

KAMAS Galvaniz

ikinci fabrikasıyla
üretim hatlarını
genişletti

➤ 22'DE



KAMAS Galvaniz Kaplama LTD.
Genel Müdürü **ALİCAN KABAKÇI**

Makine ihracatı
ilk 4 ayda 5,8 milyar
dolara yükseldi
➤ 6'DA

Ünlü isimler
polimer alanındaki
bilgilerini PAGEV
eğitimi aracılığı
ile paylaştılar
➤ 10'DA

Sabancı Holding'den
iki stratejik hamle
➤ 14'TE

Tezmaksan
Makina'ya 'sosyal
sorumluluk' ödülü
➤ 15'TE

Toros Tarım
organik gübre
üretimine de giriyor
➤ 16'DA

VakıfBank'tan
yılın ilk çeyreğinde
ekonomiye
316 milyar TL
destek
➤ 18'DE

DENGE Arabuluculuk Merkezi

Adana'da bir ilki
gerçekleştirdi

➤ 8'DE



ARİF
KEBAP'tan
3 milyon TL'lik
yeni yatırım

➤ 12'DE



ARİF KEBAP
LAHMACUN
işletme sahibi
ARİF BOZAN

Yüksek Kapasite
Tahıl Kurutma Makinesi
Powerful Grain Dryers
Мощные Зерносушилки

Kaliteli Servis
Quality Services
Качественное Обслуживание

Uygun Fiyat
Reasonable Price
Приемлемые цены

POLEKS DRY
tahıl kurutma 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](https://www.facebook.com/poleksdry)

Yeşiloba Mahallesi 46267 Sokak
No: 18 Seyhan/Adana



Kaplama bizim işimiz...
coating our work...



KAMAS®

Galvaniz Kaplama San.Tic.Ltd.Şti.

MERKEZ:

Tel. : +90 322 321 18 23 - 321 63 90

Faks: +90 322 324 91 91

Özgür Mh. 2403 Sk. No. 14/A

Yüreğir/Adana/Türkiye

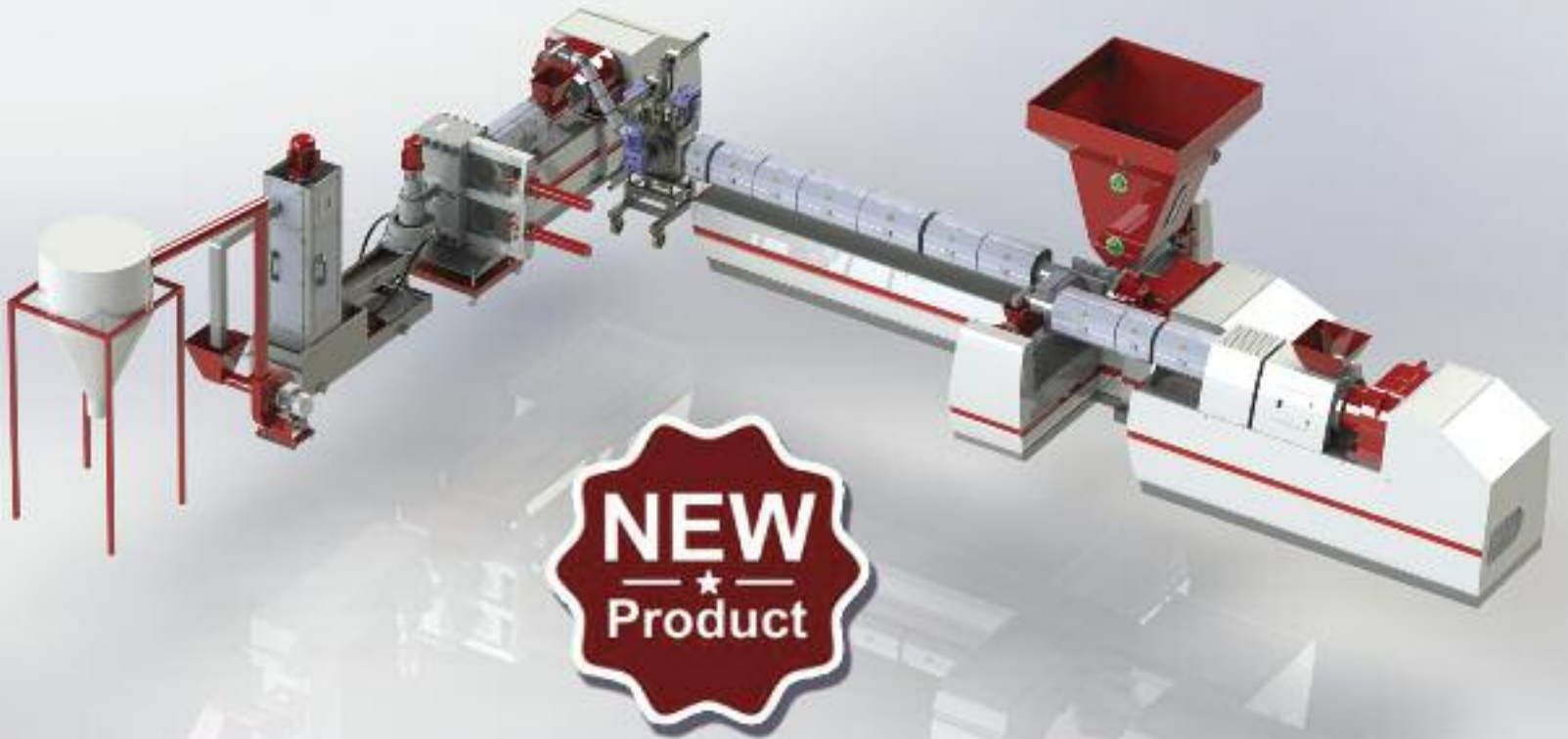
www.kamasgalvaniz.com.tr

info@kamasgalvaniz.com.tr

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: 10 SAYI: 54
MAYIS - HAZİRAN 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.
Cağlar 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.seradaagitim.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: 15.06.2019

Yaygın, süreli yayın.

Hayati
Çetinkaya

Kobigündem Dergisi
İmtiyaz Sahibi



hayati.cetinkaya@kobigundem.com

Değerli sanayici ve KOBİ'lerimizle birlikte 10. yılımız...

KOBİGÜNDEM Dergisi 10. yılına girmiş bulunuyor. Hiç kuşkusuz sizlerin desteğiyle gelmiş olduğumuz aşamada, hizmetlerimizi sürdürmeye devam edeceğiz. Yatırımlarınızı, üretimlerinizi ve markalarınızı tanıtmaya yönelik çalışmalarımızı hız kesmeden sürdürmekteyiz. Dergimizin adından da anlaşıldığı gibi siz değerli sanayicilerimiz başta olmak üzere, KOBİ'lerimizle birlikte, sizlerin gündemini oluşturarak paylaşımını sağlamaktayız. Geldiğimiz süreç içerisinde devam eden karşılıklı iş birliği çerçevesinde sizlerin bir yayını olarak, olumlu sonuçlar elde ettiğimizi görüyor ve bu sonuçların yansımalarını da sizlerle paylaşmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bu inanç ve kararlılıkla sizlerle olan iş birliğimizi daha uzun yıllar sürdürmeyi hedefleyerek çalışmalarımızı yürüteceğiz.

Birbirinden değerli katılımcılarımızla birlikte hazırlamış olduğumuz yeni sayımızı sizlerle paylaşıyoruz. 2019 Mayıs/Haziran sayısıyla 10. yılımıza girmiş olduk. İki ayda bir periyodik olarak hazırlamış olduğumuz KOBİGÜNDEM Dergisi'nin 54. sayısında neler var, birlikte bakalım.

Bölgemizde, çeşitli sektörlerde faaliyet yürüten sanayici ve KOBİ'lerin yatırımlarını, üretim kapasitelerini, hedef ve markalarını, mümkün olduğunca sizlerle paylaşmaya gayret gösteriyoruz. Yürütmüş olduğumuz çalışmalarla, pek çok işletmenin alanında başarılı faaliyetlerini keyifle sizlere aktarmaya çalıştık, çalışıyoruz.

Bu sayımızda yer alan, elektro galvaniz kaplama sektöründe faaliyet yürüten KAMAS Galvaniz'in faaliyetlerinden bahsedelim. Genel Müdür Alican Kabakçı yönetiminde çalışmalarını sürdüren firma, çinko lamelli kaplama üretim tesisiyle birlikte, Türkiye geneli pek çok ağır sanayi gruplarına hitap ediyor. Şöyle ki; Adana merkezde 1993 yılından bu yana ticari faaliyetlerini sürdüren KAMAS Galvaniz Kaplama San. ve Tic. Ltd. Şti., 2004 yılında 3 bin metrekarelik kapalı alandan oluşan elektro galvaniz kaplama tesisini kurarak, faaliyetlerinde bir üst aşamaya geçiş yapar. Ardından sektördeki gelişmelerle orantılı olarak yatırımlarını sürdüren işletme, Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'nde 8 bin metrekarelik alandan oluşan yeni tesisini devreye alır. Her iki üretim tesisinde son teknoloji ve ful otomatik üretim hatlarıyla bölgede bir ilk ve Türkiye geneli ise, sektörde sayılı firmalar arasına girmeyi başarır. Geldiği süreçte üretim hatlarını genişleten işletme, çinko lamelli kaplama üretim hattıyla bölgede bir ilki gerçekleştirmiş olmanın gururunu yaşıyor.

Yine bu sayımızda yer alan Denge Arabuluculuk Merkezi'nin de bölgede bir ilki gerçekleştirdiğine tanıklık ettik. Adana merkezde 7 hukukçunun bir araya gelerek oluşturduğu arabuluculuk merkezinin faaliyetlerini yerinde gözlemleyerek sizlere aktarmaya çalıştık. Ticari uyuşmazlıklar, işçi ve işveren uyuşmazlıklarında dava şartı haline gelen arabuluculuk hizmetleriyle bölgede faaliyet yürütüyorlar. Taraflar arasında ekonomik, hızlı, esnek ve her iki tarafın iradesi ile çözümlenen sonuçlarla tarafları mutlu eden arabulucular, alanlarında en kaliteli hizmeti vermeye çalışıyorlar. Özenle oluşturdukları ve teknik tüm donanımlara sahip merkezlerinde, gelen talepleri rahatlıkla karşılayabilir bir konumda faaliyet yürütüyorlar.



Ayrıca uzun yıllardan bu yana Adana'da kebab ve lahmacunla bütünleşen marka Arif Kebab, açılışını yaptığı yeni işletmesiyle birlikte dikkat çekmeyi başarıyor. Dergimizde yer verdiğimiz Arif Kebab, 3 milyon TL maliyetli yeni işletmesinde müşterilerine hizmet vermeye devam ediyor. Modern ve tüm detayları düşünülmüş olarak oluşturulan işletmede, Adana'nın tarihi ve kültürel dokusu da mükemmel şekilde yansıtılıyor. Arif Bozan yönetiminde faaliyet yürüten işletme, müşterilerine keyifli, rahat ve nezih bir ortamda damak tadı keyfi yaşatmayı garanti ediyor.

Bu gelişmelerle hazırlamış olduğumuz yeni sayımızı dikkatinize sunuyor, nice 10 yılları hep birlikte geçirebilmek ümidiyle işlerinizde kolaylıklar diliyoruz.



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



Türkiye'nin makinecileri yeniden stratejik sektör olmayı talep ediyor

Makine ihracatı ilk 4 ayda **5,8 milyar dolara** yükseldi

Türk makine sektörü ihracat gelirini 2019 yılının ilk dört ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 6,5 artırarak toplam ihracatını 5,8 milyar dolara yükseltti.

Makine sektörünün ihracat performansının her yıl artarak devam ettiğini belirten Makine İhracatçıları Birliği Başkanı Kutlu Karavelioğlu, "Makine ihracatındaki miktar artışını değer bazında da yakalamak zorundayız, bunu sağlayacak teknolojik bilgi ve deneyime fazlasıyla sahibiz. Bu gücü küresel rekabete taşıyabilmek için Yeni Ekonomi Programı kapsamında makine sektörü bütün dünyada olduğu gibi stratejik sektörler arasında konumlandırılmalı, gerek sanayi gerekse ticaret politikalarıyla desteklenmelidir. Yerli makine Türkiye ekonomisinin ilacıdır" diye konuştu.

İHRACAT GELİRİ YÜZDE 6,5 ARTTI

Türkiye'nin makinecileri, yılın ilk 4 ayında başta ABD, İngiltere, İtalya ve Fransa olmak üzere sanayisi gelişmiş ülkelerde önemli ölçüde ihracat artışı sağlayarak, dünya geneline ihraç ettiği makine miktarını yüzde 18,1 artırdı. Türk makine sektörünün en büyük ihracat pazarı Almanya sanayiindeki durgunluk ise bu ülkeye yapılan makine ihracatının yüzde 8,8 gerilemesine neden oldu. Türk makine sektörü bu performansıyla ihracat gelirini, yılın ilk 4 ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 6,5 artırdı. Sektörün toplam ihracatı 5,8 milyar dolara yükseldi.

YERLİ MAKİNE, TÜRKİYE EKONOMİSİNİN İLACIDIR

Makine sektöründe ihracatın ithalatı karşılama oranının yüzde 78,8'e ulaştığını vurgulayan Makine İhracatçıları Birliği Başkanı Kutlu Karavelioğlu, "Yerli makine Türkiye ekonomisinin ilacıdır. Bu ilacın etkisini artırmak için ivedilikle atılması gereken adım, makine sektörünü yeniden stratejik sektörler arasında konumlamaktır. Bu kapsamda yerli sanayiciyi yerli makine kullanmaya teşvik etmek ve

başta makine olmak üzere tüm yüksek teknoloji mal ve ürünlerin ihracatını destekleyici politikalar uygulamak öncelik olmalıdır. Dış ticaret açığını kapamak hepimizin milli sorumluluğudur" dedi.

YERLİ SANAYİCİYE YERLİ MAKİNE

İmalat sanayiinde devam eden sorunların yabancı müşterilerin pazarlık gücünü artırdığına ve firmaların mali durumunun ürünlerin fiyatlarına etki ettiğine de dikkat çeken Karavelioğlu, "Yurtiçindeki pazarın daralması, firmalar arası rekabeti yurtdışına da taşıdı ve bu durum yılın ilk bölümünde makinelerimizin değerinin altında satılmasına neden oldu. İhracattaki birim fiyatların geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 10 düşüş gösterdiğini görüyoruz. Bu sorunun Yeni Ekonomi Programı kapsamında alınacak yapısal ekonomik önlemlerle düzelmesini ve fiyatların hak ettiğimiz noktada dengelenmesini bekliyoruz. Diğer yandan yerli sanayicimizi de yine, yeniden yerli makine kullanmaya çağırıyoruz" şeklinde konuştu.

İTHAL MAKİNEYE BAĞIMLILIK, AÇIK VERMEMİZE NEDEN OLUYOR

Karavelioğlu ekonomik iyileşme ve büyümenin, ancak yerli sanayicinin ithal makineye bağımlı olmaması ve üretimde yerli makine kullanmasıyla mümkün olabileceğini sözlerine ekleyerek, "Türkiye'nin enerjiden sonra en fazla ithal ettiği ikinci ürün olan makinelerin ithalatı, her yıl 10 milyar dolar düzeyinde açık vermemize neden oluyor. İçten yanmalı motor, büro makineleri, pompa ve kompresörler ile türbin ve turbojet ithalatının yılın ilk dört ayında yarattığı 1,4 milyar dolarlık dış ticaret açığı yılın kalan kısmında daha da artarsa, bu durumun ekonomimiz üzerindeki yükü büyük olacak" dedi.

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



DENGE Arabuluculuk Merkezi

Adana'da bir ilki gerçekleştirdi

Adana merkezde 7 hukukçunun oluşturduğu DENGİ ARABULUCULUK MERKEZİ, bölgede bir ilki gerçekleştiriyor.



Arabuluculuk konusunda gerekli donanımlara sahip 7 hukukçunun bir araya gelerek iş birliği çerçevesinde oluşturdukları DENGİ ARABULUCULUK MERKEZİ, bölge sanayicileri başta olmak üzere ticari uyuşmazlıklar ve işçilik uyuşmazlıkları konusunda arabuluculuk hizmetleriyle bölgede bir ilki gerçekleştiriyor. Taraflar arasında ekonomik, hızlı, esnek, her iki tarafın iradesi ile çözümlenen sonuçlarla tarafları mutlu eden arabulucular, alanlarında kaliteli hizmeti vermeyi amaçlıyorlar. Özenle oluşturdukları ve teknik tüm donanımlara sahip merkezlerinde, gelen talepleri rahatlıkla karşılayabilir bir konumda faaliyet yürütüyorlar.

UZMAN BİR EKİPLE FAALİYET YÜRÜTÜYÖR

Faaliyetlerini; Arb. Av. Gamze Lamba Apaydın, Arb. Av. Ayşe Çolak, Arb. Av. Damla Keskin Kızak, Arb. Av. Tuba Kastal, Arb. Av. İbrahim Emre Edipoğlu, Arb. Av. Bahadır Eraslan ve Arb. Av. Murat Gülsün işbirliği çerçevesinde yürüttüklerini ifade eden DENGİ ARABULUCULUK MERKEZİ ortaklarından Gamze Lamba Apaydın, KOBİGÜNDEM Dergisi'ne yaptığı açıklamada, "Arabuluculuk merkezimizde konusunda uzman bir



ekiple çalışıyoruz. İlimizde faaliyet gösteren tek merkez konumundayız. Merkezimizde teknik alt yapılarımız ve çalışma olanaklarımız ile arabuluculuk faaliyetini profesyonel olarak yapmaktayız. Rahat, nezih, adliye stresinden uzak bir ortamda tarafları bir araya getirerek barışı egemen kılarak objektif, eşit ve tarafsız bir şekilde çözüm odaklı sonuçlar almaktayız" dedi.

İŞÇİ UYUŞMAZLIKLARI 2018 YILINDA KANUNLAŞTI

İşçi-İşveren arasındaki alacak, tazminat ve işe iadeye ilişkin ihtilafların hepsinin 01.01.2018 tarihinden itibaren dava şartı haline geldiğini söyleyen DENGİ ARABULUCULUK MERKEZİ ortaklarından Arb. Av. İbrahim Emre Edipoğlu ise, "İşçi-İşveren arasındaki alacak, tazminat ve işçinin işe iadesi yönündeki uyuşmazlıkların mahkemelere intikal etmesi sonucunda, gerek yargılama süreçlerinin uzun olması gerekse yargılama masraflarının yüksek olması sebebiyle bu süreçlerde hem işçiler hem de işverenler maddi ve manevi olarak yıpranmaktaydı.

Arabuluculuk kurumunun 01.01.2018 tarihinden itibaren işçi-İşveren arasındaki çoğu ihtilaflarda dava şartı haline gelmesi yani dava açılmadan önce mecburen arabuluculuk sürecine başvurulma zorunluluğunun getirilmesi her iki taraf için de dava açmadan



son bir kez aralarındaki sorunları görüşebilme olanağı getirmiştir. İş ve çalışma ilişkisinden kaynaklanan, iş mahkemesinde dava açmayı gerektiren konularda yaşanan uyuşmazlıklar, ücret, fazla mesai, yıllık ücretli izin, hafta tatili ve genel tatil ücreti ile ilgili alacaklar, ihbar ve kıdem tazminatları ve işe iade konuları zorunlu arabuluculuk kapsamındadır.

Taraflardan birisinin Adliye içerisinde yer alan Arabuluculuk bürolarına başvurarak sistem üzerinden rastgele bir arabulucunun atanmasıyla dava şartı arabuluculuk süreçleri başlatılabilirken, tarafların üzerinde anlaştığı bir arabulucu ile bu görüşmeleri ihtiyari olarak yapabilmektedirler.



Bir örnek ile anlatmak istersek işçi ya da işveren merkezimize iş sözleşmesinin devamında veya sona erdiğinde, talebini/taleplerini içerir başvurusunu yapmakta ve bizde başvurusunu karşı tarafa ileterek süreci başlatmaktayız. Bu ihtiyari süreçte karşı tarafın arabulucu olarak bizi kabul etmesi durumunda ihtiyari arabuluculuk sürecini başlatmaktayız.

Yapılan arabuluculuk toplantılarında tarafları mümkün olduğunca çözüm odaklı ve taraflar arasındaki dengeyi tam anlamıyla sağlamaya çalışarak ve hak kaybına sebebiyet verecek durumlarda taraflara hukuki yardım alabilecekleri hususu da hatırlatılarak süreci yürütmekteyiz. Taraflar arabulucu nezdinde yapılan görüşmelerde tamamen iradeleri ile yürütülen süreçte uyuşmazlık konusunda anlaşmışlarında bir daha aynı konuda dava açamayacaklarından aralarındaki uyuşmazlık konusu kısa sürede ve kesin olarak sonuçlanmaktadır. Arabuluculuk sürecinde taraflar arasında anlaşma sağlanamadığı takdirde bizim düzenleyeceğimiz anlaşmazlığa ilişkin son tutanak ile dava yoluna gidebilmektedirler.

İşçi işveren uyuşmazlıklarında arabuluculuğun dava şartı haline gelmesi ile mahkemelerin yükü önemli ölçüde azalmış, bir çok ihtilaf sulh ile sonuçlandırılmıştır. Arabuluculuk kurumu, taraflar anlaşarak haklarına hızlı ve ekonomik bir şekilde ulaşmasını sağlarken aynı zamanda toplum barışına da katkı sunmaktadır" şeklinde konuştu.



ARABULUCULUK, TİCARİ UYUŞMAZLIKLARDA DAVA ŞARTI

Ticari uyuşmazlıklarda dava şartı olan arabuluculukla ilgili düşüncelerini ifade eden DENGİ ARABULUCULUK MERKEZİ ortaklarından Arb. Av. Ayşe Çolak, ticari uyuşmazlıklarda arabuluculuk sürecine başvurunun, 01.01.2019 tarihinden itibaren dava şartı haline geldiğini ifade ederek, "Arabuluculuğun dava şartı haline gelmesi ile birlikte, uyuşmazlığa ilişkin taraflar önce arabuluculuk yolunu başvuracaklar ve arabuluculukta anlaşma sağlanmaması durumunda dava açabileceklerdir. Merkezimize başvuran aralarında ticari uyuşmazlık bulunan tarafları uyuşmazlık konusunu konuşmak ve müzakerelerde bulunmak amacıyla bir araya getirmeye çalışıyoruz. Bağımsız, tarafsız ve objektif bir konumda uzmanlık eğitimi almış arabulucular olarak süreci yönetiyor ve uyuşmazlık konusunda tarafların uzlaşmaları, uyuşmazlığı dostane bir şekilde çözmeleri, birbirlerini daha iyi anlayabilmeleri için katkı sunmaya çalışıyoruz. Taraflara rahat ve özgür bir müzakere ortamı sağlamak suretiyle, sorumlulukları tümüyle kendilerine ait olmak üzere, kendi çözümlerini kendilerinin bulmasına yardımcı olmaya gayret gösteriyoruz. Ticari uyuşmazlıkların arabuluculuk yöntemi ile çözümlenmesi, ülkemizde davaların uzun sürede sonuca bağlandığı düşünüldüğünde



ticari ilişkilere son derece önemli katkı sunmaktadır. Ticari ilişkilerin devamlılığına katkı anlamında Arabuluculuk sürecinin gizli olduğunu da önemini de tekrar belirtmek isteriz.

Gelişmiş toplumlarda alternatif çözüm yöntemleri içerisinde en fazla kullanılan sistemlerden biri olan arabuluculuk ülkemizde de başarı ile uygulanmaktadır. Ülkemizde arabuluculuğun hukukçular tarafından yapıyor olmasının da bu başarıda son derece etkin olduğunu düşünüyoruz. Toplumsal yapımıza ve kültürümüze uygun olan arabuluculuk sisteminin faydaları zamanla kişiler ve ticari işletmelerce daha iyi anlaşılacaktır.

Kısaca özetlemek gerekirse arabuluculuk kaybedeni olmayan dostane bir çözüm yöntemidir. Uyuşmazlıklar daha kısa sürede, daha az masrafla tarafların kontrolünde, gizlilik esasıyla kazan kazan ilkesine dayalı olarak çözülür. Arabuluculuk sürecinde karşılıklı menfaatin korunması esastır.

Her iki tarafın da kazandığı bir yöntem olan arabuluculuğun toplumsal barışa da katkı sunacağını düşünmekteyiz. Bu doğrul-

tuda yürüttüğümüz faaliyetlerle taraflara ekonomik, hızlı ve iradelerini yansıtır bir çözüm sunmanın gururunu yaşamaktayız" dedi.

"İLİMİZDE İLK VE TEK ARABULUCULUK MERKEZİYİZ"

Diğer taraftan ilimizde arabuluculuk merkezi olarak ilk ve tek arabuluculuk merkezi olduklarını vurgulayan DENGİ ARABULUCULUK MERKEZİ ortaklarından Arb. Av. Mu-



rat Gülsün, şu açıklamalarda bulundu: "Bölgede arabuluculuk merkezi olarak ilk ve tek merkez konumundayız. 2018 Nisan ayı içerisinde başta Arabuluculuk Daire Başkanı Hakan Öztatar olmak üzere, yerel yöneticilerimizin de katılımlarıyla merkezimizin açılışını gerçekleştirdik. Merkezimiz her türlü donanımına sahip farklı büyüklüklerdeki 6 görüşme odası ile ayrı, ayrı arabuluculuk görüşmelerini aynı anda sağlayabiliyoruz. Her biri alanında uzman, bu işi severek ve isteyerek yapan biz DENGİ ARABULUCULUK MERKEZİ ortakları olarak şehrimizde arabuluculuğun tanınması, uygulanır olması ve yaygınlaştırılmasına katkı sunuyor olmaktan son derece onur duy-maktayız."

DENGİ ARABULUCULUK MERKEZİ ortaklarından Arb. Damla Keskin Kızak ise arabuluculuk sonucunda yapılan anlaşmanın mahkeme kararı anlamını taşıyacağını, bu sürece dava açmadan önce ya da devam eden dava sürecinde de başvurulabileceğini, sorunların taraflar arasında dostane çözümü ile husumetlerin azalacağını da belirtti. Arb. Damla Keskin Kızak, DENGİ ARABULUCULUK MERKEZİ ortakları olarak arabuluculuğa ve arabuluculuğun adalet katkısına inandıklarını ifade ederek, arabuluculuk faaliyetleriyle, toplumsal barışa katkı sağlamak, masrafsız, hızlı, ekonomik, etkin ve tarafları mutlu eden çözüm yöntemleriyle çalışmalarını sürdürmeye devam edeceklerini sözlerine ekledi.





Dünyaca ünlü isimler polimer alanındaki bilgilerini **PAGEV eğitimi aracılığıyla paylaştı**

Türkiye, polimer işleme alanındaki en önemli organizasyonlardan biri olan 35. Uluslararası PPS Toplantısı'na ev sahipliği yapıyor.



Türk Plastik Sanayicileri Araştırma, Geliştirme ve Eğitim Vakfı (PAGEV), Çeşme Radisson Blu Otel'de gerçekleşen bu önemli toplantıya sponsor olarak destek verdi ve plastik sanayicilerine katma değerli üretim konusunda yol gösterici olan Polimer İşleme Eğitimi düzenledi. 3D yazıcılar ve geri dönüşüm teknolojilerinin dikkat çektiği toplantıda konuşan PAGEV Başkanı Yavuz Eroğlu, plastik karışıklığının arttığı bu günlerde sektörün kendisini doğru anlatmasının önemine vurgu yaparak işbirliği çağrısında bulundu.

Polimer sektöründe bir ekol görevi gören 35. Uluslararası PPS Toplantısı kapsamında 40 ülkeden gelen plastik işleme sahasında dünyaca otortite sayılan bilim insanları 450 bilimsel çalışmayı toplantı katılımcılarıyla paylaşıyor. Sektörde yaşanan son gelişmeleri öğrenmek ve polimer endüstrisinin nabzını tutan isimlerle bilgi alışverişi yap-

mak için önemli fırsatlar barındıran etkinlikte gündem 3D yazıcılar ve geri dönüşüm teknolojileri oluşturuyor.

DÜNYANIN BİLGİSİNİ TÜRKİYE'YE TAŞIDI

PAGEV'in plastik üreticilerine yönelik düzenlediği iki günlük Polimer İşleme Eğitimi katma değerli üretim noktasında yol gösterici oldu. PAGEV Başkan Yardımcısı Ahmet Meriç'in açılış konuşmasıyla başlayan eğitimler iki farklı salonda paralel oturumlarda gerçekleşti. Dünyaca ünlü akademisyenlerin öncülüğünde düzenlenen eğitimler sektördeki son gelişmeler ve yeni trendler noktasında bilgi akışına aracı oldu.

ÖNEMLİ İSİMLER VAR

Polimer İşleme Eğitimi'nin birbirinden değerli eğitmenleri arasında ise Prof. Dr. John Vlachopoulos (McMaster Üniversitesi, Kanada), Prof. Dr. M. Cengiz Altan (Oklahoma Üniversitesi, ABD), Dr. Eralp Demir (Sabancı Üniversitesi, Türkiye), Dr. Murat Büyük (Sabancı Üniversitesi, Türkiye), Prof. Dr. İca Manas-Zloczower (Case Western Reserve Üniversitesi, ABD), Prof. Dr. Avraam I. Isayev (Akron Üniversitesi, ABD), Dr. Yakup Ülçer, (Ravago Akademi ve İş Geliştirme Direktörü) Prof. Dr. Mürkerrem Çakmak (Purdue Üniversitesi, ABD), Metin Bilgili (Metin Bilgili Plastik Eğitim ve Danışmanlık) vardı.

DOĞRU ŞEKİLDE ANLATILMALI

35. Uluslararası PPS Toplantısı kapsamında düzenledikleri Polimer İşleme Eğitimi dolayısıyla dünyanın alanında en önemli bilim insanlarını Türkiye'de ağırlamaktan büyük gurur duyduklarını belirten PAGEV Başkanı Yavuz Eroğlu, "Plastik karışıklığı her geçen gün artarken sektörümüzün kendini kamuoyuna doğru anlatması büyük önem taşıyor. Avrupa Parlamentosu seçimlerinde Yeşillerin oylarını ikiye katladığı görülüyor. Sektör temsilcileri olarak birlikte hareket etmemiz, işbirliği içinde plastik-çevre ilişkisini en doğru şekilde anlatmamız gerekiyor" açıklamasında bulundu.



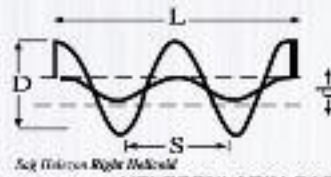
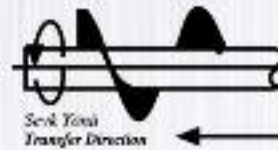


ÇELİK HELEZON

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



D	S	d	D	S	d
Dış Çap mm.	Halat mm.	İç Çap mm.	Dış Çap mm.	Halat 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



'tan 3 milyon TL'lik yeni yatırım

Adana'da 1991 yılından bu yana kebab ve lahmacun sektöründe faaliyet yürüten ARİF KEBAP, 3 milyon TL maliyetli yeni tesisinde hizmetlerini sürdürüyor.

Adana Metal Sanayi Sitesi'ndeki işletmesinde uzun yıllara dayanan, kebab ve lahmacun hizmetleriyle alanında isim yapan ARİF KEBAP LAHMACUN, 3 milyon TL maliyetli yeni işletmesini devreye alarak hizmet alanını genişletti. Arif Bozan, Mustafa Bozan, Alparslan Bozan ve Mesut Bozan kardeşlerin güç birliğiyle yeni işletmesine geçiş yapan ARİF KEBAP, 3 bin metrekarelik alan üzerinde oluşturduğu işletmesinde müşterilerine hizmet vermeye başladı. Turan Cemal Beriker Bulvarı üzeri ve Metro market yanında bulunan işletme, tüm detaylarıyla adeta göz kamaştırıyor. Ayarınca Adana'nın kültürel dokusunu, tarihi fotoğraflar ve rölyef çalışmalarıyla yansıtan işletme, inanılmaz keyifli bir ortamda müşterilerinin damak zevkine hitap ediyor.

300 KİŞİ KAPASİTELİ

Yeni işletmelerinde tüm detayları düşünerek oluşturduklarını ifade eden ARİF KEBAP LAHMACUN işletme sahibi Arif Bozan, Kobi-gündem Dergisi'ne açıklamalarda bulundu. Arif Bozan, "İşletmemizi 3 bin metrekarelik bir alan üzerine, 300 kişi kapasiteli, tüm detaylar düşünüldük ve mimari destekler olarak oluşturduk. Çevre düzenlenmesi, otoparkı ve mimari yapısıyla birlikte, işletmemizde müşterilerimize rahat bir ortam sağlıyoruz. Tarihi Taşköprü, Büyük Saat ve tarihi görselleriyle birlikte Adana'nın kültürel dokusunu işletmemize yansıtmış olduk. Bu vesileyle yeni işletmemizin açılışıyla birlikte yoğun bir ilgiyle birlikte müşteri portföyümüzün arttığını görmekteyiz. Başta bölgemizde bulunan sanayi sitelerindeki iş dünyasına ve tüm Adana halkı-



50 KİŞİYE İSTİHDAM SAĞLIYOR

Bünyelerinde yaklaşık 50 kişilik bir ekiple faaliyet gösterdiklerini de vurgulayan Arif Bozan, "İşletmemizde yaklaşık 50 kişiye istihdam sağlıyoruz. Entegre bir konumda hizmet veriyoruz.



ARIF KEBAP
LAHMACUN
işletme sahibi
ARIF BOZAN



na hitap edebilir bir konuma ulaşmış bulunuyoruz" dedi.

MENÜ OLDUKÇA ZENGİN

İşletmelerinde geniş menü çeşitleriyle hizmet verdiklerini söyleyen Arif Bozan, açıklamalarına şu şekilde devam etti: "İşletmemizde tüm kebab çeşitleri olmak üzere, Antep lahmacunu ve pide çeşitlerimiz ve yine kendi imalatımız olan şöbiyet tatlısıyla birlikte müşterilerimize sunum yapmaktayız. Özellikle 'tavuk şiş'te iddialyız. Yine sabah kahvaltısı olarak çorba, ciğer ve diğer kahvaltı çeşitlerimizle geniş bir menü yelpazemizle müşterilerimize hizmet vermekteyiz. Bölgemiz iş dünyası çevresine yakın olan işletmemizde, toplu yemek organizasyonları da almaya başladık. Bölgemiz iş dünyası tarafından gelen bu talepleri rahatlıkla karşılayabilecek kapasitedeyiz."



Müşterilerimize en kaliteli hizmeti vermek için tüm birimlerimizi bir çatı altında toplamış olduk. Her detayını hassas olarak düşündüğümüz ve planlamış olduğumuz işletmemizde müşterilerimizi ağırlamaktan kıvanç duyarız" diyerek sözlerini tamamladı.



Sabancı Holding'den iki stratejik hamle

Sabancı Holding, yatırım portföyüne yönelik iki önemli kararı hayata geçiriyor. Sabancı Holding, Enerjisa Üretim ile Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı tarafından gerçekleştirilen ihalede dört bölgenin ikisini aldı. Böylece ihalede tahsise açılan 1000 MW'lık kapasitenin yarısı Enerjisa Üretim portföyüne katılmış oldu.

Enerjisa Üretim, ikincisi yapılan "Rüzgar Yenilenebilir Enerji Kaynak Alanları (YEKA)" ihalesi projelerinde 500 MW'lık kapasite kazandı. Aydın ve Çanakkale Bölgeleri'ne yapılacak yatırımla Enerjisa Üretim, toplam kapasitesinin 4.107 MW'a ulaşma potansiyelini yakaladı.

HİSSE DEĞERİ 375 MİLYON TL

Holding diğer taraftan da otobüs, midibüs ve hafif kamyon üretimi yapan Temsa Ulaşım Araçları Sanayi ve Ticaret A.Ş.'yi İsviçre merkezli True Value Capital Partners'a sattı. Satış anlaşmasına göre 825 milyon TL şirket değeri üzerinden, borç ve nakit düzeltmeleri yapıldıktan sonra 375 milyon TL hisse değeri karşılığında devir gerçekleştirildi. Yapılan işlem, yüzde 49 oranındaki Sabancı Holding hisselerinin yanı sıra, yüzde 51 oranındaki başta Sabancı Ailesi üyeleri olmak üzere, diğer bireysel yatırımcı hisselerini de kapsıyor.

ÖNEMLİ BİR DÖNÜŞÜMÜN ADIMI ATILDI

YEKA ihalesinden alınan rüzgar enerjisi üretim yatırımının ve Temsa Ulaşım Araçları'nın hisselerinin devredilmesinin Topluluğun dönüşümünde önemli adımlar olduğunu belirten Sabancı Holding CEO'su Mehmet Göçmen, şunları söyledi: "Sabancı Holding olarak belirlediğimiz yol haritamızın temelinde, yalın ve dengeli portföy anlayışıyla yüksek büyüme ve daha fazla değer yaratan alanlara yatırım yapmak bulunuyor. Enerji alanında ülkemizin yerli ve sürdürülebilir kapasitesine daha fazla yatırım yapmak da bu kapsamda yer alıyor. Enerjisa Üretim halihazırda 3 doğal gaz kombine çevrim, 12 hidroelektrik enerjisi, 3 rüzgâr enerjisi, 2 güneş enerjisi ve 1 yerli linyit santralinden oluşan yaklaşık 3.607 MW kurulu güçle, Türkiye'nin en büyük özel sektör elektrik üreticisi konumunda. Bugün sonuçlanan YEKA ihalesiyle de büyüme hedeflerimiz doğrultusunda önemli ölçüde ek kapasiteyi portföyümüze kazandırdık. Bu başarılı sonuç, ülkemize ve yenilenebilir enerji sektörünün geleceğine olan inancımızı ve güvenimizi bir kez daha ispatlıyor. Ülkemizi, enerji üssü olma hedefine daha da yakınlaraştıran bu büyük proje Topluluğumuzun ve ülkemizin büyüme hedeflerine büyük katkı sağlayacak. Enerjide daha sürdürülebilir ve verimli bir Türkiye için yerli ve yenilenebilir kaynaklara yaptığımız yatırımlar sayesinde ülkemizin milli enerji politikasına da değer yaratmayı sürdürüyoruz".

TEMSA KARARI, STRATEJİKTİR

Sabancı Holding'in dönüşüm sürecinde atılan diğer önemli adımın da Temsa Ulaşım Araçları'nın İsviçre merkezli True Value Capital Partners'a satışı olduğunu belirten Mehmet Göçmen, "Temsa Ulaşım Araçları, yarım asırlık geçmişindeki başarılarıyla ve sektöründeki öncülüğü ile her zaman gurur duyduğumuz markalarımızdan oldu. Teknolojik ve sektörel odaklanma stratejimizin neticesinde aldığımız bu devir kararı sonrasında, Temsa Ulaşım Araçları aynı ticari ünvan altında Adana'daki tesislerinde üretimini sürdürecektir. İnaniyorum ki bu yeni dönemde de Temsa Ulaşım Araçları, özverili çalışanları ve güçlü satış teşkilatı ile yoluna başarıyla devam edecektir" dedi.



Sabancı Holding
CEO'su
MEHMET GÖÇMEN



Tezmaksan Makina'ya 'sosyal sorumluluk' ödülü

Türkiye makine pazarının lider markası Tezmaksan'ın, sosyal sorumluluk alanında geliştirdiği projeler ödüle layık görüldü. Özel Sektör Gönüllüleri Derneği tarafından verilen 'Gönülden Ödüller' yarışmasında 'Gönüllülük Projesi Teşvik Ödülü' Tezmaksan'ın oldu.

Bugüne kadar hayata geçirdiği sosyal sorumluluk projeleri ile sektörde adından sıkça söz ettiren Tezmaksan Makina'ya ödül geldi. Özel Sektör Gönüllüleri Derneği (ÖSGD) tarafından, özel sektördeki gönüllülük çalışmalarını destekleyerek yaygınlaşmasını sağlamak ve toplumda fark yaratan iyi örnekleri ödüllendirmek amacıyla 2007 yılından bu yana verilen 'Gönülden Ödüller' Zorlu PSM'de düzenlenen törenle sahiplerini buldu. Tezmaksan Makina Mesleki Beceriye ve Far-



kındalığı Arttırmak Projesi ile 'Gönüllülük Projesi Teşvik Ödülü' aldı. Ödülü Tezmaksan Makine Pazarlama Müdürü Berna Şikel aldı.

ODAĞIMIZDA YER ALIYOR

Tezmaksan olarak sosyal sorumluluk kavramını şirketin odağına yerleştirdiklerini belirten Berna Şikel "Uzun yıllardır bu anlamda birçok projeye imza attık. Yalnızca Tezmaksan için değil, tüm sektör adına sosyal sorumluluk görevlerimizi de yerine getirdik. Özellikle üretim sektörünün en büyük sorunlarından biri olan 'nitelikli eleman' ihtiyacını karşılamak adına çeşitli projeler geliştirdik. Meslek liselerine destek verdik. Tezmaksan olarak bugün olduğu gibi gelecekte de 'sosyal sorumluluk' bilincinden vazgeçmeden büyümemizi sürdüreceğiz. 'Ne yaparsan yap, aşk ile yap' ya da 'iyilik yap, iyilik bul' sözlerinin en doğru olduğu yer burası diye düşünüyorum. Çünkü bu tarz projelerde gördüğüm en önemli şey, iyi bir şey yaptığınızda karşılığını binlerce kat daha fazla alıyorsunuz. Aldığınız gibi de binlerce kat daha size kat ve kat açılıyor, inanılmaz bir şekilde. Herhalde mucize dedikleri de bu" diye konuştu.



Tezmaksan
Genel
Müdürü
**HAKAN
AYDOĞDU**

Üretim sektörünü AR-GE ve inovasyonla tanıştırdı

Türk şirketleri Endüstri 4.0'ın rüzgarıyla Ar-Ge ve inovasyon yatırımlarına hız verdi. Verimlilik temeline dayalı olan bu furya, özellikle üretim sektöründe kendini iyiden iyiye hissettirmeye başladı. Türk mühendislerin geliştirdiği yazılım ve otomasyon sistemleri, şirketlerin maliyet ve zamandan tasarruf etmelerine imkan tanıdı. Türkiye makine pazarının lider markası Tezmaksan da bu konuda yatırım yapan şirketlerin başında geliyor.

İNTERNET OLAN HER YERDEN KULLANILABİLİYOR

Tezmaksan tarafından sektörün hizmetine sunulan Kapasitematik yazılımı, üretim sektöründe verimlilik adına hayata geçen en önemli Ar-Ge projesi olarak öne çıkıyor. Türk mühendisleri tarafından oluşturulan ve 'Kapasitematik' adını taşıyan yazılım; firmaların makineleri uzaktan takip ederek anlık çalışma verilerini ve tarihsel istatistiksel verimlilik analizlerini kullanıcı ve işletme sahiplerine sunuyor. Kapasitematik uygulamasını makinelerinde kullanan işletme sahipleri, internet bulunan her yerden (cep telefonu ve tabletler dahil) uygulamayı indirerek makinelerinin ne durumda olduğunu analiz edebiliyor. Kapasitematik ile makinelerin çalışmaya ne zaman başladığı, ortam sıcaklığı, ortamda bulunan nem ora-

nı, parça üretimine dair kalite kontrol bilgileri, arıza durumları, makinenin ne kadar verimli kullanıldığı gibi bilgilere internet üzerinden anında ulaşılabilir mümkün.

VERİMLİK ARTIŞI SAĞLIYOR

Tezmaksan'ın verimlilik üzerine geliştirdiği bir diğer proje ise CUBEBOX. Yine yerli bir otomasyon sistem olarak göze çarpan sistem özellikle gece vardiyalarında yüzde 50 verimlilik sağlıyor. 24 saat çalışma sistemine uygun olan CUBEBOX, duruş ve hata oranını minimum düzeye indirerek, üreticilerin daha rekabetçi olmalarına imkan tanıyor. Standart yapısı ile tüm CNC tezgahlara uyumlu olan bu sistem, şirketlere özel robot sistemlerinden daha uygun fiyata geliyor. Zamanın çok önemli olduğu üretim sürecinde, CUBEBOX'ın 1 gün kadar çok kısa bir sürede sisteme adapte olması da büyük avantaj sağlıyor. Ayrıca bu sistem ile robot programlama bilgisine ihtiyaç duymadan parça değişimi de yapılabilir. Her türlü kontrol ünitesi ve markasına uyumlu olan CUBEBOX ile robot makine ile birlikte çalışırken operatörde magazini doldurup boşaltabiliyor. Bu ilaveten sistem, esnek yapısı ile fabrika içerisinde makinadan makineye kolayca taşınabilir bir yapıda bulunuyor.





Toros Tarım, **organik gübre** üretimine de giriyor

Türkiye gübre pazarının lider kuruluşu Toros Tarım, organik gübre üreticisi Gönen Yenilenebilir Enerji Üretim A.Ş.'nin yüzde 70'ini satın aldı.

Türkiye'nin en büyük gübre üreticisi ve sektör lideri Toros Tarım, çiftçiye ihtiyaç duyduğu her çeşit gübreyi sunma prensibi doğrultusunda, ürün portföyüne organik gübreyi de ekledi. Toros Tarım, değişen tarım politikalarına bağlı olarak pazar potansiyelinde artış beklenen organik ve organomineral gübre pazarlarında da önemli bir oyuncu olma hedefiyle, biyogaz ve organik gübre üreticisi Gönen Yenilenebilir Enerji Üretim A.Ş.'nin yüzde 70'ini satın aldı.

ÜRÜN PORTFÖYÜNE ORGANİK GÜBREYİ DE EKLEDİ

Biyogaz ve gübre entegrasyonu ile yenilenebilir enerji ve organik gübre üreten Gönen Entegre Tesisleri, 2016 yılında merkezi İngiltere'de bulunan ADBA (Anaerobic Digestion & Bioresources Association) tarafından alanında dünyanın en iyisi seçilmişti. Devam eden ek yatırımların kısa sürede tamamlanmasıyla, tesiste organomineral gübre üretimine de başlanacak. Böylece Toros Tarım, iki yıl önce girdiği organomineral pazarındaki kapasitesini büyütürken, ürün portföyüne organik gübreyi de ekleyerek çiftçilerin değişen ihtiyaçlarına cevap verecek.

SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR GELECEK İÇİN

Toros Tarım'ın, Gönen Yenilenebilir Enerji Üretim A.Ş.'nin yüzde 70'ini satın almasına yönelik sözleşme, 13 Mayıs günü Toros Tarım'ın Tekfen Tower'daki merkezinde Tekfen Holding Yönetim Kurulu Başkanı Murat Gigin; Tekfen Holding Tarımsal Sanayi Grubu Başkan Yardımcısı ve Toros Tarım Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Göral; Altaca Holding Yönetim Kurulu Başkanı Alper Önoğlu ve Altaca Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Taner Önoğlu'nun katılımıyla imzalandı. Hisse devri, EPDK onayını takiben gerçekleştirilecek satın almanın imza töreninde konuşan Tekfen Holding Yönetim Kurulu Başkanı Murat Gigin, Toros Tarım'ın gübre sektöründeki liderliğini ürün çeşitliliği ile de desteklediğini ve mevcut portföyünü çiftçinin değişen ihtiyaçlarına göre sürekli geliştirdiğini söyledi. Gübrenin gıda alanında sürdürülebilir bir geleceğin en önemli unsurlarından biri olduğunu belirten Gigin, Türkiye'deki tarım topraklarının organik içerik olarak günden güne zayıfladığını, bu eksikliği gidermek için de Toros Tarım'ın iki yıl önce mevcut gübre portföyüne organomineral gübreleri de eklediğini açıkladı. Gigin, organik gübre üretimine girme kararını sadece gelişen bir pazara yapılmış bir yatırım olarak değil, aynı zamanda ülkemiz tarımının sürdürülebilirliğine bir katkı olarak da değerlendirdiklerini söyledi. Gigin, Samsun ve Mersin İşletmelerinde sahip oldukları 37,4 MW elektrik üretim kapasitesine Gönen Entegre Tesisleri'ndeki elektrik üretiminin de ilave olacağını ve ayrıca Gönen Entegre Tesisleri'ndeki üretim süreci sayesinde grubun karbon ayak izinin 70.000 bin ton/yıl azaltacağını sözlerine ekledi.

REKABET GÜCÜNÜ ARTIRACAK

Törende konuşan Toros Tarım Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Göral, gübre sektöründe hammadde güvenliğini sağlamanın önemine dikkat çekerek, Gönen Enerji'nin bünyeye katılmasıyla Toros Tarım'ın organomineral gübre alanında önünün açıldığını belirtti. Göral, "Organomineral gübreler, büyümek istediğimiz alanlardan biri. Bu yatırım hem fabrikalarımız ürün bazında uzmanlaşmalarına, hem de pazardaki rekabet gücümüze katkı sağlayacak. Ürün çeşitliliğimizi artırmak önümüzdeki dönemde de önceliklerimizden biri olacak" dedi.





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

VakıfBank'tan yılın ilk çeyreğinde ekonomiye **316 MİLYAR TL** destek

VakıfBank'ın, konsolide olmayan finansal sonuçlarına göre, 2019 yılının ilk üç ayında nakdi ve gayri nakdi krediler aracılığıyla reel ekonomiye sağladığı destek 316 milyar TL'ye ulaştı. Banka, yılın aynı döneminde elde ettiği 781 milyon TL brüt karından 130 milyon TL vergi karşılığı ayırarak, 651 milyon TL net kar elde etti.

6 5 yıldır ülke ekonomisinin kalkınması ve refah seviyesinin yükselmesi için büyük bir motivasyonla çalışmalarını sürdürdüklerini belirten VakıfBank Genel Müdürü Mehmet Emin Özcan, bankanın 2019 yılı ilk üç aylık finansal performansına ilişkin açıklamalarda bulundu. 2019 yılına çok güçlü bir giriş yaptıklarına dikkat çeken Özcan, "Toplumsal tüm kesimlerinin finansal ihtiyaçlarına en uygun çözümler üreterek milli ekonomimizin 'yanındaki güç' olduğumuzu bir kez daha gösterdik" dedi. VakıfBank'ın toplam nakdi kredilerinin yılın ilk üç ayındaki yüzde 11'lik güçlü büyüme ile şimdiden 250 milyar TL'ye yaklaştığına dikkat çeken Özcan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Söz konusu büyüme, sektörümüzün ortalama kredi büyümesinin iki katından daha yüksek olup, reel ekonomi ve hane halkına destek verilmesi noktasında sorumluluklarımızı layıkıyla yerine getirdiğimizi net bir şekilde göstermektedir. Ayrıca toplam kredilerdeki pazar payımız yüzde 9,8 seviyesine, TL kredilerdeki pazar payımız ise Bankamız tarihinde ilk defa yüzde 10 barajını aşarak yüzde 10,5 seviyesine yükselmiştir. Piyasalarda görülen dalgalanmalara rağmen milli ekonomiye sağladığımız desteğimizi önümüzdeki dönemlerde de kararlı bir şekilde sürdüreceğiz."

"TOPLAM MEVDUATIMIZ 2018 YILSONUNA GÖRE YÜZDE 10'UN ÜZERİNDE ARTTI"

VakıfBank olarak, fonlama tarafında da başarılı bir çeyreği geride bıraktıklarının altını çizen Özcan, "Ana fonlama kalemimiz olan toplam mevduatımız, 2018 yılsonuna göre yüzde 10'un üzerinde bir artışla 200 milyar TL'ye yaklaştı. Her geçen gün daha fazla oranda tabana yaygınlaşan mevduat portföyümüzün toplam kaynaklar içindeki payı yüzde 55 seviyesine ulaştı. Mevduat dışı fonlama kalemlerine baktığımızda ise uluslararası sermaye piyasalarından hem TL hem YP cinsi oldukça başarılı ihraçlar gerçekleştirmenin Bankamıza sağladığı katkıyı mutlulukla görüyoruz" diye konuştu.



VakıfBank
Genel
Müdürü
**MEHMET
EMİN
ÖZCAN**



IŞIN BORU



işini bilen, IŞIN'ı bilir...

2019'un ilk çeyreğinde Akbank'tan ekonomiye **270 MİLYAR TL** kredi desteği

Akbank Genel Müdürü Hakan Binbaşgil, yılın ilk çeyreğinde ekonomiye, 220 milyar nakdi olmak üzere toplam 270 milyar TL kredi desteği sağladıklarını belirtti.



Akbank Genel Müdürü
HAKAN BİNBAŞGİL

Akbank'ın 2019 birinci çeyrek finansal sonuçlarını değerlendiren Genel Müdür Hakan Binbaşgil, "Hem küresel düzeyde hem de ülkemizde dalgalanmaların gerçekleştiği bir yılın ardından, ekonomimiz başarılı bir dengelenme sürecine girdi. Bankacılık sektörü, ekonomimize desteğini istikrarlı bir şekilde sürdürdü. Akbank da bu dönemde güçlü öz sermayesi, etkin risk yönetimi, güveni en önde tutan bankacılık anlayışıyla sektördeki etkinliğini artırarak devam ettirdi" dedi.

270 MİLYAR TL KREDİ DESTEĞİ

Binbaşgil, "Bu dönemde ekonomimize sağladığımız kredi desteğini 220 milyar nakdi olmak üzere toplam 270 milyar TL seviyesine çıkardık. Özellikle reel sektör için itici güç niteliğindeki TL ticari kredilerde yılın ilk çeyreğinde %9 seviyelerinde yüksek bir büyüme sergiledik. Toplam mevduatımız 228 milyar TL'ye, aktiflerimiz ise 386 milyar TL'ye ulaştı. Reel sektörün büyümesi ve gelişmesine imkan sağlamayı istikrarlı bir şekilde sürdürdük, KOBİ kredileri ve kurumsal kredilerimiz, yılın ilk üç ayında 230 milyar seviyesinde gerçekleşti. Akbank, 442 milyon TL vergi karşılığı ayırarak 1 milyar 408 milyon TL konsolide net kar elde etti" şeklinde konuştu.

AKBANK, TÜRKİYE EKONOMİSİNE KAYNAK SAĞLAMAYI SÜRDÜRÜYOR

Akbank'ın sendikasyon kredilerinin strateji ve fiyatlamalarının belirlenmesine öncülük etmeyi sürdürdüğünü belirten Binbaşgil, "Mart ayında ekonomimize kaynak sağlamak için çıktığımız uluslararası piyasalarda büyük ilgi gördük. Bir kez

daha sendikasyon piyasasının açılışını yaptık. 600 milyon dolar hedefiyle çıktığımız sendikasyon kredisine maliyeti 25 bps düşürmemize rağmen hedefin yüzde 160'ına karşılık gelen 950 milyon talep geldi. Bankalardan gelen bu güçlü talep sonrası sendikasyon tutarımızı hedeflediğimiz üzerinde, 700 milyon dolar olarak yeniledik. Uluslararası borçlanma piyasalarında ilgiyle karşılanan işlemimize katılan banka sayısı, Eylül sendikasyonumuza kıyasla 23 bankadan 34 bankaya yükseldi. Başarıyla sonuçlandırdığımız bu son işlem yurtdışındaki yatırımcıların ülkemize devam eden ilgisinin ve bankamıza duyulan güvenin önemli bir göstergesi" dedi.

YATIRIMLAR DEVAM EDİYOR

Akbank'ın ve Türkiye'nin geleceği için yatırımlarına hız kesmeden devam ettiğini kaydeden Binbaşgil, şöyle devam etti: "Sağlam finansal yapımıza ek olarak, nitelikli insan kaynağımız ve teknolojik altyapımız bankamızın en güçlü özellikleri arasında. Bu iki alanın gelişimine son derece önem veriyor ve kapsamlı yatırımlarımıza devam ediyoruz. Temelini 2017 yılında attığımız ve yatırımını 2018 yılı boyunca sürdürdüğümüz Akbank Veri ve Yaşam Merkezi projemizi çok yakında tamamlayacağız. Bu önemli girişimimiz inovasyon kültürünün bünyemizde daha da güçlü yeşermesini ve yakaladığımız rekabet avantajının artarak sürmesini sağlayacak. Geleceğin bankacılığını şekillendirirken, Türkiye'nin en yetenekli kadrolarını bu merkeze çekmeye devam edeceğiz. Böylesine nitelikli ve başarılı bir ekiple çalışmaktan mutluluk duyuyorum. Bu istikrarlı ve güçlü performans için müşterilerimize, hissedarlarımıza ve çalışanlarımıza teşekkür ederim."





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



KAMAS Galvaniz ikinci fabrikasıyla üretim hatlarını genişletti

Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'ndeki yeni fabrikasıyla birlikte, üretim hatlarını genişleterek bölgede bir ilki gerçekleştiren KAMAS Galvaniz, sektördeki büyümesini sürdürüyor.



Adana merkezde 1993 yılından bu yana ticari faaliyetlerini sürdüren KAMAS Galvaniz Kaplama San. ve Tic. Ltd. Şti., 2004 yılında 3 bin metrekarelik kapalı alandan oluşan elektro galvaniz kaplama tesisini kurarak faaliyetlerinde bir üst aşamaya geçti. Ardından sektördeki gelişmelere orantılı olarak yatırımlarını sürdüren işletme, Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'nde 8 bin metrekarelik alandan oluşan yeni tesisini devreye aldı. Her iki üretim tesisinde son teknoloji ve ful otomatik üretim hatlarıyla bölgede bir ilk, Türkiye geneli ise sektörde sayılı firmalar arasına girmeyi başardı. Geldiği noktada, üretim hatlarını genişleten işletme, çinko lamelli kaplama üretim hattıyla bölgede bir ilki gerçekleştirerek sektörde büyüme devam ediyor.

ÜRETİM HATLARINI GENİŞLETTİ

Yeni tesisle birlikte üretim hatlarını artırdıklarını söyleyen KAMAS Galvaniz Kaplama LTD. Genel Müdürü Alican Kabakçı, KOBİ-GÜNDEM Dergisi'ne yaptığı açıklamada, "1993 yılından bu yana elektro galvaniz kaplama sektöründe faaliyet yürütüyoruz. 2004

yılında Adana merkezde 3 bin metrekarelik kapalı alandan oluşan yeni tesisimizi devreye aldık. Teknolojik tüm donanımlara sahip olan elektro galvaniz kaplama tesisimizde faaliyetlerimizi sürdürdük. Ancak sektördeki



KAMAS Galvaniz
Kaplama LTD.
Genel Müdürü
ALİCAN KABAKÇI

gelişmelere orantılı olarak yatırımlarımıza devam ederek 2011 yılında Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'nde 8 bin metrekareden oluşan yeni bir tesis çalışmalarımızı başlatmış olduk. Geldiğimiz süreç içerisinde yatırımlarımızın büyük bir bölümünü tamamlayarak mevcut üretim hatlarına yenilerini ilave ederek, üretim hatlarımızı artırmış olduk" dedi.



BÖLGEDE EN NİTELİKLİ ÜRETİM KAPASİTESİNE SAHİP OLAN TEK İŞLETME

Bölgede en nitelikli üretim kapasitesine sahip olduklarını belirten KAMAS Galvaniz LTD. Proses Geliştirme ve İşletme Şefi, Endüstri Mühendisi Yağmur Şentekin ise şu bilgileri verdi: "Elektro galvaniz kaplamada son teknoloji, ful otomatik PLC kontrollü makine parkurları ve X-RAY ölçüm cihazı, tuz testi ve gerekli cihazlarla donatılmış laboratuvarımızla en üst seviyede tüm standartlara uygun bir şekilde üretim yapmaktayız. Ürünün işlemlerimize girişinden itibaren ürün kontrolleri, yağ alma prosesi ve kumlama prosesi gibi tüm aşamaları entegre bir konumda gerçekleştiriyoruz. Yine gezegen sistemimizle kaplamanın ürün üzerinde homojen olarak dağılmasını sağlayan en son teknolojiyle üretim yapmaktayız. Geniş bir yelpazede tesislerimizde yapmış olduğumuz elektro galvaniz kaplama çeşitleriyle bölgede en nitelikli üretim kapasitesine sahip tek tesis konumundayız."



ÇİNKO LAMELLİ KAPLAMA HATTINI KURDU

Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'ndeki üretim tesisinde çinko lamelli kaplama üretim hattını devreye aldıklarını belirten Alican Kabakçı, yeni elektro galvaniz kaplama tesisinin üç ayrı üretim hattından oluştuğunu söyledi. Kabakçı, "Dölap hattı, askı hattı ve çinko lamelli kaplama üretim hatlarımızla faaliyet yürütüyoruz. Özellikle çinko lamelli kaplama üretim hattımızla otomotiv sektörü, enerji sektörü, bağlantı elemanları ve ağır sanayi gruplarının büyük bir bölümü başta olmak üzere geniş bir yelpazeye hitap etmekteyiz. Üretim tesislerimizin tamamı son teknoloji ve ful otomatik üretim hatlarıyla birlikte en üst seviyede lisanslı kaplama hizmetlerimizle faaliyetlerimizi sürdürüyoruz" şeklinde konuştu.



mızla birlikte aylık üretim kapasitemizi 1500 tona çıkardık. Buna bağlantılı olarak yeni istihdam alanları yaratmış olduk. Her iki tesisimizde de faaliyetlerimizi yoğun bir şekilde sürdürüyoruz. Konusunda deneyimli bir kadroyla çalışmamız devam ediyor. Teknik bilgi donanımları en üst seviyede olması zorunlu olan işletmemizde tüm detaylara özen göstererek üretim yapmaktayız. Müşteri odaklı ve çözüm ortağı proseslerimizle, alanında tercih edilen bir işletme konumundayız. Bu çerçevede ilerleyen süreçlerde yatırımlarımıza devam ederek alanımızda başarılarımızı yükseltmeyi amaçlıyoruz."

AYLIK 1500 TON ÜRETİM KAPASİTESİ

Üretim kapasitelerinin aylık 1500 ton olduğunu ifade eden Alican Kabakçı, açıklamalarını şu şekilde sürdürdü: "Yeni üretim hatları-





Toplum Bilgilendirme Merkezi etkinliklerine 7 yılda yaklaşık 100 bin kişi katıldı

Türkiye'nin ilk nükleer güç santrali olan Akkuyu NGS'nin inşası Mersin'de devam ediyor. Bu süreçte halkın doğru bilgilendirilmesi ve merak ettiği sorulara cevap verilmesi amacıyla kurulan Akkuyu Nükleer Mersin Toplum Bilgilendirme Merkezi, bu eğitim yılının bilançosunu çıkardı.

Bilgilendirme Merkezi'nin Başkanı Eyyup Lütfi Sarıcı, özellikle içinde bulunduğumuz eğitim yılı boyunca Merkezi, 75 il okulundan farklı yaş gruplarından öğrencilerin ziyaret ettiğini kaydetti. Toplamda ise, 7 yılda Bilgilendirme Merkezi'nin etkinliklerine yaklaşık 100 bin kişi katıldı.

BİLGİ VERMEYİ AMAÇLIYOR

Merkez, 2012 yılında Türkiye Cumhuriyeti ve Rusya Federasyonu tarafından nükleer enerjinin barışçıl amaçlarla kullanımına yönelik işbirliğinin bir parçası olarak kuruldu. Bilgilendirme Merkezi, halkla doğrudan diyalog kurmayı ve nükleer enerji, nükleer teknolojiler hakkında bilgi vermeyi amaçlıyor. Merkez, bölge halkından gelen sorulara objektif cevaplar üreterek çok yönlü bir iletişim ve bilgi edinme platformu görevi görüyor.

TÜM FAALİYETLER ÜCRETSİZ

Ziyaretçilere genel olarak nükleer endüstrisinin tarihi ve gelişimi, nükleer enerji ve fizik alanındaki kazanımlar hakkında bilgi verilen merkez-

de, nükleer santrallerin nasıl çalıştığı, santralde hangi güvenlik önlemlerinin alındığı, nükleer santrallerin neden gerekli olduğu, NGS'lerin inşa edildikleri ve işletildikleri bölgelerin kalkınmasında ne gibi katkılar sağladıkları anlatılıyor. Merkezin tüm faaliyetleri ücretsiz sunuluyor.

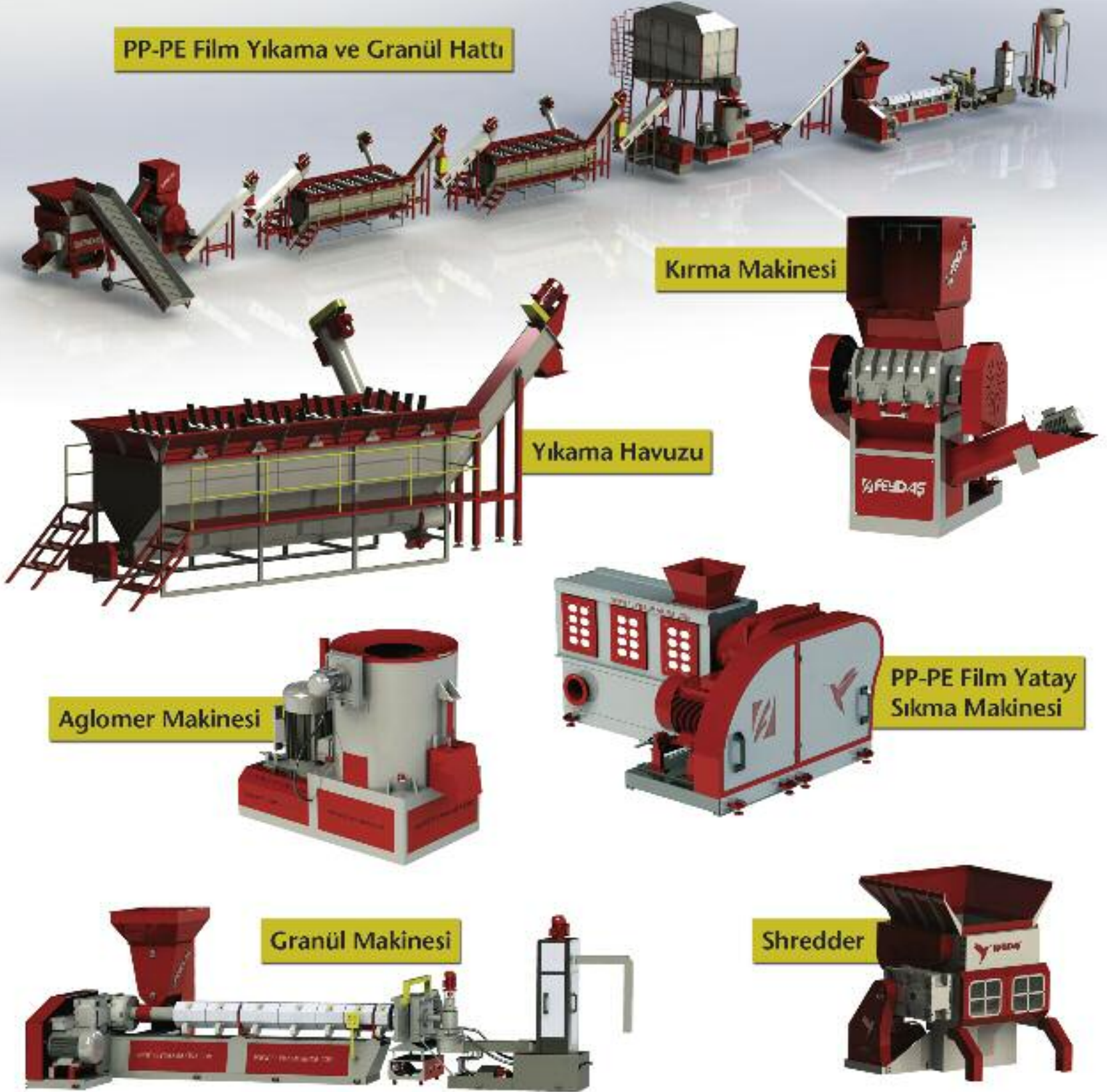


3 BOYUTLU MAKETLERLE TANITIM

Akkuyu Nükleer Mersin Toplum Bilgilendirme Merkezi Başkanı Eyyup Lütfi Sarıcı, "Merkezimizde nükleer güç santralinin çalışma prensibi, görsel olarak nükleer güç santralinin yerleşimini ve reaktörlerin çalışmasını gösteren 3 boyutlu maketler ile tanıtılıyor. Merkezimizde, yerel yönetim temsilcileri ve sivil toplum kuruluşları ile eğitim etkinlikleri, konferanslar, seminerler ve yuvarlak masa toplantıları da düzenliyoruz. Merkez ayrıca ilçelerde yaşayanlarla bir araya gelerek, nükleer santrallerin anlatıldığı ve insanlara soru sorma fırsatı verildiği pek çok yerde konferanslar düzenliyoruz. Çalışmalarımızın prensibi açıklıktır, etkinliklerimizde herkes soru sorabilir, tam ve objektif bir cevap alabilir" ifadelerini kullandı.



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

Smart Energy'nin hedefi, Türk malı panelleri dünyaya ihraç etmek

AR-GE ÇALIŞMALARI MEYVESİNİ VERDİ, TÜRKİYE GÜNEŞ PANELİ İHRACATINDA İDDİASINI ARTTIRDI

Avrupa ve Türkiye'deki güneş enerjisi yatırımlarıyla güneş enerjisi sektörünün önemli yatırımcılarından biri olmayı başaran Smart Energy, Ar-Ge çalışmalarına hız verdi. Türkiye'deki üretim tesisinde son teknoloji yeni nesil paneller üreten şirket, bunları Avrupa'ya ihraç etmeyi başardı.

Türkiye, 2018 itibarıyla 5 bin MW'ı geçen kurulu güce ve panelde yüzde 50'yi, GES'te ise yüzde 75'e varan yerleşme oranlarına ulaşarak, güneş enerjisi alanında büyük gelişme gösterdi. Türkiye, kısa sürede güneş panellerini kendi kaynakları ve mühendislik bilgisiyle üretecek noktaya geldi. Avrupa'da ve Türkiye'de birbirinden önemli güneş enerjisi yatırımlarını hayata geçiren Smart Energy de Gebze'deki 800 MW kapasiteli güneş paneli üretim tesisinde ürettiği üstün kaliteli panellerle Türkiye'nin kendi panellerini kendi üretebilen bir ülke olmasına katkı sağlayan adımlar atmaya devam ediyor.

ARTIK TÜRKİYE'DE ÜRETİLEBİLİYOR

Panel ihracatçısı, GES yatırımcısı ve mühendislik, planlama ve kurulum hizmetleri sağlayan kimliğiyle 7 farklı ülkede faaliyetini sürdüren Smart Energy, dünyanın en iyi panellerini Türkiye'de üretme ve panel ithalatını önleme hedefi ile Ar-Ge faaliyetlerine hız verdi. Türkiye'deki en büyük panel üretim fabrikası olan Gebze'deki tesisinde her türlü uluslararası testi geçebilen ürünleri proses ve kalite süreçleri uygulayarak üreten Smart Energy, üretim süreçlerini ileriye taşıyacak

adımlar attı. Yeni hatlarında hücre verimliliği artışına yönelik MBB (Multi BusBar) stringer entegrasyonu gerçekleştiren Smart Energy, güneş enerjisi sektörünün gelişen ihtiyaçları doğrultusunda Cam-Cam ve backsheetli panel üretiminin yanı sıra, daha yüksek kalite ve verimliliğe sahip olan PERC, Half-Cut Cell ve Bifacial gibi yeni teknolojileri üretecek kapasiteye kavuştu. Smart Energy'nin hedefi ise, hücre üretimini de Türkiye'de yapmayı başarak, dikey entegrasyonunu tamamlamış bir firma olarak yola devam etmek.

TÜRKİYE BU GÜCE SAHİP

Güneş enerjisi sektöründe yerleşme oranının giderek arttığını vurgulayan Smart Energy Yönetim Kurulu Başkanı Halil Demirdağ şunları söyledi: "Şu anda ülke olarak bir güneş enerjisi santralini meydana getiren ekipmanın yüzde 75'ini ülkemizde üretebilecek noktaya ulaştık. Panelde ise bu oran yüzde 50'yi buluyor. Türkiye, artık santallerde kullanılan çelik konstrüksiyon, kablo ve trafo gibi bileşenleri üretilip ihraç edebilen bir ülke. Hücrenin de ülkemizde üretilmeye başlanmasıyla bu oran daha da artacaktır. Türkiye bunu başarak güce sahip."



Smart Energy
Yönetim Kurulu Başkanı
HALİL DEMİRDAĞ



**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



Çelik ithalatında ek vergi müjdesi

Türkiye dünyada ticaret savaşlarının fitilini ateşleyen çelik ithalatında ek gümrük vergisi almayacak. Karar sanayicilere nefes aldırarak, başta otomotiv, inşaat, beyaz eşya sektörlerinde tüketiciye ek maliyet yansımayacak.



HAKAN UÇAK

ABD'nin yeni dış ticaret stratejisiyle tetiklediği ticaret savaşında Türkiye'den yeni adım. Önceki gün Resmi Gazete'de yayımlanan İthalatta Korunma Önlemlerine ilişkin Tebliğ ile çelik ithalatında ek gümrük vergisi tahsil edilmeyeceği açıklandı. Tebliğde, çelik ürünlerinin ithalatında yerli üretime göre nispi artış bulunmaması ve ithalat artışına bağlı olarak yerli üreticilerde ciddi zarar veya zarar tehdidi tespit edilememesi gerekçesiyle ek mali yükün uygulanmayacağı belirtildi.

ÜRETİM DE ETKİLENİYOR

KPMG Türkiye Gümrük ve Dış Ticaret Direktörü Hakan Uçak, düzenlemenin başta çelik ithal eden sanayiciler olmak üzere Türkiye için olumlu bir gelişme olduğunu söyledi. 2000'li yıllara kadar devam eden liberal dış ticaret politikalarının yerini artık korumacılığa bıraktığını vurgulayan Uçak, "Dünya ticaretinde söz sahibi olan ülke liderlerinin peş peşe korumacı bir dış ticaret politikası uygulayacaklarına ilişkin açıklamaları ve yüksek gümrük vergisinin aktif politika aracı olarak kullanılması, global ticarete daralma bek-

lentisine neden oluyor. Korumacılığın ve ek vergilerin artması sadece dünya ticareti değil, ülke içi üretimi de yakından ilgilendiriyor" dedi.

TÜKETİCİYE OLUMSUZ ETKİLEMEYECEK

Hakan Uçak gelişmeyi, "Türkiye, aslında ABD ve AB tarafından uygulanan politikaları da dikkate alarak yerli üretimin ticaret savaşlarından zarar görme ihtimaline karşı bu tedbirleri aldı. Ticaret savaşının bir tarafı olmaktan çok ülke içindeki üreticileri korumak amaçlandı. Bugün ülke içindeki üreticileri etkileyecek olumsuz bir bozulma görülmediği için ek vergi uygulanmayacak" diye yorumladı. Uçak, kararın sektörleri nasıl etkileyeceğini şöyle anlattı: "Çelik, birçok sanayi kolunda temel girdi. Bu nedenle düzenleme, girdilerini ithalat yoluyla temin eden birden çok sektörü doğrudan etkileyecek. Otomotiv, beyaz eşya, inşaat bu sektörlerin başında geliyor. Düzenleme dolaylı olarak tüketiciyi de etkileyecek. Çünkü girdi maliyetlerindeki artışın bir kısmı fiyat mekanizması içinde tüketicilere de yansıyor. Çelik ithalatında ek gümrük vergisi uygulanmayacağı için dolaylı olarak tüketiciler de bu durumdan olumsuz etkilenmeyecek."





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

Adana ve Flensburg arasında iş birliği olanakları araştırılıyor

12 yıl polislik yapan Flensburg Belediye Başkanı Lange, Başkan Zeydan Karalar'ı ziyaret ederek, ön yargıları kırmak için çalıştığını açıkladı.

iki buçuk yıl önce Flensburg Belediye Başkanı olan Simone Lange, Adana Büyükşehir Belediye Başkanı Zeydan Karalar'ı ziyaret ederek, ülkesinde Türklere ve Türkiye'ye yönelik ön yargıları kırmaya, çevresel, kültürel ve sosyal konularda iş birliği yapmaya katkı sağlamak için Adana'ya geldiğini söyledi. Başkan Zeydan Karalar da Almanya ile tarih boyunca yakın ilişkiler kurulduğunu belirterek, iş birliği yapılabilecek konularda yardım etmeye hazır olduklarını söyledi.



KARALAR'A BAŞARI DİLEDİ

Almanya'nın Danimarka sınırındaki kenti Flensburg'un Belediye Başkanı Simone Lange, Adana Büyükşehir Belediye Başkanı Zeydan Karalar'ı ziyaret etti. 2 buçuk yıldır belediye başkanı olduğunu, öncesinde 12 yıl polislik yaptığını belirten Simone Lange, Çukurova Üniversitesi'nin davetlisi olarak bulunduğu Adana'da, Başkan Zeydan Karalar'a başarı dileklerini ilettili. Flensburg'da yaşayan çok sayıda Türk olduğunu belirten Simone Lange, Çukurova Üniversitesi'nde İklim Koruması ve Çevre Kirliliği konulu bir sunum yaptığını ifade etti. Adana ve Flensburg arasında çevresel sorunlarla ilgili konuların dışında, kültürel ve sosyal konularda da iş birliği yapmak için çalışma gerçekleştirdiklerini ifade eden Lange, Almanya'da bir Türk anaokulu oluşturmayı planladıklarını kaydetti.

ZEYDAN KARALAR'A ÇOK GÜVENİLDİĞİNİ GÖRDÜM

Flensburg'da, Türkiye ile ilgili ön yargıların ortadan kaldırılması için çaba göstereceğini söyleyen Lange, Adana'da yaptığı temaslardan sonucunda, akademisyenler de dahil olmak üzere, halkın Zeydan Karalar'a çok güvendiğine tanık olduğunu anlattı. Lange, son olarak Adana'da çok sayıda Suriyeli göçmen olduğunu öğrendiğini, kendisinin de Almanya'daki Suriyeliler için sosyal projeler yürüttüğünü açıkladı.



İŞ BİRLİĞİNE HAZIRIZ

Adana Büyükşehir Belediye Başkanı Zeydan Karalar da, Simone Lange'nin ziyaretinden duyduğunu memnuniyeti dile getirdi ve tarih boyunca Almanlarla Türklerin ciddi ve yakın ilişki içinde olduklarını belirtti. Almanya'da araçlarda yakıt emisyonunu zaman içinde sıfırlamak üzere başlatılan çalışmalarla ilgili bilgi alan Başkan Zeydan Karalar, Adana'da yaşayan Suriyelilerle ilgili de bilgi aktardı. Karşılıklı yapılacak ne varsa yardım etmeye hazır olduklarını ifade eden Başkan Zeydan Karalar, nazik ziyaretleri için Simone Lange'ye teşekkür etti.





dengearabuluculukmerkezi@gmail.com

Kayalıbağ Mah. T. Cemal
Berker Blv. Adana Ticaret Merkezi
K: 15 D: 77 Seyhan/ADANA

0542 210 71 38

0322 505 05 29





Çimsa'dan ilk çeyrekte **336 milyon TL** net satış geliri

Sabancı Holding iştiraklerinden Çimsa, Türkiye çimento sektörünün yenilikçi şirketi olarak 2019'a başarılı bir başlangıç yaptı. Çimsa'nın 2019 yılının ilk çeyreğine ait net satış geliri 336 milyon TL, net karı ise 18 milyon TL olarak gerçekleşti.



Yeni Neslin Sabancı'sından aldığı güç ve vizyon doğrultusunda sürdürülebilir ve karlı başarı elde etme hedefi ve 50 yıla yakın tecrübesiyle çimento ve yapı malzemeleri sektörüne öncülük eden Çimsa, 2019 yılının ilk çeyreğinde de başarı ivmesini sürdürdü. Çimsa 2019 yılının ilk çeyreğine ait net satış gelirini 336 milyon TL, net karını ise 18 milyon TL olarak açıkladı.

GÜÇLÜ BİR PERFORMANS

Çimsa Genel Müdürü Ülkü Özcan, "Geleceğin dijital çimento şirketi olarak, 2019 yılına güçlü bir performans ile giriş yaptık. İlk çeyrekte özellikle yurt dışı satışlarımızda yüksek bir performans sergileyerek, %54 seviyesinde güçlü bir artış kaydetmeyi başardık. 2018 yılında olduğu gibi 2019 yılı boyunca da Endüstri 4.0 projelerine önem vererek, inovasyon, Ar-Ge ve dijitalleşme alanındaki projelerimiz ile Çimsa'nın değerini ve itibarını küresel ölçekte yukarıya taşımaya devam edeceğiz. Çimento sektöründeki 50 yıla yakın tecrübemiz ile çevreye ve topluma karşı sorumlu, şeffaf ve hesap verebilir, doğru ve güvenilir olma hedeflerimizi sürdüreceğiz" şeklinde konuştu.

GLOBAL YATIRIMLARLA BAŞLADIK

Özcan, "2018 yılında özellikle beyaz çimento ve özel ürünler alanında çimento sektörünün global oyuncusu olarak yer aldık. 2019 yılına ise Avrupa'nın en teknolojik beyaz çimento fabrikası olan Bunol Fabrikası'nı üretim ve dağıtım ağıma katarak başladık. Geniş lojistik yapılanmamızla 2019 yılında global oyuncu kimliğimizi daha da güçlendirecek ve ülkemizin ekonomi ve kalkınmasına destek olacak çalışmalarımıza devam edeceğiz" dedi.



1991

ARIF KEBAP®

LAHMACUN



ARIF KEBAP®
LAHMACUN



ALO PAKET ARAYIN
HEMEN GELSİN
EVLERE VE İŞ YERLERİNE HIZLI SERVİS
428 77 88 - 428 87 87

Turhan Cemal Beriker Bulv. Metro Market yanı Seyhan/ADANA





Duru Bulgur
Yönetim
Kurulu
Başkanı
İHSAN DURU



Türkiye, dünyanın **hububat** **ve bakliyat üretim üssü** olabilir

Türkiye'nin bakliyat ve hububat-
ta dünyanın üretim üssü olabile-
cek potansiyeli taşıdığına işaret
eden Duru Bulgur Yönetim Kuru-
lu Başkanı İhsan Duru, bu potan-
siyeli ortaya çıkarmak için Ar-
Ge'ye önem vererek ürün çeşitlili-
ğini artırmak gerektiğini söyledi.



Türk bulgurunu dünyaya tanıtmak amacı-
yla pek çok yenilikçi proje hayata geçiren
Duru Bulgur'dan "Ar-Ge'ye dayalı yeni bir
üretim anlayışı benimsenmeli" çağrısı geldi. Ta-
hıl ve bakliyat üretiminde verimliliğin ve ürün
çeşitliliğinin artırılması için Ar-Ge'nin önemine
dikkat çekildi. 1980'li yıllara dek dünya mercimek
üretiminin yüzde 40'ını, dünya nohut üre-
timinin yüzde 14'ünü üreten Türkiye'de, üretim
potansiyelinin yeniden canlandırılması için çö-
züm önerileri dile getiren Duru Bulgur Yönetim
Kurulu Başkanı İhsan Duru, sektörle ilgili dikkat
çekici bilgiler verdi.

ÜRETİM YARI YARIYA DÜŞTÜ

Hububat ve bakliyat sektörlerinde yerli üreti-
min yetersiz olması nedeniyle ithalatın arttığına
değinen İhsan Duru, "Bu sürdürülebilir bir du-
rum değil, üretimin artırılması gerekiyor. 30 yıl
öncesine kadar bakliyatın sadece anavatanı de-
ğil aynı zamanda ticaret merkezi idik. Türkiye,
1980'li yıllarda dünya mercimek üretiminin yüz-
de 40'nı gerçekleştiriyordu. Dünya nohut üre-
timinin yüzde 14'nü üretmemize rağmen, ihraca-
tın yüzde 60'ını yapıyorduk. O günlerden bu-
günlere bakliyat ekim alanları yüzde 65 azaldı.
Türkiye'nin üretimi yarı yarıya düştü. Bakliyat
katma değeri daha yüksek olan ürünlere yönel-
mek, bunun için de Ar-Ge çalışmalarıyla ürün
çeşitliliğinin oluşturulması gerekiyor" dedi.

YERLİ BUĞDAYDA 150 BİN TON ARTIŞ HEDEFİ

Türkiye'nin, dünyada kendi kendini besleye-
bilme potansiyeline sahip büyük bir tarım ülkesi
olduğuna işaret eden İhsan Duru, Duru Bulgur
olarak sektörü canlandırmak için önemli projeler
üstlendiklerini ifade etti. Bu konuda yürüttükleri
faaliyetleri anlatan Duru Bulgur Yönetim Kurulu
Başkanı İhsan Duru, "Tüm tarımsal ürünlerde ol-
duğu gibi bakliyat ürünlerinde de en önemli girdi
tohum. Üniversite-sanayi işbirliği kapsamında
Anadolu'nun yerli buğdayının tekrar üretime ka-
zandırılması ile ilgili önemli bir proje yürütüyo-
ruz. Proje, Türkiye'nin milli ve yerli buğday üre-
timini destekleme ve geliştirme stratejisine katkı
sağlayacak. Bir diğer çalışmamız da ülkemizdeki
kırık topraklara uygun yerli buğday türü geliştiri-
mek. Yaygınlaştırıldığı takdirde buğday üretimin-
de verimliliğin artacağını öngörüyoruz. Buğday
ekim alanlarının yüzde 33'ünü oluşturan İç Ana-
dolu ve İç Batı Anadolu'da yerli buğday türü yüz-
de 70 oranında yaygınlaştırıldığı takdirde, Du-
rum Buğdayı üretiminde yaklaşık 150 bin ton ar-
tış olması mümkün. Sadece bu rakamın ülke
ekonomisine katkısı yıllık yaklaşık 165 milyon
TL." bilgilerini aktardı.

2018'DE 262 BİN TON BULGUR İHRACATI GERÇEKLEŞTİ

Duru Bulgur Yönetim Kurulu Başkanı İhsan
Duru, Türkiye'de bulgur üretimi gerçekleştiren
yaklaşık 42 firma bulunduğunu ve 2018 sene-
sinde tahmini üretim miktarının 505,6 bin ton
civarında olduğunu kaydetti. Türkiye'nin bu ih-
racattan 102 milyon dolar gelir elde ettiğini an-
latan İhsan Duru, geçtiğimiz yıl 262 bin ton bul-
gur ihracatı gerçekleştirildiğini söyledi. Toplam
103 ülkeye ihracat gerçekleştirilen sektörde,
toplam satışın yüzde 50'sinin Irak ve Suriye'ye
yapıldığını ifade eden Duru, ihracatta öne çıkan
diğer ülkelerin Lübnan, Suudi Arabistan, Al-
manya, Ürdün, İsrail, Belçika ve Rusya olduğunu
anlattı. İhsan Duru, iç piyasa hakkında ise şu
değerlendirmelerde bulundu: "Türkiye'de bul-
gur tüketimi kişi başı 3,30 kilogramdır. Bu ra-
kam geleneksel bir ürün olan bulgur için makar-
na ve pirinçe göre oldukça düşük. Fakat bu oran
İç Anadolu, Güneydoğu Anadolu gibi bölgeler-
de kişi başı 9 kg'a çıkarken, batı bölgelerde kişi
başı 1 kilograma kadar düşmektedir."



Önümüzdeki 10 yıl içinde her 100 aracın 25'i elektrikli olacak

TEB Cetelem, Cetelem Araştırma Merkezi desteğiyle hazırlanan "Elektrikli Taşıtların Gizemi" başlıklı raporunu açıkladı. Aralarında Türkiye'nin de olduğu 16 ülkede, yaşları 18 ile 65 arasında değişen, 10 bin 600 kişiyle gerçekleştirilen araştırma, tüketicilerin elektrikli araçlarla ilgili düşüncelerini ortaya koyuyor. Rapora göre, tüketicilerin çoğunluğu elektrikli araçları pahalı, menzili kısa ve şarj süreleri uzun olduğu için tercih etmiyor. Ancak elektrikli araçlar konusundaki gelişmeler çok hızlı ilerliyor. Araştırmalar batarya fiyatlarının hızla düştüğünü, buna bağlı olarak menzillerin arttığını ve hızlı şarj istasyonlarının da giderek yaygınlaştığını gösteriyor.

Cetelem Gözlemevi'nin araştırmasına katılanların beyanlarından elde edilen sonuçlara göre 2030 yılında dünyada satılan araçların yüzde 25'ini elektrikli araçların oluşturması öngörülüyor. Bu rakamın satın almanın teşvik edildiği Çin'de yüzde 36, Norveç'te ise yüzde 39'a kadar yükselmesi bekleniyor. Araştırmaya katılan Türk sürücülerin beyanlarına göre 11 yıl sonra Türkiye'de satılacak araçların yüzde 29'unu elektrikli araçlar oluşturacak.

DAHA FAZLA BENİMSENİYOR

Tüketicilerin elektrikli araçlarla arasındaki mesafe her geçen gün kısalıyor. Cetelem Gözlemevi'nin 2019 elektrikli araçlar raporu ile 2012'de yayınlanan ilk elektrikli araçlar araştırması karşılaştırıldığında, aradan geçen 7 yıl içinde tüketicilerin sadece elektrikli araçlarla ilgili bilgi seviyesi değil aynı zamanda içten yanmalı motoru olmayan bu tip araçlara olan ilgisinin arttığı görülüyor. Bu süre içinde gerçekleştirilen tanıtım çalışmaları ve yollarda daha sık görülmeye başlanan elektrikli otomobiller sayesinde insanların gün geçtikçe bu yeni ürünü daha çok benimsediği anlaşıyor. 2012'de yapılan anket çalışmasında, tüketicilerin ürünün teknolojisine yeterince güvenmemesi, bu ürünü satın alma nedeni olarak üçüncü sırada yer alırken, bugün bu unsur bir satın almama nedeni olarak altıncı sırada yer alıyor.

FİYAT DÜŞÜYOR, MENZİL ARTIYOR

Sürücülerinin elektrikli taşıtlar için önemli bir ölçüt olarak gördükleri satın alma fiyatı, menzil ve şarj alt yapısı son yıllarda çok fazla gelişme gösterdiği halde kafalardaki soru işaretleri ortadan kalkmış değil. Cetelem Gözlemevi 2019 raporu da gösteriyor ki, bunca gelişmeye rağmen bu üç unsur halen insanların elektrikli taşıtları benimsemesinin önündeki en büyük engel olarak görülüyor. Araştırmaya katılan pek çok ülkede olduğu gibi Türkiye'de de otomobil sahiplerinin elektrikli otomobil satın almama nedeni olarak çok pahalı, menzilin kısa, batarya şarj süresinin uzun ve şarj altyapısının yetersiz olması geliyor. Türk tüketicilerinin yüzde 66'sı araç pahalı olduğu için almıyorum derken, şarj altyapısının yetersiz olduğunu söyleyenlerin oranı yüzde 39'da, şarj süresi çok uzun diyenlerin oranı ise yüzde 35'te kalıyor.

100 ARACIN 25'İ ELEKTRİKLİ OLACAK

Cetelem Gözlemevi raporuna bu yıl ilk kez dahil edilen Norveç, elektrikli araç sahipliği konusunda Çin'le birlikte, diğer 14 ülkeye göre oldukça mesafe kat etmiş görünüyor. Otomobil satışlarının yüzde 20,9'unu elektrikli, yüzde

31,3'ünü ise şarj edilebilir ve edilemez hibritlerin oluşturduğu Norveç'te araştırmaya katılanların büyük çoğunluğu, çeşitli güçlü teşviklere rağmen elektrikli araçları pahalı bulduğunu söylüyor. Benzer bir tavrı, alımların teşvik edildiği Çinli tüketiciler de sergiliyor. Ancak araştırmaya katılanların verdiği cevaplar içinde elektrikli araçları pahalı bulanların ortalaması yüzde 86 iken, Norveç ve Çin'de bu oran yüzde 64 ve 65 seviyesinde kalıyor.

Elektrikli araçların her iki ülkede de teşvik edilmesi, bu araçların pazardaki payının doğal olarak ilerleyen yıllarda diğer ülkelerden farklı olarak daha yüksek olacağını da ortaya koyuyor. Araştırmaya verilen cevaplardan yola çıkılarak, 2030 yılında satılacak elektrikli araçların klasik araçlara oranının ortalama yüzde 25'ler seviyesinde olacağı tahmin edilirken, Çin'de bu oranın yüzde 36, Norveç'te ise yüzde 39'a ulaşacağı öngörülüyor. Türkiye'de ise bu oranın yüzde 29'a ulaşacağı tahmin ediliyor.



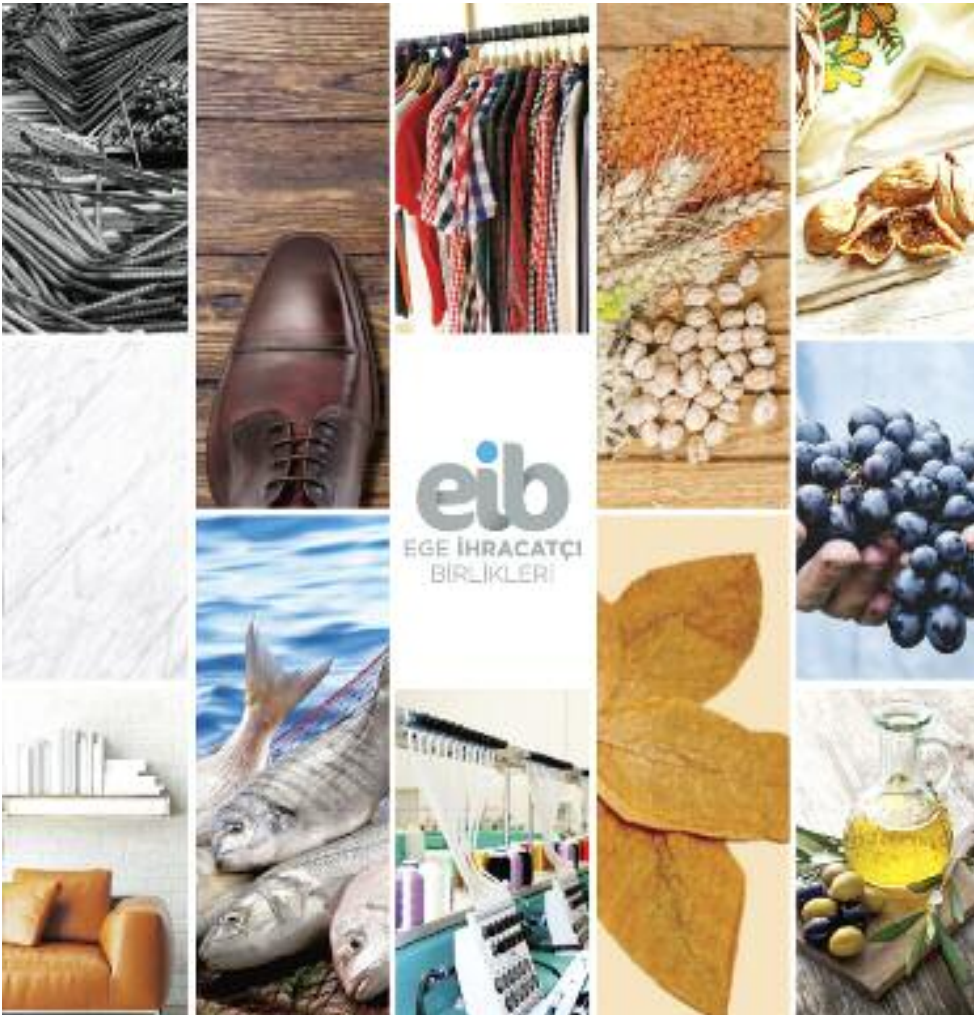
TEB CETELEM
TÜKETİCİ FİNANSMANI



TEB Cetelem
Genel Müdürü
**STEPHANE
BECOLET**

EİB'den 1 milyar 103 milyon dolarlık ihracat

Ege İhracatçı Birlikleri (EİB), 2019 yılının ilk çeyreğindeki ihracat düşüşüne Nisan ayında dur dedi. EİB'nin ihracatı Nisan ayında yüzde 4'lük artışla 1 milyar 103 milyon 437 bin dolara çıktı.



Ege İhracatçı Birlikleri'nin Ocak - Nisan dönemindeki ihracatı yüzde 2'lik düşüşle 4 milyar 419 milyon dolardan, 4 milyar 339 milyon dolara indi. EİB, son bir yıllık dönemde ise; yüzde 5'lik ihracat artışıyla 12 milyar 656 milyon dolardan, 13 milyar 237 milyon dolara çıktı.

SANAYİ, TARIM VE MADENCİLİKTE ARTIŞ

Egeli ihracatçıları, Nisan ayında sanayi ürünleri ihracatını yüzde 6'lık artışla 607 milyon dolardan, 641 milyon dolara çıkarırken, tarım ürünleri ihracatı yüzde 1'lik artışla 376 milyon dolardan, 380 milyon dolara yükseldi. Madencilik sektörünün ihracatı ise; yüzde 2'lik artışla 80.2 milyon dolardan 81.7 milyon dolara tırmandı.

Ege İhracatçı Birlikleri çatısı altındaki 12 ihracatçı birliğinin 6 tanesi, 2018 yılı Nisan ayına göre ihracatlarını arttırmayı başarırken, 6 tanesi geçtiğimiz Nisan ayı performansını yakalayamadı.

DEMİR-ÇELİK İHRACATI YİNE ZİRVEDE

Tüm dünyayı demir ağlarla ören Ege Demir ve Demirdışı Metaller İhracatçıları Birliği, 2018 yılında olduğu gibi, 2019 yılının geride kalan 4 aylık döneminde de EİB bünyesinde 12 ihracatçı birliği arasında zirvede yerini aldı. EDDMİB, 2018 yılı Nisan ayında 128 milyon dolar olan ihracatını, 2019 yılı Nisan ayında yüzde 11'lik artışla 143 milyon dolara çıkardı.

Ege Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği ise; 101 milyon dolarlık ihracat tutarıyla demir-çelik sektörü ile birlikte zirve ortağı oldu.

Ege Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği 82 milyon dolarlık ihracatla üçüncü sırada yer alırken, dördüncü basamağın sahibi 81,7 milyon dolarlık ihracatla Ege Maden İhracatçıları Birliği oldu.

MOBİLYA KAĞIT VE ORMAN ÜRÜNLERİNDE YÜZDE 22 ARTIŞ

Nisan ayında ihracatını yüzde 4 arttıran Ege Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği 68,4 milyon dolarlık ihracatı hanesine yazdırırken, Ege Mobilya Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği yüzde 22'lik ihracat artış hızıyla 59 milyon dolarlık döviz Türkiye'ye kazandırmayı başardı.

İhracatını yüzde 11 arttıran Ege Tütün İhracatçıları Birliği 58,9 milyon dolarlık ihracat tutarına erişirken, Ege Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği yüzde 2'lik ihracat artışıyla 57,1 milyon dolar ihracatı kayda aldı.

Ege Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği'nin Nisan ayındaki ihracatı 38 milyon dolar olurken, Ege Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği 19 milyon 956 bin dolarlık ihracata imza attı.

Nisan ayında Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği 13,4 milyon dolarlık ihracat yaparken, Ege Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği 9 milyon 975 bin dolar döviz ülkemize kazandırdı.

ESKİNAZİ: KÖTÜ GİDİŞE DUR DEDİK

2019 yılının ilk çeyreğindeki ihracat düşüşüne Nisan ayında dur dediklerini dile getiren Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi, artık trendinin 2019 yılının kalan 8 aylık döneminde de devam edeceğine inandıklarını, 2019 yılı sonunda 15 milyar dolar ihracat hedefini tutturmak için inovasyon, Ar-Ge ve Tasarım odaklı çalışmalarına devam edeceklerini kaydetti.





“ 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)



İnsan faktörü her zaman ilk sırada

Management Centre Türkiye'nin (MCT), QNB Finansbank ana sponsorluğu ve Kariyer.net yetenek sponsorluğunda "Hello HR" teması ile 2-3 Mayıs tarihleri arasında Volkswagen Arena'da düzenlediği 24. İnsan Kaynakları Zirvesi'nde; dünya- ca ünlü konuşmacılar yaptıkları ilham verici sunumlar ile yeni dijital dünyada insanın konumlanmasını tartışırken geleceğin iş dünyası şifrelerini de örnekler vererek anlattılar.



Hızla gelişen teknoloji ile beraber dünya da dönüşüyor. Bu dönüşümün etkileri gündelik yaşamda olduğu gibi iş hayatının birçok alanında da etkilerini gösteriyor. İnsan kaynakları, teknolojinin kullanıma sunduğu birçok tekniği benimseyen departmanların başında geliyor. Bugün işe alımlarda dijitalleşme oranı ise her geçen gün artıyor. Bu kapsamda İstanbul önemli bir etkinliğe ev sahipliği yaptı. "Hello HR-Dijital Dünya, Teknolojik Dönüşüm ve İnsan Kaynakları" alt başlığı çerçevesinde 24. İnsan Kaynakları Zirvesi, 2-3 Mayıs tarihleri arasında Volkswagen Arena'da düzenlendi.

İNSAN FAKTÖRÜ HER ZAMAN İLK SIRADA

Renault - Nissan - Mitsubishi ittifakı, Dijital İnsan Kaynakları Küresel Genel Müdürü Alfonso Diez David, sunumunda insan faktörünün, herhangi bir İK dönüşümünde ilk sırada olacağına değindi. David, "Son kullanıcıya ulaşmamız ve işin sürekliliğini sağlamamız gerekiyor, biz insan kaynaklarıyız, teknolojinin ve satışların desteklenmesi bizim görevimiz o yüzden işin sürekliliği her şeyden önce gelir. Değişimden korkmamalı ve son kullanıcıları kendi müttefikiniz yapmalısınız" diye konuştu.

DİJİTAL GENÇLERE HAZIRLIKLIL OLUN

Like Literally'nin kurucusu Di Macdonald, geleceğin yeteneklerini geliştirmeye dair ipuçları verdi. Di Macdonald, "Herhangi bir dijital çözüme başlamadan önce genç kitleyi iyi tanıyın. Yeni dijital çağın öğrettiği şeylerden biri de diji-

tal neslin çok yakında sizin şirketlerinize de gelecek olması, buna hazırlanın" ifadesini kullandı.

ANAHTAR KELİMENİN GÜNCEL OLDUĞUNU UNUTMAYIN

Uzmanların uzmanı olarak bilinen yazar Paul Hughes konuşmasında yeni dünyanın nasıl şekilleneceğini anlattı. Hughes "Fırsatın her yerde olduğunu fark edin ve ilk zihniyetin proaktif olmayı gerektirdiğini hatırlayın. Önemli şeylere odaklandığınızı düşünün ve her sohbette anahtar kelimenin güncel olduğunu unutmayın, inovasyona inanın. Bunu yaptığımızda eminim tüm çalışanlarımız son- suza dek mutlu yaşayacaklar" dedi.



İNSAN MI TEKNOLOJİ Mİ?

"The Human Workplace: People-Centred Organizational Development" kitabının yazarı Andy Swann, zirvede yaptığı konuşmasında teknoloji için insan değil, insan için teknoloji konusunu anlattı. Andy Swann, "İnovasyonun çok popüler olduğu dönemde eğer yaratıcılığımızı sürecin dışına çıkarırsak iş birliği ve yenilikler yaratma fırsatını kaybetmiş oluruz. İnsanların kendi deneyimlerini yaratmalarına izin verin, sizin gibi yapacaklar- sa orada olmalarının ne anlamı var" dedi.

Zirveye Richard Watson, Ian Bailie, Peter Wood, Lee Andrews, Alfonso Diez David, Di Macdonald, Andy Swann, Ghislaine Caulat, Paul Huges, Cenk Akıncılar, Fatih Uysal ve Tan- yer Sönmezer gibi dünyanın ve Türkiye'nin önde gelen teknoloji, yapay zeka ve yönetim profesyonelleri konuşmacı olarak katıldı.



İzocam, 3 milyon Euro yatırımla **yenilenen** “Doğa III” fırını ile üretime başladı

İzocam'ın Dilovası'ndaki Taşyünü Tesisi'nde fırın yenileme süreci 6 haftada tamamlandı. 3 milyon Euro'luk bir yatırımla yenilenen “Doğa III” fırını 8 Nisan'da ateşlendi.



İzocam
Mali İşlerden Sorumlu
Genel Müdür Yardımcısı
DORUK ÖZCAN

İzocam, Dilovası'nda bulunan ve en son 6,5 yıl önce yenilenen Taşyünü Tesisi'ndeki fırın yenileme çalışması için 3 milyon Euro'luk bir yatırım gerçekleştirdi. 25 Şubat 2019 tarihinde başlayan fırın yenileme süreci tamamlandı ve 8 Nisan 2019 tarihinde ilk ateşleme gerçekleştirildi. “Doğa III” adı verilen yeni fırında üretim 19 Nisan 2019'da başladı. Bugüne kadar 393.000 ton üretim yapan Doğa II fırını gibi, Doğa III fırını da üretkenliği ile Türkiye'nin düşük karbonlu kalınmasına katkı sağlayacak.

BEKLENTİLERE DAHA İYİ CEVAP VERME İMKANI SUNACAK

Yeni fırının üretime geçmesini değerlendiren İzocam Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Doruk Özcan şunları söyledi: “Yapılan yeni fırın yatırımı ile daha iyi kalitede ürünleri daha güvenli şekilde üreteceğiz. Uzmanların danışmanlığında, modern şartlarla yapılan fırın yenileme süreci bize farklı üretim hatlarına geçişte kolaylık sağlayarak ‘çevik’ bir üretim süreci sağlayacak. Böylece

‘müşterilerimize daha yakın hareket ederek’ onların beklentilerine daha iyi cevap verme imkânı bulacağız.”

EKONOMİYE BÜYÜK KATKI

Bina ve tesisat için yalıtım malzemeleri üretmenin yanında, vagonlardan evlerimizde kullanılan fırınlara, yangın kapılarında güneş kolektörlerine kadar geniş bir alanda ısı, ses ve yangın yalıtım ürünleriyle faaliyet gösteren İzocam; 54 yıldır ürettiği ürünlerle ülke ekonomisine katkı sağlamıştır. İzocam bugüne kadar 200 milyon ton petrole eşdeğer (TEP) enerji tasarrufunun gerçekleşmesine katkıda bulundu. İstanbul iklim şartlarında, 15 milyar m² çatının 100 mm kalınlığında İzocam Camyünü şilte ile yalıtılmasında sağlanacak tasarrufa eşdeğer olan bu rakam, aynı zamanda 12 bin 500 hastane, 29 adet Marmaray (ilk hat açılışı ve istasyonların maliyeti 3,3 milyar dolar) ve 3 yıllık turizm gelirimize de eşdeğerdir. 15 milyar m² ise 2 milyon 300 bin futbol sahası büyüklüğüne ya da KKTC'nin 5 katı bir alana eşittir.





Şirketinize **en son** ne zaman **check-up** yaptırdınız?

Şirket iş modeli üzerinde belli aralıklarla yapılan hassasiyet analizleri, şirketlerin ömrünü uzatırken aynı zamanda verimliliğinin artmasını da sağlıyor.



PPP ve Proje Finansmanı Uzmanı
FATİH KURAN

Şirketlerin sürdürülebilir büyüme ve uzun vadede başarılı olması için düzenli olarak check-up yaptırması gerekiyor. Yapılan analizlerde, satış hacmini geliştirmekten üretim optimizasyonuna ve borç geri ödeme yapısını nakit akışına uyumlu hale getirmeye kadar birçok nokta paranın zaman değeri dikkate alınarak düzenli olarak kontrol ediliyor. Şirketin geleceği ile ilgili farklı senaryolar üretilip olası ihtiyaçlar önceden belirlenebiliyor.

Peki, siz şirketinizin gelecek bir yılını ve ötesini ne kadar sağlıklı tahmin edebiliyorsunuz? Kur ve faiz artışı, satışlarda ve/veya karlılıkta azalma, maliyetlerde artış, vergi düzenlemelerinde olası farklılıklar, piyasanın daralması ve işletme sermayesi ihtiyacının artması gibi olası risklerin gerçekleşmesi durumunda şirketinizin durumunu öngörebiliyor musunuz?

KAR MARJLARI DARALİYOR

Konu ile ilgili değerlendirmelerde bulunan Kamu Özel Ortaklığı (PPP) ve Proje Finansmanı Uzmanı, Dinamo Danışmanlık Kurucu Ortağı olan Fatih Kuran, Türkiye'de faaliyette olan pek çok şirketin önünü net olarak göremediği için gerekli önlemleri alamadığının altını çizdi. Kuran, "Genellikle şirketler ilk aşamada, pazarda bir boşluk yakalıyor ve yüksek karlılıklar ile başarılı olup büyüyorlar. Büyüme ile birlikte çalışan sayısı artıyor ve işler karmaşıklaşmaya başlıyor, pazardaki boşluğu gören diğer şirketlerin de rekabete katılması ile kar marjları daralıyor. İşte özellikle bu noktada eğer şirket iyi bir finansal yöne-

tim politikası geliştirmemiş ise önce sıkışıklıklar yaşanıyor ve gerekli önlemler alınamaz ise bunu dar boğazlar takip ediyor ve süreç şirketin iflas etmesine kadar gidebiliyor" dedi.

ANALİZLER NAKİT AKIŞI ÜZERİNDEN YAPILMALIDIR

Fatih Kuran, yaptığı değerlendirmede şu ifadelere yer verdi: "Finansal check-up şirket finansal yönetiminin bir anlamda sağlaması niteliğindedir. Yapılacak analizler ile şirketin ileriye dönük finansal performansının nasıl olabileceği, olası kötü pazar ve ekonomik koşullarda bile sürdürülebilir performansını devam ettirip ettiremeyeceği kontrol edilmiş olur. Negatif bir sonuç çıkması durumunda ise gerekli tedbirleri önceden alma imkanı sağlanır.

Analizin etkisi finansal konular ile de sınırlı değildir. Örneğin yapılan analizde şirketin bir iş kolunda karlılığının azaldığı veya risklerin olması gerekenden fazla olduğu fark edilirse ilgili iş kolundan çıkma veya bu alanda daha temkinli olma kararı alınabilir. Ayrıca nakit akışı üzerinde stres testi denilen analiz ile beklenen en kötü durumlarda bile şirketin borç geri ödeme performansını ölçebiliriz.

Dikkat edilmesi gereken kritik hususlardan biri analizlerin gelir tablosu üzerinden değil nakit akışı üzerinden yapılması gereğidir. Nakit akışı üzerinden yapılacak analizlerin farklı senaryolarda şirketin performansını ölçmemize olanak sağlayacak şekilde dinamik bazda yapılması gerekir."





Renault Trucks 2019 model T serisi ile Mersin'de

Renault Trucks ve yetkili bayisi İmam Kayalıoğulları Otomotiv, Mersin'in önde gelen lojistik firmaları ile buluştu. Katılımcılar, etkinlikte Renault Trucks'ın 2019 model T 520 yüksek kabin aracını da yakından incelediler.

Taşımacılık alanının profesyonelleri ile bir arada çözümler üreten ve Türkiye'deki hizmet ağına aralıksız yatırım yapan Renault Trucks, Mersin'de müşterileriyle buluştu. Mersin'deki yetkili bayisi İmam Kayalıoğulları Otomotiv ile düzenlenen iftar yemeğine üst düzey yöneticiler ev sahipliği yaptı. Mersin merkezli lojistik şirketlerinin katılımı ile düzenlenen organizasyonda Renault Trucks'ın 2019 model T 520 yüksek kabin çekicisi de sergilendi.

SAĞLAM BİR EKİP YOKSA BAŞARI DA YOKTUR

Renault Trucks Kıdemli Başkan Yardımcısı Olivier De Saint Meleuc etkinlikte açılış konuşması yaparak yetkili bayileri ile uzun soluklu işbirliklerinden duydukları memnuniyete değindi. Meleuc, "Türkiye, Renault Trucks için çok önemli bir pazar. Her zaman önemli ve stratejik bir pazar olmaya da devam edecek. Ticari araçlar sektöründeki lider oyuncular olarak araçlarımızın yanı sıra hizmet taahhütünü sunmakla yükümlüyüz. Aracınız ne kadar üstün teknoloji ve performansa sahip olursa olsun satış sonrasında sağlam bir ekibiniz yoksa başarı yakalayamaz-

sınız. Bu nedenle Türkiye'de yapılanmamızda satış sonrası hizmetlerimize çok önem veriyoruz. İmam Kayalıoğulları Otomotiv ile de uzun süredir devam eden bir işbirliğimiz var ve özverili hizmetleri sayesinde müşterilerimizden çok olumlu bildirimler alıyoruz" dedi.

İLGİDEN MEMNUNUZ

20 yılı aşkındır Renault Trucks yetkili bayi olarak hizmet sunduklarını belirten İmam Kayalıoğulları Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Mazıcıoğlu ise, "Renault Trucks, Mersin'de çok talep gören ticari araç markaları arasında yer alıyor. Özellikle Renault Trucks T serisinin Mersin'de gördüğü ilgiden oldukça memnunuz" diye konuştu.

DÜŞÜK YAKIT TÜKETİMİ

Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine ise 20 yıldır Mersin'de aktif olarak ürün ve hizmet sunduklarına vurgu yaparak, "Mersin, Türkiye'nin en önemli lojistik üssü ve bölgede senelerdir araçlarımız ile önemli bir yer edindik. Özellikle T serisi uzun yol çekicilerimiz, bölgede lojistik alanında hizmet veren firmaların tüm beklentilerini karşılıyor. T serisi, performansının yanı sıra düşük yakıt tüketimi ve işletim giderleri ile takdir kazandı. Bu nedenle 2019 model T 520 çekicimizi de Mersin'deki müşterilerimiz ile buluşturmak istedik" ifadelerini kullandı.



Renault Trucks Kıdemli Başkan Yardımcısı
OLIVIER DE SAINT MELEUC





Dünya çimento üreticileri 100. INTERCEM Konferansı için İstanbul'da buluşacak

Türkiye'nin çimento ihracatı 600 milyon doları aştı

600 milyon doları aşan ihracat yaparak, çimento üretiminde dünyanın merkezlerinden biri haline gelen Türkiye, dünya çimento endüstrisinin önde gelen aktörlerini bir araya getiren INTERCEM Konferansı'nın 100'üncüsüne ev sahipliği yapacak.



**FEYYAZ
ÜNAL**

Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliği, Türkiye Çimento Müstahsil-leri Birliği ve Çimento Endüstrisi İşverenleri Sendikası işbirliğiyle İstanbul'a getirilen konferansa 5 kıta, 34 ülke ve 52 şehirden 400 sektör temsilcisi katılacak. Konferans, 24 – 26 Haziran tarihlerinde İstanbul'da düzenlenecek.

TÜRKİYE İÇİN GURURDUR

Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Feyyaz Ünal, Türk çimento sektörünün dünyadaki konumuna dikkat çektiği açıklamasında "İhracatı geçtiğimiz yıl 600 milyon doları aşan sektörümüz çimento üretiminde dünyanın merkezlerinden biri haline geldi. Türk çimentosu da ülkemiz ihracat kalemleri arasında stratejik bir konuma yükseldi. Bu yıl ihracatını yüzde 30 artırmayı hedeflediğimiz sektörümüzün en büyük konferansının ülkemizde düzenlenmesi, hepimiz adına çok büyük bir gururdur. Türkiye çimento sektöründeki tüm sivil toplum kuruluşlarının gerçekleştirdiği bu işbirliğinin başka sektörlerle de örnek teşkil edeceğini düşünüyoruz" diye konuştu.

EV SAHİPLİĞİ ÖNEMLİ BİR FIRSAT

Türk çimento sektörünün Avrupa'nın en büyük, dünyanın ise dördüncü büyük üreticisi ve üçüncü büyük ihracatçısı olduğuna dikkat çeken Ünal şunları söyledi: "Türkiye bu alanda artan sektörel deneyimi, ileri tekniklerle üretim yapabilme kapasitesi ve çimento ihracatında yakaladığı sürekli artışla global pazarda tanınan güçlü bir oyuncudur. Sektörümüzün yılsonu hedeflerimize ulaşması, yeni iş bağlantıları kurarak ihracattaki gücünü artırması noktasında INTERCEM ev sahipliğimiz önemli bir fırsat olacaktır. Türk çimento endüstrisi olarak 500'ün üzerinde ihracatçımız, 19 bin sektör profesyonelimiz ve yıllık 142 milyon ton üretim kapasitemizle bu global arenada sektörel bir güç gösterisi yapacağız."

24-26 Haziran tarihleri arasında İstanbul Hilton Bomonti Hotel'de düzenlenecek 100. INTERCEM Konferansı'nda çimento sektöründeki son üretim teknikleri, inşaat sektörünün çimento sanayii üzerindeki etkileri ve ihracat pazarlarındaki yeni iş fırsatlarının yanı sıra çevre ve insan dostu üretim, atık geri dönüşümü, çimento sektöründe insan kaynağı yönetimi ve yeni iş fırsatları konuşulacak.



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 