknolojisi ve aktif termal yönetim sistemlerinin sağlayacağı teknik avantajlar sayesinde 8 yıl boyunca pil garanti güvencesine sahip olacak.

Benzersiz Sürüş Dinamikleri

Türkiye'nin otomobilinin kullanıcıları dilerlerse 200 beygir güç sunan tek e-motor ile arkadan çekişli (RWD) versiyonu, veya toplam 400 beygir güç sunan iki e-motorlu tüm tekerleklerden çekiş (AWD) sistemine sahip versiyonu tercih edebilecek.

İleri seviye güvenlik

Pil grubunun otomobilin platformuna entegre yerleşimi sayesinde burulma direncinde %30 artış ve yüksek çarpışma dayanımı sağlayacak olan Türkiye'nin otomobili, standart olarak sunacağı 7 adet hava yastığını içeren pasif, hava kanallı ön ve arka fren diskleri ile birlikte kapsamlı aktif güvenlik sistemleri desteğiyle her türlü yol koşulunda güvenli bir sürüş sağlayacak. Tüm bu

güvenlik öğeleri ve ileri sürücü destek sistemleri sayesinde yollara çıkacağı 2022 yılının EuroNCAP 5 Yıldız güvenlik normlarını sağlayacak.

Güncellenebilecek Sürücü Destek Sistemleri

Türkiye'nin otomobili şehir içi trafik pilotu özelliğini de içeren ileri sürücü destek sistemleri sayesinde "Seviye 2+" otonom sürüş kabiliyetine sahip olacak ve kullanıcılarının trafikteki yükünü hafifletecek.

Yeni akıllı yaşam alanı

Bağlantılı altyapısıyla sürekli internetin içinde yerini alacak, internete bağlanabilmek için farklı bir cihaza ihtiyaç duymayacak. İlerleyen yıllarda, özellikle 5G teknolojisinin yaygınlaşmasıyla birlikte bağlantılı otomobil akıllı yaşamın merkezine yerleşecek...

Ekonomi ve Çevre Duyarlılığı

Elektrikli ve bağlantılı otomobillerin içten yanmalı motorlu otomobillere göre daha yalın sistemlere sahip olması, internet üzerinden yazılım güncelleme imkânı ve kullanıcıları teknik konularda önleyici bilgiler ile uyarma olanakları teknik servis/ bakım ihtiyacını en aza indirecek. Bununla birlikte aynı mesafeyi kat etmek için daha düşük enerji gereksinimine bağlı olarak kilometre başına maliyet içten yanmalı motorlu otomobillere göre çok daha düşük olacak.



18 ay sonra tasarım ve mühendislik çalışmalarının geldiği noktayı gösteren ilk ön gösterim aracını ve Sedan konseptini 27 Aralık'ta Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla yapılan törenle gün ışığına çıkararak TOGG, Türk Otomotiv endüstrisinin kalbi olan Bursa Gemlik'te kurulacak fabrikasının temelini 2020 yılında atacak. 2030 yılına kadar ise fikri ve sınırlı mülkiyet hakları tamamen kendisine ait bir ortak e-platform üzerinde 5 farklı model üretecek.



%100 Elektrikli TRAGGER'e Tam Not

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'nde 100% elektrikli TRAGGER'in üretim merkezini ziyaret etti.

Sanayi ve Teknoloji Bakanını Mustafa Varank fabrika ziyareti sırasında yerli ve milli, %100 elektrikli TRAGGER Yeni Nesil Hizmet Araçlarını yakından inceledi ve deneme sürüşü yaparak, TRAGGER Kurucu Ortağı Ali Serdar Emre'den hizmet araçları hakkında bilgi aldı.

Deneme Sürüşü Yapıldı

Bursa Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'nde bulunan TRAGGER fabrikasında TRAGGER Kurucu Ortağı Ali Serdar Emre tarafından karşılanan ve ürünler hakkında bilgi alan Varank, araçları inceledi ve Pro Serisi ve Transfer Serisi

T-Car ile deneme sürüşü gerçekleştirdi. Üretim tesisini ziyaret eden Bakan Mustafa Varank, TRAGGER'in montaj hattında da incelemelerde bulundu. Ar-Ge bölümünü de gezen ve ekiple tanışan Bakan, elektrik motoru çalışmalarını inceleyerek bilgi aldı.

20 Yıllık Mühendislik ve Tasarım Deneyimi

TRAGGER Yeni Nesil Hizmet Aracı Ailesi 20 yıllık mühendislik ve tasarım deneyim ve uzmanlığı ile üretiliyor. TRAGGER markalı araçlar, insanların ve işletmelerin lojistik alanındaki ihtiyaçlarına uygun olarak geliştirildi. İleri mü-

hendislik, Ar-Ge ve tasarımı birleştirerek hazırlanan TRAGGER'in Yeni Nesil Elektrikli Hizmet Araçları ülkemizin milli teknoloji hamlesi hedefleriyle uyumlu misyona sahip yerli ve milli yüzde 100 elektrikli olarak Bursa'da Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'nde üretiliyor.

Profesyonel, Lojistik ve Transfer Serileri

%100 elektrikli yeni nesil hizmet aracı ailesi TRAGGER, Profesyonel, Lojistik ve Transfer Serisi olmak üzere 3 seriden oluşuyor. 2018 yılından bu yana üretilen QD ve LC isimli Pro Serisi araçları

ideal boyutları ve yüksek çalışma performanslarıyla özellikle hava limanları, fabrikalar, kapalı alanlar, kampüsler, limanlarda yük taşıma, bakım hizmetleri veya belirli bir fonksiyonun yapılması gibi noktalarda segmentinin en ideal araçları. Lojistik amaçlı TT (Tow Tractor) Serisi; fabrika, depo, liman ve hava limanı gibi tesislerin içerisinde çekici görevi yapmak üzere üretildi. Transfer amaçlı T-Car ise turistik tesisler, oteller, tatil köyleri, kampüsler, şehir hastaneleri, hava limanları, fabrikalar, kapalı alanlar, limanlarda personel ve yük taşıma özelliğine sahip.



Can Metal, 2020'ye güçlü yatırımlarla girdi

Yeşilova Holding'in yüksek basınçlı alüminyum döküm parça üretimi yapan kolu olan Can Metal, 2018'deki iddialı büyümesinin ardından 2019'u da başarıyla kapattı.

Can Metal'in 2018 yılında kapasitesini 3 kat artırarak büyüdüğünün altını çizen Mali İşler Müdürü Burak Baltacı, 2019'un ekonomik açıdan çalkantılı günlerini fırsata çevirmeyi başardıklarını söyledi. 2019 performanslarını değerlendiren Baltacı konu ile ilgili şunları söyledi: "Yeşilova Holding olarak tüm üst yönetim ekibi ile 2019 yılının tüm zorluklarına rağmen başarılı bir performans sergileyerek 2019 yılını hedefler doğrultusunda kapatıp yeni yıla sağlam adımlarla ve yine yatırımlar ile girmiş oluyoruz. Ekonomide yaşanan dönemsel dalgalanmalar bazı kesimler tarafından kriz çıkırtıcılığı gibi lanse edilse de krizi fırsata çevirmeyi başardığımızı düşünüyorum."

İnsana Yatırım...

Piyyasa koşulları ne kadar zorlu olursa olsun kendini geliştiren şirketlerin ayakta kalmayı başarabileceklerini söyleyen Baltacı, insana yatırım noktasının da önemini şu sözlerle dile getirdi: "Zorlu piyyasa koşulları her geçen gün kendini geliştirerek daha da zor hale gelse de kendini geliştiren ve yenileyen şirketlerin ayakta kalmaları şans olmayacaktır. Sadece makine yatırımları ve eko-

nomik veriler ile değil insana yatırımlar ile şirketler istedikleri noktaya daha rahat geleceklerdir. Bu görüşü benimseyip ilerlemesini bu yönde çizen firmaların tüm zorlu ekonomik şartlara rağmen büyümelerine devam ettikleri görülmüş ve görülecektir."

"Londra Metal Borsası'nı Yakından Takip Ediyoruz"

Londra Metal Borsası'nı da yakından takip ettiklerini söyleyen Baltacı, "Londra Metal Borsası tüm satın almalarımızda büyük hassasiyet ile yakından takip ettiğimiz bir göstergedir. Maalesef yılın başından sonuna kadar bir düşüş trendi mevcut. Bu düşüş



Burak Baltacı

trendi ürün satış fiyatlarımızdan ve doğrudan karlılığımızdan feragat ettiğimiz bir sonucu doğurmuş oldu. Fakat alış ve satış arasındaki kombinasyonu sıkı takip ederek, süreci başarılı şekilde yönettiğimizi söyleyebilirim."

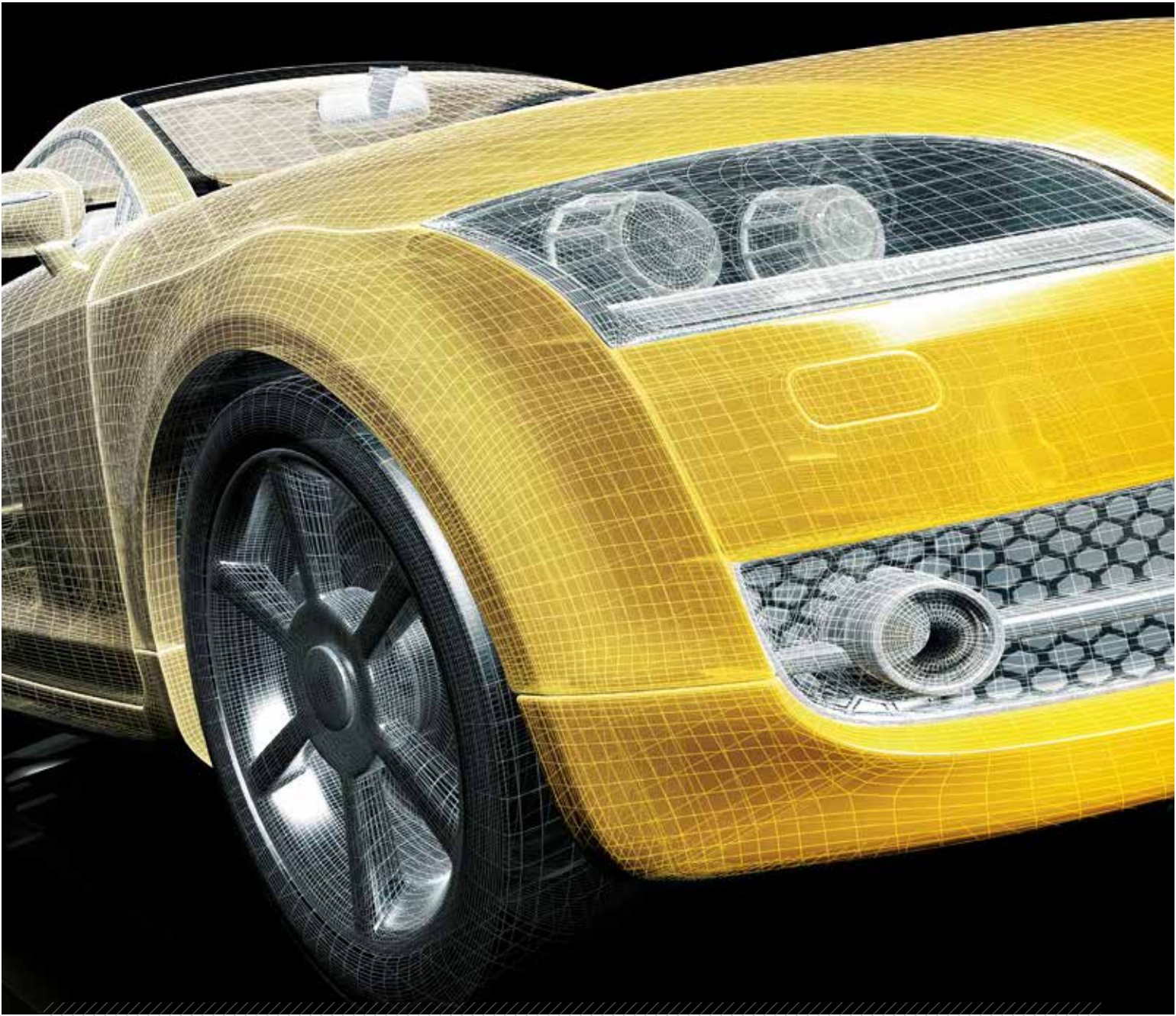
"2019 Tahminlerden Daha İyi Bir Şekilde Kapandı"

Türkiye ve dünya ekonomisini de değerlendiren Burak Baltacı zorlu geçen 2019 yılı ile ilgili de şunları söyledi: "Türkiye, 2019 yılında ekonomik dengeleme açısından enflasyon, büyüme, kur ve faiz tarafında oldukça zor bir yılı geride bırakarak, birçok ekonomistin ve kurumun

tahmin ettiğinden daha iyi bir şekilde kapatmış oldu. Evet, ekonomik büyümenin yavaşlamasının yanı sıra işsizlik oranı arttı; ancak kur, faiz, cari açık ve enflasyon cephelelerinde geçen senenin sonuna göre çok daha iyi bir pozisyona gelindi.

Döviz kurlarındaki oynaklık azaldı, enflasyondaki düşüş trendi belirginleşti ve faizler geriledi. Dünya genelinde yaşanan olaylarda ise ABD-Çin gerginliği, zorlu Brexit süreci ve jeopolitik gelişmelerle dünya ticaret hacmi geriledi ve küresel büyüme ilk kez 2009 kriz dönemindeki seviyelerine geldi. Fakat yılın son döneminde ABD-Çin arasında uzlaşılabilir bir 1 ticaret anlaşması dünya ekonomisini iyimser bir noktaya getirdi."





Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi

Otomotiv ve Yan Sanayi Kümesi



HASANAĞA OSB FAAL FİRMA BİLGİLERİ (2020 Ocak)

	FİRMA ÜNVANI		TELEFON	FAX
1	5-M MÜHENDİSLİK MÜMESSİLLİK DANIŞMANLIK SAN VE TIC. LTD. ŞTİ.	Otomotiv	0 224 484 29 20	0 224 484 29 40
2	3 S KALIP APARAT MAK.SAN.TIC.A.Ş.	Otomotiv	0 224 484 26 36	0 224 484 25 35
3	AK DORUK MAKİNE İNŞAAT NAKLİYE SAN. VE TIC. LTD. ŞTİ	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 483 60 90	0 224 483 60 48
4	AKP OTOMOTİV SAN. VE TIC. LTD.ŞTİ.	Otomotiv	0 224 484 30 60	0 224 484 30 69
5	AKYAPAK ULUSLAR ARASI DIŞ TIC.MAK.SAN.VE TIC.A.Ş.	Makina ve Teçhizat	0 224 484 29 00	0 224 484 29 04
6	AKYAPAK ULUSLAR ARASI DIŞ TIC.MAK.SAN.VE TIC.A.Ş. (AKÇALAR ŞUBE)	Makina ve Teçhizat	0 224 280 75 00	0 224 280 75 01
7	AKYAPAK ULUSLAR ARASI DIŞ TIC.MAK.SAN.VE TIC.A.Ş. (AKÇALAR ŞUBE)	Metal Sanayi	0 224 280 75 00	0 224 280 75 01
8	AKSAS AMBALAJ SAN.VE TIC. LTI. ŞTİ.	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 242 40 55	
9	ALES PRES KALIP MAKİNA SAN. TIC.LTD. ŞTİ.	Makina ve Teçhizat	0 224 411 20 20	0 224 411 06 98
10	ALTINMAS MOB.DEKO.SAN.VE TIC. LTD. ŞTİ.	Mobilya ve Orman Ürünleri	0 224 484 22 77	
11	AL-KOR MAKİNA KALIP SAN. VE TIC. A.Ş	Makina ve Teçhizat	0 224 484 22 45	
12	ALDAR MEDİKAL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	Medikal Sarf Malzemeleri	0 224 909 13 90	
13	ANLAŞ KALIP MAK.OTM.YAN.SAN.LTD.ŞTİ.	Otomotiv	0 224 484 30 11	0 224 484 30 15
14	ANLAŞ KALIP MAK.OTM.YAN.SAN.LTD.ŞTİ.(ŞUBE)	Otomotiv	0 224 484 30 11	0 224 484 30 15
15	ANGST PRFİSTER TEKNİK ÇÖZÜMLERİ A.Ş.	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 280 69 00	0 224 484 25 96
16	ARDÖ TEKSTİL SAN.VE TIC.A.Ş.	Tekstil Ürünlerinin İmalatı	0 224 411 05 10	0 224 411 05 13
17	ART OFİS MOBİLYA SAN. TIC. A.Ş.	Mobilya ve Orman Ürünleri	0 224 484 27 27	0 224 484 30 88
18	ASAF MAKİNA SAN.VE TIC. A.Ş.	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 484 26 74	0 224 484 26 77
19	APTIV TURKEY TEKNOLOJİ HİZ.LTD.ŞTİ.	Otomotiv	0 224 219 28 00	0 224 484 27 00
20	APTIV TURKEY TEKNOLOJİ HİZ.LTD.ŞTİ. (AKÇALAR ŞUBE)	Otomotiv	0 224 219 28 00	0 224 484 27 00
21	AVG OTOMOTİV	Makina ve Teçhizat	0 224 411 20 36	0 224 411 20 38
22	ATÖLYE MAKİNE KALIP TASARIM A.Ş.	Makina ve Teçhizat	0 224 484 27 71	0 224 484 24 54
23	BALAP TEKSTİL OTOMOTİV SAN. TIC. A.Ş.	Otomotiv	0 224 484 29 05	0 224 484 29 16
24	BAL-PI GIDA SAN. TIC. LTD. ŞTİ.	Gıda Ürünleri İmalatı	0 224 484 27 80	0 224 484 27 81
25	BAMAK YÖNETİM SİST.VE ÜRETİM DESTEK HİZ.LTD.ŞTİ.	Otomotiv	0 224 484 29 08	0 224 484 29 16
26	BEDAYET KARAGÖZ EMİRME BASKI SİSTEMLERİ SAN.TIC.LTD.ŞTİ.	Makina ve Teçhizat	0 224 484 25 52	0 224 484 27 55
27	BİLGE KAUÇUK MAKİNA YEDEK PARÇA SAN. İÇ VE DIŞ TIC. LTD.ŞTİ	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 484 26 85	0 224 484 26 86
28	BODOPLAST PLASTİK TEKNOLOJİLERİ SAN. TIC. A.Ş.	Kimyasalların ve Kimyasal Ürünlerin İmalatı	0 224 483 35 35	0 224 483 36 33
29	BURSATEK KAĞIT AMB.İML.İHR.İTH.SAN.TIC.A.Ş.	Kağıt ve Kağıt Ürünlerin İmalatı	0 224 411 00 01	0 224 411 00 02
30	BUR-SAN PLASTİK ORMAN ÜRÜ.OTO.İTH.İHR.SAN.VE TIC.LTD.ŞTİ.	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 484 31 30	0 224 484 31 30
31	CADEM CAD CAM DESTEK MERKEZİ VE BİLG.SAN.TIC.A.Ş.	Makina ve Teçhizat	0 224 484 24 47	0 224 484 24 54
32	CAN METAL ENJEKSİYON DÖKÜM SANAYİ TİCARET A.Ş.	Metal Sanayi	0 224 484 29 30	0 224 484 29 39
33	CANKAR PLASTİK AMBALAJ SAN. VE TIC. A.Ş.	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 484 26 74	0 224 484 26 77
34	CANSAN ALÜMİNYUM PROFİL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	Metal Sanayi	0 224 484 23 30	0 224 484 23 49
35	CAPRI SOĞUTMA VE MUTFAK SAN.TIC.A.Ş.	Makina ve Teçhizat	0 224 484 31 15	0 224 484 31 17
36	CMA ULUSLAR ARASI NAKLİYAT TIC.SAN.LTD.ŞTİ.	Lojistik	0 224 484 29 29	0 224 484 27 20
37	ÇEVRE İNŞAAT TIC.VE SAN.LTD.ŞTİ	Lojistik	0 224 484 22 52	0 224 484 22 54
38	D.L.G.YANGIN SÖNDÜRME ARAÇLARI LTD.ŞTİ	Kimyasalların ve Kimyasal Ürünlerin İmalatı	0 224 493 22 21	0 224 493 22 20
39	DURFOAM İZOLASYON VE AMB. TIC. A.Ş.	Kimyasalların ve Kimyasal Ürünlerin İmalatı	0 224 484 25 06	0 224 484 23 21
40	DEMİR KALIP MAKİNA YEDEK PARÇA LTD.ŞTİ.	Otomotiv	0 224 484 29 06	0 224 484 29 16
41	DEMİR-İŞ METAL AMBALAJ V.LTD.ŞTİ.	Metal Sanayi	0 224 484 27 35	0 224 484 22 55
42	DELFA OTOMOTİV SAN.VE TIC.A.Ş.	Makina ve Teçhizat	0 224 411 20 36	0 224 411 20 38
43	DRAMA KİMYA PETROL VE KİM.ÜR.LTD.ŞTİ.	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 242 43 13	0 224 242 43 15
44	ELİPSAN ELYAF VE İPLİK SAN VE TIC.A.Ş.	Otomotiv	0 224 484 27 41	0 224 484 27 50
45	ELRINGKLİNGER TR OTOMOTİV SAN. TIC. A.Ş.	Otomotiv	0 224 493 24 62	0 224 493 26 64
46	ELS EQUILIBRIUM LİFT SYSTEM AMORTİSÖR A.Ş.	Otomotiv	0 224 484 26 40	0 224 484 26 30
47	ELSI ELEKTRİK SİSTEMLERİ VE TIC. LTD. ŞTİ.	Otomotiv	0 224 219 77 00	0 224 219 77 08
48	ELİTPLUS PLASTİK KALIP OTOMOTİV SAN.VE TIC.A.Ş.	Otomotiv	0224 484 20 40	0224 484 20 41
49	EMAY METAL KALIP MAKİNE MÜHENDİSLİK ASANSÖR LTD. ŞTİ	Makina ve Teçhizat	0 224 484 22 29	0 224 484 22 53
50	ENDÜSTRİ TEKNİK İTHALAT İHRACAT ÜRETİM SAN. VE TIC. LTD.ŞTİ.	Kimyasalların ve Kimyasal Ürünlerin İmalatı	0 224 272 02 43	0 224 272 00 11
51	ERBAP OTOMAT YEDEK PARÇA SAN.LTD.ŞTİ.	Otomotiv	0 224 484 25 88	0 224 484 25 99
52	ETA YEDEK PARÇA VE KAUCUK İML.SAN.VE TIC.LTD.ŞTİ.	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 261 07 38	0 224 261 07 34
53	ETİS ENDÜSTRİYEL METAL KAPLAMA TES.SAN.TIC.A.Ş.	Kimyasalların ve Kimyasal Ürünlerin İmalatı	0 224 483 35 35	0 224 483 36 33
54	EYSER AMBALAJ LOJİSTİK PLASTİK ORMAN ÜRÜNLERİ LTD. STI.	Mobilya ve Orman Ürünleri	0 224 411 08 88	0 224 411 08 90
55	FABİO HAVA SÜSPANSİYON SİSTEMLERİ VE YEDEK PARÇALARI A.Ş.	Otomotiv	0 224 484 20 55	0 224 484 21 55
56	FREUDENBERG SEALING TECHNOLOGIES SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	Otomotiv	0 224 411 13 40	0 224 411 13 45
57	GOTEG-G OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	Otomotiv	0224 484 22 23	0224 484 22 24
58	GOLDSİT OFİS MOBİLYALARI SAN.VE TIC.A.Ş.	Mobilya ve Orman Ürünleri	0 224 484 22 77	0 224 484 22 99
59	GÖKDAĞ OTO YEDEK PARÇA BİLG.SİS.İML. SAN.VE TIC. LTD. ŞTİ.	Otomotiv	0 224 484 24 60	0 224 484 24 78
60	HB PLASTİK BORU ENJEKSİYON SAN.VE TIC.LTD.ŞTİ.	Otomotiv	0 224 484 31 10	0 224 484 31 14
61	HAPPINESS OTO SAN. TIC. A.Ş.	Otomotiv	0 224 484 27 47	
62	HÜNER KRİKO VE YEDEK PARÇA SAN. LTD. ŞTİ.	Otomotiv	0 224 484 31 10	0 224 484 31 14
63	HÜNER ALÜMİNYUM YED. PARÇ.SAN.VE TIC. LTD. ŞTİ.(AKÇALAR ŞUBE)	Otomotiv	0 224 484 31 10	0 224 484 31 14

HASANAĞA OSB FAAL FİRMA BİLGİLERİ

	FİRMA ÜNVANI		TELEFON	FAX
64	HÜNER İÇ VE DIŞ TIC.LTD.ŞTİ.	Otomotiv	0 224 484 31 10	0 224 484 31 14
65	HÜNEL KALIP SAN.VE TIC.LTD.ŞTİ.	Otomotiv	0 224 484 31 10	0 224 484 31 14
66	HÜNEL BORU SAN.VE TIC.LTD.ŞTİ.	Otomotiv	0 224 484 31 10	0 224 484 31 14
67	HÜROĞLU ORMAN ÜRÜNLERİ SAN. VE TIC. LTD.ŞTİ.	Mobilya ve Orman Ürünleri	0224 413 75 25	
68	İNDEC ENDÜSTRİYEL RENK ÜRETİMİ VE PLASTİK BOYAMA SİS.LTD.ŞTİ.	Otomotiv	0 224 482 37 41	0 224 482 37 43
69	ISITAN MAKİNA SANAYİ VE TİC.A.Ş.	Makina ve Teçhizat	0 224 245 89 88	0 224 245 91 09
70	IŞIKLAR MOBİLYA TEKSTİL GIDA SAN.TİC.LTD.ŞT.	Mobilya ve Orman Ürünleri	0 224 267 02 46	0 224 267 01 15
71	İNOXFLOV METAL İMALAT İTHALAT İHRACAT LTD.ŞTİ.	Makina ve Teçhizat		
72	İP-KA PLASTİK İTH.İHR.SAN.VE TIC.LTD.ŞTİ.	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 484 30 04	0 224 484 30 05
73	İZO-TEK SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	Otomotiv	0 224 484 28 40	0 224 484 28 50
74	KARSAN OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	Otomotiv	0 224 484 21 70	0 224 484 21 69
75	KESAN ÇELİK ANONİM ŞİRKETİ	Metal Sanayi	0 224 484 20 24	0 224 484 20 21
76	KOMETYAY YAY SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	Makina ve Teçhizat	0 224 484 24 00	0 224 484 24 51
77	KOTA OTOMOTİV YAT.DAN.TEKS.SAN.VE TIC.LTD.ŞTİ.	Otomotiv	0 224 484 28 28	0 224 267 19 31
78	KUTLUK DÖKÜM OTOMOTİV KALIP VE MAKİNE LTD. ŞTİ.	Metal Sanayi	0 224 484 30 16	0 224 484 30 26
79	LİNDE GAZ A.Ş.-BURSA TÜP DOLUM VE DAĞITIM TESİSİ	Lojistik	0224 449 00 02	
80	MHA İPLİK DOKUMA TEKSTİL SAN TİC.LTD.ŞTİ	Tekstil Ürünlerinin İmalatı	0 224 241 99 90	0 224 241 99 60
81	MADOSAN MARKET DONANIM ÇELİK EŞYA A.Ş.	Mağaza Market ve Depo Ekipmanları	0 224 484 24 44	0 224 484 22 12
82	MAJESTİK MAK.PEY.İNŞ.MALZ.NAK.SAN.VE TİC.A.Ş.	Mobilya ve Orman Ürünleri	0 224 495 14 63	0 224 273 04 18
83	MAKELPORT MAK. VE YED. PAR. SAN. TIC. LTD. ŞTİ.	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 484 30 83	0 224 484 30 85
84	MARTUR SÜNGER VE KOLTUK TES.TİC. VE SAN. LTD.ŞTİ	Kimyasalların ve Kimyasal Ürünlerin İmalatı	0 224 324 37 00	0 224 324 37 50
85	ME-BE-SA AMBALAJ ORMAN ÜRÜNLERİ VE TEKSTİL LTD. ŞTİ.	Mobilya ve Orman Ürünleri	0 224 411 05 05	0 224 411 05 06
86	MEHMET KOÇ SÜT VE SÜT ÜRÜNLERİ İML.SAN.VE TIC.LTD.ŞTİ.	Gıda Ürünleri İmalatı	0 224 484 24 22	0 224 484 24 23
87	MEHA METAL DÖKÜM OTOMOTİV İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.	Otomotiv	0 224 493 20 66	0 224 215 03 96
88	MELİH PLASTİK-KALIP METAL SAN.VE TIC.LTD.ŞTİ.	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 484 29 34	0 224 484 29 37
89	METGÜR MAKİNA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 484 28 62	0 224 484 28 65
90	METEKİM KAUÇUK SANAYİ VE TİCARET LTD.ŞTİ.	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 484 26 13	0 224 484 26 14
91	MODERN PLASTİK SAN.VE TİC.- YÜCEL VATANSEVER	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 484 23 00	0 224 484 23 03
92	NSK SICAK METAL DÖVME SAN.VE TIC.LTD.ŞTİ.	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 676 07 88	0 224 662 12 40
93	OLDRATI KAUCUK SAN. TIC. LTD.ŞTİ.	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 600 25 00	0 224 600 25 18
94	ORSEZ SİNAİ TIBBİ GAZ. KİM. MAD. TİC. SAN. LTD. ŞTİ	Kimyasalların ve Kimyasal Ürünlerin İmalatı	0 224 484 24 26	0 224 484 21 56
95	ORSEZ YANGIN GÜVENLİK SİSTEMLERİ YAPI OTOMASYON LTD.ŞTİ.	Kimyasalların ve Kimyasal Ürünlerin İmalatı	0 224 484 20 57	0 224 484 24 28
96	ORÇUNPRES OTOMOTİV SAN.VE TİC.A.Ş.	Metal Sanayi	0 224 482 32 74	
97	ORJİN OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş.	Otomotiv	0 224 483 49 49	0 224 483 50 80
98	ORTA KARADENİZ KAUC.SAN.VE TIC.LTD.ŞTİ	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 262 46 30	0 224 262 46 37
99	OTM PLASTİK SAN.TİC.LTD.ŞTİ	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 484 23 17	0 224 484 23 20
100	ÖZSIRT DEMİR PROFİL SAÇ İNŞAAT TEKSTİL LTD.ŞTİ.	Metal Sanayi	0 224 482 32 09	0 224 482 32 10
101	ÖZTEKNİK OTOMAT -ÖMER ŞAHABETTİN ÖZYÜREK	Makina ve Teçhizat	0 224 411 20 36	0 224 411 20 38
102	ÖZTUĞ OTOMOTİV MAM. SAN. TİC. A.Ş.	Otomotiv	0 224 411 22 00	0 224 411 22 07
103	PENELOPE DOK.SAN.VE TIC. LTD. ŞTİ.	Mobilya ve Orman Ürünleri	0 224 484 30 20	0 224 484 30 50
104	PLAST MET KABLO VE ELEK. SİS. SAN. TIC. LTD. ŞTİ.	Makina ve Teçhizat	0 224 484 27 52	0 224 484 27 56
105	PLASTMET PLASTİK METAL SANAYİ İMAL. VE TİC. A.Ş.	Makina ve Teçhizat	0 224 484 27 51	0 224 484 27 56
106	PRESMETAL OTOMOTİV YAN SAN. TİC. A.Ş.	Otomotiv	0 224 484 30 30	0 224 484 30 35
107	PRESMETAL OTOMOTİV YAN SAN. TİC. A.Ş. (AKÇALAR ŞUBE)	Otomotiv	0 224 484 30 30	0 224 484 30 35
108	PROFİL SAN. TİC. A.Ş.	Otomotiv	0 224 484 26 36	0 224 484 25 35
109	PROFİL SAN. TİC. A.Ş. (PRS)	Otomotiv	0 224 484 26 36	0 224 484 25 35
110	PROFİL SAN. TİC. A.Ş. (AKÇALAR ŞUBE)	Otomotiv	0 224 484 26 36	0 224 484 26 36
111	R.B.R OTO YEDEK PARÇA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ	Metal Sanayi	0 224 482 28 10	0 224 482 24 40
112	RASİS RAF SİSTEMLERİ SAN.VE TIC.LTD.ŞTİ.	Metal Sanayi	0 224 484 24 44	0 224 484 22 12
113	UTM TARIM MAKİNALARI SAN.TİC.VE AŞ	Makina ve Teçhizat	0 224 484 25 76	0 224 484 24 93
114	SAZCILAR OTO. SAN. TİC. A.Ş.	Otomotiv	0 224 484 24 52	0 224 411 16 32
115	SEÇKİN ONUR GIDA TEMİZLİK MADDELERİ A.Ş.	Gıda Ürünleri İmalatı	0 224 451 69 00	0 224 451 71 88
116	SRT METAL AMBALAJ DIŞ.TİC.LTD.ŞTİ.	Metal Sanayi	0 224 482 32 09	0 224 482 32 10
117	ŞAHİNLER METAL MAKİNA ENDÜSTRİ A.Ş.	Makina ve Teçhizat	0 224 484 27 24	0 224 470 09 05
118	ŞAHTERM ELEK.ISIT.SAN. VE TIC.LTD.ŞTİ	Otomotiv	0 224 261 17 40	0 224 261 20 22
119	TABİİ SOĞUK HAVA DEPOCULUK LTD.ŞTİ.	Gıda Ürünleri İmalatı	0 224 484 25 26	0 224 484 25 30
120	TSF PERFORMANCE COMPOUNDS KAUCUK A.Ş	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 323 00 13	0 224 323 00 14
121	TDM OTOMOTİV SAN.VE TIC.LTD.ŞTİ	Otomotiv	0 224 484 25 73	0 224 484 25 76
122	TİTA TEKSTİL KONF.TURZM.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.	Tekstil Ürünlerinin İmalatı	0 224 411 05 10	0 224 411 05 13
123	TRİ-WALL TURKEY KAĞIT SANAYİ VE TİC. A.Ş.	Kağıt ve Kağıt Ürünlerin İmalatı	0 262 349 66 67	
124	YEDİTEPE DOĞL.TAŞ.VE MAD.SAN.VE TIC.LTD.ŞTİ	Maden - Doğal Taş	0 224 613 30 25	0 224 484 26 64
125	YOUNGSAN TR PALET LOJİSTİK LTD.ŞTİ.	Otomotiv	0 224 441 70 56	
126	YILMAZ HURDA METAL SANAYİ TİC.	Metal Sanayi	0 224 411 22 66	0 224 411 22 66



ASFALT PLENTİ - PMT TESİSİ ve BETON SANTRALİ İLE ENTEGRE

MEGATON

AGREGA FABRİKASI



Asfalt
Plenti

PMT
Tesisi

Beton
Santrali

MEGATON AGREGA FABRİKASI

Tamamen kapalı sistemde agrega kırma, eleme, stoklama ve besleme imkanı sunan Megaton, temiz ve nemsiz agrega ile çalışma imkanı sunar.

%50'ye varan enerji tasarrufu ile yüksek kaliteli ve düşük maliyetli agrega, asfalt ve hazır beton üretme imkanı sağlar.

Günlük 10.000 ton üretim ve 3.000 ton stoklama imkanı ile toz ve CO₂ emisyonunu minimize eder.

Endüstri 4.0 otomasyon sistemi ve tek bir operatör ile aynı anda **Asfalt Plenti**, **Beton Santrali** ve **PMT** tesisinin ihtiyacı olan agregayı hazırlar ve besler.



E-MAK

Ülkenize Güvenin