

ULUIŞIK Plastik LTD.

yüzde 30 ihracat yapmayı hedefliyor

➤ 22'DE



ULUIŞIK Plastik LTD.
Genel Müdürü
VEDAT ULUIŞIK

Mega Çukurova Kargo LTD. yeni aktarma merkezleriyle alanını genişletti

➤ 8'DE



Mega Çukurova Kargo LTD.
Genel Müdürü
DURSUN ÇELİK

ÜNALLAR MAKİNA büyük sanayi kuruluşlarıyla müşteri portföyünü çoğalttı

➤ 12'DE



Ünallar Makina
Ltd. Şti. İşletme Sahibi
MURAT OKUR

Ücretli poşet uygulamasında AB standartlarını yine yakalayamadık

➤ 6'DA

2.5 milyon istihdam, 40 milyar TL

➤ 10'DA

GÜNEŞER BAKERY, tam buğday ekmek çeşitleriyle göz kamaştırıyor

➤ 16'DA

Uluslararası Portakal Çiçeği Karnavalı 7'nci kez düzenlendi

➤ 14'TE

"Almanya'ya yüzde 20 makine ihracatı hedefliyoruz"

➤ 18'DE

Konya Tarım Fuarı, binlerce iş insanını buluşturdu

➤ 20'DE

Yüksek Kapasite
Tahıl Kurutma Makinesi
Powerful Grain Dryers
Мощные Зерносушилки

Kaliteli Servis
Quality Services
Качественное Обслуживание

Uygun Fiyat
Reasonable Price
Приемлемые цены

POLEKS DRY
calıktırma makineleri grain dryers

FOR QUALITY GRAINS, POLEKS DRY



Metçağ
Makine İmalat

İnş. Taah. San. ve Tic. Ltd. Şti.

T.: +90 322 429 11 12

F.: +90 322 429 10 12

G.: +90 541 640 29 73

poleksdry.com

info@poleksdry.com

/poleksdry

Yeşiloba Mahallesi 46267 Sokak
No: 18 Seyhan/Adana





SUN CIVATA



Herstellung von **Schrauben, Muttern, Gewindestangen** und verschiedene Verbindungselemente von $\varnothing$ M8 bis - M80, in den Längen von 10 mm bis 2 m in den Qualitäten 8.8, 10.9, 12.9, INOX, B7/2H und Standards DIN, ISO, TSE, ASTM und andere. Wir können auch **CNC** gefertigte Teile anbieten.

Manufacture of **Bolts, Nuts, Studs** and other fasteners between $\varnothing$ M8 - M80 metric size from 10mm up to 2mt length 8.8, 10.9, 12.9, INOX, B7/2H grades with DIN, ISO, TSE, ASTM and other standards. We also can offer **CNC** parts.

$\varnothing$ M8 - M80 arasında 10 mm'den 2 mt boya kadar 8.8, 10.9, 12.9, INOX, B7/2H kalitelerde DIN, ISO, TSE, ASTM ve diğer standartlarda **Civata, Somun, Saplama** ve diğer bağlantı elemanları imalatı. **CNC** tezgahlarda işlenecek parça üretimi.



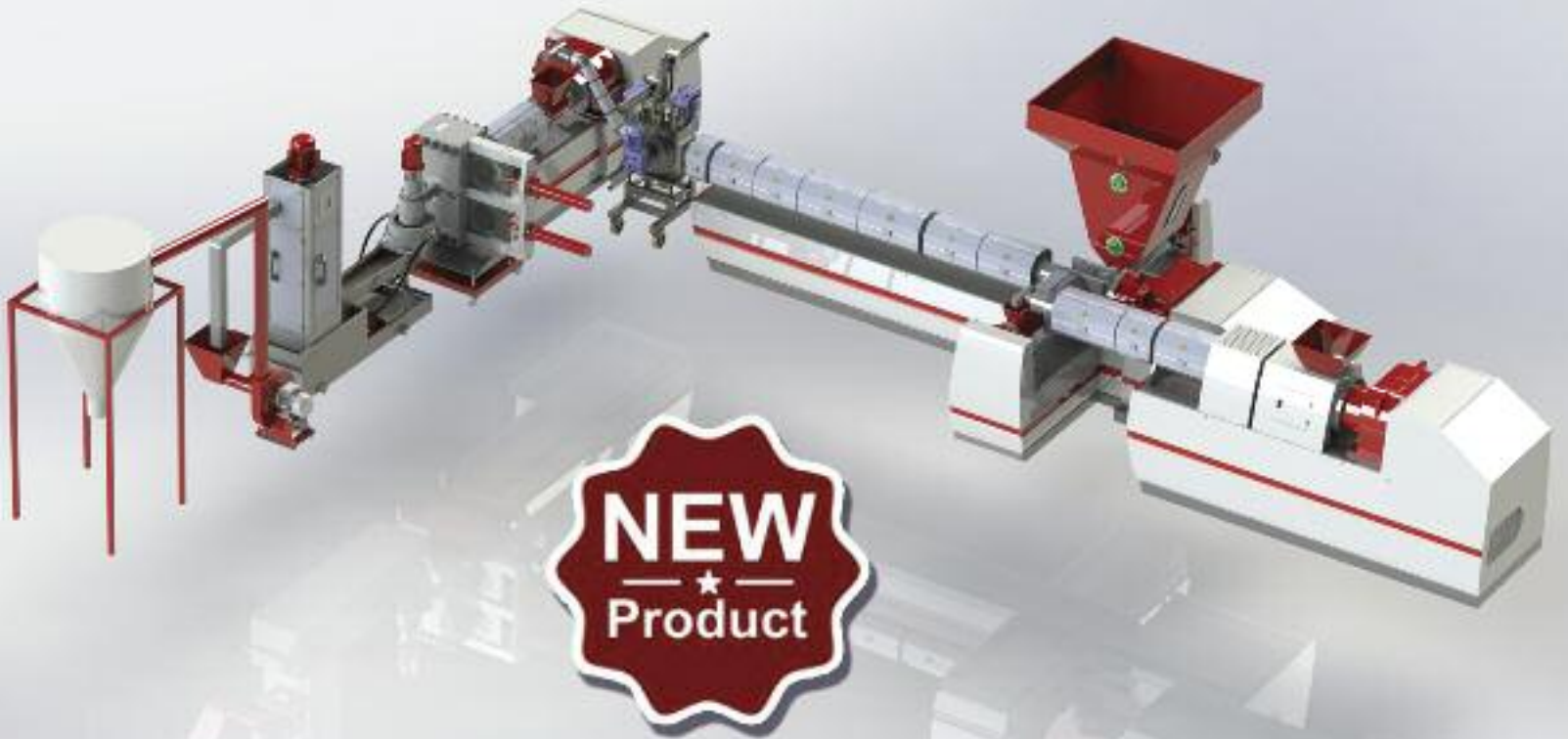
www.suncivata.com.tr
info@suncivata.com.tr

SUN CIVATA, Mühendislik, İnş. San. Tic. Ltd. Şti.
Demirciler Sitesi 2104 Sok. No: 20/B Yüreğir/ADANA
TEL: (0.322) 346 04 33 FAX: (0.322) 346 04 35

33 yıl



ÜÇLÜ KOMPAKT EKSTRÜDER SİSTEMİ TRIPLE COMPACT EXTRUDER SYSTEM



ADRES: Yeşiloba Mah.
Mehmet Başpınar Orta Ölçekli
Sanayi Sitesi 46249 Sokak
No: 20 Seyhan/ADANA/TÜRKİYE

www.feydasmakina.com

TELEFON: +90 (322) 428 01 45
+90 (322) 428 01 55
FAX: +90 (322) 429 64 92
feydas@feydasmakina.com





KOBİGÜNDEM
REKLAMCILIK VE YAYINCILIK HİZMETLERİ

kobigündem

AYLIK İŞ DÜNYASI DERGİSİ
YIL: 9 SAYI: 53
MART - NİSAN 2019

İmtiyaz Sahibi
ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü:

Hayati ÇETİNKAYA
+90 532 736 26 94

İstanbul Temsilcisi:
Zeki Gökhan ÖNER
+90 532 522 66 86
info@kobijans.net

Antalya Temsilcisi:
Ertuğrul ÇETİNKAYA
+90 538 346 54 22
tugrulcet@hotmail.com

Görsel Tasarım:
Mustafa MORKOYUN
+90 546 483 20 87
child_play@windowslive.com

Yayın Danışma Kurulu:
Gökhan YOLDAŞ - Feydaş Makine Ltd. Şti.
Mehmet YILMAZ - YIL-KİM Kimya Ltd. Şti.
Cemal NURHAKLI - GÜR-SU Plastik Ltd. Şti.
Çağlar POLAT - Metçağ Makine Ltd. Şti.
Ali Fethi APAYDIN - Apaydın Rezistans Ltd. Şti.

Hukuk Danışmanı:
Gamze APAYDIN
+90 542 210 71 38

Mali Müşavir:
Musa YILMAZ
+90 (322) 457 71 49



KOBİGÜNDEM
REKLAMCILIK VE YAYINCILIK HİZMETLERİ

Yavuzlar Mah. 4070 Sok. No: 16
AKSANTAŞ TOKİ KONUTLARI
FG-7A Kat: 5 D: 11
Yüreğir / Adana

www.kobigundem.com
kobigundem@kobigundem.com
+90 532 736 26 94

Baskı:
Eren Ofset
+90 532 778 99 87

Renk Ayrımı:
REPRO PARK
+90 322 458 47 00

Dağıtım:
Sera Dağıtım Ltd. Şti.
+90 (322) 458 55 56
www.seradagitim.com

Kobigündem Reklamcılık ve Yayıncılık kuruluşu olan Kobigündem Dergisi, basın meslek ilkelerine uymaya söz vermiştir. Gazetemiz ve eklerinde yayımlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı Kobigündem Reklamcılık ve Yayıncılık'a aittir. Kaynak gösterilerek alıntı yapılabilir.

Baskı Tarihi: 16.04.2019

Yaygın, süreli yayın.

Hayati
Çetinkaya



Kobigündem Dergisi
İmtiyaz Sahibi

hayati.cetinkaya@kobigundem.com

Çok değerli takipçilerimiz,

Yoğun geçen bir sürecin ardından 53. sayımızı sizlerle buluşturuyoruz. Ülke gündeminin ve yerel seçimlerin de atmosferiyle geride bıraktığımız bu süreci, artık ülke ekonomisine katkı fırsatına dönüştürmemiz önemli bir gerçeklik olarak bizleri bekliyor. Bu doğrultuda faaliyet ve çalışmalarımıza her zamankinden daha çok yönelerek, üretime olan katkılarımızı sürdürmeliyiz. Hiç kuşkusuz ekonominin dinamiği olan KOBİ'ler başta olmak üzere hep birlikte üretime ve ekonomiye odaklanarak çalışmalarımızı sürdürmeye gayret göstermeliyiz.

Bu çerçevede hazırlamış olduğumuz yeni sayımızı siz değerli iş dünyasıyla paylaşıyoruz. Her sayımızda olduğu gibi, yine çok değerli KOBİ'lerimizin katılımlarıyla yeni sayımızı tamamlayarak sizlere ulaştırıyoruz.

Özellikle bu sayımızda faaliyetlerini sizlerle paylaşmış olduğumuz ve bölgemiz iş dünyası içerisinde bulunan çok değerli sanayicilerimizden olan Vedat Uluişik yönetiminde plastik poşet üretimi yapan ULUIŞIK Plastik LTD.'nin yatırımlarına dikkatinizi çekmek istiyorum. Son dönemlerde yaptığı yatırımlarla bölge ve ülke ekonomisine katkıda bulunan işletme; ücretli poşet uygulamalarıyla birlikte, sektördeki daralmayı ihracatla aşmayı amaçlıyor. Bu süreçle birlikte yeniden bir yapılanma içerisine giren firma, sektördeki başarılı çalışmalarını aralıksız sürdürmeyi hedefliyor. Dökme poşet, adetli poşet, hışır poşet, çöp poşet ve F2 naylon torbası üretimi yapan işletme, bünyesinde kurduğu dış ticaret birimiyle üretiminin yüzde 30'unu yurt dışına göndermeyi hedefliyor.

Yine bu sayımızda yer alan işletmeler içerisinde Mega Çukurova Kargo; Türkiye geneli yapılanmasıyla birlikte acente sayısını 35'in üzerine taşımasının yanı sıra, İstanbul Hadımköy, Çatalca, Çorum ve Eskişehir aktarma merkezleriyle büyümesini sürdürüyor. Özellikle İstanbul Çatalca aktarma merkeziyle birlikte tüm Trakya bölgesine de hizmet vermeye başlayan ve sektöründeki başarısını aralıksız sürdüren Mega Çukurova Kargo, Dursun Çelik yönetiminde kargo ve lojistik faaliyetleriyle müşterilerinin çözüm ortağı olmaya devam ediyor.

Öte yandan, bu sayımızda yer verdiğimiz GÜNEŞER BAKERY'nin, tam buğday ekmeek çeşitleriyle müşterilerine inanılmaz bir damak tadı keyfi yaşattığını da aktarmak istiyoruz. Uzun yıllar Doğu Anadolu Bölgesi'nde okuma yazma, ev ekonomisi ve hazır giyim kursları veren Nebahat Güneşer, geldiği noktada, kendi işletmesini kurmanın sevincini yaşıyor. İşletmesinde tam buğday doğal ekmeek çeşitleri, pizza ve serpme kahvaltılık çeşitleriyle müşterilerine mükemmel bir damak zevki sunan Nebahat Güneşer, 'kadının da üretimin içerisinde yer alması gerekliliği' olgusuna dikkat çekme noktasında oluşturduğu GÜNEŞER BAKERY markasıyla alanında başarılı olmayı hedefliyor. Kendisine başarılar diliyoruz.

Tüm bu gelişmelerle birlikte hazırlamış olduğumuz yeni sayımızı sizlerle buluştururken, bir sonraki yeni sayımızın çalışmalarını şimdiden başlatarak yolumuza devam ediyoruz. Bir sonraki sayımızda buluşmak üzere, siz değerli sanayici ve KOBİ'lere çalışmalarınızda büyük kolaylıklar dileriz.





www.uluisikplastik.com.tr

vedatuluisik@hotmail.com

YEŞİLOBA MAHALLESİ ORTA ÖLÇEKLİ SANAYİ SİTESİ 46209 SOKAK NO: 1/L SEYHAN/ADANA

TEL: 0.322 429 41 42

FAX: 0.322 429 27 70

ÜCRETLİ POŞET UYGULAMASINA ÜÇ AYDA ÜÇ DÜZENLEME GELDİ

AB standartlarını yine yakalayamadık

Ücretli plastik alışveriş poşeti uygulamasında yeni bir dönemece girildi. PAGEV öncülüğünde seslerini Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'na duyan plastik poşet üreticilerinin AB standartlarına uyumlu yeni düzenleme talebi doğrultusunda uygulamada bazı değişikliklere gidildi.

Sektörün değişiklik taleplerini 6 maddede özetlediğini belirten PAGEV Başkanı Yavuz Eroğlu, "Üç ayda üç düzenleme yapıldı, ama en önemli iki madde aynı kaldı. Uygulamada yapılan değişiklikler anlamlı olsa da hâlen AB standartlarının çok uzağındayız, atılacak yeni adımlara ihtiyacımız var" dedi.

DAHA PAHALIYA SATILAMAYACAK

Uygulanmaya başladığı ilk günden bu yana tartışmaları da beraberinde getiren ücretli plastik poşet uygulamasında üçüncü revizyon yapıldı. Plastik poşet üreticilerinin tek kat kalınlığı 15 mikronun altında olan poşetler ve

50 mikronun üstünde olan poşetlerin ücret dışı tutulması gibi iki kritik değişiklik talebi hayata geçirilmezken yapılan değişiklikle taban fiyat uygulaması kaldırıldı. Böylece plastik alışveriş poşetleri hangi kalınlıkta olursa olsun 25 kuruştan daha pahalıya satılamayacak. Yine Bakanlıkça yapılacak kontrollerde sektörün istediği yüzde 10 tolerans talebi ve poşetlerde 7 renk yerine tek renk logo kullanımına izin verilmesi de sektörün olumlu karşıladığı diğer başlıklar olarak öne çıktı.

İLERLEME VAR, AMA...

Üç ayda üç kez değişikliğe gidilen uygulamada AB standartlarının yine yakalanamadığını vurgulayan PAGEV Başkanı Yavuz Eroğlu şunları söyledi: "Ücretli poşet uygulamasını içeren mevzuat ile ilgili ilk günden bu yana bilimsel ve makul bir düzenleme talep ediyoruz. Çok şey de istemiyor, Avrupa Birliği'ndeki standart ile aynı olsun diyoruz. Üç ayda üç düzenleme yapıldı. Bir ilerleme var, ama halen AB standartları yakalanabilmiş değil. Örneğin Avrupa'da tek kat kalınlığı 15 mikron-
dan ince poşetler ile 50 mikronun üzerindeki kalın, dayanıklı plastik poşetler ücretsiz verilebiliyor. Bizde de benzer uygulama mutlaka hayata geçirilmelidir. Bir diğer haksızlık ise plastik poşetten alınan 25 kuruşun 10 kuruşunun marketlere gidiyor olmasıdır. Çevreyi korumak için vatandaşın alındığı açıklanan bu ücretin marketler tarafından kâra çevrilmesi doğru değil. Bunun yerine taban fiyat 15 kuruş olarak belirlenebilir ve tamamı Çevre Bakanlığı'na gidebilir."

ESKİ POŞETLERİN KULLANIM SÜRESİ 30 HAZİRAN'A UZATILDI

Eroğlu, "Yine elinde stok olan üretici firma ve satış noktaları için bir geçiş süreci ve modeli kurgulanmasını talep etmiştik. Perakendeciye satılmış poşetler için mevzuatta 31 Mart 2019 olan son kullanım tarihi 30 Haziran 2019'a kadar uzatıldı. Beklentimiz sürenin yılsonuna kadar uzatılmasıydı. Söz konusu değişiklikler bazı yönleri ile bizi mutlu etse de ihtiyaç duyulan değişiklikler bu kadarla sınırlı değil. Son bir düzenleme ile ücretli plastik poşet uygulamasında AB standartlarını yakalayabiliriz. PAGEV olarak yönetmelik AB standartlarına uygun hale gelinceye kadar konunun takipçisi olmaya devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

PAGEV
Başkanı
**YAVUZ
EROĞLU**



www.ulucanplastik.com.tr



ULUCAN PLASTİK

Yeşiloba Mah. Orta Ölçekli
Sanayi Sitesi 46239 Sokak
No: 12/A Seyhan/Adana

0.322 428 81 36

0.322 428 81 37

0.546 483 20 87

ÜRETİMİMİZ

Atlet Hışır Poşet
(Her renk ve ebatlarda)

Geri Dönüşüm Çöp Poşeti

info@ulucanplastik.com.tr

Mega Çukurova Kargo LTD. yeni aktarma merkezleriyle hizmet alanını genişletti



Mega Çukurova
Kargo LTD.
Genel Müdürü
**DURSUN
ÇELİK**

Merkezi Adana'da bulunan Mega Çukurova Kargo, İstanbul aktarma merkezleriyle birlikte hizmet alanını genişleterek büyümeyi sürdürüyor.



TEKNOLOJİK ALT YAPI GÜÇLENDİ

2017 yılından itibaren teknolojik alt yapısını yenilediklerini ve ilave girişimlerle daha güçlü bir konuma ulaştıklarını ifade eden Dursun Çelik, açıklamalarında, "Teknolojik alt yapımızı gelişen yeni bilişim ağımla daha güçlü bir konuma ulaştırdık. Dolayısıyla, müşterilerimiz memnuniyeti başta olmak üzere, alt yapımızı, sağlıklı bir iletişim aracı haline dönüştürmüş olduk. Turkcell Superonline Metro internet hattına geçiş yaparak, müşterilerimize; kargo takibi, konum takibi gibi ürün evrelerinin web sayfamız üzerinden hangi aşamada ve nerede olduğuna dair rahat ve kolay erişim sağlamış olduk. Ayrıca yine web sayfamız üzerinden sipariş verdirilerek ürün bildirimi yapma gibi pek çok özellikler de müşterilerimizin hizmetine sunmuş olduk. Yine E-fatura ve E-ticarete geçiş yaparak tüm işlemlerimizi elektronik ortamda gerçekleştiriyoruz. Müşterilerimizin bize teslim etmiş olduğu ürünlerin bilgisini SMS ile alabildikleri gibi, web sayfamızdan da tüm aşamalarını görebilmelerine olanak sunuyoruz" ifadelerine yer verdi.

Adana Karataş Yolu üzerinde, kargo ve lojistik merkezi bulunan Mega Çukurova Kargo, sektörde 46 yılını geride bırakarak faaliyetlerini sürdürüyor. Türkiye genelindeki yapılanmasıyla birlikte acente sayısını 35'e çıkaran firma, İstanbul aktarma merkezleriyle birlikte sektörde, Türkiye geneline hitap ederken; özellikle İstanbul yapılanmasına özen göstererek hizmet alanını genişletti. İşletme, Hadımköy aktarma merkezinin yanı sıra, Çatalca aktarma merkeziyle birlikte tüm Trakya bölgesine de hizmet vermeye başladı. Yine Eskişehir ve Çorum aktarma merkezlerini devreye alarak faaliyet alanını genişleten firma, Genel Müdür Dursun Çelik yönetiminde sektörde başarılı bir ivme yakalayarak büyümesini sürdürdü.

AKTARMA MERKEZLERİNE YENİLERİ EKLENDİ

Adana Merkez başta olmak üzere; İstanbul Hadımköy aktarma merkezinin yanı sıra, Eskişehir, Çorum ve İstanbul Çatalca aktarma merkezlerini de devreye aldıklarını söyleyen Mega Çukurova Kargo LTD. Genel Müdürü Dursun Çelik, KOBİGÜNDEM Dergisi'ne yaptığı açıklamada, özellikle İstanbul yapılanmasına özen gösterdiklerini söyledi. Çelik, "İstanbul yapılanmamızı büyük bir özen ve hassasiyetle oluşturmaya çalıştık. Bu doğrultuda yaptığımız girişimlerle İstanbul Çatalca aktarma merkezimizi devreye aldık. Böylece tüm Trakya bölgesine hizmet vermeye başladık. Öte yandan Eskişehir, Çorum aktarma merkezlerimizle de İç Anadolu Bölgesi'nin tamamına hitap etmiş bulunuyoruz" dedi.

TÜRKİYE GENELİ ACENTE SAYISI 35'İN ÜZERİNDE

Adana Karataş Yolu üzerinde kargo ve lojistik ana merkezi olan Mega Çukurova Kargo LTD., 10 bin metrekarelik kapalı alandan oluşan tesisinde faaliyet gösteriyor. Türkiye geneli il ve ilçelerde olmak üzere, acente sayısını 35'e çıkardıklarını bilgisini veren Mega Çukurova Kargo LTD. Genel Müdürü Dursun Çelik, "2017 yılından itibaren planladığımız yatırımlarımızın tamamını geldiğimiz noktada tamamlamış olduk. Araç filomuzu çoğaltmanın yanı sıra, Türkiye geneli acente sayımızı da 35'in üzerine çıkardık. Bu da beraberinde istihdama olan katkımızı artırmış oldu. Türkiye geneli 600'ün üzerinde bir istihdam yaratarak bölgemiz ve ülkemiz ekonomisine olan katkılarımızı büyütürken devam ettiriyoruz" dedi.

KİMYASAL ÜRÜN TAŞIMASI DA YAPIYOR

Araç filosuna önemli yatırımlarla birlikte kimyasal ürün taşıması da yaptıklarını ifade eden Dursun Çelik, Türkiye geneli kargo, lojistik depolama ve taşıma hizmetleriyle müşterilere en kaliteli şekilde hizmet vermeye özen gösterdiklerinin altını çizdi. Çelik, "Çözüm Ortağınız prensibiyle tüm sektörlerle hitap ediyoruz. Araç filomuza yeni ilave yaptığımız ADR'li araçlarımızla kimyasal ürün taşımasını da bünyemizde gerçekleştiriyoruz" şeklinde konuştu. Sektörle ilgili düşüncelerini de aktaran Dursun Çelik, "Ülkemizin ekonomik koşullarına orantılı olarak lojistik ve kargo sektöründe önemli bir daralmanın söz konusu olduğu bir gerçekliktir. Umarız sektörümüzdeki bu daralmanın ülkemizdeki ekonomik koşullarla birlikte bir geçiş sürecine evrilmesi en büyük arzumuzdur. Umutluyuz, dolayısıyla daha çok çalışıp üretimin içerisinde yer almamız her zamankinden çok daha gerekli. Biz de bu doğrultuda yapacağımız çalışmalarla hem firmamızı hem de çalışan tüm kadrolarımızı koruyarak faaliyetlerimizi sürdürmeyi amaçlıyoruz" ifadelerini kullandı.





2.5 milyon istihdam, 40 milyar TL

İstihdam seferberliği kapsamında 81 ilden oda ve borsaların taahhüdü ile 2.5 milyon işsiz sosyal güvenlik kapsamına alınmasının maliyeti 40 milyar TL'yi bulacak. İlave maliyet İşsizlik Fonu'ndan karşılanacak. 2.5 milyon istihdam, işsizlik rakamının yaklaşık üçte iki oranında gerilemesi anlamına geliyor.

TÜİK'in yaptığı açıklamaya göre geçen yıl yüzde 11 oranında gerçekleşen işsizlikle mücadele için sosyal politikalara hız verildi. Aile Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı Zehra Zümrüt Selçuk'un geçen hafta açıkladığı İstihdam Seferberliği kapsamındaki 2019 istihdam teşvikleri kapsamında 2.5 milyon işsiz sosyal güvenlik kapsamına alınması hedefleniyor.

2.5 MİLYON İŞSİZ İSTİHDAM

KPMG Türkiye Sosyal Hizmetleri Direktörü İsmail Sevinç, TÜİK verilerine göre 2018 yılı itibarıyla kayıtlı 3.5 milyon işsiz bulunduğunu söyledi. Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak'ın, istihdam seferberliği kapsamında 81 ilin oda ve borsa başkanlarıyla görüştüğünü, 2.5 milyon kişinin istihdam edileceği sözü aldığını belirten Sevinç, "2.5 milyon kişinin istihdamı çok yüksek bir hedef. Kayıtlı işsizlerin yüzde 71'inin istihdamı anlamına geliyor. Bu işsizlik oranında çok büyük bir gerileme sağlar" dedi.

129 MİLYAR TL KAYNAK

İsmail Sevinç, hedeflenen 2.5 milyon istihdamın, Bakan Selçuk'un açıkladığı 2019 teşvik paketine göre 40 milyar TL'ye mal olacağını kaydetti. Sevinç, "Sosyal güvenlik bütçesine yapılacak bu aktarım İşsizlik Sigortası Fonu'ndan karşılanıyor. Zaten bu fon, bu gibi durumlarda istihdam için kullanılmak üzere var. Fonda şu anda 129 milyar TL kaynak bulunuyor. Bu kadar yüksek bir istihdam için devletin üstleneceği maliyeti, fondan karşılamak mümkün" dedi. Bakan Selçuk'un geçen hafta yaptığı açıklamaya göre 2019'da uygulamaya konan yeni teşvik kapsamında, her ilave istihdam için üç ay boyunca işverenin ödeyeceği alt prim ve vergilerin yanı sıra ücreti de devlet karşılayacak.

UYGULAMADAKİ İSTİHDAM TEŞVİKLERİ

Halen mevcut çalışanlara ilave olarak işe alınan her bir sigortalının, asgari ücret düzeyinde tüm prim ve vergilerini 12 ay boyunca devlet karşılıyor. 2016'da başlayan asgari ücret desteği de bu yıl süresi 12 aya çıkarılarak devam ediyor. 500 ve üzeri çalışanı olan iş yerlerine 101 TL, 500'ün altında çalışanı olan iş yerlerine 150 TL asgari ücret desteği sağlanıyor. Prime Esas Kazanç tutarı üzerinden düzenli ödeme yapanlara 5 puan prim indirimi, çalışan başına 128 ila 960 TL arasında avantaj sağlıyor.



KPMG Türkiye
Sosyal Hizmetleri
Direktörü
İSMAİL SEVİNÇ

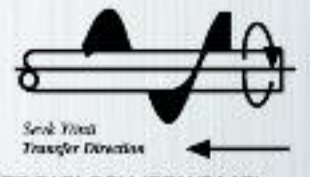
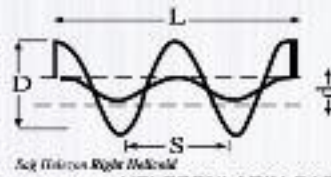
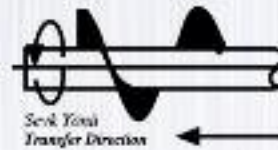


ÇELİK HELEZON

info@celikhelezon.com.tr
www.celikhelezon.com.tr



D	S	d	D	S	d
Dış Çap mm.	Helise mm.	İç Çap mm.	Dış Çap mm.	Helise mm.	İç Çap mm.
80	80	27	200	200	60
100	100	33	200	200	49
120	120	27	210	210	49
120	120	33	220	220	49
125	125	33	220	220	60
130	130	33	230	230	60
140	140	34	230	230	49
140	140	42	250	250	60
150	150	33	250	250	76
150	150	42	270	270	60
160	160	49	270	270	76
160	160	42	280	280	60
165	165	34	280	280	76
165	165	42	300	300	76
165	165	49	300	300	90
170	170	42	315	315	76
170	170	49	330	330	76
180	180	33	330	330	90
180	180	42	350	350	90
180	180	49	380	380	115
180	180	60	400	400	90
			400	400	115
			425	425	115



HELEZONLARIN ÇAP VE DEVRİNE GÖRE KAPASİTE TABLOSU (TON/SAAT)

DEVİRLER RPM	Çap/DIAMETER	100x100	125x125	150x150	165x165	180x180	200x200	220x220	220x220
80 Rpm	→	1.290	2.250	4.350	5.790	7.520	10.320	13.730	15.690
100 Rpm	→	1.610	3.150	5.400	7.240	9.400	12.900	17.160	19.610
125 Rpm	→	2.020	3.940	6.800	9.050	11.700	16.120	21.460	24.620

DEVİRLER RPM	Çap/DIAMETER	250x250	270x270	300x300	330x330	360x360	380x380	400x400
80 Rpm	→	1.290	2.250	4.350	5.790	7.520	10.320	13.730
100 Rpm	→	1.610	3.150	5.400	7.240	9.400	12.900	17.160
125 Rpm	→	2.020	3.940	6.800	9.050	11.700	16.120	21.460

Adres

Çilek Mh. Tırmıl Sanayi Sitesi 63188 Sk.
Z-2 Blok No:40 Akdeniz / Mersin / TÜRKİYE

T: 0.324 221 72 87 - 221 72 95 F: 0.324 221 72 62 G: 0.532 697 66 04



ÜNALLAR MAKİNA

büyük sanayi kuruluşlarıyla müşteri portföyünü çoğalttı

Adana'da hidrolik, pnömatik imalatlarıyla pek çok sektöre hitap eden Ünallar Makina, müşteri portföyüne kattığı büyük sanayi kuruluşlarıyla birlikte sektöründe büyüme gösteriyor.



Hidrolik, pnömatik imalatıyla sektörde uzun yıllardan bu yana faaliyet yürüten Ünallar Makina Ltd. Şti., bölgede ve Türkiye genelinde makine imalatçıları başta olmak üzere pek çok sektöre hizmet veriyor. Hidrolik ve pnömatik üretiminin yanı sıra, makine imalatlarıyla da sektörde dikkat çekmeyi başaran firma, müşteri portföyüne kattığı büyük sanayi kuruluşlarıyla birlikte alanında büyümesini sürdürüyor. Murat Okur yönetiminde faaliyetlerini sürdüren işletme, bünyesine kattığı yeni müşteri portföyü ile birlikte imalat çeşitliliğini artırarak çalışmalarını sürdürüyor.

İMALAT ÇEŞİTLİLİĞİNİ ARTIDI

Adana Yeni Sanayi Sitesi'ndeki tesisinde hidrolik, pnömatik, makine ve yedek parça imalatlarıyla faaliyet yürüttüklerini söyleyen Ünallar Makina Ltd. Şti. İşletme Sahibi Murat Okur, KOBİGÜNDEM Dergisi'ne yaptığı açıklamada, "Hidrolik ve pnömatik imalat sektöründe uzun yıllara dayanan bir geçmişe sahibiz. Süreç içerisinde teknolojiyi yakından ta-

kip ederek, imalat alt yapımızı yenileyerek muhtelif tezgahlarımızın yanı sıra, yeni ilave tezgahlarımızla birlikte imalat alt yapımızı güçlendirdik. Yine teknik kadromuzu genişleterek, gelen taleplere pratik ve hızlı yanıt verebilir bir konuma ulaştık. Bu da mevcut imalatını yapmış olduğumuz ürün grubumuzun yanı sıra, yeni imalat çeşitlerimizle birlikte müşteri portföyümüzü artırmış oldu" dedi.

BÜYÜK SANAYİ KURULUŞLARIYLA ÇALIŞMAYA BAŞLADI

Türkiye geneli büyük sanayi kuruluşlarıyla da çalıştıklarını açıklayan Murat Okur, "Gelmiş olduğumuz aşamada mevcut müşteri portföyümüzün yanı sıra, büyük sanayi kuruluşlarıyla da çalışmaya başladık. Bunlar içerisinde Soda Sanayi ve çimento fabrikaları başta olmak üzere çalışmalarımızı devam ettiriyoruz. Paketleme tartım bunkerleri, Çatik kompresörü, rulo ve miller gibi imalatlarımızla büyük sanayi kuruluşlarına hizmet vermeye başladık. Yine hidrolik pompa, hidro motor grup-





Ünallar Makina
Ltd. Şti. İşletme Sahibi
MURAT OKUR

ları ve hidrolik piston imalatlarımızın yanı sıra, tamir bakım ve teknik servis hizmetlerimizle de müşterilerimize çözüm ortağı olmaya çalışıyoruz. Bu faaliyetlerimizle büyük sanayi kuruluşları başta olmak üzere müşteri memnuniyetini bir üst aşmaya çıkarmayı başarmış olduk" şeklinde konuştu.

MAKİNA İMALATI DA YAPIYOR

Ayrıca gelen talepler doğrultusunda makine imalatlarına da başladıklarını bildiren Murat Okur, açıklamalarında, "Kauçuk zemin kaplama makinesi, kauçuk merdiven kaplama makinesi, fırın köprüsü, pres makineleri, baraj açma ve kapama üniteleri, hidrolik silindirler, hidrolik blok tasarım ve imalatlarını yapmış olduk. Yine gelen talepler doğrultusunda paketleme tartım bunkerü, Çatik kompresörü, rulo ve miller gibi imalatlarımızla da müşterilerimize hizmet veriyoruz. Özellikle kauçuk zemin kaplama makinesinde 20'lik kalıp, 28'lik kalıp, 30'luk kalıp ve 32'lik kalıp olarak üretimini gerçekleştirmekteyiz. Alt ve üst kısmından basmalı seçeneklerle imalatını yapmış olduğumuz kauçuk zemin kaplama makinesinin yurt içi ve yurt dışı pazarlara satışını gerçekleştirdik. Zemin kaplamada 400x400

milimden başlayan ve bir metreye kadar olan çeşitli ebatlarda kauçuk zemin kaplama makine imalatını yapıyoruz. Bu makinelerimizle; belediyeler, müteahhitler ve inşaat sektörü başta olmak üzere; oyun parkları, spor salonları gibi pek çok sektöre hitap ediyoruz" ifadelerini kullandı.

İMALATI YAPILAN ÜRÜN GRUPLARI

Ürün gruplarıyla alakalı da bilgiler veren Murat Okur, açıklamalarını şu şekilde tamamladı:

"İmalatını yapmış olduğumuz ürün gruplarımızda önemli oranda bir artış sağladık. Üretim programımızda hidrolik silindirler, hidrolik dişli pompalar, hidrolik pistonlu pompalar, hidrolik güç üniteleri, hollanmış boru ve krom miller, dikey hidrolik pres makineleri, yatay hidrolik pres makineleri, hidrolik makineler ve hidrolik yük asansörleri olmak üzere çeşitli ürünlerin imalatını yapıyoruz. Bu imalatlarımızla bölgede ağırlıkta olmak üzere, Türkiye geneli sanayi gruplarının tamamına hitap ediyoruz."



Nisan'da Adana'da **Uluslararası Portakal Çiçeği Karnavalı** 7'nci kez düzenlendi

Milyonlarca insan sokaktaydı

Türkiye'nin ilk ve tek sokak karnavalı olan ve dünyanın sayılı karnavalları arasına girmeyi başaran "Uluslararası Portakal Çiçeği Karnavalı" için on binlerce insan bir kez daha Adana'da buluştu. Kent, karnaval coşkusuyla büyük bir şölen alanına dönüşürken, yerli ve yabancı binlerce kişi tüm dünyaya "hoşgörü ve dostluk" mesajı yolladı.

Baharı müjdeleyen portakal çiçekleri kollarının eşliğinde 7'nci kez düzenlenen Uluslararası Portakal Çiçeği Karnavalı'nda 100'den fazla etkinlik yer alırken, sokakları dolduranlar rengarenk giysileriyle unutamayacakları anlar yaşadı. Hafta sonu boyunca adeta uyumayan kent haline gelen Adana'da tüm oteller dolarken, kebabçılar gece geç saatlere kadar sıra bekleyenleri ağırlamaya çalıştı. Trafikin zaman zaman durma noktasına geldiği Adana'ya karnaval için yurt içinden ve yurt dışından 100 bin kişinin geldiği tahmin ediliyor. Adanalılar ile birlikte katılımcı sayısının 1,5 milyonu aştığı karnavalda, insanlar sokakta yürümekte bile zorlandılar.

KOSTÜMLÜ KORTEJ GEÇİŞİ

Her yıl olduğu gibi bu yıl da karnavalın "simgesi" durumundaki kostümlü kortej geçişi cumartesi günü gerçekleştirildi. Herkesin büyük heyecan ve özlemle beklediği kostümlü grupların geçiş yapacağı kortej karnavalın ilk yıllarındaki gibi şehir merkezinde yapıldı. Okulların, sivil toplum örgütlerinin, özel ve kamu işletmelerinin, hatta futbol taraftar derneklerinden binlerce kişinin katıldığı kostümlü kortej halkın yoğun ilgisi nedeniyle 1 kilometrelik yolu saatler boyunca aşamadı.

İREM DERİCİ COŞTURDU

İstasyon Meydanı'nda gerçekleştirilen resmi açılışın ardından sahneye Türk pop müziğinin ünlü ismi İrem Derici çıktı. On binlerce kişinin izlediği konserde yerinde duramayanlar karnaval eğlencesine ortak oldular. İskender Paydaş ve Çukurova Üniversitesi Senfoni Orkestrası da karnaval etkinliklerinde muhteşem bir konser verdi.

BOZKURT: HOŞGÖRÜ, ANA TEMA

7 yıldır düzenlenen karnavalın fikir önderi Toyota Türkiye CEO'su Ali Haydar Bozkurt, Adana'nın karnaval süresince hareketli ve cıvılcıvı bir şehir haline geldiğini belirterek "Birlikte eğlendik, birlikte güldük, birlikte baharın tazeliğini hissettik. Bu gururu yaşatan, karnavala böylesine sahip çıkan Adana halkıdır. Ayrıca yerli ve mülki idarelerimiz de ilk günden itibaren bizleri hep desteklediler, onlara da ayrıca teşekkür ediyorum" dedi.

Karnavalın açılışını Adana Valisi Mahmut Demirtaş, Büyükşehir Belediye Başkanı Zeydan Karalar, ilçe belediye başkanları, sanatçılar ve karnavalın fikir önderi Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış A.Ş. CEO'su Ali Haydar Bozkurt "karnaval gongu"nu birlikte çalarak gerçekleştirdiler.



KOSTÜM YARIŞMASI'NIN TEMASI "KRALİÇELER"

Düzenlendiği her yıl büyük çekişme ve heyecana sahne olan Kostüm Tasarım Yarışması'nın bu yıl ki teması "farklı uygarlık veya uluslardan örnek aldıkları kraliçelerin, tarihte ne tarz önemli işler yaptıklarını tasarımları ile ifade ederek, günümüzde kadınların her alanda daha aktif olmasına gönderme" oldu. Defileden sonra Ümit Temurçin başkanlığındaki jüri finale kalan 10 kostüm arasından ilk 3'ü açıkladı. Birbirinden güzel kostümler arasından Özlem Minaz Çelebi'nin tasarladığı kostüm birinciliği kazandı. İkinci Erkan Mercan olurken, üçüncülüğü Fevzican Ceman elde etti.



ÜNLÜLER KARNAVALDA

Portakal çiçeği kokusunun insanlar üzerinde yarattığı mutluluk, heyecan, sevgi ve aşk duygusunu tüm Türkiye'nin ve dünyanın yaşaması fikriyle ortaya çıkan "Uluslararası Portakal Çiçeği Karnavalı" iş, sanat, spor ve cemiyet hayatının ünlü simalarını da ağırladı. Menderes Samancılar, Arif Keskiner, Nebil Özgentürk, Dolunay Soyser, Seray Gözler, Feridun Düzgün, Levent Özdilek, Emre Karayel, Altan Gördüm, Galip Erdal, Demir Karahan, Erdal Cindoruk, Güvenç Dağüstün, Murat Hasari, Yüksel Arıcı başta olmak üzere çok sayıda tanınmış sima Adana'ya gelenler arasındaydı.

100'DEN FAZLA ETKİNLİK

3-7 Nisan arasında düzenlenen Uluslararası Portakal Çiçeği Karnavalı'nda 100'den fazla eğlenceli etkinlik gerçekleştirildi. Ünlü sanatçıların yer aldığı açılış ve kapanış konserleri, Hintli dansçıların gösterisi, Kostümlü Gösteri Grupları Korteji, Motorize Ekipler ve bandolar-

dan oluşan karnaval korteji, Su korteji, Türkiye'nin her yerinden 300 pilot ile gelecek olan Türk Choppers MK Merkez-park'taki Motosiklet Senfonisi, Türk Riders, VosFest ve Klasik Otomobil Kulübü gösterisi, Sokak Konserleri, Yurtiçi ve yurtdışından çeşitli sanatsal sergiler, Açık hava dans ve spor gösterileri, Söyleşiler ve tiyatro aktiviteleri, Adana Kültürünü anlatan performanslar ve sanatsal gösteriler, Portakal Çiçeği Halk Koşusu, Kostümlü koşu ve anne-baba-çocuk koşusu, Moda Tasarım yarışması, Satranç Turnuvası, Çocuk Tiyatrosu ve Çocuk Sanat Aktiviteleri, 0-5 yaş çocuklar için 101 farklı oyun içeren aktivite alanı, TJK Portakal Çiçeği Karnavalı Özel Koşusu ve TJK Pony Club başta olmak üzere etkinlikler düzenlenirken, portakallı lezzetler ve kortej kostüm tasarımı gibi ödüllü yarışmalar da renkli karnaval programında yer aldı.

HİNTLİ DANCILAR VE ALYA BÜYÜLEDİ

Uluslararası Portakal Çiçeği Karnavalı'nın en büyük sürprizlerinden biri de Hintli dansçıları ve Alya Dörmen oldu. Karnaval kapsamında iki kez sahneye çıkan Hintli dansçılar ve Alya Dörmen'in şovları nefesleri kesti. Alya Dörmen, koreografisini kendisinin yaptığı "Memleketim" şarkısı eşliğindeki dansı ise binlerce izleyene duygusal anlar yaşattı.



GÜNEŞER BAKERY, tam buğday ekmek çeşitleriyle göz kamaştırıyor



Ekşi mayalı tam buğday ekmek çeşitleri, pizza ve organik serpme kahvaltı çeşitleriyle göz kamaştıran GÜNEŞER BAKERY, müşterilerine sıcak bir ortamda damak tadı keyfi yaşıyor.



Adana Güzelyalı Mahallesi Çukurova Bölgesi'nde Nebahat Güneşer tarafından kurulan GÜNEŞER BAKERY, Adana'da bir ilki gerçekleştirerek müşterilerini tam organik ekmek çeşitleriyle buluşturuyor. Uzun yıllar Doğu Anadolu Bölgesi'nde okuma yazma, hazır giyim kursları ve ev ekonomisi dersleri veren Nebahat Güneşer, Adana'da Blogger Leman Tatlı İngilizce atölyesi kurslarına da katılarak çocuklara sağlıklı beslenme alışkanlıkları kazandırmaya çalışıyor. Bu süreç içerisinde kazanmış olduğu deneyimlerle kendi projesini hayata geçiren Nebahat Güneşer, kendi işletmesini kurmanın sevinçini yaşıyor. Her detayını hassas düşünerek oluşturduğu GÜNEŞER BAKERY, oldukça hijyenik ve kendisinin tasarlamış olduğu işletmesinde müşterilerine inanılmaz sıcak bir ortam sunuyor.

KENDİ İŞİNİN PATRONU OLDU

Uzun yıllardan bu yana doğal ekmekler sektöründe iş tecrübesini, kendi kurduğu işletmesiyle devam ettiren GÜNEŞ BAKERY işletme sahibi Nebahat Güneşer, KOBİGÜNDEM Dergisi'ne açıklamalarda bulundu. Güneşer, kendi işletmesini kurma fikrinin son bir yıldan bu yana oluştuğunu belirterek "Bu fikrimi gerçekleştirmenin mutluluğunu yaşamaktayım. Geldiğim noktada kendi işimin patronu oldum. Bu da yaptığım işi daha çok benimseyip sevmenin heyecanını yaşıyor. Bu çerçevede başarılı olmayı amaçlıyorum. İşletmemizin tamamını kendi fikirlerim ve iç mimari destek alarak oluşturdum. Müşterilerimize en kaliteli hizmeti vermek için her detayı özenle düşündük. GÜNEŞER BAKERY ve 'Nebahat Abı'nın

Doğal Ekmek Çeşitleri' olarak alanımda başarılı olmayı amaçlıyorum" dedi.

PİZZA VE SERPME KAHVALTI ÇEŞİTLERİYLE MÜKEMMEL LEZZETLER

Faaliyet alanına ilişkin de bilgiler veren Nebahat Güneşer, açıklamalarını şu şekilde tamamladı: "İşletmemizde ekşi mayalı tam buğday ekmek çeşitleri, simit, pizza ve serpme kahvaltı çeşitlerimizle müşterilerimize hizmet vermekteyiz. Kahvaltı çeşitlerimizde, aile işletmemiz olan GÜNEŞER et, sucuk ve kavurma ürünlerini kullanmaktayız. Özellikle hafta sonları toplu gelen müşterilerimiz bulunuyor. Bu anlamda her geçen gün müşteri portföyümüz artarak devam ediyor. Ürünlerimizin tamamını organik olarak hazırlıyoruz. Ayrıca organik ekmek çeşitlerinin satışını yapıyoruz. Bu faaliyetimizle de perakende satışımızın yanı sıra, restoranlar ve çeşitli kurumlardan toplu gelen talepleri de rahatlıkla karşılayabiliyoruz. Hatta şehir dışına da kargoyla gönderiyoruz. Bu alanda kendi markamı oluşturarak başarılı olmayı hedefliyorum."





ÜNALLAR MAKİNA

HİDROLİK PNÖMATİK İMALAT
İTH. İHR. SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ



ÜRETİMİMİZ

- Hidrolik Pnömatik imalatı
- Kauçuk Pres Makinası imalatı
- Balya Presi imalatı
- Muhtelif Ünite ve Psiton imatları
- Tamir ve Bakım Hizmetleri



0 546 483 20 87



📍 Yeşiloba Mahallesi
Yeni Sanayi Sitesi
33. Blok 46035
Sokak No: 43/A
Seyhan/ADANA

☎ 0322 428 99 47

📠 0322 428 51 01

📞 0538 541 39 27

www.unallarmakina.com

“Almanya’ya ihracatın yüzde 20’sinin makine olmasını hedefliyoruz”



Dünya makine endüstrisinin teknik ve ticari merkezi Almanya’ya geçtiğimiz yıl 2,5 milyar dolarlık makine sattıklarını belirten Makine İhracatçıları Birliği Başkanı Kutlu Karavelioğlu, “Nisan ayında Hannover ve Münih’te kuracağımız temaslara iş bağlantılarımızı artıracacağız. Ana pazarımız Almanya ticaret savaşlarından beklenmedik ölçüde etkilenmiş olmasına rağmen, her krizi fırsata dönüştürmeyi becerecek makine imalatçılarımız bu dönemden de yüz akıyla çıkacaktır” dedi.

A lmanya’da 5 aydır devam eden sanayi üretimi düşüşüne bağlı olarak, yılın ilk iki ayında bu ülkeye gerçekleştirdiği ihracat 400 milyon doların altında kalan Türk makine sektörü, Nisan ayında Almanya’ya çıkartma yapacak. Yılın kalan bölümünde Alman sanayicilerle temalarını sıklaştıracak olan Türkiye’nin Makinecileri, 1-5 Nisan tarihlerinde Hannover Messe, 8-15 Nisan tarihlerinde Bauma Münih fuarlarında dünyanın farklı yerlerinden makine kullanıcılarını ağırlayacak. Almanya’daki fuarları dünyanın kapısı olarak gören Türk makine sektörü, Hannover ve Münih’te 400’e yakın imalatçısının ürünleriyle şov yapacak.

HEDEF YÜZDE 20 SEVİYELERİ

Ülkemizin Almanya’ya yaptığı ihracatın yüzde 15’ini makinelerin oluşturduğuna dikkat çeken Makine İhracatçıları Birliği Başkanı Kutlu Karavelioğlu, bu oranı yüzde 20 seviyesine taşımak istediklerini belirterek şunları söyledi: “Son dönemde, özellikle otomobil üretiminin azalmasının da etkisiyle Almanya’nın sanayi üretiminde bir daralma gözleniyor. Türk makine sektörünün toplam ihracatının yüzde 15’ini gerçekleştirdiği Almanya’daki ekonomik belirsizliğin yönünü bulması, genel ihracat performansımız açısından da büyük önem taşıyor. Almanya, makine sektörü için yaklaşık 150 milyar dolara yakın bir ihracat pazarıdır. 2019 yılında bütçeledikleri makine ekipman yatırımı 235 milyar Euro’yu buluyor. Bu büyük pazarda güçlü olmanın yolu yüksek kalite ve teknoloji kadar kalıcı iş birlikleri kurmaktan geçiyor.”

KÖKLÜ İLİŞKİLERE SAHİBİZ

Nisan ayında Hannover ve Münih’te pekiştirecekleri ilişkilerle, büyüme sıkıntısı içine giren bu ülkede imalat yatırımlarının aksamaması için avantajlı seçenekler sunmakta olduklarını göstereceklerini belirten Karavelioğlu, “Alman ekonomisi ihracatını sınırlayan ticaret savaşları nedeniyle durgunlukla karşı karşıya. Bir yandan ileri teknoloji ürünlerdeki payını korumaya çalışıyor, bir yandan da mevcut pazarlarını geriden ge-

len ülkelere kaptırmamaya gayret ediyor. Yerli imalatçıların korumak için tedbirler geliştiriyor. Alman makine sanayi ile köklü ilişkilere sahip sektörümüz bu dönemi her iki ülkenin de yararına olacak şekilde değerlendirecektir” şeklinde konuştu.

STRATEJİK PARTNERLERLE İŞBİRLİĞİ

Almanya sanayinde Saksonya Makine İnovasyon Birliği (VEMAS), Almanya Makine Kümesi (OWL), Almanya Satınalmacılar Birliği (BME) ve Almanya Makine Federasyonu (VDMA) gibi stratejik partnerlerle güçlü işbirlikleri geliştirdiklerini belirten Karavelioğlu sözlerini şöyle tamamladı: “Almanya dünya makine dış ticaretine açılan önemli kapılardan biri olduğu için, bu ülkede tanınan, itibarlı bir oyuncu olmaya büyük önem veriyoruz. Türkiye’nin Makinecileri markasıyla sürdürdüğümüz faaliyetlerle Almanya’da bugüne kadar pek çok stratejik partnerle işbirliği geliştirdik. Yurt içinde seçim gündeminin tamamlanmasının hemen ardından, yurt dışı tanıtım faaliyetlerimize hız kesmeden devam edeceğiz.”



Makine İhracatçıları
Birliği Başkanı
**KUTLU
KARAVELIOĞLU**

IŞIN BORU

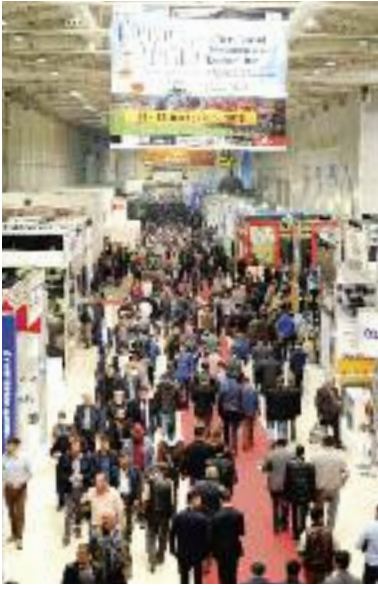


işini bilen, IŞIN'ı bilir...



Konya Tarım Fuarı, 5 kıta 101 ülkeden **BİNLERCE İŞ İNSANINI BULUŞTURDU**

Bu yıl TÜYAP Konya Fuar-
cılık Anonim Şirketi tara-
fından Türk Tarım Alet ve
Makineleri İmalatçıları
Birliği (TARMAKBİR) iş
birliği ile gerçekleştirilen
Konya Tarım 2019 17. Tar-
ım, Tarımsal Mekanizasyon ve Tarla Teknolojileri
Fuarı bir kez daha yabancı
ziyaretçi rekoru kırdı.



Konya Tarım 2019 Fuarı; T.C. Ticaret Bakanlı-
ğı, T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı, Mevlana
Kalkınma Ajansı (MEVKA), T.C. Konya Valili-
ği İl Tarım ve Orman Müdürlüğü, Türkiye Ziraat
Odaları Birliği (TZOB), Tarım Kredi Kooperatifleri
Merkez Birliği, Pankobirlik, Konya Büyükşehir Be-
lediyesi, Konya Ticaret Odası, Konya Sanayi Odası,
Konya Ticaret Borsası, Selçuk Üniversitesi Ziraat
Fakültesi, Ziraat Mühendisleri Odası Konya Şubesi,
fuar sponsoru Opet, medya sponsoru Bereket TV
ve KOSGEB'in destekleri alınarak 19-23 Mart 2019
tarihleri arasında Konya Ticaret Odası-TÜYAP Kon-
ya Uluslararası Fuar Merkezi'nde gerçekleştirildi.

ENDÜSTRİ 4.0 YANSIMALARI

20 ülkeden 441 katılımcı firma ve firma temsil-
ciliğinin tarımsal mekanizasyon alanında en yeni
ürünlerini sergiledikleri Konya Tarım Fuarı'nda 101
ülkeden ve Türkiye'nin 72 şehrinde 304.855 pro-
fesyonel ziyaretçi ağırlandı. Fuarda 90 bin TL'den 1
milyon 780 bin TL'ye varan fiyatlara satılan deva-
sa traktörler, biçerdöverler ve ilk kez Konya Tarım
Fuarı'nda lansmanı yapılan tarımsal mekanizasyon
ekipmanları ülke çapında büyük yankı uyandırdı.
Türkiye'nin en büyük üreticileri ve ihracatçıları ile
dünyanın en büyük tarım markalarının katıldığı ve
akıllı tarım uygulamaları ile Endüstri 4.0'ın tarım
sektöründeki yansımalarının en iyi şekilde göz-
lemlendiği Konya Tarım Fuarı'nda, yurt içinde ve
yurt dışında tarım sektöründe faaliyet gösteren iş
insanları ve çiftçiler, son teknolojileri görebilmek
amacıyla fuarı heyecanla ziyaret etti.

YABANCI ZİYARETÇİ REKORU

Özellikle Fas, Tunus, Cezayir, Bosna Hersek,
Sırbistan, Makedonya, Romanya, Rusya, Belarus,
Ukrayna, Türkmenistan, Kırgızistan, Özbekistan
ve Kazakistan'dan gelen alım heyetlerinin fuar ka-
tılımcılarıyla buluştuğu B2B Uluslararası İkili İş
Görüşmeleri etkinliğinde yeni iş bağlantıları kuru-
larak, alım heyetleri tarafından katılımcı firmalara
milyonlarca dolarlık sipariş verildi. Bu bağlamda
Konya Tarım Fuarı, tarım sektöründe faaliyet gös-
teren firmaların ihracat bağlantısı kurması nokta-
sında önemli bir buluşma platformu oldu. Konya
Tarım Fuarı böylece tarım sektörünün ihracatına
%20 civarında katkı sağladı. Yine Doğu, Batı ve
Kuzey Afrika'dan, Orta Asya'dan, Balkanlardan ve
Orta Doğu ülkelerinden Konya Tarım Fuarı'na zi-
yaretçi akını yaşandı. Bu yıl toplamda 4183 ya-
abancı iş insanının ağırlandığı fuarda, geçen yıla
göre gözle görülür yabancı ziyaretçi artışı oldu.
Fuara ilk kez Uganda, Sierra Leone, Gabon ve
Gambiya'dan ziyaretçi geldi.

ÇOK BÜYÜK BİR POTANSİYEL

Ünü sınırlarını aşan Konya Tarım Fuarı, gelecek
yıl 17-21 Mart 2020 tarihlerinde on sekizinci kez
Konya Ticaret Odası-TÜYAP Konya Uluslararası
Fuar Merkezi'nde tarım profesyonellerini bir ara-
ya getirecek. TÜYAP Konya Fuarcılık A.Ş. Genel
Müdürü İlhan Ersözlü, Konya Tarım Fuarı'nın sağ-
ladığı müthiş potansiyele şahit olmak üzere ge-
len fuar ziyaretçilerine ve fuarın katılımcılarına
teşekkürlerini sundu.



www.gursupvcboru.com

GÜR-SU

PLASTİK SAN. TİC. LTD. ŞTİ.



İMALATLARIMIZ PVC BORU VE EK PARÇALARI



Fabrika:

Adana H. Sabancı Organize Sanayi Bölgesi

OSB Caddesi No: 8 **Sarıçam/ADANA**

Tel.: 0322 394 34 15

0322 394 34 25

GSM: 0533 778 30 15

E-mail: gps_gursuplastik@hotmail.com

info@gur-su.com.tr



ULUIŞIK Plastik LTD.
Genel Müdürü
VEDAT ULUIŞIK

ULUIŞIK Plastik LTD.

yüzde 30 ihracat hedefliyor

Adana'da plastik sektöründe poşet üretimi yapan ULUIŞIK Plastik, ihracata yoğunlaşarak, üretiminin yüzde 30'unu yurt dışına göndermeyi amaçlıyor.



2010 yılından bu yana Adana'da plastik poşet üretimi yapan ULUIŞIK Plastik San. ve Tic. Ltd. Şti., sektördeki daralma sürecini ihracatla aşmayı amaçlıyor. Adana Orta Ölçekli Sanayi Sitesi'ndeki üretim tesisinde çeşitli ebat ve ölçülerde plastik poşet üretimi yapan firma; baskılı, baskısız mağaza ve market poşetlerinin yanı sıra, çöp poşetleri ve F2 Naylon torbası üretimi de gerçekleştiriyor. Son yıllarda yaptığı yatırımlarla birlikte üretim tesisini tam otomasyon ve ileri teknoloji makinelerle donatarak, bölge ve ülke ekonomisine katkılarını sürdüren ULUIŞIK Plastik, ürün çeşitliliğini ve üretim kapasitesini artırarak, işletme Genel Müdürü Vedat Uluişik yönetiminde, bünyesinde kurduğu dış ticaret birimiyle birlikte üretiminin yüzde 30'unu ihraç etmeyi amaçlıyor.

"SEKTÖRDE YÜZDE 30 DARALMA"

Ücretli poşet uygulamasıyla, sektörde ciddi bir daralma söz konusu olduğunu özellikle vurgulayan ULUIŞIK Plastik LTD. Genel Müdürü Vedat Uluişik, KOBİGÜNDEM Dergisi'ne değerlendirmelerde bulundu. Vedat Uluişik, "Ücretli poşet uygulaması, sektörümüzde ciddi bir daralmayı da beraberinde getirdi. Bu doğrultuda sektörümüzde yüzde 30 gibi bir daralmanın söz konusu olduğu çeşitli kurumlar tarafından yapılan tespitler doğrultusunda da ifade edilmektedir. Dolayısıyla son dönemlerde sektördeki istihdam oranlarının düşüşü de bunu doğrular nitelikte. Bu gözlemlerimizle işletmemizde yeniden bir yapılanma içerisine girerek mevcut durumumuzu koruyarak çalışmalarımızı sürdürmeye gayret gösteriyoruz. Tüm birimlerimizi ve üretim hatlarımızın tamamını yeniden planlayarak bölge ve ülke ekonomimize olan katkılarımızı sürdürmeyi amaçlıyoruz. En büyük arzumuz, ücretli poşet uygulamasında Avrupa Birliği'yle aynı düzenlemelerin yapılması" dedi.

İHRACATA ODAKLANACAK

Sektördeki daralmayı ihracatla aşmayı planladıklarını belirten Vedat Uluişik, açıklama-

malarına şöyle devam etti: "Ücretli poşet uygulamasıyla karşımıza çıkan sektördeki bu daralmayı ihracatla kapatmayı öngörüyoruz. Bu doğrultuda işletmemizde yeniden bir yapılanmaya giderek ihracat alt yapımızı oluşturduk. Bünyemizde kurmuş olduğumuz dış ticaret birimimizle üretimimizin yüzde 30'unu yurt dışına göndermeyi hedefliyoruz. Kurumsal alt yapı oluşturma aşamalarımız devam ediyor. Web sitemiz başta olmak üzere, başlattığımız çalışmalarımızı koordineli bir şekilde devam ettiriyoruz. Yeni pazar araştırmalarımızı dış ticaret ve KOBİ uzmanlarımızla birlikte sürdürüyoruz. Ortadoğu ülkeleri başta olmak üzere, Balkan ülkeleri ve Avrupa ülkelerine ihracat yapmayı hedefliyoruz."



AĞIRLIK ÇÖP POŞETİ ÜRETİMİNDE

Sektörlerindeki yeni uygulamayla birlikte çöp poşeti üretiminin ağırlıkta olacağını ifade eden Vedat Uluişik, tesis olarak son yıllarda yaptıkları yatırımlarla birlikte üretim kapasitesini 160 tona çıkardıklarını belirtti. Uluişik, "Söz konusu olan daralma, ürün çeşitlerimizi ve üretim hatlarımızı yeniden planlamamızı gerektirdi. Bu durumda, önümüzdeki süreçte üretim hatlarımızın büyük bir bölümünü çöp

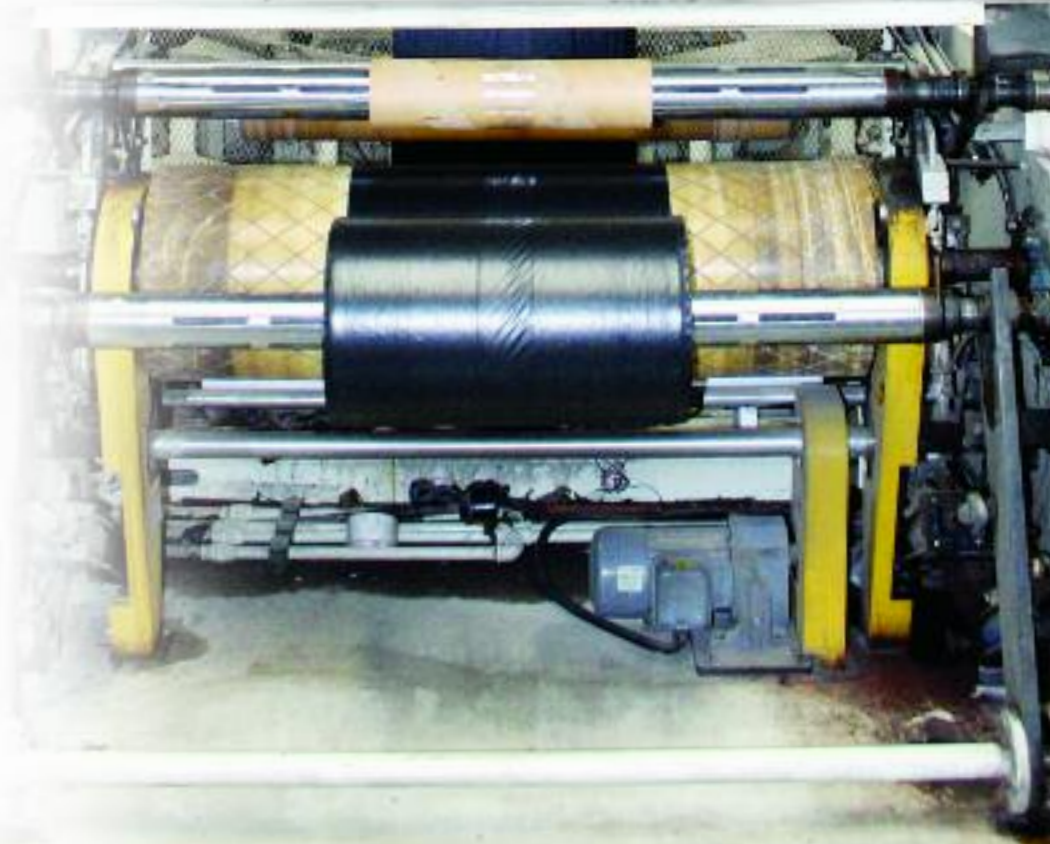




poşeti üretimine yönlendirerek çöp poşeti üretimine ağırlık vermeyi planlıyoruz" dedi.

ÜRÜN ÇEŞİDİNİ DE ARTIRDI

Pek çok alanda kullanılan poşet üretimiyle Türkiye geneli geniş bir yelpazeye hitap ettiklerinin bilgisini veren Vedat Uluişik, açıklamalarını şu şekilde tamamladı: "Ürün gruplarımız ana hatlarıyla dökme poşet, adetli poşet, hışır poşet, çöp poşeti ve F2 naylon torbası üretimlerinden oluşuyor. Bu alanda ürün çeşitlerimizi artırmış bulunuyoruz. İç piyasada bünyemizde oluşturduğumuz satış noktalarımızla ürünlerimizi müşterilerimize ulaştırıyoruz. Bu doğrultuda yürüttüğümüz çalışmalarımızla müşteri memnuniyetini hep öncelikli tutmaya çalıştık. Kalitemizden ödün vermeden üretimimizi sürdürüyoruz. Sektörümüzle alakalı yenilikleri ve teknolojiyi yakından takip ediyoruz. Yine sektörümüzle alakalı çeşitli toplantılara katılımlarımızı sürdürerek AR-GE'ye önem veren bir sanayi işletmesi olarak daha çok çalışıp bölgemize ve ülkemize olan ekonomik katkılarımıza devam edeceğiz."





MÜSİAD'dan muhasebe, denetim ve mali müşavirlik sektörünün sorunlarına çözüm önerileri

MÜSİAD Danışmanlık ve Eğitim Sektör Kurulu tarafından düzenlenen "Mali Müşavirlik ve Denetim Sektörü Arama Konferansı", MÜSİAD Genel Merkez'de gerçekleştirildi.



Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Eğitim ve Danışmanlık Sektör Kurulu, Türkiye çapında 110 binden fazla işletmeden oluşan Muhasebe, Denetim ve Mali Müşavirler sektörünün sorunlarına çözüm üretmek amacıyla, sektör temsilcileri ile devletin ilgili yöneticilerinin bir araya getirildiği bir arama konferansı düzenledi.

"ÜZERİMİZE DÜŞEN GÖREVİ YAPMAK İSTİYORUZ"

MÜSİAD'ın Kurucu Başkanı Erol Yazar, Danışmanlık ve Eğitim Sektör Kurulu Başkanı Abdulkadir Sıcakyüz, Vergi Denetim Kurulu Başkanlığı Büyük Mükellefler Grup Başkanı Eren Yeşilyurt ile Daire Başkanı Mehmet Ali Çetin ve SGK İstanbul İl Müdürü Murat Göktaş'ın katılımıyla gerçekleşen çalıştayda; 50'ye yakın muhasebeci, mali müşavir, bağımsız denetçi ve yeminli mali müşavirin yanı sıra kamudan önemli isimler yer aldı. Toplantıda konuşan MÜSİAD Muhasebe, Denetim ve Mali Müşavirlik Çalışma Grubu Başkanı Azem Önder, "Ar-Ge ve teknoloji yönetiminin önem kazandığı ve rekabetin arttığı günümüz ekonomisinde, küresel yeniliklerle harmanlanan yeni stratejiler belirleme, dünya markaları ile yarışma ve inovasyona önem verilmesi hususlarında çalışmalar yaparak sektörümüzle ilgili olan mali müşavirlerimize yol gösterici olmak için MÜSİAD olarak üzerimize düşen görevi yapmak istiyoruz" dedi.

TOPLANTIDA ÖNE ÇIKANLAR

Toplantıda öne çıkan başlıklar şu şekilde:

- Mücbir hallerini belgeleyen meslektaşlara, kayıtlı oldukları mükellefler için, içinde bulunan dönem beyannamelerinin aylık yükümlülüklerde ertesi dönemin beyan süresinde, üç aylık ve yıllık beyanlarda ise ertesi ayın aynı gününde verilmesi sağlanmalıdır. Mücbir haller konusunda suistimal yaptığı belirlenen meslektaşlara 12 aylık meslekten men cezası kanunla düzenlenmelidir.
- Meslek mensuplarının yıllardır bir türlü çözülemeyen problemlerinin başında tahsilat

sorunu gelmektedir. Sermayesi emek ve bilgi olan müşavirlerin, hizmet vermiş olduğu müşterilerinden, hak etmiş olduğu ücreti düzenli şekilde tahsil edememeleri onlara büyük sıkıntı yaşatmaktadır. Birçok müşavir için tahsilat olayı başlı başına bir iş olarak görülmektedir.

- Meslek mensuplarının düzenlemiş olduğu sözleşmelerdeki damga vergisinin kaldırılması,
- Serbest meslek faaliyetlerinde KDV oranı %18'den %8'e indirilmesi,
- Serbest meslek giderlerinin genişletilmesi,
- Müşavirlik yıpranma payının (Beyin Amortismanı) getirilmesi, (son dönemdeki stres kaynaklı ölümlerin olması bunlara örnektir.)

- Mesleki faaliyette KDV'nin, Gelir Vergisi Kanununda olduğu gibi "tahsilat esasına" bağlanması.

- İlk açıklandığında heyecan uyandıran Mali Tatil, Temmuz döneminde verilmesi gereken beyannamelerin Ağustos dönemine verilmesi gereken beyannamelerle birleştirilmemiş olduğunun öğrenilmesiyle meslek mensuplarında büyük bir hayal kırıklığı yaratmıştır. İşin özü meslek mensuplarının adı olan ama uygulaması olmayan bir de tatilleri bulunmaktadır.

- Çok sık mevzuat değişikliği sebebiyle muhasebe paket programlarında güncelleme yapmak zorunda kalıp ekstra maddi külfetine katlanması,

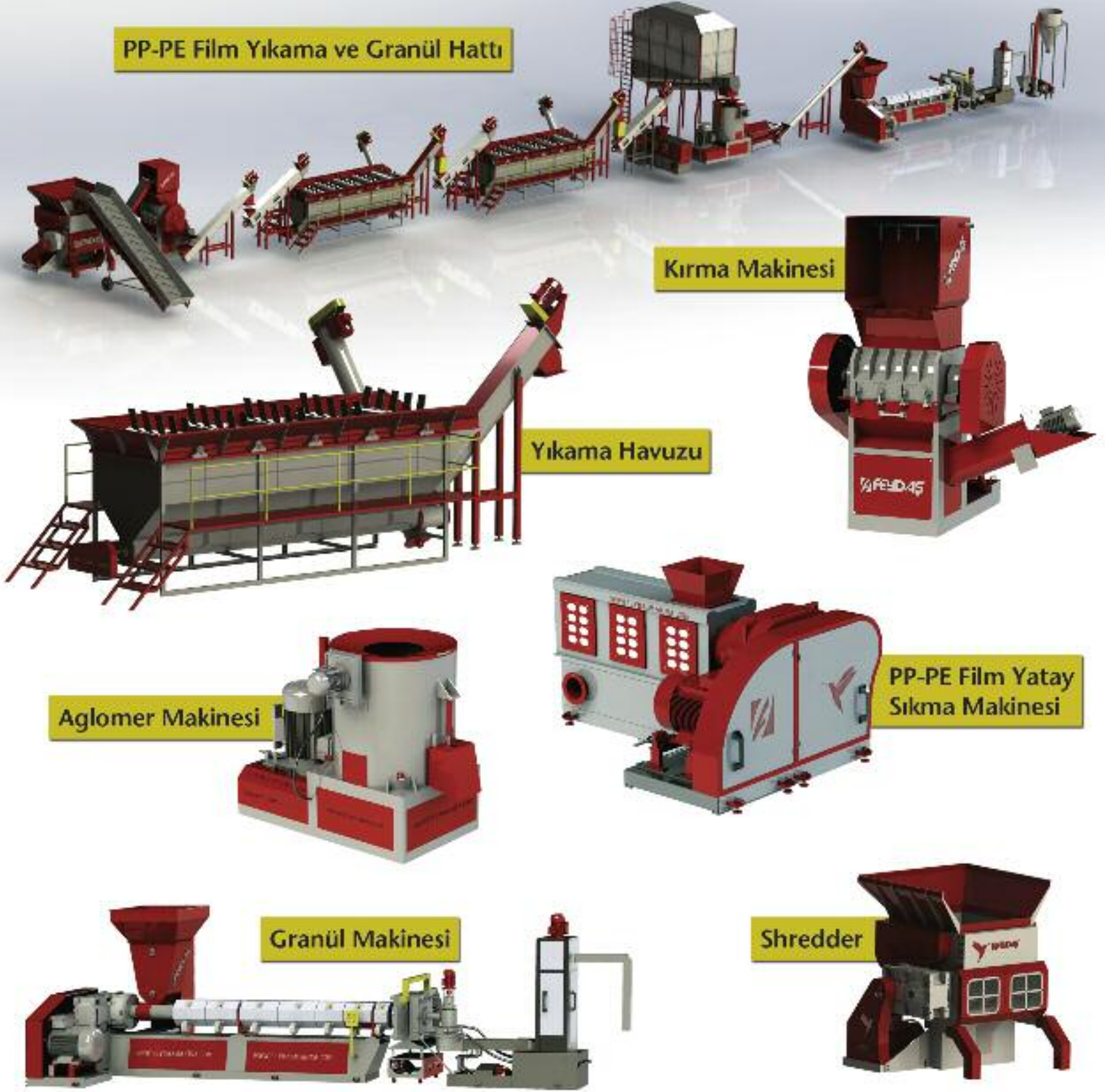
- Devletin büyük bir iş yükünü ve bütün kırtasiye masraflarını meslek mensuplarına devretmesi,

- Vergi incelemeleri, SGK teftişleri, KOSGEB işlemleri, kredi işlemleri için bilgi ve belge temini, devletin çıkarmış olduğu vergi ve SGK ile ilgili teşviklere uyum için ekstra zaman harcanması, sık sık çıkan yapılandırmalar gibi meslek mensuplarına ekstra iş yükü bindiren işlemlerin ekonomik karşılığının olması,

- Vergi mevzuatımızda karışık düzenlenen birçok kanun maddesinin hala sadeleştirilememiş olmaması.



PP-PE Film Yıkama ve Granül Hattı



Kırma Makinesi

Yıkama Havuzu

Aglomer Makinesi

PP-PE Film Yatay Sıkma Makinesi

Granül Makinesi

Shredder

ADRES: Yeşiloba Mah.
Mehmet Başpınar Orta Ölçekli
Sanayi Sitesi 46249 Sokak
No: 20 Seyhan/ADANA/TÜRKİYE

www.feydasmakina.com

TELEFON: +90 (322) 428 01 45
+90 (322) 428 01 55
FAX: +90 (322) 429 64 92
feydas@feydasmakina.com



Teknosa'dan işletmelere özel satış atılımı

Teknoloji perakendeciliğinin öncü markalarından Teknosa, Türkiye'nin dört bir yanındaki mağazalarında ve İklimsa bayilerinde, teknoloji ürün ve hizmetlerini işletmelere özel teklif ve zengin ödeme seçenekleriyle sunmaya başlıyor.

Sabancı Holding iştiraklerinden Teknosa, kurumların teknoloji ihtiyaçlarına yanıt veren kurumsal satış organizasyonunu yeniden yapılandırdı ve mağazalarda da kurumsal satış hizmetine başladı. Teknosa, sağlıktan eğitime, turizmden hizmete farklı sektörlerden tüm işletmeler için teknoloji ürün ve hizmetlerini daha avantajlı fiyatlarla ve zengin ödeme seçenekleriyle sunacak. İşletmeler, eft/ha-vale ve kredi kartının yanı sıra kiralama yöntemiyle 15 aydan 60 aya varan sabit ücretli taksit seçenekleriyle de ihtiyaç duyduğu teknolojilere sahip olabilecek.

ANINDA ÖZEL TEKLİFLER

Teknosa, kurumlara daha etkin hizmet sunmak için hayata geçirdiği B2B portal sayesinde bilgisayar-dan telefona, televizyondan küçük ev aletlerine kadar kurumların ihtiyaç duyduğu geniş ürün yelpazesi için anında özel teklifler oluşturabilecek. 12 şehirde 20 Teknosa mağazasında başlatılan kurumsal satış hizmeti, kısa sürede farklı lokasyonlara da yayılacak.

EN HIZLI, EN AVANTAJLI

Kurumların teknoloji ortağı olma vizyonuyla yola çıktıklarına dikkat çeken Teknosa Satış ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı Tansu Öztörün, "Teknosa'da uzun yıllardır merkezden yürütülen kurumsal satış operasyonunu bambaşka bir anlayışla sahaya, ticari müşterilerimizin yanına taşıdık. 'Teknosa Kurumsal' çatısı altında hızlı, ihtiyaca dönük hizmet verebilmek için kategori ve satış organizasyonumuzu yeniden yapılandırıp, teknoloji yatırımı gerçekleştirdik. Geliştirdiğimiz B2B portal sayesinde mağazalarımız ve tedarikçilerimiz arasında teklif, sipariş, tahsilat, sevk gibi tüm süreçlerin otomasyonunu da sağladık. Şimdi, Teknosa mağazalarında her ölçekten işletmenin teknoloji ihtiyaçlarını en hızlı ve avantajlı şekilde karşılayabiliyoruz. Ayrıca, kurumsal iklimlendirme projelerinde uzman olan markamız İklimsa'nın 200'e yakın bayisi de işletmeleri bu sistem üzerinden uygun fiyatlı teknoloji ürünleriyle buluşturmaya başladı" dedi.

Sağlıklı beslenmenin yeni trendi: Yerli ürünler



Türkiye'nin girişimleriyle, Birleşmiş Milletler (BM) tarafından alınan karar ile 10 Şubat'ın "Dünya Bakliyat Günü" ilan edilmesinin ardından, vatandaşların bakliyata ve bakliyata dayalı diyetlere ilgisi arttı. Fast food ve hazır gıdaların sağlığa verdiği zararlar neticesinde sofralarda önem kazanmaya başlayan bakliyata karşı oluşan yoğun ilgiye uzmanlar da kayıtsız kalamadı.

Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Uzman Diyetisyen Başak İnel, "Baklagiller protein bakımından zengin olmasının yanında obezite, kolesterol ve glüten gibi günümüz dünyasının önemli sorunlarına karşı da sağlıklı çözümler barındırıyor. Sofralarımızda pirincin, makarnanın, patatesin yerine haşlanmış baklagilleri bulundurduğumuzda, diyabet hastalığımız veya insülin direnci olan bir hastalığımız varsa ciddi anlamda iyileşmeler görebiliriz. Baklagiller bitkisel kaynaklı protein içeren besinler ve tok tutucu özelliğe sahipler. Sağlıklı yaşamak istiyorsak mutfağımızda mutlaka bu ürünlerden bulundurmamız" dedi. Protein açısından et ürünlerine yakın olan bakliyatlar, lifli yapıları sayesinde hazmı kolaylaştırırken kolesterol ve glüten içermemelerinden dolayı da sağlıklı yaşamın kapılarını açıyor. Kırmızı etten ucuz olması ve protein açısından da zenginliği nedeniyle bakliyat ürünleri, ete en iyi alternatiflerden biri haline geliyor.

**GÜNEYDE
GÜVENCENİZ**

Güven Panjur

Üstün niteliklerini kaybetmeden
yıllarca pencere ve kapılarınızın **güvenidir...**



**UZAKTAN KUMANDALI MOTORLU PANJUR
OTOMATİK KAPI ve KEPENK SİSTEMLERİ**

Reşatbey Mah. Fuzuli Cd.
Mustafa Özkan Apt. No: 19/E Seyhan / ADANA

Tel: 0.322 453 52 14 - 458 00 37 Fax: 0.322 458 00 57

www.guvenpanjur.net



‘Kız Kardeşim’ eğitmenleri 2019’a hazır

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Habitat Derneği, İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) ve Coca-Cola Türkiye’nin katkılarıyla kadınların ekonomik hayatta etkin bir şekilde katılımını destekleyen Kız Kardeşim Projesi’nin 2019 yılı gönüllü eğitmenleri sahaya inmeye hazır. 20-24 Şubat 2019 tarihleri arasında girişimcilik, iletişim, bilişim ve finansal bilinç başlıkları altında eğitimlerini tamamlayan gönüllü eğitmenler, Türkiye genelinde 30 ilde kadınlara eğitim desteği verecek.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Habitat Derneği, İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) ve Coca-Cola Türkiye’nin katkılarıyla kadınların ekonomik hayatta etkin bir şekilde katılımını destekleyen ve 2015 yılından bu yana 11 bini aşkın kadınla buluşan Kız Kardeşim Projesi, 2019 yılında da kadınların yanında olma-ya devam ediyor. 20-24 Şubat 2019 tarihleri arasında eğitimlerini tamamlayan 45 gönüllü eğitmen, Türkiye genelinde 9.000 kadınla bir araya gelecek. 2019 yılında 30 şehirde sürecek proje



kapsamında yıl boyunca “Girişimci Kadınlar ile İlham Buluşmaları” organize edilecek ve girişimci kadınların farklı pazarlara erişimi konusunda kapasitelerinin artırımı için çalışmalar yapılacaktır.

721 GÖNÜLLÜ EĞİTMEN BAŞVURDU

Kız Kardeşim Projesi kapsamında kadınlara eğitim verecek eğitmenler için proje illerinden toplam 721 başvuru alındı. Üç aşamalı bir değerlendirme sonucu belirlenen gönüllü eğitmenler, 5 gün süren eğitimleri boyunca verilen müfredat eğitimini almanın yanı sıra proje illerinde verecekleri eğitimlere dair simülasyonlar da gerçekleştirdi. Kız Kardeşim Projesi kapsamında kadınlara dijital okuryazarlık, bireyler için finansal bilinç ve uygulamalı temel finans eğitimleri verilecek. Yıl boyunca sürecek eğitimlerle; kadınların kişisel mali kaynaklarını doğru yönetebilmeleri ve temel finansal hizmetleri tanımlarının yanı sıra girişimci ve girişimci adaylarının temel finansal operasyonlarını verimli yönetebilmeleri için eğitimler verilecek.





MERTER
LOJİSTİK



MERTER
LOJİSTİK

Karaduvar Mah.
65182 Sk. No: 3/10
Akdeniz/MERSİN

+90 (324) 221 21 64
GSM: 0549 735 28 92
info@merterlojistik.com

Gümrüksüz Antrepo
Şehirlerarası Taşıma
Gümrükler Arası Teminatlı ve
Teminatsız Taşımalar
Elleçleme ve
Paketleme İşlemleri
Serbest Bölge, Liman
Arası Koridor Taşıma
Depolama Çözümleri
Konteynır Aktarma ve Taşıma



Türkiye'nin 2018 gübre ihracat şampiyonu **Toros Tarım** oldu



Kimyanın farklı alt sektörlerindeki 10 binden fazla ihracatçı firmayı temsil eden İstanbul Kimyevi Madde ve Mamulleri İhracatçıları Birliği'nin (İKMİB) düzenlediği gecede, Toros Tarım adına "2018'in Gübre İhracatı 1'incisi" ödülünü alan Toros Tarım Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Göral, "2018 yılında gübre ihracatımızı bir önceki yıla oranla yüzde 30 artırarak Toros Tarım'ın tarihindeki en yüksek ihracat rakamına ulaştık. Aldığımız bu ödül bizim için çok anlamlı olmasının yanı sıra ülkemiz perspektifinden baktığımızda Türkiye'nin de döviz ihtiyacına katkıda bulunmak ve ülkemizi gübre sektöründe temsil etmek büyük bir gurur kaynağı" diye konuştu.

TANZANYA'DAN İSPANYA'YA ARJANTİN'DEN HİNDİSTAN'A

2018 yılında oldukça geniş bir coğrafyaya ihracat yaptıklarını vurgulayan Hakan Göral, "Afrika'da Fas, Kenya, Malavi, Mozambik, Tanzanya; Avrupa'da Arnavutluk, Bulgaristan, Hırvatistan, İspanya, İtalya, Kıbrıs, KKTC, Romanya ve Ukrayna; Güney Amerika'da Arjantin ve Doğu'da ise Hindistan, İsrail ve Lübnan'a ürün satıyoruz" dedi. 2018 yılında hammadde fiyatlarındaki radikal artışa rağmen pazardaki rekabet nedeniyle

maliyet artışlarını, satış fiyatlarına çok sınırlı oranda yansıttıklarını ve maliyeti zorlar marjlarında çalıştıklarını belirten Toros Tarım Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Göral, "Bu gelişmelere rağmen ihracat kanallarımızla birlikte bir denge kurabildik ve 2018 yılını satış hedeflerimizi gerçekleştirerek tamamladık" dedi.

Göral, "2017 yılında ihracatımızı 273.095 ton seviyesinde gerçekleştirirken, 2018 yılında yeni ihracat pazarlarının da eklenmesiyle yüzde 30 gibi kayda değer bir artış ile 353.897 tona ulaştık. Yıl boyunca sürekli gelişim bakışıyla fabrika çalışanlarımız ve bütün paydaşlarımızla hep birlikte işimizin sürdürülebilirliğine yönelik yalın üretim uygulamalarıyla fabrikalarımızı verimli şekilde yüksek kapasite kullanım oranıyla çalıştırdık. Böylece yoğun rekabet yaşanan pazar koşullarına başarıyla uyum sağlamamıza olanak sağladı ve tedarikten, üretime ve dağıtıma tüm süreçlerde verimliliği artırma çalışmalarımız da olumlu etkilerini gösterdi" diye konuştu.

KAPASİTE VE ÜRETİM BAZINDA ARTIŞ GÖSTERDİK

Toros Tarım Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Göral "Bugün Türkiye'nin en büyük gübre üreticisi olarak ülkemizin toplam kurulu üretim kapasitesinin yüzde 38'ine sahibiz. 2018 yılında Ceyhan, Mersin ve Samsun fabrikalarımızda ortalama yüzde 86'lık bir kapasite kullanımıyla toplamda 1.603.702 ton gübre ürettik. Bu aynı zamanda 2017 yılına oranla hem kapasite hem de üretim miktarı açısından artış gösterdiğimiz anlamına geliyor" dedi.

ÖNCELİĞİMİZ TÜRK ÇİFTÇİSİ

Kapasite kullanım oranlarının çok yüksek olduğunu ve üretimin tamamına yakını sattıklarını vurgulayan Hakan Göral, "2019 yılında ihracat oranımızı daha da artırmak isterken tabi ki önceliğimiz her zaman Türk çiftçisi ve bayilerimiz olacaktır. Çiftçilerimize verdiğimiz değer bir göstergesi olarak 2018 yılında Türkiye'nin her bölgesinde ziraat mühendislerimizden oluşan gezici teknik ekipler ve hazırladığımız tam donanımlı eğitim otobüsümüzle birlikte çiftçimizin köyüne hatta tarlalarına kadar karşılık beklemeden hizmet veren bir teknik ekip oluşturduk. Çiftçimizin daha verimli üretim yapabilmesi amacıyla bu teknik kadro yılın 365 günü kendileriyle değerli bilgiler paylaşacak, onlara özellikle bitki besleme konularında danışmanlık vermeyi sürdürecektir" ifadesini kullandı.

HER BÖLGEYE UYGUN GÜBRE

T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı sertifikası alan ilk gübre AR-GE merkezini Mersin üretim tesisleri içerisinde açtıklarını hatırlatan Hakan Göral, uzun vadeli vizyonları için ise şu ifadeleri kullandı: "AR-GE merkezimizin Türk çiftçisinin ihtiyaç duyduğu gübreyi bölgenin toprak ve iklim yapısına en uygun şekilde geliştirmemize hizmet etmesini ve ayrıca ihracat için de kaldiraç etkisi yaratmasını hedefliyoruz. Bu merkezimizi öncelikli olarak Türk tarımının, daha sonradan da ihracat pazarlarının hizmetine sunmayı hedefliyoruz."





2018 yılı ihracat şampiyonları belli oldu

Elektrik ve Elektronik İhracatçıları Birliği (TET) 2018 yılı İhracat Başarı Ödülleri, 15 Şubat Cuma akşamı sahiplerini buldu. 2018 yılında 11,5 milyar dolarlık ihracat hacmine ulaşan Elektrik-Elektronik sektörlerinde ihracat şampiyonluğunu göğüsleyen firmalara ödülleri takdim edildi.

İHRACAT ŞAMPİYONU VESTEL

Türkiye Geneli Elektrik-Elektronik sektöründe 2018 yılında en çok ihracat yapan firma Vestel oldu. Sektörde en çok ihracat gerçekleştiren ikinci firma Arçelik olurken, üçüncülüğü BSH Ev Aletleri aldı.

Sektörün alt kategorilerinden olan Beyaz Eşya sektöründe en çok ihracat yapan firmalar sırasıyla Arçelik, BSH Ev Aletleri ve Vestel oldu. Diğer bir alt kategori olan Elektronik sektöründe en çok ihracat yapan firmalar ise Vestel, Arçelik ve Electricfil Ünifil Otomotiv şeklinde sıralandı.

Elektrik Üretim ve Dağıtım Ekipmanları kategorisinde en çok ihracat gerçekleştiren firma Siemens oldu. Aynı kategoride ABB Elektrik ikinci, Eltaş Elektrik ise üçüncülük ödülünü aldı. Kablo sektörünün ihracat şampiyonu Nexans Türkiye oldu. Kablo sektöründe en çok ihracata imza atan ikinci firma Atom Kablo, üçüncü firma ise Pamukkale Kablo oldu.

Elektrik ve Elektronik sektörlerinde faaliyet gösteren ihracat şampiyonlarının ödüllendirildiği 2018 TET İhracat Başarı Ödül Töreni, 15 Şubat Cuma günü Zorlu Center Raffles Hotel'de gerçekleşti. TIM Başkanı İsmail Güllü, TET Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Güven Uçkan ve sektör temsilcilerinin katıldığı törende Türkiye geneli elektrik ve elektronik sektöründe en çok ihracatı gerçekleştiren firmalar ödüllendirildi.

2018 İHRACATI 11,5 MİLYAR DOLAR

2018 yılında 11,5 milyar dolar olarak gerçekleşen Elektrik-Elektronik sektör ihracatı Türkiye ihracatının yüzde 7'sini oluşturuyor. Sektör, Türkiye'nin 2023 hedefine önemli katkı sağlıyor. Ödül töreninde sektör temsilcilerine teşekkürlerini sunan TET Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Güven Uçkan, "2018 yılında TET olarak sektörümüzün yurt dışı pazarlarda güçlü bir konuma gelmesi için birçok faaliyet gerçekleştirdik. Üyelerimiz ile birlikte ihracat hedeflerimize ulaşabilmek için elimizdeki tüm imkanları seferber ediyoruz. 2018 yılında 168 milyar dolar ile Cumhuriyet tarihimizin en yüksek ihracat rakamına ulaştık. Sektörümüz 11.5 milyar dolar ile ilk 5 sektör içerisinde yer aldı. Her yıl olduğu gibi 10 milyon doların üzerinde ihracat yapan firmalarımızı onur listemizde sergiliyoruz Geçtiğimiz yıl 97 firma bu yıl 110'un üzerine çıktı. Sektörümüzün özellikle uzak pazarlarda daha fazla ihracat yapabilmesini sağlamak için 2018 yılında 8 olan ticaret heyeti sayımızı 2019 yılında 12'ye çıkardık. 2018 yılının ülkemiz adına globalde önemli gelişmelerin yaşandığı bir yıl olmasını hedeflemiştik. Bu yılki ihracat rakamlarımızda geçen yıla oranla yakla-

şık 836 milyon dolarlık bir artış kaydedildi. 2019'un tüm sektör paydaşları ve ülkemiz açısından verimli bir yıl olarak geçmesini diliyor, ödül alan sektör temsilcilerini can-ı gönülden tebrik ediyorum" ifadelerini kullandı.

EN ÖNEMLİ GELİŞMELERİN YAŞANDIĞI SEKTÖR

Ödül töreninde konuşma yapan Türkiye İhracatçıları Meclisi (TIM) Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Güllü "Bugün bu organizasyonun düzenlenmesinde emeği geçen herkese teşekkür ediyorum. Elektrik-Elektronik sektörü büyük önem taşıyan ihracat kalemlerinden biri. Son 50 yıllık dönemde dünyadaki en önemli teknolojik gelişmeler bu sektörde yaşandı. Türkiye'de de bu alanda ciddi adımlar atıldı, atılmaya da devam ediliyor. Ülkemiz bu yolda çok yol aldı. 2018 yılı ihracat rakamlarımıza göre ihracatımızın kilogram birim fiyatı 1.30 dolar seviyesinde. Elektrik-elektronik sektörü ise ihracatta 3.6 dolarlık kilogram birim fiyatı ile Türkiye ihracatının 3 katı seviyesinde. Sektörde 2018 yılında 100 doların üzerinde fiyatı olan 146 kalem ürün ihraç ettik. Bu ürünlerden 17 tanesi 1.000 doların üzerindeydi. Sektörde 2018 yılında 224 ülkeye ihracat gerçekleştirdik. 143 ülkeye çamaşır makinesi, 140 ülkeye bulaşık makinesi, 80 ülkeye de kamera ihraç ettik. Bu değerli büyük başarıların mimarı olan elektrik-elektronik sektörünü kutluyorum. TIM olarak tüm sektörlerimizle 2019 yılında bir değişim yılı içerisindeyiz. Türkiye'nin geleceği ihracatta. Türkiye'nin lokomotif sektörlerinden biri olan elektrik-elektronik sektöründen daha fazla ihracat bekliyoruz" dedi.





Başarılı kadın girişimciler, tecrübelerini 'Kendi Hikayesini Yazanlar'da anlattı

Genç Yönetici ve İş İnsanları Derneği (GYİAD), girişimcilik vakaları serisinin ikinci kitabını çıkardı. Kendi Hikayesini Yazanlar adlı kitapta GYİAD üyesi beş kadın girişimcinin tecrübeleri vaka-öykü tarzında anlatılıyor. Bu kitapla kadınları girişimciliğe teşvik etmeyi amaçlayan GYİAD, kadın, erkek tüm girişimcilere keyifle okuyacakları bir kitap sunuyor.

Genç Yönetici ve İş İnsanları Derneği'nin (GYİAD), girişimcilik vakaları serisinin ikinci kitabı "Kendi Hikayesini Yazanlar" düzenlenen lansman ile tanıtıldı. Doç. Dr. Ata Demirci imzasını taşıyan kitapta beş kadın girişimcinin, girişimcilik hikayeleri ele alınıyor ve kitap, girişimciliğe ilişkin hayali olan gençlere, gerçeklerden yola çıkarak ışık tutan bir rehber niteliği taşıyor.

TECRÜBELER AKTARILIYOR

Kendi Hikayesini Yazanlar'da, GYİAD üyesi beş kadın girişimci, deneyimlerini içtenlikle anlatıyor. Kitapta, Gülşah Kozmetik Kurucusu & Genel Müdürü Gülşah Gürkan, Happy İnsan Kaynakları & Omuz Omuza Engelsiz İnsan Kaynakları Kurucusu & Genel Müdürü Özgül Topkan Koruyan, MPM Gıda Kurucusu Pelin Özer, EDT Sağlık Kurucusu & Genel Müdürü Dilşad Çelebi ve Artisan Grup Kurucu & Genel Müdür Özge Yılmaz tecrübelerini okurlarla paylaşıyor.

KADINLARI GİRİŞİMCİLİĞE TEŞVİK ETMEK İSTİYORUZ

Girişimciliği ve özellikle kadın girişimcileri desteklediklerini belirten GYİAD Başkanı Yiğit Savcı, bu kitapla birlikte birçok genç girişimciye ilham olmayı amaçladıklarını söyledi. Savcı, girişimcilik vakaları serisinin ilk kitabı olan 'Formül Sosunda' adlı kitapta da vaka-öyküleri aktardıklarını belirterek, "Serinin ikinci kitabında da çok değerli ve başarılı girişimcilerimize yer verdik. Kadınların iş hayatında daha çok bulunmaları ve en önemlisi girişimci olmalarını teşvik etmek istiyoruz. İşte bu kitapta feyz verici hikayelerin ışığı, özünde güçlü bir çağrıdır. Kadın girişimcilere, 'siz de yapabilirsiniz' demekten çok daha öte 'geç kaldık', hızla erkek-kadın ayrımı olmaksızın 'girişimci sayımızı çoğaltmalıyız' ve ekonomimizi büyüt-meliyiz; 'gelişmiş ülkeler kategorisine ancak iş hayatında kadın oranlarını artırarak, güçlendirerek ve katma değerli üretim yaparak geçebiliriz' demek için hazırlanmış bir eserdir. Bu kitap, kadın diye ayrım yapılarak ortaya koyulmadı. Esasen kendisini girişimci olarak tanımlayan herkes, cinsiyet bağımsız yerküreyi değiştirmeye çabalayanlardır. Bu açıdan tüm kadın ve erkek girişimcilere keyifle okuyacakları bir rehber kitap sunuyoruz" şeklinde konuştu.





GÜNEŞER Bakery

Ekşi mayalı tam buğday
ekmek çeşitleri, simit, pizza ve
serpme kahvaltı çeşitlerimizle
müşterilerimize sıcak bir
ortamda mükemmel bir
damak tadı keyfi yaşıyoruz



Güzelyalı Mah.
81161 Sok. Veli İşlek Apt.
No: 5A Çukurova/ADANA

0553 981 29 97

Devrim uygulaması yaratan Spy Floresans Balcalı'da

Türkiye'de sayılı merkezlerde bulunan, cerrahi ve mikrocerrahi alanında dünyada önemli bir aşama kaydeden "Spy Floresans" görüntüleme cihazı Türkiye İşverenler Sendikası Mikrocerrahi ve Rekonstrüksiyon Vakfı tarafından Çukurova Üniversitesi (ÇÜ) Tıp Fakültesi Balcalı Hastanesi'ne hibe edildi.



Spy Floresans görüntüleme cihazının devir teslimiyle ilgili Çukurova Üniversitesi Tıp Fakültesi Balcalı Hastanesi Hipokrat Toplantı Salonu'nda tören düzenlendi. Törene Rektör Yardımcısı Prof. Dr. İbrahim Halil Elekcioğlu, Tıp Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Serdar Özbarlas, Balcalı Hastanesi Başhekimi Prof. Dr. Tamer Cevat İnal, Rektör Başkanışmanı ve Çukurova Üniversitesi Tıp Fakültesi Balcalı Hastanesi Plastik Cerrahi ve Rekonstrüksiyon Ana Bilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Osman Metin Yavuz, Türkiye İşverenler Sendikası Mikrocerrahi ve Rekonstrüksiyon Vakfı Yönetim Kurulu Üyesi Prof. Dr. Türker Özkan ile Türkiye İşverenler Sendikası Mikrocerrahi ve Rekonstrüksiyon Vakfı Genel Müdürü Cengiz Yılmazyavuz, çeşitli cerrahi bölümlerden uzmanlar ve asistanlar katıldı.

DAHA DOĞRU SONUÇLAR

Törenin açılış konuşmasını yapan Rektör Başkanışmanı ve Çukurova Üniversitesi Tıp Fakültesi Balcalı Hastanesi Plastik Cerrahi ve Rekonstrüksiyon Ana Bilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Osman Metin Yavuz, Türkiye'de Cerrahi ve mikrocerrahinin geldiği noktanın son derece önemli olduğunun altını çizdi. Spy floresans görüntüleme cihazının Balcalı Hastanesi'ne kazandırılan Türkiye İşverenler Sendikası Mikrocerrahi ve Rekonstrüksiyon Vakfı Yönetim Kurulu Üyesi Prof. Dr. Türker Özkan başta olmak üzere tüm yetkili isimlere teşekkür eden Prof. Dr. Yavuz, bu cihaz ile birlikte cerrahi ve mikrocerrahi alanında faaliyet gösteren uzmanların artık daha doğru sonuçlarla işlem yapacağını söyledi.

BİRKAÇ MERKEZDEN BAŞKA BİR YERDE YOK

Daha sonra söz alan Türkiye İşverenler Sendikası Mikrocerrahi ve Rekonstrüksiyon Vakfı Yönetim Kurulu Üyesi Prof. Dr. Türker Özkan, öncelikli olarak vakfın kurulma amacı ve faaliyetleri konusunda katılımcılara bilgiler aktardı. Balcalı Hastanesi'ne kazandırılan Spy floresans görüntüleme cihazının Türkiye'nin sayılı 4 ya da 5



merkezinde bulunduğunu hatırlatan Prof. Dr. Özkan, bu cihazı Balcalı Hastanesi'ne kazandırmaktaki amaçlarının, cerrahi ve mikrocerrahi alanında son derece başarılı işler yapılması olduğunu söyledi.

CİHAZ TANITIMI YAPILDI

Açılış konuşmalarının ardından spy floresans görüntüleme cihazı Türkiye Temsilcisi Volkan Uyanık, cihazın yaptığı işlemlerle ilgili olarak katılımcılara bir sunum gerçekleştirilerek cihazı tanıttı. Daha sonra Türkiye İşverenler Sendikası Mikrocerrahi ve Rekonstrüksiyon Vakfı Yönetim Kurulu Üyesi Prof.

Dr. Türker Özkan ile Çukurova Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. İbrahim Halil Elekcioğlu ve

beraberindekiler cihazın devir teslimi için protokol metnini imzaladı. İmza töreninin ardından Prof. Dr. Elekcioğlu ile Prof. Dr. Özbarlas; katılımcılarından dolayı Prof. Dr. Özkan ile Yılmazyavuz'a birer teşekkür plaketi takdim etti.





MNG Kargo yeni acente modeli ile iş ortaklarını arıyor

MNG Kargo, yenilediği acentelik modeli ile girişimcilere sunduğu fırsatları artırırken, hizmet kalitesini de her zaman en üst seviyede tutmayı hedefliyor. MNG Kargo Ticari Faaliyetlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özgün Şahin, yeni modelin temelinde satış ve dağıtım performansı odaklı bir hak ediş sisteminin yer aldığını belirtti.

Her gün 700 bin adrese hizmet ulaştıran MNG Kargo, büyümesinin ve gelişiminin başlıca faktörlerinden biri olan acentelik modelini yeniledi. MNG Kargo'nun yeni acentelik modeli, girişimcilere önemli fırsatlar sunarken, hizmet kalitesinin her zaman en üst seviyede kalmasına yardımcı olacak.

KOBİ'LERE ÖZEL ÇALIŞMA

Konuya ilişkin bilgi veren MNG Kargo Ticari Faaliyetlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özgün Şahin, Türkiye ekonomisinin KOBİ'ler ile büyüyeceğine inandıklarını ve KOBİ'lere fayda sağlayacak önemli çalışmalar hayata geçirdiklerini söyledi. MNG Kargo acentelik modeliyle kendi işinin sahibi olmak isteyen girişimcilere fırsat sunduklarını kaydeden Şahin, yeni acentelik modelinin temelinde satış ve dağıtım performansı odaklı bir hak ediş sisteminin yer aldığını ifade etti.

HER TÜRLÜ DESTEK VERİLİYOR

Acente adaylarına bölgelerindeki en uygun lo-

kasyonu seçme kolaylığı sağladıklarını belirten Şahin, "Acente adaylarımızı öncelikle şubelerimizdeki tüm işleyişe hakim olabilecekleri ve MNG Kargo kültürünü benimseyecekleri bir eğitim sürecinden geçiriyoruz. Acentenin demirbaşlarının temininde destek oluyor ve eğitilmiş, şube işleyişini bilen personel sağlıyoruz. Acentelik süresi boyunca ihtiyaç duydukları her an yanlarındayız" diye konuştu.

MNG GÜVENCESİNE DAVET

MNG Kargo'nun halen 850'yi aşkın birimle hizmet verdiğini ifade eden Şahin, "2019 yılında başta İstanbul, Ankara, İzmir, Kütahya, Eskişehir, Şanlıurfa, Balıkesir, Manisa, Muğla, Aydın, Denizli, Kocaeli, Konya, Tekirdağ, Bursa ve Adana olmak üzere tüm Türkiye'de acenteleşme oranımızı artırmayı hedefliyor, girişimcilere kendi işlerinin patronu olma imkanı sağlıyoruz. Güçlü teknoloji altyapısı ile kargo sektörünün önde gelen şirketleri arasında yer alan markamızla birlikte büyümek isteyen girişimcileri MNG Kargo güvencesinde hizmet vermeye davet ediyoruz" şeklinde konuştu.



MNG
Kargo
Ticari
Faaliyetlerden
Sorumlu
Genel Müdür
Yardımcısı
**ÖZGÜN
ŞAHİN**



M1 Adana, 'AVM Büyüme' kategorisinde finalist oldu

M1 Adana Alışveriş Merkezi, ICSC European Shopping Centre Awards 2019'da Shopping Center Expansion (Alışveriş Merkezi Büyüme) kategorisinde finalist oldu. Ödül kazanan projelere ödülleri, 10 Nisan'da Barcelona, İspanya'da gerçekleştirilecek olan 2019 European Conference & Exhibition'da verilecek.



ICSC, gayrimenkul sektöründe yer alan seçkin projeleri, başarıları, geleceğe tuttukları ışık için cesaretlendirmek ve "iyinin en iyilerini-best of the best" ödüllendirmek amacı ile yarışma programları düzenliyor. Bu programlar, sektörde mükemmeliyet ve prestijin en önemli başarı kriteri olarak değerlendiriliyor. M1 Adana AVM, METRO Properties ve FIBA Commercial Properties ortak projesi olarak; 2000 yılındaki açılışından bu yana Adana'nın ve bölgenin en iyi alışveriş merkezi olma özelliğini korudu. 2017 yılında gerçekleştirilen renovasyon ve büyüme projesi ile müşterilerinin değişen ihtiyaçlarını her zaman göz önünde bulunduran bir alışveriş merkezi olarak bölgenin çekim merkezi haline geldi.

BAŞARININ ÖDÜLLENDİRİLMESİ

Bugünün değil, geleceğin projelerini yaratma hedefi ile hareket eden M1 Adana, 90 bin metrekare kiralanabilir alanda, daha geniş çerçevede hizmet veren ulusal ve uluslararası tam 200 mağazaya sahip. METRO Properties Gayrimenkul Yatırım A.Ş. Genel Müdürü ve Asya Bölge Müdürü Gündüz Bayer, "Gelecekte her şey mevcutta olanın üzerine inşa edilecek. Bütün alışveriş merkezleri, zamanın dinamiklerine uygun hareket edebilmek için değişime ayak uydurmak, konseptlerini ve mağaza karmalarını buna göre yenilemek isteyecek. Başarının sürdürülebilir olmasını garantilemek, sadece değişime odaklanarak sağlanabilir" diyerek, M1 Adana'nın yenilenme, değişim ve dönüşüm sürecinde attığı önemli adımları vurguladı.

Bayer, "Projemizin 2019 yılı ICSC SC Ödülleri'nde finalist olması, bu başarının ödüllendirilmesi anlamına geliyor, bundan dolayı gururluyuz, Barcelona'da ödülün sahibi olmayı bekliyoruz" dedi.

BİZİM İÇİN ANLAMLI BİR BAŞARI

2017 yılında gerçekleştirilen renovasyon ve büyüme projesi sonrasında M1 Adana Alışveriş Merkezi'nin başarısını daha da üst noktalara taşıdığına değinen FIBA Commercial Properties CEO ve Yönetim Kurulu Üyesi Yurdaer Kahraman, "Ziyaretçilerimizin ve perakende sektörünün değişen ihtiyaçlarını her zaman göz önünde bulunduruyoruz. Bu bakış açısıyla gerçekleştirdiğimiz yenileme ve büyütme projesi sonrası M1 Adana AVM bölgenin önemli çekim merkezlerinden biri haline geldi. Sektörün en iyilerini ödüllendiren ICSC SC Ödülleri'nde böylesine anlamlı bir başarı elde ettiğimiz için mutluyuz, ödülün 2019 European Conference'da tarafımıza verilmesi bizi daha çok memnun edecektir" ifadelerini kullandı.



METRO Properties Gayrimenkul Yatırım A.Ş. Genel Müdürü ve Asya Bölge Müdürü
GÜNDÜZ BAYER

FIBA Commercial Properties CEO ve Yönetim Kurulu Üyesi
YURDAER KAHRAMAN





Şehrin
merkezinde
Lezzetıyla
damadınıza
Renkleriyle
gözünüze ve
Ruhunuza
iyi gelen
mekân

SERA
LEZZETLERİ

Günlük Menüler • Alakart Menü • Tatlı ve Pasta Çeşitleri



SeraLezzetleriAdana

Reşatbey Mah.
5 Ocak Cad. Karakayalı Apt.
Bahçe Katı No: 32
(Türk-Amerikan Derneği karşısı)

0322 458 55 56
0533 409 64 73



Mitsubishi Electric,
Kültepe Ekonomi Zirvesi'nde fabrikaların
dijital dönüşümüne dikkat çekti

'Yapay Zeka' iş modellerini değiştirecek

Sanayi 4.0'a dijital fabrika konsepti e-Factory ile yanıt veren otomasyon devi Mitsubishi Electric, teknoloji geliştiren şirketlerle yatırımcı, üretici ve proje sahiplerini buluşturan Kültepe Ekonomi Zirvesi'nde fabrikaların dijital dönüşüm süreçlerine dikkat çekti.

'KOBİ'ler İhracat Rotası' panelinde 'KOBİ'lerde Dijitalizasyon ve Sanayi 4.0' konulu sunum gerçekleştiren Mitsubishi Electric Türkiye Fabrika Otomasyon Sistemleri OEM İş Geliştirme Kıdemli Müdürü Tolga Bizel, yeni endüstri evresinde üretim süreçlerini yakından ilgilendiren gerçek ve dijital dünya entegrasyonu hakkında bilgi verdi. Yapay zekanın iş modellerini değiştireceğinin altını çizen Bizel, KOBİ'lerin sürdürülebilir global rekabet için çağın hızına ve yeniliklere uyum sağlamaları gerektiğini vurguladı.

Elektrik, elektronik ve otomasyon alanında teknoloji öncüsü Mitsubishi Electric, Anadolu Aslanları İş Adamları Derneği (ASKON) ev sahipliğinde teknoloji geliştiren şirketlerle yatırımcı, üretici ve proje sahiplerini buluşturan 'Kültepe Ekonomi Zirvesi'nde Sanayi 4.0 evresiyle birlikte sanayicilerin gündemine yerleşen dijitalleşme konusuna dikkat çekti. Kayseri Lifos Tower İş Merkezi'nde 9 Şubat tarihinde gerçekleşen zirvenin "KOBİ'ler İhracat Rotası" panelinde Mitsubishi Electric Türkiye Fabrika Otomasyon Sistemleri OEM İş Geliştirme Kıdemli Müdürü Tolga Bizel, "KOBİ'lerde Dijitalizasyon ve Sanayi 4.0" konulu sunum gerçekleştirdi. Mitsubishi Electric'in Sanayi 4.0'a yanıtı olan e-F@ctory konsepti hakkında bilgi veren Tolga Bizel, dijital dönüşümün yolunun yapay zekadan geçtiğini vurguladı.

maya geçebilmek içinse insan gücünün bir rehber olarak kullanıldığını vurguladı. Sanayi 4.0 evresiyle birlikte üretim sistemlerinin büyük oranda değişeceğini ve tüm süreçlerin dijitalleşeceğini belirten Bizel, günümüzdeki seri üretimin yeni çağda tüketicilerin özel istek ve ihtiyaçları doğrultusunda hızla kişiselleştirilmiş üretime doğru kayacağını söyledi. Gerçek ve dijital dünyanın anlık olarak birbiriyle entegre şekilde ilerleyeceği bir döneme geçiş yapıldığını bildiren Bizel, "Bu düzende üretim hatlarındaki tüm makineler, robotlar, sistemler ve insanlar internet üzerinden gerçekleşen kesintisiz bir iletişim ağı sayesinde birbirleriyle haberleşebiliyor. Üretimde çevreye daha duyarlı bir döneme geçiş olurken hammadde ve kaynak tüketiminin de önemli ölçüde azalması ve verimliliğin yükselmesi bekleniyor" dedi.

YENİ BİR ÜRETİM ANLAYIŞI OLUŞACAK

Sanayi 4.0'ın beraberinde getirdiği dijital dönüşüm ve akıllı üretim sistemlerinin, toplumları ve dünya dengelerini değiştirecek kavramlar olduğunu söyleyen Tolga Bizel, sözlerine şöyle devam etti: "Birbirine bağlı üretim makineleri ve insan etkileşimiyle birlikte yeni bir üretim anlayışının oluşacağı önümüzdeki dönemde; sanayiciler, şehirler, devletler ve araştırmacıların sürekli gelişecek ve değişecek olan rekabet ortamına uyum sağlayabilmek amacıyla pek çok farklı alanda çalışmalara imza atacakları öngörülüyor. Sanayicilerin üretim aşamalarında, hükümetlerin ülke ve iletişim altyapılarında, yerel yönetimlerin şehir altyapılarında ve araştırmacıların Ar-Ge çalışmalarında öncelikleri Sanayi 4.0'ın gerekliliklerine yanıt verebilmek olacak."



GERÇEK VE DİJİTAL DÜNYA BİRBİRİNE ENTEGRE OLUYOR

Yapay zeka algoritmalarının yüksek miktarda ve kritik düzeyde değerli veriyi ayrıştırma aşamasında büyük önem taşıdığını ifade eden Bizel, bu verileri ve sonuçlarını değerlendirmek ve uygula-



Yüzde 18 büyüyen Teksan İngiltere ve BAE'de ofis açacak

Kesintisiz enerji sektöründe çeyrek asırdır hizmet veren Teksan, küresel ekonomideki negatif gelişmeler ve kurlardaki yükseliş trendine rağmen çift haneli büyüme eğilimini 2018 yılında da korudu. Geçtiğimiz yıl 460 milyon TL konsolide ciroya ulaşan şirket bir önceki yıla oranla yüzde 18 büyüdü.

İHRACAT PAZARINI GENİŞLETTİ

Türkiye'nin en çok ihracat yapan firmaları arasında yer alan Teksan, 2018 yılındaki 460 milyon TL'lik cirosunun yüzde 60'ını ihracattan elde etti. Ürünlerini 130'dan fazla ülkeye ihraç eden firma, Ortadoğu, Rusya ve Türkiye Cumhuriyetleri, Kuzey ve Orta Afrika gibi yakın pazarların yanında Güney Amerika, Avrupa ve Asya ülkelerine gerçekleştirdiği satışlarla da pazarlarını çeşitlendirdi.

Geride bıraktığımız yıl Avustralya, Küba, Marshall Adaları ve Nijer gibi daha önce olmadığı pazarlara girmeyi başaran Teksan, 2019 yılında ihracattan aldığı payı yeni pazarlarla artırmaya odaklanacak. İhracatını artırma hedefi doğrultusunda İngiltere ve Birleşik Arap Emirlikleri'nde ofis ve depo alanları açmayı planlıyor.

GENİŞ YELPAZE İLE HİZMET

Teksan'ın 2018 yılı performansı ile ilgili değerlendirmelerde bulunan Teksan Jeneratör Pazarlamadan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Ebru Ata Tuncer şunları söyledi: "Teksan olarak sadece Türkiye'ye değil dünya genelinde 130'dan fazla ülkeye dizel ve gazlı jeneratörler, kojenerasyon-trijenerasyon paketleri, aydınlatma kuleleri, portatif jeneratörler, hibrit güç sistemleri, biyogaz çözümleri satış sonrası servis ve yedek parça çözümleri gibi geniş bir yelpaze ile hizmet veriyoruz. Şirketimiz kurulduğu günden bu yana istikrarlı bir şekilde büyüyor. 2019 yılında da çift haneli büyümeyi devam ettirerek ülke ekonomisine ve istihdamına katkı sağlamayı hedefliyoruz. Bir yandan yeni pazarlara açılırken mevcut ülkelerdeki performansımızı artırmak için de marka yatırımlarımıza hız kesmeden devam edeceğiz. Müşterilerimize daha kolay ulaşabilmek adına bu yıl içerisinde İngiltere ve Birleşik Arap Emirlikleri'nde ofis ve depo açmayı planlıyoruz. Tercih edilir bir marka olmada katma değerli üretim ve inovasyonun en önemli etkenler olduğunu düşünüyoruz. Bu doğrultuda 2019 yılında da Ar-Ge faaliyetlerimiz hız kesmeden devam edecek."



Teksan Jeneratör Pazarlamadan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi
EBRU ATA TUNCER

İhracatta dolar bazında %26 artış

Sabancı Holding ve Bridgestone iştiraki olan Türkiye lastik sektörü lideri Brisa, dengeli ve sağlıklı finansal yapısı ile rekor ve sürdürülebilir büyümeye imza attı. Şirket, kaynaklarını ve işletme sermayesini etkin ve verimli yöneterek, nakit döngüsünün iyileştirilmesinde ve bilanço yönetiminde büyük başarı sağladı. İşletme sermayesi devir hızını iki katına çıkarttı.

Yılsonu net satış gelirleri %31 oranında artışla 2.999 milyon TL'ye ulaşan Brisa'nın esas faaliyet karı %67 oranında artışla 429 milyon TL olarak gerçekleşirken, FAVÖK seviyesinde de %53'lük artışla 497 milyon TL'lik büyüklüğe ulaşıldı. 72 ülkeye ihracat yapan Brisa, bu dönemde ihracatını adetsel bazda %15, ciro bazda (Dolar) %26 oranında artırdı. Şirketin 2018 yılı toplam ihracatı da 231 milyon Dolar olarak gerçekleşti.

İHRACAT %26 ARTTI

Bridgestone, Lassa ve Dayton markalarıyla Türkiye lastik pazarı lideri Brisa, 1 Ocak-31 Aralık 2018 dönemine ait finansal sonuçlarını kamuoyu ile paylaştı. Şirket bu dönemde yılsonu net satış gelirlerinin %31 oranında artışla 2.999 milyon TL'ye ulaştığını açıkladı. Bu büyümeyi sağlamak için katma değerli üretimle yurt dışı faaliyetlerinde yüksek performans odaklanan Şirket, yurtdışı satışlarında 2017 yılına kıyasla adetsel olarak %15 artış kaydederek, Türkiye'de üretilen 5,4 milyon lastiği uluslararası pazarlara sundu. Şirketin ihracatı %26 oranında artışla 231 milyon Dolar'a ulaştı. Brisa 2018 yılında yurtdışı net satışlarında da %19 artış kaydederek, "tartışılmaz liderlik" konumunu ileriye taşıyacak şekilde pazar li-



Brisa CEO'su
CEVDET ALEMDAR

derliğini kuvvetlendirdi. Şirketin toplam cirosunda görülen performans, FAVÖK seviyesinde de devam ederek geçen seneye göre %53 artış ile 497 milyon TL'lik büyüklüğe ulaştı.

Şirketin dengeli, sürdürülebilir büyüme odaklı "tartışılmaz liderlik" yolculuğunu vurgulayan Brisa CEO'su Cevdet Alemdar, "2018 yılı performansımız, koşullar ne kadar dalgalanırsa dalgalansın, dengeli ve sağlıklı başarının gerçekleştirildiğini gözler önüne seriyor.

Bir yandan, zorlu yurtdışı ve yurtdışı pazar koşullarında Brisa olarak müşteriler ve iş ortaklarımızın ilk tercihi olarak güçlü bir performans gösterdik. Bu büyümenin arkasında, çok önem verdiğimiz, üzerine yatırım yaptığımız ve icrasına, icra derinliğine özellikle odaklandığımız "toplam değerler paketimiz" ve yenilikçi çözümlerimiz yatıyor. En değerlisi de bunları, 3 neslin bir arada çalıştığı bayilik teşkilatımız ile omuz omuza ve bu teşkilata son on yılın rekorunu kırarak yeni bayiler ekleyerek gerçekleştirmemizdir. Şirket bayi güven endeksinde tüm yıl zirvede kaldık. Türkiye çapında 1.500'ü aşkın satış noktamızla sahada birlikte büyümeye odaklandık.

Diğer yandan ise, bu büyümeyi dengeli ve sürdürülebilir kılmak için nakit ve bilanço yönetimine ağırlık verdik. Katma değeri yüksek ürünlere yönelik stratejimiz, nakit akımda rekor rakamlara ulaşmamızı sağlayan işletme sermayemizle ilgili aldığımız aksiyonlar ve ihracat odağımız bu sürdürülebilir büyüme stratejimize destek veren öğeler oldular.

Teknoloji ve dijitalleşme alanında büyük bir gelişim sergiledik. 44 yıldır İzmit'te üretim ve Ar-Ge çalışmalarımız devam ederken Aksaray'da Endüstri 4.0 alanındaki en iyi uygulamaları gerçekleştirdiğimiz akıllı fabrikamız sektörümüzde bir ilk. Üretimdeki yetkinliğimiz ve ortağımız Bridgestone'un en ileri teknolojileriyle donattığımız bu fabrika ile, ileri veri analitiği uygulamaları, dijitalleşme, verimlilik performansı ve çevre duyarlılığı ile ülkemize öncü bir yatırım kazandırdık. Yapay zeka temelli robotik çalışmalardan yararlanarak iş süreçlerimizi otomom hale getirdik" diye konuştu.





“ KURUMSAL BİLİŞİM DANIŞMANINIZ ”

Bilişim alanında 15 yıldır faaliyet gösteren firmamız, sektörde aktif ve çözüm odaklı hizmet vermektedir. Güvenilir ve zamanında çalışma politikası ile değerli müşterilerine profesyonel hizmeti ulaştırmaktadır. Bu anlamda kurumsal ve kişisel teknoloji danışmanlığınızı yapan firmamız sektörün her alanında iş kalitenizi ve verimliliğinizi arttırmak için yanınızdadır.

İŞ ALANLARI

TEKNOLOJİ DANIŞMANLIĞI

- ŞİRKET VERİ YAPISINI YASALARA UYGUN HALE GETİRME
- SATIN ALMA VE DONANIM YENİLEME
- SİSTEM STABİLİZASYONU SAĞLAMA
- İŞ VERİMLİLİĞİNİ ARTTIRMA
- GÜVENİLİRLİK VE KURUMSALLIĞI ARTTIRMA

HARDDISK ONARIM VE VERİ KURTARMA HİZMETİ

ALAN ADI KAYIT (REGISTER) HİZMETİ

HOSTING VE MAIL HİZMETİ

KİRALIK SUNUCU HİZMETİ

İŞLETMELERE ÖZEL YAZILIM DANIŞMANLIĞI

MOBİL UYGULAMA YAZILIM OLUŞTURMA VE GELİŞTİRME

VERİ GÜVENLİĞİ VE KURUMSAL YEDEKLEME SİSTEMLERİ

NETWORK GÜVENLİĞİ VE İYİLEŞTİRME

ONARIM VE YENİLEME HİZMETLERİ

SANALLAŞTIRMA HİZMETLERİ (AR – VR)

TEKNİK DESTEK HİZMETİ

İLETİŞİM BİLGİLERİ

MARS BİLİŞİM

Tel : 0 322 999 58 68

Gsm : 0 555 421 24 59

Mail : mars@marsbilisim.co

Adres : Mahfesiğmaz Mh. 79147 Sk. Uğurcan Sit. No:5/B Çukurova / ADANA
(TurgutÖzal Bulvarı Metropol Sinemaları Karşı Arası)



POSTÜR YALAN SÖYLEMEZ!

Omurgayı teknolojiye karşı korumanın 14 basit yolu

Teknolojinin hayatımızı kolaylaştırdığı bir gerçek. Telefonlar, arabalar, bilgisayarlar, sanayide kullanılan makineler gibi hayatımızın her alanında faydalandığımız araç ve gereçlerin yapılıp üretilmesi teknoloji sayesinde mümkün oluyor. Yine teknolojik gelişmeler sayesinde birçok hastalık eskisinden çok daha hızlı bir şekilde teşhis ve tedavi edilebiliyor. Peki ama bize bu kadar çok şey getiren teknoloji sağlığımızdan neler götürüyor?



Acibadem International Hastanesi Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Uzmanı Prof. Dr. **FERDA ÖZDEMİR**

Acibadem International Hastanesi Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Uzmanı Prof. Dr. Ferda Özdemir, yoğun teknoloji kullanımının özellikle omurga sağlığı üzerinde yarattığı olumsuz etkilere giderek daha sık rastlandığını belirterek bu konuda alınabilecek önlemler hakkında bilgiler verdi.

KAS-İSKELET SİSTEMİ HASTALIKLARI TIRMANIŞTA

Omurganın sağlıklı olabilmesi için, dört fizyolojik eğriliğinin (boyunda lordoz, sırtta kifoz, belde lordoz, kuyruk sokumunda kifoz) dengeli bir diziş göstermesi gerekiyor. Düzgün bir duruş (postür), bu eğrilikleri dengede tutmak anlamına geliyor. "Oysa teknoloji bağımlılığı ve çalışma ortamındaki artan stres yükü kas-iskelet sistemi hastalıklarının daha çok görülmesine neden oluyor" diyen Prof. Dr. Ferda Özdemir, teknolojik ürünlerin yoğun kullanımı sonucu daha az kullanılan kasların giderek zayıfladığına ve bunun da eklemlere binen yükü artırdığına dikkat çekiyor. Ayrıca bilgisayar gibi ürünlerin kullanımında uzun süre oturuluyor olması düzgün duruşu bozuyor ve omurgaya binen yükü dengesiz hale getiriyor. Buna bağlı olarak ortaya çıkan ilk belirti ise "ağrı".

İSTENMEYEN HABERCİ: AĞRI

Aşırı teknolojik ürün kullanımı kaynaklı ağrı, problem nerede ise o bölgeden belli belirsiz aralıklarla geliyor veya bedenin zorlanması ve uzun yürüyüşlerin ardından kendini gösteriyor. Bir süre sonra sıklığı artan ve şiddetlenen ağrı, kollara veya ayaklara doğru yayılma gösteriyor. İlerleyen durumlarda buna, karıncalanma, yanma, batma ve kuvvet kaybı da ekleniyor. Altı aydan uzun süren, belli aralıklarla bacaklarda veya kollarında hissedilen ve geçmeyen ağrılar, omurgada

kireçlenme ve fıtığın habercisi kabul ediliyor.

RİSK FAKTÖRLERİNİ ORTADAN KALDIRMAK ŞART

Omurgasında bu hastalıkların teşhisi konulan hastalara, öncelikle risk faktörlerini mutlaka ortadan kaldırmak gerekiyor. Bunun yanı sıra hastaya ilaç, istirahat, fizik tedavi ve rehabilitasyon programları uygulanıyor.

Peki risk faktörleri nasıl ortadan kaldırılabiliyor? Özellikle masa başında çalışanların omurga sağlıkları daha yüksek tehdit altında, ancak yoğun teknoloji kullanımı yapan herkesin şu noktalara mutlaka dikkat etmesi gerekiyor:

Fiziksel yeterlilik ve kısırlılıklara yönelik ergonomik düzenlemeler yapın.

Vücudunuza binen stres yükünü azaltmak için postürünüzü iyi ayarlayın.

Anatominize uygun, ergonomik bir ofis koltuğu ve bel desteği yastığı kullanın.

Bilgisayarınızı gözlerinizin önünde 25-30 cm mesafede ve dirsekleriniz de 85-100 derece açı yapacak şekilde kullanın.

Diz üstü bilgisayar yerine masa üstü bilgisayar tercih edin, ekranın yükseklik ayarı boynunuza binen yükü azaltacaktır.

Masa başında bilgisayar kullanırken saat başı en az 5 dakika hareket ederek kan dolaşımınızı artırın.

Cep telefonu ile konuşurken boynunuzu aşağı bükmeden, dik bir pozisyonda konuşun. Aksi takdirde omurganıza başınızın ağırlığının 7-8 katı daha fazla yük yüklemiş olursunuz.

Uzun telefon konuşmalarında mutlaka kulaklık kullanın.

Boyun, sırt, bel ve karın kaslarını güçlendiren, ayrıca omurga kaslarını gevşeten egzersizler uygulayın.

Kısa mesafeler için yürüyün, asansör yerine merdiven çıkın.

Gelişme çağındaki çocukların teknoloji kullanımını sınırlandırın ve onları daha çok fiziksel aktivite yapmaya yönlendirin.

Çocuklara dik ve iki ayağın tabanı yere değecek şekilde oturmayı öğretin.

TV ve tablet gibi ürünleri kullanırken aletlerin tam karşılarında durmalarına özen gösterin, tabii bunların kullanım süresini sınırlı tutun.

Çocuğunuzu omurga sağlığı için çok faydalı olan yüzme sporuna yönlendirebilirsiniz.





destek@cukurovakargo.com.tr

MEGA
Çukurova Kargo ile
Türkiye'nin her noktasına
ulaşım imkanı

**TÜRKİYE'NİN
HER NOKTASINA
YURT İÇİ
TAŞIMACILIKTA
KAMYON-TIR
TEDARİĞİ**

ADANA NAK. SİT:
0.322 445 31 70 - 71
MERSİN NAK. SİT:
0.324 221 86 35 - 36

MEGA ÇUKUROVA KARGO VE LOJİSTİK HİZMETLERİ

Haydaroğlu Mh. 328 Sk. Yalçın İş Merkezi D Blok. No: 36/3 Yüreğir / ADANA
Doğu Sevkiyat 0.322 311 33 29 (pbx)
Batı Sevkiyat 0.322 435 79 03 - 0.322 435 93 06 - 0.322 431 45 95

www.cukurovakargo.com.tr | info@cukurovakargo.com.tr

**İstanbul-Adana
Adana-İstanbul
16 SAATTE
Express Servis**



GÜCÜNÜZE GÜÇ KATAR



IŞIN BORU 