



kobigündem®

Gündem Oluşturur

AYLIK İŞ DÜNYASI DERGİSİ

YIL: 10

SAYI: 56

EYLÜL-EKİM 2019

Metçağ Makine
Tarım Bakanlığı'nın
plaketiyle
ödüllendirildi ➤ 22'DE



Metçağ
Makine
Proje
Müdürü
**ÇAĞLAR
POLAT**

YIL-KİM Kimya
büyük sanayi
kuruluşlarıyla pazar
payını artırdı ➤ 8'DE



YIL-KİM Kimya
Sanayi Ltd. Şti.
Genel Müdür Yardımcısı
HALİL YILMAZ

Ünallar Makina
2019'da ihracata
ağırlık vermeye
başladı ➤ 12'DE



Ünallar
Makina Ltd. Şti.
Genel Müdürü
MURAT OKUR

Plastikte 10 ürüne
odaklanmak,
ihracatı ikiye katlar
➤ 6'DA

**KOBİ'lere e-ihracat
eğitimi başlıyor**
➤ 10'DA

Türkiye Kalkınma
ve Yatırım Bankası,
Alman Kalkınma
Bankası KfW'dan
20 yıl vadeli
finansman sağladı
➤ 14'TE

**Makine sektörü
ABD ve Rusya
pazarına yoğunlaştı**
➤ 16'DA

Sektörde büyük
ölçekli yatırımlar
bekleniyor
➤ 18'DE

**Sabancı Holding
çimento
sektöründe 50 yılı
geride bıraktı**
➤ 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
DANİSTANCI MAKİNELERİ 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 73 - 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

kobigundem

AYLIK İŞ DÜNYASI DERGİSİ
YIL: 10 SAYI: 56
EYLÜL - EKİM 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.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: 08.10.2019

Yaygın, süreli yayın.

Hayati
Çetinkaya



Kobigündem Dergisi
İmtiyaz Sahibi

hayati.cetinkaya@kobigundem.com

Merhaba değerli okuyucularımız,

Başlamış olduğumuz yeni dönemde 56. sayımızla sizleri buluşturuyoruz. Sıcak geçen bir dönemin ardından sonbahara girerken, işlerinizin verimli olması yönünde iyi dileklerimizdir, her şeyin gönlünüzce olmasını ümit ederiz.

Özenle hazırlamış olduğumuz Eylül - Ekim sayısı, faaliyetlerimizi ve size olan hizmetlerimizi ara vermeden sürdürüyor. Bölgemizde bulunan ve çeşitli sektörlerde faaliyet yürüten çok kıymetli sanayicilerimizin katkılarıyla birlikte hazırladığımız yeni sayımızı sizlere ulaştırıyoruz. Her dönemde Adana'da üretip dünyaya ihracat yapan işletmelerin dergimizde yer alması bizler için de bir gurur kaynağı olmuştur.

Bu sayımızda kapak sayfamızda yer alan METÇAĞ MAKİNE'ye dikkatinizi çekmek isterim. Tarım sektörüne vermiş olduğu katkılarından dolayı ödüllendirilen Metçağ Makine, bünyesinde oluşturduğu POLEKS DRY tahıl kurutma tesisleriyle birlikte dünyaya satış yapıyor. 25 ülkeye ihracat gerçekleştiren firma, önemli başarılarla imzasını atıyor. Avrupa ülkeleri de dahil olmak üzere farklı ülkelere ihracat yapan Metçağ Makine, hem yurt içinde hem de yurt dışında tarım sektörüne olan katkılarından dolayı plaketterle ödüllendiriliyor.

Yine Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet yürüten YIL-KİM KİMYA, endüstriyel sanayi boya çeşitleri ve tiner grubu çeşitleriyle birlikte sektöründeki başarısını ortaya koyuyor. Uzun yıllardan bu sektörde faaliyet yürüten işletme, bünyesinde oluşturduğu markalarıyla ürün satışı gerçekleştiriyor. YIL-KİM Boya, MY Boya, YIL-KİM PLUS ve DEWON tescilli markalarıyla sanayi tipi boyaları ve tiner üretimi ile Türkiye geneli sanayi gruplarının tamamına hitap eden firma, sektöründe hızlı bir büyüme gösteriyor. Müşteri portföyünü sürekli genişleten firma, Türkiye geneli satış noktalarını da önemli oranda artırmayı başarıyor. Bunlar içerisinde 50'ye yakın ülkeye ihracat yapan büyük sanayi kuruluşlarına da hizmet veren YIL-KİM, sektöründe başarısını sürdürüyor.

Ayrıca uzun yıllardan bu yana yine sanayi kuruluşlarına hizmet veren ÜNALLAR MAKİNA, imalat çeşitliliğini artırarak faaliyetlerini bir üst aşamaya çıkarıyor. Hidrolik, pnömatik imalatlarıyla sanayi kuruluşlarına ve pek çok sektöre hitap eden firma; kauçuk zemin kaplama makinesi, kauçuk merdiven kaplama makinesi, fırın köprüsü, pres makineleri, baraj açma ve kapama üniteleri, hidrolik silindirler; hidrolik blok tasarım ve imalatlarını kendi bünyesinde gerçekleştiriyor. Gelen talepler doğrultusunda paketleme tartım bunkerleri, çatık kompresörü, rulo ve miller ile hidrolik yük asansörleri olmak üzere çeşitli üretim gruplarıyla Türkiye geneli müşterilerine hizmet veriyor. Bu faaliyetler çerçevesinde özellikle makine üretimiyle, 2018 yılında ilk ihracatını gerçekleştiren firma, 2019 yılı başlarından bu yana ihracat odaklı çalışmalarına ağırlık vererek faaliyetlerine devam ediyor.



Firmaların gelişmelerini ve faaliyetlerini aktardığımız 56. sayımızı siz değerli sanayicilerimize sunuyoruz. Bölgemizde bulunan ve çok başarılı faaliyetler içerisinde olan pek çok işletmenin olduğunu biliyoruz. Bu çerçevede KOBİGÜNDEM DERGİSİ olarak yapacağımız çalışmalarla birlikte bölgemizde faaliyet yürüten başta KOBİ'ler olmak üzere, sanayicilerimizin bu başarılı faaliyetlerini sizlerle buluşturmaya devam edeceğiz.

Bir sonraki sayımızın çalışmalarını şimdiden başlattığımızı bilgilerinize sunar; işlerinizde kolaylık, bereket ve bol kazançlar olmasını dilerim.



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



Plastikte 10 ürüne odaklanmak ihracatı ikiye katlar

PAGEV'in plastik ihracatında potansiyeli en yüksek 10 ürün kalemi ve bu ürünlerde ihracatın artırılmasını sağlayacak stratejik adımların belirlenmesine yönelik hazırladığı çalışma dikkat çekici sonuçlar ortaya koydu. İhracat potansiyeli en yüksek 10 ürün grubunun 2014-2018 yıllarındaki ortalama ihracatının 3 milyar 348 milyon dolar seviyesinde olduğunu belirten PAGEV Başkanı Yavuz Eroğlu, kısa ve orta vadede bu rakamın 7 milyar doların üzerine çıkarılabileceğini söyledi.



PAGEV
Yönetim Kurulu
Başkanı
**YAVUZ
EROĞLU**

Türk Plastik Sanayicileri Araştırma, Geliştirme ve Eğitim Vakfı (PAGEV), plastik ihracatında potansiyeli yüksek olan ürün gruplarını belirlemek amacıyla Türkiye'nin toplam ihracatında ilk 300'e giren 10 plastik ürün grubuna yönelik detaylı bir analiz gerçekleştirdi. TÜİK verileri baz alınarak hazırlanan raporda; inşaat malzemelerinden ambalaja, ev ve mutfak eşyalarından akrilik polimerlere kadar 10 farklı ürün kaleminde ihracatın artırılmasına yönelik stratejiler ortaya koyuldu. Seçilen 10 plastik ürünün 2014-2018 yılları arasındaki yıllık ortalama ihracatı toplam 3 milyar 348 milyon dolar olarak gerçekleşti. Aynı dönemde bu ürünlerin dünyadaki yıllık ortalama ihracatı ise 175,6 milyar dolar. PAGEV İhracat Strateji Planı'nda detaylı olarak ele alınan 10 ürünün, plastik sektörünün geneline göre daha rekabetçi ürünler oldukları görüldü. Türkiye plastik sektör ihracatının dünya toplam plastik sektör ihracatı içindeki payı beş yıllık dönemde ortalama yüzde 0,9 olarak gerçekleşirken seçilen 10 üründe ise Türkiye'nin aldığı pay yüzde 1,9 oldu.

DÜNYA ORTALAMASI 6 DOLAR

İhracat potansiyeli yüksek olan 10 ürün grubunun 2014-2018 yıllarını kapsayan beş yıllık dönemde dünyadaki ortalama ihracat fiyatı kilogram başına 6 dolarken Türkiye'nin ihracat fiyatı ise kilogramda 2,3 dolarda kaldı. Dünyada bu ürünler neredeyse Türkiye'nin üç katı fiyata ihraç ediliyor. Türk plastik sanayinin, kısa ve orta vadede birim ihracat fiyatını 5 dolara yükseltmesi halinde sadece 10 ürün grubunda ihracat gelirini iki katından fazla artırarak 7 milyar doların üzerine çıkarması mümkün. Söz konusu 10 ürün dışındaki diğer ihracat kalemleri ile birlikte sektörün toplam ihracatı 10 milyar doların üzerine ulaşabilir. PAGEV raporunda, ihracatı artıracak doğru stratejilerin uygulamaya konulması ile uzun vadede dünya ortalaması olan kilogram başı-

na 6 dolar rakamına ulaşmanın hayal olmadığı, böylece 10 plastik ürününün ihracatının yaklaşık 9 milyar dolara yükselebileceği vurgulandı. Diğer plastik ihracat kalemlerinin de eklenmesi ile sektörün direkt ihracatı 12 milyar dolara yükselebilir.

ENVANTER ÇALIŞMASI YAPILMALI

PAGEV raporunda, plastik mamul ihracatının bu seviyelere çıkarılması için uygulanabilecek stratejiler arasında ilk olarak 10 ürün grubunda Türkiye'nin mevcut üretim kapasitesinin belirlenmesi amacıyla bir envanter çalışması yapılmasının gerekliliğine işaret edildi. İkinci olarak; üretici firmaların mevcut teknoloji altyapısının ortaya konulması ve katma değeri yüksek ürün üretmek için gereken teknolojik yatırımları, AR-GE ve ÜR-GE çalışmalarının desteklenmesi amacıyla özel teşviklerin oluşturulmasına ihtiyaç olduğu dile getirildi. Ayrıca seçilen ürünlerde dış pazar araştırmaları, hedef odaklı B2B görüşmeleri ve fuar katılımlarının organize edilmesinin önem taşıdığı kaydedildi.

İHRACAT FİYATI YÜKSELTİLMELİ

PAGEV Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Eroğlu, yaptığı değerlendirmede "Ülkemizin ihraç ettiği ürünler arasında en fazla potansiyel taşıyan 10 ürün grubuna yönelik detaylı bir analiz gerçekleştirilerek elde ettiğimiz sonuçlar ışığında bu ürünlerde ihracatımızı artırmak için neler yapılması gerektiğine dair önerilerimizi ortaya koyduk. Plastik sanayimizin ülke ekonomisi ve ihracatına yaptığı katkısı daha üst seviyelere çıkarması için mutlaka ve mutlaka mevcut ihracat fiyatlarımızı yükseltmemiz gerekiyor. Kısa ve orta vadede seçilen 10 üründe ihraç fiyatımızı kilogram başına 5 dolara çıkarmayı başararsak bu ürünlerdeki ihracat 7 milyar doların üzerine çıkabilir" diye konuştu.



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

info@ulucanplastik.com.tr

ÜRETİMİMİZ

Atlet Hışır Poşet
(Her renk ve ebatlarda)

Geri Dönüşüm Çöp Poşeti



YIL-KİM Kimya Sanayi büyük sanayi kuruluşlarıyla pazar payını artırdı



Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'ndeki üretim tesisinde sanayi tipi boya ve tiner üretimi yapan YIL-KİM Kimya Sanayi, müşteri portföyüne kattığı büyük sanayi kuruluşlarıyla birlikte Türkiye geneli pazar payını artırdı.

Sanayi boyaları ve tiner üretimiyle sektörde hızla büyüyen YIL-KİM Kimya Sanayi Ltd. Şti., günlük 35 ton üretim kapasitesine sahip olan tesisinde aylık 120 tonla 130 ton arasında üretim gerçekleştiriyor. Sektöründe başarılı bir grafik çizen işletme, müşteri portföyüne dahil ettiği büyük sanayi kuruluşlarıyla birlikte, Türkiye geneli pazar payını artırmayı başardı.

2001 yılından bu yana Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'nde bulunan üretim tesisinde kendi bünyesinde oluşturduğu YIL-KİM Boya, MY Boya, YIL-KİM PLUS ve DEWON tescilli markalarıyla sanayi tipi boyaları ve tiner üretimi gerçekleştiren ve Türkiye geneli imalat sektörleri başta olmak üzere sanayi gruplarının tamamına hitap eden firma, sektöründe hızla büyümesini sürdürüyor.

ENTEĞRE BİR TESİS KONUMUNDA

Sektörde uzun yıllara dayanan bir sanayi kuruluşu olduklarını ifade eden YIL-KİM Kimya Sanayi Ltd. Şti. Genel Müdür Yardımcısı Halil Yılmaz, Kobigündem Dergisi'ne yaptığı açıklamada, üretim tesisini zaman içerisinde entegre bir konuma getirdiklerini belirterek, "Üretim, stok ve sevkiyat alanımızın tamamı 10 bin metrekarelik bir alandan oluşuyor.

Üretimimizin tamamını dünya standardı olan RAL kodlama sistemine göre çalışarak üretiyoruz. Ürün guruplarımız içerisinde ana hatlarıyla, endüstriyel sanayi boya grubu, epoxy ve 2k akrilik grubu, sentetik ve vernik grubu olmak üzere üretim gerçekleştiriyoruz. Yine son sistem ve teknik tüm detaylara sahip, AR-GE laboratuvarımızda renk spektrofotometresi, renk gloos metre, film çizilme direnci ölçen alet, film kalınlığını ve darbe dayanıklılığını ölçen aletlerle gerekli testleri bünyemizde yapmaktayız. Bütün bu aşamalarla birlikte üretim, stok, sevkiyat ve kalite kontrol birimlerimizle entegre bir durumda üretim yapmaktayız" dedi.

MARKALARINI BÜNYESİNDE OLUŞTURDU

YIL-KİM Boya, MY Boya, YIL-KİM PLUS ve DEWON markalarını bünyelerinde oluşturduklarını söyleyen Halil Yılmaz, açıklamalarına şu şekilde devam etti: "Bünyemizde tescilli bulunan YIL-KİM Boya, MY Boya, YIL-KİM PLUS ve DEWON markalarımızla ürün satışlarımızı yapmaktayız. Türkiye'nin her bölgesindeki sanayici ve imalatçı firmalara hitap ediyoruz. Özellikle çevreye oldukça duyarlı olan 700 ile 1000 derece ısıya kadar dayanıklı sanayi boyaları imalatıyla bölgede tek firma konumundayız. Yine su bazlı sanayi boyaları imalatı yapan Türkiye'deki en der firmalardan birisiyiz. Kurşun içermeyen ve sağlık açısından oldukça önem arz eden bu





ürünlerimizle makine imalatçıları başta olmak üzere, sanayi gruplarının geniş bir kesimine hitap etmekteyiz."

TÜRKİYE GENELİ PAZAR PAYINI ARTIRDI

Türkiye geneli müşteri portföyü içerisinde büyük sanayi kuruluşlarının olduğunu da belirten Halil Yılmaz, "Türkiye geneli hızla büyüyen bir pazar payı yakaladık. Müşteri portföyümüz içerisinde bulunan büyük sanayi kuruluşlarıyla da çalışıyoruz. Bunlar içerisinde yaklaşık 50'ye yakını, çeşitli ülkelere ihracat gerçekleştiren müşterilerimiz. Bu çerçevede aslında biz de dolaylı olarak ihracat yaptığımızı söyleyebiliriz. Gelenen aşamada müşteri portföyümüzü bir üst aşamaya çıkararak, Türkiye geneli pazar payımızı artırmış olduk. Ürün gruplarımız içerisinde ana hatlarıyla, endüstriyel sanayi boya grubu, epoxy ve 2k akrilik grubu, sentetik ve vernik grubu, sentetik tiner, akrilik tiner, selülozik tiner, epoxy tiner ve endüstriyel tiner çeşitlerimizle birlikte tüm sanayicilerimize hizmet vermekteyiz" ifadelerini kullandı.

SATIŞ NOKTALARINI ÇOĞALTI

Türkiye'nin tüm bölgelerinde, imalat yapan sanayi kuruluşları başta olmak üzere, makine ve yedek parça imalatçıları, traktör parçası imalatçıları, tarım makineleri imalatçıları, çelik konstrüksiyon imalatçıları ve sanayide pek çok alanda kullanılan sanayi boyalarıyla geniş bir sanayi kesimine hitap ettiklerini de söyleyen Halil Yılmaz, oluşturdukları satış noktalarını önemli bir oranda artırarak Türkiye'nin her bölgesine ürün satışlarını rahatlıkla gerçekleştirebildiklerini sözlerine ekledi.



YIL-KİM Kimya
Sanayi Ltd. Şti.
Genel Müdür
Yardımcısı
HALİL YILMAZ

KOBİ'lere e-ihracat eğitimi başlıyor

Amazon, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ve Boğaziçi Üniversitesi, Türk KOBİ'lerinin e-ticarette ihracat yapmasını sağlamak üzere Türkiye genelinde e-ihracat eğitimleri başlatıyor.



KOBİ'lere e-ihracat eğitim seminerleri başlatılmasına yönelik protokol, TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu şahitliğinde, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Kıvanç ve Boğaziçi Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Mehmed Özkan ve Amazon Avrupa Büyümeden Sorumlu Başkan Yardımcısı Alex Ootes tarafından TOBB'da düzenlenen törende imzalandı.

Türkiye genelinde TOBB'a bağlı ticaret ve sanayi odalarında düzenlenecek eğitim seminerlerini Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi uzmanları verecek. E-ihracata ilişkin fırsatlar, ihracat ile iş büyütme yolları ve Amazon'un sunduğu satış imkanları gibi başlıkları kapsayan eğitim seminerleriyle, Türkiye'nin 20 ilinde 40 eğitim semineri ile 2019-2020 dönemi boyunca 2 bin KOBİ'ye ulaşılması hedefleniyor.

ÜRÜNLER AMAZON ÜZERİNDEN TÜKETİCİYE SUNULACAK

İmza töreninde yaptığı konuşmada, dijital teknolojilerle birlikte dünyanın daha hızlı dönmeye başladığına değinen TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, "Bu hız ayak uyduramayanlar savrulurken, uyum sağlayabilenler için müthiş fırsatlar var. Bu fırsatlardan biri de e-ihracat. KOBİ'lerimizin e-ihracat yapma becerilerini geliştirmek için Amazon ve Boğaziçi Üniversitesi ile yeni bir işbirliğine başlıyoruz. E-ihracat, ihracatçı sayımızla birlikte ihracat ettiğimiz ürün ve ihracat yaptığımız ülke sayısını artırmak için son derece etkili bir araç. KOBİ'ler e-ticaret platformları sayesinde yurt dışındaki tüketicilere doğrudan ulaşabiliyorlar. Amazon ve Boğaziçi Üniversitesi işbirliğinde KOBİ'lerimize Avrupa'ya ihracat için Amazon platformunu nasıl kullanabileceklerini öğreteceğiz. KOBİ, ürününü Amazon üzerinden Avrupalı tüketiciye sunacak" dedi.

E-İHRACAT YOLCULUĞUNDA İŞLETMELERİMİZİ DESTEKLİYORUZ

İş birliği anlaşmasına yönelik konuşan Boğaziçi Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Mehmed Özkan da, Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merke-

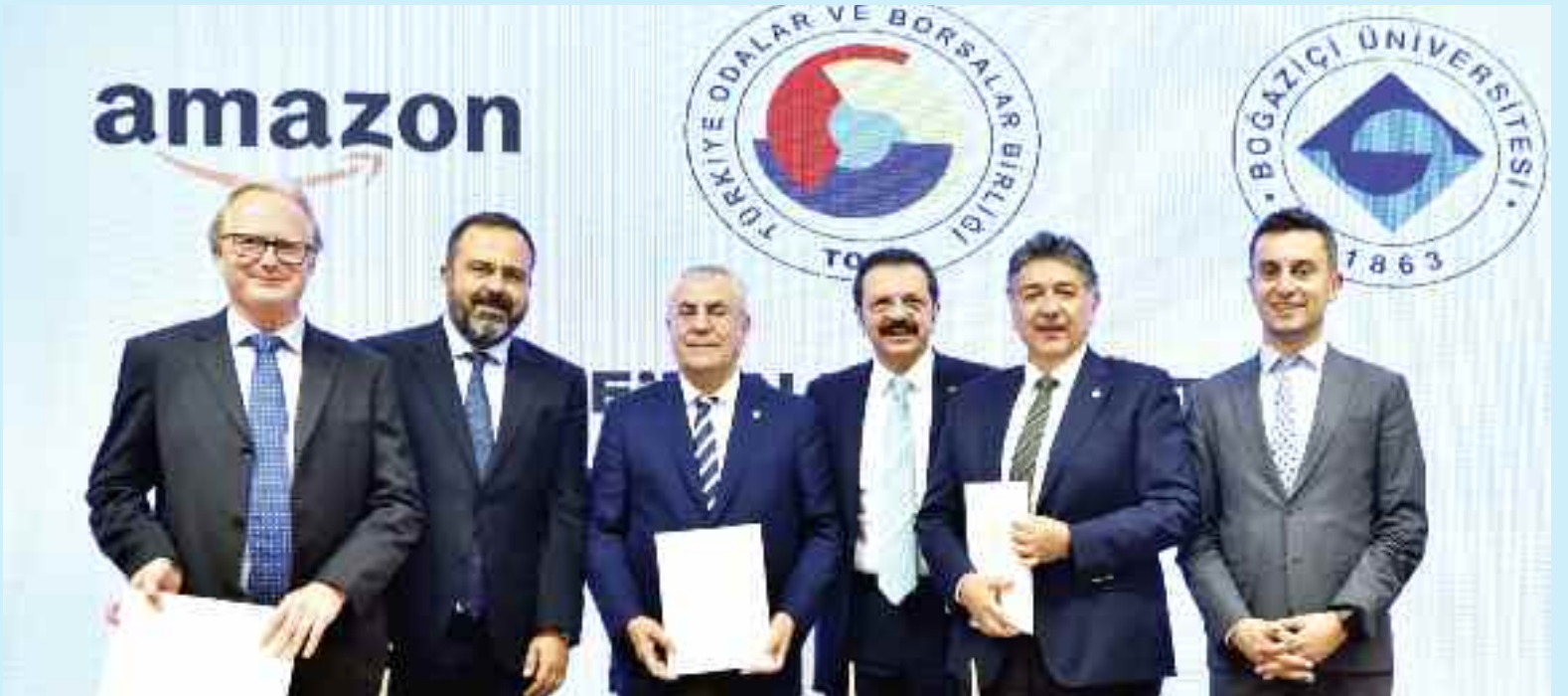
zi'nin Türkiye'de iş dünyası ile küçük ve orta boy işletmelere yönelik birçok eğitim düzenlediğini, Türk özel sektörünün gelişimine katkı sağlamak üzere programlar yürüttüğünü belirtti.

Boğaziçi Üniversitesi olarak üretilen bilgiyi toplumun faydasına sunmayı ve toplumsal gelişimi desteklemeyi önemli bir amaç olarak gördüklerini belirten Özkan, "Bu doğrultuda TOBB ve Amazon iş birliği ile bu projede yer alarak işletmelerimizin e-ihracat yolculuğuna rehberlik etmekten büyük heyecan duyuyoruz" diye konuştu.



E-İHRACATIN KOLAY YOLU

Türkiye'den e-ihracat programıyla KOBİ'lere e-ticarette ihracatın kapılarını açtıklarını belirten Amazon Avrupa Büyümeden Sorumlu Başkan Yardımcısı Alex Ootes ise, "Girişimci ruhuyla tanınan Türk KOBİ'lerini milyonlarca müşterimiz ile buluşturmak büyük heyecan duyuyoruz. TOBB ve Boğaziçi Üniversitesi ile gerçekleştirdiğimiz bu işbirliğiyle Türkiye'deki işletmelerin yüzde 90'ından fazlasını oluşturan KOBİ'lere çok daha yakından temas etme fırsatı bulacağımız için çok mutluyuz. Amazon olarak KOBİ'lerin büyüyen gelişmeleri ve güçlenmeleri için yaptığımız çalışmalar kapsamında Türkiye'den e-ihracatı başlattık. Eğitim serisi ile başlattığımız bu güç birliğiyle KOBİ'lere e-ihracatın kolay yolunu açıyoruz. Böylece Amazon olarak Türk KOBİ'lerini milyonlarca müşterimizle buluşturarak Türk markalarını uluslararası arenaya taşımayı arzuluyoruz" dedi.



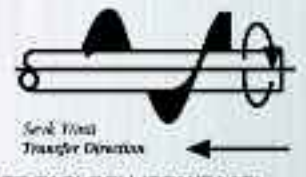
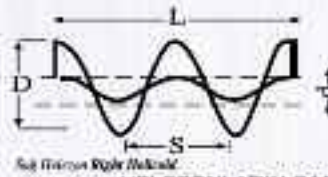


ÇELİK HELEZON

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



D	S	d	D	S	d
Diş Çap mm.	Hafta mm.	İç Çap mm.	Diş Çap mm.	Hafta 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	360	360	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	180x180	200x200	220x220	250x250
80 Rpm	→	1.280	2.250	4.350	5.780	7.520	10.320	13.730
100 Rpm	→	1.610	2.810	5.450	7.240	9.400	12.900	17.160
125 Rpm	→	2.020	3.540	6.800	9.050	11.750	16.120	21.480

DEVİRLER RPM	Çap/DIAMETER	280x280	270x270	300x300	330x330	360x360	380x380	400x400
80 Rpm	→	1.280	2.250	4.350	5.780	7.520	10.320	13.730
100 Rpm	→	1.610	2.810	5.450	7.240	9.400	12.900	17.160
125 Rpm	→	2.020	3.540	6.800	9.050	11.750	16.120	21.480

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 2019'da ihracata ağırlık vermeye başladı

Adana'da hidrolik, pnömatik imalatlarıyla pek çok sektöre hitap eden Ünallar Makina, yurt dışı odaklı çalışmalarıyla birlikte 2019 başlarından bu yana ihracata ağırlık vermeye başladı.

Uzun yıllardan bu yana Adana Metal Sanayi Sitesi'nde hidrolik, pnömatik imalatlarıyla sanayi kuruluşlarına ve pek çok sektöre hitap eden Ünallar Makina Ltd. Şti., kendi bünyesinde gerçekleştirdiği makine üretimiyle, sektörde emin adımlarla ilerliyor.

Kauçuk zemin kaplama makinesi, kauçuk merdiven kaplama makinesi, fırın köprüsü,

pres makineleri, baraj açma ve kapama üniteleri, hidrolik silindirler, hidrolik blok tasarım ve imatlarını bünyesinde gerçekleştiren firma; gelen talepler doğrultusunda paketleme tartım bunkerleri, çatık kompresörü, rulo ve mil ile hidrolik yük asansörleri olmak üzere, çeşitli imalatlarıyla Türkiye geneli müşterilerine hizmet veriyor. Bu faaliyetler çerçevesinde özellikle makine üretimiyle, 2018 yılında ilk ihracatını gerçekleştiren firma, 2019 yılı başlarından bu yana ihracat odaklı çalışmalarına hız verdi.

İHRACATA ODAKLANDI

Bünyelerinde makine üretimiyle birlikte ilk ihracata başladıklarını söyleyen Ünallar Makina Ltd. Şti. Genel Müdürü Murat Okur, Kobi-gündem Dergisi'ne yaptığı açıklamada, "Bünyemizde üretimini yapmış olduğumuz esnek



Ünallar
Makina Ltd. Şti.
Genel Müdürü
MURAT OKUR





zemin kaplama makinesi, karıştırıcı mikser ve yapıştırıcı makinelerimizle birlikte ilk ihracatımızı 2018 yılı içerisinde gerçekleştirdik. Kazakistan, Irak ve Tunus'a yaptığımız ihracatların yanı sıra, Sudan ve Özbekistan gibi ülkelerle devam eden bağlantılarımızla ihracat yaptığımız ülke sayısını artırdık. 2019 yılıyla birlikte ihracat odaklı çalışmalarımızı özenle sürdürmeye gayret gösteriyoruz. Önümüzdeki dönemde yapacağımız çalışmalarla birlikte ihracata ağırlık vermeyi amaçlıyoruz" dedi.

HİDROLİK YÜK ASANSÖRLERİ İMALATINDA TALEPLER ARTMAYA BAŞLADI

Uzun yıllardan bu yana pek çok imalatçı firmaya ve çeşitli sektörler hizmet verdiklerini belirten Murat Okur, "Uzun yıllardan bu yana başta bölgemiz ağırlıklı olmak üzere, Türkiye geneli imalatçı firmalara çeşitli imalatlarımızla hizmet vermekteyiz. Hidrolik yük asansörleri imalatında talepler artmaya başladı. Gelen talepler doğrultusunda, hızla büyüyen bir müşteri portföyü oluşturduk. Bu da imalat alt yapımızı güçlü bir konuma ulaştırmamıza vesile oldu. Yaptığımız ilave yatırımlarla birlikte imalat tezgahlarımızı genişlettik. Bu doğrultuda 2019 yılı içerisinde müşteri portföyümüz içerisinde bulunan PEUGEOT ÖZTEK Motorlu Araçlar Ticaret Anonim Şirketi'nden hidrolik yük asansörü talebi aldık. Yakın dönem içerisinde başlamış olduğumuz tonajlı yük asansörleri üretimini gerçekleştirerek, üçer ton kapasiteli 4 adet hidrolik yük asansörlerini PEUGEOT ÖZTEK'in hizmetine sunmuş olduk" diye konuştu.



MÜŞTERİ PORTFÖYÜNÜ ARTIRDI

Türkiye geneli büyük sanayi kuruluşlarıyla da çalıştıklarını açıklayan Murat Okur, mevcut müşteri portföyünün yanı sıra, büyük sanayi kuruluşlarını da eklediklerini belirtti. Murat Okur, "Bunlar içerisinde Soda Sanayi ve çimento farikaları başta olmak üzere, birçok firmayla çalışmalarımızı devam ettiriyoruz. Paketleme tartım bunkerleri, çatık kompresörü, rulo ve miller gibi imalatlarımızla büyük sanayi kuruluşlarına hizmet vermeye başlayarak müşteri portföyümüzü artırmış olduk. Yine

hidrolik pompa, hidro motor grupları ve hidrolik piston imalatlarımızın yanı sıra; tamir, bakım ve teknik servis hizmetlerimizle de müşterilerimize çözüm ortağı olmaya çalışıyoruz" dedi.

İMALAT ÇEŞİTLİLİĞİNİ ARTIRDI

Gelen talepler doğrultusunda imalat çeşitliliğini de önemli oranda artırdıklarını ifade eden Murat Okur, açıklamalarını şu şekilde tamamladı: "Kauçuk zemin kaplama makinesi, kauçuk merdiven kaplama makinesi, fırın köprüsü, pres makineleri, baraj açma ve kapama üniteleri, hidrolik silindirler, hidrolik blok tasarım ve üretimleriyle imalat çeşitliliğimizi artırdık. Müşterilerimizden gelen talepler doğrultusunda paketleme tartım bunkerleri, çatık kompresörü, rulo ve miller gibi imalatlarımızla da hizmet vermeye devam ediyoruz. Özellikle kauçuk zemin kaplama makinesinde 20'lik kalıp, 28'lik kalıp, 30'luk kalıp ve 32'lik kalıp olmak üzere üretimini yapıyoruz. Alt ve üst kısmından basmalı zemin kaplamada 400x400 milimden başlayan ve bir metreye kadar olan çeşitli ebatlarda kauçuk zemin kaplama makine imalatı gerçekleştiriyoruz."





Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası, Alman Kalkınma Bankası KfW'dan 20 yıl vadeli finansman sağladı

Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası'nın sürdürülebilir kalkınmaya desteği, yeni bir kredi anlaşması ile devam ediyor. Banka, T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın ikrazı ile Alman Kalkınma Bankası (KfW) ile üç yılı geri ödemesiz toplam 20 yıl vadeli kredi anlaşması imzaladı.

imza töreni, KfW Yönetim Komitesi üyesi Stephan Opitz ve Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası Genel Müdürü İbrahim Öztıp ile her iki kurumdan yöneticilerin katılımıyla gerçekleşti.

Alman Hükümeti adına KfW'dan sağlanan uzun vadeli bu krediden; nüfusun sosyo-ekonomik koşullarına ve çevreye katkı sağlayan, Türkiye Çevre Mevzuatı ile uyumlu, biyo çeşitlilik üzerine olumsuz etkisi olmayan projeler geliştiren yatırımcılar yararlanabilecek ve toplam ya-

tırım tutarlarının yüzde 80'ine kadar finansman sağlayabilecek.

YATIRIM İÇİN OLANAK SAĞLAYACAK

Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası Genel Müdürü İbrahim Öztıp, Bankanın uluslararası finans dünyasında güvenilir ve uzman kimliğiyle öne çıktığına dikkat çekerek KfW'dan sağlanan söz konusu kredinin hem Banka'ya hem de Türkiye'ye güvenin ifadesi olduğunu belirtti. Öztıp, "T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı'na sağlanan ve bizim Bakanlık'tan ikraz yöntemiyle kullanacağımız bu finansmanla, sürdürülebilirliği ön planda tutan yatırımları destekleyeceğiz. 20 yıl vadeli ve sabit faizli kredimiz, bu alanda sağlıklı ve kaliteli hizmeti sağlayacak yatırımların yapılabilmesine olanak sağlayacak" dedi.

HER KONUDA DESTEKLİYORUZ

KfW Yönetim Komitesi üyesi Stephan Opitz de Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınması için desteklerinin süreceğini belirterek bu krediyle Alman Hükümeti adına KfW, Türkiye'de halkın yaşam koşullarını daha da iyileştirmeyi amaçlayan alt yapı proje ve yatırımlarına ilave finansman sağlamaktadır. Çevre yatırımlarının desteklenmesine ilişkin olarak Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası ile olan mevcut işbirliğimizi daha da güçlendirdiğimiz için çok memnunuz. Bu krediye ilaveten, Alman Hükümeti adına KfW, Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası'nı sürdürülebilir kredi operasyonları için çevre ve sosyal yönetim sistemlerinin geliştirmesi konusunda da desteklemektedir" 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





8 AYLIK MAKİNE İHRACATI 11,6 MİLYAR DOLARA YÜKSELDİ

Makine sektörü ABD ve Rusya pazarlarına yoğunlaştı

Yılın ilk 8 ayında ihracatı 11,6 milyar dolara ulaşan makine sektörü, ihraç ettiği ürün miktarını geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 13,8 artırarak 2 milyon tonun üzerine taşıdı. OECD bölgesinde yaşanan ekonomik daralmanın sabit sermaye yatırımlarını olumsuz etkilediği bir süreçte makine satışlarındaki artışın yüksek olduğuna dikkat çeken Makine İhracatçıları Birliği Başkanı Kutlu Karavelioğlu, "Küresel mal ticaretindeki sorunların fiyatlar üzerindeki baskısını dengeleyecek bir ihracat stratejisi yürütmek ve makine imalatçılarını iç piyasada da destekleyecek bir pozisyon almak zorundayız" dedi.

Makine sektörünün ilk 8 ayda en fazla ihracat gerçekleştirdiği ülke, yılın ikinci çeyreğinde ekonomisi yüzde 0,1 oranında daralan Almanya oldu. Almanya'ya 1,5 milyar dolar düzeyinde ihracat gerçekleştiren makine sektörü, ABD'ye ihracatını geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 11,5 oranında artırarak 876 milyon dolara taşıdı.

YOĞUN ÇABA GÖSTERECEĞİZ

Konu ile ilgili değerlendirmede bulunan Makine İhracatçıları Birliği Başkanı Kutlu Karavelioğlu, Euro Bölgesi'ndeki büyümenin durma noktasına geldiği bu süreçte ABD ve Rusya ile makine ticaretini artıracak çalışmalara özel önem verdiklerini belirterek, "Makinelerimizin KG başına ortalama birim fiyatlarının 14,3 dolara kadar ulaştığı ABD'nin Türkiye'den en fazla satın aldığı ürün makinedir. Küresel makine ithalatı içindeki payı yüzde 16,5'e ulaşan ABD'nin makine ithalatının yüzde 30'dan fazlasını Çin'den gerçekleştirdiği düşünüldüğünde, ABD'nin Çin ürünlerine yönelik ek vergi uygulamasının makine ihracatçılarına yeni fırsatlar sunduğu çok açıktır. 'Türkiye'nin Makinecileri' markasıyla ABD'ye özel bir tanıtım çalışması yürüteceğiz, bu ülkeye yıllık 1,3 milyar dolar düzeyindeki makine ihracatımızı 2 milyar doların üzerine taşımak için yoğun çaba göstereceğiz. Bu süreçte Almanya'daki temaslarımızı da artıracak, oradaki yavaşlamayı da telafi etmeye çalışacağız" dedi.

"RUSYA YENİDEN EN BÜYÜK DÖRT PAZARIMIZDAN BİRİ OLACAK"

Rusya'ya makine ihracatının 308 milyon dolar olarak gerçekleştiği 8 aylık dönemde, bu ülkeye gönderilen makine miktarının yüzde 21 oranında arttığına dikkat çeken Karavelioğlu, yılın son dört

ayında bu artışı hızlandırmayı hedeflediklerini belirterek şunları söyledi: "Temmuz ayında Ticaret Bakanlığı ve Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımızla birlikte Ekaterinburg'ta kurduğumuz temasların Rusya'da önemli bir yansıması oldu. Ülkemiz son 2 aylık süreçte, bayram tatillerindeki kesintiye rağmen Rusya'ya 84 milyon dolar karşılığı makine ihraç etti. Rusya'nın yeniden en büyük dört pazarımız arasında olması için çalışıyoruz. İleri teknolojiye yatırım yapan ülkelerin tamamını yakın takibimizde tutacak, küresel mal ticaretindeki sorunların fiyatlar üzerindeki baskısını dengeleyecek çok yönlü bir ihracat stratejisi yürüteceğiz. Tüm ekonomilerin büyümekte zorlandığı bu dönemde, makine imalatçılarını iç piyasada da destekleyecek bir pozisyon alınması gerektiğini düşünüyoruz."



Makine
İhracatçıları
Birliği Başkanı
**KUTLU
KARAVELİOĞLU**



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



0546 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

Sektörde büyük ölçekli yatırımlar bekleniyor

İstanbul Kimyevi Mad-deler ve Mamulleri İh-racatçıları Birliği (İK-MİB) Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister, "Ceyhan Polipropilen AŞ'nin, Adana'daki po-lipropilen üretim tesisi projesi, devlet yardımı almaya hak kazandı. Petrokimya alanında faaliyet gösterecek bu büyük yatırımın devleti-miz tarafından destek-lenmesi sektörümüz adına çok sevindirici bir haber. Önümüzdeki sü-reçte kimya sektörü-müzde büyük ölçekli ya-tırımların artmasını bekliyoruz" dedi.

Adana ilinde yapılacak olan polipropilen üre-tim tesisi yatırımına proje bazlı devlet yar-dımı verilmesine ilişkin karar Cumhurbaş-kanlığı kararnamesiyle yürürlüğe girdi.

İKMİB Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister, 4 Eylül 2019 tarihinde Cumhurbaşkanlığı kararna-mesiyle karara bağlanan ve 5 Eylül 2019 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanan karara ilişkin yazılı değerlendirmede bulundu.

FİRMALAR DESTEKLENMELİ

Pelister, kimya sanayide en çok ihracat gerçek-leştirilen alt sektörlerden plastik ve plastik ma-mulleri hammadde tedarikinin yüzde 82 gibi bü-yük bir çoğunluğunun yurt dı-şından sağlandığını belirterek, "Kimya yatırımında birinci ön-celiğimiz petrokimya ve tü-revlerinin üretimi olması gere-kiyor. İKMİB olarak, kimya sek-törüne ilişkin bu konularla ilgili Bakanlıklarımızla istişarelerde bulunuyor, önerilerimizi ve sektörümüzün ihtiyaçlarını dile getiriyoruz. Bu kapsamda, Çu-kurova bölgesinde büyük öl-çekli petrokimya tesisi kurul-ması, Ceyhan Enerji İhtisas En-düstri Bölgesi'nde başlayacak büyük ölçekli yatırımların ta-mamlanarak temel petrokim-yasallar da dâhil olmak üzere entegre üretim yapısının kurul-ması, Nükleer Santrallerin kurulumunda ihtiyaç duyulacak çok yüksek ısıya dayanıklı kompozit malzemeleri yerli üretimden tedarik edebilen fir-maların desteklenmesi, biyokütle ve atıkların ve-rimli kullanılarak kimyasal üretiminde alternatif

girdi olarak değerlendirilmesi önerilerimiz On Bi-rinci Kalkınma Planı'nda da yer aldı" dedi.

YATIRIMIN DESTEKLENMESİ SEVİNDİRİCİ BİR HABER

Cumhurbaşkanlığı öncülüğünde sunulan On Bi-rinci Kalkınma Planı'nda Ceyhan Endüstri Bölge-si'nin petrokimya için öncelikli yatırım bölgesi ola-rak ilan edildiğini söyleyen Adil Pelister,, sözlerine şöyle devam etti: "Ceyhan Polipropilen Üretim AŞ'nin, Adana'nın Ceyhan ilçesinde gerçekleştire-ceği, yılda 450.000 ton kapasiteli polipropilen üretim tesisi projesi, Yatırımlara Proje Bazlı Devlet Yardımı Verilmesine İlişkin Karar çerçevesinde devlet desteği almaya hak kazandı. Petrokimya alanında faaliyet göste-recek bu büyük yatırımın devletimiz tarafından desteklenmesi sektörü-müz adına çok sevindirici bir haber. Yatırımın 5 yılda tamamlanması bek-leniyor. Ülkemize katma değer sağla-yacak bu yatırımın sahibi Rönesans Holding'e başarılar diliyor ve başta Cumhurbaşkanımız ve ilgili Bakanlık-larımız olmak üzere projeye katkı sağlayan herkese teşekkür ediyorum. En yakın zamanda temelinin atılıp projenin tamamlanmasını diliyorum. İKMİB olarak sektörümüzün gelişme-si için çalışmaya ve firmalarımıza destek olmaya devam edeceğiz. Bu ve benzeri yüksek hacimli yatırımlar-la ilgili somut adımların atılması önemli. Bu projelerin sektörümüze ivme kazandı-racağına ve alt sektörlerimizde ithalat bağımlılığı-nın azalmasına katkı sağlayacağına inanıyoruz. Önümüzdeki süreçte kimya sektörümüzde büyük ölçekli yatırımların artmasını bekliyoruz."



İKMİB
Yönetim Kurulu
Başkanı
ADİL PELİSTER



IŞIN BORU



işini bilen, IŞIN'ı bilir...

Sabancı Holding çimento sektöründe 50 yılı geride bıraktı

Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Güler Sabancı, "Çimentoda, sürdürülebilirlik hedeflerimiz doğrultusunda ülke ekonomisine değer yaratmaya odaklanıyoruz" dedi.



Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Güler Sabancı, Sabancı Topluluğu'nun çimento sektöründe 50 yılı tamamlaması dolayısıyla yayımladığı kutlama mesajında sürdürülebilirlik ve kaynakların sorumlu kullanımına vurgu yaptı.

"Sabancı Topluluğu olarak sektörde yarım asrı devirdik. Bu sektördeki tecrübemiz, birikimimiz, yetkin insan kaynağımız ve güçlü bayi ağıımız ile ülkemiz ekonomisine katkı yaparken; dünya pazarlarında da rekabet ediyoruz" diyen Güler Sabancı, "Topluluk olarak faaliyetlerimizde finansal başarının yanı sıra en önemli önceliğimizi sürdürülebilirlik ve kaynakların sorumlu kullanımı olarak görüyoruz; alternatif yakıt kullanımını önemsiyoruz. Sadece bugüne dek 1 milyon tonun üzerinde atığı geri dönüştürerek hedeflerimizin önüne geçtik. İstanbul başta olmak üzere fabrikalarımızın bulunduğu illerdeki atık sorununa da çözüm ortağı olmayı hedefliyoruz. 2030 yılı sürdürülebilirlik hedeflerimiz doğrultusunda bu alanda çalışmalarımıza devam ediyor, ülke ekonomisine değer yaratmaya odaklanıyoruz. Yakın zamanda Akçansa Büyükçekmece Çimento Fabrikası Kaynakların Sorumlu Kullanımı Sürdürülebilirlik Belgesi'ni Uluslararası Beton Konseyi'nden Türkiye'de alan ilk çimento üretim tesisi oldu" ifadelerini kullandı.

TÜRKİYE ÇİMENTO ÜRETİMİNİN YÜZDE 18'İNDE SABANCI MARKASI VAR

En fazla üretim tesisine sahip çimento grubu olarak, Türkiye'nin çimento üretiminin yüzde 18'ini tek başına Sabancı Topluluğu'nun gerçek-

leştirdiğini belirten Güler Sabancı, "Aynı zamanda ülkemizin çimentodaki ihracat lideri konumumuzla 65'ten fazla ülkeye kendi markamızla satış yapıyoruz ve yıllık 1 milyar TL'nin üzerinde ihracat gerçekleştiriyoruz. En son gerçekleştirdiğimiz İspanya Bunol Fabrikası satın alınmasıyla da, beyaz çimentoda bir Türk markası olarak dünya lideri konumuna geldik" dedi.

ÇİMENTODA DA ÖNCÜ VE ÖRNEK OLMAYA DEVAM EDECEĞİZ

Güler Sabancı sözlerini şöyle tamamladı: "Yeni Neslin Sabancı'sı vizyonumuzla tüm işlerimizde teknolojik dönüşümü ön plana alırken; çimentoda da Sanayi 4.0 uyumlu tesislerimizle üretimimizi sürdürüyoruz. Ayrıca AR-GE çalışmalarımızla da katma değerli ürünlere odaklanıyoruz ve müşterimizin ihtiyaçlarına en doğru çözümleri sunuyoruz. 2000 yılında Mersin'de kurulup, 2017 yılında T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından tescillenen Çimsa'nın AR-GE Merkezi Formülhane, Türkiye'nin sektörde ilk bakanlık onaylı çimento araştırma ve uygulama merkezi oldu. Bulunduğumuz her işkolunda olduğu gibi, çimento sektöründe de "öncü" ve "örnek" olarak faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Bu başarıları liderlik eden başta CEO'muz Cenk Alper'e, Çimento Grubu Başkanı Tamer Saka'ya, Çimsa Genel Müdürü Ülkü Özcan'a ve Akçansa Genel Müdürü Umut Zenar'a tüm çimento grubu çalışanlarına ve iş ortaklarımıza katkılarından dolayı yürekten teşekkür ediyorum. Önümüzdeki dönemde yönetim takımımız ve ekibimizle daha büyük başarıları imza atarak, tüm paydaşlarımıza değer yaratmaya devam edeceğiz".





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

**AKSARAY
TİCARET
BORSASI-AKSARAY**



**BOLU ZİRAAT
ODASI-BOLU**



Metçağ Makine LTD. Bolu'da Tarım Bakanlığı'nın plaketiyle ödüllendirildi

"POLEKS DRY" markasıyla yatay tahıl kurutma tesis üretimi yapan Metçağ Makine, tarım sektörüne olan katkılarından dolayı Bolu'da Tarım Bakanlığı tarafından verilen plakette ödüllendirildi.

Adana'da gerçekleştirdiği yatay tahıl kurutma makinesi, U tipi helezonlar ve tüp helezon üretimiyle yurt içi ve yurt dışı pazarlarda sektörde başarılı tesis projelerine "POLEKS DRY" markasıyla imzasını atan Metçağ Makine Ltd. Şti., gerek yurt içinde ve gerekse yurt dışında tarım sektörüne yaptığı hizmetlerinden dolayı verilen pla-

ketlerle ödüllendiriliyor. Yurt içi pazarın yanı sıra, Avrupa ülkeleri de dahil olmak üzere yaklaşık 25 ülkeye ihracat gerçekleştiren firma, faaliyetlerinde önemli aşamalar kaydediyor. POLEKS DRY markasıyla üretimini yaptığı tahıl kurutma tesisleriyle birlikte, ulusal ve uluslararası bir prestij yakalayarak sektöründeki başarısını ortaya koyuyor.

TARIM BAKANLIĞI'NDAN PLAKET

Türkiye geneli kanatlı hayvancılık sektörünün yüzde 45'ine sahip olan Bolu iline ilk kez bir tahıl kurutma tesisinin kurulduğunu söyleyen Metçağ Makine LTD. Şirket Sahibi ve Proje Müdürü Çağlar Polat, Kobigündem Dergisi'ne açıklamalarda bulundu.

Bolu Ziraat Odası mısır kurutma tesisini bir aylık bir zaman içerisinde tamamladıklarını söyleyen Polat, "Bu tesisin POLEKS DRY olarak tarafımızdan yapılmış olmasının gururunu yaşıyoruz. Ağustos ayının son haftası Bolu Ziraat Odası tarafından, tesisin açılışı yapılarak bölgedeki üreticilerin ve çiftçilerin hizmetine sunulmuş oldu. Üst düzey bir açılış organizasyonu ile devreye alınan kurutma tesisi bölgedeki üreticilerin ilgi odağı oldu. Tarım ve Çevre Bakan yardımcımız başta olmak üzere, Bolu Valisi, Bolu Belediye Başkanı,

Metçağ Makine
Şirket Sahibi ve
Proje Müdürü
ÇAĞLAR POLAT



ÜRETİM KAPASİTESİ YÜZDE YÜZ BÜYÜDÜ

Ayrıca diğer taraftan Metçağ Makine'nin üretim kapasitesi ve faaliyetlerine ilişkin bilgiler de veren Çağlar Polat, açıklamalarını şu şekilde sürdürdü: "Adana merkezde bulunan tesisimizde yatay tahıl kurutma tesisleri ve ekipmanları üretimi yapmaktayız. 2018 yılı içerisinde yaptığımız yatırımlarla birlikte tesisimizi yüzde yüz büyüttük.

Ayrıca 2019 yılı içerisinde üretim alt yapımıza ilave olarak 100 bin dolar maliyetli bir yatırımla, daha güçlü ve seri üretim yapabilen bir konuma ulaştırdık. Bu da mevcut üretimimizle birlikte, üretim kapasitemizi yüzde yüz artırmış olduğumuz anlamına geliyor. Sektörde Türkiye pazarının tamamına hitap etmekteyiz."

ADANA'DAN DÜNYAYA AÇILDI

Avrupa ülkeleri de dahil olmak üzere, yaklaşık 25 ülkeye ihracat yaptıklarını vurgulayan Çağlar Polat, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Tüm bu faaliyetlerimizle, başta bölgemiz olmak üzere, ülkemize ekonomik katma değerler yaratmaya devam ediyoruz. Mevcut ihracat yapmış olduğumuz ülkeler arasına yeni ülkeler katarak, ihracat payımızı artırmış olduk. Bunlar içerisinde Romanya'ya başlattığımız ihra-

catla da Avrupa ülkelerine ihracat gerçekleştirdik. Bu çerçevede yurt dışında yarım asra dayanan öz geçmişe sahip olan pek çok kurumsal firmalara kurutma tesisleri yaparak, POLEKS DRY imzasını atmış olduk. Adana'dan dünyaya açılan POLEKS DRY tahıl kurutma tesislerimizle birlikte, başta ülkemiz tarımına ve dünya tarım sektörüne olan katkılarımızı en doğru şekilde sürdürmeye devam edeceğiz."



üst düzey bürokratlar ve siyasi partilerin temsilcileri de dahil olmak üzere, geniş bir katılımı tesisin açılışı gerçekleştirildi. Bu doğrultuda POLEKS DRY olarak, tarafımıza verilen plakette firmamız onurlandırılmış oldu" dedi.

İLK ETABI SAATTE 25 TON KURUTMA KAPASİTELİ

Bolu Ziraat Odası kurutma tesisinin, ilk etabı saatte 25 ton tahıl kurutma kapasitesine sahip bir tesis olduğunu ifade eden Çağlar Polat, "Saatte 25 ton tahıl kurutma kapasite-

tesine sahip olan tesisimizin, ileriki süreçte saatte 100 tona çıkarılabilecek bir kapasiteye geçiş yapılmasının da alt yapısını oluşturarak tamamlamış olduk. Özellikle bu tesisin yapılmasında bizi tercih eden bütün kişi ve kuruluşlara teşekkür ve şükranlarımızı sunuyorum. Başta Tarım ve Çevre Bakan yardımcımız olmak üzere, Bolu Valimize, Bolu Belediye Başkanımıza ve diğer tüm katılımcılara teşekkürlerimizi sunarız. Bolu Ziraat Odası tahıl kurutma tesisinin bölgedeki üreticilerimize hayırlı olmasını dileriz" şeklinde konuştu.

ABUZEROĞULLARI TARIM-ELBİSTAN



AVRUPA İHRACATI ROMANYA



DİZEL YAKITLI TAHIL KURUTMA MAKİNESİ



ADANA TİCARET BORSASI-ADANA





Fullimex'in hedefi 10 milyon dolarlık ihracat

Adana'dan dünyaya uzanan Fullimex firması, ihracat alanında birçok ülkeye çeşitli ürün gamlarının da hizmet veriyor. Dünya genelinde aldığı projeler ile başarılı atılımlar yapan Fullimex, Peru ve Kolombiya'da toplamda 10 projeyi alarak çalışmalarına başladı. Bunun yanı sıra, merkez ofisinin yer aldığı Adana'dan Meksika, Panama, Karayip Adaları ve Şili'de yeni alacağı projelerin de görüşmelerine başladı.

Türkiye menşei ile Adana'da Beta Transformatör tarafından üretilen trafolar Türkiye'de yakaladığı başarısını dünya ülkelerinde bir adım öteye taşımak adına yaklaşık 1 yıldır Güney Amerika'da girişimlerde bulundu. Bu doğrultuda Beta Transformatör, ortaklığının bulunduğu Fullimex İç ve Dış Ticaret A.Ş. ile birlikte hareket ederek Güney Amerika'da birçok projede yer aldı. Beta Transformatör'ün bu projelerin önemli bir kısmına olumlu geri dönüşler almasıyla birlikte, 2 ülke ile ilk sözleşmeler yaptı. Böylelikle Peru ve Kolombiya ile yapılan bu işbirliği çerçevesinde toplam 10 projede Beta Transformatör ürünleri kullanılacak. Bu sayede Peru ve Kolombiya'da 3 hastane ve 3 AVM olmak üzere 10 tesis Beta Transformatör markasını kullanacak.

hem de kalite demek. Müşterilerimiz dilediği zaman bizi ziyarete gelebiliyor veya biz ziyaretlerine gidebiliyoruz. İkili ilişkilerin olmazsa olmazı olan karşılıklı diyalog sayesinde bugün 10 proje onayını aldık. Türk sanayisini çok fazla tanımayan Güney Amerika firmalarına, firmamızın ürünlerinin niteliklerini ve IEC, ISO, ECO Design sertifikalarını, ülkelerinde bulunan ofislerinde ziyaret edip anlattık. Bizler için zor olanı başardık ve hem ülkemizi hem de ürünlerimizi tanıttık.

Hedefimiz bu projelerle beraber yıl sonuna kadar 10 milyon dolarlık bir ihracat hacmine ulaşmak. Böylelikle hedefimiz Beta Transformatör firmasında üretilen ürünlerimizi tüm dünyanın kullandığı ürün gamı haline dönüştürmek" dedi.



BİRÇOK ÜLKENİN ARAYACAĞI BİR MARKA OLMA YOLUNDA

Güney Amerika'da Bolivya, Paraguay ve Ekvador ile de görüşmelerinin başladığını ve devam eden projelerin olduğunu söyleyen Beytullah Uslu şöyle konuştu: "Güney Amerika pazarı zor bir pazar, fakat biz Türk girişimciler için zor diye bir şey söz konusu değil. Ürününe güveniyorsan aynı zamanda kendine güveniyorsan o iş sadece zaman alır. Bizler Beta Transformatör firmasının ürünlerinin Güney Amerika piyasasında satışını gerçekleştiren ve bu piyasada yetkili ihracat firması olan Fullimex olarak, kendimizi Peru ve Kolombiya'da kabul ettirerek ürünlerimizi satma başarısını gösterdik. Bu da demek oluyor ki zor diye bir şey yok, yeter ki ürünü iyi anlatıp kabul ettirelim. Bolivya, Paraguay ve Ekvador ülkeleri ile de ön görüşmelerimiz oldu ve kısa süre sonra bu ülkelere de ürünlerimizin satışını yapacağımıza inanıyorum. Fullimex olarak dünya markası olma yolunda ilerliyoruz. Kısa bir süre sonra Beta Transformatör ürünlerinin kalite ve fiyat anlamında dünyadaki birçok ülkenin arayacağı bir ürün olacağını düşünüyorum."

HEM GÜVEN HEM KALİTE

Fullimex İç ve Dış Ticaret A.Ş. şirketinin kurucu ortaklarından ve aynı zamanda şirketin genel müdürü olan Beytullah Uslu, siparişi alınan 10 projenin rakamsal değerinin 1 milyon dolara yakın bir bedel olduğunu belirterek, Fullimex olarak Güney Amerika'da birçok ülkede yerel networklerinin olmasının müşterilere daha kolay ulaşabilme ve daha iyi hizmet verebilmeleri adına önemli bir rol oynadığını vurguladı.

Güney Amerika ve Orta Amerika ülkelerini sıkça ziyaret eden ve İspanyolca dahil 5 lisanı kusursuz bir şekilde konuşabilen Fullimex İç ve Dış Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Beytullah Uslu, "İhracat uluslararası bir satıştır ve güvene endekslidir. Ürün veya hizmet satmak istiyorsanız önceliğiniz hedef müşterinin size en hızlı bir şekilde ulaşabilmesini sağlamaktır. Bu da telefon veya e-mail yolu ile değil sadece karşılıklı görüşme ile gerçekleşebilir. Bizim de her zaman önceliğimiz bu olmuştur. Bu unsurları göz önünde bulunduracak olursak Güney Amerika pazarında yerel birçok networklerimiz var ve bu da bizim için hem güven



Fullimex İç ve Dış Ticaret A.Ş. Genel Müdürü **BEYTULLAH USLU**



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

Akbank 'İnsan ve Kültür'e Stevie'den 3 ödül

Yeni nesil bankacılık anlayışıyla hayata geçirdiği dönüşüm süreci kapsamında insan kaynakları biriminin adını İnsan ve Kültür olarak değiştiren Akbank, bu alanda 3 ödül kazandı.



Yenilikçi ürünlerini, insan odaklı hizmet anlayışını ve yüksek teknoloji kullanımını her alana taşıyan Akbank, 16. Stevie Uluslararası İş Dünyası Ödülleri'nde insan kaynakları çözümleri, yılın insan kaynakları ekibi ve kurumsal öğrenme kategorilerinde 3 Bronz Stevie ödülünün birden sahibi oldu.

Ödüller ve bu değişim süreci ile ilgili konuşan Akbank İnsan ve Kültür Genel Müdür Yardımcısı Pinar Anapa, "Akbank, Yeni Nesil Bankacılık anlayışıyla ürün, iş yapış biçimleri, şube ve insan kaynakları alanında çok önemli bir dönüşüm sürecinin içinden geçiyor. Sürdürülebilir ve mükemmel bir müşteri deneyimi sunmak için kendimizi sürekli yeniliyoruz. Geleceğin bankacılığını yaratmak çok önemli bir misyon. Bu hedefe ulaşmak için çalışanlarımıza önemli yatırımlar yapıyoruz. Bizim için çalışanlarımızın kurum temel değerleri üzerine inşa ettiği ve yıllar içinde evrilen ve Akbank'a has nüanslar taşıyan kültürümüz çok değerli. Yaşayan bir kültürü her noktada desteklemek de kurum olarak bizim önceliğimiz. Bu vesileyle Akbank insan kaynakları tanımımıza yeni bir yorum getirdik ve bundan sonra İnsan ve Kültür olarak

yolculuğumuza devam edeceğiz. Aldığımız bu ödüller bu vizyonumuzun doğal bir yansıması. İnsan ve kültür alanında yaptığımız tüm yaratıcı ve vizyoner uygulamaların ödüllere layık görülmesi bizi gururlandırıyor" dedi.



Akbank İnsan ve Kültür
Genel Müdür Yardımcısı
PINAR ANAPA

VakıfBank e-teminat mektubu ile gümrük işlemleri kolaylaştı

Çağdaş bankacılık uygulamalarıyla dijitalleşmeye öncülük ederek Türkiye'nin 'ilk e-teminat mektubu' işlemini gerçekleştiren VakıfBank, kamuda e-teminat mektubu döneminin de öncülüğünü yapıyor. Gümrükler Genel Müdürlüğü'nün sisteme entegre olmasıyla başlayan yeni uygulamada VakıfBank, gümrük işlemlerinde e-teminat mektubu düzenleyen ilk bankalar arasındaki yerini aldı.



VakıfBank
Genel Müdür
Yardımcısı
**MUHAMMET
LÜTFÜ ÇELEBİ**

2018 yılında uygulamaya alınan Elektronik Teminat Mektubu Platformu (ETMP) projesinde ilk e-teminat mektubunu kullandıran VakıfBank, bu alandaki ilk kamu uygulamasında da öncü rolüne devam ediyor. Gümrükler Genel Müdürlüğü'nün sisteme entegre olmasıyla başlayan yeni dönemde, VakıfBank teminat mektuplarının elektronik ortamda paylaşılmasını ve düzenlemesini sağlayan ilk bankalardan biri oldu.

Konuyla ilgili açıklama yapan VakıfBank Genel Müdür Yardımcısı Muhammet Lütfü Çelebi, "Çağdaş bankacılık uygulamalarımızla sektörümüzde dijitalleşmeye öncülük etmekten mutluluk duyuyoruz. Geçtiğimiz yıl başlayan uygulama kapsamında Türkiye'nin ilk e-teminat mektubu işlemini gerçekleştirmiştik. Şimdi de bu uygulamanın kamu ayağında deneyimlerimizle müşterilerimize hizmet veriyoruz. Gümrükler Genel Müdürlüğü'nün sisteme entegre olmasıyla birlikte VakıfBank olarak gümrük işlemlerinde de e-teminat mektubu düzenlemeye başladık" dedi.

İŞLEMLER GÜVENLİ VE HIZLI

Çelebi, "ETMP kapsamında teminat mektubu düzenlenmesi, vadelerin güncellenmesi, teminat mektubunun tazmini, iadesi veya ibrası işlemleri online olarak yapılabilir. Böylece fiziki teslim, iade süreçleri ortadan kalkıyor ve zaman tasarrufu

sağlanıyor. İlgili kişilerce teminat mektuplarının takibi kolaylıkla ve güvenle yapılabilir. Teyit almaya gerek kalmamasıyla gerçek dışı mektup şüphesinin önüne geçilebiliyor. Posta maliyeti azalıyor ve kâğıt tasarrufu sağlanıyor" şeklinde konuştu.



MİLLİ EKONOMİYE KATKI

Gümrüklerdeki yeni dönemin dijitalleşmede önemli bir kilometre taşı olduğunu ifade eden Çelebi sözlerini "Çağdaş bankacılık anlayışımızı yansıtan bu uygulamayla hem müşterilerimizin hayatını kolaylaştırıyor hem de milli ekonomimize katkı sunuyoruz. Bu uygulama ile işlemler daha hızlı ve güvenilir bir şekilde gerçekleştirilirken birçok riskin sıfırlanması da sağlanıyor. Uygulamanın yaygınlaşmasıyla ekonomimize olan katkısı daha net bir şekilde görülecektir" diyerek tamamladı.

yıl.kim
SANAYİ BOYALARI

my boya
bir YIL-KİM Kimya markasıdır.

ÜRÜN GRUPLARIMIZ:

Endüstriyel Boyalar
Epoxy ve 2K Akrilik Grubu
Sentetik ve Vernik Grubu
Tiner Grubu

DİĞER SANAYİ GRUBU ÜRÜNLER:

Su Bazlı Kollektör Boyası
800 Dereceye Kadar Dayanıklı Boya
Solventsiz Epoxy Boya

Hacı Sabancı
Organize Sanayi Bölgesi
Zafer Caddesi No: 5
Sarıçam/ADANA
Tel.: +90 322 394 44 92 (pbx)
Fax: +90 322 394 44 91



www.myboya.com.tr | www.yil-kim.com.tr | info@myboya.com.tr

Coca-Cola İçecek CEO'su Burak Başarır içecek sektöründe 'En İyi CEO' seçildi

Coca-Cola İçecek (CCI) CEO'su Burak Başarır, New York merkezli "Institutional Investor" Dergisi tarafından gerçekleştirilen ve bine yakın liderin aday gösterildiği gelişmekte olan Avrupa, Orta Doğu ve Afrika (EMEA) Bölgesi 2019 Yönetim Ekibi anketinde içecek sektörünün En İyi CEO'su seçildi. Anadolu Grubu'nun ana hissedarı olduğu



Türkiye, Orta Doğu, Orta Asya ve Pakistan'da 10 ülkede toplam 26 fabrika ve 8.500'e yakın çalışanıyla faaliyet gösteren CCI, ankette ayrıca gelişmekte olan EMEA Bölgesi'nin En Saygın 44 kurumu arasında yer aldı. Anket, 20'den fazla sektörden 369 şirketin 12 bini aşkın profesyonel tarafından değerlendirilmesiyle oluşturuldu.

Ayhan Barut'tan hasadı süren pamukla ilgili destek çağırısı:

Beyaz altın kara talihimiz olmasın

Cumhuriyet Halk Partisi (CHP) Adana Milletvekili, TBMM Tarım, Orman ve Köyişleri Komisyonu Üyesi Ayhan Barut, hasadı süren pamukta üreticilerin dertlerine derman bulunmazsa gelecek yıl pamuk tarlalarının yerinde yeller eseceğini söyledi. Çukurova Bölgesi'nin esas ve ana ürünü olan pamuğun 'beyaz altın' olarak anıldığını aktaran Ayhan Barut, "Beyaz altın kara talihimiz değil şanssız olmalıdır" dedi.

"BEYAZ ALTIN KARA TALİH OLDU"

Bulunduğu her alanda tarımsal üretimin ve üreticilerin desteklenmesi için çaba gösteren CHP Adana Milletvekili, TBMM Tarım, Orman ve Köyişleri Komisyonu Üyesi Ayhan Barut,

pamuk hasadının sürdüğü Karataş Ovası'nda incelemelerde bulundu. Hasat yapılan bir pamuk tarlasında üreticilerin sorunlarına değinip çözüm önerilerini paylaşan Ayhan Barut, "Çukurova'nın esas ve ana ürünü pamuktur. Pamuk hasadı hızla sürüyor ama üreticilerimiz derin bir endişe içerisinde. Beyaz altın pamuk bu yıl üreticinin kara talihi oldu" diye konuştu.

"ARADAKİ FARK PRİM İLE TELAFİ EDİLSİN VE PEŞİN ÖDENSİN"

Geçen yıl pamuk hasadı başladığında 1 kilogram kütlü pamuğun 4.5 liradan satıldığını anımsatan Ayhan Barut, şunları kaydetti: "Geçen yıl 4.5 liradan başlayan pamuk kilogram fiyatı, bu hasat döneminde 3 lira civa-

rında seyrediyor. Üreticiler karamsar şekilde bekliyor. Üreticilerimiz ektiğinden ve hasattan memnun değiller. Tüm girdiler, mazotta, ilaçta, tohumda en az iki kat arttı. Üretici korku ve endişe yaşıyor. Ürettiğinin altında bir fiyatla ürün satıyor. Aradaki farkın yağlı tohumlarda uygulanan teşvik primi ile telafi edilmesini istiyor. Bu rakam en az 1.5 lira olmalı ve çiftçiye peşin ödenmelidir. Pamuk ülkemizde tekstil ve konfeksiyon sanayisinin hammaddesidir, Çukurova'nın esas ürünüdür. 'Yerliyiz ve milliyiz' diyenlere sesleniyoruz. Önümüzdeki yıl pamuk ekili yerlerde başka ürünlerin olmasını istemiyorsak, pamuk üreticisini desteklememiz gerekiyor. Beyaz altın kara talihimiz değil şanssız olmalıdır."





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

Zeytin ve zeytinyağı sektöründe büyük buluşma

Zeytinyağı üretiminde 650 bin ton rekorla dünya ikinciliğini, Sofralık zeytin üretiminde ise; 1 milyon 200 bin tonluk rekorla dünya liderliğini hedefleyen Türkiye, zeytin ve zeytinyağı sektöründe üretici, tüccar, sanayici ve ihracatçılar "Ortak Akıl Toplantıları"nda bir araya geliyor.



Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği'nin, organize ettiği "Ortak Akıl Toplantıları"nın ikincisi, Hatay'ın Altınözü İlçesi'nde düzenlendi.

Antakya Ticaret ve Sanayi Odası, Altınözü Kaymakamlığı ve Altınözü Belediyesi işbirliğinde düzenlenen toplantıda konuşan Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Davut Er, EZZİB olarak; Zeytin ve zeytinyağı üretici bölgelerinde üreticisinden tüccarına, sanayicisinden ihracatçısına kadar tüm sektör paydaşlarımızı yerinde ziyaret edip konu ve sorunlarını dinlemek ve sektörde güç birliği oluşturarak sorunlara çözüm bulmak için çaba gösterdiklerini kaydetti.

DAHA GÜÇLÜ BİR KONUMA GELECEK

Sektörel Ortak Akıl Toplantılarının ilkinin 28 Ağustos tarihinde Mersin'in Mut ilçesinde gerçekleştirdiklerini hatırlatan Er, "İkinci toplantımızı da bugün Ezan ve kilise çanı seslerinin birbirine karışmasını olağan bir durum olarak karşıladığı, Kardeşliğin ve birlikteliğin şehri, 15 milyonu aşkın zeytin ağacı varlığı ile Güney'in zeytinyağı deposu konumundaki Hatay'da gerçekleştiriyoruz. Ülkemizin zeytinyağı üretiminin yüzde 9'unu Hatay karşılıyor. Halhali, Karamani, Gemlik, Savrani, Sarı Haşabi gibi yerel türlerindeki ağaç sayısını arttırarak Hatay önümüzdeki süreçte zeytin ve zeytinyağı sektöründe çok daha güçlü konuma gelebilecek noktada" diye konuştu.



HATAY'IN ZEYTİNYAĞI İHRACATINDA YÜZDE 130 ARTIŞ

Türkiye İhracatçıları Meclisi verilerine göre, Hatay'ın zeytin ve zeytinyağı ihracatının 2016 yılında 8 milyon dolar iken, 2017 yılında 13 milyon dolara çıktığı bilgisini veren EZZİB Başkanı Er sözlerini şöyle sürdürdü: "Hatay'ın 2018 yılındaki zeytin ve zeytinyağı ihracatı yüzde 130 artarak 30 milyon dolara yükseldi. Bu başarıda emeği geçen bütün üretici ve ihracatçılarımızı kutluyorum."

Hatay'da zeytin ve zeytinyağı üretiminin Altınözü ve Antakya ilçelerinde yoğunlaştığını dile getiren Antakya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Hikmet Çiçin, Hatay'da zeytin ekim alanlarının her geçen gün arttığını, üretilen zeytinlerin işlendiği 128 adet zeytinyağı fabrikası bulunduğunu kaydetti.

ALTINÖZÜ 40 MİLYON ZEYTİN AĞACINA SAHİP OLABİLİR

Altınözü Kaymakamı Bülent Uygur, Altınözü'nde Çiftçi Kayıt Sistemine kayıtlı 3 bin 750 çiftçi olduğunu, 3 bin 150 çiftçinin zeytin üreticisi olduğunu ifade etti. Uygur, "Bir insanın kendini geçindirecek kadar zeytin bahçesi varsa özgürdür. Altınözü özgür insanların yaşadığı bir şehir. Yerel zeytin çeşitlerinin korunması için çaba gösteriyoruz. 100 bin fidan ürettik. Coğrafi işaret çalışmalarımız devam ediyor. Altınözü'nde 6 milyon civarı zeytin ağacı var ancak 40 milyon zeytin ağacı dikilebilecek arazi var. Bu arazilere zeytin ağacı dikilebilmesi için Hükümetimizden pozitif ayırmalık bekliyoruz" diye konuştu.





ERBAŞLAR®

PLASTİK & AMBALAJ



KALİTE
GÜVEN
TEKNOLOJİ

Pet Şişe ve Pet Kavanozlar



Ne Sunduğunuz Kadar Nasıl Sunduğunuz da Önemlidir.

www.erbaslar.com.tr

Yeşiloba Mh. 46003 Sk. Atikop Topt. Sitesi No: 3-73 ADANA



Gıda sektörü CNR'da **rekora koştu**

Dünya gıda sektörünün ilgi ile takip ettiği CNR Food İstanbul, CNR EXPO İstanbul Fuar Merkezi'nde CNR Ambalaj İstanbul – Gıda İşleme Sistemleri, Paketleme ve Ambalaj Özel Bölümü ile eş zamanlı olarak gerçekleştirildi.

CNR Holding kuruluşlarından İstanbul Fuarcılık'ın düzenlediği; Ticaret Bakanlığı, İstanbul İhracatçı Birlikleri (İBB), Türkiye Gıda ve İçecek Federasyonu ile KOSGEB tarafından da desteklenen CNR Food İstanbul'un yabancı katılımcı sayısı geçen yıla göre yüzde 57, yabancı ziyaretçi sayısı ise yüzde 70'in üzerinde artış gösterdi. 4 gün süren fuarda yerli ve yabancı ziyaretçilerin yoğun ilgisi ile karşılaşan katılımcı firmaların, yaptıkları iş bağlantılarıyla 3 milyar doların üzerinde bir ticaret hacmi sağladıkları ifade ediliyor. Çekya'nın partner ülke olduğu CNR Food İstanbul Fuarı aralarında İngiltere, Norveç, Sri Lanka, Arjantin, Bangladeş, Gambiya, Maldivler, Meksika, Dominik Cumhuriyeti, Zimbabve, Burkina Faso ve Benin'in de bulunduğu 117 ülkeden ziyaretçileri ağırladı.

ÇEKYA, HİNDİSTAN, İRAN VE BELARUS MİLLİ KATILIM SAĞLADI

Resmi açılışını CNR Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ceyda Erem ve Çek Cumhuriyeti Başbakanı Andrej Babis'in birlikte gerçekleştirdikleri CNR Food İstanbul'da 109'u yabancı 2.000'den fazla markanın 10 bini aşkın ürünü sergilendi. Bu yıl Çekya, Hindistan, İran ve Belarus milli katılım sağladığı CNR Food İstanbul'a Ürdün, Tunus, Malezya, Bulgaristan, Polonya, Arnavutluk, Makedonya, Sırbistan, Özbekistan, Suriye, Birleşik Arap Emirlikleri, Rusya ve Vietnam ile birlikte 17 ülkeden firmalar katıldı.

BIA İLE YABANCI ZİYARETÇİ SAYISI % 70 ARTTI

Fuar ile ilgili değerlendirmelerde bulunan CNR Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ceyda Erem, "Fuarımızda geçen yıla oranla, katılımcı ve ziyaretçi anlamında, büyük bir gelişme yaşadık. Fuarımızın tüm paydaşlarının mutlu olması bizleri ayrıca gururlandırıyor. Özellikle yeni pazarların ve iş modellerinin keşfedildiği fuarımızda kurulan iş bağlantılarıyla global ticarete katkı sunmuş olmamız, bizler için gurur kaynağıdır" dedi. Düzenledikleri fuarlarda yabancı alıcı sayısını artırarak, doğru ürünü doğru alıcı ile buluşturmak amacıyla Business Intelligence Agency-BIA (Global Pazar İstihbarat Sistemi) big data yönetim sistemini kullandıklarını açıklayan Ceyda Erem, "BIA 5 kıtada 186 ülkede yerli ve yabancı 10 milyon

katılımcı ve ziyaretçi datasına sahip bir sistem. 2 yıldır kullandığımız BIA big data yönetim sistemi sayesinde fuarlarımıza katılan yabancı profesyonel alıcı sayısını ikiye katladık. CNR Food İstanbul'da da BIA sayesinde yabancı katılımcı sayısı geçen yıla göre yüzde 57, yabancı ziyaretçi sayısını ise yüzde 70'in üzerinde arttırmayı başardık" diye konuştu.

YENİLEBİLİR HEYKELLER ZİYARETÇİLERİ BÜYÜLEDİ

Fuarın ilgili çeken kısmını yenilebilir sanat sergisi oluşturdu. Kendine has dokunuşlarıyla farklı tatlardan yeni lezzetler tasarlayıp yenilebilir sanata katkı sunan usta şefler pastadan heykel, çikolatadan kule yaparak ziyaretçileri büyülediler. Fuar kapsamında ayrıca CNR Holding ve Türkiye Aşçılar Federasyonu tarafından organize edilen "7 bölgenin 7 hünnerli eli ile Anadolu Lezzetleri" başlıklı etkinlik gerçekleştirildi. Selçuklulardan günümüze zengin Anadolu mutfak kültürünün en lezzetli örnekleri özel bir şölen ile ziyaretçilere sunuldu. Usta şefler ayrıca 7 bölgenin özelliklerini taşıyan noktalarda gün boyunca hazırladıkları Anadolu lezzetlerini tattırıp, keyifli workshoplarla bu özel reçetelerin püf noktalarını ziyaretçilerle paylaştılar.



**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



Endüstriyel tasarım

GİRİŞİMCİLERE YENİ KAPILAR AÇIYOR

İyi bir fikre sahip olmak yetmiyor. Fikrin ürüne dönüştürülebilir olması, işlevsellik sunması ve hayatı kolaylaştırması gerekiyor. Bu süreçte fikrin en büyük destekçisi endüstriyel tasarım oluyor.

Fikrin tasarlanması, kullanıma sunulması ve hatta pazarlanması noktasında önemli bir sorumluluk üstleniyor. Toplam üretim maliyetleri içinde etkisi sadece yüzde 5'ler düzeyinde kalan normal tasarım sürecinin, ürünün pazar değeri üzerindeki ölçülebilir etkisinin yüzde 70'lere vardığı gerçeği artık geniş kitlelerce biliniyor. Bu durum dünyada yeni ürünlerin total bir tasarım sürecinden geçirilmesine yönelik inanç ve isteği artırıyor.

vanı'nda fonlanan Bean ürünleri 118 bin TL elde etti. Tasarlayıp geliştirdiği inovatif ürünler ile tüm dünyada fotoğrafçılık ve video sektöründeki kullanıcıların hayatını kolaylaştırmayı hedefleyen Miops, Capsule360 ile dünyanın en büyük kitlesel fonlama platformlarından biri olan Kickstarter'da fonlandı. 600 bin dolar fonlama ile Türkiye rekorunu elde etti.



KÜRESEL İHTİYAÇ ARTIYOR

Tüm teknolojik yeniliklerin ve buluşların ancak sokaktaki insanın ulaşabileceği bir ürüne dönüşmesi ile ekonomiye katma değer sağlayabileceği realitesinin yanında, o buluşun ürünleşme başarısının da artık büyük ölçüde toplam tasarım sürecindeki bütünsellikten geçtiği gerçeği sır değil. Tüm dinamik değişimler gelecekte ihtiyaç duyulacak her türlü yeni ürün için total bir tasarım sürecini vazgeçilmez kılarken; bütünsel bir tasarım servisine olan küresel ihtiyaç da hızla tırmanıyor. Bu global ihtiyaca yerli tasarımlar da hizmet ediyor.

REKOR RAKAMLARA ULAŞILDI

Endüstriyel tasarımcı Mete Mordag'ın tasarladığı, yaşam alanı için akıllı ürünler sunan Bean, fotoğraf çekme kalitesini üst düzeye çıkartan Capsule360 ve akıllı baston WeWALK Türkiye pazarından çıkıp dünyaya açıldı. Bean ürünleri, aydınlatma ve elektronik cihazların tak-çalıştır özellikli ürünlerle tek bir uygulamaya da web üzerinden kontrol edilmesini sağlıyor. Bean Akıllı Merkez, Bean Akıllı Priz ve Bean Akıllı Anahtar olmak üzere üç farklı donanım geliştiren Bean'in, akıllı ürünlerin yönetimini sağlayan sisteminin adı ise Bean Friends. Arıko-



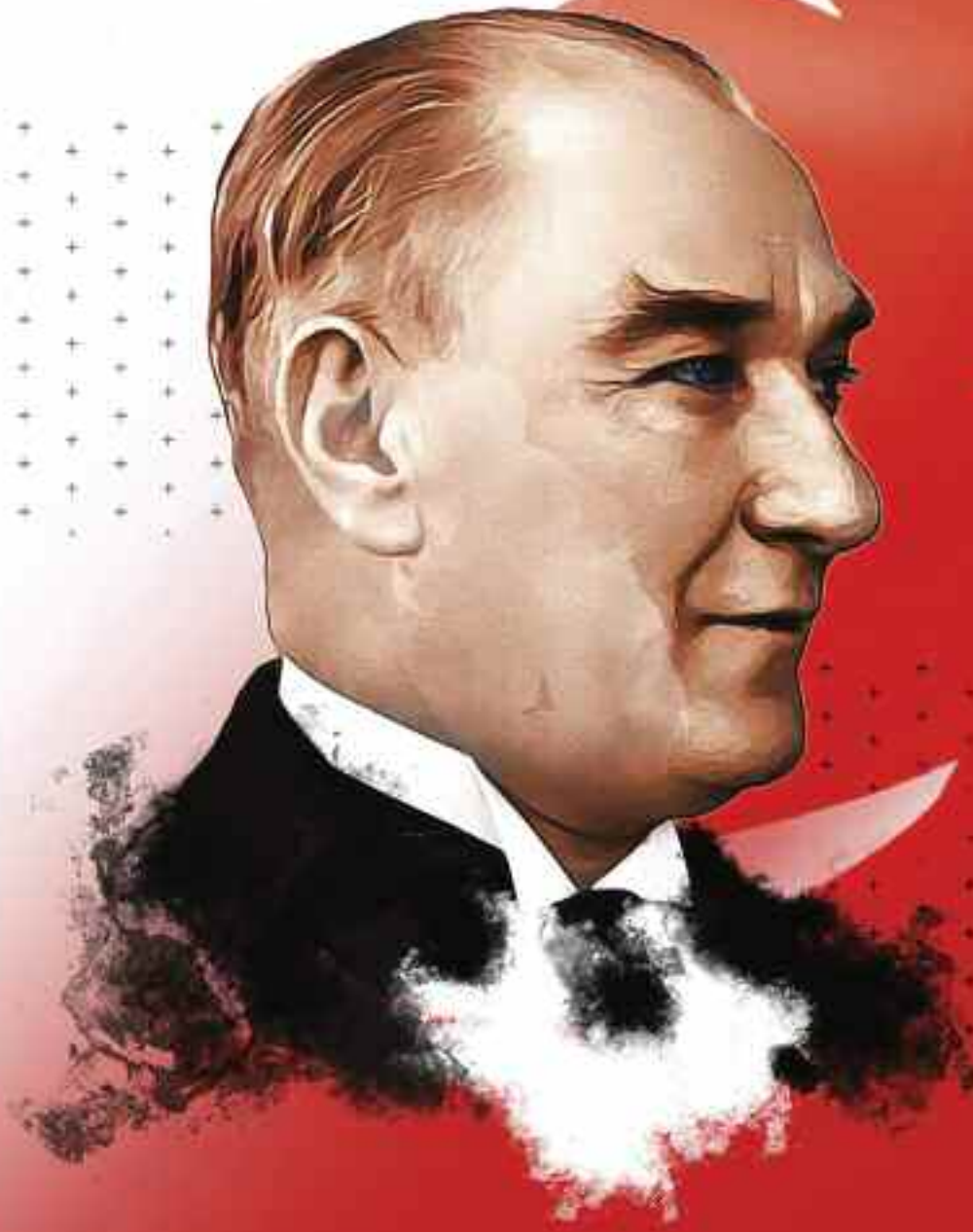
PEK ÇOK ÖDÜLE LAYIK GÖRÜLDÜ

Yerli bir girişim ürünü olan akıllı baston WeWALK, 2016 yılında Arıkovani'nda 290 bin TL ile 2018'de ise Indiegogo'da 54 bin dolar ile başarıyla fonlandı. Sadece Türkiye'de değil, dünya çapında büyük ilgi görmeye devam ediyor. Akıllı baston projesi, Edison ödülü dâhil olmak üzere pek çok ödüle ve yatırıma layık görüldü.

Wollox interaktif ekran dönüştürücü ise her türlü ekran veya projeksiyon alanını boyutundan bağımsız olarak dokunmatik bir yüzeye dönüştüren şaşırtıcı bir teknoloji. Geçtiğimiz ay Arıkovani fonlama platformunda 232 bin TL ile fonlanarak hedefine ulaştı. Şu an üretim sürecinde olan Wollox ekran dönüştürücünün ve Wollox akıllı kalemin bu yılın son çeyreğinde pazara çıkması hedefleniyor.



Endüstriyel tasarımcı
METE MORDAĞ



ZAFER,
ZAFER BENİMDİR
DİYE BİLENİNDİR.

30

AĞUSTOS

ZAFER BAYRAMIMIZ
KUTLU OLSUN

Çayır M. Kemal



**SEYHAN
BELEDİYESİ**



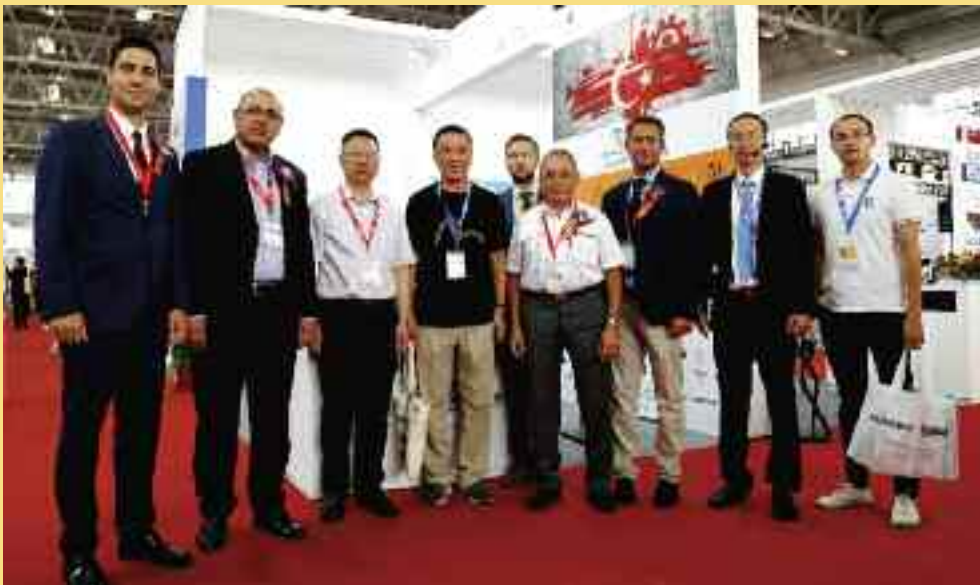
Türk iş ve inşaat makinelerine Çin'de büyük ilgi

Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) önderliğinde, dünyanın en büyük iş ve istif makineleri sektörü bulunan Çin'de gerçekleştirilen 15'inci BICES Pekin Uluslararası İş, İnşaat ve Madencilik Makinaları Fuarı'na katılan Türk iş ve inşaat makineleri sektörü, önemli işbirliği fırsatlarıyla eve döndü.

Her 2 yılda bir gerçekleştirilen ve bu yıl 15'incisi düzenlenen BICES fuarı, 4-7 Eylül 2019 tarihleri arasında Pekin Yeni Uluslararası Fuar Merkezi'nde gerçekleştirildi. Bu yıl, 31 ülkeden yaklaşık 1300 katılımcıyı ve 76 ülkeden 151 binden fazla ziyaretçiyi ağırlayan fuar, İMDER'in kardeş kuruluşu Çin İş Makinaları Derneği (CCMA) ile devlet kurumları tarafından düzenlendi. Dünyanın en büyük iş ve istif makinesi pazarı olan Çin'in, en büyük yerel iş makineleri fuarı olan BICES'te iş, inşaat ve madencilik makineleri sergilendi.

TÜRK FİRMALAR ÜRÜNLERİNİ 76 ÜLKEYE TANITTI

İMDER olarak BICES'e büyük önem verdiklerini ve fuarın oldukça başarılı geçtiğini söyleyen İMDER Yönetim Kurulu Başkanı Merih Özgen, "BICES Fuarı, Türk markalarının uzun vadede Çin pazarında yer alması için önemli bir fırsat oldu. Türk firmalar ve ürünleri fuar süresince ziyaretçilerden yoğun ilgi gördü. Firmalarımız, yenilikçi ürünlerini ve teknolojilerini 76 ülkeden gelen ziyaretçilere tanıttılar. Yeni işbirliklerinin kurulması adına pek çok ikili görüşmeler gerçekleştirildi. Özellikle fuar organizatörü ve aynı zamanda İMDER'in kardeş derneği olan CCMA- Çin İş Makinaları Derneği'nin "Distribütörler ve Kullanıcılar Alt Konseyi Yönetimi" ile gerçekleştirilen toplantı, ilerleyen dönemlerde İMDER üyelerinin Çin'de distribütörlük anlaşması yapması adına verimli bir görüşme oldu" dedi.



OLDUKÇA ÖNEMLİ BİR BAŞLANGIÇ

Çin'in Türk iş makineleri sektörünün rotasını çevirdiği en önemli hedef pazarlardan biri olduğunu vurgulayan Özgen, gerek kamu projeleri, gerekse ikili işbirlikleri adına pazarın büyük fırsatlar barındırdığını kaydetti. Özgen, "İMDER yetkilileri ve üyeleri fuar süresince hem Çin kamu kurumları hem de Çin'in en büyük müteahhitlik firmaları ile görüşmeler gerçekleştirdi. Uzun vadede yapılabilecek iş birlikleri adına yapılan bu görüşmeler Türk firmaların Çin'deki bilinirliği açısından oldukça önemli bir başlangıç oldu. Önümüzdeki süreçte bu görüşmelerin devam etmesiyle Çin pazarında önemli yol alınacağına inanıyorum" şeklinde konuştu.

2019 YILI ÇİN'DE PROJE YILI OLARAK İLAN EDİLDİ

Çin, dünya iş ve istif makineleri sektöründe büyüme oranı en yüksek olan pazar olarak dikkat çekiyor. Çin iş makineleri sektörü, 2016-2017 yılları arasında yüzde 45; dünya piyasaları açısından oldukça zorlu geçen 2018 yılında ise önceki yıla kıyasla yüzde 25 büyüdü. 2019 yılını projeler yılı ilan eden Çin hükümeti 127 milyar USD değerinde yeni demiryolu projesi, 35 milyar USD değerinde 300 yeni belediye projesi ve 19 milyar USD değerinde altyapı projesi gerçekleştireceğini açıkladı. Yabancı yatırımcıyı da davet eden ülkede, yabancı şirketlerin karşılaştığı güçlüklerin ortadan kaldırılması hedefleyen yasa 1 Ocak 2020'de yürürlüğe girecek.



" 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



Türkiye'nin en güçlü kadın CEO'ları buluştu

İş dünyasının geleneksel buluşma noktası CEO Club, yeni döneme ödül töreniyle merhaba dedi. Capital ve Ekonomist dergilerinin öncülüğünde, Vodafone Business ana sponsorluğunda gerçekleştirilen "CEO Club 50 Güçlü Kadın CEO Zirvesi" kapsamında, Türkiye'nin 50 güçlü kadın CEO'suna ödülleri verildi.

Capital ve Ekonomist dergilerinin öncülüğünde, Vodafone Business ana sponsorluğunda düzenlenen, yeni dönemin ilk CEO Club toplantısında, şirketlerinin 2018 cirolarına göre belirlenen Türkiye'nin 50 güçlü kadın CEO'suna ödülleri verildi. Bu yıl ikincisi düzenlenen ödül törenine iş dünyasının önde gelen isimleri katıldı.

STRATEJİLERİNİ ANLATTILAR

AlternatifBank Private Banking ve Tempo co-sponsorluğunda, Beymen, CPP Group Turkey, General Electric, Güral Porselen, Sportive ve Türk Tuborg destek sponsorluğunda, Shangri-La Bosphorus İstanbul'da gerçekleştirilen "CEO Club 50 Güçlü Kadın CEO Zirvesi", Capital ve Ekonomist Dergileri Yayın Direktörü M. Rauf Ateş ve Vodafone Türkiye CEO'su Colman Deegan'ın açılış konuşmalarıyla başladı. Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Meltem Bakiler Şahin'in moderatörlüğünü üstlendiği "İlham Veren Stratejiler: CEO'lar Anlatıyor" konulu panele, Tat Gıda ve Düzey Pazarlama CEO'su Arzu Arslan Kesimer, GE Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Canan Özsoy, Vakko CEO'su Jaklin Güner ve Sportive CEO'su Zeynep Selgür konuşmacı olarak katılarak, kendi sektörlerinde önemli değişimlerin altyapısını oluşturan stratejilerini anlattı. Panelin ardından, Tempo İcra Kurulu Üyesi Işık Tazeler, bir sunum yaparak, iş dünyasında farklılaşmanın önemine dikkat çekti.

PINAR ABAY İLK SIRADA

Sunumların ardından "50 Güçlü Kadın CEO Ödül Töreni" gerçekleştirildi ve ödül alan kadın CEO'ların başarı öyküleri paylaşıldı. 2018 yılı ciro-

larına göre belirlenen Türkiye'nin En Güçlü 50 Kadın CEO'su sıralamasında, 6.500 milyon TL ciroyu ve 4.500 kişilik ekibi yöneten ING Bank Genel Müdürü Pınar Abay ilk sırada yer aldı. Sıralamada MV Holding CEO'su Ebru Dorman ikinci, Philips Ortadoğu ve Türkiye CEO'su Özlem Fıdancı üçüncü, GE Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Canan Özsoy dördüncü ve Tat Gıda ve Düzey Pazarlama CEO'su Arzu Arslan Kesimer beşinci oldu.

KADINLAR, YARININ İŞ DÜNYASINDA DAHA BÜYÜK ROLLER ÜSTLENMELİ

Konuşmasında kadın istihdamının artırılmasının önemine dikkat çeken Vodafone Türkiye CEO'su Colman Deegan, şunları söyledi: "Cinsiyet eşitliği, ekonomik ve sosyal gelişim için hayati önemde. Araştırmalara göre, yönetim kurullarında ve diğer üst düzey rollerde kadın temsiliyetini artıran şirketler, daha iyi iş sonuçları ve performans elde ediyor. Vodafone Türkiye olarak, ekonomik ve sosyal hayatta cinsiyet eşitliğini teşvik ediyoruz. Kadın çalışan oranımız, %42 ile sektörümüzün iki katı. Orta ve üst düzey pozisyonlardaki kadın çalışan oranımız, %37. Bu oranı da %40'ın üzerine çıkarmayı hedefliyoruz. Bu yönde pek çok adım da attık. ReConnect programımız ile kadınları iş hayatına geri kazandırıyoruz. Esnek çalışma saatlerimizle kadın çalışanların hayatını kolaylaştırıyoruz. Teknolojide Kadın ve Teknolojide Satış programlarımızla, daha çok erkeklerin çalıştığı bu iki alanda kadınların da var olmasını hedefliyoruz. Ayrıca, Türkiye Vodafone Vakfı ile kadınların güçlenmesi için projeler yapıyoruz. Kadınlar, yarının iş dünyasında daha büyük roller üstlenmeli. Bu vesileyle, ödül alan kadın CEO'larımızı tebrik ederim."



BEE'O'YA APIMONDIA'DAN ULUSLARARASI ÖDÜL

Türkiye'nin ilk ve tek yerli inovasyon ödüllü propolis üreticisi BEE'O, ulusal ve uluslararası arenada aldığı ödül sayısını 29'a yükseltti.

4 6. Apimondia-Uluslararası Arıcılık Kongresi (APIMONDIA 2019) Eylül ayında Kanada'nın Montreal kentinde gerçekleşti. Dünyanın en büyük arıcılık kongresi olarak geçen APIMONDIA, bu yıl da arıcılar, bilim insanları, üreticiler ve arılara gönül vermiş kişileri bir araya getirdi.

Uluslararası Arıcılık Kongresi (APIMONDIA) tarafından düzenlenen Dünya Arıcılık Ödülleri'nde toplam 50 farklı kategoride ödüller sahiplerini buldu. Binlerce ürünün yarıştığı yarışmada, Türkiye'nin ilk ve tek yerli inovasyon ödüllü propolis üreticisi BEE'O, Ham Çam Balı ürünüyle Arı Ürünleri Tasarım Ödülü'ne layık görüldü. Bu ürün, tamamen doğal içeriğini yansıtan dikdörtgen cam ambalajı, tahta kapağı ve çok özel etiketi ile bir kez daha uluslararası arenada ödüllendirilmiş oldu. BEE'O, bu eşsiz ürün ile Londra'da düzenlenen Londra Bal Ödülleri'nde de altın madalyaya layık görülmüştü.

BEE'O'nun kurucularından Gıda Yüksek Mühendisi Aslı Elif Tanuğur Samancı, ödül sonrası şöyle konuştu: "Biz ülkemizde ilk kez sözleşmeli arıcılık modeliyle, propolis ve diğer arı ürünlerinin üretimini yerli olarak 2013 yılında başlattık. Firmamızı, sevgili eşim Ziraat Yüksek Mühendisi Taylan Samancı ve İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) Gıda Mühendisliği Bölümü'nden Prof. Dr. Dilek Boyacıoğlu ile birlikte İTÜ ARI Teknokent'te kurduk. Amacımız, kovandan sofraya doğallığı ve besin içeriği korunmuş arı ürünlerini tüketicilere ulaştırmak. Propolis, arı sütü, polen, arı ekmeği ve ham balın yanı sıra, bunlardan elde edilmiş tamamen doğal karışımlarımız, damla, spre, şurup ve tablet formunda ürünlerimiz mevcut. Amerika'nın yanı sıra, Güney Kore, Almanya, Hollanda, Belçika, İsveç, İngiltere, Fransa, Avusturya, Birleşik Arap Emirlikleri, Katar, Kıbrıs ve Suudi Arabistan olmak üzere 13 ülkeye ürünlerimizi ihraç ediyoruz. Kurulduğumuz günden bu yana ulusal ve uluslararası arenada 28 farklı ödüle layık görüldük. Bu ödül ile uluslararası ödüllermize bir yenisini daha eklemiş olmanın büyük gurur ve mutluluğunu yaşıyoruz."





Türkiye'deki ABD'li şirketler 100 milyar dolarlık ortak ticaret hedefi için yol haritasını sundu

Türkiye'de yatırımı bulunan ABD'li şirketlerin üst düzey yöneticileri ABD-Türkiye arasındaki 100 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefine katkı sunmak için bir araya geldiler.

Ticaret Bakan Yardımcısı Tuna Turagay'ın liderliğinde, Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi temsilcilerinin katılımıyla, Uluslararası Yatırımcılar Derneği (YASED) ve Amerikan Şirketler Derneği (AmCham Turkey/ABFT) iş birliği ile düzenlenen 'ABD-Türkiye Yatırım ve Ticaret İlişkileri İstişare Toplantısı'nda bir araya gelen ABD'li şirket temsilcileri 100 milyar dolarlık hedef için görüşlerini paylaştılar.

TÜRKİYE'NİN POTANSİYELİNİ ANLATIN

Toplantıda konuşan Ticaret Bakan Yardımcısı Tuna Turagay, uluslararası şirketlerin yaşadığı süreçlerin farkında olduklarını belirtti. Turagay, "Bunları zaman içinde aşacağız. Şirketlerin bölgesel merkez olarak Türkiye'yi seçmesi, ekonomiyi büyütür, istihdamı ve ihracatı da artırır. Olaya sadece dış ticaret açısından bakmamak gerekiyor. Gelecek hafta ABD Ticaret Bakanı Wilbur Ross Türkiye'ye gelecek ve sizlerle de görüşecek. Yaşadığınız sorunları anlatacaksınız ama sizden Türkiye'nin potansiyelini de anlatmanızı rica ediyorum. Biz her zaman yatırımcıların yanındayız" dedi.

PLATFORMLAR ARTIRILMALI

İki ülke arasındaki ticari ilişkilerin sürdürülebilir olmasının yatırımların güçlendirilmesi için kritik önem taşıdığını söyleyen YASED Yönetim Kurulu Üyesi Osman Okyay, Türkiye'nin bölgesel bir yatırı

rım merkezi olarak rekabet gücünün artırılması halinde, gelecek katma değerli uluslararası doğrudan yatırımların hızlı şekilde artacağını dile getirdi. Amerikalı yatırımcıların Türkiye'ye daha fazla yatırım ve ortak girişim yapması için Türkiye'ye özel pozitif kampanya çalışmalarının yürütülmesi gerektiğini kaydeden Okyay, şöyle devam etti:

"2018 yılında olduğu gibi, firma yöneticileri ile başta Cumhurbaşkanı olmak üzere üst düzey Türk ve ABD'li yetkililerin yıl içerisinde düzenli olarak bir araya geleceği platformların sayısı artırılmalı. Türk sanayi şirketlerinin küresel tedarik zincirlerindeki payının ve uluslararası rekabetteki gücünün artırılması, ikili ticaret artışına Türkiye lehine katkıda bulunur. Türkiye'nin tedarik zinciri potansiyelinden daha fazla faydalanması önemli. ABD'ye ihracatta ürün kadar katma değerli hizmet ihracatında da potansiyel olduğunu düşünüyoruz. Özellikle, e-ticaret, internet ve mobil hizmetler gibi ikili dijital ticareti geliştirecek alanlara odaklanılması ve ilgili mevzuatın (Kişisel Verilerin Korunması ve Fikri Mülkiyet Hakları gibi) şirketler için kolaylaştırıcı olması iki ülke arasındaki ticareti artırır. Ayrıca, ABD'de sektör özelinde fırsatların ilgili sektör kuruluşları tarafından düzenli takibinin yapılması, çıkarılan fırsatların ticarete dönüştürülmesi için hükümetin gerekli teşvikleri sağlaması önemli."

AKÇAOĞLU: İŞ BİRLİĞİNE HAZIRIZ

ABD - Türkiye arasında 100 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefine yönelik paydaş STK'larla bir dizi toplantı yapıldığını hatırlatan AmCham Turkey/ABFT Yönetim Kurulu Başkanı Serra Akçaoğlu, Türkiye'deki mevcut Amerikan yatırımlarının artırılmasının ticaret hacmi hedefine ulaşma konusunda büyük katkı sağlayacağını vurguladı. Akçaoğlu, bu toplantılar kapsamında Boston Consulting Group (BCG) tarafından hazırlanan raporda 4 ana başlık ortaya çıktığını kaydetti. Raporda Türkiye'deki mevcut Amerikan yatırımlarının nasıl artırılacağını konusunun önemli bir madde olduğunu hatırlatan Akçaoğlu, "Ayrıca raporda; global şirketlere İstanbul ve Türkiye'nin bölgesel bir merkez olarak tanıtılması, yatırım ortamı hakkında net mesajlar verilmesi, geniş katılımlı bir Yatırım Konferansı düzenlenmesi ve etkiyi en üst düzeye çıkaracak konuşmacıların davet edilmesi başlıkları yer alıyor. Bugünkü toplantımızda Türkiye'de yatırımı bulunan Amerikan şirketleri temsilcilerinin görüşlerini aldık. Önceki toplantılarda da belirttiğimiz gibi, AmCham Turkey/ABFT ve YASED olarak iki ülke ticari ve ekonomik ilişkilerini güçlendirmek adına iş birliğine hazırız" dedi.



Sanayiciyi **ihracat** kurtardı

KPMG Türkiye'nin hazırladığı Sektörel Bakış - İlk Yarı serisinin Endüstriyel Üretim raporu açıklandı. Rapora göre sanayi üretiminde 2019'un ilk yarısında kırılgan da olsa bir toparlanma yaşanıyor.

KPMG Türkiye'nin sektörler bazında yılın ilk altı ayını değerlendirdiği Sektörel Bakış serisinin Endüstriyel Üretim-İlk Yarı raporu, maliyet baskısı ve korumacılık eğilimleriyle baş etmeye çalışan sanayi sektöründeki tabloyu inceledi.

DARALMA HIZI YAVAŞLADI İÇ TALEPTE ZAYIFLIK VAR

KPMG Türkiye'den Hakan Ölekli, Türkiye'de endüstriyel üretimin ilk yarıda bazı dengelenme işaretleri gösterse de dünyada olduğu gibi kırılgan bir seyir izlediğini söyledi. Ölekli, "Yılın ilk çeyreğine zayıf başlayan sektörden gelen ikinci yarıya ilişkin veriler, daralma hızının aydan aya yavaşladığını gösteriyor. İlk yarıda görülen toparlanma kısmen ihracatın gücünü korumasından kaynaklandı. Küresel ticaret savaşlarında henüz sonu görmedik ama 2019'un ilk yarısında Türk sanayisi dış ticarete ucuz kalmanın faydalarını üst seviyede hissetmeye çalıştı. Ancak iç talepteki zayıflıkla birlikte bu durumun sürdürülebilirliği zor görünüyor. Bu nedenle sektör, kısa vadede dış ticarete odaklansa da yurt içi talepteki toparlanma sayesinde daha iyi bir performans yakalayabilir" dedi.

Endüstriyel Üretim – İlk Yarı raporundan dikkat çeken bölümler şöyle:

- Türk sanayisi ve ekonomisi, TL'nin reel olarak düşük seviyelerde seyretmesinin yanında hem jeopolitik konumu sayesinde pazar çeşitlendirmesi yapabilmesi

hem de küresel tedarik zincirindeki yeri dolayısıyla ihracatını artırmayı sürdürüyor. Yılın ilk altı ayında endüstriyel ürünlerin ihracatı reel olarak yıllık bazda yüzde 11,1 arttı.

- Öncü güven endeksleri, sektördeki ılımlı toparlanma işaretlerine karşın kırılganlıkların sürdüğüne işaret ediyor.

- Endüstriyel üretimde kırılganlıklar devam ederken güven endekslerindeki olumsuzluklar kısmen sektörün artmaya devam eden maliyetlerine karşın ciro artışlarının sınırlı kalmasından kaynaklanıyor.

- Sektörde işgücü girdi maliyetleri 2019 ilk çeyrekte yıllık bazda yüzde 24,3

arttı. Ayrıca sanayi sektöründe üretim maliyetlerinin yıllık artış hızı yüzde 23,2 ile oldukça yüksek seyrediyor.

- İmalat sanayinde ÜFE ilk yarı yılda yüzde 27,6 seviyesinde gerçekleşti. Buna karşın sektörde ciro, ilk altı ayda yıllık bazda ortalama yüzde 22 arttı. Dolayısıyla sektörde reel olarak daralma yaşanmaya de-

vam ediyor.

- İç talepteki daralma sektörü zorluyor. Bu nedenle yurt içi talepteki toparlanma sektörün performansı için önemli.

- Bununla birlikte sektör, orta ve uzun vadede küresel rekabette gücünü koruyabilmek için teknoloji yatırımlarına devam etmek zorunda.

- Ayrıca ticaret ortağı ekonomilerle ilişkilerin güçlendirilmesi ve etkin sanayi politikaları oluşturulmasının önemli olduğu düşünülüyor.



**HAKAN
ÖLEKLİ**



Türkiye'deki en büyük 500 şirketin başarısının ardında Türk Telekom var

Aylık ekonomi dergisi Capital tarafından gerçekleştirilen, en büyük 500 özel şirketin sıralandığı "Capital 500" listesindeki tüm şirketlere hizmet ve çözümler sunan Türk Telekom, ülkenin en büyük şirketlerinin teknoloji ortağı konumunu güçlendirdi. Türkiye'yi geleceğe taşıyacak olan dijital dönüşüm hedefleri kapsamında, Türk Telekom, şirketleri iletişim teknolojileri ile bir araya getirerek, onları küresel alanda rekabet edebilecek yeni nesil şirketler haline getiriyor.



YENİ NESİL KURUMSAL ÇÖZÜMLER

Türkiye'nin entegre iletişim hizmetlerini bir arada sunan ilk şirketi Türk Telekom, sahip olduğu entegre yapısı ile kurumsal alanda mobilden sabit internet ve sese, bulut hizmetlerinden veri ve siber güvenlik merkezi hizmetlerine, kadar ülkenin en büyük 500 şirketinin tüm iletişim ve teknoloji ihtiyaçlarını tek noktadan karşılıyor. Şirketlerin sahip olduğu potansiyeli zirveye çıkarmayı ve daha da güçlendirmeyi hedefleyen Türk Telekom, şirketlere yalnızca bugüne değil, yarına da hazır olmalarını sağlayacak yeni nesil kurumsal çözümler sunuyor.

TÜRKİYE'Yİ GELECEĞE TAŞIYACAK

Capital 500 listesindeki tüm şirketlerin teknoloji ortağı olan Türk Telekom, kurumsal internet erişim paketlerinden bulut bilişime, veri merkezi hizmetlerinden akıllı çözümlere, siber güvenlik hizmetlerinden IoT (Nesnelerin İnterneti) çözümlerine kadar, şirketlerin tüm iletişim ihtiyaçlarına yönelik çözüm ve ürünleri tek elden sunuyor.

Türk Telekom, şirketlere sunduğu kurumsal çözümleri ile Türkiye'nin iş dünyasını ve ekonomisini geleceğe taşımaya devam ediyor. Capital 500 araştırmasında yer alan prestijli şirketlerin teknolojiye aldıkları güç ile Türkiye'yi geleceğe taşıyacağı bilincinde olan Türk Telekom, geçmişte de olduğu gibi, yeni dönemde de kurumsal müşterilere büyük fırsatlar sunacak.





KALBİMİZİ KORUYAN 10 ÖNERİ

Sağlıksız beslenmeden hareketsiz yaşam tarzına; sigaradan fazla kiloya; diyabetten yüksek kolesterol ve hipertansiyon gibi risk faktörlerine dek birçok etken kalp hastalıklarına neden oluyor.

Dünyada ve ülkemizde ölüm nedenleri arasında ilk sırada yer alan kalp ve damar hastalıklarının gençlerde de giderek yaygınlaştığını belirten Acıbadem Maslak Hastanesi Kardiyoloji Uzmanı Prof. Dr. Ender Semiz, bazı basit uygulamalarla kalp hastalıklarına karşı önlem alınabileceğini vurguluyor. Prof. Dr. Ender Semiz, 29 Eylül Dünya Kalp Günü kapsamında yaptığı açıklamada kalbimizi korumamızı sağlayacak 10 önlemi anlattı, önemli uyarılar ve önerilerde bulundu.

Sağlıklı beslenin

Sebze, meyve ve tam tahıllı ürünler tüketin; bakliyat ve balık ağırlıklı beslenmeye öncelik verin. Yapılan çalışmalar; Akdeniz diyetinin ölüm riskini azalttığını gösteriyor. Fast-food yiyeceklerden, salam, sosis ve sucuk gibi işlenmiş ürünlerden, trans ya da doymuş yağlardan, rafine karbonhidrat diye bilinen basit şekerlerden ve gazlı ya da gazsız tatlandırılmış içeceklerden uzak durun. Bu içeceklerin günde bir kez tüketilmesi bile diyabet riskini yüzde 20 artırıyor.

Egzersiz ihmal etmeyin

Düzenli fiziksel aktivite, kalp ve damar sağlığını koruma ve geliştirme açısından temel bir yaşam biçimi olmalı. Fiziksel egzersiz kalp ve damar hastalığı riskini azaltıyor. Haftada en az 150 dakika orta derecede ya da en az 75 dakika ileri seviyede fiziksel aktivitede bulunun.

Sigaradan uzak durun

Kalp hastalığına bağlı her üç ölümden yaklaşık biri sigara kullanımından ya da pasif sigara içiminden kaynaklanıyor. Yapılan çalışmalar, elektronik sigaraların masum olmadığını, klasik sigara içiminde görülen riskleri barındırdığını gösteriyor.

İdeal kilonuzu sağlayın

Fazla kilonun; diyabet hastalığı, kan yağlarında yükseklik, kan basıncı yüksekliği ve so-

nunda kalp damar hastalığına yol açmasından dolayı ideal kiloya inmek çok önemli. Obezite sorunu hareketsizlik ve kötü beslenme alışkanlıkları nedeniyle ülkemizde çocuklar ve gençler arasında da giderek yaygınlaşıyor.

Tuz tüketimini kısıtlayın

Kardiyoloji Uzmanı Prof. Dr. Ender Semiz "30-80 yaşlarındaki kan basıncı yüksek olan yetişkinlerde tuz tüketiminin günde 1 gr azaltılmasının, büyük kan basıncı değerini 3-4 mmHg düşüreceği, dolayısı ile kalp ve damar hastalığı riskini azaltacağı bilinmektedir. Tuz tüketimini azaltmanın en pratik yolu, masaya tuzluğu koymamaktır. Yemek pişerken tencereye eklenen az miktardaki tuz ile salçadaki, ekmekteki ya da sebzelerdeki doğal tuz vücut gereksinimimizi karşılayacaktır" diyor.

Uyku düzenini sağlayın

Altı saatten kısa süreli ya da kalitesi düşük uyku kan basıncını yükseltiyor; dolayısıyla kalp ve damar hastalıklarına zemin hazırlıyor. Çok uzun uyku süresi de kalp hastalığı riskini artırıyor. Bu nedenle uyku düzeninizi sağlamaya özen gösterin.





MEGA "Çözüm Ortakınız"

ÇUKUROVA

Kargo ve Lojistik Hizmetleri

destek@cukurovakargo.com.tr

**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** ile
Türkiye'nin her noktasına
ulaşım imkanı

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 