• AKÇALAR GELİŞİM BÖLGESİ'NE YATIRIM ATAĞI • HOSAB İTFAİYE MERKEZİ HİZMET VERMEYE BAŞLADI
• SIFIR ATIK MERKEZİ DEVREDE • MÜTEŞEBBİS HEYET BAŞKANI SEZAİ SEZER • AR GE VE TASARIM MERKEZLERİ

2021/1 Sayı: 24

VİZYON

HOSAB
HASANAĞA ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ

SANAYİDE GENÇ KUŞAK DÖNEMİ

KURALLAR DEĞİŞMEDİ!

MASKE TAK

MESAFEYİ KORU

ELLERİNİ YIKA

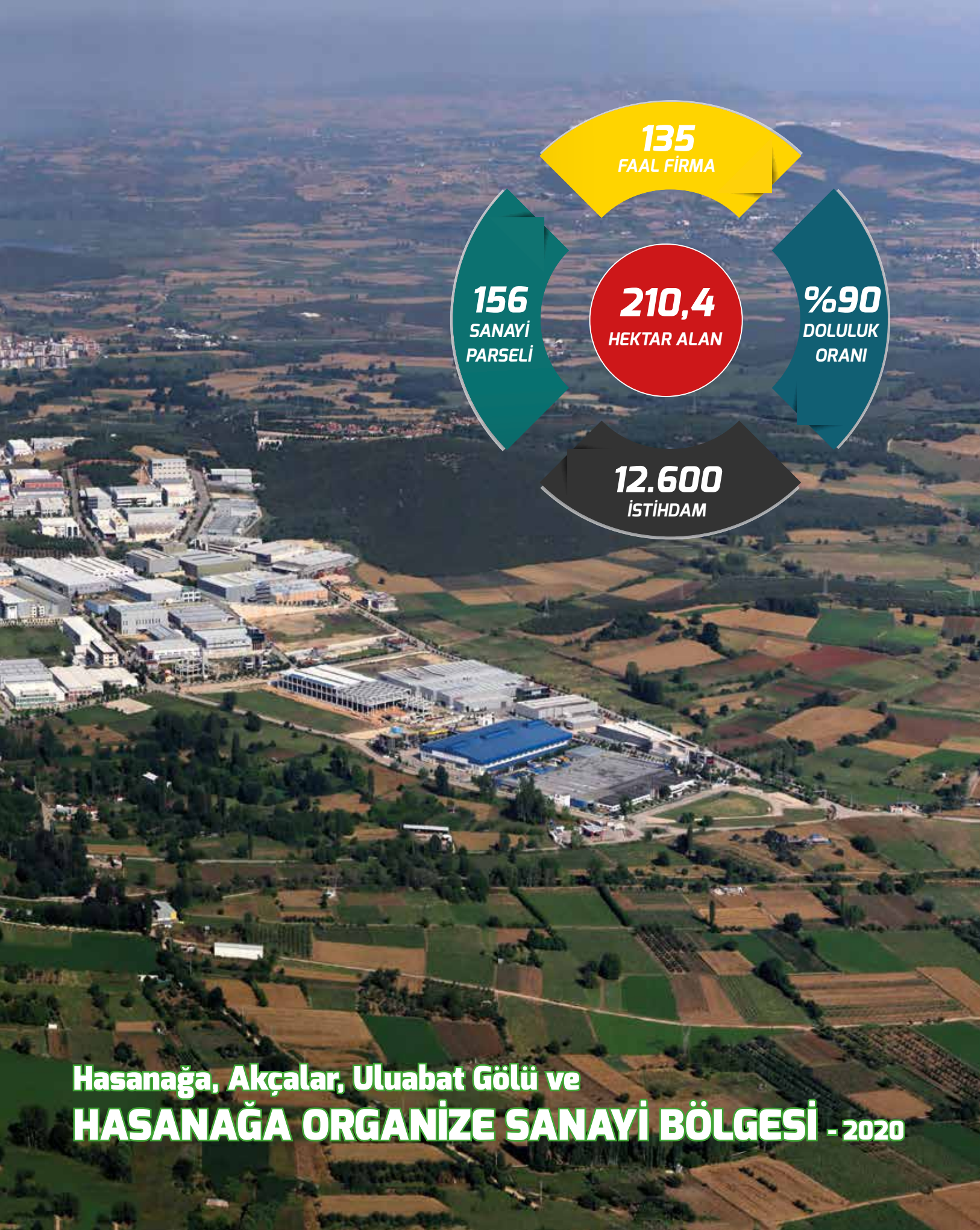
T.C. SAĞLIK BAKANLIĞI

saglik.gov.tr
hosab.org.tr

HOSAB
HASANAĞA ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ

simgemat.com.tr

SiMGEMAT
MADENCİLİK ASFALT TİCARET VE SANAYİ A.Ş.



Hasanağa, Akçalar, Uluabat Gölü ve
HASANAĞA ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ - 2020

VİZYON

HOSAB VİZYON
Sayı: 24 - Mart 2021

HOSABSİAD 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
Sezai Sezer, Erkan Pancaroğlu, Ömer Faruk Korun, Vedat Saygın, Rıdvan İşbaşaran, Ümit Sırt, Erdil Uğurlu, Orcan Alyüz, Fatih Sivri, Mesut Rekkalı, Tahir Taner Acar, İbrahim Gökdağ, Mehmet Topak, Nazmi Kırımcı, Ercan Pancaroğlu.

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

HOSAB Bölge Müdürü
Bahattin Canıgüleç

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

HOSABSİAD Yönetim Kurulu
Sezai Sezer, Ömer Faruk Korun, Mesut Rekkalı, Nazmi Kırımcı, 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: Net Baskı/ Bursa
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...

12 / **HOSAB İTFAİYE MERKEZİ**
Bükükşehir işbirliği ile bölgeyi çağdaş itfaiye kazandırıldı.

14 / **YANGIN HAKKINDA BİLMENİZ VE YAPMANIZ GEREKENLER**
Bursa Büyükşehir Belediyesi İtfaiye Daire Başkanlığınca hazırlanan makalede, yangınlarla ilgili önemli bilgiler, mutlaka bilinmesi ve yapılması gereklenler ele alınıyor.

18 / **AKÇALAR GELİŞİM BÖLGESİNDE YATIRIM ATAĞI**
2020 yılında yapılan ihnaleler ile Akçalar Gelişim Bölgesinde yatırım atağı başladı. Bölgede alt yapı, su, doğalgaz, elektrik, yol, asfalt, çevre düzeni yenileniyor.

22 / **HOSAB MÜTEŞEBBİS HEYET BAŞKANI SEZAİ SEZER**
Nedim Balıkçılar'ın ayrılması sonrası göreve gelen Sezai Sezer, el birliğiyle çalışarak HOSAB'ın daha iyi bir bölge haline gelmeye devam ettiğini söyledi.

24 / **HOSAB SIFIR ATIK BELGESİ ALDI**
Bursa'da ilk sıfır atık belgesi alan organize sanayi bölgesi olan HOSAB, atık getirme merkezini de kurdu. İşleyiş ve bundan sonraki çalışmalar nasıl olacak.

36 / **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;
Elif Karabacak Doğrusoy, İbrahim Tuğral, Işıl Yargıç, Sedat Sezer, Yasin Topak...

28 / **MAKALE**
RIZA YILDIRIM
Türkiye ve HOSAB'da 2020 yılı elektrik sektörü değerlendirmesi.

30 / **MAKALE**
MAHFİ EĞİLMEZ
Rakamlarla Türkiye'nin yabancı sermaye raporu...

32/ **MAKALE**
Av. İSMAİL H.ACAR
Banka ve kredi sözleşmeleri açısından genel işlem koşulları.

62 / **AR GE VE TASARIM MERKEZLERİ**
Türkiye, Bursa ve HOSAB'da Ar Ge ve tasarım merkezleri...

68/ **MADOSAN'DA YENİ DÖNEM**
Madosan ve Avusturyalı Umdasch The Store Makers güçlerini birleştirdi.

70 / **OTONOM ATAK ELECTRIC**
Karsan, Avrupa ve Amerika'nın ilk seri üretim sürücüsüz otobüsünü tanıttı.

72 / **CANEL OTOMOTİV**
HOSAB katılılmcısı firma, Hyundai BC3 projesinin ilk sevkiyatını gerçekleştirdi.

76 / **BÜYÜME TAHMİNLERİ**
Dünya Bankası, OECD ve IMF, 2021 yılı büyüme beklentilerini güncelledi.

74 / **OSB YILDIZLARI İLK 500 ARAŞTIRMASI**
Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu (OSBÜK), organize sanayi bölgelerinde üretim yapan 64 bin sanayi tesisini kapsayacak "OSBÜK-OSB Yıldızları-İlk 500 Araştırması"nı başlattı. OSB'lerdeki sanayi tesisleri ihracattan Ar-Ge'ye birçok alanda değerlendirilecek.

PRS
SÜSPANSİYON PARÇALARI

Önceliğimiz Güvenliğiniz

% 100 yerli
made in TURKEY
% 100 yerli

Farklı Marka ve Model Araçlar İçin

BİNLERCE ÇEŞİT

Magic Ajans
25 25 717

www.prs.com.tr - info@prs.com.tr
0224 484 26 36

PROFİL SANAYİ VE TİCARET A.Ş. MARKASIDIR

Ömer Faruk Korun
HOSAB Yönetim Kurulu Başkanı

Pandemi şartlarında çalışmalarımızı sürdürüyoruz

Zorlu geçen 2020 yılının ardından 2021 yılının gerek pandemi gerekse ekonomi açısından daha iyi geçmesini umuyoruz. Gerek küresel ölçekte gerekse ülkemizde, bu yılın başıyla beraber uygulanmaya başlayan Covid-19 aşısının yıl boyunca yaygınlaşacağı ve tüketim eğiliminin artacağı varsayımına dayalı olarak, ekonomimizin 2021'de yüzde 5 civarında büyümesini bekliyoruz.

Salgının yükünü daha da hafifletmek ve üretimi, istihdamı, ihracatı, yatırımları arttırıcı reformları uygulamak için kararlı bir politika ortaya koyup bu politikayı uygulamaya koymak, ekonomik toparlanmanın güçlü olmasını belirleyecek bir diğer önemli faktör olacak.

Hem ülkemiz hem dünya için en önemli kısa vadeli politika öncelikleri, Covid-19'un yayılmasını kontrol altına almak ve aşı dağıtımını hızlı ve yaygın bir şekilde sağlamak olarak görünüyor. Ekonomik toparlanmayı desteklemek için açıklanan yeni ekonomik reformların da, kamusal borçlanmaya daha az bağımlı olan sürdürülebilir büyümeyi hedefler şekilde uygulanması önem arz ediyor.

Kısa vadede işletmelerimizin kapasite kullanımının artması dolayısıyla üretim artışını yakalamak ilk planda talebe bağlı. Yurt içi ve yurt dışı ertelenmiş talebin sağlıklı şekilde gelişmesi için pandemi şartlarının aşılmış olması gerekiyor. Aşı çalışmalarında küresel anlamda hızlı ve etkili olmak, üretimdeki artışı daha kısa vadede mümkün kılabilecektir.

İnşallah 2021 yılı tüm ana çerçevesini yukarıda çizmeye çalıştığım pandemi etkisinin minimum düzeye indiği bir yıl olur. Buna hepimizin çok ihtiyacı var. Zira geçen bir yılda çok yorulduk, çok yıprandık.

Bu genel değerlendirmenin ardından, HOSAB Yönetimi olarak pandemi dönemindeki yatırımlarımıza baktığımızda, odaklandığımız bölge Akçalar Gelişim Bölgemiz oldu. HOSAB Akçalar Gelişim Bölgemizde 2020 yılında başlanan yatırımlarımız devam ediyor. 2021 yılında bunları önemli ölçüde tamamlayacağız. Su, atık su, doğalgaz, elektrik, yol gibi alt yapıların yenilenmesi ve mevcut HOSAB sistemi ile entegrasyonun sağlanması amacıyla yapılacak yatırımların ihalelerini 2020 içinde yaptık. Yatırım programı kapsamında ilk etapta, atık su ve yağmur suyu hatları ile 1.kalite su ve 2. kalite su şebekesi imalatları bitirildi. Ana caddelerdeki doğalgaz, elektrik, aydınlatma, peyzaj vb. yatırımları bitirdikten sonra asfaltlamayı da Şubat ayı itibirayle yaptık.

Önümüzdeki dönemde Akçalar Gelişim bölgemizde cadde cadde sokak sokak, alt yapı, doğalgaz, elektrik dağıtım şebekesi, cadde aydınlatmaları, bordür ve asfaltlama yatırımlarını tamamlayacağız.

Yine son bir yıl içindeki yatırımlarımıza baktığımızda; Hasanağa Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü ve Bursa Büyükşehir Belediyesi işbirliği ile hayata geçirdiğimiz HOSAB İtfaiye Merkezi, 1 Ekim 2020 tarihi itibariyle 7 gün 24 saat hizmet vermeye başladı. Bu merkeze başta sanayimizdeki endüstriyel içerikli yangınlara müdahele edecek tam donanımlı bir itfaiye aracını almak için de anlaşmalarımızı yaptık. Araç imalatı bu yılın ilk yarısında tamamlanacak ve bölgemiz tarafından merkezde kullanılmak üzere Bursa Büyükşehir Belediyesi İtfaiye Daire Başkanlığına devredeceğiz.

HOSAB İtfaiye Merkezi yatırımımız, sadece sanayi bölgesine değil çevre yerleşim bölgelerine de önemli ve hayati bir hizmet verecek. Dolayısıyla biz bu yatırımı, toplumumuza karşı sosyal sorumluluğumuzun bir göstergesi olarak da görüyoruz. Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Alinur Aktaş'a projedeki işbirliğine yaklaşımı, belediye ve bölgemizin değerli çalışanlarına da emeklerinden dolayı teşekkür ediyoruz.

HOSAB, her geçen gün sanayisine daha kaliteli hizmet götüren, daha rekabetçi fiyatlar sunan çağdaş bir bölge olarak, yoluna emin adımlarla devam ediyor.

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

Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi Tüketim ve Fiyat Verileri

Elektrik (kWh)

AY / YIL	2017	2018	2019	2020	2021
OCAK	8.687.178	9.884.304	9.568.888	10.061.343	14.615.219
ŞUBAT	8.246.570	9.197.267	9.271.227	13.591.950	14.464.553
MART	9.118.359	9.995.445	10.096.914	12.977.539	
NİSAN	8.438.250	8.981.288	9.645.169	7.159.845	
MAYIS	8.870.992	9.617.595	9.793.452	7.514.191	
HAZİRAN	8.475.561	8.959.273	8.228.577	11.605.265	
TEMMUZ	9.565.231	10.502.328	10.551.196	12.808.221	
AĞUSTOS	8.361.674	7.286.615	7.593.348	11.906.085	
EYLÜL	8.726.654	9.670.074	9.808.866	14.459.361	
EKİM	9.509.739	9.812.076	9.865.111	14.647.674	
KASIM	9.862.302	9.700.813	9.789.721	14.874.347	
ARALIK	9.615.408	9.206.021	9.729.145	15.638.069	
TOPLAM	107.477.917	112.813.099	113.941.614	147.243.890	

Doğalgaz (sm³)

AY / YIL	2017	2018	2019	2020	2021
OCAK	730.069	755.492	741.875	640.193	698.122
ŞUBAT	639.168	603.978	704.101	576.200	694.750
MART	568.472	520.219	636.080	498.536	
NİSAN	475.802	387.105	497.824	241.913	
MAYIS	392.935	340.946	389.814	250.857	
HAZİRAN	301.608	273.214	319.855	320.966	
TEMMUZ	324.489	311.696	386.737	334.314	
AĞUSTOS	273.068	206.754	263.005	335.370	
EYLÜL	313.505	335.798	389.498	398.406	
EKİM	432.795	412.210	427.671	412.917	
KASIM	600.376	570.971	480.605	591.280	
ARALIK	617.897	784.121	724.366	681.365	
TOPLAM	5.670.185	5.502.508	5.961.430	5.282.317	

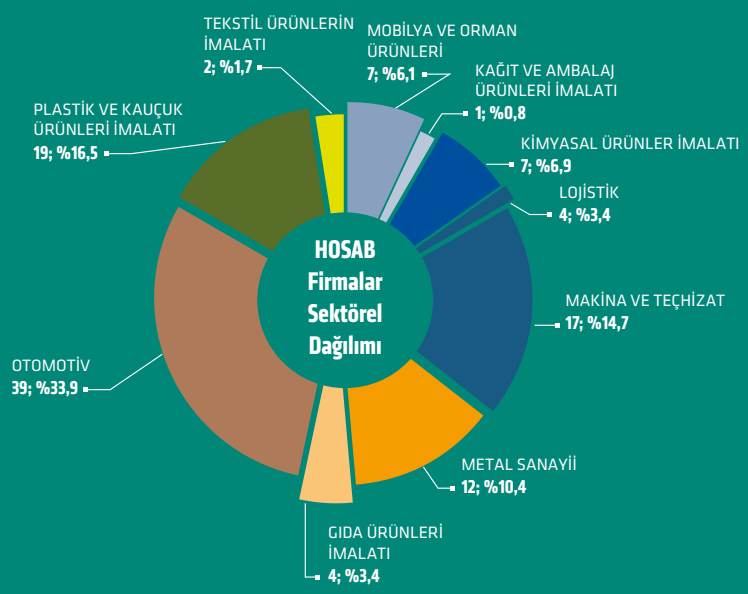
2021 Hizmet Fiyatları

1.Kalite Su 7,40 TL/m³
2.Kalite Su 3,00 TL/m³
Doğalgaz 0,14055667 TL/m³
Atık su 3,00 TL/m³
Elektrik Bed.(Tek Zamanlı) 0,4088050 TL/kWh
Elektrik Dağıtım (OG) 0,02130 TL/kWh
Elektrik Dağıtım (AG) 0,02940 TL/kWh

- Tüm fiyatlar KDV hariç verilmiştir.
Güncel verileri www.hosab.org.tr
internet sitemizden takip edebilirsiniz.

1.Kalite Su (m³)

AY / YIL	2017	2018	2019	2020	2021
OCAK	18.683	19.785	22.159	28.889	25.239
ŞUBAT	16.920	18.651	20.555	27.397	23.762
MART	19.062	22.348	22.393	26.666	
NİSAN	16.646	22.311	24.205	19.658	
MAYIS	19.200	21.490	24.471	18.771	
HAZİRAN	16.642	19.037	22.722	22.006	
TEMMUZ	20.784	21.905	35.027	25.823	
AĞUSTOS	17.045	16.307	25.749	26.571	
EYLÜL	17.297	20.281	32.434	30.415	
EKİM	19.607	22.133	30.618	26.795	
KASIM	17.863	22.463	28.897	24.072	
ARALIK	19.429	21.336	29.678	30.015	
TOPLAM	219.178	248.047	318.907	307.078	



2.Kalite Su (m³)

AY / YIL	2017	2018	2019	2020	2021
OCAK	3.240	3.252	4.135	6.228	12.296
ŞUBAT	2.669	3.084	3.693	5.720	10.674
MART	7.720	3.407	4.286	7.215	
NİSAN	6.469	3.854	3.946	7.421	
MAYIS	10.089	5.708	5.418	7.440	
HAZİRAN	5.948	6.047	6.437	9.008	
TEMMUZ	7.468	10.089	9.263	10.831	
AĞUSTOS	7.173	8.284	12.012	11.135	
EYLÜL	8.637	7.948	13.661	13.313	
EKİM	8.588	5.533	8.842	12.337	
KASIM	9.067	3.959	6.769	9.774	
ARALIK	6.784	5.110	6.277	10.766	
TOPLAM	83.852	66.275	84.739	111.118	

25 years of experience

wiring solutions

ELSI®

Elektrik Sistemleri Tic. ve San. A.Ş.

Otomotiv | İş makineleri | Termoteknik | Endüstriyel pompalar | Ev tekniği | Özel tip fiş üretimleri | Akü ve güç kabloları | Özel tip kablolar

- Otomatik krimp kontrollü kablo kesme
- %100 Elektriksel test
- Kablo donanımları üzerine tekstil örgü
- Epoksi enkapsülasyon uygulamaları
- Hotmelt (PA) enjeksiyon
- PVC ve mühendislik plastikleri işleme
- Ultrasonik kaynak
- IDC soket montajı
- Otomatik lehim robotu
- Poka-yoke yöntemleri mevcuttur.

Yüksek standartta kablo donanımlarını; 15.000 m² kapalı alana sahip tesislerimizde **ISO 9001**, **ISO 14001** ve **IATF 16949** kalite belgelerine uyumlu bir şekilde üretmekteyiz.

TÜV NORD

HOSAB Cad. NO: 1 16063
Hasanağa, Bursa / Türkiye

+90 (224) 219 77 00
+90 (224) 219 77 08

elsi@elsigroup.com

www.elsigroup.com

Büyükşehir Belediyesi işbirliği ile hayata geçirilen önemli bir yatırım:

HOSAB İtfaiye Merkezi

Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Alinur Aktaş ve HOSAB Başkanı Ömer Faruk Korun, HOSAB ve Büyükşehir işbirliği ile gerçekleştirilen yatırım sonrası 1 Ekim 2020 tarihinden itibaren hizmet vermeye başlayan HOSAB İtfaiye Merkezi'ni gezdi.

HOSAB'a itfaiye merkezi yapımı için 10 Temmuz 2019 tarihinde HOSAB Bölge Müdürlüğü'nde protokol imzalayan iki başkan, aradan geçen 16 ayın ardından açılan merkezde inceleme gezisi yaptı. Protokole göre, HOSAB kendi sınırları içerisinde ve kendi mülkiyetinde olan 3.caddedeki 2.371 metrekare arsa üzerine, 1.555 metrekare kapalı alanlı itfaiye ve OSGB hizmet binası inşaatını yaptı. Bina, itfaiye binası normlarına uygun dört araç kapasiteli kapalı garaja sahip olarak bitirildi ve iç donanımı en çağdaş normlarda tamamlandı. Ardından Bursa Büyükşehir Belediyesi İtfaiye Daire Başkanlığı'nın kullanımına tahsis edilen binada tüm tefrişatın yanı sıra elektrik, su, doğalgaz kullanım giderleri de HOSAB tarafından karşılanıyor. Bursa Büyükşehir Belediyesi İtfaiye Dairesi 1 Ekim 2020 tarihinden itibaren bir araç ve üç vardiya olarak 7 gün 24 saat esasına göre merkezden hizmet vermeye başladı.

SADECE HOSAB'A HİZMET VERMEYECEK

HOSAB Başkanı Ö.Faruk Korun, Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Alinur Aktaş ve heyetini HOSAB'da ağırlamaktan memnuniyet duyduklarını dile getirerek şunları söyledi: ''Aynı zamanda itfaiye binası inşaatını öngörülen 18 aylık süreden

önce bitirip hizmete açmak da bizleri mutlu ediyor. İki kurumun işbirliği içerisinde hayata geçirilen bu yatırımımız, Bursa'mızın batısında Hasanağa, Akçalar, Kayapa mahalleleri ve sanayi bölgelerindeki önemli bir nüfusa hizmet veriyor. Daha önce bu hizmeti Büyükşehir Belediyemiz Küçük Sanayi Merkezinden sağlıyordu. Ancak yerinde hizmet anlayışı ve yangınlara erken müdahalenin önemi nedeniyle bu modern merkezden hizmet üretmek elbette daha önemli. Biz HOSAB olarak bir itfaiye aracı almak için de çalışmalarımıza başladık. HOSAB olarak bizler de hem sanayimize hem de bölgemize karşı sorumluluğumuzu yerine getirmenin kıvancını yaşıyoruz.

Bu hizmetin sunulmasında Belediye Başkanımız Alinur Aktaş ve emeği geçen herkese, yönetim kurulumuz ve bölge sanayicilerimiz adına teşekkür ediyorum."

AKTAŞ TEŞEKKÜR ETTİ

Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Alinur Aktaş da ziyarette şunları söyledi: "Büyükşehir ve HOSAB olarak sanayimize ve bölge insanımıza dönük iyi bir hizmeti ortaklaşa ürettik. Bunun için HOSAB Başkanı Faruk Korun nezdinde yönetim kurulu ve sanayicilerimize teşekkür ediyorum. Yangınlarda saniyelerin dahi önemi ortada. Bu açıdan şehrin batısında önemli bir nüfusa bu modern merkezden daha kısa sürede ve etkili şekilde ulaşabileceğiz. HOSAB İtfaiye Grubumuzu bir araç ve bir tankerin yanında personel ile de takviye edeceğiz.''

Bursa'nın en çağdaş merkezlerinden birisi...

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

Yangın Hakkında Bilmeniz ve Yapmanız Gerekenler

Sanayi şehri olan Bursa'nın batı bölgesinde bulunan Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'nde açılan itfaiye grubu ile hem sanayi bölgesinde bulunan fabrika ve işyerlerine hem de bölge halkına hizmet verilmektedir. Bu yazıda kısaca itfaiye, yanma, yangın, yangın çıkış sebepleri ve alınması gereken önlemleri bulacaksınız.

Bursa'nın batısında bulunan Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'nde açılan İtfaiye Grubu ile hem sanayi bölgesinde bulunan fabrika ve işyerlerine hem de bölge halkına hizmet verilmektedir. Konu itfaiye olunca kısaca itfaiyenin tarihi ve itfaiyeciliği, yanma, yangın, yangın çıkış sebepleri ve alınması gereken önlemleri paylaşmak isteriz.

'İtfa' kelimesi Arapça'da **'söndürme'** anlamına gelmektedir. İtfaiye ise yangını söndüren kurum olarak, söndürme teşkilatı gibi anlamlar taşımaktadır. İtfaiye denildiğinde ilk önce aklımıza ateş, yangın ve söndürme gelmektedir. Oysa itfaiye teşkilatının yangın söndürme görevi haricinde arama kurtarma, mahsur kalma, çökme patlama, su ve sel baskınları, doğal afetler ve olağanüstü durumlarda kurtarma çalışmalarına katılmak gibi birçok görevi vardır.

ÜLKEMİZDE İTFAİYE TEŞKİLATI

İtfaiye teşkilatının kısaca tarihçesini anlatmak gerekirse; Osmanlı padişahlarından III.Murat afet haline gelen yangınların önüne geçmek için 1579 yılında İstanbul kadısına bir ferman gönderir. Fermanla her evde bir büyük fıçı su, dam yüksekliğinde bir merdiven bulundurulmasını yangın çıkan yerlerde halkın kaçmayıp yangını söndürmeye çalışmasını, bütün hususların kontrol edilmesini istemesi itfaiye tarihimizde yangınlara karşı alınan ilk yazılı tedbir ve düzen olarak kabul edilir. 25 Eylül 1923 tarihinde itfaiye hizmetlerinin

YANGIN ÜÇGENİ

belediyelere devredilmesiyle itfaiye teşkilatı günümüz halini almıştır.

YANGIN 1.DAKİKADA 1 BARDAK SU İLE SÖNDÜRÜLÜR

Yangın olmazdan evvel koruyucu önlemlerin alındıktan sonra, yangın sebeplerini ortadan kaldırıcı çalışmaların yapılması ve çıkması muhtemel yangınları en az seviyeye indirerek ilk müdahale yöntemlerinin geliştirilmesi gerekir.

İtfaiyeciler arasında gelenek haline gelmiş söylenegelen bir söz var; "yangın birinci dakikada bir bardak su ile ikinci dakikada bir kova su ile üçüncü dakikada bir fıçı su ile ve dördüncü dakikada ancak bir tanker su ile söndürülebilir".

Bu söz de göstermektedir ki, yangına ilk müdahale çok büyük önem taşımaktadır. İtfaiyeciler gelinceye kadar yangının söndürülememiş olması felaket boyutlara ulaşmış olduğunu gösterir.

YANMA VE YANGIN

Yanma ve yangın, birçok insan tarafından birbirine karıştırılan kelimelerdir. Yanma; yanıcı maddenin belli bir sıcaklıkta oksijenle reaksiyona girmesi sonucu oluşan kimyasal bir reaksiyondur.

Yanmanın oluşabilmesi için yanıcı madde, ısı ve oksijen unsurlarının oluşması gerekir. Bu olaya yangın üçgeni denir. Eğer yangın üçgeninin bir köşesi eksik olursa yanma olayı gerçekleşmez. Yangın üçgeni ayrıca yangınların söndürme işleminde de kullanılır. Isıyı düşürmek, oksijeni kesmek, yanıcı maddeyi kesmek veya uzaklaştırmak bunlardan bazılarıdır.

Yanma;

-Yavaş yanma (demirin paslanması),

-Hızlı yanma (ateşini ısısını ve ışığını gördüğümüz),

-Parlama-patlama şeklinde yanma (sıvı ve gazların yanması)

-Kendi kendine yanma (bezir yağına bulaşmış bir bez) şeklinde dörde ayrılır.

Yangın ise faydalı olan ateşin kontrol dışına çıkmasıdır.

YANGINLARIN ÇIKMA NEDENLERİ

- Koruma önlemlerinin alınmaması
- Bilgisizlik
- İhmal ve dikkatsizlik
- Kazalar
- Sıçrama
- Sabotaj
- Doğa olayları
- Hayvanların sebep olduğu yangınlar.

Yukarıdaki maddelerden en önemlisi koruma önlemlerinin alınmasıdır. Başlıca koruma önlemleri kaçak akım rölesi, yangın rölesi, duman algılama detektörleri, gaz algılama cihazı ve selenoid vana vb..

Yangınları koruma önlemleri sayesinde önleyebilir ve etkilerini azaltabiliriz.

YANGINLARIN SINIFLARI

1.A Sınıfı; Katı madde yangınları,

2.B Sınıfı; Sıvı madde yangınları,

3.C Sınıfı; Gaz yangınları,

4. D Sınıfı; Hafif metal yangınları,

5.E Sınıfı; Eelektrik sebepli yangınlar,

6.F Sınıfı; Yağ yangınları.

A SINIFI YANGINLAR

Katı madde yangınları: odun, kömür, kâğıt, ot, dokumalar. Genelde korlu yangınlardır ve serinletilmeden asla sönmezler. İlk müdahalede kuru kimyasal toz ve karbondioksitli söndürücüler kullanılsa da serinleme ihtiyacından dolayı en iyi söndürme maddesi sudur.

B SINIFI YANGINLAR

Sıvı madde yangınları: benzin, tiner, solvent vb… Genelde buharlaşarak yanarlar ve su ile söndürülmezler. Müdahale ederken oksijeni kesmek için köpük, kuru kimyasal toz ve karbondioksitli söndürücüler kullanılır.

C SINIFI YANGINLAR

Gaz yangınları: metan, bütan, propan vb. Genelde gaz halinde ve patlamalı yanarlar ve kaynağından maddeyi kesmek gerekir. Müdahale ederken kaynağını kestikten sonra karbondioksit ve kuru kimyasal söndürücüler kullanılmalıdır.

D SINIFI YANGINLAR

Hafif metal yangınları: alüminyum, magnezyum vb… Genelde üretim prosesinde kullanılan bu maddeler yanması ne kadar zor ise söndürmesi de bir o kadar meşakkatlidir. Hafif metallere asla su kullanılmaz müdahale ederken kuru kum ve madde bilgilendirme formunda yazan söndürme maddesi kullanılır.

E SINIFI YANGINLAR

Elektriğin sebep olduğu yangınlar. Yönetmeliklerde bir yangın sınıfı olarak geçmedikleri halde müdahale şekli farklılıklarından dolayı ayrıca belirtilme ihtiyacı olmuştur. Elektrikte de gazdaki gibi kaynağı kesmek yani akımı kesmek gerekir. Kaynağını kestikten sonra kuru kimyasal toz ile 1000 volta kadar 1 metreden 1000 volttan sonra ise 3 metreden kullanmak gerekir.

F SINIFI YANGINLAR

Yağ yangınları; yağlar vb… Uluslararası yönetmeliklerde yağ yangınları ayrı sınıflandırılmıştır. Sebebi ise 300 santigrat derecenin üstündeki bir ısıda yağın yüzey alanının parlaması ve söndürme maddeleri ile tepkimeye girmesidir. Bu gibi durumlarda yağın oksijenini kesmek gerekir yani ıslak bir bezle yağı hava almayacak şekilde örtmek ve kap soğuyana kadar beklemek gerekir.

GÜVENLİK ÖNLEMLERİ

Aktif önlemler: Bina yapılırken alınması gereken önlemler; duman kapıları, yangın merdivenleri, kaçış yolları, çıkış kapıları vb…

Pasif önlemler: Bina yapıldıktan sonra alınan önlemler; duman ve ısı algılayıcılar, yangın dolapları, hidrantlar, yangın söndürme cihazları vb…

Bulunduğumuz ortamda yangın çıktığı esnada;

- Telaşlanmayalım
- Yangın ihbar butonu varsa basalım. Yangını çevremizdekilere duyuralım.
- Yangın yeri adresini en kısa ve doğru şekilde bildirelim.
- Mümkün ise yangının cinsini de bildirelim (ev, işyeri vb.)
- İtfaiye ekipleri gelinceye kadar eldeki mevcut imkânlarla söndürme çalışmalarını yapalım.
- Yangının yayılmasını önlemek için kapı ve pencereleri kapatalım.
- Bunları yaparken kendimizi ve başkalarını tehlikeye atmayalım.
- Görevlilerden başkasını olay yerine sokmayalım.

YANGIN OLAYI GÖRDÜĞÜNÜZDE...

Oda kapısı açıksa kapatın, kapalı ise elinizin tersi ile kapıdaki sıcaklığı inceleyin, duman ve ısı çıkışını önlemek için gerekirse kapının etrafına bezler sıkıştırın. Kapı veya çerçeve kenarlarında kısık kısık duman çıktığını gördüğünüzde kesinlikle buraları açmayın, patlama tehlikesine neden olabilirsiniz.

Yere yakın dizlerinizin üstünde hareket edin, kaçarken görüşünüzü kapatmayacak şekilde ıslak bir bezle ağzınızı kapayın sık nefes almayın, su çoksa büyük bir perde ya da bir örtüyü ıslatıp kafanızı içine alacak şekilde çadır şeklinde tutarak ortamı terk etmeye çalışın.

Yangın esnasında en tehlikeli yerler yangın olan kat, bir üst kat ve en üst kattır. Bulunduğunuz katta sığınacak yer yoksa aşağıya doğru kaçış yolunu tercih ediniz.

Asla dumanın ve ısının merkezine doğru gitmeyiniz. Asansörleri kullanmayınız.

Yangınsız, kazasız ve sağlıklı günler dileriz.

- Bu yazı, Bursa Büyükşehir Belediyesi İtfaiye Daire Başkanlığı tarafından dergimizde yayımlanmak üzere hazırlanmıştır.

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

YAFA 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® ENDUSTRIYEL KAPILAR | ORSEZ® YANGIN GÜVENLIK | 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

Akçalar Gelişim Bölgesi'nde Yatırım Atağı...

Su, atık su, doğalgaz, elektrik, ulaşım için alt yapı çalışmaları başladı. HOSAB Başkanı Ömer Faruk Korun: Etaplar halinde yapılacak çalışmalar ile Akçalar Gelişim Bölgemizdeki katılımcılarımıza HOSAB'ın diğer bölgelerindeki standartları sunacağız.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 23 Temmuz 2019 tarihli yazısı ile Akçalar Organize Sanayi Bölgesi'nin Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi içine dahil olmasına 'olur' verdi. Bu süreçten sonra HOSAB'ın Akçalar Gelişim Bölgesi adını verdiği ve 60'ın üzerinde sanayi parselinin bulunduğu alanda alt yapı çalışmaları planlandı. Sanayiciler ile yapılan toplantılarda eksikler belirlendi ve öncelik sırasına göre projelendirmeler yapılıp yatırım planı oluşturuldu. Bu çerçevede de yatırımlara 2020 yılının ikinci yarısından itibaren başlandı.

ENTEGRASYON SAĞLANIYOR VE TÜM ALT YAPI YENİLENİYOR

HOSAB Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Faruk Korun, Akçalar Gelişim Bölgesi'nin de HOSAB diğer bölgelerindeki standartlara ulaşması için yoğun bir projelendirme dönemi geçirdiklerini söyledi. Korun, ''HOSAB Akçalar Gelişim Bölgemizde ayrı bir bütçelendirme çerçevesinde yatırımların finansmanını oradaki katılımcılarımız sağlıyor. Aynı standarda gelene kadar böyle devam edecek. Dolayısıyla biz şu anda su, atık su, doğalgaz gibi alt yapıların birbiriyle

2020 Eylül

Bölgenin ana caddelerinden olan Sanayi Caddesinde alt yapı sonrası aydınlatma, bordür ve asfaltlama yapıldı.

2021 Mart

entegrasyonunun sağlanması, ayrıca Akçalar Gelişim Bölgemizdeki tüm alt yapının yenilenmesi için gerekli ihaleleri yapmış durumdayız. Altyapı çalışmalarımızı etaplar halinde gerçekleştiriyoruz. İlk etabın sözleşmesini 26 Haziran 2020 tarihinde yaptık'' dedi.

İLK ETAP YATIRIMLARI TAMAMLANDI

İlk etap çalışmalarının yaklaşık 6 sonra tamamlandığını vurgulayan HOSAB Başkanı Korun, Akçalar Gelişim Bölgesindeki yatırım planlarını şöyle sıraladı; "Birinci etap yatırımımızda, atık su ve yağmur suyu hatları ile 1.kalite su ve 2.kalite su şebekesi imalatlarını yaptık. Bu yatırımımızın tamamlanmasının ardından doğalgaz çalışmaları, daha sonra elektrik yer altı dağıtım şebekemize entegrasyon için elektrik şebekesi ve cadde aydınlatma çalışmaları var. Nihayet bordür, asfaltlama ve peyzaj düzenlemeleri yapılacak. Ana caddelerde bunları kısmen yaptık. Ara caddelerde de çalışmalar sürüyor."

HOSAB Akçalar Gelişim Bölgesinde doğalgaz alt yapı çalışmaları...

2020 Eylül — Bölgenin ana caddelerinden olan Sanayi Caddesinde alt yapı sonrası aydınlatma, bordür ve asfaltlama yapıldı. — 2021 Mart

2020 Eylül — Bölgenin ana caddelerinden olan Sanayi Caddesinde alt yapı sonrası aydınlatma, bordür ve asfaltlama yapıldı. — 2021 Mart

OSB'LERDE ELEKTRİK DAĞITIM ŞEBEKESİ İŞLETİM HİZMETLERİ

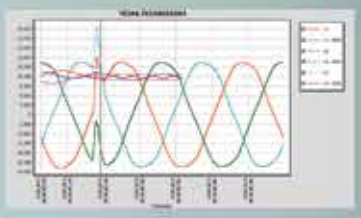
HOSAB

KOSAB 2004

BALIKESİR 2.OSB

SÜREKLİ DENETİM

ARIZA ANALİZLERİ KESİNTİSİZ ENERJİ



SÜREKLİ İZLEME

ELİZTAŞ
ELEKTRİK TESİSLERİ
İNŞAAT TAAHHÜT SANAYİ TİC. LTD. ŞTİ.

Demirci Mah. Ahıska Cad. (Çalı Yolu 3.Km.) Nilüfer / BURSA Tel: 0.224 494 14 10 - 494 11 21 - 22 Faks: 0.224 494 14 11 Gsm: 0.532 572 04 54 eliztas@ttmail.com

HOSAB Müteşebbis Heyet Başkanı Sezai Sezer:

Daha İyi Bir Bölge İçin Çalışıyoruz

2005 yılından bu yana Müteşebbis Heyet Başkanı olarak görev yapan Nedim Balıkçılar'ın istifasının ardından toplanan HOSAB Müteşebbis Heyeti, Başkanvekili Sezai Sezer'i yeni başkanı olarak oybirliği ile seçti. 2005 yılından bu yana Müteşebbis Heyette görev alan Sezer, aynı zamanda 2016 yılından itibaren HOSABSİAD Yönetim Kurulu Başkanlığı yapıyor.

Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi (HOSAB) Müteşebbis Heyetinin yeni başkanı Sezai Sezer oldu. 2005 yılından bu yana Müteşebbis Heyet Başkanlığı görevini yürüten Nedim Balıkçılar, 12 Mayıs 2020 tarihinde işlerinin yoğunluğu nedeniyle bu görevinden istifa etti. 15 Mayıs 2020 tarihinde toplanan HOSAB Müteşebbis Heyeti, Başkanvekili ve HOSABSİAD Yönetim Kurulu Başkanı olan Sezai Sezer'i oybirliği ile başkan seçti. Erkan Pancaroğlu da Müteşebbis Heyet Başkanvekili oldu. Balıkçılar'ın istifası ile yapılan bu görev değişikliklerinin yanı sıra 15 kişilik Müteşebbis Heyet'e yedek listeden Ercan Pancaroğlu girdi.

15 KİŞİLİK MÜTEŞEBBİS HEYETİN OLUŞUMU

HOSAB Müteşebbis Heyeti Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi Sanayici ve İş Adamları (HOSABSİAD) Genel Kurulunda seçilen 8 kişilik dernek üyesi ile 7 kişilik katılımcı firmaların temsilcilerinden olmak üzere toplam 15 kişiden oluşuyor. HOSAB'ın en üst yönetim organı olan Müteşebbis Heyet kendi içinden bir başkan, bir başkanvekili ve aynı zamanda HOSAB Yönetim Kurulunu seçiyor. Yeni HOSAB Müteşebbis Heyet şu isimlerden oluştu; Sezai Sezer (Başkan), Erkan Pancaroğlu (Başkanvekili), Ömer Faruk Korun, Vedat Saygın, Rıdvan İşbaşaran, Ümit Sırt, Erdil Uğurlu, Orcan Alyüz, Mesut Rekkalı, Fatih Sivri, Tahir Taner Acar, İbrahim Gökdağ, Mehmet Topak, Nazmi Kırımcı, Ercan Pancaroğlu (Üyeler).

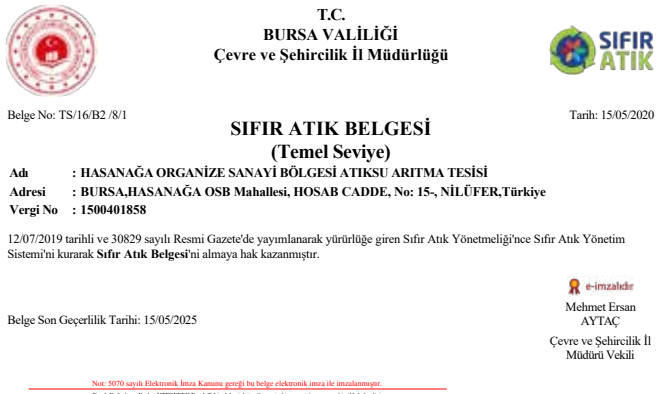
'EL BİRLİĞİ İLE DAHA İYİYE ULAŞACAĞIZ'

Bölgenin OSB statüsü kazandığı 2003'ten bu yana Atilla Aksoyer ve Nedim Balıkçılar'dan sonra üçüncü Müteşebbis Heyet Başkanı olan Sezai Sezer, HOSAB'ın Bursa'nın batısında yıldızı her geçen gün parlayan bir bölge olduğunu söyledi. 17 yılda oldukça zorlu süreçlerden geçtiklerini ancak sanayicilerin dayanışması ve birlikteliği ile bugün çağdaş bir alt yapıya sahip, sanayi için elverişli bir OSB haline geldiklerini hatırlatan Sezer, bundan sonra da el birliği ile çalışarak HOSAB'ı sanayisi, kenti ve ülkesi için daha fazla fayda sağlayan, katma değer üreten bir OSB yapacaklarını belirtti.

hosabbursa
hosab_bursa
Hasanağa OSB
takip edin...
hosabbursa
HOSAB
HOSAB
HASANAĞA ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ
www.hosab.org.tr

HOSAB, Sıfır Atık Belgesi alan ilk OSB oldu

Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi, Sıfır Atık Yönetmeliği Kapsamında Çevre ve Şehircilik Bursa İl Müdürlüğü'nden sıfır atık belgesi alan ilk OSB oldu. Çevrenin korunması ve insan sağlığı konusunda son derece hassas olan HOSAB, Bursa'da Sıfır Atık Belgesi olan ilk kurum oldu. Belge, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından Sıfır Atık Yönetmeliği çerçevesinde veriliyor. HOSAB Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Faruk Korun, "Sıfır atık uygulaması, hammadde ve doğal kaynakların etkin yönetimi ile sürdürülebilir kalkınma ilkeleri çerçevesinde atık yönetimi süreçlerinde çevre ve insan sağlığının ve tüm kaynakların korunmasını hedefliyor. Bölge olarak bizim uygulamalarımız ve hedeflerimizle son derece örtüşen bir uygulama" dedi. Çevre ve Şehircilik Bakanlığınca yayınlanan Atık Getirme Merkezi Tebliği kapsamında, HOSAB, 3. Sınıf Atık Getirme Merkezini de kurdu ve gerekli onayları aldı. HOSAB Atık Getirme Merkezi Mart 2021 tarihi itibari ile devreye alındı. Merkezde bölge katılımcı firmalarının ofislerinden kaynaklanan ve kodları ile belirtilen atıkların sıfır atık kapsamında her hafta Perşembe günleri 14.00-15.00 saatleri arasında kabulü yapılacak. Sızdırmaz poşet ile kabulü yapılacak olan atıklar tartılacak ve kabul tutanağı verilecek. Tutanak ile Sıfır Atık Bilgi Sistemi'ne girişler yapılacak.



T.C.
BURSA VALİLİĞİ
Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü

SIFIR ATIK

Belge No: TS/16/B2 /8/1

Tarih: 15/05/2020

SIFIR ATIK BELGESİ
(Temel Seviye)

Adı : **HASANAĞA ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ ATIKSU ARITMA TESİSİ**
Adresi : **BURSA,HASANAĞA OSB Mahallesi, HOSAB CADDE, No: 15-, NİLÜFER,Türkiye**
Vergi No : **1500401858**

12/07/2019 tarihli ve 30829 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren Sıfır Atık Yönetmeliği'nce Sıfır Atık Yönetim Sistemi'ni kurarak **Sıfır Atık Belgesi**'ni almaya hak kazanmıştır.

e-imzalıdır
Mehmet Ersan AYTAÇ
Çevre ve Şehircilik İl Müdürü Vekili

Belge Son Geçerlilik Tarihi: 15/05/2025

Not: 5070 sayılı Elektronik İmza Kanunu gereği bu belge elektronik imza ile imzalanmıştır.
Evrak Doğrulama Kodu : UFTOXNFK Evrak Takip Adresi: https://www.turkiye.gov.tr/cevre-ve-sehircilik-bakanligi

Hız Kesici Setler ile Bölge İçinde Daha Güvenli Trafik

Hasanağa Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü, araç trafiğini yavaşlatmak, yaya ve araç güvenliğini sağlamak için bölge içi yollarda hız kesici kasis uygulamalarını arttırıyor. Asfalt veya plastik malzemeden yapılan setler, bölge sanayicilerinden gelen talep üzerine yapılıyor. HOSAB genelinde hız kesici setlerin sayısı 30'u geçerken, setler periyodik olarak boyanıyor, bakımları yapılıyor.

Yeraltı Elektrik Dağıtım Şebekesi Tamamlanıyor

HOSAB Yeraltı Elektrik Dağıtım Şebekesi yapımında da sona gelindi. Ring 2 kısmında yer alan 2. Etap Elektrik dağıtım merkezleri 36 kv xlpe kabloların tesisi, müşteri trafoları kablo irtibatları yapımı ve yine aynı bölgedeki Ring 2 ikinci kısım caddelerin yol aydınlatma işleri tamamlandı.

HOSAB BILLBOARD

Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi (HOSAB) Reklam Billboard'ları, bölgenin ana giriş ve kavşaklarında yer almak üzere 9 ayrı lokasyonda toplam 15 adettir. HOSAB Bölge Müdürlüğü'nün duyuru, ilan, kutlama vb. amaçla kurduğu billboard'larda aynı zamanda firma reklamları da yayınlanmaktadır.

Fiyatlar;
- 1 adet billboard 30 günlük reklam yayın bedeli **500,00 TL+KDV**'dir.
- 30 günlük, 10 adet ve üzeri billboard kullanımında reklam yayın bedeli üzerinden **%20 indirim uygulanır.**

Teknik özellikler;
- Billboard ölçüleri dıştan dışa 350 x 200 cm, reklam alanı 320 x 170 cm.dir.
- Billboard'ların tümü üstten aydınlatmalıdır.

İletişim;
Hasanağa Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü HOSAB Cadde No:13 Nilüfer-BURSA
Tel: 0224 484 23 10 - 11 Faks: 0224 484 23 14 www.hosab.org.tr hosab@hosab.org.tr

Türkiye'de Yatırım Teşvikleri ve Uygulaması

Yatırım Teşvikleri ve Makine, Metal, Elektronik Sektörlerinde Destekler başlıklı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı-HOSAB işbirliği ile Zoom toplantısı 5 Mart'ta yapıldı. Genel Teşvik Sistemi, Teşvik Belgesi müracaatları ve işleyişi (ETUYS), destek unsurları

ve bölgeler, genel, bölgesel, proje bazlı ve öncelikli teşvikler ve destek uygulama oranları, son dönemde yapılan değişiklikler, toplantının ana başlıklarını oluşturdu. Sunumu Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Teşvikler Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü İmalat 1 Daire Başkanı Emir Murat Gül ve Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Uzman Yardımcısı Zahide Akut gerçekleştirdi. Sunumlar sonunda sanayicilerin soruları yanıtlandı.

Toplantıyı www.youtube.com hosabbursa kanalından izleyebilirsiniz.

HOSAB, Esgin ve Yılmaz'ı ağırladı...

AK Parti Bursa Milletvekili Mustafa Esgin, HOSAB'ı ziyaret etti. HOSAB Başkanı Ömer Faruk Korun, HOSAB Müteşebbis Heyeti ve Yönetim Kurulu Başkanvekili Erkan Pancaroğlu ile yöneticiler Fatih Sivri, Rıdvan İşbaşaran ve Erdil Uğurlu, Bölge Müdürü Bahattin Canıgüleç, Mustafa Esgin ve Ak Parti Eski Osmangazi İlçe Başkanı Ali Yılmaz'ı Bölge Müdürlüğü binasında ağırladı.Ziyarette HOSAB'ın yatırım ve projeleri, firmaların yapısı hakkında bilgiler verildi. Ayrıca bölgeye ulaşım konusunda bağlantı yolları ile ilgili çalışmalar da konuşuldu.

Filyasyon ekiplerine destek

Nilüfer İlçe Sağlık Müdürü Ahmet Timur, HOSAB'ı ziyaret ederek pandemi sürecinde filyasyon ekiplerine verilen araç desteğinden dolayı, Bursa Valisi Yakup Canbolat imzalı teşekkür belgesini Başkan Faruk Korun'a verdi.

LÖSEV ile sürekli işbirliği...

Lösemili Çocuklar Sağlık ve Eğitim Vakfı (LÖSEV) Bursa İl Koordinatör Yardımcısı Aslı Metin Sakarya ve Zülbiye Avcı, HOSAB ve HOSABSİAD ile işbirliklerinin anısına; HOSAB ve HOSABSİAD'a yöneticilerine anı plaketi verdi

Hakan Çavuşoğlu'na Ankara'da Ziyaret

HOSAB Başkanı Ömer Faruk Korun ve Başkanvekili Erkan Pancaroğlu, Ocak ayı sonundaki Ankara temasları çerçevesinde Bursa Milletvekili Hakan Çavuşoğlu ile görüştü.

LÖSEV BÜYÜDÜ

artık YETİŞKİN
LÖSEMİ VE KANSER
HASTALARINA DA
destek veriyor

LÖSEV
Lösemili Çocuklar Vakfı

0312 447 06 60
www.losev.org.tr

M.Rıza YILDIRIM / Elektrik Mühendisi

rizayildirim@eliztas.com.tr

Türkiye ve HOSAB'da 2020 Yılı Elektrik Sektörüne Bakış

Türkiye geneli elektrik talebi son üç yılda (2018, 2019, 2020 yıllarında) 300 milyar kwh düzeyinde sabit kalarak hedeflenen büyüme yakalanamadı. Sadece 2020 yılında 302 milyar kwh rakamına ulaşarak çok az da olsa pandemiye rağmen % 0.5'lik büyüme gerçekleşti.

Türkiye genelinde rakamlar böyleyken Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'nde ise elektrik tüketimleri son 3 yılda şöyle gerçekleşmiştir;

- 2018 yılında 112,8 milyon kwh tüketim ve bir önceki yıla göre % 5 oranında artış,
- 2019 yılında 113.9 milyon kWh tüketim ve bir önceki yıla göre % 1 oranında artış,
- 2020 yılında 147,2 milyon kWh tüketim ve bir önceki yıla göre % 28 oranında artış olmuştur.

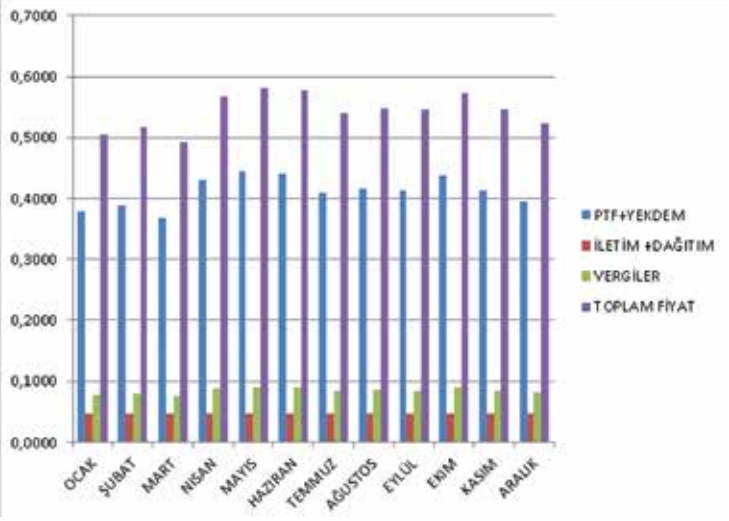
HOSAB'daki elektrik tüketiminde bu artıyş ivmesi, bölgeye yeni katılımlarla sağlanmıştır.

2020 yılı elektrik tüketim rakamlarına aylara göre bakıldığında; pandemi etkisinin ve kısıtlamaların en yoğun yaşandığı Nisan ve Mayıs aylarında elektrik talebinde % 50 düşüş yaşandı. Akçalar sanayicilerinin de HOSAB bünyesine katılımı elektrik tüketimine yansıyarak 2019 yılı elektrik tüketimi 113,941.614 kWh olmuş iken 2020 yılında % 28 artış oranı ile 147,243,890 kWh' ulaşılmıştır.

2020 yılı şubat ayı itibariyle HOSAB bünyesine HOSAB Akçalar Gelişim Bölgesi olarak katılan Akçalar sanayicilerinin ve yeni yatırımların devreye girmesiyle beraber 2019 yılında 26 MW olan puant gücümüz 2020 yılında 35 MW olarak gerçekleşmiştir. Bu güç artışı Hasanağa OSB'nin girişim ve katkılarıyla TEİAŞ tarafından

HOSAB ELEKTRİK TÜKETİM DEĞERLERİ (kWh)

AY / YIL	2015	2016	2017	2018	2019	2020
OCAK	6.296.493	7.154.197	8.687.178	9.884.304	9.568.888	10.061.343
ŞUBAT	5.981.703	7.103.709	8.246.570	9.197.267	9.271.227	13.591.950
MART	6.760.849	7.532.225	9.118.359	9.995.445	10.096.914	12.977.539
NİSAN	6.401.031	7.254.718	8.438.250	8.981.288	9.645.169	7.159.845
MAYIS	6.625.860	7.523.300	8.870.992	9.617.595	9.793.452	7.514.191
HAZİRAN	6.380.787	7.950.466	8.475.561	8.959.273	8.228.577	11.605.265
TEMMUZ	6.209.454	7.331.032	9.565.231	10.502.328	10.551.196	12.808.221
AĞUSTOS	6.775.986	7.429.577	8.361.674	7.286.615	7.593.348	11.906.085
EYLÜL	6.225.849	6.865.242	8.726.654	9.670.074	9.808.866	14.459.361
EKİM	7.190.692	8.356.444	9.509.739	9.812.076	9.865.111	14.647.674
KASIM	6.896.111	8.462.922	9.862.302	9.700.813	9.789.721	14.874.347
ARALIK	7.368.010	9.177.553	9.615.408	9.206.021	9.729.145	15.638.069
TOPLAM	79.112.824	92.141.384	107.477.917	112.813.099	113.941.614	147.243.890



Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'nin 2020 yılı aylara göre sanayiye yansıttığı elektrik fiyatları

yapılarak 2018 yılı sonunda işletmeye alınan İndirici Trafo Merkezi sayesinde problemsiz sağlanmıştır.

ELEKTRİK FİYATLARI

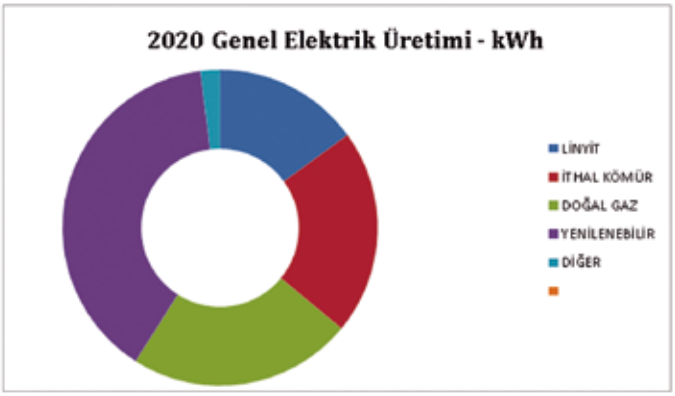
Türkiye genelinde elektrik fiyatları TL olarak arttı, Dolar cinsinden düştü! Artan Dolar/TL kuru etkisi ve düşen doğalgaz maliyetleri sebebiyle, 2020 elektrik fiyatları TL olarak %7 artsa da Dolar olarak %13 düştü.

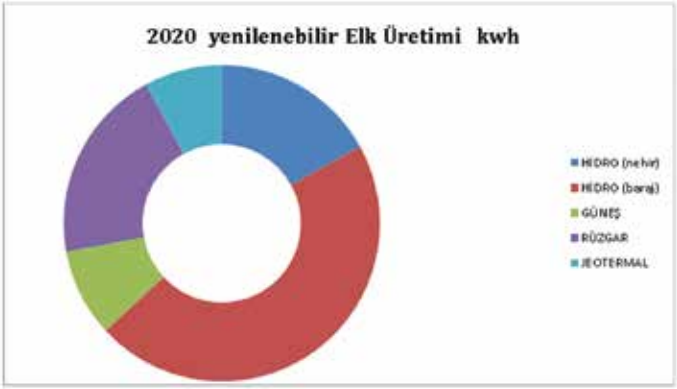
HOSAB'da elektrik fiyatları son tedarik sistemine göre saatlik olarak oluşan serbest piyasa koşullarına göre işleyen (PTF+YEK-DEM) havuzundan temin edilmektedir. Piyasa koşullarına göre değişkenlik içeren fiyatlarımızın 2020 uygulama sonuçları aşağıdaki grafikte gösterilmiştir. Sanayicimize elektrik birim maliyetini içeren faktörler (vergiler, iletim,dağıtım bedelleri) ayrı ayrı gösterilmiştir. Grafikten görüleceği gibi çıplak elektrik fiyatımız 2020 yılı için ortalama 41 krş/kwh olarak gerçekleşmiştir.

TÜRKİYE 2020 ELEKTRİK ÜRETİMİNE BAKIŞ

- Linyit kaynaklı üretim 45 milyar kWh,
-İthal kömürden üretim 63 milyar kWh,
-Doğal Gazdan üretim 70 milyar kWh,
-Yenilenebilir (GES, HES, RES, JEO) 118 milyar kWh,
- Diğer 6 milyar kWh olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye'de elektriğin %39'u Yenilenebilir Kaynaklardan üretildi. Nehir Tipi HES üretim; 20,0, Baraj Tipi HES üretim; 50,5, GES güneş üretim; 10,6, RES Rüzgar üretim; 23,5 milyar, Jeotermal üretim 9,4 milyar kwh/yıl oldu.





Avrupa'da yeşil enerji fosili geçti

Avrupa enerji üretiminde yenilenebilir kaynaklardan elde edilen enerji miktarı fosil yakıtlardan elde edilen enerji miktarını 2020 yılında ilk kez geride bıraktı. İngiliz düşünce kuruluşu Ember ile Alman düşünce kuruluşu Agora Energiewende'nin yaptığı ortak araştırma bu sonucu ortaya koydu.

Araştırmada Avrupa'da geçen yıl üretilen enerjinin yüzde 38'i rüzgar, güneş, su ve biyokütle gibi yenilenebilir kaynaklardan elde edildi. Kömür ve doğal gaz gibi fosil yakıtlardan ise toplam üretilen enerjinin sadece yüzde 37'si temin edildi. Araştırma raporunda uzmanlar bu sonucu "Avrupa'nın temiz enerjiye geçişinde önemli bir kilometre taşı" olarak niteledi.

YEŞİL ENERJİDE BİRİNCİ DANİMARKA

Avrupa ülkeleri arasında enerji üretiminin yüzde 62'sini rüzgar ve güneşten karşılayan Danimarka yeşil enerjide başı çekiyor. İrlanda, Yunanistan, Belçika, Hollanda ve İspanya'da da geçen yıl yeşil enerjinin toplam payının büyük bir artış kaydettiği görülüyor.

Rüzgar ve güneş enerjisinde bu artış kaydedilirken, kömür santrallerinden elde edilen enerjinin azaldığı öğrenildi. Rapora göre kömür santrallerinden sağlanan elektrik enerjisinin miktarı 2015 yılına göre yarıya düştü. Geçen yıla göre düşüş ise raporda yüzde 20 olarak ifade edildi.

AVRUPA KÖMÜRLÜ SANTRALLERİ KAPATIYOR

İklim krizinin ve hava kirliliğinin en büyük nedenlerinden birinin kömürlü termik santraller olması nedeniyle, özellikle Avrupa ülkeleri kömürlü termik santrallerini kapatacağını açıkladı. Avrupa'da iklim ve enerji konularında çalışan önde gelen sivil toplum kuruluşlarının parçası olduğu Kömürün Ötesinde Avrupa (EBC) oluşumunun verdiği bilgiye göre, Belçika, Avusturya ve İsveç ülkelerindeki tüm kömürlü termik santralleri kapattı. Fransa 2022, İtalya 2023, Almanya 2038, İngiltere 2024, Yunanistan 2028, Macaristan 2030, Slovakya 2030, Hollanda 2030, İtalya 2025, Danimarka 2030'da kömürlü termik santralleri tamamen kapatmayı planlıyor. En son bildirimde bulunan ülkelerden biri de Portekiz oldu. Portekiz'deki kömürle çalışan son termik santral kasım ayında faaliyetlerini tamamen durduracak.

Türkiye'de ise Batı'nın tersine bir durum var. Kömürlü termik santrallerin kapatılması bir yana, yenilerinin kurulması için hükümet teşvik veriyor.

Av.İsmail Hakkı Acar
ismailacar1972@ttmail.com

Banka Kredi ve İş Sözleşmeleri açısından GENEL İŞLEM KOŞULLARI

Günümüzde ekonomik açıdan güçlü kişi ya da kuruluşlar, kendilerine göre ekonomik açıdan daha güçsüz kişilerle (çok sayıda) yapacakları sözleşmeleri, tek taraflı olarak hazırlamakta ve bu sözleşmeyi matbu veya bilgisayar çıktısı şeklinde, karşı tarafın imzasına açmaktadırlar.

Bankalar, taşeronlarla çalışan şirketler, sigorta şirketleri, işverenler, seyahat ve taşıma işletmeleri, v.s., bireysel sözleşmelerin kurulmasından önce, tek yanlı kaleme alınmış sözleşme koşulları hazırlamakta ve bunlarla gelecekte kurulacak belirsiz sayıda, fakat aynı şekil ve tipteki hukukî işlemleri düzenlemektedirler.

Ekonomik açıdan güçlü tarafça önceden hazırlanan tipik sözleşme koşulları için genel işlem koşulları terimi kullanılmaktadır.

Bu sözleşmelerde, sözleşmenin kurulması ve içerdiği koşullarla ilgili görüşmeler ve pazarlıklar yapılması söz konusu değildir.

Tüm koşulların taraflarca karşılıklı olarak görüşülüp tartışılması ve bu koşullardan bir veya birkaçının karşı tarafça değiştirilmesi halinde, sözleşme 'Genel İşlem Koşullu 'olmaktan çıkar ve 'Bireysel Sözleşme' olur.

Ekonomik açıdan güçlü taraf karşısında diğer taraf, **ya karşı tarafın koşulları içinde sözleşmeyi imzalayacak ya da söz konusu sözleşmenin içerdiği edim ya da hizmetten yararlanmayacaktır.**

Başka bir ifadeyle, sözleşmenin diğer tarafını oluşturan birey, önüne hazır getirilen metin karşısında "evet" ya da "hayır" diyebilecek, "evet, ama" seçeneğinden yoksun olacaktır.

Hizmet ya da edimden hiç yararlanmama söz konusu olamayacağına göre, "evet, ama" deme imkânının olmaması karşısında, bireyin, bu türden sözleşmeler uygulamasında yasalarla korunması gerekmektedir. Bunun için de T. Borçlar Yasası'nda Genel İşlem Koşulları düzenlemesi yapılmıştır.

Bu yazıda, **Genel İşlem Koşulları Sözleşmesi'ne Banka Kredi Sözleşmeleri ve Hizmet (İş) Sözleşmeleri açısından bakılacaktır.**

04.02.2011 gün ve 27836 sayılı Resmi Gazete ile yayınlanarak 01 Temmuz 2012 tarihinde yürürlüğe giren 6098 sayılı T. Borçlar Yasası'nın 20-25.maddelerinde düzenlenmiş olan **Genel İşlem Koşulları şöyledir:**

MADDE 20- Genel işlem koşulları,

• Bir sözleşme yapılırken düzenleyenin,

(Burada düzenleyen, Banka Kredi Sözleşmelerinde banka, İş Sözleşmelerinde ise işverendir.)

•İleride çok sayıdaki benzer sözleşmede kullanmak amacıyla,

•Önceden, tek başına hazırlayarak karşı tarafa sunduğu sözleşme hükümleridir.

•Bu koşulların, sözleşme metninde veya ekinde yer alması, kapsamı, yazı türü ve şekli, nitelendirmede önem taşımaz.

Aynı amaçla düzenlenen sözleşmelerin metinlerinin özdeş olmaması, bu sözleşmelerin içerdiği hükümlerin, genel işlem koşulu sayılmasını engellemez.

Genel işlem koşulları içeren sözleşmeye veya ayrı bir sözleşmeye konulan bu **koşulların her birinin tartışılarak kabul edildiğine ilişkin kayıtlar, tek başına, onları genel işlem koşulu olmaktan çıkarmaz.**

Genel işlem koşullarıyla ilgili hükümler, sundukları hizmetleri kanun veya yetkili makamlar tarafından verilen izinle yürütmekte olan kişi ve kuruluşların hazırladıkları sözleşmelere de, niteliklerine bakılmaksızın uygulanır.

KAPSAMI

Yazılmamış Sayılma

Md. 21- Karşı tarafın menfaatine aykırı genel işlem koşullarının sözleşmenin kapsamına girmesi,

•sözleşmenin yapılması sırasında düzenleyenin karşı tarafa,

•bu koşulların varlığı hakkında açıkça bilgi verip,

•bunların içeriğini öğrenme imkânı sağlamasına ve

•karşı tarafın da bu koşulları kabul etmesine bağlıdır.

Aksi takdirde, genel işlem koşulları yazılmamış sayılır.

Banka kredisi kullananın veya hizmet sözleşmesinde işçinin yararına aykırı olarak konulan genel işlem koşullarının sözleşmede

yer alması halinde, bunların geçerli olabilmesi için:

a. Banka tarafından kredi kullanana veya İşveren tarafından işçiye,

b. Sözleşmede hangi koşulların kredi kullananın veya işçinin aleyhine olduğu konusunda açıkça bilgi vermesi, (kredi kullanan veya işçinin kendi el yazısı ile aleyhine olan hususların kendisine açıklandığını yazıp imzalaması)

c. Kredi kullananın veya İşçinin bu koşulların tümünü öğrenmesini sağlaması,

(Kredi kullanan veya işçinin yine kendi el yazısı ile aleyhine olan koşulların tümünü öğrendiğini yazıp imzalaması)

d. Kredi kullananın veya İşçinin aleyhine olan bu koşulları **kabul ettiğini s**özleşmeye açıkça yazıp imzalaması,

Hallerinde kredi kullananının veya işçinin aleyhine olan genel işlem koşulları geçerli olacak, aksi takdirde **yazılmamış sayılacaktır.**

Ayrıca:

Sözleşmenin niteliğine ve işin özelliğini yabancı olan genel işlem koşulları da yine **yazılmamış sayılır**.

YAZILMAMIŞ SAYILMANIN SÖZLEŞMEYE ETKİSİ

Md. 22- Sözleşmenin yazılmamış sayılan genel işlem koşulları dışındaki hükümleri geçerliliğini korur. Bu durumda düzenleyen, yazılmamış sayılan koşullar olmasaydı diğer hükümlerle sözleşmeyi yapmayacak olduğunu ileri süremez.

YORUMLANMASI

Md. 23- Genel işlem koşullarında yer alan bir hüküm, açık ve anlaşılır değilse veya birden çok anlama geliyorsa, düzenleyenin aleyhine ve karşı tarafın lehine yorumlanır.Açık ve anlaşılır olmayan veya birden çok anlama gelen hükümler, bankanın veya işverenin aleyhine, **kredi kullanan veya işçi lehine yorumlanacaktır.**

DEĞİŞTİRME YASAĞI

Md. 24- Genel işlem koşullarının bulunduğu bir sözleşmede veya ayrı bir **sözleşmede yer alan ve düzenleyene tek yanlı olarak karşı taraf aleyhine genel işlem koşulları içeren sözleşmenin bir hükmünü değiştirme ya da yeni düzenleme getirme yetkisi veren kayıtlar yazılmamış sayılır.**

Yukarıda 21.madde kapsamında sayılan **YAZILMAMIŞ SAYILMA** hallerine; bankaya veya işverene tek yanlı olarak karşı taraf aleyhine değişiklik yapma veya yeni düzenleme getirme yetkisi veren kayıtlar da **YAZILMAMIŞ SAYILACAKTIR.** (Banka Kredi Sözleşmelerinde genellikle, bankanın tek taraflı olarak faizleri yükseltebileceği,v.s. gibi hükümler bulunmaktadır.)

Bu kayıtların Sözleşmede bulunma şartı da yoktur. Ayrı bir Ek Sözleşme ile bu kayıtların konulması halinde de **YAZILMAMIŞ SAYILMA** durumu oluşacaktır.

İÇERİK DENETİMİ

MADDE 25- Genel işlem koşullarına, dürüstlük kurallarına aykırı olarak, karşı tarafın aleyhine veya onun durumunu ağırlaştırıcı nitelikte hükümler konulamaz.

Yukarıdaki maddelerde, banka/işveren lehine düzenlemeler olmasına karşın, bu maddede düzenleyenden söz edilmediğine göre, her iki tarafa için de:

a.Dürüstlük kurallarına aykırı,

b.Karşı tarafın aleyhine,

c. Durumunu **AĞIRLAŞTIRICI, h**ükümler konulamaz.

Konulması halinde, tüm Sözleşme değil, bu nitelikteki hükümler geçersiz olacaktır. Sözleşmelerin, bu hükümler açısından dikkatle incelenmesi ve bu hükümler doğrultusunda sözleşmelerde değişiklikler yapılması tavsiye olunur.

Mahfi Eğilmez
Ekonomist
www.mahfiegilmez.com

Türkiye'nin Yabancı Sermaye Raporu

YABANCI KAYNAK NEDİR VE HANGİ FORMLARDA GELİR?

Yabancı kaynak, yurt dışında yerleşik kişi veya kurumlardan alınan kaynaklardır. Bir ekonomiye birkaç şekilde yabancı kaynak girişi olur:

(1) Doğrudan yabancı sermaye yatırımı (yurt dışında yerleşik olan yatırımcıların ülkede yeni tesis kurmak veya mevcutları satın almak ya da onlara ortak olmak üzere döviz getirmesi.)

(2) Portföy yatırımı (yabancıların hisse senedi ve tahvil satın almak amacıyla döviz getirmesi.)

(3) Borç verme (yabancıların ülke kuruluşlarına dövizle borç vermesi.)

Türkiye'ye her üç formda da yabancı kaynak girişi oluyor.

Cumhuriyet'in ilk birkaç kuşağı Lozan'da kapitülasyonları zorlukla kaldırdıkları ve sonrasında da 1954 yılına kadar Osmanlı dış borçlarını ödemekle uğraştıkları için yabancı sermayeye de dış borçlanmaya da mümkün olduğunca uzak durmaya çabalamışlardır. Bu uzak duruş nedeniyle Türkiye'ye 1923-1954 arasındaki 31 yılda yalnızca 2,4 milyon dolar tutarında doğrudan yabancı sermaye yatırımı girmiştir. 1954 yılında Demokrat Parti'nin çıkardığı yabancı sermayeyi teşvik kanunu ve petrol kanunu Türkiye'nin kapılarını yeniden yabancı sermayeye açmışsa da yabancı sermaye girişi sınırlı kalmış, 1954-1985 yılları arasındaki 31 yılda toplam 833 milyon dolar tutarında yabancı sermaye girişi olmuştur. Doğrudan yabancı sermaye yatırımı; yatırımcının yerleşik olduğu ekonomi dışındaki bir ekonomide bir işletmenin yönetimini denetlediği ya da yönetiminde söz sahibi olduğu uzun vadeli bir yatırım şeklidir.

Yıllar	DYS Yatırımları (Net)	DYS ve Diğer	Gayrimenkul
1923-2002	10.800		
2003-2004	4.589		
2005	10.031	8.190	1.841
2006	21.185	17.263	2.922
2007	22.047	19.121	2.926
2008	18.269	15.332	2.937
2009	8.585	6.803	1.782
2010	9.095	6.601	2.494
2011	16.182	14.169	2.013
2012	13.744	11.108	2.636
2013	13.563	10.514	3.049
2014	13.337	9.016	4.321
2015	19.263	15.107	4.156
2016	13.835	10.566	3.890
2017	11.042	6.399	4.643
2018	12.822	6.907	5.915
2019	9.266	4.287	4.979
2020	7.733	3.330	4.403
Top. 2003-2020	224.588		

-Diğer başlığı altında uluslararası sermayeli firmaların yabancı ortaklarından aldıkları krediler yer alıyor.

-1923-2002 ve 2003-2004 yılları için kaynak: Hazine Müsteşarlığı Yabancı Sermaye Raporları, diğer yıllar için kaynak: Ticaret Bakanlığı, Uluslararası Yatırım İstatistikleri.)

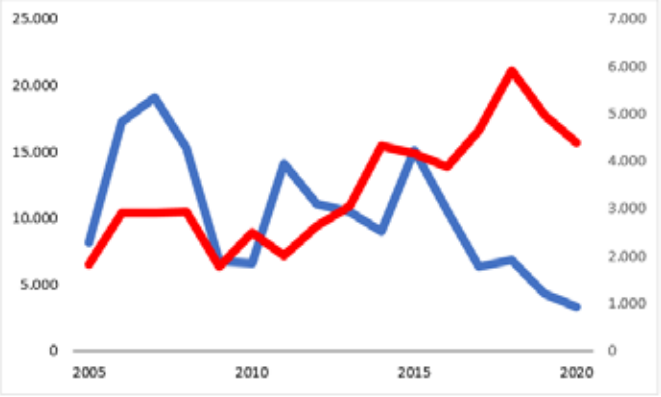
TÜRKİYE'DE DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI

Türkiye'ye doğrudan yabancı sermaye girişinin zirveye çıktığı dönem 2005 yılında Avrupa Birliğiyle tam üyelik müzakeresine başlama kararından sonradır. Bunu aşağıdaki tablodan izlemek mümkündür.

Türkiye'nin 2003-2020 yılları arasında çektiği doğrudan yabancı sermaye yatırımı toplamı 224,6 milyar Dolardır. Bu kadar büyük kaynak girişi eğer verimli alanlarda kullanılabilmiş olsaydı bugün Türkiye'nin dış borçlanma gereksinimi de cari açığı da çok daha düşük olacaktı. Türkiye 2003-2020 yılları arasında Cumhuriyet'in toplam 15,4 milyar dolar doğrudan yabancı sermaye kullanarak yarattığı tesisleri toplam 63 milyar dolara özelleştirmiş olmasına karşılık elde ettiği bu büyük kaynakları verimsiz alanlarda kullandığı için bugün hala yüksek dış borçlanmaya mahkûm bulunuyor.

Aşağıdaki grafik 2005 yılından bu yana Türkiye'ye gelen yabancı sermaye

ve bunun ne kadarının, yabancı sermaye yatırımı olarak değerlendirilmesi tartışmalı olan, gayrimenkul alımına yöneldiğini gösteriyor (mavi doğrudan yabancı sermaye girişleri, kırmızı yabancıların gayrimenkul alımları.)



Grafikten açıkça görüleceği üzere son iki yıla gelinceye kadar gibi yatırım amaçlı doğrudan yabancı sermaye girişleri düşerken gayrimenkul alımı için gelen yabancı sermaye yatırımları yükseliş göstermiş, son iki yılda gayrimenkul alımı için gelen yabancı sermaye de de düşüş başlamış bulunuyor.

TÜRKİYE DOĞRUDAN YATIRIMLARI 2005-2008 ARASINDA NASIL ÇEKTİ?

Tasarrufları yetersiz olan Türkiye'nin büyümesinin temelini oluşturan yatırımlarını yapabilmesi için yabancı kaynaklara ihtiyacı vardır. Bu kaynakları doğrudan yabancı sermaye olarak çekemediğimiz sürece dış borçlanmayı onun yerine ikame etmek zorunda kalıyoruz. Risklerin arttığı ve bunun sonucu olarak kurların yükseldiği bir ortamda bu gidişin enflasyona yansımasını hafifletmek için ister istemez faiz artışına gidilmek zorunda kalınıyor. Faizlerin arttığı dönemde de yabancı sermayenin yerini büyük ölçüde sıcak para formunda gelen dış borçlar alıyor.

Tabloda 2005 ile 2008 yılları arasındaki dönem Türkiye ile Avrupa Birliği'nin tam üyelik müzakerelerini ciddiyetle yürüttüğü dönemdir. Bu dönemde Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı sermaye yatırımları tutarı 71,5 milyar dolardır. Bu kadar yüksek yabancı sermaye girişinin temel nedeni Türkiye'nin bankacılık ve kamu maliyesi alanında Güçlü Ekonomiye Geçiş programıyla yaptığı reformlar ve AB ile tam üyelik müzakerelerine başlamış olmasıdır.

Yabancı yatırımcılar bu müzakereler sonucunda Türkiye'nin AB üyeliğiyle demokrasi, hukuk gibi alanlarda Avrupa müktesebatına ulaşacağını düşündükleri, bir başka deyişle risklerin düşeceğini tahmin ettikleri için Türkiye'ye doğrudan yatırımlara hız vermişlerdir. Bunun sonucu olarak bu dört yıllık dönemde (2005-2008) Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı sermaye yatırımları tutarı 71,5 milyar dolar olmuştur.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarıyla elde edilecek kaynaklar ileride gelir getirecek alanlarda kullanıldığı takdirde ülke kalkınmasına önemli katkıda bulunur. Bunu Kore, Çin gibi uzak doğu ülkelerinin, Çek Cumhuriyeti, Polonya gibi Avrupa ülkelerinin ve Bulgaristan, Romanya gibi komşumuz Balkan ülkelerinin deneyimlerinden gözlemleyebiliyoruz. Eğer bu kaynaklar verimli alanlarda kullanılmazsa ülkenin varlıklarını yabancılara kaptırmaktan başka bir işe yaramaz. Bunun da örneklerini Latin Amerika ülkelerinde görebiliyoruz.

Türkiye'nin 2005-2008 arasındaki 4 yıllık dönemde elde ettiği yabancı sermaye girişini yeniden sağlayabilmesinin tek yolu risklerini düşürmektir. Bu da hukukun üstünlüğü ve güçler ayrımına dayalı gerçek bir demokrasi ile başlayacak bir yola girilmesini gerekli kılıyor. Bu yola girilmesi için herhangi bir düzenleme yapmaya ya da Anayasa değişikliğine gerek bulunmuyor. Mevcut yasa ve düzenlemeleri yaşama geçirip uygulanmasını sağlamak yeterli.

Bir gün bunları yapıp yeniden yüksek miktarlı yabancı sermaye çekmek mümkün olabilirse o zaman bu kaynakları inşaat gibi alanlarda kullanmak yerine sanayi, teknoloji, AR-GE, eğitim gibi verimli alanlarda kullanmanın şart olduğunu da akıldan çıkarmamak gerekir.

Ekonomi Reform Paketi Bekleneni Verebilecek mi?

Paketin merkezinde makroekonomik istikrar kapsamında, kamu maliyesi, enflasyonla mücadele, finansal sektör ve cari açıkla mücadele gibi alanlara öncelik veriliyor.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, İstanbul Haliç Kongre Merkezi'nde Ekonomi Reformlarını anlattı. Ancak pandemiden olumsuz etkilenen geniş kesimlere dönük doğrudan para yardımı veya hibe gibi destekler açıklamadı.

ESNAFA VERGİSİ MUAFİYETİ ŞİRKETLERE KREDİ

Reform çalışmasının özünde ekonomiyi yatırım, üretim, istihdam ve ihracat temelinde büyütme amacı bulunduğunu vurgulayan Erdoğan, pakette 850 bin esnafa yönelik gelir vergisi muafiyetinin yer aldığına dikkat çekti. Erdoğan, "Kuaför, tesisatçı, tamirci, gibi esnafımızı gelir vergisinden muaf tutuyor, beyan yükümlülüklerini de kaldırıyoruz" dedi. Pakette "Yapısal Reformlar" başlığı altında Cumhurbaşkanı Yardımcısı'na bağlı Ekonomi Koordinasyon Kurulu ve Hazine ve Maliye Bakanlığı'na bağlı Finansal İstikrar Komitesi adıyla iki yeni yapı oluşturuldu.

Hükümetin son bir yılda pandemiye dönük açıkladığı destek paketlerinin kredi odaklı olmasına, muhalefet partileri tepki göstermişti. Bu pakette de yine kredi konusunda yeni bir adım atıldı. Cumhurbaşkanı Erdoğan, paket kapsamında istihdamın desteklenmesi amacıyla mikro ve küçük ölçekli firmalar için bir defaya mahsus, Kredi Garanti Fonu (KGF) kefaletiyle 24 ay vadeye yayılabilecek 6 ayı geri ödemesiz 100 bin TL'ye kadar kredi sağlanacağını da açıkladı. Pakette öne çıkan diğer başlıklar arasında kamu alım ihalelerinde şeffaflığın artırılması, bütçe açığında mali disiplinden taviz verilmemesi, enflasyonla mücadele için "Fiyat İstikrarı Komitesi" kurulması, gıda israfının önüne geçilmesi, kamu alımlarında yerli üretimin payının artırılması gibi adımlar yer aldı.

CANLANDIRMA PAKETİ

Peki Erdoğan tarafından açıklana Ekonomi Reform Paketi, pandemi sürecinde yaşanan sıkıntılara çare olabilir mi? Kadir Has Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Erinç Yeldan, Erdoğan'ın açıkladığı Ekonomi Reform Paketi'nin yapısal reformlar içeren bir paket değil; pandemi krizinin yarattığı ekonomik durgunluğu aşacak bir 'canlandırma paketi' olduğunu ifade ediyor.

Pakette enflasyon, işsizlik, ihracat, cari açık gibi bilinen makro ekonomik alanlara değinen bazı adımların yer aldığını dile getiren Prof. Yeldan, "Özellikle enflasyona ilişkin söylemler önemliydi. Tek haneli enflasyon hedefi tekrar dile getirildi. Bunun yanında, bir Fiyat İstikrar Komitesi kurulacak. Bu komitenin, mevcut Merkez Bankası Para Kurulu'ndan ek yetkileri neler olacak, bunu ayrıntılı görmemiz gerekiyor" diye konuşuyor.Yatırım Finansman Menkul Değerler Strateji ve Yatırım Danışmanlığı Bölümü Yönetmeni Vahap Taştan'a göre de, paket kapsamlı reformlardan çok pandeminin ekonomide yarattığı olumsuzlukları düzeltme amacı taşıyan bir içerik taşıyor.

FİYAT İSTİKRARI...

Taştan, "Pakette para politikası haricinde, mali politikalara ilişkin verilen güçlü mesaj, fiyat istikrarı açısından verilmiş en pozitif mesajlardan biri" diyor. Paketin genel anlamda 'çerçevesi doğru çizilmiş' bir paket olduğunu kaydeden Taştan'a göre, paketin nasıl uygulanacağı noktasında ise soru işaretleri var. Ekonomi paketinin eksik veya fazla yanlarını tartışmadan önce, Türkiye'nin içinde bulunduğu hukuki ve demokratik sürece odaklanmak gerektiğinin altını çizen Piri Reis Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Kaya Ardıç'a göre ise, Türkiye'nin demokrasi, yargı bağımsızlığı ve özgürlükler konusundaki karnesi düzelmeden ekonomide sürdürülebilir bir başarı yakalanması mümkün olmayacak.

Ekonomiye Değer Katanlar

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası tarafından 47. kez düzenlenen 'Ekonomiye Değer Katanlar Ödülleri' açıklandı. Tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 salgını sebebiyle bu yıl ilk defa dijital platformlarda duyurulan etkinlik kapsamında 4 ayrı kategoride 51 firma ödül aldı.

Bursa iş dünyasının çatı kuruluşu BTSO, kent ve ülke ekonomisine en fazla değer katan firmaları ve girişimcileri açıkladı. Tüm dünyayı etkisi altına alan COVID-19 salgını sebebiyle ilk defa sosyal medya üzerinden duyurulan 'Ekonomiye Değer Katanlar Ödülleri'nde, 'Kurumlar Vergisi', 'Gelir Vergisi', 'İhracat' ve 'Sektör Liderleri' kategorilerinde 51 firma belirlendi.

BTSO Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Burkay, ödül alan tüm iş dünyası temsilcilerini kutladı. Tüm dünyanın toplumsal ve ekonomik açıdan tarihi bir sınavdan geçtiğini belirten Başkan Burkay, salgının çalışma hayatından, eğitim ve öğretime; sosyal ilişkilerden, iletişim yöntemlerine kadar tüm alışkanlıkları derinden etkilediğini ifade etti. BTSO Meclis Başkanı Ali Uğur da, Ekonomiye Değer Katanlar ödüllerinin bir kent geleneği haline geldiğini söyledi.

KURUMLAR VERGİSİ
1 Limak Elektrik
2 Özdilek
3 Pro Yem
4 Yılyak Yakıt
5 Bursagaz
6 Rudolf Duraner
7 Contitech Lastik
8 Polyteks Tekstil
9 Rollmech Automotive
10 Göliplik

GELİR VERGİSİ
1 Şükrü Karagül
2 Muharrem Yılmaz
3 Erol Kılıkçıer
4 Sabahattin Gazioğlu
5 Mehmet Celal Gökçen
6 Hüseyin Özdilek
7 Hikmet Oral
8 Gezer Keskin
9 Atila Efe
10 Mustafa Taşdelen

İHRACAT
1 Oyak Renault
2 Tofaş
3 Bosch
4 Aunde Teknik
5 Yeşim
6 Bosch Rexroth
7 Karsan Otomotiv
8 Döktaş Dökümcülük
9 Borçelik
10 Durmazlar Makina

SEKTÖR LİDERLERİ
Mobipa Mobilya, Karataş Demir Çelik, Trakya Yenişehir Cam, Ekonomik Yetkili Müessese, Türk Prysmian Kablo, Limak Uludağ Elektrik, Sütaş, Yeşim, Burulaş, Danış Yapı, Burkay Uğur Kauçuk, Gemport, Bosch, Borçelik, Oyak Renault, Beyçelik Gestamp, Özdilek, Eskapet Ambalaj, Bursa Ecza Koop., Korteks Mensucat, Özdilek Otel-Turizm.

'Üreten Kadınlar Ekonomideki Başarının Anahtarı Olacak'

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Bursa Kadın Girişimciler Kurulu (KGK) Başkanı Sevgi Saygın, girişimci ve üreten kadınların Türkiye'nin uzun vadeli ekonomik potansiyelini güçlendirecek, ihracat becerisini geliştirecek ve dinamizmini artıracak en önemli unsur olacağını söyledi.

Saygın ile kurul üyelerinin katıldığı toplantıda pandemi sürecinde yapılan çalışmalar ve yeni proje fikirleri değerlendirildi. Son bir yıldır ekonomik ve sosyal tüm faaliyetlerin Covid-19 salgını gölgesinde sürdüğünü belirten Sevgi Saygın, TOBB Bursa KGK olarak bu süreçte oldukça yoğun ve proaktif bir çalışma sergilediklerini anlattı. Pandemi sona erdikten sonra kadınların işgücüne dönmesinde ciddi bir azalma yaşanacağının öngörüldüğünü söyleyen Saygın, "Her ne olursa olsun bunun yaşanmaması gerekiyor. Ekonomimizin dinamizmini artıracak olan girişimci ve üreten kadınlarımız olacak. başarı anahtarı bizim elimizde" dedi.

HOSAB'LI GENÇLERİN VİZYONU

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 sayısında da Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi (HOSAB) katılımcısı firmalarda görev alan genç kuşak isimleri tanımak amacıyla başladığımız yazı dizimizi sürdürüyoruz.

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, eğitimli, 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'daki firmalarda, 'işin içinde' veya buna hazırlanan yeni nesille yapılmış röportajları okuyacaksınız. Dizinin ikinci bölümünde görüştüğümüz isimler; Elif Karabacak Doğrusoy, İbrahim Tuğral, Işıl Yargıç, Sedat Sezer ve Yasin Topak.

Aile Şirketi...

Ülkemizde de ekseriyetle şirketler aile şirketi. Bu şirketlerde, bazı avantaj ve dezavantajlar var. Finansal Avantajlar: Sermaye sorununu çoğunlukla kendi içlerinde çözümlerler.

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

Bunlara rağmen, 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 yansıması, işin ve ailenin ihtiyaçları arasındaki çelişkiler, bir sonraki kuşağa devir planlamasının yapılmaması, yetenekli profesyonelleri aile şirketine çekmede karşılaşılan zorluklar, kardeşler arasındaki rekabet handikapları...

%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

Hüner Group Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

ELİF KARABACAK DOĞRUSOY

ELİF K.DOĞRUSOY

Doğum Tarihi: *05.02.1985*
Aldığı eğitim: *Lisans; işletme, Yüksek Lisans; Finansal ekonomi.*
Çocuklukta mesleki hayali: *Doktorluk*
İş hayatına giriş yılı ve ilk görevi: *2008-2009 Muhasebe-Satın alma*
Yabancı dil: *İngilizce*
Hobileri: *Kitap okumak, seyahat etmek, seramik, müzik.*
Yaptığı sporlar: *Yüzme, pilates*
Üye olduğu/görev aldığı STK'lar: *Bursa Sanayici ve İş Adamları Derneği (BUSİAD)*

HÜNER GRUP

Şirket: *Hüner Kriko ve Yedek Parça San.ve Ltd.Şti*
Şirketteki görevi: *HB Plastik Boru Enjeksiyon Müdür*
Şirket kuruluş yılı ve kurucular (yakınlık derecesi): *1975-Hüseyin Karabacak (baba)*
Grup şirketleri: *Hünel Boru, Hüner Alüminyum, Hünel Kalıp, HB Plastik Boru Enjeksiyon, Hüner İç ve Dış Ticaret.*
Üretilen ürünler:
Hüner Kriko: *Muhtelif sac parçalar, şasi, gövde ve motora eklenen basılı saclar, ısı kalkanları.*
Hünel Boru: *Muhtelif motor borusu, montajı yapılmış paslanmaz, çelik ve alüminyum ara soğutucu boruları, turbo şarj boruları, ısıtma ve soğutma boruları, yakıt boruları.*
Hüner Alüminyum: *Alüminyum bar, tel ve profil, boru ve bağlantı parçaları imalatı.*
Hünel Kalıp: *Savunma, havacılık ve otomotiv sektörlerine üretim için gerekli olan kalıp ve aparatların metod tasarımlarının yapılması ve imalatı.*
HB Plastik Boru Enjeksiyon: *Motor bölümünde kullanılan akışkan taşıyıcı sistemlerin yeni nesil mühendislik plastikleri kullanılarak üretilmesi. Ağırlıklı olarak HVAC, TOC ve batarya soğutma sistemleri üzerine çalışmaktadır.*
İstihdam: *620 kişi.*
İhracat (Hedef-2021): *%5-10 arası artış... Pandemi elbette büyük belirsizlik yaratıyor.*

-HOSAB VİZYON: Çalışma hayatına başlamanız ne zaman ve nasıl oldu? Şirketinizde çalışma kararı sizin mi büyüklerinizin mi isteği ile gerçekleşti?

-ELİF KARABACAK DOĞRUSOY: Aile şirketi olmanın verdiği sorumluluk ile beraber çocuk yaşlardan itibaren seçimlerimi bu bilinçle şekillendirdim. Şirketin disiplin ve kültürünü almak adına firmamız içinden çalışma hayatına başladım.

-HV: Şirkette ne tür görev veya görevleri yaptınız/yapıyorsunuz?

-EKD: Eğitim hayatım devam ederken şirketin farklı departmanlarında tecrübeler edinmeye başladım. Yüksek lisansım boyunca eş zamanlı olarak satın alma-muhasebe bölümlerinde çalıştım. Sonrasında grup şirketi olan Hüner Alüminyum'da görev aldım ve şu an yine grup şirketlerinden HB Plastik'te müdür olarak görev yapmaktayım.

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

-EKD: 1975 yılından beri süregelen firmamızın kalıcılığını sağlamak ve daha iyi noktalara gelebileceğini görmek adına çalışmaktan mutluyum.

-HV: Kişisel kariyeriniz ve iş yaşamınızdaki hedefleriniz neler?

-EKD: Bir önceki neslin tecrübelerini kendime katarak performansımla şirkete artılar sağlayabilmek.

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

-EKD: Türkiye'deki aile şirketlerinin büyük kısmı 1970 ve 1980'li yıllarda girişimciliğin zor, iş fırsatlarının çok daha fazla olduğu dönemlerde kurulmuştur.

Her şeye sıfırdan başlayarak ve tüm iş süreçlerine hakim olarak bunu başarmış bir nesilden bahsediyoruz. Kendi kurdukları kadroyu hem eğittiler hem yönlendirip yönettiler. Sistem kurucu odaklıydı.

Sonraki kuşak biz ise; kuruluştan itibaren oturmuş bir süreç ve kadroyla işe başlıyoruz. Fakat yıllar içinde dönüşen çalışan jenarasyonu, teknoloji ve diğer girdiler, süreç ve yönetim yapısını da dönüşüme zorluyor.

2.kusak aldığı eğitim ve dünya görüşüyle beraber globalleşen dünya içerisinde var olmak, şirket devamlılığını sağlamak için çalışıyor. 2020 pandemi sonrasında da görüyoruz ki, süreç değişiklilkleri ve yeni modeller bu değişimin parçası olduğumuzu bizlere kanıtlıyor.

-HV: Genç kuşak yöneticiler olarak şirketlere neler kattığınızı düşünüyorsunuz?

-EKD: Z kuşağının da son yıllarda iş hayatına dahil olmasıyla beraber, şuan çoğu şirkette X, Y ve Z kuşakları beraber çalışıyorlar.

Farklı yaşlardan, değerlerden ve düşüncelerden oluşan bu karışık iş gücünü anlamak ve yö-netebilmek şuan bizim için yönetimdeki en zorlayıcı noktalardan. Eğer genç kuşak yöneticiler olarak bu çeşitliliği tanır ve ayrıştırabilirsek şirketi daha yaratıcı, yenilikçi ve verimli bir noktaya getirebiliriz.

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

-EKD: Kuşaklar arasındaki diyalog ve işbirliği anlayışı teknoloji kadar hızlı gelişmiyor ve şirketin varlığını tehdit edebilecek noktaya kadar gelebiliyor. Aile içinden gelen güçlü iletişim avantajını kullanarak; var olan ya da sonradan doğabilecek olan sorunlar hızlı ve kolaylıkla çözüme ulaşabilir. Hiyeyarşik düzen altında sorumlulukların ayrıştırılması da geçiş sürecinin başarısını etkileyecektir.

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

-EKD: 1975'ten beri var olan firmamız yıllar içerisinde otomotiv sektöründe uluslararası OEM firmalara hizmet veren saygın ve güvenilir bir yere gelmiştir. Otomotivden gelen köklü kalite anlayışı çözüm odaklı üretim politikası ile sektörde emin adımlarla yürümeye devam etmekte istikrar ve kalıcılığını da teknolojik yatırımlarla pekiştirmektedir. Sektörün yönlendirmesi ve gelen talepler doğrultusunda Hünel Boru, Hüner Alüminyum, Hünel Kalıp ve en son olarak da HB Plastik Boru Enjeksiyonu grup bünyesi altında toplanmıştır. Birbirleriyle senkronize çalışan grup şirketleri ile üretimi; tasarım ve kalıp imalatından başlayan ve devam eden süreçleri kendi firmamız çatısı altında çözerek hem hız hem maliyet açısından bize avantaj sağlayan ve rekabetçi bir konumda olmak.

-HV: Şirketinizle ilgili paylaşmak istediğiniz 2020-2021 yeni ürün ve yeni yatırımlar söz konusu mu?

-EKD: 2019 ve 2020 yılında anlaşmaları yapılan projeler için endüstri 4,0 uygulamalarına uygun robot ve CNC makinaları ile Masa veri toplama sistemi yatırımlarını gerçekleştirdik.

-HV: Covid 19 pandemisi sürecinden nasıl etkilendiniz? 2020 yılı ciro, ihracat, istihdam vb. kayıplarınız oldu mu? 2020 yılı performansınız nasıl gerçekleşti?

EKD: 2020 yılı pandemi başlangıcında durduğumuz ve yarı zamanlı çalıştığımız 2-3 aylık süreçte durgunluk yaşandı. Fakat 2020 son çeyrekte artan talepler üzerine tekrardan yoğunluk yaşadık.

Hüner Grup olarak ihracat ağırlıklı çalıştığımızdan yaklaşık %15 ciro kaybı yaşanmıştır. Bu yıl Hünel Kalıp tarafında projelerin ötelenmesinden dolayı kapasite kullanımı düştü ve yaklaşık %50 kapasite ile çalışıyoruz.

-HV: Pandemiyi de göz önünde tutarak global ve Türkiye ekonomisi 2021 yılı performansı nasıl olacak? Şirket olarak sizin 2021 hedef ve beklentileriniz neler?

-EKD: Türkiye'nin hep krizlerle mücadele ettiğini ve bir şekilde bu krizleri aşabildiğini gördük. 2018'de yaşanan küçülme ve şuanda pandeminin yarattığı daralmanın yarattığı olumsuzluklar yaşanıyor. Global olarak aşıların uygulaması ve yatırımlar toparlanmada kilit noktada olacak. Fakat politika yapıcıların salgını hafifletici ve yatırımları art-

tırıcı reformları uygulamak için kararlı davranmaları, toparlanmanın ivmesini etkileyecektir. Şirket olarak 2021 yılında ana sanayinin de etkilendiği hammadde temini konularında global sorunlar yaşadık. Bu konuda yılın 2. yarısında rahatlama olursa 2020 üretim ve girdisi sağlanır.

-HV: Pandemi, iş yaşamında neleri değiştirdi? Bu değişimin önümüzdeki döneme yansımaları ve etkileri sizce neler olacak?

-EKD: Küresel karantina dönemi dijitalleşme, evden çalışma, uzaktan iletişim eğilimlerini güçlendirerek, ayak uydurmamamızı hızlandırdı. Bunun sonucunda çalışanların yaşamlarında,i ş yapış biçimlerinde, sektör dinamiklerindeki değişimi şart koşuyor.

21. yüzyıl gereği yükselen dijital iletişim ve teknoji çağı pandemiyle birlikte çalışma modellerindeki değişimle iş süreçlerini ve yönetim yapılrında değişikliği şart koşacak.

-HV: Bu kapsamda sektörünüzde önümüzdeki 5-10 yıllık süreçte fırsat ve riskler neler?

-EKD: Fırsatlar; Asya ve Uzakdoğu'da yaşanan problemlerin Avrupa ile yakınlığımız sayesinde avantaj yaratacağının sinyallerini, görüşmelerimizden anlıyoruz. Riskler; Dalgalı döviz piyasası, kredi tarafında olan artışlar ve aşının etkinliğindeki gelişmeler etkili olacaktır.

-HV: Ülke olarak ekonomimizin en büyük 5 sorunu sizce ne? Bu sorunlara veya bir kaçına sizin çözüm yaklaşımınız ne olur?

-EKD: Dış ticaret ve cari açığın azaltılması. İthal ikamesinin geliştirilmesi ve geniş çapta ithal edilen ürünlerin yurt içinde üretilmesinin sağlanması. Doğrudan yabancı yatırımcıların gelmesi için daha uygun ortamların yaratılması...

Kadının Güçlenmesi İçin...

Türkiye'de toplumsal cinsiyet eşitliği ve kadının güçlenmesi ile ilgili yapılan çalışmaları Bursa'ya taşımak ve iş dünyasında Bursa'yı bu konuda örnek il olarak konumlandırmak üzere 2016 yılında Bursa Sanayici ve İşadamları Derneği (BUSİAD), Bursa İş Kadınları ve Yöneticileri Derneği (BUİKAD) ve Yeşim Tekstil koordinatörlüğünde, KalDer'in desteğiyle BM Global Compact Türkiye Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Çalışma Grubu'na bağlı olarak Kadının Güçlenmesi Bursa Platformu kuruldu.

Platform sadece iş, siyaset, ekonomi, sağlık, bilim vb. alanlarda kadınların sayısal varlıklarının arttırılması değil, toplumsal yaşamda kadın erkek temelli dönüşümü hedeflemiştir.

Kadının Güçlenmesİ Prensibleri (WEPs) imzacısı olarak katılan Bursa'nın önde gelen şu an için 34 şirketi Global Compact altında çalışmalarını devam ettirmektedirler. Geleneksel olarak yapılması hedeflenen Gücümüz Eşitliğimiz panelleri ile Bursa bu konuda pilot il olarak konumlandırılmıştır. Kadının Güçlenmesi prensiblerinin Bursa ve ülke çapında yayılımını ve bilinirliğini sağlamak adına çalışmalar devam etmektedir.

Goldsit Ofis Mobilyaları A.Ş. İcra Kurulu Başkanı

İBRAHİM TUĞRAL

İBRAHİM TUĞRAL

Doğum Tarihi: *13.05.1987*
Aldığı eğitim: *Yeditepe Üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölümü & Sistem Mühendisliği*
İş hayatına giriş yılı ve ilk görevi: *2012 Maliyet & Sürekli İyileştirme*
Yabancı dil: *İngilizce*
Yaptığı sporlar: *Boks, yüzme, kayak*
Üye olduğu/görev aldığı STK'lar: *Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK), Anadolu Aslanları İşadamları Derneği (ASKON)*

GOLDİST

Şirket: *Goldsit Ofis Mobilyaları A.Ş.*
Şirketteki görevi: *İcra Kurulu Başkanı*
Şirketin kuruluş yılı ve kurucular (yakınlık derecesi): *1994 Ali Osman Tuğral (Baba)*
Şirket üretim alanı-sektörü: *Ofis Mobilyaları & Koltukları*
Üretilen ürünler: *Ofis Mobilyaları, Ofis Koltukları, Konferans Koltukları*
Şirket İstihdamı: *350 kişi*

-HOSAB VİZYON: Çalışma hayatına başlamanız ne zaman ve nasıl oldu? Şirketinizde çalışma kararı sizin mi büyüklerinizin mi isteği ile gerçekleşti?

-İBRAHİM TUĞRAL: Çalışma hayatıma çoğu sanayi sektöründe faaliyet gösteren firmaların ikinci kuşak yönetici adayları gibi küçük yaşlarda yaz tatillerinde başladım. Şirketimizde bulunan mobilya ve koltuk üretim departmanlarında yardımcı eleman olarak yaz tatillerimi değerlendirdim. Profesyonel iş hayatıma ise üniversite eğitimimi 2012 yılında bitirdikten sonra başladım. Tabi ki çocukluğunuzda çalışmak ilk önceliğiniz olmasa da bunun avantajlarını yıllar geçtikçe ve olgunlaştıkça bizzat yaşadım.

-HV: Şirkette ne tür görev veya görevleri yaptınız/yapıyorsunuz?

- İT: Şu an İcra kurulu Başkanlığı görevini üstlenmekteyim. Firmamızda bölüm yöneticileri ile haftalık rutin toplantılar düzenleyip, alınan aksiyonların takibi ve yönetim kurulu başkanımıza raporlamasını yapıyorum. Bunun dışında ise ürün ve süreç geliştirme projelerini takip ediyorum.

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

-İT: Yaptığım işten mutluyum. Haftalık icra kurulu görevlerim daha rutin olmasına rağmen, diğer görevlerim daha dinamik. Yeni bir ürün ortaya çıkaran, bir işi daha verimli hale getiren ekip içerisinde olmak ve bu çalışmaların tüketici gözünde değer görmesi beni daha da mutlu ediyor.

-HV: Kişisel kariyeriniz ve iş yaşamınızdaki hedefleriniz neler?

-İT: Bundan yıllar sonra geriye dönüp baktığımda hem çalışanlarımızın hem de müşterilerimizin gözünde adil, iyi ve donanımlı bir yönetici olarak anılmak kişisel kariyerim için en önemli hedeftir.

-HV: 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?

-İT: Teknolojik ve ekonomik değişiklikler insanları değiştirdiği gibi, şirketleri ve çalışma yaşamlarını da değiştiren en önemli faktörlerden oldu.

İstatistikler, raporlamalar, teknoloji kullanımı, bilgiye ulaşabilme kolaylığı ve o bilgileri şirket içerisindeki gerekli yerlere hızlıca entegre etmek sonraki kuşaklar için olmazsa olmaz bir hale gelmiştir. Eleştiriye ve fikirlere daha açık olması da sonraki kuşakların bir başka farkı diye düşünüyorum.

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

-İT: Eski dönem iş yaşamının avantajı; az sayıda çeşit ile üretilen bir ürün değerinde satılabilirken, bu değeri sizin zanaatkârlığınız ve çıkardığınız ürünün kalitesi belirliyordu.

Yeni dönem de ise fiyatlama eski döneme ek olarak talep ve rekabet koşullarından dolayı biraz daha farklı bir hale geldi. İnsanlar sizden artık çok sayıda ürün grupları ile beraber hizmet de talep ediyor. Markalaşma, AR-GE ve bunun benzeri yatırım kalemlerinden doğan giderler ve rekabetin fiyat üzerinde ki baskısı ile beraber kâr marjınızın eskiye nazaran daha düşük olmasına sebep oluyor.

Yeni dönemin avantajları ise; bilgiye ve teknolojiye ulaşımın daha ucuz ve kolay olması.

Bir diğeri ise ihracat... Önceden belli başlı aracı firmalar ile sürdürülmeye çalışılan ihracat, günümüzde gelişen haberleşme ve ulaşım teknolojileri ile beraber daha hızlı ve kolay yapılmaya başlanmıştır.

-HV: Genç kuşak yöneticiler olarak şirketlere neler kattığınızı düşünüyorsunuz?

-İT: Bizlerin en büyük kattığı değer bilgiye bir önceki kuşağa göre daha çabuk ve birden farklı kaynaklardan ulaşmamızdır. Edinilen bilgiyi firmamız da uygulamak için gerekli olan enerjinin ve heyecanın bizlerde mevcut olmasıdır. Örneğin birkaç yıldır gündemde olan endüstri 4.0 uygulamaları ile ilgili çalışmalar, bizler de firmamızda bu süreci başlatmış bulunuyoruz.

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

-İT: İki kuşak arası devirde başarı iletişim ve bir

önceki kuşağın bir sonraki kuşağı hayata doğru bir şekilde hazırlaması ile yakalanır. Kendi özelimde ben yönetim kurulu başkanımız Ali Osman Bey tarafından iyi ve doğru yetiştirildiğimi düşünüyorum. İmalatın farklı bölümlerinde çalıştım, daha sonraları kendimin yönettiği bir imalat departmanı oldu. Bu sorumluluğu genç yaşımda almam bana büyük bir avantaj sağladı. Bunun yanında yurtdışı ve yurtiçi pazarlama faaliyetlerinde bulundum.

Dönüp arkama baktığımda anlıyorum ki, babam bana öncelikle bir ekibin parçası olmayı öğretti ki, bir ekibi yönetebilmek için en gerekli olan anlayış ve liderlik vasıflarını bir araya toplayabileyim. Tüm bunların yanı sıra babam hiçbir zaman aldığım sorumluluklarda ya da yaptığım hatalarda baskıcı bir tutum izlemedi. Hata yapmama izin verdi ve bu benim daha çabuk öğrenmemi sağladı.

Eğer emekleyen bir çocuğu sürekli elinden tutup yürütürseniz, kendi başına yürümeyi çok geç öğrenecektir. Fakat elini bırakıp ona güven verirseniz, çok kısa zamanda düşe kalka yürümeyi öğrenecektir. İşte iki kuşak arasında bu yaklaşım olduğu sürece başarı kendiliğinden gelecektir.

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

-İT: Şirketimiz hali hazırda özellikle ofis koltuğu alanında aylık 25.000 koltuk üretim kapasitesi ile sektörde lider durumdadır. Firmamız/markamız, ofis mobilyası ve ofis koltukları ticareti yapan yurt dışındaki mimarlar ve mağaza sahipleri ile yurt içindeki tacir, kamu görevlilerince tanınmasına rağmen, nihai hedef müşteri ve son kullanıcı tarafında aynı bilinirlikte değildir. Hedefim, markamızın bilinirliğini doğru bir planlama ile her yıl arttırmak ve bunu sürekli hale getirmek.

-HV: Şirketinizle ilgili paylaşmak istediğiniz 2020-2021 yeni ürün ve yeni yatırımlar söz konusu mu?

-İT: Şirketimiz her sene olduğu gibi bu senede yeni ofis mobilyası, koltuk ve kanepe modelleri ile beraber nisan ayında İstanbul TÜYAP da gerçekleşen fuara hazırlanıyor. Buna ek olarak 20.000 metrekare olan imalat alanımızı ilave inşaatlar ile beraber 40.000 metrekareye büyütüyoruz.

-HV: Covid 19 pandemisi sürecinden nasıl etkilendiniz? 2020 yılı ciro, ihracat, istihdam vb. kayıplarınız oldu mu? 2020 yılı performansınız nasıl gerçekleşti?

-İT: Her firma gibi biz de bu süreçten az da olsa

olumsuz etkilendik. Ocak 2020 sonunda yapılan fuar ile hızlı bir başlangıç yaptık. Fakat mart sonu nisan başı ülkemizde pandeminin etkisini göstermesi ile beraber tüm ülke genelinde olduğu gibi talep azalması ile beraber üretim kapasitemizde bir düşüş oldu. Yıl sonunda baktığımızda çok şükür istihdam anlamında ve hasılat anlamında bir kayıp yaşamadık.

Sene sonundaki tablonun sebebini öncelikle devletimizin süreci en iyi şekilde yönetmesine bağlıyorum. Her koşulda devletimiz üretimi, tedarik zincirini kısıtlamadı ve kısmi çalışma ödeneği gibi araçlar ile sanayiciyi destekledi.

Bu süreçte bir diğer avantajımızda sektör özelinde sezon takvimimizin ilk kısıtlamalar dönemine denk gelmemesi oldu. Ofis mobilyası sektöründe sene içeresinde 9. Ay ile beraber talep artışı başlar ve 12. aya geldiğimizde ise talep tavan yapar. İkinci dönem kısıtlamaları bu döneme denk gelse de alınan önlemler ve alışkanlıklar bu ikinci kısıtlamalar ilk kısıtlamalar gibi etkili olmadı. Bizde yönetim kurulu başkanımız önderliğinde hem üretim hem pazarlama ekibi olarak özverili çalışarak, sene ortasında yaşadığımız kaybı en aza indirdik.

-HV: Pandemiyi de göz önünde tutarak global ve Türkiye ekonomisi 2021 yılı performansı nasıl olacak? Şirket olarak sizin 2021 hedef ve beklentileriniz neler?

-İT: Açıkçası bu kadar

değişken bir ortamda cevaplamak çok zor. Şu an aşılama çalışmaları yeni başladı. Eğer normalleşme global anlamda sağlanabilir ise Türkiye 2020 yılı içerisinde gerek sağlık sistemi gerek bu süreçte diğer ülkelere yardımları ve üretim kabiliyetleri açısından iyi bir karne verdi. Eğer normalleşme sağlanabilir ve başka negatif etkenler olmadığını varsayımında bulunursak, 2021 yılını hem şirketimiz hem ülkece iyi şekilde geçireceğimizi düşünüyorum.

-HV: Pandemi, iş yaşamında neleri değiştirdi? Bu değişimin önümüzdeki döneme yansımaları ve etkileri sizce neler olacak?

-İT: Firmaların kuvvetli bir ekonomik güce sahip olmasının gerekliliği aleni bir şekilde ortaya çıktı. Bu süreçte çalışanlarının yanında olan ve onları mağdur etmeyen yapılar bir adım öne geçti. Çalışanların kendilerini güvende hissederek çalışma hayatlarına devam edebilecekleri, bu tür sarsıntılarda kendilerini açıkta bırakmayacak olan firmaları tercih edecekleri ileriki dönemde istihdamın yönünü belirleyici bir nokta oldu.

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

-İT: Akçalar ve Hasanağa Organize Sanayi Bölgeleri HOSAB çatısı altında birleşmesi ile beraber birbirimizi yeni tanıyan kurumlarız. İnancım tamdır ki, sanayicinin yanında ve sorunlarına çözüm odaklı yaklaşımında bulunacaklardır.

Orjin Otomotiv A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi

IŞIL YARGIÇ

IŞIL YARGIÇ

Doğum Tarihi: *16.07.1988*
Aldığı eğitim: *Uludağ Üniversitesi / İşletme, Bournemouth Business School / Management*
İş hayatına giriş yılı: *2012*
Yabancı dil: *İngilizce*
Hobileri: *Seyahat etmek, spor yapmak, kitap okumak*
Yaptığı sporlar: *Pilates*
Üye olduğu/görev aldığı STK'lar:-

ORJİN OTOMOTİV

Şirket tam unvanı: *Orjin Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş*
Şirketteki görevi: *Yönetim Kurulu Üyesi*
Şirketin kuruluş yılı ve kurucular (yakınlık derecesi): *1998 / Kadri Öztürk (Baba)*
Şirket üretim alanı-sektörü: *Otomotiv yan sanayi*
Üretilen ürünler: *Direksiyon ve Süspansiyon parçaları (Salıncak, rotil, z rot, rot başı, rot mili)*
Şirket İstihdamı : *300 Kişi*
İhracat (2020): *%75*
İhracat (Hedef-2021): *%80*

-HOSAB VİZYON: Çalışma hayatına başlamanız ne zaman ve nasıl oldu? Şirketinizde çalışma kararı sizin mi büyüklerinizin mi isteği ile gerçekleşti?

-IŞIL YARGIÇ: Şirkette çalışma kararı benim ve babamın ortak kararımızdı. Eğer farklı bir iş kolunda olmayı tercih etseydim buna da saygı duyulacağını biliyordum. Ancak ben de önümde böyle bir fırsat varken değerlendirmek ve babama destek olmak istedim. Bu düşünce aklımda hep olduğu için eğitimimde de iş yaşamında bana destek verebilecek bölümleri tercih ettim. Üniversiteyi bitirdikten sonra bir yıl İngiltere'de eğitim aldım ve sonrasında çalışmaya başladım.

-HV: Şirkette ne tür görev veya görevleri yaptınız/yapıyorsunuz?

-IY: İşe yurtdışı satış ile başladım. Bu da bana müşterilerle kurduğum ilişkiler sayesinde, şirkete dış göz ile de bakabilme yetisi kazandırdı.

Hala aktif olarak yurtdışı satıştayım ancak kendi işinizde tek bir görev üstlenip başka sorumluluk almamak pek mümkün ve rasyonel olmuyor. Satışın yanı sıra finans ve diğer bölümlerde de belli sorumlulukları üstleniyorum.

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

-IY: Elbette mutluyum. Her iş kolu gibi bizim de işimizin belli zorlukları var. Kendi işimizi yapıyor olmak benim için büyük bir motivasyon kaynağı. Bu sayede işe duyduğum heyecan da büyük oluyor. Zamanla tecrübe kazandığını bilmek ve hissetmek güzel bir duygu.

-HV: Kişisel kariyeriniz ve iş yaşamınızdaki hedefleriniz neler?

-IY: Açıkçası iş yaşamı bana kendimi daha iyi tanıma fırsatı verdi. Güçlü ve zayıf yönlerimin farkına vararak kişiliğime uygun doğru hedefler edinmeye çalışıyorum. Şirketimiz yeniliklere açık ve dinamik bir yapıya sahip. Her yıl yapı taşlarının üzerine yenilerini ekleyerek büyümeye devam ediyor. En büyük hedefim, büyük emek ve özveri ile bugünlere getirilen yapının sürekliliğini sağlayarak marka değerimizi yurtiçi pazarda olduğu gibi yurtdışı pazarda da üst seviyelere taşımak.

-HV: 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?

-IY: Şirketi kurup bugünlere getiren kuşak, birçok zorlukla mücadele edip zaman zaman büyük riskler almışlar. Doğal olarak şirket ile duygusal bir bağ da kurmuşlar. Bunu anlamak çok zor değil çünkü verilen emeğin büyüklüğü ile bağlılık arasında doğru orantı var.

İkinci kuşak ise bu bağlılığı anlamakla beraber, şirketi geçmişi ile değil daha çok bugünü ve gelecekteki hedefleri ile değerlendiriyor. Birinci kuşak daha geleneksel yönetim tarzlarını benimseyerek sonuç odaklı çalışırken, ikinci kuşak daha güncel ve teknolojik gelişmeleri takip edip bunu iş hayatına adapte etmenin yollarını arıyor ve modern yönetimin gerekliliği olan insan odaklı çalışma tarzını benimsiyor. İki kuşak arasındaki bir diğer önemli farklılık ise çağın getirdiği teknolojik değişimler. Bu da doğal olarak çalışma tarzlarını değiştiriyor.

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

-IY: Eski dönemde pazardaki belli boşluklar ve rekabetin azlığı şimdiye göre avantaj sayılabilir.

Ancak o dönemin dezavantajlarını, teknoloji ve iletişim ağının oldukça zayıf olması ve bilgiye ulaşmanın zorluğu olarak sıralayabiliriz. Günümüzde ise bu zorluklar yerini, ekonomik değişkenliğe, artan rekabete, müşteri taleplerindeki artışa, ülkeler arasındaki politik konuların iş ilişkilerine olan olumsuz yansımalarına bırakmıştır.

-HV: Genç kuşak yöneticiler olarak şirketlere neler kattığınızı düşünüyorsunuz?

-IY: Genç kuşaklar daha önceki kuşaklara göre zamanın gerektirdiği pek çok değişime daha kolay adapte olabiliyor. Bu da şirketlerinin daha sistematik çalışmasında ve güncel kalmasında katkı sağlıyor. Ayrıca genç kuşak biraz daha insan odaklı çalışmayı önemsiyor. Bu sayede birlikte çalıştığı

takım arkadaşlarını da iş süreçlerine dahil edip daha katılımcı ve tartışmacı bir çalışma ortamı yaratıyor. Bunun sonucunda şirket içi iletişim gelişip çalışan motivasyonu genel anlamda yükselmiş oluyor.

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

-IY: Aile şirketi olmanın en büyük avantajı, aile üyelerinin birbirlerini iyi tanımalarıdır. Nerede nasıl tepki vereceklerini tahmin etmek pek çok kararı almada kolaylık sağlayacaktır. Birinci kuşak şirketi kurup bugünlere taşıyan, dolayısıyla engin tecrübeye sahip olan taraftır. İkinci kuşakta ise teorik bilgi ve donanım olmasına rağmen tecrübe eksikliği var.

İkinci kuşağın iş hayatında kat edeceği mesafe ve sağlayacağı başarı ise kendinden önceki kuşağın aktaracağı tecrübe ve birikimler ile mümkün olmaktadır. Bence burada başarı iki tarafın da empati kurması, birbirini desteklemesi ve sabırlı olması ile sağlanacaktır. Birinci kuşak, ikinci kuşağın işe olan heyecanını, sorumluluk alıp kendini kanıtlama isteğini anlarken, ikinci kuşak da birinci kuşağın tecrübelerine güvenip saygı gösterdiğinde kuşaklararası devir başlamış olacaktır.

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

-IY: Şirketimiz gelişime açık ve dinamik yapısı sayesinde kuruluşundan bugüne bizleri mutlu eden bir konuma geldi. Her yıl üretim tesisimize, teknolojiye ve kalite sistemlerine yaptığımız yatırımlar söz sahibi olduğumuz pazarları arttırmaya yardımcı oldu. Üretim proseslerinde gösterdiğimiz titizliğin nihai ürüne yansıması sonrası müşterilerin olumlu geri bildirimleri her geçen gün markamıza olan güveni arttırdı. En büyük hedefimiz elde edilen müşteri memnuniyetinin sürekliliğini sağlamak. Ayrıca proseslerimizin el verdiği ölçüde teknoloji yatırımlarımızı daha da genişleterek üretim hızımızı artırmak, dolayısıyla artacak rekabet gücümüzle Orjin markasının yurtiçi pazarda elde ettiğimiz bilinirliliğini yurtdışı pazarda da üst seviyelere taşımak hedeflerimiz arasındadır.

-HV: Şirketinizle ilgili paylaşmak istediğiniz 2020-2021 yeni ürün ve yeni yatırımlar söz konusu mu?

-IY: Her yıl ürün çeşitliliğimizi devreye aldığımız yeni kalıplarla arttırıyoruz. Artan referanslar sayesinde müşteri taleplerinin de artması bizi her yıl kapasite artırımı yapmamız yönünde teşvik ediyor. 2020 yılında üretim proseslerimize yeni makinalar ekledik. Ayrıca bu yıl, daha önce dışarıdan hizmet aldığımız önemli bir üretim prosesini de bünyemize kattık. 2021 planlarımızda da yeni işleme merkezileri yatırımları bulunmakta.

-HV: Covid 19 pandemisi sürecinden nasıl etkilendiniz? 2020 yılı ciro, ihracat, istihdam vb. kayıplarınız oldu mu? 2020 yılı performansınız nasıl gerçekleşti?

-IY: 2020 yılı tüm dünya için zorlu bir yıl oldu. Her sektör pandemiden dolayı belli durağanlıklar ve kayıplar yaşadı. Biz %75 oranında ihracatı olan bir şirketiz. Pandeminin Avrupa'da yoğun yaşandığı dönemde biz de tabii ki biraz zorlandık. Ancak tüm bu olumsuzluklara rağmen 2020 yılını rakamsal bir kayıp yaşamadan geride bıraktık. 2020 yılı reel performansımız, planlananın biraz gerisinde de kalsa bizi tatmin edebilecek düzeyde idi.

-HV: Pandemiyi de göz önünde tutarak global ve Türkiye ekonomisi 2021 yılı performansı nasıl olacak? Şirket olarak sizin 2021 hedef ve beklentileriniz neler?

-IY: 2020 yılı tüm dünya için ekonomik ve sosyal bakımdan örneği pek yaşanmayan bir yıl oldu. Her ülke kendi ekonomik gücü oranında pandemiden etkilendi. Zorunlu duruşlar nedeniyle yaşanılan iş kayıpları etkisini üreticiden son tüketiciye kadar hissettirdi. 2021 yılında da bu olumsuzlukların etkisi devam ediyor olsa da, aşının bulunmasıyla ve sosyal hayatın biraz daha normale dönmesiyle bozulan dengelerin onarılmaya çalışılacağı bir yıl olacağı umudunu taşıyoruz.Şirket olarak biz bu yıl yine müşterilerimizden aldığımız geri bildirimler yardımıyla satış hedeflerimizi oluşturduk. Şirketimiz için 2020 yılında planladığımız yenilik ve yatırımlar 2021 yılında da devam ediyor olacak. Açıkçası bu yıl için üretim ve ticari performanslarımız açısında daha da umutluyuz.

-HV: Pandemi, iş yaşamında neleri değiştirdi? Bu değişimin önümüzdeki döneme yansımaları ve etkileri sizce neler olacak?

-IY: Pandemi iş yaşamında en çok seyahat, toplantı kültürü ve toplu organizasyonları etkiledi. 2020 yılında katılacağımız fuarlar ertelendi, planlanan müşteri ziyaretlerimiz iptal edilmek zorunda kaldı. Tüm görüşme ve toplantılar online olarak gerçekleştirildi. Buna rağmen bu yıl gerçekleştirilen çok sayıda webinar ile eğitimler pratikleşti. Bu da çalışanlarımızın eğitime katılma kolaylığı açısından fayda sağladı. Ben bu durumun 2021'de bir süre daha devam edeceği görüşündeyim. En azından toplu görüşmeler bir süre daha online olarak devam edecek gibi gözüküyor.

-HV: Bu kapsamda sektörünüzde önümüzdeki 5-10 yıllık süreçte fırsat ve riskler neler?

-IY: Her yıl üretilen yeni araçlar bizler için yeni fırsatlar doğuruyor. Aftermarket pazarına hizmet verdiğimiz için belli kriz dönemlerinde dahi sektörümüz canlı kalabiliyor. %75 oranında ihracat yapıyor olmamız bizi yerel risklerden koruyan önemli bir faktör. Yaşadığımız pandemi süreci gibi global ve öngörülemeyen problemler, ihracatı yoğun olan tüm sektörlerde olduğu gibi bizde de belli riskleri doğuruyor. Bunun yanında artan hammadde fiyatları, rekabet şartları ve müşterilerin fiyat odaklı olmalarına karşın hizmet seviyelerindeki beklentilerinin artması da bizi zaman zaman zorlayan faktörler arasında bulunuyor.

-HV: Ülke olarak ekonomimizin en büyük 5 sorunu sizce ne? Bu sorunlara veya bir kaçına sizin çözüm yaklaşımınız ne olur?

-IY: Ekonomimizin kırılgan yapısının onarımı ülkemizdeki üretim oranının arttırılmasıyla sağlanabilir. Bir ülkeyi ayakta tutan en büyük gücün ülkedeki üretim faaliyetlerinden geldiğini düşünüyorum. Türkiye jeopolitik konumu, yeraltı kaynakları ve gelişmiş sanayisi sayesinde üretim gücü yüksek olan bir ülke. Ancak günümüzde sanayicilerin yatırım yapmasını zorlaştıran pek çok faktör bulunmakta. Üreticiler belli teşviklerle desteklenip üretim gücü ve ihracat oranları arttırıldığında şuan yaşanılan birçok problemin çözüme kavuşabileceğini düşünüyorum.

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

-IY: Evet. Şirketimiz HOSAB Bölge Müdürlüğü ile gerekli her konuda yakın temasta olup, çalışmaları ile ilgili her zaman bilgilendirilmektedir.

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

-IY: HOSAB'ın, gerek altyapı ve üstyapı yatırımları, gerek üyeleri ile olan iş ve sosyal ilişkileri ve kurum ve kuruluşlar ile olan bağlantıları, temasları tarafımızdan da ilgi ile takip edilmektedir. Yeni tamamlanan itfaiye merkezi gibi projeler bölgemize çok yönlü fayda sağlayacaktır.

-HV: HOSABSİAD'a üye misiniz? HOSABSİAD ve HOSAB gibi kurumlarda aktif görev almayı düşünür müsünüz?

-IY: Firmamız HOSABSİAD'a üyedir ve çalışmalarını yakından takip etmektedir. Uygun şartlar ve zemin oluştuğunda, bir fayda da sağlanabilecekse, aktif görev almak tabii ki değerlendirmeye alınacak bir husustur.

Profil Sanayi A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

SEDAT SEZER

SEDAT SEZER

Doğum Tarihi: *12.09.1989*
Aldığı eğitim: *İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Fakültesi (Lisans) – State University of New York – Business Administration (Bachelor Degree)*
İş hayatına giriş yılı: *2013*
Yabancı dil: *İngilizce*
Hobileri: *Motorsporları*
Yaptığınız sporlar: *Motorsporları, Koşu*
Üye olduğu/görev aldığı STK'lar: *-*

PROFİL SANAYİ

Şirket: *Profil Sanayi ve Ticaret A.Ş*
Şirketteki görevi: *Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı*
Şirketin kuruluş yılı ve kurucular (yakınlık derecesi): *1966 – Sedat Semih Sezer (Dede)*
Şirket üretim alanı-sektörü: *İmalat Sanayi, Otomotiv*
Üretilen ürünler: *Taşıt araçları şasi ve gövde parçaları, Taşıt araçları süspansiyon ve yönlendirme parçaları*
Grup şirketleri (varsa): *3S Kalıp (Şirket), PRS Steering and Suspension Parts (Marka)*
Şirket İstihdamı (kişi) : *300*
İhracat (2020): *€3.3M*
İhracat (Hedef-2021): *€5M*

-HOSAB VİZYON: Çalışma hayatına başlamanız ne zaman ve nasıl oldu? Şirketinizde çalışma kararı sizin mi büyüklerinizin mi isteği ile gerçekleşti?

-SEDAT SEZER: Çalışma hayatıma 2013 yılında okulumdan mezun olduktan hemen sonra başladım. İlk olarak müşterimiz olan Toyota firmasında 3 aylık gönüllü staj yaparak başladım. Sonrasında şirketimizde görev almaya başladım. Şirketimizde görev almak benim kararımdı. Ailem bu konuda kararı bana bırakmışlardı. Bir an evvel görev alıp işlerimizi öğrenme ve hakim olma konusunda okul yıllarımdan itibaren kararlıydım.

-HV: Şirkette ne tür görev veya görevleri yaptınız/yapıyorsunuz?

-SZ: İş hayatıma işimizin mutfağı olan kalıp imalat tarafında başladım. Sonrasında mühendislik ve satış birimlerinde sorumlu olarak çalıştıktan sonra asıl tahsilim ile alakalı olan Genel Yönetim ve Finans alanında iş hayatımın büyük kısmını tamamladım. Şu anda Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevimi sürdürüyorum.

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

-SZ: Tabi ki çok memnunum. Türkiye Otomotiv İmalat Sanayinde 55 yılını doldurmuş köklü bir firmanın yönetim kurulundayım. Firmamız 1966'da kurulduğundan beri çok önemli işlere imza atmış bir firma. Türkiye otomotiv sanayinin kuruluşunun en başlarından beri içerisinde bulunmuş, onlarca büyük markaya hizmet vermiş, binlerce alt tedarikçi ile çalışmış onların gelişimine katkıda bulunmuş, yüzlerce mühendis yetiştirmiş, global anlamda en büyük OEM firmaların çözüm ortağı olmuş bir firma. Bu kültürün bir parçası olmak ve bunu sürdürmek benim için büyük bir gurur.

-HV: Kişisel kariyeriniz ve iş yaşamınızdaki hedefleriniz neler?

-SZ: Firmamızda iş hayatıma başladığımdan beri firma içi, ülkesel, küresel birçok krizle karşılaştım. Bu krizlerin her biri hedeflerimi revize etmemi ve iş hayatına daha temkinli bakmamı sağladı. Temel hedefim olarak kendimce bazı prensipler edindim. Bunlardan en önemlileri, kendimi aşırı strese maruz bırakacak hamleler yapmamak, risk alıp fazla kazanmak yerine sürdürülebilir kazancı hedeflemek oldu. Bu prensiplere bağlı kalarak 55. yılımızı kutladığımız firmamızı sürdürülebilir bir yapıda 75. ve 100. yıllarını kutlamasını sağlayacak adımları atarak yönetiyoruz.

-HV: 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?

-SZ: Firmamızın 3. nesil yöneticisi olarak şunu net bir şekilde söyleyebilirim ki, benden önceki nesillerin çalışma hayatı ile benim çalışma hayatımdaki dinamikler çok farklı.

Firmamızın kurulduğu yıllardaki zorluklar çoğunlukla teknik zorluklar. Ham malzemeye, ara mamule, alet edevat, makine gibi olmazsa olmaz ekipmanlara ulaşmak zor. Her şeyin el emeği ile yapıldığı, ama nasıl yapılacağına dair kaynak ve bilginin kıt olduğu bir dönem. Rahmetli dedem aynı zamanda firmamızın kurucusu, bu dönemi fırsat olarak bilip, makine ve teçhizat imalatı yaparak bu durumu lehine çevirebilmiş.

Firmamızda 40 yıldır çalışan 2. nesil olan Babamın döneminde de bambaşka zorluklar var. Bu dönemde Türkiye'de otomotiv sanayi ilk temellerini atmış ve artık seri imalat parçalarına ihtiyacı olan bir dönem. Firmamız asıl bu günlere gelmesini sağlayan yatırım ve atılımı bu dönemde yapmış. TOFAŞ'ın ve Ford'un ana tedarikçisi olmayı başarmış. Karlılık olarak bu dönem ile karşılaştırdığımızda iyi bir dönem ancak ülkemizin çok yüksek enflasyon ürettiği, birkaç defa devalüasyon ile karşılaştığı, siyasal olarak zorlandığı bir dönem. Bu dönemde ayakta kalabilmek, firmanın sermayesini koruyabilmesi bugünler

'2020 son çeyreği 2021 için bazı ipuçları verdi. Bu ipuçlarını takip edersek firmamızın ciro ve karlılık olarak hedeflerine ulaşacağını öngörüyorum.'

için sağlam bir zemin oluşturmuş. Bilgi ve teknolojiye ulaşmanın nispeten rahatladığı ve rekabet ortamının oluştuğu bir dönem.

Benim iş hayatıma başladığım dönemin zorlukları bu iki dönemden de bariz ayrışıyor. İçinde bulunduğumuz iş dünyası daha çok sermayeye dayalı, rekabetin çok yüksek, karlılıkların çok düşük olduğu bir dönem. Sadece sermaye yapısı güçlülerin para kazanabildiği, geleceğini garantiye alabilmek için teknolojik yatırımları ve dönüşümü gerçekleştirmek zorunda olduğumuz bir dönemdeyiz. Bende 3. nesil yönetici olarak bu dönemin dinamiklerini işimde öncelik olarak alıyorum.

-HV: Genç kuşak yöneticiler olarak şirketlere neler kattığınızı düşünüyorsunuz? -Aile şirketlerinde yeni kuşaklara devirlerde sizce avantaj ve dezavantajlar neler? Burada başarı nasıl yakalanır?

-SZ: Yeni bir kuşağın işe başlar başlamaz bir şeyler katması bana göre aşırı beklentidir. Herkesin öğrenme ve adaptasyon süreci birbirinden farklıdır. Bir şirkete değer katmak için önce şirketi çok iyi anlamak ve analiz edebilmek gereklidir. Bu sebepten dolayı firmanın bir sonraki nesil yöneticisi işe başladığı zaman, yeteneklerine ve aldığı eğitime uygun bir oryantasyon dönemi geçirmeli, süreçlerin iyi anlaşılmasına olanak sağlanmalıdır. Ancak bu şartla bir katkı beklemek gerçekçi olur.

Ülkemizdeki aile şirketlerinin çoğunda bir üst nesil genelde işi sıfırdan kurmuş, bütün evrelerinde emek vermiş zaman ve para harcamış bir statüye sahip. Kontrol içgüdüsü ve her şeye hakim olma isteği haliyle fazla oluyor. Ancak zamanla bu süreç yorgunluk yaratmaya ve büyüyen kurumla beraber hakimiyetin kaybolmasıyla devam ediyor. Bu noktada yeni nesil devreye giriyor. Üst kuşakların tecrübesi ve iş bilirliği ile genç kuşağın enerjisi, dünya görüşü ve hırslarını birleştirip karar mekanizmasını çalıştırdığınızda ortaya olumlu sonuç çıkabilir. Genç bir kuşak işe başladığından itibaren şirketin yönünü belirleyen bütün toplantı ve kararlarda tecrübesi yeterli olsa da olmasa da dahil edilmeli en azından görüşü sorulmalıdır. Bu zamanla karşılıklı güveni arttırıp işe olan motivasyonunu tetikleyen bir etki yaratabilir. Sonuçta devir dediğimiz şey bir günde başlayıp bitirilemeyecek kadar kritik bir süreçtir. Bunu uzun bir süreye yaymak işleri kolaylaştırır. Bana göre çatışma yaşanırsa da yaşanmazsa da bunun nedeni aradaki iletişimdir. Çatışma ortamından ziyade iki farklı kuşağın ortak çalışma ortamı iyi ve şeffaf bir iletişim ile oluşturulursa pürüzsüz bir devir ve başarıya ulaşmak kolaylaşır.

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

-SZ: Geçmişten günümüze firmamız önde gelen OEM'lerin ana tedarikçisi olarak konumlanmış durumda. Bu geleneği sürdürerek mevcut planlarımızı ve hedeflerimizi her zaman yeni projelerin içerisinde kendine yer eden bir firma olmaya devam etmek ve mevcutta çalışmadığımız, ülkemize ihracat olarak katkı verecek yeni müşterileri referanslarımız arasına katmayı hedefliyoruz. Somut örnek vermek gerekirse 2016 yılında Daimler-Mercedes ile Türkiye'den Almanya'ya şekillendirilmiş saç ihraç eden tek Türk firması konumundaydık. Yine Daimler ile iş birliğimizi arttırmayı hedefliyoruz. Bunun yanında VW grubu ile de seri imalat parçala-

rında çalışmayı kendimize hedef olarak belirledik. Mevcutta en büyük OEM müşterimiz olan Toyota grubu ile de bütün yeni projelerde yer almayı sürdürmeyi hedefliyoruz.

2011 yılında "PRS Steering and Suspension Parts" markası altında aftermarket, yani satış sonrası parça tedariği alanında büyümeye devam ediyoruz. 35 farklı ülkeye aktif olarak ihracatımız söz konusu. Bu alanda da yeni pazarlar ve yeni müşteriler ile kapsam alanımızı genişleterek ihracatımızı katlayarak markamızı büyütmeyi hedefliyoruz.

-HV: Şirketinizle ilgili paylaşmak istediğiniz 2020-2021 yeni ürün ve yeni yatırımlar söz konusu mu?

-SZ: 2011 den bu yana yatırım yaptığımız " PRS Steering and Suspension Parts" markamız altında her yıl 100lerce yeni ürünü kataloğumuza ekliyoruz. Bu yıl da aynı şekilde ürün gamımızı genişletmeye bütçe ayırdık. Bu bütçe ile hem yeni müşterileri hem de yeni pazarları firmamıza kazandırmayı hedefliyoruz.

-HV: Covid 19 pandemisi sürecinden nasıl etkilendiniz? 2020 yılı ciro, ihracat, istihdam vb. kayıplarınız oldu mu? 2020 yılı performansınız nasıl gerçekleşti?

-SZ: Covid 19 maalesef birçok firma gibi bizi de olumsuz yönde etkiledi. Asıl pazarımız olan Avrupa'da pandeminin yayılmasıyla birlikte ağırlıklı olarak hizmet verdiğimiz Toyota ve Daimler firmaları shutdown dönemine girdiler. Nisandan Ağustos ayına kadar müşterilerimize satış yapmadık. 2020 yılını, 2018 ve 2019 yıllarında yaptığımız şirket içi dönüşüm ve yapılanma sonrası parlak yılımız olmasını hedefliyorduk. Maalesef bu hedefimiz 2021 yılına ertelendi. Ciro hedefimizin %25, ihracat hedefimizin %50 altında kaldık. Yine de son çeyrekte yeniden sektörün canlanmasıyla birlikte görece güçlü bir kapanış yaptık.

-HV: Pandemiyi de göz önünde tutarak global ve Türkiye ekonomisi 2021 yılı performansı nasıl olacak? Şirket olarak sizin 2021 hedef ve beklentileriniz neler?

-SZ: 2021 yılını öngörmek çok kolay değil. Aşı iyimserliği ile birlikte Amerika ve Avrupa borsaları çok pozitif bir yıl geçirdi. 2020 yılı içerisinde özellikle Amerika ve Euro bölgesinin pandemi ile başa edebilmek için yüksek miktarda para basması hem firmaların ayakta kalmasına hem de 2021 için hazırlanmasına olanak sağladı. Eğer korkulan gibi bir başka yüksek vaka dalgası yaşanmaz ise ve aşı hedeflendiği şekilde pandeminin yayılmasını engellerse, bu bol para ile birlikte çok hızlı 2-3 yıl yaşanacağını düşünüyorum. Bu dönemde büyük çapta şirket satın almaları görebiliriz.

Firmamıza dönersek; 2020 son çeyreği 2021 için bazı ipuçları verdi. Bu ipuçlarını takip edersek firmamızın ciro ve karlılık olarak hedeflerine ulaşacağını öngörüyorum. Uluslararası dolaşım kısıtları kalkmaz ise yeni pazar/müşteri edinmek kolay olmayacak ancak buna rağmen firma bazında büyümeler yaşanacaktır.

-HV: Pandemi, iş yaşamında neleri değiştirdi? Bu değişimin önümüzdeki döneme yansımaları ve etkileri sizce neler olacak?

-SZ: Yetkinlik anlamında baktığımda kriz yönetimi, beklenmedik durum yönetimi gibi acil durum planlamaları konusunda hem bana hem firmamıza çok şey kattığını söyleyebilirim. Bu gibi bir global krizin çok sık rastlanmadığını bu süreçten güçlenerek çıkanların hem ülke hem firma bazında yeni güç odağı olacaklarını düşünüyorum. Pandemi, E-ticaret gibi, sağlık ürünleri gibi onlarca pazarın çok hızlı bir şekilde 1. Öncelik haline gelmesini, dünyanın lojistik ağını tekrar sorgulamasını hızlandırdı. Kurumların iş yapış alışkanlıklarını değiştirdi. Fiziken bir yerde bulunmadan da bir işin yapılabileceğini, milyonlarca dolar harcanıp yapılan binlerce kişinin aynı çatı altında çalıştığı iş merkezlerinin gerekliliğinin sorgulanmasını sağladı. Hizmet sektörü gibi insana ve fiziksel birlikteliğe bağlı iş kollarının taşıdığı riskleri görmemizi sağladı. Yazılım ve mobil aplikasyonların bu gibi kriz durumlarında çözüm anahtarı olduğunu görmemizi sağladı. Bu örnekleri çoğaltmak mümkün.

-HV: Bu kapsamda sektörünüzde önümüzdeki 5-10 yıllık süreçte fırsat ve riskler neler?

-SZ: Global lojistik ağlarının sorgulanması ile birlikte Türkiye dolayısıyla Türk Otomotiv sanayi ve alt tedarikçilerinin, Avrupa'ya yakınlık neticesinde, uzak doğunun yerini alıp ana tedarikçi olması veya ağırlıklarını arttırması sektörümüz için bir fırsat.

Ülkemizin aşağıda bahsedeceğim temel sorunlarından dolayı diğer ülkeler/firmalar ile iş birliği yapmakta zorlanması bizim için en büyük risklerden biridir. Geçtiğimiz dönemde Almanya ile yaşadığımız polemiklerin Alman firmalarının Türkiye ile iş yapmayı durdurması veya ağırlığını azaltması buna bir örnektir.

-HV: Ülke olarak ekonomimizin en büyük 5 sorunu sizce ne? Bu sorunlara veya bir kaçına sizin çözüm yaklaşımınız ne olur?

-SZ: Ülkemizin ekonomik sorunlarının sadece ekonomik konjonktür değil daha temel sorunlardan kaynaklandığını düşünmekteyim. Bunlar:

1. Hukuk sitemine güvenin zayıf olması, dolayısıyla yerli ve yabancı yatırımcının ülkemizden uzak durması.

Çözüm: Hukuk reformu, özgürlük ortamının yaratılmasını sağlayacak söylemler ve eylemler.

2. Yanlış dış politikalar neticesinde ülkemizin küresel iş birliklerinin dışında kalması.

Çözüm: Ülkemizin ticari ve askeri alanda stratejik olarak menfaatlerinin nerede olduğunun tespitinin yapılması, günlük gündemlerle değil büyük bir planın içerisinde yönetilmesi.

3. Plansız Eğitim sisteminin ülkenin geleceğini inşa edecek gençleri yetiştirememesi, yetişenlerin de ülkesine olan güveninin zayıflığı neticesinde ülkesine hizmet konusunda de-motive olması.

Çözüm: İdeolojilerin yerine eğitimde bilimin esas alınması. Henüz ilk okul seviyesinde yazılım ve bilişim eğitimini müfredata eklemek. Eğitimin her evresinde öğrencileri fikir, bilim, yazılım üretmeye teşvik edici sistem geliştirmek. Çağın gerisinde kalmış, eğitim sonrası katma değer yaratmayacak her türlü konunun eğitim sisteminden arındırılması.

4. Deneysel ve siyasete bağlı ekonomik politikalar yüzünden Merkez bankasının gücünü kaybetmesi, ülkenin ekonomik olarak kırılgan olması, yüksek faiz ve enflasyon riski.

Çözüm: Deneysel politikaları bilimsel politikalar ile ikame ederek ülkemizin mevcut güçlü yanlarını avantaja çevirecek ekonomi politikaları üretmek. İş gücüne katılım oranını arttırmak. Müteahhit-Devlet iş birliklerinin yerini Sanayi-Devlet iş birliklerine bırakmak.

5. Hem kurumsal hem de kişisel bazda fırsat eşitsizliği. Bunun doğurduğu hem kurumsal hem de kişisel sağlıksız rekabet ortamı.

Çözüm: Devlet mertebelerinden, reel sektöre, her alanda liyakati 1. Öncelik olarak görmek.

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

-SZ: Evet. 2000 yılından bu yana işletmemiz HOSAB sınırlarında faaliyet göstermektedir. HOSAB'ın gelişiminin her aşamasına sevinçle şahit olduk.

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

-SZ: HOSAB'ın Bir sanayi bölgesi kuruluşu olarak çok başarılı olduğunu düşünüyorum. Alt yapı çalışmaları, bütçe yönetimi gibi konularda birçok sanayi bölgesinden önde yer alıyor. Yıllardır firmalardan aidat bile almadan kendi kaynaklarını yaratarak birçok başarılı çalışma yaptı. Emeği geçenleri kutlamak gerekiyor.

-HV: HOSABSİAD'a üye misiniz? HOSABSİAD ve HOSAB gibi kurumlarda aktif görev almayı düşünür müsünüz?

-SZ: Tabi ki. Önümüzdeki yıllarda görev almak isterim.

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

A-KARE MÜHENDİSLİK

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

Capri Soğutma ve Mutfak A.Ş. Genel Müdürü

YASİN TOPAK

YASİN TOPAK

Doğum Tarihi: *17.09.1988*
Aldığı eğitim: *ODTÜ / SUNY Binghamton*
Çocuklukta mesleki hayali: *Gazetecilik*
İş hayatına giriş yılı ve ilk görevi: *2016-İhracat Sorumlusu*
Yabancı dil(ler): *İngilizce, İtalyanca*
Hobiler: *Tiyatro*
Yaptığı sporlar: *Yüzme, Kayak*
Üye olduğu/görev aldığı STK'lar: -

CAPRİ SOĞUTMA

Şirket: *Capri Soğutma ve Mutfak A.Ş*
Şirketteki görevi: *Genel Müdür*
Şirketin kuruluş yılı ve kurucular (yakınlık derecesi): *1994 / Mehmet Topak (Baba)*
Şirket üretim alanı-sektörü: *Endüstriyel Soğutma ve Mutfak Ekipmanları-Makine*
Üretilen ürünler: *Vitrin Tipi Buzdolabı ve Dondurucular, Paslanmaz Mutfak Ekipmanları, Soğuk ve Dondurucu Odalar.*
Grup şirketleri: *Capriinox, Capridesign*
Şirket İstihdamı: *68 Kişi*
İhracat (2020): *3,47m €*
İhracat (Hedef-2021): *5 m €*

-HOSAB VİZYON: Çalışma hayatına başlamanız ne zaman ve nasıl oldu? Şirketinizde çalışma kararı sizin mi büyüklerinizin mi isteği ile gerçekleşti?

-YASİN TOPAK: Aile şirketi olması sebebi ile küçük yaslardan itibaren yaptığımız işin içinde büyümüş ve onu gözlemlemiş bulunmaktaydım. Hayallerinize ulaşmada bulunduğunuz ortam ve şartların avantaj ve dezavantajlarını gözlemlemek ilerideki kariyer hayatınızın planlanmasında size çok yardımcı olacak ipuçları taşıyor. ODTÜ'den sonra eğitimime yurtdışında devam etmem globalleşen dünyayı daha yakından tanımamı sağladı. İçinde bulunduğum Y kuşağı için özgürlük olmazsa olmaz bir kavramdı bunu hissetmek için ise girişimci olmak kendi isini yapmayı istemek en büyük arzumdu. Televizyon ile büyüyen bu kuşağın bir bireyi olarak bilgisayar ile tanışmak ve internete kısa sürede uyum sağlayabilmek bizler için büyük bir avantajdı. İşte tam da bu noktada zor şartlar altında yaşamak için çalışmak anlayışı ile her turlu şartlar altında süreçlere karsı sabırlı, iş motivasyonu yüksek bir neslin bireyi olan babam tarafından kurulan bu şirket; 2016 yılında bizim için artık ortak çıkarlarımızın buluştuğu eşsiz bir ortamdı.

-HV: Şirkette ne tür görev veya görevleri yaptınız/yapıyorsunuz?

-YT: Şirkette ilk aşamada İhracat Departmanın kurulum sürecinde bulundum bu süre zarfında ilk olarak aynı sektördeki firmaları ve potansiyel müşterileri ziyaret ederek sektördeki artıları ve eksikleri gözlemledim. Sektörümüzdeki rakip firmaların çok büyük bir pastanın tek bir dilimine odaklandıklarını ve aynı dilim içinde rekabet ettiklerini görmek farklılaşmış müşteri portföyünün oluşturulması, yeni bayi ağının kurulması konusunda bana ışık tuttu. Departmanın alt yapısının oluşturulmasından sonraki süreçte takım arkadaşlarımı seçmek için IK süreçlerinde çalışmalar yürüttüm. Bundan sonraki süreçte yapılan satışların doğru bir şekilde siparişten teslimata kadar sorunsuz ilerlemesi gerekiyordu. Bu sebep ile şirketimizde ERP sisteminin kurulumunda görev aldım. Asıl yapmak istediğim şirket kurucusu ve O'nun tarafından oluşturulan kadronun eksikliklerini değil zorlandıkları noktaları görmek ve onlara karşı kolaylaştırıcı yollar bulmaktı. Bu yaklaşımım onlarda güven bende ise hedeflerime yürümek için bir yol açmıştı. 2017 yılı sonunda Genel Müdür Yardımcılığı görevinde

bulunarak şirket içi tüm süreçlerde oluşturulan yeni yapılanmanın ve yeni kadroların organizasyon ve idaresinde bulundum. 2019 yılı Temmuz ayından beri Genel Müdürlük görevini yürütmekteyim.

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

- YT: Hayallarimi gerçekleştirebileceğime inandığım bir işle uğraştığım için çok mutluyum. Sektörümüz gıda, perakende ve turizm sektörüne iş yapmaktadır. Bu sektörlerde çok sayıda farklı müşteri ile çalışmakta ve gözlemler yapmaktayız. Şirket olarak 10 yıllık planlarımızda hedeflediğimiz noktalara geldikten sonra bilgi ve birikimimizi, çalıştığımız farklı sektörlerde yeni girişimler ile devam ettirmek istiyorum.

-HV: Kişisel kariyeriniz ve iş yaşamınızdaki hedefleriniz neler?

-YT: Eğitimin kendimiz, ailemiz, toplumumuz, şirketlerimiz ve ülkemiz için en önemli konu olduğunu düşünüyorum. Kuşaklar arası geçişlere adaptasyon sağlamak, çağın gerektirdiklerini öğrenebilmek ve subjektif bakış açısından kurtularak daha objektif bir bakış açısı sağlamak için kişisel hayatımda eğitim hayatıma devam etmek istiyorum. Farklı sektörlerde çalışan firmalar olsak da aslında aynı amaca farklı yollardan giden firmalarız ve başarılı şirketlere baktığımızda bilimsel olarak ispatlanmış doğruları istikrarlı bir şekilde yaptıklarını görmekteyiz. Firmamızda da öngörülen sürelerde başarılı bir şekilde bu süreci tamamladıktan sonra farklı eşleşmiş sektörlerde yatırımlar yapmayı hedefliyoruz.

-HV: 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?

-YT: Y kuşağı olarak kuran kuşakla devir sürecini çok daha anlayışlı ve kolay geçtiğimize inanıyorum. Kardeşimin şirkete adaptasyonu sürecini planladığımız, günümüzde onların daha yenilikçi ve eğlenceli işler yapma hevesi ve standart işleri yapmayı zor bulmaları kurucu kuşak tarafından anlaşılması daha zor olabilirdi. Y kuşağı olarak bir tampon bölge oluşturduğumuzu görmekteyim. Kuran kuşak çağının gerektirdiği yaklaşım ile daha disiplinli ve patron çalışan ilişkisi ile hareket etmiştir. Oysa ki bizim kuşağımız ile bu yapı arkadaş-çalışan ekseninde seyir etmektedir. Bizler daha esnek çalışma modelleri ve çalışma alanları ile daha iyi vakit geçirip üretken olma zamanlarımızı daha efektif kullanabiliyoruz.

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

-YT: Avantajların ve dezavantajların net çizgiler ile ayrıştığı bir dönem değildi.

Şartlara bakış açılarının avantaj veya dezavantaj oluşturduğu bir çağda yaşıyoruz. Küreselleşen yeni dünyada eskisi gibi kendi ilimizde, ülkemizde rakiplerimizle rekabet halinde değiliz artık. Dünyanın farklı ülkelerinden, farklı ekonomik ve sosyal şartlarda olan firmaları ile birlikte müşterilerimizin karşısına çıkıyoruz. Bir yandan çok daha zorlu şartlar olmasına rağmen diğer yandan daha çok alıcı ile etkileşime geçip daha büyük potansiyeller oluşturabiliyoruz. Dezavantaj olarak görülebilecek çok fazla oyunculu rekabetli piyasa koşulları, kolay erişilebilen çok sayıda müşterinin olduğu global bir market ile avantajımız oluyor.

-HV: Genç kuşak yöneticiler olarak şirketlere neler kattığınızı düşünüyorsunuz?

-YT: Vizyonumuz ve değişen şartlara kolay adaptasyon sağlamamız firmalarımıza farklı kapıları açabileceğimiz için en büyük anahtar. Kendini dünya insanı olarak nitelendirebilen farklı ülkelerde eğitim almış, farklı dilleri konuşabilen, daha çok seyahat eden ve bilgiye çok daha çabuk erişebilen yöneticileriz. Bunların hepsi bizim için; uyguladığımız yeni metotlar ile şirketlerimizin dünyaya açılmasında ve gelişiminde önemli birer avantaj. Teknolojiye bakış açımız ve o süreci daha efektif bir şekilde yönetebilmemiz; makinelerin deneyimden öğrendiği, yeni girdilere uyum sağlayıp insan benzeri görevleri gerçekleştirmeye başladığı yapay zekanın yeni dünyasında kurucu kuşaklara göre firmalarımıza ölçülebilir daha hızlı katkılar sağlamakta.

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

-YT: Aile şirketlerinde kurucular ve yeni nesil yöneticiler olarak biraz daha egolarımızdan uzak şirketlerimizin de yaşayan birer organizasyon olduğu bilinci ile ortak bir yol haritası belirlemek en önemli nokta. Maalesef tüm zorluklara rağmen mükemmel bir azim ile çalışan kurucu kuşaklar aynı zorluklar ile savaşması için çocuklarına da fırsatlar vermek yerine prens ve prenseslerine o zorlukları yaşamamalarıiçin kendilerinin yönettiği oyun alanları kurmaya çalıştırlar ve bu da ülkemizde kurumsal ve uzun yıllar faaliyetlerine devam edebilen firmaların eksikliğini doğurmuş bulunmaktadır. Sizin kurucu olarak yönettiğiniz bir yerde ikinci neslin yönetiyormuş oyunu oynaması firmanıza çok bir şey katacağını düşünmüyorum. Aile şirketimizde devir sürecini tamamlamamızdaki en önemli şartın bana olan güvene sahip çıkma ile karşılık vermem olduğunu düşünüyorum.

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

-YT: Şirketimizin bugün olduğu gibi gelecekte de "değerler'' üzerine kurulu yapısını devam ettirmek istiyoruz. Finansal hedeflerimize ilerlerken rakamların yanında firmamızı bugünlere getiren ve geleceğe taşıyacak insani değerlerimizi ve koşulsuz çalışan ve müşteri memnuniyeti hedefini öncelik edinmeye devam edeceğiz. Firmamızı farklı kılan en önemli özelliklerden biri kişiselleştirilebilir ve inovatif ürünler ile pazar payımızı sürekli bir şekilde arttırmayı hedefliyoruz. Hollanda, Fransa,İngiltere ve İsrailde kendi markamız 'Capri' adı ile satış yapan mağazalarımız ve teknik servis ekibimiz bulunmakta. Bunların sayısını 2025 yılına kadar 10 ülkeye çıkarmayı hedefliyoruz.

-HV: Şirketinizle ilgili paylaşmak istediğiniz 2020-2021 yeni ürün ve yeni yatırımlar söz konusu mu?

-YT: 2021 yılı başından itibaren gelişmekte olan firmalara kurumsallaşma ve markalaşma konusunda destekler veren Global bir Amerikan şirketi ile yaptığımız anlaşma ile şirketimizi sektörümüzde uluslara-

rası bir marka olması için temelden yapılandırma süreçlerine başlamış bulunmaktayız. 2021 Nisan ayında 4500 metrekare ek üretim tesisimizin inşaatına başlamayı planlıyoruz. Mart ayında TÜBİTAK Ar-Ge Projemiz kapsamında yeni test odalarımızın kurulumunu tamamlayıp, akreditasyon başvurularını yapacağız.

-HV: Covid 19 pandemisi sürecinden nasıl etkilendiniz? 2020 yılı ciro, ihracat, istihdam vb. kayıplarınız oldu mu? 2020 yılı performansınız nasıl gerçekleşti?

-YT: Covid 19 pandemi sürecinde tüm dünyada olduğu gibi öngörülemeyen bir süreç ile karşı karşıya kaldık. Nitelikli ve gelişmiş iş gücü sektörümüzde önem arz etmektedir ve bu süreçte öncelikli hedefimiz istihdamımızı korumak oldu. Artan uluslararası taşımacılık maliyetleri ve bazı ülkelerdeki döviz koruyucu ithalat yasakları daha önce karşılaşmadığımız problemleri beraberinde getirdi. Çok farklı sektörlere iş yapmamız ve farklı ülkeler de faaliyetlerimiz olması sebebi ile 2020 yılı ciromuzda sağlık sektörüne ve perakende sektörüne yaptığımız satışlar ile kayıp yaşamadık.

-HV: Pandemiyi de göz önünde tutarak global ve Türkiye ekonomisi 2021 yılı performansı nasıl olacak? Şirket olarak sizin 2021 hedef ve beklentileriniz neler?

-YT: Türkiye'nin jeopolitik konumu ve imalat sanayindeki kabiliyeti ile tedarikin önemli bir merkezi olmaya aday olduğunu düşünüyorum. Genç ve teknolojik gelişmelere hızlı uyum sağlayan bir nesile sahip olan Türkiye, küresel ticaret hacminin yarısına sahip Avrupa için en büyük tedarikçi olabilir. İmalat sanayinde yapılacak yatırımların sürdürülebilir büyüme hedeflerini gerçekleşmesi için çok önemli olduğunu, yaşadığı krizler ile artık daha net anlayan Türkiye enerji alanında daha hızlı yapacağı yatırımlarla dünyada paslanmaz çelik üreten ülkeler arasında yerini en kısa sürede almalıdır. Kartların tekrardan karıldığı bir masada krizlere bağışıklık kazanmış ülkemiz ve şirketlerimizin şanslı olduğunu düşünüyorum. Şirket olarak pandemi sürecinde perakende market sektöründeki talep artışı ve pandemi sonrası horeca sektöründe oluşacak yeni taleplerin 2021 hedeflerimiz için öngörülebilir artışlar oluşturacağını düşünüyoruz.

-HV: Bu kapsamda sektörünüzde önümüzdeki 5-10 yıllık süreçte fırsat ve riskler neler?

-YT: Hammadde fiyatlarındaki değişkenlik ve öngörülemeyen maliyetler imalat sanayi için riskler oluşturmaktadır. Gelişmiş ülkeler ile kıyaslandığında perakende ve horeca sektöründe Türkiye'nin denge seviyesinin bile çok gerisinde olduğunu düşünüyorum. Endüstiyel Soğutma ve Mutfak sektöründe global piyasalarda rekabet edebilecek firmaları olan ülkemizin önümüzdeki 10 yıl içinde bu sektörde lider konuma geleceğine inanıyorum.

-HV: Ülke olarak ekonomimizin en büyük 5 sorunu sizce ne? Bu sorunlara veya bir kaçına sizin çözüm yaklaşımınız ne olur?

-YT: İnşaat ve yapı sektörüne dayalı büyüme planları, stabil olmayan para ve maliye politikası, hukuk sisteminin ekonomi ve büyüme üzerindeki etkisi, enflasyon ve işsizlik ekonomimizin önünde duran sorunlar. Ülkelerin tüm sorunlarının temelinde eğitim olduğunu düşünüyorum. Eğitimde atacağımız adımlar ile tüm sorunlarımızın temeline inmiş olacağız.

Türkiye'nin son yıllarda teknolojik yeterlilik gerektiren savunma sanayindeki başarısının tecrübe sahibi olduğu imalat sanayinde oluşturulacak destekler ve firma ölçeklerinin büyütülmesi ile yüksek hızlı ve sürdürebiliri bir büyüme sağlanacaktır. Gelişen imalat sanayi ile ülkemiz her geçen gün artan ihracat rakamları ile cari açık ve enflasyon üzerinde kalıcı bir etki sağlayabilecektir. Eğitimde yapılacak reformlar ile nitelikli iş gücünü oluşturabilecek ülkemiz böylelikle işsizliğin önü nede geçebilecektir.

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

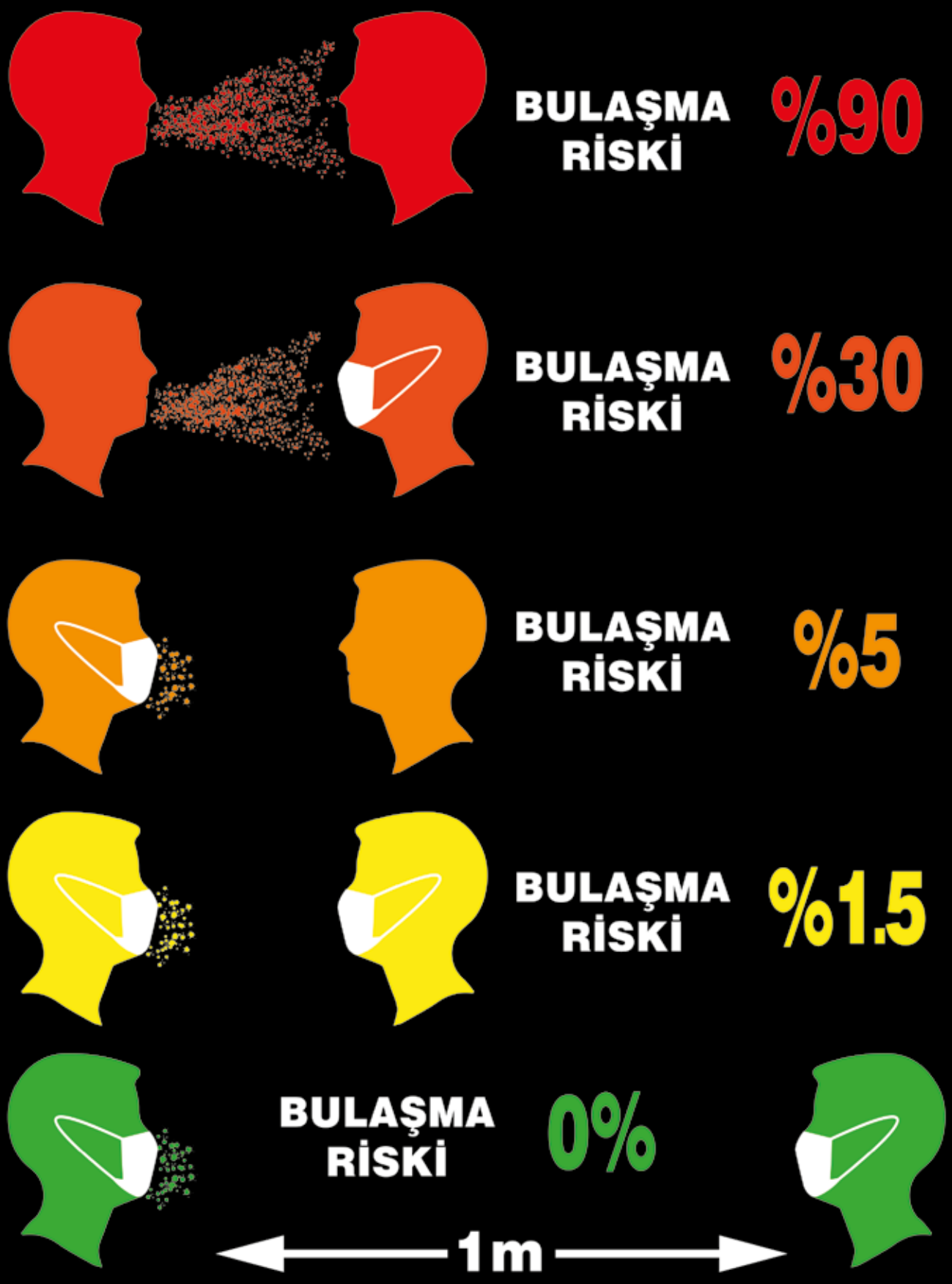
-YT: Vizyon dergisindeki raporlar ve haberler ile çalışma ve yapısı hakkında bilgi sahibi olmaktayız.

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

-YT: Sanayi Bölgemiz son yıllarda aramıza katılan yeni ve güçlü firmalar ile hızlı bir gelişim göstermektedir. İçerisinde farklı sektörlerde yetkinlikleri bulunan firmaları barındıran bölgemiz oluşturulacak yeni programlar ve planlar ile Türkiye'de örnek gösterilecek sanayi bölgelerinden biri olmaya adaydır.

-HV: HOSABSİAD'a üye misiniz? HOSABSİAD ve HOSAB gibi kurumlarda aktif görev almayı düşünür müsünüz?

-YT: Üye değilim. Firmalarımızda yeni nesil yöneticilerin sayısının arttığı günümüzde bizlerde üzerimize düşen görevleri yapmak ve bölgemize destek olmaktan gurur duyarız. Bizlere de böyle bir platformda söz verdiğiniz sizlere teşekkür ederiz.



HOSABSİAD
HASANAĞA ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ

HOSAB
HASANAĞA ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ

BURSA'da 157, HOSAB'da 7...

AR-GE VE TASARIM MERKEZLERİ

Yenilikçiliğe odaklı, nitelikli istihdamı gelişmiş, katma değeri yüksek ürünler üreten, verimliliği ve rekabet gücü yüksek bir ekonomik ortamın sağlanması amacıyla dünyadaki gelişmelere uygun bir sanayi alt yapısının oluşturulması için 5476 sayılı kanunla kurulan Ar-Ge ve Tasarım Merkezleri sayısı, 2021 yılı Şubat ayı sonu itibariyle Türkiye'de 1.606, Bursa'da 161, HOSAB'da 7 oldu.

Türkiye'nin Ar-Ge ve yenilik ekosistemini geliştirecek düzenlemeler içeren, bu düzenlemeler için teşvik ve destekler öngören 5746 sayılı kanun ile Türkiye'de Ar-Ge ve Tasarım merkezi sayısı her geçen gün artıyor. Türkiye'de Ar-Ge Merkezi sayısı 1.232 olurken, Tasarım Merkezi sayısı da 358'e ulaştı.

Ar-Ge Merkezleri

5746 sayılı kanun ile yenilikçiliğe odaklanmış, nitelikli istihdamı gelişmiş, katma değeri yüksek ürünler üreten, verimliliği ve rekabet gücü yüksek bir ekonomik ortamın oluşturulması sağlanarak, ülkemizin uluslararası rekabet gücünün arttırılması, yenilikçilik kapasitesinin geliştirilmesi ve dünyadaki gelişmelere uygun bir sanayi alt yapısının oluşturulması ve ayrıca yabancı sermaye şirketlerinin Ar-Ge birimlerini ülkemizde yapılandıracak yeni teknolojileri ülkemizde gerçekleştirmelerine imkan sağlanması amaçlanmaktadır.

Özel sektör Ar-Ge merkezleri, teknoloji ve insan kaynaklarına yapılan yatırımların, teknolojik gelişmişlik, yüksek rekabet gücü ve yüksek refah seviyesi olarak geri döndüğü anlayışıyla hazırlanan 5746 sayılı kanun kapsamında kurulmakta ve faaliyet göstermektedir.

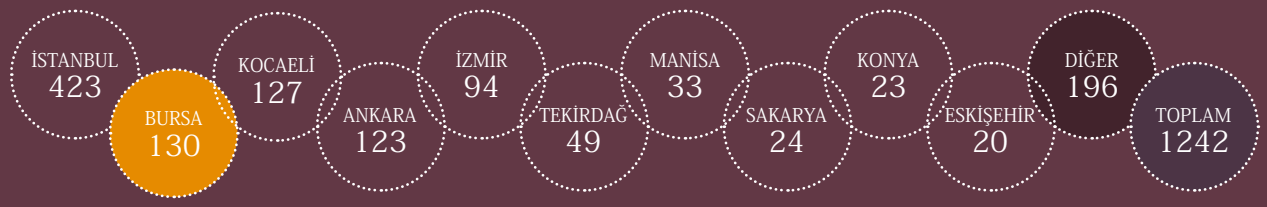
Bursa'da 130, HOSAB'da 6 Ar Ge Merkezi Faaliyette

Ar-Ge Merkezleri konusunda iller bazlı değerlendirme yapıldığında, İstanbul'un 423 merkez ile Türkiye'de ilk sırada olduğu görülüyor. İstanbul'u 130 merkez ile Bursa ve 127 merkez ile Kocaeli izliyor. Ar Ge merkezi sayısı 100'ü geçen dördüncü il ise Ankara... Bursa'daki 130 Ar-Ge merkezinin altısı Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi katılımcısı olan firmaların merkezlerinden oluşuyor.

Bursa'da Otomotiv Sektörü Ağırlıkta

Ülke genelinde sektörel olarak Ar-Ge merkezlerine bakıldığında makine ve teçhizat imalatı firmaları 173 merkez ile ilk sırada yer alıyor. Bunu otomotiv yan sanayi ve yazılım sektörü firmaları izliyor. Sektörel olarak Bursa'ya bakıldığında da hayata geçen Ar-Ge merkezlerinde otomotiv sektörünün ağırlığı dikkat çekiyor. Otomotiv üretim merkezi olan Bursa'da halen 53 otomotiv ve otomotiv yan sanayi sektörüne yönelik Ar-Ge merkezi faaliyette. Makine ve teçhizat imalatı sektöründe ise 26 Ar-Ge merkezi yer alıyor. Ar-Ge merkezleri arasında ise 3. Sırada 18 merkez ile tekstil sektörü firmaları yer alıyor. Bursa'da ayrıca bilişim ve yazılım, demir dışı metaller, elektrik-elektronik, gıda, kimya, denizcilik, enerji ve mobilya alanlarında Ar-Ge merkezi bulunuyor. ■

AR-GE MERKEZİNDE İLK 10 İL (Ocak 2020)



AR-GE MERKEZİNDE İLK 10 SEKTÖR (Ocak 2020)	
MAKİNE VE TEÇHİZAT İMALATI	173
OTOMOTİV YAN SANAYİ	127
YAZILIM	114
BBİLGİSAYAR VE İLETİŞİM TEKN.	81
TEKSTİL	79
ELEKTRİK-ELEKTRONİK	78
KİMYA	72
GIDA	61
SAVUNMA SANAYİ	40
İLAÇ	34
DİĞER	383
TOPLAM	1242

5746 Sayılı Kanun Kapsamında Sağlanan Teşvik ve Destekler

Ar-Ge ve Tasarım İndirimi

5746 Sayılı Araştırma Geliştirme ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun kapsamında Ar-Ge/ Tasarım Merkezlerinde gerçekleştirilen Ar-Ge ve yenilik veya tasarım harcamalarının tamamı (%100'ü) 31/12/2023 tarihine kadar kurum kazancının tespitinde indirim konusu yapılabilecektir.

Ayrıca, aşağıdaki göstergelerden herhangi birinde bir önceki yıla göre en az yüzde yirmi artış sağlayan Ar- Ge/ Tasarım merkezlerinde, o yıl yapılan Ar-Ge ve yenilik veya tasarım harcamalarının bir önceki yıla göre artış tutarının yüzde 50'si ticari kazancın tespitinde indirim konusu yapılabilecektir.

- Ar-Ge veya tasarım harcamalarının toplam ciro içindeki payı,
- Tescil edilen ulusal veya uluslar arası patent sayısı,
- Uluslar arası destekli proje sayısı,
- Lisansüstü dereceli arastırmacı sayısının toplam Ar-Ge personeli sayısına oranı,
- Toplam araştırmacı sayısının toplam Ar-Ge personeli sayısına oranı,
- Ar-Ge sonucu ortaya çıkan yeni ürünlerden elde edilen cironun toplam ciroya oranı.

5746 sayılı kanun hükümleri çerçevesinde kazancın yetersiz olması nedeniyle ilgili hesap döneminde indirim konusu yapılamayan Ar-Ge ve tasarım indirimi tutarı, sonraki hesap dönemlerine devredilir. Devredilen tutarlar, takip eden yıllarda herhangi bir süre kısıtlaması olmadan 213 sayılı Vergi Usul Kanunu'na göre her yıl belirlenen yeniden değerleme oranında artırılarak dikkate alınır.

Gelir Vergisi Stopaji Teşviki

5746 sayılı Kanun kapsamında, kamu personeli hariç olmak üzere Ar-Ge merkezlerinde çalışan Ar-Ge ve destek personelinin; bu çalışmaları karşılığında elde ettikleri ücretleri üzerinden hesaplanan gelir vergisinin;

BURSA AR-GE MERKEZLERİ (Şubat 2021)

OTOMOTİV VE YAN SANAYİ		BELGE TARİHİ	
1	TOFAŞ	05.11.2008	
2	BOSCH	26.05.2009	
3	MARELLİ MAKO ELEKTRİK	17.09.2009	
4	BEYÇELİK GESTAMP KALIP	24.12.2009	
5	OYAK-RENAULT	22.04.2010	
6	COŞKUNÖZ KALIP MAKİNE	07.07.2010	
7	GRAMMER KOLTUK SİST.	29.11.2010	
8	MARTUR SÜNGER	17.12.2010	HOSAB
9	TOKSAN YEDEK PARÇA	16.06.2011	
10	VALEO OTOMOTİV	16.06.2011	
11	ERMETAL OTOMOTİV	21.11.2011	
12	B-PLAS BURSA PLASTİK	12.12.2011	
13	ODELO OTOMOTİV	07.02.2012	
14	FEKA OTOMOTİV	04.05.2012	
15	MAYSAN MANDO OTO.	07.05.2012	
16	AKA OTOMOTİV	10.07.2012	
17	ROLLMECH AUTOMOTİVE	29.08.2012	
18	DİNİZ ADİENT OTO D.	18.08.2014	
19	ORAU-ORHAN OTOMOTİV	30.09.2014	
20	FOMPAK AMBALAJ	21.01.2015	
21	SKT YEDEK PARÇA	23.01.2015	
22	UZMAN KATAFOREZ	07.10.2015	
23	BOSCH BENZİNLİ SİSTEMLER	19.11.2015	
24	TEKNİK MALZEME	07.01.2016	
25	ANGST PFİSTER	12.01.2016	HOSAB
26	MEKLAS OTOMOTİV	25.10.2016	
27	YAMAS YAŞAR MAKİNE	24.05.2017	
28	ÜNVER GRUP OTOMOTİV	19.06.2017	
29	ELATEK KAUÇUK	07.07.2017	
30	KIRPART OTOMOTİV	24.08.2017	
31	TKG OTOMOTİV	08.11.2017	
32	FERKAN YEDEK PARÇA	13.11.2017	
33	AKTAŞ HAVA SÜSPANSİYON	27.11.2017	
34	PLUS KALIP	09.01.2018	
35	SELSA ÖZEL MAKİNE	12.01.2018	
36	PE-GA OTOMOTİV	24.01.2018	
37	GÜLERYÜZ KAROSERİ	25.04.2018	
38	DEMİRCİOĞLU ŞASE	12.10.2018	
39	AKİA HESS OTOMOTİV	08.11.2018	
40	HAKSAN OTOMOTİV	06.12.2018	
41	ŞAHİNKUL MAKİNA	27.12.2018	
42	PİLOT TAŞIT KOLTUKLARI	18.01.2019	
43	A-PLAS GENEL OTOMOTİV	14.02.2019	
44	FKT KOLTUK SİSTEMLERİ	14.02.2019	
45	İNSU TEKNİK MAKİNE	14.02.2019	
46	ŞEM LASTİK	14.02.2019	
47	SAZCILAR OTOMOTİV	12.04.2019	HOSAB
48	MSK ÇELİK DÖVME SANAYİ	14.06.2019	
49	KARSAN OTOMOTİV	22.07.2019	HOSAB
50	ÇELİKFORM GESTAMP	24.07.2019	
51	DOĞU PRES OTOMOTİV	24.07.2019	
52	F.S.S. FREN SİSTEMLERİ	24.07.2019	
53	FORMFLEKS OTOMOTİV	20.11.2019	
TEKSTİL		BELGE TARİHİ	
1	SANKO TEKSTİL	22.04.2009	
2	IŞIKSOY TEKSTİL	22.06.2015	
3	KORTEKS MENSUCAT	09.10.2015	
4	AKBAŞLAR TEKSTİL	13.11.2015	
5	HARPUT TEKSTİL	15.07.2016	
6	BERTEKS TEKSTİL	06.12.2016	
7	BURSALI TEKSTİL	10.02.2017	
8	POLYTEKS TEKSTİL	15.08.2017	
9	ALMAXTEX TEKSTİL	17.08.2017	
10	REİSOĞLU İPLİK	26.10.2017	
11	KÜÇÜKÇALIK TEKSTİL	09.11.2017	
12	USTAOĞLU TEKSTİL	19.12.2017	
13	COATS TÜRKİYE İPLİK	28.06.2018	
14	TURKUAZ TEKSTİL	25.09.2018	
15	BARUTÇU TEKSTİL	19.12.2018	
16	R.B. KARESİ TEKSTİL	12.03.2019	
17	ELYAF TEKSTİL	17.05.2019	
18	SYK TEKSTİL	23.11.2020	
MAKİNE VE TEÇHİZAT İMALATI		BELGE TARİHİ	
1	DURMAZLAR MAKİNE	21.01.2010	
2	ERMAKSAN MAKİNE	22.01.2014	
3	BAYKAL MAKİNE	16.10.2014	
4	ÇİMTAŞ ÇELİK	07.10.2016	
5	HKS HAS ASANSÖR	07.12.2016	
6	İNOKSAN MUTFAK	28.04.2017	
7	BURSA ÇELİK DÖKÜM	11.07.2017	
8	BARİDA MAKİNE	13.07.2017	
9	HİD-TEK MAKİNE	21.07.2017	
10	İĞREK MAKİNE	13.10.2017	
11	KAPLANLAR SOĞUTMA	20.10.2017	
12	UNİMAK MAKİNE	26.12.2017	
13	ŞANMAK MAKİNE	13.02.2018	
14	C.A.E. BİLGİSAYAR	07.03.2018	
15	ERGİN OTOMASYON	09.04.2018	
16	BARMAK GIDA	14.05.2018	
17	ARGE EMRE MAKİNE	25.06.2018	
18	BEKA- MAK MAKİNE	06.07.2018	
19	ÜÇGE MAĞAZA EKİP.	21.09.2018	
20	AKYAPAK MAKİNE	19.10.2018	HOSAB
21	SİBERNETİK MAKİNA	19.10.2018	
22	ISI ŞAH AR GE MAKİNE	31.10.2018	

Kaynak: Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı

BURSA AR-GE MERKEZLERİ

MAKİNE VE TEÇHİZAT İMALATI		BELGE TARİHİ	
23	ERALP MAKİNE KAZAN	19.12.2018	
24	KARBONSAN BASINÇLI K.	26.12.2018	
25	PRUVA KALIP TEKN.	28.02.2019	
26	AES ELEKTRONİK MAK.	17.12.2019	
BİLGİSAYAR VE ELEKTRONİK		BELGE TARİHİ	
1	CTS BİLİŞİM HİZ.	08.02.2017	
2	MERT YAZILIM	14.02.2017	
3	EMKO ELEKTRONİK	06.07.2017	
YAZILIM		BELGE TARİHİ	
1	TERACITY YAZILIM	25.06.2015	
2	GÜNCEL YAZILIM	05.01.2018	
3	İLETİŞİM YAZILIM	28.11.2018	
4	ÖZDİLEK	16.06.2019	
DEMİR VE METALLER		BELGE TARİHİ	
1	ÇEMTAŞ ÇELİK	27.11.2015	
2	BOLT BAĞLANTI EL.	24.02.2017	
3	BORÇELİK ÇELİK	04.08.2017	
4	ÇİMTAŞ BORU	10.10.2017	
5	YEŞİLOVA HOLDİNG	09.10.2015	HOSAB
MOBİLYA		BELGE TARİHİ	
1	ÇİLEK MOBİLYA	27.11.2015	
2	EVİNOKS SERVİS EKİP.	24.10.2017	
3	TECE DEKOR	31.07.2018	
PLASTİK KAUÇUK		BELGE TARİHİ	
1	DEMO PLASTİK ÜRÜN.	04.07.2017	
2	EPSAN PLASTİK	31.05.2018	
GIDA		BELGE TARİHİ	
1	SÜTAŞ	21.10.2016	
2	EKER SÜT	26.07.2017	
3	TAT GIDA	06.10.2017	
4	KEREVİTAŞ GIDA	06.09.2017	
5	ERBAK ULUDAĞ İÇECEK	15.11.2017	
TARIM		BELGE TARİHİ	
1	AGROMAR MARMARA T.	04.09.2018	
2	UNITED GENETİCS TOHUM	14.01.2020	
DİĞER		BELGE TARİHİ	
1	RUDOLF DURANER	27.03.2017	
2	SÖZAL KİMYA	11.12.2017	
3	TÜRK PRYSMIAN KABLO	11.12.2015	
4	SIRENA MARINE DENİZ.	19.04.2017	
5	DÖKTAŞ DÖKÜMCÜLÜK	11.09.2017	
6	MASTAŞ MAKİNE	14.12.2017	
7	OTTONOM MÜHENDİSLİK	17.09.2018	
8	PROMETAL HAFİF METAL	26.12.2018	
9	MFK MAKİNA	23.11.2018	

- Doktoralı veya temel bilimler alanlarından birinde en az yüksek lisans derecesine sahip olanlar için %95'i,
- Yüksek lisans derecesine sahip veya temel bilimler alanlarından birinde lisans derecesine sahip olanlar için %90'ı,
- Diğerleri için %80'i,

verilecek muhtasar beyanname üzerinden tahakkuk eden vergiden indirilmek suretiyle terkin edilir.

Sigorta Primi İşveren Payı Desteği

5746 sayılı Kanun hükümleri çerçevesinde kamu personeli hariç olmak üzere Ar-Ge merkezlerinde çalışan Ar-Ge ve destek personelinin Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerine ilişkin çalışmaları karşılığında elde ettikleri ücretleri üzerinden hesaplanan sigorta primi işveren hissesinin yarısı Hazine tarafından Maliye Bakanlığı bütçesine konulacak ödenekten karşılanmaktadır.

Damga Vergisi İstisnası

5746 sayılı kanun kapsamındaki her türlü Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri ile ilgili olarak düzenlenen kağıtlar damga vergisinden istisnadır.

Gümrük Vergisi İstisnası

Ar-Ge, yenilik ve tasarım projeleri ile ilgili araştırmalarda kullanılmak üzere ithal edilen eşya, gümrük vergisi ve her türlü fondan, bu kapsamda düzenlenen kağıtlar ve yapılan işlemler damga vergisi ve harçtan müstesna edilmiştir.

Temel Bilimler Alanlarından Mezun Personel İçin Sağlanan Ek Destek

Temel bilimler alanlarında (matematik, fizik, kimya, biyoloji) en az lisans derecesine sahip Ar-Ge personeli istihdam eden Ar-Ge merkezlerine, bu personelin her birine ödedikleri aylık ücretin o yıl için uygulanan asgari ücretin aylık brüt tutarı kadarlık kısmı iki yıl süreyle, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı bütçesine konulacak ödenekten karşılanacaktır.

TASARIM MERKEZİNDE İLK 10 İL (Şubat 2021)

Tasarım Merkezleri

26 Şubat 2016 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren Ar-Ge Reform Paketi Kapsamında yapılan değişiklikler ile başta 5746 sayılı Araştırma, Geliştirme ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun olmak üzere ülkemiz Ar-Ge ve yenilik ekosistemini geliştirecek bazı düzenlemeler getirilmiştir.

Bu düzenlemelerin başında tasarım faaliyetlerinin de Ar-Ge faaliyetleri gibi destek kapsamına alınması gelmektedir. Bu sayede, yüksek katma değerli teknolojik ürünlerin üretimi söz konusu olacaktır. Yine bu kanun kapsamında Tasarım Merkezleri Kavramı mevzuata girmiş ve tasarım merkezlerine birçok destekler getirilmiştir.

Özel sektör tasarım merkezleri, tasarım, teknoloji ve insan kaynaklarına yapılan yatırımların, teknolojik gelişmişlik, yüksek rekabet gücü ve yüksek refah seviyesi olarak geri döndüğü anlayışıyla hazırlanan 5746 sayılı kanun kapsamında kurulmakta ve faaliyet göstermektedir.

Türkiye'de 364, Bursa'da 31 Tasarım Merkezi

Tasarım merkezlerine iller bazında bakıldığında, Ar-Ge Merkezlerinde olduğu gibi yine İstanbul 165 merkez ile ilk sırada. İstanbul'u 42 merkez ile Ankara, 31 merkez ile Bursa izliyor. İzmir Tasarım merkezleri sayısı bakımından 2021 yılı Şubat ayı itibariyle Türkiye'de dördüncü sırada. 81 ilin içinde toplam 29 il 364 Tasarım Merkezinin tamamına sahip, 52 ilde ise tasarım merkezi olan firma bulunmuyor.

Tekstil İlk Sırada

Tasarım merkezlerinde ilk sırada 66 merkez ile tekstil sektörü var. Bu sektörü 48 ile Mühendislik-Mimarlık, 43 ile imalat sanayi, 33 ile makine imalatı, 19'ar merkez ile otomotiv yan sanayi, mobilya ve medya iletişim sektörleri izliyor. İnşaat sektöründe ise ülke genelinde 18 tasarım merkezi faaliyette.

TASARIM MERKEZLERİNDE İLK 10 SEKTÖR (Şubat 2021)	
TEKSTİL	65
MÜHENDİSLİK/MİMAR	46
İMALAT SANAYİ	45
MAKİNE VE TEÇHİZAT	38
OTOMOTİV YAN SANAYİ	19
MOBİLYA	19
MEDYA VE İLETİŞİM	19
İNŞAAT	17
ELEKTRONİK	12
OTOMOTİV	9
DİĞER	75
TOPLAM	364

BURSA TASARIM MERKEZLERİ (Şubat 2021)

1	MEGA TEKSTİL	22.11.2016	
2	ÇİLEK MOBİLYA	27.12.2016	
3	İNOVA KOLTUK SİST.	23.02.2017	
4	İZNİK ÇİNİ	05.04.2017	
5	BEYÇELİK GESTAMP	14.04.2017	
6	ELVİN TEKSTİL	08.05.2017	
7	UPK OTOMOTİV	07.11.2017	
8	MASS KONFEKSİYON	30.11.2017	
9	ELEMEĞİ İNŞAAT	15.12.2017	
10	ISRINGHAUSEN OTO	16.02.2018	
11	STEP TASARIM	21.03.2018	
12	SANKO TEKSTİL	12.04.2018	
13	DURAK TEKSTİL	04.05.2018	
14	SİMETRİK PRO ÜRETİM	31.05.2018	
15	ORAKÇI MAKİNA	11.06.2018	
16	ZORLUTEKS TEKSTİL	27.06.2018	
17	ÖZTUĞ OTOMOTİV	12.09.2018	HOSAB
18	MERTAY METAL SAC	02.10.2018	
19	HÜNEL KALIP	21.11.2018	
20	BURSALI TEKSTİL	29.11.2018	
21	NESTLE TÜRKİYE	11.12.2018	
22	TKARE MAKİNE	11.12.2018	
23	YPS OTOMOTİV	13.12.2018	
24	HAMZAGİL EMPRİME	19.12.2018	
25	VALEO OTOMOTİV	11.02.2019	
26	NSK OTOMOTİV	22.07.2019	
27	H.SÖZÜNERİ MİMARLIK	22.01.2020	
28	İPEKİŞ MENSUCAT	29.01.2020	
29	SİMETRİK DİZAYN	16.09.2020	
30	SANVER MÜHENDİSLİK	07.08.2020	
31	KAPLAM KAĞIT PLASTİK	14.12.2020	

KORONAVİRÜS'E KARŞI GÜCÜMÜZ

MASKE ve SOSYAL MESAFE

Tedbiri elden bırakmayalım

KONTROLLÜ
SOSYAL
HAYAT

Maske + Mesafe

saglik.gov.tr

/SaglikBakanligi

Madosan ve Umdasch The Store Makers Güçlerini Birleştirdi

Bursa'da Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren ve ürettiği ürünleri dünyanın 74 farklı ülkesine ihraç eden Madosan Raf Sistemleri AŞ ile Avusturya'nın en eski aile şirketlerinden Umdasch Group AG'nin bir parçası olan Umdasch The Store Makers ortaklık için anlaştı.

1993 yılında kurulan, halen Bursa Hasanağa Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren Madosan Raf Sistemleri, üretimini 16.000 m2'lik alana sahip fabrikada 125 çalışanı ile gerçekleştiriyor. Mağaza, market, depo, yapı market, eczane, benzin istasyonu, kozmetik mağazaları, elektro market gibi geniş bir ürün yelpazesine sahip olan Madosan satışlarının %65' ini 74 ülkeye ihraç ediyor.

1868 yılında kurulan Umdasch Group AG'nin bir parçası olan Umdasch The Store Makers, bugün 1.500 çalışanıyla 250 milyon Euro ciro elde ediyor. 2019 yılında yaklaşık 9.000 çalışanı ile yıllık 1,5 milyar Euro ciroya sahip olan Umdasch Group AG, 70'den fazla ülkede grup olarak 180'in üzerinde şubesi ile faaliyet gösteriyor. 1,5 asırlık ve dört nesildir aile şirketi olarak yönetilen Umdasch Group AG

Soldan Sağa: Gerold Knapitsch, Markus Thallinger, Sevgi Saygın, Silvio Kirchmair, Vedat Saygın, Nedim Yılmaz, Kaya S. Toker.

Madosan, Hasanağa OSB Fabrikası.

Umdasch Fabrikası (Amstetten)

organizasyonu üç ana şemsiyeden oluşuyor: Doka; kalıp sistemleri, Umdasch Group Ventures; yatırım, Umdasch The Store Makers ise; lifestyle retail, food retail, premium retail ve digital retail alanlarında profesyonel.

BÜYÜMEYİ SÜRDÜRMEMİZE YARDIMCI OLACAK

Umdasch The Store Makers CEO'su Silvio Kirchmair ortaklık müzakerelerinin olumlu sonuçlanmasından memnuniyet duyduklarını ifade ederek, "Madosan ile özellikle şu anki gibi ekonomik açıdan zor zamanlarda büyümemizi sürdürmemize yardımcı olacak bir iştirak kazanıyoruz. Çoğunluk hissemiz bize uluslararası öneme sahip perakende müşterilere erişim sağlıyor ve olağanüstü rekabetçi bir üretim üssü kazandırıyor" dedi. Umdasch'ın Avusturya'nın Leibnitz kentindeki en büyük üretim portföyüne sahip lokasyonu olduğunu belirten Silvio Kirchmair, Madosan ortaklığı ile Leibnitz kentindeki metal üretim lokasyonunu güçlendireceklerini ve uluslararası genişlemeye birlikte devam edeceklerini söyledi.

GÜCÜMÜZE GÜÇ KATACAK

Umdasch Grup AG'nin Madosan gibi etik değerleri en ön planda tutan bir aile şirketi olduğunu dile getiren Madosan Yönetim Kurulu Başkanı Vedat Saygın, "Değerleri bu denli bizimle örtüşen bir firma ile güçlerimizi birleştirmek gücümüze güç katacak. Hem yurt içi hem global pazarlarda bizlere hatırı sayılır bir pazar genişlemesi için fırsat sağlayacak. Ülkemize dünyaca tanınmış ve saygın bir hissedar kazandırdığımız için Madosan olarak gururluyuz" şeklinde konuştu. Madosan Yönetim Kurulu üyesi, BTSO Meclis Üyesi ve TOBB Kadın Girişimciler Kurulu Doğu Marmara Bölge Temsilcisi Sevgi Saygın; "Bundan böyle uluslararası büyümemize, bünyemize kattığımız bilgi birikimi ve teknik güç ile daha büyük adımlarla devam edeceğiz" dedi. Rekabet Kurumu'nun onayından sonra gerçekleşecek %55 hisse devri sonrasında şirket yönetimini, Madosan mevcut Genel Müdürü Nedim Yılmaz ve Umdasch The Store Makers İş Geliştirme Müdürü Kaya Toker birlikte üstlenecek. Madosan' ın önceki sahipleri Vedat Saygın ve Sevgi Saygın ise Denetim Kurulu Üyesi olarak Yönetim Kurulu'ndaki görevlerine devam edecek.

Otonom Atak Electric Dünyayla Buluşuyor!

Avrupa ve Amerika'nın ilk seri üretim sürücüsüz otobüsü Otonom Atak Electric yollara çıkıyor! Karsan, Amerika ve Avrupa'nın gerçek yol koşullarına hazır ilk Seviye 4 otonom özelliklerine sahip otobüsü Otonom Atak Electric'in lansmanını gerçekleştirdi.

Karsan, Amerika ve Avrupa'nın gerçek yol koşullarına hazır ilk Seviye 4 otonom özelliklerine sahip otobüsü Otonom Atak Electric'in lansmanını gerçekleştirdi. Sürücüye ihtiyaç duymadan çevresini algılayabilen Otonom Atak Electric'te aracın farklı yerlerinde konumlanan çok sayıda LiDAR sensör bulunuyor. Bununla birlikte, ön kısımda bulunan gelişmiş radar teknolojisi, RGB kameralarla yüksek çözünürlükte görüntü işleme, termal kameralar sayesinde ekstra çevre güvenliği gibi birçok yenilikçi teknoloji de Otonom Atak Electric'in özellikleri arasında yer alıyor. Tüm bu teknolojileri Seviye 4 Otonom olarak sunabilen Otonom Atak Electric, planlanmış bir rota üzerinde sürücüsüz olarak hareket edebiliyor. Gece veya gündüz, her türlü hava koşulunda 50 km/s hıza otonom sürüşte çıkabilen araç, bir otobüs sürücüsünün yaptığı; rota üzerindeki duraklara yanaşma, inme-binme süreçlerini yönetme, kavşak ve geçitlerle trafik ışıklarındaki sevk ve idareyi sağlama benzeri tüm işlemleri sürücüsüz olarak gerçekleştiriyor.

Otonom Atak Electric, Karsan'ın 8 metre sınıfındaki yüzde 100 elektrikli modeli Atak Electric üzerinde yapılan çalışmalarla geliştirildi. Karsan Ar-Ge tarafından yürütülen pro-

jede, bir başka Türk teknoloji şirketi ADASTEC'le işbirliği yapıldı. ADASTEC'in geliştirdiği Seviye 4 otonom yazılımları, Atak Electric'in elektrik-elektronik mimarisine ve elektrikli araç yazılımlarına entegre edildi. Otonom Atak Electric, gücünü BMW tarafından geliştirilen 220 kWh kapasiteli bataryalardan alan ve 230 kW güce ulaşarak 2500 Nm tork üreten Atak Electric'in üzerine inşa edildi. Atak Electric'in sahip olduğu 8,3 metrelik boyutları, 52 kişilik yolcu kapasitesi ve 300 km'lik menzili Otonom Atak Electric'i de sınıfında öncü konuma getirdi.

Otonom Atak Electric'in

drive-by-wire donanımları ile teknolojik sensörlerdeki bilgileri işleyen ve yönlendiren özel yazılımı sayesinde Seviye 4 otonom özelliği sunduğunun altını çizen Karsan CEO'su Okan Baş, "Merkezi yönetim sistemiyle araçlarla sürekli iletişimde kalınarak gereken durumlarda müdahale edecek ve 3. parti yazılımlarlaveri paylaşım imkanı sunacak gerçek bir otonom toplu taşıma aracını pazara sunuyoruz. Bu seviyeyle aracımız planlanmış bir rotada, ister bir kampüste isterse gerçek trafik koşullarındaki toplu taşıma rotalarında sürücülü veya sürücüsüz olarak kullanılabiliyor. Gece veya gündüz olsun, yağmurlu ve karlı hava şartlarında olsun, otonom sürüşte 50 km/s hızlara kadar çıkarak rotalarda çalışabiliyor. Otonom Atak Electric, sahip olduğu özelliklerle rotada duraklara yanaşma yapabilecek, inme-binme süreçlerini yürütecek, kavşak ve geçitlerle trafik ışıklarındaki sevk ve idareyi sağlayacak. Kısacası trafiği daha akıllı bir hale getirerek hata payını minimuma indirecek" bilgisini verdi.

MİCHİGAN'DA GERÇEK ROTADA KULLANILACAK

Otonom Atak Electric'in 8 metre alanında talebi karşılayacak en ideal model olduğunu ifade eden Karsan CEO'su Okan Baş, "Pazarda bu alanda bir fırsat gördük ve hızlı hareket ettik. Bu alanda ADASTEC gibi yine yüzde 100 yerli bir şirketle işbirliği yapmamız ayrı bir gurur vesilesi. Atak, boyutları ve sunduğu özelliklerle bizim için bir fırsattı. Şu anda Amerika ve Avrupa'da bu boyutlarda Seviye 4 otonom araç üreten başka bir marka yok. Bu noktada, dünyada bir ilkiz. Gerek boyutları gerek sahip olduğu özelliklerle bir fırsat olarak gördüğümüz Otonom Atak Electric duyulduğu günden bu yana oldukça ilgi çekti.

İlk siparişimizi Romanya'dan aldık ve önümüzdeki günlerde teslim edeceğiz. Ayrıca, kısa süre içerisinde Avrupa'dan bir sipariş daha alabiliriz. Diğer yandan aracımız, ABD'de Michigan'da bulunan bir üniversite içerisindeki gerçek rotada da kullanıma geçerek kampüs içinde öğrencileri taşımaya başlayacak. Otonom Atak Electric için hedef pazarımız ise Kuzey Avrupa." ifadelerini kullandı.

Toplu ulaşımda otonom dönüşümü...

Karsan CEO'su Okan Baş; "Karsan olarak bu alanda yaklaşık 3 senedir yaptığımız tüm gelişmeleri ilk kez sizlerle paylaşmıştık. Çünkü, yerli bir markanın yüzde elektrikli araç üretmesi ve bu araçların dünya devlerinin oyun sahasında iddialı şekilde büyümesi ülkemiz açısından çok önemliydi. Yaklaşık iki yıl gibi kısa sürede 30 farklı Avrupa şehrinde elektrikli modellerimiz Jest Electric ve Atak Electric'te 200 adede yakın satış gerçekleştirdik. Şimdi de sıra Otonom Atak Electric'te. Toplu taşıma araçları üreten bir şirket olarak otonomu ana rota olarak belirlememizin önemli bir sebebi var. Toplu taşıma araçları binek araçların aksine güzergahları belli araçlardır. Bu nedenle, binek otomobillerin aksine "otonom dönüşümü" toplu ulaşım için çok daha hızlı olacak, 15-20 yıl önden gidecek."

OTONOM ARAÇ YAZILIM PLATFORMU

ADASTEC CEO'su Ali Ufuk Peker de yaptığı açıklamada, "Otonom Atak Electric ile birçok ilki gerçekleştirmenin gururunu yaşıyoruz. Karsan işbirliğimiz sayesinde flowride. ai otonom araç yazılım platformumuzu toplu taşıma sektörünün kullanımına sunduk. Geliştirdiğimiz Otonom Sürüş Yazılımı ile belirli rotalarda çalışan tam boyutlu ticari araçlar, operasyonlarını tamamıyla sürücüsüz olarak gerçekleştiriyorlar. Yazılım platformumuz bulut ortamında otonom araç filosunun sürekli ve güvenli olarak işletilmesini sağlıyor. Yazılım platformumuzun mobil uygulamaları otonom araç ile ilgili bilgilere yolcuların ve filo yöneticilerinin anında erişimini sağlıyor." şeklinde konuştu.

Canel Otomotiv'den Hyundai Atılımı!..

Otomotiv sektörüne alüminyumdan hafifleten çözümler sunan Canel Otomotiv, Hyundai BC3 projesinin ilk sevkiyatını gerçekleştirdi.

Yeşilova Holding'in otomotiv kanadını temsil eden Canel Otomotiv, dünya devlerinin güvenilir tedarikçisi olmayı sürdürüyor. Son olarak Hyundai'nin BC3 portbagaj projesini başarıyla yürüten Canel Otomotiv, projeye dair ilk sevkiyatını gerçekleştirmenin heyecanını yaşadı. Canel Otomotiv Üretim Planlama ve Lojistik Müdürü olan aynı zamanda da BC3 projesinin lideri Ceyhun Koylan gerçekleştirilen projede büyük emekler sarf edildiğini belirtti.

EN İNCE AYRINTISINA KADAR DÜŞÜNDÜK

Yeşilova Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve BC3 Proje Koordinatörü Yasemin Yeşilova ise "Bu proje, koordinatörlüğünü üstlendiğim ilk proje ve her anında büyük heyecan duyarak görev aldım. Ekip arkadaşlarımız ile gerçekleştirdiğimiz toplantılarda her şeyi en ince ayrıntısına kadar düşündük. Ortaya başarılı bir iş koyacağımızdan şüphem yoktu ve ekibimizin de desteğiyle bu projeden de alnımızın akıyla çıktık" dedi.

"SİZLERLE GURUR DUYUYORUM"

Yeşilova Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ali İhsan Yeşilova, Canel Otomotiv'in kurulduğu günden bugüne kendini sürekli geliştirerek ilerlediğine değinerek "1988 yılında ailemize katılan Canel Otomotiv, hayata geçirdiği projelerle adından sıkça söz ettirmeye başladı. O günden bugüne kocaman bir aile olduk, birlikte birçok başarılı çalışmaya imzamızı attık.

Hyundai'nin bu projesinde de gece gündüz demeden çalıştığınızı biliyorum. Harcadığınız emek, gösterdiğiniz özveri ve içinizdeki çalışma azminizden dolayı her birinize teşekkür ediyorum. Sizlerle gurur duyuyorum" ifadelerini kullandı. Hyundai BC3 portbagaj projesinin ilk sevkiyatı projede yer alan ekip üyelerinin katılımıyla pasta keserek kutlandı.

Can Metal, Ulusal Kalite Hareketine Katıldı...

Türkiye Kalite Derneği (KalDer) tarafından kurumların rekabet gücünün ve refah düzeyinin yükseltilmesine katkıda bulunmak, kurumsallaşma düzeyini artırmak ve sürdürülebilir rekabetçi bir güce sahip olmalarını sağlamak amacıyla 1998 yılından itibaren yürütülen Ulusal Kalite Hareketi'ne yeni kurumlar katılmaya devam ediyor. EFQM Model'ini esas alan Ulusal Kalite Hareketi'ne katılma kararı alan Can Metal de kalite yolculuğundaki vizyonunu taçlandırdı.

Can Metal, Ulusal Kalite Hareketi çalışmalarına başlamak için ilk adımı attı. Can Metal'in yönetici ve çalışanları ve KalDer yöneticilerinin katılımı ile fabrikada imza töreni düzenlendi. İmza törenine; Yeşilova Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Yalçın Yeşilova, Can Metal Genel Müdürü Selim Güney, Can Metal Fabrika Müdürü Ümit Semerci, Yeşilova Holding Yönetim Sistemleri Müdürü Halit Yılmaz, Can Metal Kalite Müdürü Dilek Karakayalı, KalDer Bursa Yönetim Kurulu Başkanı Emin Direkçi, Kalder Genel Sekreteri Aykan Kurkur, Kalite Ödül Yöneticisi Ebru Yalçın Gürük ve Can Metal çalışanları katıldı.

Hizmetlerimiz;
Proje ve Danışmanlık
Peyzaj Uygulama
Rulo Çim Uygulamaları
Otomatik Sulama Sistemleri
Sert Zemin ve Drenaj
Periyodik Bahçe Bakımı
Dış Mekan İthal ve Yerli Bitkiler
İç Mekan Süs Bitkileri
Mevsimlik Çiçek
Meyve Ağaçları
Çim Tohumu
Plastik ve Toprak Saksı Çeşitleri
Toprak, Torf, Organik ve Suni Gübre
Kaya Bahçesi
Dekoratif Taşlar
Dekoratif Bahçe Aydınlatmaları
Bahçe Alet ve Ekipmanları

Yeşim Peyzaj
www.yesimpeyzaj.com
Bahçe Bakım ve Düzenleme

Nilüferköy Mahallesi Koca Kareyer Sokak No: 10 Osmangazi / Bursa
Tel: 0224 244 72 60 GSM: 0541 544 08 01 Fax: 0224 244 72 60
www.yesimpeyzaj.com yesimpeyzaj@hotmail.com

Otomotiv Sektörünün İlk 2 Aydaki Performansı

Yılın ilk iki ayını kapsayan dönemde toplam otomotiv üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 6,5 azalarak 222 bin 264 adet, otomobil üretimi yüzde 16 azalarak 136 bin 882 adet olarak gerçekleşti. Traktör üretimiyle toplam üretim 231 bin 578 adet oldu.

TİCARİ ARAÇ ÜRETİMİ YÜZDE 14 ARTTI

Ocak-Şubat döneminde ticari araç üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 14 artış gösterdi. Bu dönemde, ağır ticari araç grubunda üretim yüzde 55 artarken, hafif ticari araç grubunda üretim yüzde 12 arttı. Aynı dönemde, yük ve yolcu taşıyan ticari araç üretimi 85 bin 382 adet, traktör üretimi de 9 bin 314 adet olarak gerçekleşti.

Pazara bakıldığında ise, Ocak-Şubat döneminde bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla ticari araç pazarı yüzde 53, hafif ticari araç pazarı yüzde 51 ve ağır ticari araç pazarı yüzde 61 arttı. Baz etkisi dikkate alındığında Ocak-Şubat dönemi ticari araç pazarı 2017 yılının yüzde 6 üzerinde gerçekleşti.

İÇ PAZARDAKİ ARTIŞ DEVAM ETTİ

Ocak-Şubat döneminde toplam pazar geçen yıla göre yüzde 38 artarak 106 bin 532 adet düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde otomobil pazarı ise yüzde 34 oranında arttı ve 80 bin 107 adet oldu. Son 10 yıllık ortalamalar dikkate alındığında Ocak-Şubat döneminde toplam pazar yüzde 30 artarken, otomobil pazarı yüzde 39, hafif ticari araç pazarı yüzde 8 ve ağır ticari araç pazarı yüzde 4 oranında arttı. Bu dönemde, otomobil satışlarındaki yerli araç payı yüzde 38 olurken, hafif ticari araç pazarında yerli araç payı yüzde 55 olarak gerçekleşti.

OCAK-ŞUBAT'TA İHRACAT AZALDI

Yılın ilk iki ayını kapsayan dönemde otomotiv ihracatı geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre adet bazında yüzde 14 azalarak 165 bin 476 adet olarak gerçekleşti. Otomobil ihracatı ise yüzde 27 oranında azalarak 98 bin 433 adet oldu. Aynı dönemde, traktör ihracatı da yüzde 13 azalarak 2 bin 315 adet olarak kayıtlara geçti.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TI?M) verilerine göre, otomotiv sanayi ihracatı Ocak-Şubat döneminde toplam ihracattan aldığı yüzde 17 pay ile ilk sıradaki yerini korudu.

Ocak-Şubat döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre toplam otomotiv ihracatı dolar bazında yüzde 3, Euro bazında ise yüzde 12 azaldı. Bu dönemde, toplam otomotiv ihracatı 4,9 milyar dolar olarak, otomobil ihracatı yüzde 22 azalarak 1,6 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti.

Yan Sanayi İhracatındaki Artış Devam Ediyor

Türkiye'nin ihracat lideri otomotiv sektörü yılın ilk 2 ayında 1,8 milyar dolarlık yan sanayi ürünü ihraç etti. Otomotiv sektörünün alt gruplarından yan sanayinin dış satımı geçen ay, Şubat 2020'ye göre yüzde 12 arttı. Yılın 2 ayında 183 ülke ile özerk ve serbest bölgeye 1 milyar 845 milyon 445 bin dolarlık otomotiv yan sanayi ürünü satan sektör temsilcileri, 2020'nin aynı dönemine kıyasla ihracatı yüzde 8 artırdı. Yan sanayinin otomotiv ihracatından aldığı pay ise yüzde 38,4 oldu.

Bu alanda en fazla ihracat yapılan ülkelere bakıldığında ilk sırada, otomotiv sektörünün ana pazarı Almanya yer aldı.

Almanya'ya 2 ayda, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 16 artışla 443 milyon 289 bin dolarlık yan sanayi ürünü gönderildi. Bu rakamla, 2 aylık yan sanayi ihracatının yaklaşık 4'te 1'i bu ülkeye gerçekleştirildi. İkinci sıradaki İtalya'ya artış yüzde 24 olarak kayıtlara geçti. 2020'nin ilk 2 ayında 100 milyon 445 bin dolarlık yan sanayi ihracatının yapıldığı İtalya'ya bu sene aynı dönemde 124 milyon 954 bin dolarlık ürün satıldı.

Üçüncü sırada yer alan Fransa'ya yan sanayi ihracatı yüzde 8 artarak 105 milyon 339 bin dolardan, 113 milyon 747 bin dolara yükseldi. Aynı dönemde dördüncü sıradaki ABD'ye ihracatını yüzde 17,61 artıran yan sanayi üreticileri, 2 ayda 107 milyon 63 bin dolarlık dış satıma imza attı.

Sektörün önemli pazarlarından İspanya'ya ise ciddi ihracat artışı yaşandı. Bu ülkeye iki aylık dönemde dış satım, 2020'nin aynı dönemine kıyasla yüzde 40 artışla 74 milyon 784 bin dolardan, 104 milyon 694 bin dolara çıktı. Otomotiv yan sanayi üreticileri, 2 aylık dönemde altıncı sıradaki Birleşik Krallık'a 99 milyon 805 bin, yedinci Rusya'ya 90 milyon 866 bin satış yaptı.

Covid 19 Krizi Küreselleşmeyi Nasıl Etkiler?

Küreselleşme tartışmaları Covid-19 krizinden sonra "Küreselleşmenin sonu mu geliyor?", "Yeni bir küreselleşme dönemi mi başlıyor?" soruları etrafından yeniden yoğunlaştı.

Geride kalan 30 yıl boyunca dünya ekonomisi ve uluslararası ilişkilerden, 'küreselleşmeye' değinmeden söz etmek olanaksızdı. Başlangıçta küreselleşme insanlığın doğal evriminin ürünü olarak tanımlanıyordu. Zamanın Birleşmiş Milletler Genel Sekreteri Kofi Annan, Ekim 1999'da bir konuşmasında "küreselleşme bir seçenek değil geri çevrilemez bir süreçtir" diyordu. Tüm bunlar, ABD ile Çin arasında başlayan ticaret savaşlarından ve Covid-19 krizinden önceydi.

4 BOZUCU ETKEN

Covid-19 krizi uluslararası tedarik zincirlerini küresel turizm ağlarını kırmaya, dünya ekonomisini depresyona itmeye başladığında "küreselleşmeden geri dönüş" savları daha da güçlendi.

Dünyanın en büyük bono fonu yöneticisi uluslararası yatırım şirketi PIMCO'nun 2020 Ekim ayında yayımladığı "Tırmanan Bozulma" başlıklı raporu, Covid-19 krizinin güçlendirdiği dört bozulma dinamiğine işaret ediyordu. Bu dinamiklerin başında Çin'in bir ekonomik güç olarak yükselmesi geliyor. Bu yükseliş dünyanın başka yerlerindeki yüksek katma değerli üretim yapan üreticilerin konumlarını sarsıyor.

Çin'in Covid-19 krizinden diğer ülkelerden önce çıkmaya başlayarak yeniden yüksek ekonomik büyüme trendine yerleşmesi, "Çin Malı 2025" starejik planı, ekonomisinin küresel piyasalara ve teknolojiye bağımlılığını azaltmayı amaçlayan "İkili Dolaşım" stratejisi hem dünya ekonomisinin geleneksel merkezlerinin Çin'i etkileme gücünü azaltıyor hem de ABD egemenliğinde şekillenmiş küresel jeopolitik düzeni değişmeye zorluyor.

PIMCO'nun listesinde ikinci sırada "popülizm ve onun yakın akrabası, korumacılık ve ulusalcılık" eğilimleri var.

Bu iki eğilim Covid-19'un gelir dağılımındaki bozulmayı hızlandırmasıyla daha da ağırlaşıyor. Buna Birleşmiş Milletler Genel Sekreteri Guterres'in işaret etiği gibi "Pandemi içinde suçlu arama çabalarını, artan yabancı düşmanlığını" da ekleyebiliriz.

Üçüncü bozcusu dinamik, iklim krizinin insanların yaşamı üzerindeki yıkıcı etkilerinin giderek artmasıyla ilgili. 2020 yılında büyük çaplı ve olağanüstü sıklıkta orman yangınları vardı. 2021 yılı ABD'nin enerji merkezi Teksas'ta, enerji, su şebekelerini, iletişim ağlarını çökerten, hayatı durduran bir soğuk dalgasıyla başladı.

İklim krizine yol açan etkenlerle, virüs salgınları arasında gittikçe daha belirginleşen ilişkiler de iklim krizi, virüsler ve finansal ekonomik sarsıntı risklerini birbirine bağlamaya başlıyor. PIMCO raporu son alarak, teknolojinin hem yararlı hem de bozucu etkilerinin Covid-19 krizinin etkisiyle daha da ağırlaştığına dikkat çekiyor. PİMCO raporu evden çalışma ve internetten alışveriş gibi eğilimlerinin kriz öncesi trendlerine ve özelliklerine büyük ölçüde dönmesini bekliyor.

DÜNYA EKONOMİSİ KRİTİK BİR KAVŞAKTA

Araştırma şirketi IHS Markit'ın açıkladığı son veriler 2020 yılında gerçek değerlerle yüzde 13,5 daralan dünya ticaretinin 2021 ve 2022 yıllarında sırasıyla yüzde 7,6 ve 5,2 büyüme beklentisine işaret ediyor. Böylece 2023 başlarken dünya ticaretinin 2019 yılı düzeyinin yaklaşık 1 puan altında kalacağı anlaşılıyor. Bu büyüme eğilimleri içinde "küreselleşmeden geri dönüş" devam mı edecek? Yoksa yeni bir küreselleşme mi başlayacak?

Özetle ekonomik büyüme, ticaret ve sermayen hareketleri hatta küresel iletişim özgürlüğü alanlarında küreselleşmenin geleceğine ilişkin henüz bir belirgin resim çizmek olanaklı değil.

Büyüme Tahminleri Yükseldi

Dünya Bankası, OECD ve IMF, 2021 yılı büyüme beklentilerini güncelledi. Üç kurum da aşılama etkisiyle ekonomilerdeki toparlanma sonucu küresel ekonomik büyümenin artacağı öngörüsü ile beklentilerini yukarı yönlü revize etti.

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Taşkilatı (OECD), dünya ekonomisinin pandemi krizinden beklenenden daha hızlı bir şekilde toparlandığı değerlendirmesinde bulunarak büyüme tahminlerini yukarı çekti. Buna göre 2021 için Aralık ayında yüzde 4,2 olarak tahmin edilen küresel ekonomik büyüme oranı yüzde 5,5'e, 2022 için ise yüzde 3,7'den yüzde 4'e yükseltildi. Koronavirüs aşılarında kaydedilen başarı ve ABD ekonomisindeki ekonomik canlandırma paketinin olumlu gidişte önemli rol oynadığını belirten OECD, diğer yandan ekonomideki durumun dünyanın çeşitli ülkelerinde farklı seyrettiğine ve işsizliğin endişe verici bir faktör olmayı sürdürdüğüne işaret etti.

1,9 TRİLYON DOLARLIK PAKET ETKİSİ

OECD Baş İktisatçısı Laurence Boone, dünya ekonomisindeki toparlanmada, Başkan Joe Biden'ın açıkladığı 1,9 trilyon dolarlık ekonomik canlandırma paketi sayesinde ABD ekonomisinde beklenen canlanmanın önemli rol oynayacağını söyledi. OECD, ABD ekonomisinde bu yıl için Aralık ayında açıkladığı yüzde 3,2'lik büyüme oranını da yüzde 6,5'e yükseltti.

ÇİN, HİNDİSTAN VE TÜRKİYE İSTİSNA

OECD tahminlerine göre pandemi nedeniyle geçen yıl krize sürüklenen dünya ekonomisi, bu yıl ortasına kadar pandemi öncesi seviyenin üstüne çıkmış olacak. Ancak OECD raporunda ABD ve Çin'de büyümenin diğer bölgelere göre daha hızlı seyretmesi nedeniyle bölgeler arasında farklılıkların artacağı ve bazı bölgelerde ekonomik toparlanmanın 2022 sonunu bulabileceği de kaydedildi.

OECD verilerine göre dünyada sadece Çin, Hindistan ve Türkiye'de ekonomik büyüme oranı şimdiden pandemi öncesi dönemin üstüne çıkabilmiş durumda. OECD, Türkiye ekonomisinde GSYİH'daki artış oranını 2021 için yüzde 5,9, 2022 için ise 4 tahmin ediyor.Bu oran IMF'de 6, Dünya Bankası'nda 4,5.

İŞSİZLİK UYARISI

OECD üyesi 37 ülkede, pandemi döneminde yaklaşık 10 milyon kişinin daha işsiz kaldığına dikkat çekilen raporda, "Politikalarda en büyük öncelik, dünya çapında aşıların mümkün olduğunca hızlı bir şekilde üretilmesi ve uygulanması için gerekli tüm kaynakların kullanılmasını sağlamaktır" denildi. Raporda yeni virüs mutasyonlarının ve aşı üretim ve sevkiyatındaki gecikmelerin ekonomi ve istihdamda iyileşmeyi tehdit edici faktörler olarak ortaya çıkabileceğine de işaret edildi.

KURUM VE TAHMİNİ	2021 ÖNCEKİ %	2021 GÜNCEL %	2022 %
OECD Küresel Ekonomi	4,2	5,5	4,0
OECD Türkiye	5,0	5,9	4,0
IMF Küresel Ekonomi	5,2	5,5	4,2
IMF Türkiye	5,0	6,0	3,5
Dünya Bankası Küresel Ekonomi	4,0	4,0	3,8
Dünya Bankası Türkiye	4,0	4,5	5,0

OSB Yıldızları-İlk 500 Araştırması Başladı!..

Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu (OSBÜK), organize sanayi bölgelerinde üretim yapan 64 bin sanayi tesisini kapsayacak "OSBÜK-OSB Yıldızları-İlk 500 Araştırması"nı başlattı. Bu yıl ilki yapılacak araştırma ile, OSB'lerdeki sanayi tesisleri ihracattan istihdama, Ar-Ge'den dijital dönüşüme kadar birçok alanda değerlendirilecek.

"OSBÜK-OSB Yıldızları-İlk 500 Araştırması" ile ilgili bilgi veren OSBÜK Başkanı Memiş Kütükçü, sahadaki veri toplama çalışmalarının 1 Şubat itibariyle başladığını, hedeflerinin OSB'lerde üretim yapan sanayi tesislerinin verilerini daha sağlam bir şekilde analiz ederek, Türkiye'nin kalkınmasına daha güçlü destek vermek olduğunu vurguladı.

HER YIL YAPILACAK

Türkiye'de 1961 yılında başlayan OSB'leşme hikayesinin sınırları aşan bir başarı öyküsüne dönüştüğünün altını çizen Kütükçü, şunları söyledi: "Şu anda 81 şehrimizde 348 organize sanayi bölgemiz var. Türkiye'de sanayi üretiminin yüzde 40'ını gerçekleştiren, 2 milyon 100 bin insanımıza doğrudan istihdam sağlayan organize sanayi bölgelerimizin başarı hikayesi artık sınırları aşmış durumda. OSBÜK olarak, OSB'lerimizin bu başarı öyküsünü ulusal ve uluslararası alanda tanıtmak için yeni bir süreç başlattık. 1 Şubat itibariyle saha çalışmalarını başlattığımız 'OSBÜK- OSB Yıldızları -OSB'ler İlk 500 Firma Araştırması' çalışmamızı her yıl yaparak, kamuoyuyla paylaşacağız. Türkçe-İngilizce olarak yayınlayacağımız bu rapor ile OSB'lerimizin ve sanayicilerimizin başarılı performanslarını ulusal ve uluslararası çapta anlatacak etkin bir referans kaynağı da ortaya koymuş olacağız."

ARAŞTIRMA NELERE YER VERECEK?

- 2020 yılı OSB'ler Performans Analizi
- 2020 yılı ihracat performansına göre ilk 500 OSB firması
- 2020 yılı yurt içi satış performansına göre ilk 500 OSB firması
- 2020 yılı en fazla istihdam yapan ilk 500 OSB firması
- 2020 yılı en fazla kadın istihdamı yapan ilk 500 OSB firması
- 2020 yılı en fazla Ar-Ge harcaması yapan ilk 500 OSB firması
- 2020 yılı en fazla yatırım yapan ilk 500 OSB firması
- 2020 yılı en fazla patent alan ilk 500 OSB firması
- 2020 yılı en fazla dijital dönüşüm yatırımı yapan ilk 500 OSB firması
- 2020 yılı alfabetik sıralamaya göre ilk 500 OSB firması.

ARAŞTIRMA SONUÇLARI DÜNYA ÇAPINDA YAYILACAK

Kütükçü, "OSBÜK-OSB Yıldızları-İlk 500 Araştırması"nın Türkiye'de kendi alanında yapılacak ilk ve tek çalışma olacağının da altını çizerek, tüm OSB'lere ve OSB katılımcılarına bu çalışmaya katılmaları, destek vermeleri çağrısında bulundu.

Nitelikli sanayi üretiminin yanı sıra teknoloji geliştirme bölgelerinden meslek liselerine, atıksu arıtma tesislerinden kreşlere kadar bir yaşam merkezi haline gelen OSB'lerdeki firmaların anlatılacağı araştırmanın; Cumhurbaşkanlığından, dünya çapında perakende sektöründe faaliyet gösteren büyük mağazaların satın alma yöneticilerine kadar geniş bir kitleye ulaştırılacak.

EKOMETRE

Bursa Ticaret Borsası 96 yaşında

DURMA

KORUN: YOLSUZUZ!

Ülke ekonomisi için üreten, 15 bin kişiye istihdam oluşturan, 500 milyon dolar ihracat yapan HOSAB Organize Sanayi Bölgesi'nin yolu için bugünkü bedelle 100 milyon lira kamulaştırma bedelinin 20 yıldır bulunamıyor olmasını kim izah edebilir?

Ali Kenan SERTALP

Faruk Çabuk: İşimizi seviyor

Bursa ve ülke ekonomisine genişleyen HOSAB dopingi

GÜNEY

Ö. Faruk Korun

16-30 Kasım 2019 9

HOSAB'LI SANAYİCİ YOL ÇİLESİNE ÇÖZÜM ARIYOR

HOSAB Başkanı Ömer Faruk Korun

■ Yüzde 82'lik doluluk oranı, 1 milyar dolarlık ihracat hacmi ve 15 bin kişilik istihdamıyla HOSAB, Bursa ekonomisinin can damarları arasında. HOSAB yönetimi de sanayicinin sorunlarının çözümü için elini taşın altına koymuş durumda. 10 yıllık süre içinde sanayicinin enerji ve su sorununun çözümü için atılan adımlar bölgede sanayiciye rahat nefes aldırdı. 2020 yılı için ise HOSAB yönetiminin ajandasında ifaiye merkezi, su deposu gibi bölgenin ihtiyaçlarına cevap verecek projeler yer alıyor. Ancak HOSAB'da üretim yapan sanayicinin önceliği bölgenin kapasitesine cevap verebilecek, ticareti hızlandıracak bir yol.

■ HOSAB Başkanı Ömer Faruk Korun, her sabah ve akşam 15 bin kişinin mevcut yolu kullandığına dikkat çekerek, "Yolun projesi belli ve her şeyi hazır. Bu yolun yatırım planlamasına alınması istiyoruz. Eğer o yol yapılırsa, diğer yollara çok ihtiyaç kalmayacak; çünkü direk otoban bağlantımız olacak. Bir OSB için enerji kadar lojistik ve ulaşım konusu da çok önemli. Tabii bir bedel ortaya çıkıyor. Bu bedeli bizim vermemiz hem ekonomik, hem de kurulun kuralları gereği mümkün değil. Çünkü biz OSB sınırlarının dışına yatırım yapamıyoruz. Devlet büyüklerimizden bu noktada destek bekliyoruz. Bu yol tamamlanırsa sadece HOSAB değil, bölgenin tamamında trafik rahatlayacak" değerlendirmesini yaptı.

HOSAB'ın organize sanayi bölgesi olma yolculuğundan bahsedebilir misiniz?

"Biz Organize Sanayi Bölgesi olarak, kendi yönetim kurulumuz gerçekleştirdik. Bir belediye statüsü gibi hizmetler edebiliriz." fikri ortaya çıktı ve çalışmalarımıza başladık. 2008 yılında planlarımızı onaylandıktan sonra tam anlamıyla OSB olarak yönetmeye ve yürütmeye başladık. O günden bugüne çok büyük gelişmeler oldu. Bir kısım altyapı sorunlarımızın hemen hemen hepsini kullandık. Bu alan içerisinde bölgeye gelen sanayi kuruluşlarında da çeşitlilik arttı. İtalya, Almanya, Güney Kore gibi yabancı menşeli firmalarımız fabrikaları OSB içerisinde yer aldı. Ağırlıklı olarak otomotiv ve makine sanayi üretimi faaliyet gösteriyorsun.

HOSAB'ın elektrik, doğalgaz gibi ana enerji sorunlarını 11 yıllık süre içerisinde tamamlıdığınızı söylediniz. HOSAB'ın ulaştığı noktadan memnun musunuz? 2019 yılını nasıl geçirdinizi?

Biz 2012 yılında EPDK'dan elektrik dağıtım konusunu aldık. Bu bizim sayesinde bölgemize elektriğimizi satabiliyorum. Bununsuzluğu, elektrik sistem fatrasıdaçan pazarlık yaparak elektrik alabiliyorsun. Piyasa şartlarının en uygununu alıp, sanayicimize de aynı şekilde en uygununu satabiliyoruz. Şu an yerel organize sanayi olan bölgelere bu hakkı vermiyorlar. Bir zamanda bu hakkı alabik ve doğalgazda sanayicilerimizin avantajlı tarifelerden faydalanabiliyoruz. İkinci olarak 2012 yılında kendi katlarımızı yükseltip doğalgaz da sanayicimize vermeye başladık. 2011 yılında Hasanağa'daki o tabana bunu yaptık. 17 milyon kullanım bedelini satın aldık, 6 kilometrelik bir hat ile bölgemize getirdik ve sanayicimize su temin ettik. Bu bu konuyla ilgili, yatırımlarımızın gerçekleştirilik ve bölgemizin ihtiyacı olan su gücü kapasitelerimizi devam ediyoruz.

HOSAB 50 YILLIK ENERJİ İHTİYACINA ÇÖZÜM GETİRDİ

Bölgemizde yeni fabrikaların gelmesiyle ve mevcut fabrikaların üretim kapasitesinin artmasıyla birlikte elektrik tüketiminde artış yaşandı. Sanayi bölgesinin olmasına olmamı ve geçtiğ. 2016 yılında İrfan'ı geldim HOSAB'a gelen 7 bilemetrelik yeniden hatlar kullanmaz bulunuyor. Bu projenin mevcut hattı ile ilgili 24 MW'ler. Bu bu projeyi hayata geçirdiğimiz: dönemde 8 MW'lik bir güce ihtiyacımız vardı. 2018 yılına geldiğimizde kurulu güç bize yetmemeye başladı ve ihtiyacımız 19 MW'lara çıktı. Bu soruya cevap verebilmek için yeni bir proje geliştirdik. Bölgemizden 1 kilometre ötesinde, 24 kilometrelerde bir yer aldık, izt kullanım hakkını TEİAŞ'a ödedik. 2017 yatırım planımı aldıkdık ve 154 trafo merkezi yaptık. Bursa'nın ayısıtçıkıyor bize bu konuda destek verdi. Bu projenin bir süre önce tamamlandı. Bu proje sayesinde HOSAB'ı tüm enerji ihtiyacını 154 trafo merkezinden temin etmiş hale getirdik ve OSB'nin inşaatlarında 50 yıllık enerji ihtiyacına çözüm verdik.

HOSAB'ı zaman zaman ziyaret ettiğimide bir yol problemi ile karşılaşıyorsu. Bu konuda nasıl bir girişim bulundu? Bu sorun ne kadar zamanda çözüme kavuşturular?

Çünkü biz OSB sınırlarının dışına yatırım yapamıyoruz.

YEKDEM KONUSUNDA DÜZENLEMENİN YAPILACAĞINI DÜŞÜNÜYORUZ

Sanayi kuruluşlarına gelen elektrik faturalarının bilmemiz sonucunu ve her ay faturalarda artışı yapamıyor. Sanayici gelecek elektrik faturasını bilirleyemediği için birim maliyetini hesaplayamıyor. Siz elektrik faturalarının nasıl dengeye alınabileceğini düşünüyorsunuz?

Her sene EPDK'nın bize bildirdiği tavan ve taban fiyatı bulunuyor. EPDK bize bedellerinin tavan fiyatının üzerinde YEKDEM, ikinin gibi bedelleri eklemesiniz gerektiğini söylüyor. Yani fiyatı bu değil, EPDK belirliyor. Anlıcam ürünlerinde EPDK başkanı ile bir araya geldme yaptım: elde ve sinda bu konu konuşuldu. Şikâyetin olduğunu, yaşanan belirsizliği yeni düzenleme ile ortadan kaldıracaklarını söyledi. Bu de yakın zamanda düzenlemesini gelecegine inanıyorum. Çünkü 50 iken 100 olduğu zamanları yaşadık ve üreticiyiz ürünlerdiğ zamanlar gerekli. YEKDEM konusunun tadundular ve yeni bir düzenleme yapmaya başlamıştılar. 2020 yılında bu düzenlemeyle derleyecekleri bekliyoruz.

HOSAB'ta otomotiv başta olmak üzere farklı iş kolları olduğunu belirttinin. Sektörel bazda bir değerlendirme yapabilir misiniz? İstihdam oranı nedir?

HOSAB'ta otomotiv ve makine sektörü ağırlık olarak üretim faaliyetlerine devam ediyor. Ayrıca gıda, plastik, inşaat gibi farklı sektörlerde OSB içerisinde yer alıyor. Biz HOSAB olarak Alıcılar OSB de bırlıştık. Bu bırlıştıkten sonra artık ve alanımızı daha da genişlettik. Bursa'ıcın batısında ve ilçesi bir büyükbağ sahip bir OSB olarak konum bandık. Bölgemizde 15 bin kişi çalışıyor. Yaklaşık 1 milyar dolarlık ihracat yapıyoruz. Bu bölgede yaklaşık 500 milyon dolar

TÜRKİYE'NİN SANAYİ ÜSLERİ
Kasım 2020

HOSAB, yabancı yatırımcıların radarında

Bursa'nın batısında gelişimini sürdüren Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'nde yeni üretim modellerine öncülük eden firmaların yer aldığını belirten Başkan Ömer Faruk Korun, özellikle Almanya, İtalya gibi ülkelerin otomotiv üreticilerinden yatırım talepleri aldıklarını açıkladı.

Esra ÖZARFAT-BURSA

BEŞİN YIL Akçalar OSB'yi de bünyesine katan Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi (HOSAB) 210 hektar alanda, 156 sanayi parselinde 130'a yakın faal firma sayısına ulaştı. Bugün 12 bin kişiyi istihdam eden bölge, 1 milyar dolar kıtlık firma ihracatına sahip. Bursa'nın En Büyük 250 Firması Araştırması'nda bölgeden 13 firma yer alırken, sadece bu firmaların 2019 yılında net satışları 4,4 milyar TL, ürettiklerinin ise 321 milyon dolara bulunuyor. HOSAB Başkanı Ömer Faruk Korun, "Bu açıdan bakıldığında, bölgemizden daha önceki yıllarda 1 milyar dolara yaklaşan ihracat miktarı geçen yıl ekonomik daralma nedeniyle 400 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. HOSAB, otomotiv sektörü firmalarının yoğun olduğu bir bölge olarak; sektördeki daralma veya genişlemelerin üretiğimiz katma değeri yakından etkilediğini söyleyebiliriz" dedi. Bölgede yeni üretim modellerine öncülük eden firmaların yer aldığına işaret eden Ömer Faruk Korun, özellikle Almanya, İtalya gibi ülkelerin otomotiv üreticilerinden yatırım taleplerini aldıklarını bildirdi.

Ömer Faruk KORUN
HOSAB Başkanı

OTOMOTİV SEKTÖRÜNDEKİ DARALMA VE GENİŞLEMİNİ BÖLGESİNİ ÜRETİCİLERİ DOĞRUDAN ETKİLİYİR.

"BÖLGEMİZİN 50 YILLIK GELECEĞİNİ GARANTİ ALTINA ALDIK"

Bursa'nın batısında altıncı yatırımlarını tamamlamış bir bölge olarak öne çıktıklarını belirten Korun, Akçalar Gelişim Bölgesi olarak adlandırdıkları kısımda yatırımların devam ettiğini kaydetti. Bursa'da sıfır atık belgesi alan ilk OSB olduklarına işaret eden Ömer Faruk Korun, "Doğal gaz altyapısını ekardık ve sorunsuz çalışıyor. Prosesse ve kullanıma suyu konusunda hiçbir sıkıntımız yok. Hasanağa Barajı'ndan yeniçbetçi fiyatlarla ve istikrarlı bir şekilde su temin ediyoruz. Atık su arıtma tesisimiz çalışıyor. Çevreye gerek atık sular, gerek baca emisyonları gerekse diğer anlamda hiçbir olumsuz katkımız yok. Bu paralelde Bursa'da sıfır atık belgesi alan ilk OSB'yiz.

Elektrik arzı güvenliği noktasında TCIAŞ ile ortaklaşa yatırımımız ile 154 kilovolt enerjisini hizmete sokmak ve bölgemizde devamlılıklı 50 yıllık geleceğini garanti altına aldık. Dolayısıyla sanayi için rekabetçi, istikrarlı ve güvenilir şekilde elektrik, doğalgaz, su, atık su arıtma gibi altyapı hizmetlerini sunuyoruz. Bunun yanında kümelenme projeleri ile bölgede yaptığımız katma değeri yüksek eğitimlerle sanayimizin ihtiyaçlarına alanda da rekabet gücünü artırmayı ilkeli çalışmalar yapıyoruz. Son olarak geçen ay tamamladığımız yatırım ile bölgemize itfaiye merkezini de kazandırdık. Böylece yangınlara karşı da daha emniyetli bir hale geldik" diye konuştu.

AKÇALAR GELİŞİM BÖLGESİ'NDE YATIRIMLAR HIZLI BAŞLADI

Akçalar Gelişim Bölgesi'nde HOSAB sistemi ile entegre sayısını sağlamanın amacıyla yapılacak yatırımların ilkelerini bu yıl içinde yaptıklarını ve yatırımları 2021 yılında önemli ölçüde tamamlayacaklarını vurguluyan Ömer Faruk Korun, su, atık su, doğal gaz, elektrik, yol gibi altyapıların yenilenmesi ve mevcut yatırım programı kapsamında ilk etapta, atık su ve yağmur suyu hatları ile 1. kalite su ve 2. kalite su şebekesi imalatlarının bitirildiğini duyurdu. Ekim ayının son haftasında başlayan doğalgaz çalışmalarının da tüm hızı ile devam ettiğini dile getiren Korun, doğal gaz çalışmalarının tamamlanmasının ardından elektrik dağıtım şebekesi çalışmalarına başlanacağını, ardından caddeler ayrıntılı olmaları, bordür ve sokaklama yatırımlarının yapılacağını anlattı.

RAKAMLARLA HOSAB:

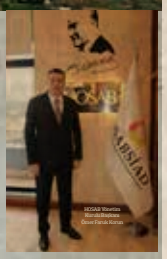
Kuruluş:	1997
Firma sayısı:	130
İstihdam:	12 bin
İhracat hacmi (milyar $):	1

Üniversite-sanayi işbirliğini kurumsallaştırmamız lazım

Otomotiv sektöründe üniversite-sanayi işbirliklerini kazandırmak adına çıkan Ömer Faruk Korun, "Kurulan ilişkiler ilk genel olarak daha çok kişisel ilişkilere dayalı olarak cereyan ettiği ve ölçeğimiz için çok iyiydi. Dolayısıyla üniversite-sanayi işbirliğini en başta kurumsallaştırmamız lazım. Son zamanlarda bu yönde çalışmalar yapılıyor. Üniversite-sanayi işbirliği ve gerçekleştirilen neye çalışılan projeler görüyor ve bundan memnuniyet duyuyorum" dedi. HOSAB'da faaliyet gösteren firmalar arasında otomotiv ağırlık olmak üzere 6. sıdet Ar-Ge merkezi bulunduğunu belirten Korun, yine otomotiv alanında olmak üzere iki firmanın 54 tasarım merkezi bulunduğunu ekledi.

Modern ve çevreci üretim HOSAB

Çevreye duyarlı yönetim anlayışı ile hareket eden HOSAB, sanayiye uygun altyapıyla, rekabet avantajı sağlayacak çalışmaları sürdürmekte. Bursa yanında AR-GE ve tasarım merkezleri ile ihracatta da bu yönde bir arandan bölge, modern ve kesintisiz enerjiyle üretimini sürdürüyor.



HOSAB Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Faruk Korun

Ömer Faruk Korun

HOSAB Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Faruk Korun:

"HOSAB'ın gelecekte yıldızı daha da parlayacak"

HOSAB (Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi) Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Faruk Korun, 400 milyon dolar ihracatı, 130 firması, 12 bin kişi istihdamı, kümelenme ve eğitim projeleri, Ar-Ge ve inovasyona verdiği önem, modern ve eksiksiz altyapısı, çevre dostu yaklaşımı, yürüttüğü projelerle HOSAB'ın modern ve örnek bir OSB olduğunu söylüyor.

Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi (HOSAB), Bursa'da, katılımcılarına sunduğu rekabet edilebilir altyapı olanakları ve hizmetleri, hayata geçirdiği projelerle modern ve örnek bir OSB olmayı sürdürüyor. Bursa'nın En Büyük 250 firmasından 13'ü bünyesinde faaliyet gösteren HOSAB, 400 milyon dolar ihracatıyla dikkat çekiyor. Bursa'da sıfır atık belgesi alan ilk OSB olan HOSAB, çevreye duyarlı su yönetimi, çağdaş yeraltı elektrik dağıtım şebekesi, arz güvenliğini sağladığı trafo merkezi, yolları, peyzaj ve aydınlatma çalışmaları, atıksu arıtma tesisi, kümelenme ve eğitim çalışmaları gibi imza attığı altyapı ve üstyapı projeleriyle Türkiye'nin rol model OSB'leri arasına adını yazdırıyor.

400 milyon dolar ihracat

HOSAB Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Faruk Korun, HOSAB'ın geçen yıl Akçalar OSB'yi bünyesine kattıktan sonra 210 hektar alanda, 156 sanayi parselinde toplamda 130'a yakın faal firma sayısına ulaştığını belirterek, "Bu firmalarda çalışan sayımız güncel olarak 12 bin kişi civarında. Bursa'nın En Büyük 250 Firması Araştırması'nda bölgemizden 13 firma yer alıyor. Sadece bu firmaların 2019 yılında net satışları 4.4 milyar TL, üretimden satışları 2 milyar TL, ihracatları 321 milyon dolar olmuş. Bu açıdan bakıldığında, bölgemizden daha önceki yıllarda 1 milyar dolara yaklaşan ihracat miktarı geçen yıl ekonomik daralma nedeniyle 400 milyon dolar

Bölgeye ulaşım bağlantı yolları sorunlarının çözülmesi için destek talebi

Ömer Faruk Korun, HOSAB'ın sorunları ve çözüm önerilerini de dile getiriyor: "Yol ve ulaşım alt yapımız HOSAB içinde çağdaş seviyede bizim yaptığımız yatırımlarla tamamlanmış durumda. Ancak bölgemize ulaşım konusunda merkezi ve yerel idarenin bağlantı yollarını tamamlamamasından dolayı büyük sıkıntılar çektiğimizi belirtmek isterim. Bursa-İzmir karayolundan bölgemize olan 7 kilometrelik halihazırdaki bozuk yol, gerek çalışanlarımızın gerekse malların gidiş-gelişinde sanayicimizin en büyük derdi. Bu bağlantı yolunun Büyükşehir tarafından 40 metrelik bulvara dönüştürülmesi konusunda 6 yıl önce başlatılan kamulaştırmalar henüz tamamlanmış değil, ne aşamada olduğunu da bilmiyoruz. Dolayısıyla Büyükşehirden böyle bir yatırım bekliyoruz.

Buna bir alternatif olarak Karayolları ile geliştirdiğimiz ve Bursa-İzmir Otoyolu Başköy mevkiinden bölgemize 4 kilometrelik yeni bir bağlantı yolu yapılması konusunda projemiz hazırlandı, yatırım planına alınıp yapılmasını bekliyoruz. Ancak ödenek sıkıntısı nedeniyle orada da yol alamıyoruz.

Bu konularda Ulaştırma ve Altyapı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlarımız, milletvekillerimiz, yerel yönetimlerimiz nezdinde birçok girişimimiz var. Ancak henüz somut bir adım atılamadı. Kamulaştırmayı HOSAB olarak bizim yapmamız ve böylece yatırımın hızlanacağı noktasında bize yapılan açıklamalar var. Ancak bizim OSB olarak böyle bir kaynağı yaratma ve bölgemiz dışında yol kamulaştırmasına harcama gibi bir yasal imkanımız yok. Dolayısıyla HOSAB'a günümüz Türkiye'sine yakışır şekilde ulaşım için bağlantı yollarının ivedilikle yapılması konusunda, gerek yerel gerekse merkezi yönetim nezdinde bakanlarımızdan, milletvekillerimizden, valimizden, büyükşehir belediye başkanımızdan destek bekliyoruz."

onun sağlanması amacıyla yapılacak yatırımların halelerini 2020 içinde yaptık. Yatırım programı kapamında ilk etapta, atık su ve yağmur suyu hatları ile 1.kalite su ve 2. kalite su şebekesi imalatları bitirildi. Ekim'in son haftasında başlayan doğalgaz çalışmaları

guluyor: "Günümüzde global ticaretteki savaşlar ve daralma, pandemi etkisinin bunun üzerine gelmesi içeride kendi yapısal ekonomik sıkıntılarımız nedeniyle kapasite kullanım oranlarını arttırmak, yeni yatırımlar planlamak için olumsuz bir iklim maalesef yok

la su kullanımı
ma sistemine
ernaz ise 2030
baren hem susuz-
le ıkım nedeniyle
ışmazda olacak-

lelerde barajların
ve yağmur sula-
nederiyle deniz
içme suyu elde
ir.
ız içme suyu kul-
ileri ülkelerin ya-
ıdır.
ıde son 20 yılda
düşen su mikta-
00 metreküpten

etme yaygın olarak kullanılmaktadır.

Bugün dünyada deniz suyundan su arıtımı ile içme suyu elde eden birçok ülke bulunuyor.

Bu ülkelerin başında, ABD, İspanya, Birleşik Arap Emirlikleri, Japonya, Kıbrıs ve İsrail'dir.

Deniz sularının tuzluluk oranlarına gelince; Karadeniz % 0,18, Marmara % 0,22, Ege % 0,38, Akdeniz de % 0,43'tür.

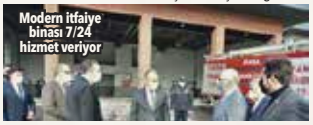
Kısacası Marmara Denizi çevresindeki İstanbul ve Bursa'da yaplacak deniz suyu arıtma rafineri maliyetleri, Ege ve Akdeniz'den (İzmir, Antalya) daha ekonomik olacaktır.

Bursa'da da en uygun deniz suyu Mudanya'dır. Tek sorun ortaya çıkan

HASANAĞA SANAYİ BÖLGESİ ARTIK DAHA GÜVENDE

Büyükşehir Belediyesi'nin katkılarıyla Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'nde inşaa edilen ve faaliyetine 2 ay önce başlayan İtfaiye Merkezi'ni gezen Başkan Aktaş, "Şehrin batısında önemli bir nüfusa bu modern merkezden daha kısa sürede ve etkili şekilde ulaşabileceğiz" dedi.

Büyükşehir Belediye Başkanı Alinur Aktaş ve Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Faruk Korun, HOSAB ve Büyükşehir işbirliği ile gerçekleştirilen yatırım sonrası 1 Ekim'den itibaren hizmet vermeye başlayan HOSAB İtfaiye Merkezi'ni gezdi. HOSAB'ın mülkiyetinde 3'üncü caddedeki 2 bin 371 metrekare arsa üzerine, 1555 metrekare ka-



Modern itfaiye binası 7/24 hizmet veriyor

HASANAĞA OSB FAAL FİRMALAR (2021 Şubat)

	FİRMA ÜNVANI		TELEFON	FAX
1	5-M MÜHENDİSLİK MÜMESSİLLİK DANIŞMANLIK SAN VE TİC. LTD. ŞTİ.	Otomotiv	0 224 484 29 20	0 224 484 29 40
2	3 S KALIP APARAT MAK.SAN.TİC.A.Ş.	Otomotiv	0 224 484 26 36	0 224 484 25 35
3	AK DORUK MAKİNE İNŞAAT NAKLİYE SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 483 60 90	0 224 483 60 48
4	AKP OTOMOTİV SAN. VE TİC. LTD.ŞTİ.	Otomotiv	0 224 484 30 60	0 224 484 30 69
5	AKYAPAK ULUSLAR ARASI DIŞ TİC.MAK.SAN.VE TİC.A.Ş.	Makina ve Teçhizat	0 224 484 29 00	0 224 484 29 04
6	AKYAPAK ULUSLAR ARASI DIŞ TİC.MAK.SAN.VE TİC.A.Ş. (AKÇALAR ŞUBE)	Makina ve Teçhizat	0 224 280 75 00	0 224 280 75 01
7	AKYAPAK ULUSLAR ARASI DIŞ TİC.MAK.SAN.VE TİC.A.Ş. (AKÇALAR ŞUBE)	Makina ve Teçhizat	0 224 280 75 00	0 224 280 75 01
8	AKSAS AMBALAJ SAN.VE TİC. LTİ. ŞTİ.	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 242 40 55	
9	ALES PRES KALIP MAKİNA SANAYİ A.Ş.	Makina ve Teçhizat	0 224 411 20 20	0 224 411 06 98
10	ALTINMAS MOB.DEKO.SAN.VE TİC. LTD. ŞTİ.	Mobilya ve Orman Ürünleri	0 224 484 22 77	
11	AL-KOR MAKİNA KALIP SAN. VE TİC. A.Ş	Makina ve Teçhizat	0 224 484 22 45	0 224 484 22 50
12	ALDAR MEDİKAL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	Eczacılığa İlişkin Malzemelerin İmalatı	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	ANGST PRFİSTER TEKNİK ÇÖZÜMLERİ A.Ş.	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 280 69 00	0 224 484 25 96
15	ARDÖ TEKSTİL SAN.VE TİC.A.Ş.	Tekstil Ürünlerinin İmalatı	0 224 411 05 10	0 224 411 05 13
16	ART OFİS MOBİLYA SAN. TİC. A.Ş.	Mobilya ve Orman Ürünleri	0 224 484 27 27	0 224 484 30 88
17	ASAF MAKİNA SAN.VE TİC. AŞ.	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 484 26 74	0 224 484 26 77
18	ASFUR OTOMOTİV KALIP LTD.ŞTİ.	Otomotiv	0 224 411 22 00	0 224 411 22 07
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	0 224 484 27 01	0 224 484 27 00
21	AVG OTOMOTİV	Makina ve Teçhizat	0 224 411 20 36	0 224 411 20 38
22	ATÖLYE MAKİNA KALIP TASARIM VE ÜRÜN GELİŞTİRME MERKEZİ A.Ş.	Makina ve Teçhizat	0 224 484 27 71	0 224 484 24 54
23	BALAP TEKSTİL OTOMOTİV SAN. TİC. A.Ş.	Otomotiv	0 224 484 29 05	0 224 484 29 16
24	BAL-Pİ GIDA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	Gıda Ürünleri İmalatı	0 224 484 27 80	0 224 484 27 81
25	BCR METAL OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	Metal Sanayi	0 224 482 40 78	0224 482 22 81
26	BAMAK YÖNETİM SİST.VE ÜRETİM DESTEK HİZ.LTD.ŞTİ.	Otomotiv	0 224 484 29 08	0 224 484 29 16
27	BEDAYET KARAGÖZ EMPİRME BASKI SİSTEMLERİ SAN.TİC.LTD.ŞTİ.	Makina ve Teçhizat	0 224 484 25 52	0 224 484 27 55
28	BEND-MAK MAKİNA SAN.VE TİC.A.Ş.	Makina ve Teçhizat	0 224 280 75 00	0 224 280 75 01
29	BESE TEKNOLOJİ MAKİNA SAN. VE TİC. A.Ş.	Otomotiv	0 224 484 25 15	0 224 484 25 45
30	BİLGE KAUÇUK MAKİNA YEDEK PARÇA SAN. İÇ VE DIŞ TİC. LTD.ŞTİ	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 484 26 85	0 224 484 26 86
31	BODOPLAST PLASTİK TEKNOLOJİLERİ SAN. TİC. A.Ş.	Otomotiv	0 224 484 26 73	0 224 484 26 74
32	BUR-SAN PLASTİK ORMAN ÜRÜ.OTO.İTH.İHR.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 484 31 30	0 224 484 31 30
33	BURKAR ENDÜSTRİYEL ÜRÜNLER MAKİNA OTOMOTİV LTD.ŞTİ	Otomotiv	0 224 482 28 08	0 224 482 23 08
34	CDMMOBİL ELEKTRİKLİ ARAÇ VE AKILLI ULAŞIM TEKNOLOJİLERİ	Otomotiv	0 224 484 24 47	0 224 484 24 54
35	CAN METAL ENJEKSİYON DÖKÜM SANAYİ TİCARET A.Ş.	Metal Sanayi	0 224 484 29 30	0 224 484 29 39
36	CANKAR PLASTİK AMBALAJ SAN. VE TİC. A.Ş.	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 484 26 74	0 224 484 26 77
37	CANSAN ALÜMİNYUM PROFİL SANAYİ VE TİCARET A.Ş	Metal Sanayi	0 224 484 23 30	0 224 484 23 49
38	CAPRİ SOĞUTMA VE MUTFAK SAN.TİC.A.Ş	Makina ve Teçhizat	0 224 484 31 15	0 224 484 31 17
39	CMA ULUSLAR ARASI NAKLİYAT TİC.SAN.LTD.ŞTİ.	Lojistik	0 224 484 29 29	0 224 484 27 20
40	ÇEVRE İNŞAAT TİC.VE SAN.LTD.ŞTİ	Lojistik	0 224 484 22 52	0 224 484 22 54
41	D.L.G.YANGIN SÖNDÜRME ARAÇLARI YANGIN GÜVENLİK SİS. LTD.ŞTİ	Kimyasalların ve Kimyasal Ürünlerin İmalatı	0 224 493 22 21	0 224 493 22 20
42	DURFOAM İZOLASYON VE AMB. TİC. A.Ş.	Kimyasalların ve Kimyasal Ürünlerin İmalatı	0 224 484 25 06	0 224 484 23 21
43	DEMİR KALIP MAKİNA YEDEK PARÇA LTD.ŞTİ.	Otomotiv	0 224 484 29 06	0 224 484 29 16
44	DELFA OTOMOTİV SAN.VE TİC.A.Ş	Makina ve Teçhizat	0 224 411 20 36	0 224 411 20 38
45	DRAMA KİMYA PETROL VE KİM.ÜR. LTD.ŞTİ.	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 242 43 13	0 224 242 43 15
46	ELİPSAN ELYAF VE İPLİK SAN VE TİC.A.Ş.	Otomotiv	0 224 484 27 41	0 224 484 27 50
47	ELRİNGKLİNGER TR OTOMOTİV SAN. TİC. A.Ş.	Otomotiv	0 224 493 24 62	0 224 493 26 64
48	ELS EQUİLİBRİUM LİFT SYSTEM AMORTİSÖR OTO. YEDEK PARÇA A.Ş.	Otomotiv	0 224 484 26 40	0 224 484 26 30
49	ELSİ ELEKTRİK SİSTEMLERİ VE TİC. LTD. ŞTİ.	Otomotiv	0 224 219 77 00	0 224 219 77 08
50	ELİTPLUS PLASTİK KALIP OTOMOTİV SAN.VE TİC.A.Ş.	Otomotiv	0 224 484 20 40	0 224 484 20 41
51	EMAY METAL KALIP MAKİNE MÜHENDİSLİK ASANSÖR SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ	Makina ve Teçhizat	0 224 484 22 29	0 224 484 22 53
52	ENDÜSTRİ TEKNİK İTHALAT İHRACAT ÜRETİM SAN. VE TİC. LTD.ŞTİ.	Kimyasalların ve Kimyasal Ürünlerin İmalatı	0 224 272 02 43	0 224 272 00 11
53	ERBAB OTOMAT YEDEK PARÇA SAN.LTD.ŞTİ.	Otomotiv	0 224 484 25 88	0 224 484 25 99
54	ETA YEDEK PARÇA VE KAUÇUK İML.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 261 07 38	0 224 261 07 34
55	ETİS ENDÜSTRİYEL METAL KAPLAMA TES.SAN.TİC.A.Ş.	Makina ve Teçhizat	0 224 483 35 35	0 224 483 36 33
56	EYSER AMBALAJ LOJİSTİK PLASTİK ORMAN ÜRÜNLERİ OTOMOTİV LTD. STI.	Mobilya ve Orman Ürünleri	0 224 411 08 88	0 224 411 08 90
57	FABİO HAVA SÜSPANSİYON SİSTEMLERİ VE YEDEK PARÇALARI A.Ş.	Otomotiv	0 224 484 20 55	0 224 484 21 55
58	FREUDENBERG SEALING TECHNOLOGIES SANAYI VE TICARET A.Ş.	Otomotiv	0 224 411 13 40	0 224 411 13 45
59	GOTEG-G OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	Otomotiv	0 224 484 22 23	
60	GOLDSİT OFİS MOBİLYALARI SAN.VE TİC.A.Ş.	Mobilya ve Orman Ürünleri	0 224 484 22 77	0 224 484 22 99
61	GÖKDAĞ PLASTİK KAUÇUK SANAYİ VE TİC.LTD.ŞTİ.	Otomotiv	0 224 484 24 60	0 224 484 24 78
62	HB PLASTİK BORU ENJEKSİYON SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.	Otomotiv	0 224 484 31 10	0 224 484 31 14
63	HAKIN OTOMOTİV SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	Otomotiv	0 224 493 20 66	0 224 215 03 96
64	HAPPINESS OTO SAN. TİC. A.Ş.	Otomotiv	0 224 484 27 47	
65	HÜNER KRİKO VE YEDEK PARÇA SAN. LTD. ŞTİ.	Otomotiv	0 224 484 31 10	0 224 484 31 14
66	HÜNER ALÜMİNYUM YED. PARÇ.SAN.VE TİC. LTD. ŞTİ.	Metal Sanayi	0 224 484 31 10	0 224 484 31 14

67	HÜNER İÇ VE DIŞ TİC.LTD.ŞTİ.	Otomotiv	0 224 484 31 10	0 224 484 31 14
68	HÜNEL KALIP SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.	Otomotiv	0 224 484 31 10	0 224 484 31 14
69	HÜNEL BORU SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.	Otomotiv	0 224 484 31 10	0 224 484 31 14
70	HÜROĞLU ORMAN ÜRÜNLERİ SAN. VE TİC. LTD.ŞTİ.	Mobilya ve Orman Ürünleri	0 224 267 11 12	
71	INDEC ENDÜSTRİYEL RENK ÜRETİMİ LTD.ŞTİ.	Otomotiv	0 224 482 37 41	0 224 482 37 43
72	ISITAN MAKİNA SANAYİ VE TİC.A.Ş.	Makina ve Teçhizat	0 224 245 89 88	0 224 245 91 09
73	IŞIKLAR MOBİLYA TEKSTİL GIDA SAN.TİC.LTD.ŞT.	Mobilya ve Orman Ürünleri	0 224 267 00 09	0 224 267 01 15
74	İNOXFLOV METAL İMALAT İTHALAT İHRACAT SAN. VE TİC.LTD.ŞTİ.	Makina ve Teçhizat	0 224 484 23 04	
75	İP-KA PLASTİK İTH.İHR.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 484 30 04	0 224 484 30 05
76	İZO-TEK SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	Otomotiv	0 224 484 28 40	0 224 484 28 50
77	KARSAN OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	Otomotiv	0 224 484 21 70	0 224 484 21 69
78	KESAN ÇELİK ANONİM ŞİRKETİ	Metal Sanayi	0 224 484 20 24	0 224 484 20 21
79	KOMETYAY YAY SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	Makina ve Teçhizat	0 224 484 24 00	0 224 484 24 51
80	KOTA OTOMOTİV YAT.DAN.TEKS.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 484 28 28	0 224 267 19 31
81	KUTLUK DÖKÜM OTOMOTİV KALIP VE MAKİNE PARCALARI LTD. ŞTİ.	Metal Sanayi	0 224 484 30 16	0 224 484 30 26
82	LİNDE GAZ A.Ş.-BURSA TÜP DOLUM VE DAĞITIM TESİSİ	Kimyasalların ve Kimyasal Ürünlerin İmalatı	0 224 449 00 02	0 224 449 02 77
83	MHA İPLİK DOKUMA TEKSTİL SAN TİC.LTD.ŞTİ	Tekstil Ürünlerinin İmalatı	0 224 241 99 90	0 224 241 99 60
84	UMDASCH MADOSAN RAF SİSTEMLERİ SANAYİ VE TİCARET AŞ	Metal Sanayi	0 224 484 24 44	0 224 484 22 12
85	UMDASCH MADOSAN DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ	Metal Sanayi	0 224 484 24 44	0 224 484 22 12
86	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
87	MAKELPORT MAK. VE YED. PAR. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 484 30 83	0 224 484 30 85
88	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
89	ME-BE-SA AMBALAJ ORMAN ÜRÜNLERİ VE TEKSTİL LTD. ŞTİ.	Mobilya ve Orman Ürünleri	0 224 411 05 05	0 224 411 05 06
90	MEHMET KOÇ SÜT VE SÜT ÜRÜNLERİ İML.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.	Gıda Ürünleri İmalatı	0 224 484 24 22	0 224 484 24 23
91	MEHA METAL DÖKÜM OTOMOTİV İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.	Otomotiv	0 224 493 20 66	0 224 215 03 96
92	MELİH PLASTİK-KALIP METAL SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 484 29 34	0 224 484 29 37
93	METGÜR MAKİNA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 484 28 62	0 224 484 28 65
94	METEKİM KAUÇUK SANAYİ VE TİCARET LTD.ŞTİ.	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 484 26 13	0 224 484 26 14
95	MODERN PLASTİK SAN.VE TİC.- YÜCEL VATANSEVER	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 484 23 00	0 224 484 23 03
96	NSK SICAK METAL DÖVME SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 676 07 88	0 224 662 12 40
97	N U UÇAR DOĞALGAZ ISI SISTEMLERI A.Ş.	Tekstil Ürünlerinin İmalatı	0 224 482 29 50	0 224 482 29 52
98	RAIMONDI STEEL DIŞ TİC. SAN. AŞ.	Metal Sanayi	0 224 484 27 35	0 224 484 22 55
99	RESCO OTOMOBİL PARÇALARİ VE KAUÇUK END. LTD. ŞTİ.	Otomotiv	0 224 466 00 16	0 224 256 18 13
100	PAROMAK SIZDIRMAZLIK ELEMANLARI LTD. ŞTİ	Otomotiv	0 224 483 42 20	0 224 483 42 21
101	OLDRATİ KAUÇUK SAN. TİC. LTD.ŞTİ.	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 600 25 00	0 224 600 25 18
102	ORSEZ SINAİ TIBBİ GAZ. KİM. MAD. TİC. SAN. LTD. ŞTİ	Kimyasalların ve Kimyasal Ürünlerin İmalatı	0 224 484 24 26	0 224 484 21 56
103	ORSEZ YANGIN GÜVENLİK SİS. END. VE MEDİKAL GAZLAR LTD.ŞTİ.	Kimyasalların ve Kimyasal Ürünlerin İmalatı	0 224 484 20 57	0 224 484 24 28
104	ORJİN OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş.	Otomotiv	0 224 483 49 49	0 224 483 50 80
105	ORTA KARADENİZ KAUÇ.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 262 46 30	0 224 262 46 37
106	OTM PLASTİK SAN.TİC.LTD.ŞTİ	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 484 23 17	0 224 484 23 20
107	ÖZSIRT DEMİR PROFİL SAÇ İNŞAAT TEKSTİL SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.	Metal Sanayi	0 224 482 32 09	0 224 482 32 10
108	ÖZTEKNİK OTOMAT -ÖMER ŞAHABETTİN ÖZYÜREK	Makina ve Teçhizat	0 224 411 20 36	0 224 411 20 38
109	ÖZTUĞ ENDÜSTRİ VE OTOMOTİV A.Ş.	Otomotiv	0 224 411 22 00	0 224 411 22 07
110	PENELOPE DOK.SAN.VE TİC. LTD. ŞTİ.	Tekstil Ürünlerinin İmalatı	0 224 484 30 20	0 224 484 30 50
111	POSCO TNPC OTOMOTİV ÇELİK SAN.VE TİC.A.Ş.	Otomotiv	0 224 484 31 32	0 224 484 31 77
112	PLAST MET KABLO VE ELEK. SİS. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	Makina ve Teçhizat	0 224 484 27 52	0 224 484 27 56
113	PLASTMET PLASTİK METAL SANAYİ İMAL. VE TİC. A.Ş.	Makina ve Teçhizat	0 224 484 27 51	0 224 484 27 56
114	PRESMETAL OTOMOTİV YAN SAN. TİC. A.Ş.	Otomotiv	0 224 484 30 30	0 224 484 30 35
115	PRESMETAL OTOMOTİV YAN SAN. TİC. A.Ş. (AKÇALAR ŞUBE)	Otomotiv	0 224 484 30 30	0 224 484 30 35
116	PROFİL SAN. TİC. AŞ. (PRS)	Otomotiv	0 224 484 26 36	0 224 484 25 35
117	PROFİL SAN. TİC. AŞ.	Otomotiv	0 224 484 26 36	0 224 484 26 36
118	R.B.R OTO YEDEK PARÇA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ	Otomotiv	0 224 482 28 10	0 224 482 24 40
119	UTM TARIM MAKİNALARI SAN.TİC.VE AŞ	Makina ve Teçhizat	0 224 484 25 76	0 224 484 24 93
120	SAZCILAR OTO. SAN. TİC. A.Ş.	Otomotiv	0 224 484 24 52	0 224 411 16 32
121	SEÇKİN ONUR GIDA TEMİZLİK MADDELERİ PAZARLAMA A.Ş.	Gıda Ürünleri İmalatı	0 224 451 69 00	0 224 451 71 88
122	SERES İÇ VE DIŞ TİC.LTD.ŞTİ.	Otomotiv	0224 466 00 16	0 224 256 18 13
123	SRT METAL AMBALAJ DIŞ.TİC.LTD.ŞTİ.	Metal Sanayi	0 224 482 32 09	0 224 482 32 10
124	ŞAHİNLER METAL MAKİNA ENDÜSTRİ A.Ş.	Makina ve Teçhizat	0 224 484 27 24	0 224 470 09 05
125	ŞAHTERM ELEK.ISIT.SAN. VE TİC.LTD.ŞTİ	Elektrikli Teczhizat İmalatı	0 224 261 17 40	0 224 261 20 22
126	TABİİ SOĞUK HAVA DEPOCULUK NAK.TAR.ÜRN.GID. LTD.ŞTİ.	Gıda Ürünleri İmalatı	0 224 484 25 26	0 224 484 25 30
127	TORK PLASTİK İNŞAAT TEKSTİL A.Ş.	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 411 08 60	
128	TUNCA TEKNİK MAKİNA SAN.VE TİC.A.Ş.	Makina ve Teçhizat	0 224 411 00 01	0 224 411 00 02
129	TSF PERFORMANCE COMPOUNDS KAUÇUK A.Ş	Plastik ve Kauçuk Ürünlerin İmalatı	0 224 323 00 13	0 224 323 00 14
130	TDM OTOMOTİV SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ	Otomotiv	0 224 484 25 73	0 224 484 25 76
131	TİTA TEKSTİL KONF.TURZM.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.	Tekstil Ürünlerinin İmalatı	0 224 411 05 10	0 224 411 05 13
132	TRİ-WALL TURKEY KAĞIT SANAYİ VE TİC. A.Ş.	Kağıt ve Kağıt Ürünleri İmalatı	0 262 349 66 67	0 262 349 66 60
133	YEDİTEPE DOĞL.TAŞ.VE MAD.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ	Lojistik	0 224 613 30 25	0 224 484 26 64
134	YOUNGSAN TR PALET LOJİSTİK ISI SOĞ. VE DOĞALGAZ SİS. LTD:ŞTİ.	Otomotiv	0 224 441 70 56	0 262 349 30 06
135	YILMAZ HURDA METAL SANAYİ TİC.	Metal Sanayi	0 224 411 22 66	0 224 411 22 66

Hasanağa OSB hosab_bursa hosabbursa

www.hosab.org.tr
yenilendi...
Güncel Bilgiler
Duyurular
Analizler
Evrak Listeleri
Tüketimler
Haberler
Firmalar
Hizmet Fiyatları
Tüketim ve Fiyat Verileri

Türkiye'nin Enerjisi

GÜNEŞ ENERJİSİ

Ülkemizin üretmek, gelişmek ve sürdürülebilir ekonomik kalkınma hedefleri için ihtiyacı olan enerjide dışarıya olan bağımlılığını yenilenebilir enerji ve doğal kaynaklarımızla azaltmak bizim elimizde.

SUNVITAL
ENERGY

Alaaddinbey Mh. 622. Sk. Sera Plaza A Blok No: 8-E Nilüfer / BURSA
Tel: 0224 888 08 80 / Faks: 0224 888 08 81
www.sunvital.com.tr / e-mail: info@sunvital.com

sunvital_energy