



kobigündem®

Gündem Oluşturur

AYLIK İŞ DÜNYASI DERGİSİ

YIL: 9

SAYI: 52

OCAK-ŞUBAT 2019

Metçağ Makine ihracat yaptığı ülke sayısını 22'ye yükseltti

➤ 22'DE



Metçağ Makine
Proje Müdürü
**ÇAĞLAR
POLAT**

Metçağ Makine
Genel Müdürü
**BURHAN
TETİK**

GÜR-SU Plastik LTD. sektöründe istikrarlı gidiyor

➤ 8'DE



GÜR-SU Plastik
işletme sahibi ve
Genel Müdürü
CEMAL NURHAKLI

Çelik Helezon günlük üretim kapasitesini 500 metreye çıkardı

➤ 14'TE



Çelik Helezon
San. Tic. Ltd. Şti.
işletme sahibi
**MEHMET
BADEM**

2019 'ihracatta
sürdürülebilirlik ve
yenilik' yılı olacak
➤ 6'DA

Plastik poşetler
Türkiye'deki
çöpün sadece
binde 4'ünü
oluşturuyor
➤ 10'DA

Türkiye'nin lideri
yine HİDROMEK
➤ 12'DE

Endüstri 4.0 için
son çıkış: 2020
➤ 16'DA

Güneş enerjisinde
alım teşviki değil
sadece yeni
kapasite istiyoruz
➤ 18'DE

Makine
ihracatında
hedef:
5 yılda 2 kat
artış sağlamak
➤ 20'DE

Yüksek Kapasite
Tahıl Kurutma Makinesi
Powerful Grain Dryers
Мощные Зерносушилки

Kaliteli Servis
Quality Services
Качественное Обслуживание

Uygun Fiyat
Reasonable Price
Привлекательные 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)

Yedigöller Mahallesi 46267 Sokak
No: 18 Seyhan/Adana



apaydın rezistans®

Isı Elektrik San. Tic. Ltd. Şti.

Heating Technology



KALİTE TESADÜF DEĞİLDİR



www.apaydinrezistans.com



info@apaydinrezistans.com



(0322) 351 94 62 - 359 42 84



(0322) 351 38 85

Merkez: Yeni Metal Sanayi Sitesi Yeşiloba Mah. 13. Blok 46117 Sokak No:19/A. Seyhan/ADANA

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



KOBİGÜNDEM
REKLAMCILIK VE YAYINCILIK HİZMETLERİ

kobigündem

AYLIK İŞ DÜNYASI DERGİSİ

YIL: 9 SAYI: 52

OCAK - ŞUBAT 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: 14.02.2019

Yaygın, süreli yayın.

Hayati
Çetinkaya



Kobigündem Dergisi
İmtiyaz Sahibi

hayati.cetinkaya@kobigundem.com

Çok değerli okuyucular,

Yine birbirinden kıymetli olan katılımcılarımızla birlikte yeni sayımızı hazırlamış bulunuyoruz. Çıktığımız bu yolda, 52'nci sayımızla sizlere olan hizmetlerimizi sürdürüyoruz. Zor ve meşakkatli bir süreçten geçmemize rağmen, yeni sayımızı tamamlamanın keyfini yaşamaktayız.

2019 yılının ilk sayısı olan Ocak-Şubat sayımızı siz değerli okuyucularımızın beğenisine sunuyoruz. Geldiğimiz süreçte, bölgemizdeki çeşitli sektörlerde faaliyet yürüten firmalarımızın girişimlerini sizlerin dikkatine sunarak, çalışmalarını sizlerle paylaşmaya gayret gösterdik. Bu doğrultuda yürüttüğümüz çalışmalarla, hem bölgemizde hem de Türkiye genelinde sizlerin faaliyetlerini tanıtmaya yönelik çalışmalarımızı özenle sürdürmeye devam edeceğiz.

Diğer taraftan yeni sayımızda yer alan firmalarımızın faaliyetlerine özet olarak değinmeden geçemeyeceğim. Zor ve sıkıntılı bir süreçten geçmemize rağmen, yaptıkları üretimlerle bölge ve ülke ekonomisine olan katkılarıyla bizlere güç ve umut veren firmalarımızdan bahsedeceğim.

Bunlar içerisinde yer alan Metçağ Makine'nin, ilk aşamada yatay tahıl kurutma makinesi imalatıyla giriş yaptığı sektörde POLEKS DRY markasıyla üretimini yaptığı yatay tahıl kurutma tesisleriyle hem yurt içinde hem de yurt dışında kaydettiği önemli aşmaları aktarmak istiyorum. Geldiği noktada, sektörde lider olmanın yanı sıra, 22 ülkeye ihracat gerçekleştiren firma, devasa tahıl kurutma tesis projeleriyle kendinden söz ettirmeyi başarıyor. Kaliteli ve seri üretimleriyle kendini sürekli geliştiren POLEKS DRY, tahıl kurutma sektöründe yeni model üretimleriyle saatte 60 ton kapasiteli tahıl kurutma tesisini, tek gövde makineleriyle saate 100 tona çıkararak müşterilerine tesis alanı, taşıma ekipmanları, enerji tasarrufu ve işçilik gibi maliyetlerde yüzde 50 kâr avantajı sağlıyor. POLEKS DRY markasıyla bir üst aşamaya çıkardığı yeni model PGD-6613 ve PGD-8813 modelli yatay tahıl kurutma tesis imalatlarıyla yurt içinde ve yurt dışında kalitesinden söz ettiriyor.

Dergimizin yeni sayısında faaliyetlerini sizlerle paylaştığımız GÜR-SU Plastik ise, sektörde 22 yıllık ticari faaliyetlerini istikrarlı bir şekilde sürdürmeyi başarıyor. Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'nde 7 bin metrekarelik fabrikasında tamamen öz kaynaklarıyla faaliyet yürüten firma, PVC atık su borusu ve ek parçaları imalatı konusunda, her şeyden önce istikrarlı bir bakış açısıyla çalışmalarını sürdürüyor. Üretim alt yapısına yaptığı ilave yatırımlarla birlikte PVC atık su borusunun yanı sıra, ek parçalar grubu (FITINGS) üretimine de başlayan işletme, GÜR-SU ve GPS tescilli markalarıyla üretim yaparak yurt içi piyasanın yanı sıra, komşu ülkelere de önemli oranda ihracat gerçekleştireyor.

Diğer bir katılımcı firmamız olan ÇELİK HELEZON LTD., çelik helezon imalatında üretim kapasitesini günlük 500 metreye çıkararak sektörde faaliyet yürütüyor. Mersin

TIRMİL Sanayi Sitesi'nde çalışmalarını sürdüren Çelik Helezon Ltd., Türkiye geneline hitap ediyor. Çelik helezon, komple tüp borulu helezon, hardoks helezon, krom helezon ve özel parça helezon imalatlarıyla hububatçılar başta olmak üzere, kömür işletmeleri, çırçır fabrikaları, çimento sanayi, gıda ve içecek sanayi, maden sanayi ve plastik sanayi gibi pek çok sektöre çelik helezon imalatı yapıyor.

Yakından takip ettiğimiz bu gelişmelerle birlikte, hazırlamış olduğumuz KOBİGÜNDEM Dergisi Ocak-Şubat sayımızı siz değerli iş dünyasıyla paylaşmaktan mutluluk duyuyoruz. Bu doğrultuda bir sonraki sayımızda buluşmak umuduyla işlerinizde kolaylıklar dileriz.





www.uluisikplastik.com.tr

vedatuluisik@hotmail.com

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

TEL: 0.322 429 41 42

FAX: 0.322 429 27 70

2019 'ihracatta sürdürülebilirlik ve yenilik' yılı olacak

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle, Türkiye'nin küresel ticaretteki kahramanları olan ihracatçılar için 2019 yılının "İhracatta Sürdürülebilirlik ve Yenilik" yılı olacağını söyledi. Gülle, "Artık sadece ihracat rakamlarında sıçramaya değil, ağırlıklı olarak ihracat hacmimizde sürdürülebilir bir ivme yakalamaya odaklanmalıyız" dedi.



TİM Başkanı İSMAİL GÜLLE

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle, bu ivmenin yakalanmasının, Ar-Ge ve tasarım üzerine projeleri sürdürürken, ithal girdisi yüksek olan ürünlerde yerli ve milli üretime olan desteğin artırılması konusunda çalışmalarla yoğunlaşmaktan geçtiğinin altını çizdi. Gülle, "Türkiye olarak ihracatta başarımızın kalıcı olduğunu, yapacağımız yatırımlar ile tüm dünyaya göstermeliyiz. Bu anlamda, marka, tasarım ve Ar-Ge ile birlikte özellikle yazılım alanını kapsayan hizmet ihracatını geliştirmeye odaklanacağız. Nitekim hizmet ihracatı 'yenilik' kısmında adından söz ettirecek. Yenilik anlamında değinilmesi gereken bir diğer konu da transit ticaret olacak" dedi.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE YENİLİK YILI

Dünya ekonomisinin, küresel ticaret savaşlarının gölgesinde 2018'i zor bir yıl olarak geçirdiğini söyleyen Gülle, "Türkiye bu dönemde stratejik ortak ve uzun soluklu bir müttefik olan ABD ile ağustos ayında doruğa ulaşan bir gerginlik, ardından ilişkilerde hızlı bir iyileşme ve sonrasında yeni bir diplomatik ilişki döneminin kapılarının aralandığı bir süreç yaşadı. Türkiye'nin ekonomi ve ticaret diplomasisinin saha neferleri olan ihracatçılarımız, tüm bu küresel gerginliklere rağmen 2018'de rekorlara koştu. Bu rekorlar sayesinde, Türkiye'nin 2018 yılındaki ekonomik büyümesinin 1.4 puanı; yani en az yarısı net ihracatımız sayesinde gerçekleşmiş olacak. 2019 yılında da büyüme hedefi olan yüzde 2.3'ün bu defa üçte ikisi, 1,5-1,6 puanı net ihracattan gelecek. Bu nedenle, TİM ve Türkiye'nin küresel ticaretteki kahramanları olan ihracatçılarımız için, 2019 yılı 'İhracatta Sürdürülebilir-

lik Yılı ve Yenilik' yılı olacak" dedi.

YERLİ VE MİLLİ ÜRETİME DESTEK

İhracatçıların hedefinin "Dış Ticaret Fazlası Veren Türkiye" olduğunu hatırlatan Gülle, "Bunu yakalamamız için 2018 ikinci çeyreğinden beri ihracatımızın yakaladığı pozitif büyüme trendini korumak ve daha da güçlendirmek adına, her türlü katkıyı sağlamayı hedefliyoruz. Artık sadece ihracat rakamlarında sıçramaya değil, ağırlıklı olarak ihracat hacmimizde sürdürülebilir bir ivme yakalamaya odaklanmalıyız. Bu da, Ar-Ge ve Tasarım üzerine projelerimizi sürdürürken, ithal girdisi yüksek olan ürünlerde yerli ve milli üretime olan desteğin artırılması konusunda çalışmalarımıza yoğunlaşmaktan geçiyor. Türkiye olarak ihracatta başarımızın kalıcı olduğunu yapacağımız yatırımlar ile tüm dünyaya göstermeliyiz" şeklinde konuştu.

İHRACAT, TEK ÇIKIŞ KAPISIDIR

Gülle sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye olarak bölgemizde gerçek bir istikrar örneği göstererek, bugün geçtiğimiz 16 yılda ortalama yüzde 5,7 büyüme ivmesi yakaladık. Satın alma gücü paritesine göre dünyanın en büyük 13'üncü ekonomisi konumuna geldik. Dünyanın tüm bölgelerinde, artık Türkiye markasını taşıyan ürünlerimiz var. Bizlere düşen, bu istikrarı Türkiye'nin ihracatçılarına yakışır şekilde sürdürebilmek. Bizler TİM ve ihracat ailesi olarak, verdiğimiz sözleri hayata geçirmek adına ne gerekiyorsa yapmaya hazırız. Çünkü biliyoruz ki, ihracat bu ülkenin tek çıkış kapısıdır. O kapıyı ardına kadar açıp hedeflerimize yürümek bizim olmazsa olmazımızdır."

2018 YILI İHRACAT DEĞERLENDİRME TOPLANTISI ANKARA - 4 OCAK 2019



2018 YILI İHRACAT DEĞERLENDİRME TOPLANTISI ANKARA - 4 OCAK 2019

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





GÜR-SU Plastik LTD. sektöründe istikrarlı gidiyor

Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'ndeki fabrikasında PVC atık su borusu ve ek parçaları imalatı yapan GÜR-SU Plastik, sektördeki faaliyetlerini istikrarlı şekilde sürdürüyor.



1997 yılında atık su borusu imalatıyla sektöre giriş yapan GÜR-SU Plastik, 2004 yılında Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'nde 7 bin metrekarelik alan üzerine kurulu olan tesisinde üretime başladı. Kurumsallaşma sürecini, üretim altyapısını yenileme faaliyetleriyle birlikte yürüterek büyük bir ivme kazandı. Sektördeki 22 yıllık deneyimiyle çalışmalarını aralıksız sürdüren GÜR-SU Plastik Sanayi Tic. Ltd. Şti., istikrarlı gidişini devam ettirmeyi başardı. Öz kaynaklarıyla hareket eden işletme, PVC atık su borusu ve ek parçalar grubu (FITINGS) olmak üzere çeşitli ebatlarda üretim gerçekleştiriyor. Cemal Nurhaklı yönetiminde faaliyetlerini sürdüren firma, bünyesinde oluşturduğu tescilli GÜR-SU ve GPS markalarıyla üretime devam ediyor.

ÖZKAYNAKLARIYLA HARAKET EDİYOR

Yatırımlarının tamamını öz kaynaklarıyla gerçekleştirdiklerini söyleyen GÜR-SU Plastik Sanayi Tic. Ltd. Şti. işletme sahibi ve Genel Müdürü Cemal Nurhaklı, KOBİGÜNDEM Dergisi'ne yaptığı açıklamada, üretim tesisinin açık ve kapalı alan olmak üzere 7 bin





metrekareden oluştuğu bilgisini verdi. Nurhaklı, "Üretim hatlarımızı tam otomasyon ileri teknolojik sistemlerle bir üst aşamaya çıkardık. Bünyemizde oluşturduğumuz laboratuvarımızı, yaptığımız ilave yatırımlarla birlikte tam donanımlı bir seviyeye ulaştırdık. Yaptığımız veya yapacağımız yatırımlarımızın tamamını öz kaynaklarımızla gerçekleştiriyoruz. Bu doğrultuda öz kaynaklarıyla hareket eden bir işletme olarak, sektörümüzde istikrarlı gidişimizi sürdürmeye özen gösteriyoruz" dedi.

TÜRKİYE'NİN HER BÖLGESİNE HİTAP EDİYOR

Üretimin tamamını kendi bünyelerinde oluşturdukları GÜR-SU ve GPS tescilli markalarıyla satışa sunduklarını ifade eden Cemal Nurhaklı, açıklamalarına şu şekilde devam etti: "Ürün gruplarımızın tamamını GÜR-SU ve GPS markalarımızla üretiyoruz. PVC atık su borusu, ek parçalar grubu (FİTINGS) ve filtreli kuyu borusu olmak üzere üretim yapıyoruz. Ürünlerimizin tamamını Türkiye genelinde oluşturduğumuz satış noktalarımızla müşterilerimize ulaştırıyoruz. Doğal olarak Türkiye'nin her bölgesine hitap ediyoruz. Ayrıca komşu ülkelerin pek çoğuna ihracat gerçekleştiriyoruz. İhracat payımız üretimimizin yüzde 70'ini kapsıyor. Bu doğrultuda yürüttüğümüz



müz çalışmalarla GÜR-SU ve GPS markalarımızla firmamızı hak ettiği konuma ulaşmasını sağlamak başlıca hedefimiz."

SEKTÖRÜN GELECEĞİ, ÜLKE EKONOMİSİYLE HAREKTLENİR

Sektörle ilgili de düşüncelerini aktaran Cemal Nurhaklı, konuşmalarını şu şekilde tamamladı: "Sektörümüzün geleceği, tüm sektörlerde olduğu gibi ancak ülke ekonomisiyle hareketlenir. Beklentimiz, öncelikle ülkemizde birlik ve beraberliğin pekiştirilmesi ve ekonomik hamlelerin aralıksız sürdürülerek olumlu bir sürece çevrilmesidir. Bu da beraberinde tüm sektörlerle olumlu yansımalarla birlikte, ekonomik hareketliliği sağlamış olur. Dolayısıyla ülkemizin ekonomik koşullarının daraltılmadan devam etmesi en

büyük arzumuzdur. Bu çerçevede 2018 yılını mevcut durumumuzu koruyarak bitirmiş olduk. 2019 yılı hedeflerimiz tamamıyla ülke ekonomisiyle orantılı gözüküyor. Ekonomik koşullara göre hareket ederek, 2019 yılını atlattığımızı planlıyoruz. Gerek yurt içi ve gerekse yurt dışı pazar durumumuzu koruyarak faaliyetlerimizi sürdürmeyi amaçlıyoruz. Yine aynı çerçevede yeni yatırımlarımızı planlayarak, daha çok çalışarak, ülkemize olan ekonomik katkılarımızı sürdürmeyi hedefliyoruz."



GÜR-SU Plastik işletme sahibi ve Genel Müdürü
CEMAL NURHAKLI

Plastik poşetler Türkiye'deki çöpün sadece **binde 4'ünü** oluşturuyor

Plastik torbalar son dönemde çevre tartışmalarının tam merkezinde yer alıyor. Yeni yıl ile birlikte ücretli hale getirilen plastik torbaların kullanımını azaltarak çevrenin korunması hedefleniyor. Peki plastik torbaların Türkiye'deki çöpün sadece binde 4'ünü oluşturduğunu biliyor muydunuz?

Yeni yılla birlikte ücretli hale getirilen plastik poşetlerin alternatifi olarak gösterilen bez torbaların, dikkatli kullanılmaması durumunda sağlık açısından ciddi riskler barındırdığı bildirildi. PAGEV Başkanı Yavuz Eroğlu, "Ağaca bakarken orman görülüyor" diyerek çevreyi korumak istiyorsak



PAGEV
Başkanı
YAVUZ
EROĞLU

yasaklar ve ek vergiler getirmek yerine güçlü bir atık yönetimi sistemi ve geri dönüşüm kültürü oluşturmak gerektiğinin altını çizdi.

Plastik poşetlerin buz dağının görünen kısmı olduğunu belirten Yavuz Eroğlu, konu ile ilgili dikkat çekici başlıklar paylaştı. İşte o başlıklar:

- Plastik Torbalar Türkiye'deki çöpün sadece binde 4'ünü oluşturuyor. Türkiye'nin toplam çöpünün bir belediye otobüsü büyüklüğünde olduğunu varsayarsak plastik poşetler çocukların kullandığı akülü arabadan bile daha az yer kaplıyor.

- **Yüzde 100 geri dönüştürülebilen plastik torbalar, tamamen Türkiye'de üretiliyor. Yurt dışından ithal edilmediği için döviz kaybına da sebep olmayan plastik torbalar bu özelliği ile de ön plana çıkıyor.**

- Türk halkı market poşetlerini doğaya atmıyor, büyük çoğunluk çöp poşeti olarak kullanılıyordu. Böylece birden fazla kez kullanılmış oluyordu. Ücretli poşet uygulaması doğaya poşet bırakan azınlık kesim yerine toptancı bir yaklaşımla poşetini doğaya bırakmayanları da cezalandırmış oluyor.

- **Geri dönüşüme kazandırılan plastik poşetler çocuk oyun alanları, inşaat malzemeleri ve yeni plastik torba üretiminde kullanılmaktadır. Bu noktada önemli olan tüketiciyi poşetleri bilinçli kullanmaya ve geri dönüşüme kazandırmaya teşvik etmektir.**

- Dünyanın en büyük 6'ncı, Avrupa'nın en büyük 2'nci plastik üreticisi konumunda bulunan plastik sektörümüzün önemli oranda geri dönüştürülmüş

hammaddeye ihtiyacı var. 150'den fazla ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Bu ülkeler Türk plastik ürünlerini kaliteli ve sağlıklı olduğu için tercih ediyor. Üstelik ihracat yaptığımız ülkeler geri dönüştürülmüş plastik talep ediyorlar. Marketlere konulacak plastik poşet iade kutuları bir çözüm önerisi olarak ele alınmalıdır. Böylece iade edilen poşetler dönüştürülürken tüketiciler de eskiden olduğu gibi satın aldığı ürünleri güvenli ve ekonomik bir yöntemle taşımaya devam edebilecektir.

- **Plastik poşetlerin alternatifi olarak önerilen kağıt torbaların tüketimindeki artış daha çok ağaç kesilmesi demek. Bu da ormanlarımızın azalmasına sebep olarak çevreye ciddi zarar verilmesi anlamına geliyor.**

- "Plastik poşetler neden hayatımıza girdi?" sorusunun yanıtını çabuk unuttuk. Bu tartışmalar sırasında hijyen ve sağlık boyutunu gözden kaçırıyoruz. Plastik poşetlere alternatif olarak önerilen bez torbalar ise belli bir kullanımdan sonra mikrop yuvasına dönerek



sağlıklı ciddi oranda tehdit edebiliyor. Örneğin; San Francisco'da plastik alışveriş poşetleri 2007 yılında yasaklanmıştı. Ancak yasaktan 2 sene sonra yapılan araştırmalar (Jonathan Klick ve Joshua Wright) gıda kaynaklı hastalıklarda yüzde 46 artış olduğunu ortaya koydu. Bu artışın ana sebebi ise insanların defalarca kullanılan torbalarının içinden mikrop kapmasıydı. Yine Arizona Üniversitesi'nde yapılan bir diğer araştırma, defalarca kullanılan bez tor-



baların yüzde 50'sinde gıda kaynaklı salmonella ve yüzde 12'sinde koli basiline (E.Koli) rastlandığını ortaya çıkarmıştır.

- **Eskiden deterjanlarla gıdaları ayrı ayrı torbalara koyan tüketici şimdi aynı torbaya hepsini sıkıştırmak zorunda kalarak ayrı bir sağlık riskini de almış oluyor.**

- En az 121 kez kullanılmayan bez torbanın çevreye ve geri dönüşüme katkısı olmuyor ki, çoğunlukla 121 kez kullanılmadan atılıyor.

- **Poşet, buz dağının görünen kısmını oluşturuyor. Esasen odaklanılması gereken konuyu atık yönetim sistemi ve geri dönüşüm sistemi oluşturuyor. Şu an Türkiye geri dönüşüm konusunda çok başarılı bir ülke ve dikkat çekici olan da geri dönüşüme en çok katkısı sokak toplayıcıları yapıyor. Resmi geri dönüşüm rakamlarına girmeyen "Vahşi Toplama" oldukça yüksek, çünkü bu atıklar değerli. Bazıları şov yaparken gerçek çevreciliği onlar yapıyor. Sokak toplayıcıların sisteme dâhil edilip sosyal haklarının verilmesi ve geri dönüşümün daha kaliteli bir noktaya gelmesi sağlanabilir. Eğitim ve bilinçlendirme yine olmazsa olmaz.**

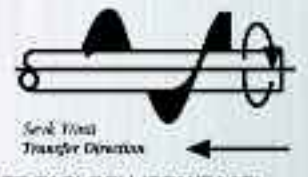
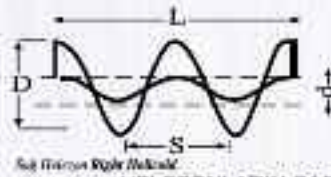


ÇELİK HELEZON

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	4.300	5.780	7.520	10.320	13.730	18.888
100 Rpm	1.610	3.108	6.400	8.740	11.900	16.650	23.420	32.819
125 Rpm	2.020	3.948	8.000	11.000	15.120	21.480	30.020	42.020

DEVİRLER RPM	Çap/DIAMETER	280x280	315x315	360x360	400x400	450x450	500x500	560x560
80 Rpm	1.280	2.250	4.300	5.780	7.520	10.320	13.730	18.888
100 Rpm	1.610	3.108	6.400	8.740	11.900	16.650	23.420	32.819
125 Rpm	2.020	3.948	8.000	11.000	15.120	21.480	30.020	42.020

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



Kazıcı yükleyicide **10 yıldır**, paletli ekskavatörde ise **7 yıldır** pazar liderliğini kimseye bırakmayan **HİDROMEK** 2017 yılında pazara sunduğu **motor greyder** ürün grubunda da **ilk kez** liderlik koltuğuna oturmuş bulunuyor.

Türkiye'nin **lideri** yine **HİDROMEK**

Küresel iş makineleri sektörüne yön veren en büyük 50 üretici arasında yer alan HİDROMEK, TÜRKİYE pazarı satışlarında yine lider. Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği'nin (İMDER) açıkladığı verilere göre, HİDROMEK, 2018 yılında kazıcı yükleyici, hidrolik ekskavatör ve motor greyder ürün gruplarında en fazla yurt içi satışı gerçekleştiren marka oldu.

Türkiye iş makineleri sektörüne değer katmaktan büyük mutluluk duyduklarını ifade eden HİDROMEK Genel Müdürü Ahmet Bozkurt, "Ülkemiz iş makineleri sektöründe yıllardır liderlik bayrağını gururla taşıyoruz. Başta müşterilerimiz olmak üzere, nitelikli insan kaynağımız ve tüm paydaşlarımızın bize duyduğu güvenle bu başarımızı daha uzun yıllar sürdürmenin gayreti içerisindeyiz. Üretim teknolojilerimiz, Ar-Ge ve tasarım gücümüzle müşterilerimizin farklı ihtiyaçlarına çözümler sunmak temel önceliklerimizdendir" dedi.

DAHA FAZLA YERLİLEŞTİRME DAHA FAZLA KATMA DEĞER

Yeni yatırımlar yapmaya ve yeni ürünler geliştirmeye devam ettiklerini belirten Ahmet Bozkurt, "Ankara'da yer alan HİDROMEK Üretim Üssü'nde, daha önce ithal etmekte olduğumuz şanzıman, aks ve hidrolik redüktör gibi ana komponentlerin üretimini büyük ölçüde kendi bünyemizde gerçekleştirmeye başladık. Böylece bir yandan daha fazla yerlileştirme sağlarken, bir yandan da ülkemiz için

daha fazla katma değer ve istihdam yaratıyoruz" diye konuştu.

ÜRETİMİN HER AŞAMASINDA AR-GE VE TASARIMLA İÇ İÇE

2018 yılında kuruluşunun 40'ıncı yıldönümünü kutlayan HİDROMEK'in dördü Ankara'da, biri İzmir'de ve biri de Tayland'da olmak üzere 6 üretim tesisi bulunuyor. Üretim sürecinin her aşamasında Ar-Ge, tasarım, teknoloji ve inovasyonla iç içe olan HİDROMEK Tasarım Stüdyo sayesinde yenilikçi tasarıma sahip iş makineleri ile hem iç hem de küresel pazarda öne çıkıyor.

3 ÜRÜN GRUBUNDA ZİRVEDE

İş makineleri sektörünün gelişimine ilişkin veriler İMDER tarafından her yıl açıklanıyor. İMDER'in geçtiğimiz günlerde 2018 yılına yönelik açıkladığı veriler, HİDROMEK'in yurtiçindeki pazar liderliğini bir kez daha ortaya koydu.

EN ZORLU KOŞULLARDA KONFORLU GÜVENLİ VE KOLAY KULLANIM

HİDROMEK'in kazıcı yükleyici ürün grubunda dört tekeri eşit, ön tekeri küçük ve mini kazıcı yükleyici olmak üzere 3 alt grupta ürünleri bulunuyor. HİDROMEK'in 40 yıllık üretim tecrübesi ve müşteri beklentileri çerçevesinde tasarlanan kazıcı yükleyicileri; sağlamlık, düşük yakıt tüketimi, yüksek performans ve sunduğu konfor ile ön plana çıkıyor.



HİDROMEK
Genel Müdürü
AHMET BOZKURT



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



Çelik Helezon üretim kapasitesini günlük 500 metreye çıkardı

2005 yılında Mersin Tırmıl Sanayi Sitesi'nde çelik helezon üretimi ile ticari faaliyetlerine başlayan Çelik Helezon LTD., Mehmet Badem yönetiminde sürdürdüğü çalışmalarla günlük 500 metre çelik helezon üretimi gerçekleştiriyor. Giyotin sac kesme makinesi, helezon makineleri ve çeşitli makine tezgahlarıyla birlikte yaptığı AR-GE çalışmalarıyla kendi bünyesinde imalatını yapmış olduğu ilave makinelerle birlikte, imalat altyapısını güçlü bir konuma ulaştırmayı başaran firma, sektörde uzun yıllara dayanan tecrübesiyle faaliyetlerini sürdürüyor. Çelik Helezon LTD.; helezon, komple tüp borulu helezon, hardoks helezon, krom helezon ve özel parça helezon imatlarıyla sektörde kalitesini ortaya koymayı başarıyor.

Çelik Helezon San. Tic. Ltd. Şti. işletme sahibi
MEHMET BADEM



geneline hitap ettiklerinin altını çizdi. Mehmet Badem, "Türkiye'nin neredeyse her ilinde müşterilerimiz bulunuyor. Hububatçılar başta olmak üzere kömür işletmeleri, çırçır fabrikaları, çimento sanayi, gıda ve içecek sanayi, maden sanayi ve plastik sanayi gibi pek çok sektöre hitap ediyoruz. Çalıştığımız pek çok firma, ulusal ve uluslararası faaliyet yürüten firmalar. Bu da kısmen dolaylı ihracat yapmamızı sağlamış oluyor. Bu çerçevede çelik helezon imatlarımızla kalitemizi ortaya koyarak sektördeki çalışmalarımızı yürütüyoruz" dedi.

İMALAT ALTYAPISINI GÜÇLENDİRDİ

Öte yandan, sektörde "Çelik Helezon" olarak önemli bir aşama kaydettiklerini de vurgulayan Mehmet Badem, "Çelik helezon imalatı sektöründe geldiğimiz noktada ise Türkiye geneli önemli bir derecede bilinirliğimiz artmış durumda. Biz de gelen talepler doğrultusunda imalat altyapımızı güçlü bir konuma çıkarmayı başardık. Mevcut imalat bölümümüze yaptığımız ilave makine ve tezgahlarla birlikte, seri üretime geçiş yaptık. Yine sektörde uzun yıllara dayanan tecrübelerimizle birlikte AR-GE çalışmalarımız neticesinde, kendi imalatını yapmış olduğumuz ekipmanlarla birlikte, imalat bölümümüzü geliştirmiş olduk. Bu da çelik helezon imalat sektöründe firmamızı bir adım öne taşıyarak sektördeki başarımızı ortaya koymaktadır" diye konuştu.

TÜRKİYE GENELİNE HİTAP EDİYOR

Çeşitli seçeneklerde yapmış oldukları helezon üretimiyle Türkiye geneline hitap ettiklerini belirten Çelik Helezon San. Tic. Ltd. Şti. işletme sahibi Mehmet Badem, KOBİ-GÜNDEM Dergisi'ne yaptığı açıklamada, sektörde Türkiye



GÜNLÜK ÜRETİM 500 METRE

Günlük 500 metre çelik helezon üretimi yaptıklarını ifade eden Mehmet Badem, "İşletmemizde günlük 500 metre çelik helezon üretimi gerçekleştirmekteyiz. 1 metreden başlayıp 3 metreye kadar tek parça helezon şeklinde üretim yapmaktayız. Dört milimden 6 milime kadar sac kalınlığında üretim yapıyoruz. Ayrıca parça helezon imalatları-

mızda da 3 milimden 35 milime kadar helezon imalatlarını gerçekleştiriyoruz. Çeşitli üretim seçeneklerimizle müşte-

rilerimizden gelen talepleri rahatlıkla karşılayabilir bir konuma ulaşmış bulunmaktayız" ifadelerine yer verdi.



Endüstri 4.0 için **son** çıkış: 2020

Uluslararası denetim, vergi ve danışmanlık firması KPMG, 2018 Endüstri 4.0 raporu hazırladı. Rapor, 2020'ye kadar yeni teknolojilere geçiş konusunda adım atmayan işletmelerin, ciddi anlamda rakiplerinin gerisinde kalacakları uyarısı yapıyor.



**HAKAN
ÖLEKLİ**

Dördüncü Sanayi Devrimi üretim süreçlerini ışıltı hızında yeni nesil üretime dönüştürürken, tüm sektörlerdeki küresel firmalar da heyecanlı bir dönemden geçiyor. Endüstri 4.0 şimdi; 'Nesnelerin İnterneti' tabanlı teknolojiler, büyük veri, artırılmış karar verme ve ileri otomasyon teknolojilerinin hızla birbirine yaklaşış birleşmesiyle, sahip olduğu inanılmaz potansiyelin sonuçlarını gözler önüne sermeye başladı.

ALDATICI GÜVENLİK HİSSİ HAKİM

KPMG'nin "Bugünün C-seviye Yöneticileri için Endüstri 4.0 üzerine bir gerçek durum kontrolü \ Dene-yanılma dönemi sona eriyor" başlıklı son yayını, cesur bir yaklaşımla tüm sektörlerdeki CEO'lara, Endüstri 4.0 konusunu bizzat sahiplenmeleri gerektiğine dair mesaj veriyor. Rapor, Endüstri 4.0 dönüşümünün tam potansiyelini açığa çıkarmak için gereken aciliyet hissi ve bilgiye dayalı liderliğin, birçok işletmede eksik olduğunu ortaya koydu. Araştırmadan çıkan sonuç, dar kapsamlı, teknoloji güdümlü, tabandan yukarı girişimler ve pilot projeler yürüten üreticilerde "aldatıcı bir güvenlik hissinin" hüküm sürdüğü yönünde. Rapora göre işletmeler, Endüstri 4.0 dönüşümünün esas anlamını ve potansiyelini bütünüyle gözden kaçırıyor. KPMG'nin "2018 CEO Araştırması" da üst düzey yöneticilerin neredeyse yarıya yakın bölümünün, şirketleri için yaptıkları teknoloji yatırımlarının stratejik olmasından çok taktiksel adımlar olduğunu kabul ettiklerini gösteriyordu.

SADECE İKİ YIL KALDI

Endüstri 4.0 pazarının 2022 yılına kadar öngörülen değerinin 152 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Rapora göre Endüstri 4.0 yolunda 2020'ye kadar mesafe kat edememiş olan üreticiler, geleceklerine

dair ciddi sorunlarla karşı karşıya kalacak. Bugünkü dar yörüngede ilerlemek, hayatta kalmaları için olmasa da yeni başarılar elde etmeleri için benzeri görülmemiş riskler yaratmak anlamına gelecek.

TEDAVİYİ ERKEN BIRAKMAK GİBİ

Raporu değerlendiren KPMG Türkiye Endüstriyel Üretim Sektör Lideri Hakan Ölekli, "Firmaların daha geniş bir stratejiden yoksun, birbirinden bağımsız pilot projelerden sadece marjinal değer elde ettiğini görüyoruz. Bu hasta bir kişinin kendisini iyi hissetmeye başlayınca antibiyotik tedavisini erken bırakması gibi bir şey. Bugün için doğru bir karar gibi görünebilir, ama öngörüsüzlük ileride çözülmesi daha zor problemlere yol açabilir" diye konuştu.

PERFORMANS VE DEĞER ODAKLI

Ölekli, çoğu firmanın Endüstri 4.0 dönüşümüne başlarken tek bir teknolojiye odaklandığını, ancak değişim için daha kapsamlı ve entegre bir yol haritasına

ihtiyaç duyulduğunu söyledi. Ölekli, Endüstri 4.0 için yol haritasını tanımlarken, şirketlerin görevler arası takımlar oluşturulması gerektiğine değinirken, performans ve değere dayalı bir yaklaşımın önemli olduğunu vurguladı. Rapor, Endüstri 4.0'ın yarattığı değişim dalgasını yakalamak isteyen yöneticilere 4 mesaj içeriyor:

- Bütünsel stratejiyi köşe ofisten başlayarak ifşa edin, fabrika katından değil
- **Organizasyonunuzu fonksiyon bazlı silolar-dan değer ağlarına doğru yeni baştan tasarlayın**
- Yeni dijital teknolojilerin işletme için değerini benimseyecek dinamik bir kültür yaratın
- **Mevcut kilit performans göstergelerinizi (KPI) gözden geçirin: başarının nasıl ölçüleceğini yeniden tanımlama zamanı geldi.**





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

Güneş enerjisinde alım teşviki değil **sadece yeni kapasite istiyoruz**

Güneş enerjisi sektörünün 2018 yılında 5 bin MW'ı geçen kapasitesi, panelde yüzde 50'yi, GES'te ise yüzde 75'i aşan yerlilik oranı ile gücünü ispatladığına dikkat çeken GENSED Başkanı Halil Demirdağ, "2019 yılında alım teşviki (FITs) değil, sadece ve sadece yeni kapasite istiyoruz" dedi.

Türkiye'nin 2019 yılında güneş enerjisinde önemli başarılarla imza attığını vurgulayan Güneş Enerjisi Sanayicileri ve Endüstrisi Derneği (GENSED) Başkanı Halil Demirdağ, sektörün 2019 yılına ilişkin beklenti ve hedeflerini paylaştı. Güneş enerjisi sektöründe yatırımcı ve panel üreticisi kimliği ile sektörün önde gelen firmalarından olan Smart Energy'nin Yönetim Kurulu Başkanı da olan Demirdağ, 2019 yılında Türkiye'nin bu alanda çok daha büyük işleri hayata geçirebileceğini belirtti.

KURULU GÜÇ 5 YILDA 125 KAT ARTTI

Türkiye'nin güneş enerjisi kurulu gücünün, 30 Kasım 2018 itibarıyla 4.921 megavat (MW) lisanssız, 82 MW lisanslı olmak üzere toplam 5 gigavat (GW) sınırını geçtiğine dikkat çeken Demirdağ, şu değerlendirmeyi yaptı: "Bu küçükten büyüğe tüm güneş yatırımcıları ile Türkiye'nin başarısıdır. Geline seviye Türkiye'nin güneş enerjisi kapasitesini 5 yılda 125 kat artırdığını gösteriyor. 2014 yılında bu rakam sadece 40 MW se-

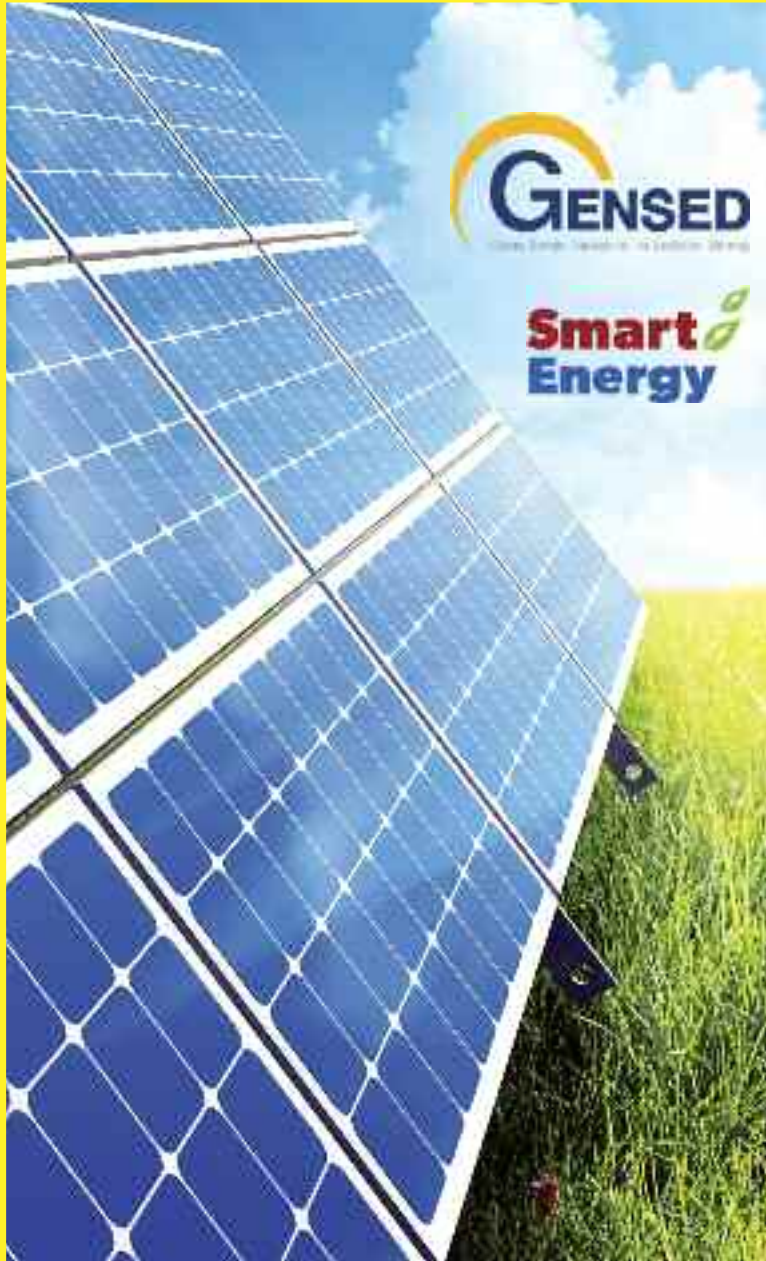
viyesindeydi, 2017 yılında 3 bin MW'ı aştık ve 2018 yılında 5 bin MW seviyesini geçtik. 2018 yılında yüzde 50'yi bulan güç artışı yaşadık. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığımız, rüzgar ve güneş santrallerinde 10 yıl içinde 10 bin MW kurulu güç ilave edilmesi hedefini ortaya koydu. Biz bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da üzerimize düşeni yapmayı hazırız."

YERLİ VE MİLLİ ENERJİNİN KAYNAĞI GÜNEŞ

Türkiye'de en hızlı yerleşen sektörlerin başında güneş enerjisinin geldiğini belirten Demirdağ, "Şu anda panel bazında yüzde 50'den, GES bazında ise yüzde 75'den fazla yerlilik oranına ulaştık. Kısa sürede bu seviyeye ulaşmak çok önemli bir başarı, ancak biz bu oranları hala yeterli görmüyoruz. Bu oranları ne kadar büyütebilirsek o kadar milli ve yerli oluruz. GES'lerdeki yerlilik oranını artırmak için panelin hücrelerini yapmak kaldı. Şu anda panel yerli, trafo yerli, kesici yerli, çelik yapılar yerli, kablo yerli. Devletimiz sektöre güvence verirse sektör hücreyi de yerleştirecektir" dedi.

2019, GÜNEŞİN DEĞERİNİN BİLİNDİĞİ BİR YIL OLSUN

Güneş enerjisi sektörünün 2019'a dair beklentilerini paylaşan Demirdağ, sözlerini şöyle tamamladı: "Yatırımların sürmesi ve ülkemize daha fazla GES kurabilmesi için yeni kapasiteler yaratılarak üretici desteklenmeli. Bu sayede, sektör olarak önümüz açılabilir ve 2019 yılı ve sonrasında da güneş enerjisi sektöründe kaliteli işler yapmaya devam edebiliriz. 2019 yılında alım teşviki (FITs) değil, sadece ve sadece yeni kapasite istiyoruz. Sektörümüzde, çatı yatırımlarının artması, yeni kapasitelerin artması, YEKA (Yenilenebilir Enerji Kaynak Alanları) projelerinin devam etmesi beklentisi var. İstiyoruz ki, 2019 yılında daha çok ev, daha çok fabrika kendi elektriğini üretsinsin, hatta üretmekle kalmayıp komşularına satabilsin, 2019 güneşin değerinin bilindiği bir yıl olsun."



GENSED
Başkanı
**HALİL
DEMİRDAĞ**

IŞIN BORU



işini bilen, IŞIN'ı bilir...



Makine ihracatında hedef: 5 yılda 2 kat artış sağlamak

Makine sektörü 2018 yılında ihracatını en çok artıran üç sanayi grubundan biri oldu. İhracatını yüzde 15,5 artırmayı başaran sektörün toplam ihracatı 17,1 milyar dolara ulaştı.

Konu ile ilgili değerlendirmelerde bulunan Makine İhracatçıları Birliği Başkanı Kutlu Karavelioğlu, "Dünya genelinde Çin'le birlikte makine ihracatını en çok artıran iki ülkeden biriyiz. Teknoloji odaklı bir sektörün bu artış hızına ulaşması sık rastlanılan bir başarı değildir. Yıllık yüzde 15 düzeyindeki büyüme hızımızı koruyarak 5 yıl içinde ihracatımızı 2'ye katlamayı ve 2023 yılında 34 milyar dolar seviyesine ulaşmayı hedefliyoruz" dedi.

2001'DEN BUGÜNE 10 KAT ARTTI

2018 yılında makine ihracatında kaydedilen 323 bin ton artışın rakamsal etkisinin 2,3 milyar dolar olduğunu belirten Karavelioğlu, geçtiğimiz yıl dünya makine ihracat artış hızını 4'e katladıklarını kaydederek şunları vurguladı: "2001 yılından bu yana makine ihracatımızı 10 katına çıkardık. Geçtiğimiz yıl yaptığımız çalışmalarla ekonomideki dalgalanmaların olumsuz etkilerini en aza indirmeyi başardık. Teknolojimize güvenerek ithalatçı ülkelerin kur farkını fırsata çevirmesini engelledik ve birim fiyatlarımızı düşürmeden Türk makinelerinin marka gücünü koruduk. İleri teknoloji ve inovasyona yaptığımız yatırımlarla makinelerimizin marka algısını daha da yukarı taşıyacağız."

REKABETİN ANA UNSURU TEKNOLOJİ

Makine ihtiyacını ithalatla karşılamaya devam eden ülkelerin geride kalacaklarına dikkat çeken Karavelioğlu küresel ticaret savaşlarının ardından teknoloji

savaşlarının yer aldığını belirterek, "Kaynak maliyetlerinin tüm dünyada arttığı bir süreçte eski alışkanlıkları bir kenara bırakmak gerekiyor. Türkiye sanayii artık yeni bir sayfa açmalı ve dövizle borçlanarak makine ithal etme anlayışı tamamen bırakmalı. Makine sektörü pazar büyüklüğü küresel pazar içinde yüzde 1,9 seviyelerine kadar yükselen ülkemizin, makine ithalatı sebebiyle 10 milyar dolar dış ticareti açığı vermesini doğru bulmuyoruz. Teşvik mekanizmasının yerli makine ve teknolojiye ayrıcalık tanıyacak şekilde revize edilmesi gerektiğine inanıyoruz. Makinelerin imalatçıları ve üreticileriyle birlikte yurtiçinde geliştirilmesi, yerli ve milli olmanın temel unsurudur" dedi.

KOBİ'LER MAKİNELERLE BÜYÜYECEK

Özel maksatlı makinelerle olan ihtiyacın artmasının, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de KOBİ düzeyinde teknoloji geliştiren makine imalatçıların gelişimine katkı sunacağını söyleyen Karavelioğlu sözlerini şöyle tamamladı: "KOBİ'lerin etkin olduğu Türkiye ekonomisi için bu dönem, çok önemli bir fırsattır. Özel maksatlı makineler üretmeye ve niş alanlarda teknoloji geliştirmeye uygun bir sekörel yapımız var. Mevzuatta yapılacak iyileşme, makine imalatçıların ar-ge yatırımlarını daha da artıracaktır. Yalnız, Piyasa Gözetimi ve Denetiminin etkin bir şekilde tesis edilmesi gerekiyor. Makine sektöründe Piyasa Gözetimi ve Denetimi tam bir ihtisas konusu olduğu için, sektör temsilcilerinin deneyiminden mutlaka yararlanılmalı. Yatırım ortamında yapılacak iyileştirme, sadece makine sektörünün değil bir bütün olarak Türk sanayiinin önünü açacaktır. Tedarikçi dallarda dışa bağımlılığın azaltılmasına yönelik tedbirler, Türkiye'yi uluslararası pazarda daha rekabetçi ve daha da güçlü bir ülke kılacaktır."



Makine İhracatçıları Birliği Başkanı
KUTLU KARAVELİOĞLU





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**

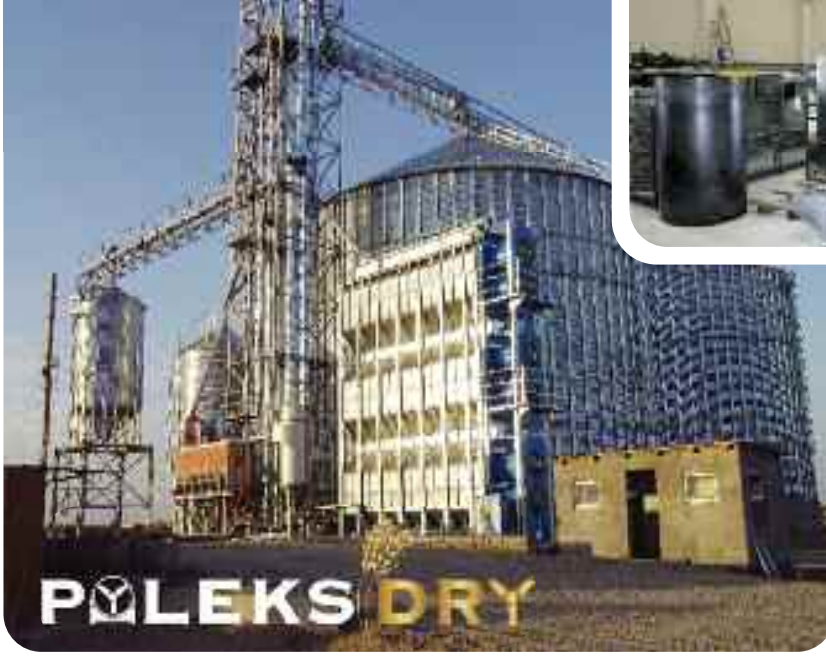
Tel.: 0322 394 34 15

0322 394 34 25

GSM: 0533 778 30 15

E-mail: gps_gursuplastik@hotmail.com

info@gur-su.com.tr



Metçağ Makine LTD. ihracat yaptığı ülke sayısını 22'ye çıkardı

"POLEKS DRY" markasıyla yatay tahıl kurutma makinesi imalatı yapan Metçağ Makine, ihracat sayısını 22 ülkeye çıkararak, mevcut cirosunu üç katına yükseltti.



Metçağ Makine
Proje Müdürü
**ÇAĞLAR
POLAT**

Adana'da yatay tahıl kurutma makinesi, U tipi helezonlar ve tüp helezon imalatlarıyla sektörde başarılı tesis projelerine "POLEKS DRY" markasıyla imzasını atan Metçağ Makine Ltd. Şti., 22 ülkeye yaptığı ihracatla sektörde liderliği elinde tutuyor. 2015 yılında Burhan Tetik ve Çağlar Polat yönetiminde faaliyete başlayan Metçağ Makine LTD., her geçen yıl cirosunu artırarak sektörde istikrarlı bir büyüme sergiliyor. Sektörde yurt içi ve yurt dışı pazarlarda devasa yatay tahıl kurutma tesislerine imzasını atan firma, 22 ülkeye yaptığı ihracatla da dikkat çekmeyi başarıyor. Ayrıca mevcut ihracat yaptığı ülkeler arasına Romanya'yı da dahil eden Metçağ Makine, Avrupa ülkesi olan Romanya'ya yaptığı bu ilk ihracatla da Avrupa ülkelerine ihracat startını başlatarak sektöründe liderliğini korumayı başarıyor.

CİROSUNU ÜÇ KATLADI

Sektörlerinde, Türkiye'de lider bir firma konumuna geldiklerini söyleyen Metçağ Makine LTD. Şirket Sahibi ve Proje Müdürü Çağlar Polat, KOBİGÜNDEM Dergisi'ne açıklamalarda bulundu. Polat, "Türkiye'den bahsetmek gerekirse, kurutma sektöründeki liderliğimizi 2018 yılında da elimizde tutmayı başardık. Bu da 2017 yılı ciromuza oranla, 2018 yılı ciromuzu üç kat artırarak, tamamlamayı sağlamış oldu. Dolayısıyla her dönem, hem cirosal bazda hem de iş hacmi olarak istikrarlı bir büyüme grafiği elde ettik. Geldiğimiz bu süreçte kurutma sektöründe liderliği yakalayan firmamız, Türkiye ve yurt dışında PLEKS DRY markamızla önemli kurutma tesislerine imzasını atmış oldu. Hedefimiz sektördeki liderliğimizi koruyarak, 2019 yılında, 2018 yılı cirosunu ikiye katlayarak büyümemizi sürdürmek olacaktır. Bu doğrultuda çalışmalarımızı planlayarak sürdürmeye gayret göstereceğiz" dedi.

İHRACAT YAPTIĞI ÜLKE SAYISINI 22'YE ÇIKARDI

Yurt dışı pazarlarda ise yarım asra dayanan özgeçmişe sahip olan pek çok firmalarla çalıştıklarını bilgisini veren Çağlar Polat, açıklamalarına şu şekilde devam etti: "Mevcut ihracat yapmış olduğumuz ülkeler arasına yeni ülkeler katarak, ihracat sayımızı 22 ülkeye çıkardık. Bunlar içerisinde Avrupa ülkesi olan Romanya'ya başlattığımız ihracatla da Avrupa ülkelerine ihracat startımızı vermiş olduk. Özellikle yurt dışında yarım asra dayanan özgeçmişe sahip olan pek çok kurumsal firmalara kurutma tesisleri yaptık. Yine bu doğrultuda güçlü yapıya sahip olan firmalarla, bayilik ve partnerlik anlaşmaları imzalamış bulunuyoruz. Romanya, Ukrayna, Rusya, Kazakistan, Özbekistan, Sırbistan, Kırgızistan, Azerbaycan, Makedonya, Bosna, Letonya, Litvanya, Estonya, Etiyopya, Irak, Cezayir, Uganda, Ruanda, Hindistan, Belarus, Bangladeş ve Sudan; ihracat yapmış olduğumuz ülkeler arasında."





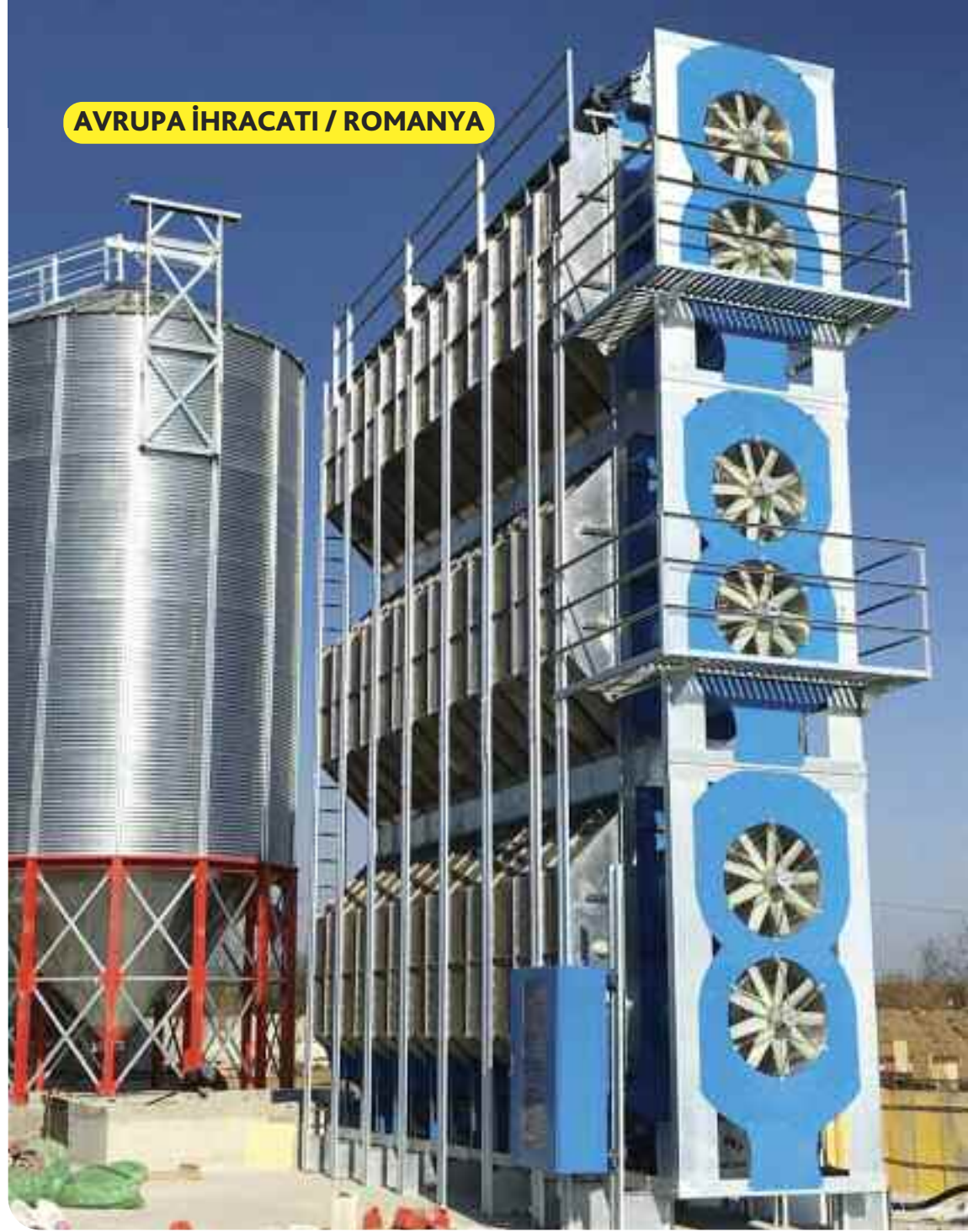
**POLEKS DRY
MEMNUNİYETİ / UKRAYNA**

ÜRETİM PROGRAMI BİR ÜST AŞAMAYA ÇIKTI

Üretim alt yapısında ve kurutma tesisleri üretiminde bir üst aşmaya geçtiklerini de söyleyen Çağlar Polat, "Üretim programlarımızı geliştirerek bir üst aşamaya çıkardık. Yatay tahıl kurutma makinelerimizde, yeni modeller ve kurutma kapasitelerinde önemli bir aşama kaydettik. Saatte 60 ton kurutma kapasiteli olan ürünlerimizi saatte 100 tona çıkardık. Tek gövde makinelerimizle saatte 100 ton tahıl kurutma kapasitesine ulaşmış bulunuyoruz. Bu kapasite artırımını müşterilerimize tesis alanı, taşıma ekipmanları ve enerji tasarrufu gibi maliyetler yönünden yüzde 50 gibi bir kâr sağlamış oluyor. Geliştirdiğimiz PGD-6613 ve PGD-8813 modelli yatay tahıl kurutma makinelerimizle üreticinin elektrik, gaz, işçilik ve bunun yanı sıra yatırım maliyetlerinde, alan ve ekipman gibi kısımlarda ciddi bir avantaj sağlıyoruz. Yola çıktığımız ilk günden bu yana her zaman söylediğimiz gibi; çiftçinin cebini değil, uygun maliyetlerle tahılını kurutmayı amaçlıyoruz" diye konuştu.



ZIRGAN UN / MARDİN



AVRUPA İHRACATI / ROMANYA





2019'da KOBİ'lerin önünü açacak tek yol: E-ihracat

Türkiye İstatistik Kurumu ile Ticaret Bakanlığı iş birliğiyle oluşturulan geçici dış ticaret verilerine göre 2018 Eylül ayında ihracat, 2017 yılının aynı ayına göre yüzde 22,4 artarak 14 milyar 456 milyon dolara ulaştı.

Bu rakamlara ulaşılmasında ve Türkiye'nin ihracatında en büyük paya sahip yaklaşık 2,5 milyon kayıtlı KOBİ var. Kayıtlı KOBİ'lerin 65.000'i E-ihracat yapıyor ve bu KOBİ'lerin 900.000'i de potansiyel ihracatçı. Türkiye, dünya genelinde 157,1 milyar dolar değerinde gönderi yaptı ve bu ihracat değerinin %55'i KOBİ'ler tarafından sağlandı. Türkiye'nin E-ihracat Uzmanı B2CDirect, KOBİ'lerin e-ihracat karnesini çıkardı.

Türkiye'de 2,5 milyondan fazla kayıtlı KOBİ olduğunu belirten Türkiye'nin E-ihracat Uzmanı B2CDirect'in CEO'su Yusuf İbili, "Kayıtlı KOBİ'lerin 65.000'i E-ihracat yapıyor ve bu KOBİ'lerin 900.000'i de potansiyel ihracatçı. Türkiye, Dünya genelinde bugüne dek 157 milyar dolar değerinde gönderi yaptı. 2019'da KOBİ'lerin önünü açacak tek yolun E-ihracat olduğunu düşünüyoruz" dedi.

PERAKENDENİN YÜZDE 99'UNU İSTİHDAMIN YÜZDE 80'İNİ KOBİLER OLUŞTURUYOR

Mevcut oyuncuların yeni pazarlara girmesi ve ihracatçı KOBİ sayısının artırılmasının Türkiye'nin 2023 yılı ihracat hedefi olan 500 milyar dolara ulaşmasında büyük etken olacağını ve bu hedefin gerçekleşmesinde E-ihracatın öneminin büyük olduğunu vurgulayan Yusuf İbili, "Türkiye'de E-ihracatın istenen seviyeye gelebilmesi için KOBİ'lerin sektöre katılım oranlarının daha da artırılması gerekmektedir. Perakendenin yüzde 99'unu ve sektördeki istihdamın yüzde 80'ini oluşturan KOBİ'lerin E-ticareten aldığı pay giderek artıyor, bu payın yükselmesi için KOBİ'lerin dijital dönüşüm içine girmesi gerekiyor" dedi.

TÜRK KOBİ'LERİNİ NELER BEKLİYOR?

Ülkemizin toplam ihracatında %0,3'lük payı olan E-ihracatın 2023 yılında %5 seviyesine çıkabileceğini düşündüklerini belirten B2CDirect'in CEO'su Yusuf İbili, KOBİ'lerin pek çok alanda bü-

yük firmalara göre daha iyi bir performans sergilediğini ifade ederek; kârlılık, verimlilik, katma değer artışı, kaliteli üretim gibi alanlarda birçok KOBİ'nin çok iyi durumda olduğunu vurguladı.

Ülkemizde faaliyet gösteren 2,5 milyon kayıtlı KOBİ'nin yalnızca 65.000'inin ihracat yaptığına dikkat çeken Yusuf İbili, "KOBİ'lerin dünya pazarlarına açılmaları için özellikle Rusya geniş olanaklar sağlıyor. B2CDirect olarak KOBİ'lerin bu potansiyellerini en etkili şekilde değerlendirmeleri amacıyla onlara direkt ve tek kanaldan tüm ihtiyaçlarına yönelik sürdürülebilir çözümler üretiyoruz. Türkiye'deki satıcıların Rusya ile yapacağı E-ihracat işlem hacminin 2023'te 1 milyar dolara ulaşması öngörülüyor. Kısa süre önce duyurduğumuz Yandex.Market iş birliği ile önümüzdeki üç yılda Türkiye'den 50.000 satıcıya ulaşarak 10 milyondan fazla ürün listelemeyi hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

1 YILDA 15 MİLYON EURO İHRACAT

B2CDirect müşterilerinin 1 yılda yaptığı toplam ihracat değerinin 15 milyon Euro'yu bulduğunu belirten Yusuf İbili, "230'dan fazla ülkede kapıda teslimat hizmeti sunuyoruz, bugüne kadar 390.000'den fazla paketi teslim ettik, müşterilerimize verdiğimiz hizmetin kalitesini artırmak için çalışmaya devam ediyoruz, bugüne kadar Ar-Ge çalışmalarına toplamda 2 milyon TL'den fazla bir yatırım yaptık" dedi.

GLOBAL PERAKENDE E-TİCARET HACMİ 3 TRİLYON DOLARA ULAŞTI

2017 yılı sonunda dünya genelindeki perakende satışları 2.4 trilyon dolar işlem hacmini geçti ve bunun %10'u E-ticaret satış kanallarından gerçekleşti. Global perakende E-ticaret hacmi 2018 itibarıyla 3 trilyon dolar seviyesine ulaştı. 2016 yılına göre E-ticaret işlem hacmi yaklaşık %9 büyürken, gelişmiş ülkelerdeki E-ticaretin büyüme ortalaması %20 olarak ölçümlendi.



B2CDirect
CEO'su
YUSUF İBİLİ



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



Adana GİAD yeni yönetimiyle güçlendi

Adana Genç İş İnsanları Derneği (Adana GİAD), yeni yılda yenilenen yönetimiyle daha da güçlendi. Adana GİAD'ın olağan genel kurulunda Başkan Halid Milli ve yönetim kurulu üyeleri güven tazeledi.



Adana GİAD'ın genel kurulu, Sheraton Otelinde yapıldı. Geçmiş dönem başkanlarıyla Adana GİAD üyelerinin yoğun ilgi gösterdiği genel kurulda katılımcılar, tüm kararları oy birliğiyle aldı. Adana GİAD'ın kurucu başkanı Nuri İzci'nin divan başkanlığı yaptığı kongrede, divan üyeliği görevini de eski başkanlardan Tamer Gülcan ile Sefa Noyaner üstlendi.

ADANA GİAD YENİLENDİ

Yeni yılla birlikte gerçekleştirilen genel kurulda Adana GİAD'ın logosu yenilenirken ismi de bağlı bulunduğu üst kuruluşlarda olduğu gibi Adana Genç İş İnsanları Derneği olarak değişti. Genel kurulda bazı tüzük maddelerinde değişiklik yapılarak, üye olma şartları alt sınırdan 23'ten 18 yaşa düşürüldü, üst sınır ise 49'dan 55 yaşa yükseltildi. Ayrıca tüzük değişikliğiyle tüzel kişilerin de Adana GİAD'a üye olmasına olanak sağlandı. Genel kurulda söz alan Adana GİAD'ın geçmiş dönem başkanları Nuri İzci, Süleyman Sönmez, Tamer Gülcan ve Sefa Noyaner ile dernek üyeleri, yeni dönemde görev alan herkese başarı dilerken dayanışma duygularını da paylaştı.

HALİD MİLLİ TEKRAR SEÇİLDİ

Tek listeyle gidilen genel kurulda yönetim kurulu, Halid Milli, Enver Yılmaz, Ali Can Boğa, Selim Gizer, Cenk Yakın, Zeynep Madenci, Dinçer İşislağlam, Murat Erşahinoğlu, Kemal Özçetin, Hakkı Mert Dağsuyu, Melda Kaya, Özkan Özkaya, Mustafa Şah-

baz, Vehbi Kapıcıoğlu, Murat Topuz ve Ali Bacaksızlar'dan oluştu. Adana GİAD'ın genel kuruluna katılanlar ve yönetim kuruluna seçilenler, birlikte anı fotoğrafı çekti. Genel kurulda Adana GİAD ailesine seslenen Başkan Halid Milli, yeni dönemde de Adana ve ülkenin yararına olan her konuda çaba göstereceklerini, 'Simge Adana' gibi fikir projelerini yaşama geçireceklerini vurguladı.



**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



2018'de yüzde 30 büyüyen **Alfemo** mağaza sayısını iki katına çıkaracak

Mobilya sektörünün öncü markalarından Alfemo, 2018'de 2017 yılına oranla yüzde 30'un üzerinde bir büyüme gerçekleştirdi. Yeni makine yatırımları ile üretim kapasitesini de yüzde 33 oranında arttıran marka, özellikle son iki yılda sektörün istikrarlı büyüyen markalarından biri oldu.



Bugün yurt içinde 100'ün üzerinde mağazası bulunan Alfemo; Muğla, Kocaeli, Balıkesir, Edirne gibi büyük şehirler başta olmak üzere yurt genelinde açacağı yeni mağazalarla bu rakamı önümüzdeki dönemde 160 mağazaya ulaştırmayı hedefliyor.

YURT DIŞI PAZARDA 100 MAĞAZAYA ULAŞMAYI HEDEFLİYOR

Geleceğin akıllı yaşam alanlarında hayalleri yaşatan ve sevilen tek adres olmak vizyonu ile çalışmalarına hız kesmeden devam ettiklerini belirten Alfemo Satış ve Pazarlama Direktörü Ahmet Dinler, "Türkiye'de ve dünyada yaşam alanlarındaki sosyal değişimi ve bu değişimin beraberinde getirdiği tüketici ihtiyaçlarını en iyi anlayan ve en uygun çözümleri üreten marka olma yolunda ilerliyoruz. Önümüzdeki 3 yıl içerisinde dijitalle her noktada tam entegre, tasarımlarıyla fark yaratan, tüm pay-

daşlarına dokunan sektörün en çok beğenilen ve tercih edilen markası olma yolunda kendimize bir strateji belirledik. Yurt dışı pazarında da bu yıl 5. yılında olduğumuz TURQUALITY ile 2023'e kadar 100 mağazaya ulaşma hedefimiz var" açıklamasında bulundu.

PAZARDA YÜZDE 50 BÜYÜYECEĞİZ

Ahmet Dinler; bebek, çocuk ve gençler için KIDS&TEENS markasıyla yurt içinde ve yurt dışında büyümeye devam edeceklerini belirterek, bu kategoride oldukça iddialı olduklarının altını çizdi. Dinler, "Hem tasarımlarımız hem kalitemiz hem de erişilebilir fiyat politikamızla yepyeni lokasyonlarda tüketicilerimizi ürünlerimizle buluşturacağız. Şu anda yurt içinde 30'un üzerinde Kids&Teens mağazamız bulunuyor. Orta vadede 100'lü sayılara ulaşmayı ve 2019 yılında ise Kids&Teens olarak 30 yeni mağaza açmayı hedefliyoruz. Yeni mağazalarımızı İstanbul, Bursa, Antalya ve Konya başta olmak üzere yurdumuzun büyük şehirlerinde açacağız" dedi.

DISNEY LİSANSI DEVAM EDECEK

Alfemo Satış ve Pazarlama Direktörü Ahmet Dinler sözlerini şöyle tamamladı: "Disney Lisanslı ürünlerimizle, dün olduğu gibi bugün de çocuk ve genç odalarında hem tarz hem de fark yaratıyoruz.

Dünyanın 45 ülkesinde Disney ile lisans anlaşmamız bulunuyor. Lisans anlaşmamızı sürdürerek çocukları hayranlıkla izledikleri Frozen, Spiderman, Cars ve Planes filmlerinin en sevilen karakterleriyle buluşturmaya devam edeceğiz."

AHMET DİNLER





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



Zeybekci, Egeli ihracatçılar ile buluştu

Ege İhracatçı Birlikleri Yönetim Kurulları Ortak Toplantısı, önceki dönem Ekonomi Bakanı ve İzmir Büyükşehir Belediye Başkan Adayı Nihat Zeybekci'nin katılımı ile Ege İhracatçı Birlikleri'nde gerçekleşti. Toplantıda Türkiye'nin kalkınmasının temelinde ihracatın artırılması olduğu bir kez daha vurgulandı ve bu amaçla yapılan çalışmalar hakkında üyelere bilgi verildi.



Ege İhracatçı Birlikleri
Koordinatör Başkanı
JAK ESKINAZI

Ege İhracatçı Birlikleri Ortak Yönetim Kurulu Toplantısı açılış konuşmasını Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi gerçekleştirdi. Eskinazi, güncel ekonomik gelişmeler ve EİB'in faaliyetleri hakkında bilgiler verdi. EİB'in 2018 yılında ihracatını %13 artırdığını belirten Eskinazi, bu artışta gerçekleştirilen faaliyetlerin katkısının büyük olduğunu dikkat çekti.

O GÜN BU ADIMLAR ATILMASAYDI, BU İHRACAT RAKAMLARINI GÖREMEZDİK

24 Ocak 1980 kararlarının 39'uncu yılı olması sebebiyle bu konuya değinen Eskinazi, "O dönemde devrim sayılabilecek 24 Ocak Kararları'nı uygulama koyarak ülkemizin dışa açılmasının ve dış ticaretin serbestleşmesinin önünü açan rahmetli Turgut Özal ve Süleyman Demirel'i de rahmetle anmak isterim. O gün bu adımlar atılmasaydı, şu an bu ihracat rakamlarına ulaşmayı hayal bile edemezdik" şeklinde konuştu.

EN ÇOK VATANDAŞ ETKİLENİR

Konuşmasında İran Meclisi'nce geçtiğimiz günlerde onaylanan ülke içinde üretilen malların ithalatını 21 Mart 2021 tarihine kadar yasaklamayı içeren düzenlemenin, Avrupa Birliği'nce Türkiye'den ithal edilen inşaat çeliğine yönelik kota uygulamasının ülkemiz ihracatını olumsuz yönde etkileyeceğini ifade eden Eskinazi, "Dünya ticaretinin adil ve serbest bir hale getirilmesi, tüm ülkelerdeki üreticiler ve ihracatçılar için büyük önem taşımaktadır. Şunu unutmamalıyız ki korumacı politikadan en çok etkilenenler her zaman o ülkenin vatandaşları olur. Bu uygulamalar mutlaka enflasyonla sonuçlanır" dedi.

YENİ BİR DÜNYA KURULUYOR

Toplantıda Egeli ihracatçılara seslenen Nihat Zeybekci, dünyadaki ekonomik gelişmeler hakkında değerlendirmelerde bulundu. Dünyada siyasi ve ideolojik kutuplaşmanın yerine ticari ve ekonomik bloklaşmaların aldığını belirten Zeybekci, gelecekte bu kutuplaşmanın daha da artacağını dile getirdi. Dünyadaki ekonomik ağırlık merkezinin değiştiğini söyleyen Zeybekci, "Eksen Amerika'nın ortasından Atlantik'in ortasına, daha sonra Avrupa'nın batısına kaydı. Giderek Türkiye'nin bulunduğu yere geldi. Bunun nedeni Asya-Pasifik bölgesindeki Çin, Hindistan ve Kore'nin etkisi" şeklinde konuştu.

İZMİR TİCARİ AÇIDAN DÜNYANIN EN AVANTAJLI BÖLGELERİNDEN BİRİ

Dünyadaki en başarılı Eximbank'ı Türkiye'nin kurduğunu aktaran Zeybekci, "Türk Eximbank 2017'de dünyada ikinci sıradaydı. O tarihte Güney Kore'nin hemen arkasındaydık. Bu yıl da Güney Kore'yi geçerek dünyada 1 numaraya yüksleceğiz" dedi. E-ticaretin her geçen gün hızlı bir şekilde büyüdüğüne değinen Zeybekci, dünyadaki e-ticaretin kendi içindeki büyüme hızının ortalama yüzde 17 civarında seyir ettiğini aktardı. Zeybekci, yaklaşık 5 yıl sonra dünyadaki ihracatın yüzde 50'sinin e-ihracat haline geleceğine işaret etti. İzmir'in ekonomik olarak önemine değinen Zeybekci, Türkiye'nin devasa projelerinin hepsi İzmir'e doğru gidiyor. İzmir bundan 15 sene önce Türkiye'nin 2'nci büyük ekonomisiydi. Bugün 3'üncü büyük ekonomisi. İzmir dünyanın en avantajlı bölgesi. İzmir'in bir başarı hikayesine ihtiyacı var" şeklinde görüşlerini ifade etti.



Mısır tarımında verim de kazanç da artacak

Cargill, '1000 Çiftçi 1000 Bereket' kurumsal sosyal sorumluluk programını başlatarak ülkenin çiftçilerini sürdürülebilir tarım uygulamaları konusunda destekleyip verimlilik ve kazançlarını artırmayı hedefliyor.

Cargill, "1000 Çiftçi 1000 Bereket" programını hayata geçirerek çiftçilerin verimliliklerini ve refahlarını artırmayı hedefliyor. Mersin, Adana, Konya, Karaman, Manisa ve İzmir'de mısır tarımı yapan 1000 çiftçi ile yürütülecek programda alanında uzman ziraat mühendisleri tarafından zirai ve teknik danışmanlık sağlanırken, yenilikçi dijital araçlara erişim sağlanarak çiftçilerin refahını arttıracak tarım uygulamalarının yaygınlaştırılması amaçlanıyor. Program aynı zamanda finansal okuryazarlık eğitimlerini de kapsıyor.

EKİMDEN HASADA KADAR HİZMET

2019 üretim sezonundan başlayarak, üç sezone yayılması planlanan "1000 Çiftçi 1000 Bereket" programı, ilk yıl Mersin, Adana, Konya, Kara-

man, Manisa ve İzmir illerinde mısır tarımıyla uğraşan 1000 çiftçiye ulaşacak. 22 ziraat mühendisinin görev alacağı programda, 1000 çiftçi ekim öncesi ziyaret edilerek tarlalarında dijital toprak analiz cihazı ile toprak analizi yapılacak ve ekimden hasada kadar, doğru gübreleme, sulama yöntemleri ve hastalıklarla mücadele konusunda verilecek danışmanlık hizmetinden yararlanacak. Çiftçiler, 1000 Çiftçi 1000 Bereket Danışma Hattı kanalıyla her türlü zirai problemlerini uzman ziraat mühendislerine danışırken, Çiftlik Yönetim Sistemi online portalı ile de tarlalarını bir işletme gibi yönetme imkanı bulabilecek.

TARIMDA DİJİTAL DÖNÜŞÜM FARKI

"1000 Çiftçi 1000 Bereket" programı kapsamında belirlenen lider çiftçilerin tarlalarına, kurulu sensör istasyonları (sıcaklık, nem ve yakın kızılötesi spektrometre) ve uydular aracılığı ile toprak, hava ve bitki gelişimi düzenli olarak takip edilecek. "1000 Çiftçi 1000 Bereket" programı sayesinde bilgiye dayalı yöntemlerin kullanılmasıyla tarımda sağlanacak dijital dönüşümün, geleneksel yöntemlerin kullanımına kıyasla çiftçilerin refahı üzerindeki katkısı ortaya konulacak.

MİLLİ GELİRE KATKI

"1000 Çiftçi 1000 Bereket" programının İstanbul'da düzenlenen lansman toplantısında konuşan Cargill Gıda Ortadoğu, Türkiye & Afrika Yönetim Kurulu Başkanı Murat Tarakçıoğlu, verimliliği artırmak, çiftçilerin pazar erişimini geliştirmek ve çiftçilerin refahını iyileştirmek için Cargill'in global olarak da sürdürülebilir tarım uygulamalarını desteklediğinin altını çizerek "Cargill olarak dünya genelinde yüzbinlerce çiftçiye eğitimler vererek verimliliklerini ve karlılıklarını arttırabilmelerini sağlayacak sürdürülebilir tarım uygulamalarını yaygınlaştırmaya çalışmaktayız. Amacımız ülkemizde de 1000 Çiftçi 1000 Bereket programıyla çiftçilerimizi sürdürülebilir tarım uygulamalarıyla buluşturmak. Mısırını kullandığımız çiftçilerimizin refah düzeyinin yükseldiğini görmek bizim için önemli" dedi.



Cargill, '1000 Çiftçi 1000 Bereket Programı'nın Türkiye'de Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'nın (GSYH) yüzde 6,1'ini, ülke toplam ihracatının yüzde 4'ünü oluşturan tarımda örnek bir sosyal ve dijital dönüşüm programı olmasını amaçlıyor.

Programın en önemli amaçlarından biri de Türkiye'de tarımda 2017 yılında 51,8 milyar ABD Doları olarak gerçekleşen tarımsal hasılanın 2023 yılında 150 milyar ABD doları olması hedefi doğrultusunda yürütülen çalışmalara katkıda bulunmak.



Akbank'tan ihracat hamlesine tam destek!

"İhracatçının Gücü Paketi"ni oluşturan Akbank; uzman kadrosu, güçlü finansal yapısı, yenilikçi ürün ve hizmetleriyle Türkiye'nin 2019 ihracat hamlesinde yerini aldı.

Akbank, Türkiye'nin sürdürülebilir büyümesine verdiği destek kapsamında, ekonominin lokomotifi olan ihracatçılar için yeni bir destek paketi sunuyor. Dış ticaretin finansmanı alanındaki bilgi ve tecrübesi, teknolojik altyapısının verdiği olanaklar ve kaliteli hizmet anlayışıyla Akbank, "İhracatçının Gücü Paketi" ile de Türkiye'nin ihracatçı firmalarını uluslararası rekabette desteklemeye devam ediyor. Akbank, 24 Ocak 2019 tarihinde başlayacak bu yeni projesiyle ihracata destek için 1 yıla kadar ihracat taahhütlü TL/Döviz kredilerinde özel faiz avantajından, Eximbank'a hitaben verilecek teminat mektuplarında avantajlı komisyon oranlarına ve 1000 ihracatçıya Mil Puan hediyesine kadar pek çok avantaj sağlayacak.

ÜZERİMİZE DÜŞENİ YAPIYORUZ

Türkiye ekonomisini desteklemek amacıyla yürütülen çalışmalar içinde ihracat desteklerinin özel bir yeri bulunduğunu belirten Akbank Genel Müdürü Hakan Binbaşgil, "Ülkemizin uzun dönemli kalkınma hedeflerine ulaşabilmesi, kişi başı milli gelirimizin arzu edilen seviyelere gelmesi için ihracat odaklı büyüme modelimizi güçlendirerek devam ettirmemiz gerekiyor. Geçtiğimiz aylarda açıklanan Yeni Ekonomi Programı'nda da ihracatın artırılması, şirketlerimizin rekabet gücünün geliştirilmesi için önemli adımlar var. 2010-2018 yılları arasında Türkiye'deki toplam ihracat yüzde 47 artarak 168 milyar doların üzerine çıktı. Kazandığımız bu ivmeyi 2019'da artırarak sürdürmek amacıyla, Akbank da üzerine düşeni yapıyor" dedi.

CESARETLENDİRMEME ODAKLANDIK

Akbank'ın yeni ihracat hamlesiyle ihracatçıların her türlü finansman ihtiyacını karşılayacak destek ve avantajlar sunduğunu belirten Binbaşgil, "Bu uygulamamızla bir yandan mevcut ihracatçılarımızı desteklerken, diğer yandan da yarının potansiyel ihracatçılarına ulaşp onları cesaretlendirmeye odaklanıyoruz. Türkiye'nin dört bir yanındaki Global Ticaret Merkezlerimizdeki Dış Ticaret Yöneticilerimizle, müşterilerimize ih-

tiyaç duydukları her an destek veriyoruz. Bu yeni atılımımızla ihracatçılarımıza özel finansman olanaklarından, yenilikçi, teknoloji odaklı yeni ürün ve hizmetlere kadar çok geniş bir çerçevede avantajlar sunuyoruz" dedi.

HEP BİRLİKTE BAŞARACAĞIZ

İhracatta arzulanan atılımın el birliğiyle gerçekleşeceğinin altını çizen Binbaşgil "İhracatta lider bankalardan biriyiz. 70 yıldır ihracatçı firmalarımızın iş ortağı ve finansal danışmanları olarak uluslararası pazarlarda rekabet güçlerini artırmak için aralıksız çalışıyoruz. İhracatçılarımızla, uzun yıllara ve güvene dayalı çok güçlü bir ilişkimiz var. 2019 yılında binlerce yeni ihracatçıya ulaşarak Akbank'ın dış ticaret ve dış ticaretin finansmanı alanındaki ürün, bilgi ve tecrübelerini, kaliteli ve sürekli hizmet anlayışı ile birlikte ihracatçılarına sunmaya devam edeceğiz. Türkiye'nin geleceğine inanıyoruz. Ülkemizin hak ettiği ihracat atılımını hep birlikte başaracağız" diye konuştu.

İHRACATÇILARA AVANTAJ SAĞLANACAK

"İhracatçının Gücü Paketi" ile Akbank, ihracatçılara avantajlı faiz/komisyon oranları ile nakdi ve gayri nakdi kredileri içeren geniş bir kredi çeşitliliği sunacak. Dış ticaret müşterilerine; özel paket tarifeleri, döviz alım ve satım işlemlerinde rekabetçi kur fiyatlaması, ihracatçılara nakliyat sigortalarında ve çek tahsilatlarında özel fiyatlama, 444 23 23 dış ticaret destek hattından danışmanlık hizmeti gibi birçok avantaj sağlanacak. Dış ticaret müşterilerine özel tarife paketlerinden alan ve dış ticaret işlemlerini Akbank üzerinden gerçekleştirmeye başlayan ihracatçılara, yeni pazar araştırmalarına destek olmak üzere yurt dışı seyahatlerinde kullanmaları için 1.000 müşteriye Mil Puan da hediye edilecek. Tüm bu avantaj ve kolaylıklara ek olarak, Türkiye genelinde düzenlenecek "Akbank İhracatçı Buluşmaları" ile ihracatçılar alternatif finansman teknikleri, dış ticaret mevzuatına ilişkin güncel değişiklikler ve güncel piyasa bilgisi hakkında pratik bilgilere erişebilecekler.



Akbank
Genel Müdürü
HAKAN BİNBAŞGİL

ADANA'YI KAZANDIK!

HEM DE 97 YIL ÖNCE 5 OCAK'TA...

Bugün bu mübarek kentte özgürce seçimler yapabiliyorsak bunun sebebi dedelerimiz, ninelerimiz, vatan için şehit olan atalarımızdır. Biz bu kenti parti ayırmadan hep birlikte kazandık, ilelebet hep birlikte kazanacağız.

ZEYDAN KARALAR



SEYHAN
BELEDİYESİ

ELDAY 21 bin ton 'E-Atık'ı geri dönüştürdü

Atık elektrikli ve elektronik eşyayı geri dönüşüm zincirine kazandırmak ve bu konuda toplumda bir bilinç yaratmak için çalışan ELDAY, beşinci yaşına girmeye hazırlanırken bugüne kadarki çalışmaları konusunda bir değerlendirmede bulundu.

Kuruldukları 2014 yılından bu yana 21 bin ton e-atığı geri dönüşüm zincirine kazandırdıklarını söyleyen ELDAY Genel Müdürü Muharrem Yamaç, "2019 yılında beşinci yaşımızı kutlayacağız. Hedefimiz yeni yaşımızda daha çok e-atığı geri dönüşüm zincirine kazandırarak hem çevreye hem de ülke ekonomisine katkı sağlamak" diye konuştu.

TÜRKİYE, HALA SON SIRALARDA

Elektrik ve Elektronik Geri Dönüşüm ve Atık Yönetimi Derneği İktisadi İşletmesi ELDAY, Türkiye'de her yıl yüzde 10 civarında artış gösteren e-atık sorununa çözüm getirmek için var gücüyle çalışıyor. Beşinci yılına girmeye hazırlanırken ELDAY'ın bugüne kadar olan çalışmalarını değerlendiren ELDAY Genel Müdürü Muharrem Yamaç, bu konudaki bilinç artsa da ülkemizin hala e-atıkların geri dönüşümünde Avrupa ülkeleri arasında son sıralarda yer aldığını belirtti.

21 BİN TON ATIĞI DÖNÜŞTÜRDÜK

Kuruldukları günden bu yana 21 bin ton e-atığı geri dönüşüm zincirine kazandırdıklarını belirten Yamaç, "E-atıkların geri dönüşümünün doğaya büyük katkısı var. Atık halini almış elektrikli ve elektronik eşyaların (EEE) uygun şekilde geri dönüştürülmemesi kurşun, cıva, brom ve krom gibi zehirli materyallerin salınımına neden olarak insan sağlığına ve doğaya zarar veriyor. İşin ekonomi boyutunu da unutmamak gerekiyor. AEEE'ler geri dönüştürüldüğünde plastik, metal gibi kısımları fiziksel yollarla ayrılarak ikincil ham madde olarak piyasaya sürülüyor. Bir örnekle anlatmak gerekirse 1 kilo demirin elde edilmesi için 200 kilo cevherin çıkarılması ihtiyaç duyulurken 2 kilo AEEE geri dönüşüm prosesinden elde edilen demir yeterli oluyor. Biz bugüne kadar 21 bin ton atığı dönüştürdük; bu da 1 milyon 50 bin ton demir cevheri çıkarılması yerine e-atıklardan 10 bin 500 ton demir elde edilmesi anlamına geliyor. Ayrıca elektronik atıklarda bulunan değerli maddeler geri kazanıldığında enerji tasarrufu sağlanıyor, emisyon salınımı ve fosil yakıtların kullanımı da azalıyor. 2019 yılında beşinci yaşımızı kutlayacağız. Hedefimiz yeni yaşımızda daha çok e-atığı geri dönüşüm zincirine kazandırarak hem çevreye hem de ülke ekonomisine katkı sağlamak" dedi.

BELEDİYELERLE İŞBİRLİĞİ İÇİNDEYİZ

Kuruldukları günden bu yana sivil toplum kuruluşları, kamu kurum ve kuruluşlarıyla da işbirliğine giderek hem bilinçlendirme hem de atık toplama faaliyetleri gerçekleştirdiklerini anlatan ELDAY Genel Müdürü Muharrem Yamaç, özellikle belediyelerin bu konudaki hassasiyetine dikkat çekti. Yamaç, "Birçok belediyeyle birlikte çok önemli işbirliklerine imza attık. Son olarak yaptığımız birkaç işbirliğinden bahsetmek gerekirse; Fethiye Belediyesi Çevre Koruma ve Kontrol Müdürlüğü ile

birlikte ev ve işyerlerinden e-atıkları toplamaya başladık. Ayrıca hazırlanan 35 elektronik atık kutusu elektronik ürün satışı yapan mağazalara, teknik servislere dağıtım sağlandı. Muratpaşa Belediyesi ile yaptığımız proje çerçevesinde e-atıklar Çevreci Komşu Kart kapsamına alındı ve 31 ton e-atık toplandı. Beyoğlu Belediyesi ile e-atıkların geri dönüşüm zincirine kazandırılmasını teşvik etmek ve özellikle gençler arasında bu konudaki farkındalığı artırmak için "Elektronik Atıkları Topluyoruz, Öğrencilerimizi Ödüllendiriyoruz" kampanyasını yürütüyoruz. Kampanya ile 10 Mayıs 2019 tarihine kadar elektronik atık toplayan öğrencilere bir scooter hediye edilecek. Bütün bunların yanı sıra Çöp Şenliği, Atıklar Orman Olsun, Çevre Şenlikleri ve Kulüp Kaynaştırma Şenlikleri gibi projeler STK'larla yaptığımız çalışmaların sadece birkaçı. Şu anda yeni eğitim filmimizin okullara dağıtımını sürüyor, kamu spotumuz ise yayında" şeklinde konuştu.



ELDAY Genel Müdürü
MUHARREM YAMAÇ





Genç MÜSİAD Startup Roadway Proje Yarışması ödülleri sahiplerini buldu

Genç girişimci sayısını artırmak ve gençlere yönelik yatırımları teşvik edebilmek amacıyla bu yıl ilk kez gerçekleştirilen Startup Roadway Proje Yarışması'nda ödül alan isimler, MÜSİAD Genel Merkez'de düzenlenen ödül töreninde açıklandı. İlginin son derece yoğun olduğu yarışmada, birbirinden yenilikçi ve inovatif proje-

ler yarıştı. Genç MÜSİAD Genel Başkan Yardımcısı İsmail Demir, ödül töreninde yaptığı konuşmada, genç girişimci sayısını ve gençlere olan yatırımı artırabilmek için neler yapılması gerektiğini anlatırken; gençlerin, ülke ekonomisi için çok önemli olduğunun altını çizdi. MÜSİAD Milli ve Yerli Üretim Üst Kurulu Başkanı Soner Meşe, fikir ve projelerinin



her zaman takipçisi olmaları durumunda başarı kaçınılmaz tavsiyesinde bulundu.





**HAK OLAN DAVADA
ZAFER MUHAKKAKTIR**

**ADANA'NIN KURTULUŞUNUN
97. YILI
KUTLU OLSUN**

**5
OCAK
1922**



**MAHMUT
ÇELİKKAN
BELEDİYE
BAŞKANI**

 [yuregirbelediye](https://www.instagram.com/yuregirbelediye)

 [yuregirbelediye](https://www.facebook.com/yuregirbelediye)

 [yuregird](https://www.twitter.com/yuregird)

 **321 61 61**

 www.yuregir.bel.tr

MÜSİAD Adana bir kez daha 'Burhan Kavak' dedi

MÜSİAD Adana'nın 22'nci Genel Kurulu delegeleri son iki yıldır görev yapan Başkan Burhan Kavak ve ekibini yeniden seçti. Genel Kurul'a katılan delegelerin tamamının oyunu alan Burhan Kavak yönetimi, hedefi 'daha fazla üretim' olarak belirledi.

Adana Sanayi Odası'nda (ADASO) gerçekleştirilen Genel Kurul'a MÜSİAD'a yeni üye olan Çevre Şehircilik eski Bakanı Fatma Güldemet Sarı da katıldı. Divan başkanlığını Adana Sanayi Odası Başkanı Zeki Kıvanç'ın, divan üyeliklerini Ozan Gülaçtı, Murtaza Kılçık ve Av. Muhammet Veysel Gök'ün gerçekleştirdiği Genel Kurul'a yoğun katılım vardı.

TÜM HEDEFLERİMİZ TUTTU

MÜSİAD Adana Başkanlığı'na yeniden seçilen Burhan Kavak, yaptığı teşekkür konuşmasında iki

yıl önce göreve gelirken koydukları tüm hedefleri tutturmanın mutluluğunu yaşadıklarını söyledi. Adana'nın güçlü bir ekonomiye sahip olduğunu, Adana MÜSİAD'ın da bu çerçevede büyütülmesine gayret gösterdiklerini belirten Kavak, "Göreve geldiğimizde 95 olan üye sayımızı 142'ye çıkardık. Çok farklı sektörlerden etkin şirket yöneticileriyle MÜSİAD Adana, en güçlü şubelerden biri haline geldi. Şehrimizin gücüne hep inandık. Özellikle bölgemize atılım sağlayacak iki önemli sektörü gündemimize aldık. 'Enerji' ve 'tarım' sektörlerinde ulusal iki büyük zirve gerçekleştirdik. Bu süreçte her bir üyemizi dinlemekten, sorunlarına çözüm arayışından hiç kaçınmadık. Üyelerimizden gelen görüş ve önerileri değerlendirdik. Başkentte lobi faaliyetlerimizden üyelerimizin eğitimden ticarete gelişimine katkı sağlayacak etkinlikler yaptık. Bugün tek tek sayamayacağım tüm bu çabalarımız genel merkezimiz nezdinde de değer buldu. Belirlenen performans kriterleri ile tüm şubeleri değerlendiren genel merkezimiz, bizi tüm şubeler arasında birinci olarak ilan etti. Bütün bunlarda her arkadaşımızın emeği var" dedi.



KalDer'in yeni yönetim kurulu başkanı Görgün Özdemir oldu

KalDer'in yeni yönetim kurulu; kamu, özel sektör, akademi dünyası, KOBİ ile sivil toplum kuruluşlarının kaliteye gönül vermiş ve deneyimli temsilcilerinden oluşuyor. Daha önce iki dönem KalDer Yönetim Kurulu'nda görev almış ve kalite ödül sürecinde bu modeli uygulamış ödüllü bir kuruluşun yöneticisi olan yeni başkan Görgün Özdemir, üstlendiği bu yeni ve onurlu görevden ötürü çok mutlu olduğunu belirtti.

AYIRT ETMEKSİZİN ÇALIŞIYOR

Gerçekleştirilen Olağanüstü Genel Kurul Toplantısı ile KalDer'in Yeni Yönetim Kurulu Başkanı olan Görgün Özdemir, "KalDer, 'mükemmellik kültürünü yaşam biçimine dönüştürerek, ülkemizin rekabet gücünün ve refah düzeyinin yükseltilmesine katkıda bulunmak' misyonuyla 'mükemmellik' ve 'kalite' yolculuğunu tüm paydaşların katkıları ile sürdürmeye devam edecektir. Türkiye Kalite Derneği KalDer'in ülkenin kalkınma sürecinde çok önemli bir işlevi var ve bu işlevi özel sektör, kamu ve sivil toplum kuruluşu ayırt etmeksizin çeyrek asrı aşkın süredir sürdürüyor" değerlendirmesinde bulundu.

'MÜKEMMELLİK KÜLTÜRÜ'

Özdemir, açıklamalarını şöyle sürdürdü: "Yeni yönetim kurulu olarak Türkiye'nin KalDer'i sloganıyla yola çıktık. KalDer, çağdaş ve rekabetçi bir yönetim modelini topluma su-

nan 'profesyonel gönüllü' bir sivil toplum kuruluşudur. Şube ve temsilciliklerimiz ile 'mükemmellik kültürü'nün ülkemizin her noktasındaki kurum ve kişilere, sürdürülebilir şekilde yayılımını sağlamayı hedefliyoruz."





Şehrin
merkezinde
Lezzetle
damadınıza
Renkleriyle
gözünüze ve
Ruhunuza
iyi gelen
mekân

SERA
LEZZETLERİ

Günlük Menüler • Alakart Menü • Tatlı ve Pasta Çeşitleri



SeraLezzetleriAdana

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

0322 **458 55 56**
0533 **409 64 73**



Almanya'nın Hannover kentinde düzenlenen fuar Endüstriyel Zeka ana temasıyla kapılarını açacak

Yerli ve milli Türk markaları Hannover Messe'ye hazırlanıyor

Türk makinelerinin rekabet gücünü arttırmak isteyen Ticaret Bakanlığı'nın gözü bu yıl 1-5 Nisan 2019, "Hannover Messe" Fuarı'nda olacak. Bakanlık "Endüstriyel Teknoloji" alanında dünyanın lider ticaret buluşması olan Hannover Messe'ye yerli ve milli ürünleriyle katılacak olan Türk şirketlerine önemli destekler sunacak.

Makine ve elektrik mühendisliği bileşenlerinin dijital teknolojilerle uyumunu ele alan dünyanın lider platformu Hannover Messe, 1-5 Nisan tarihleri arasında Türk sanayicileri, Almanya'da ağırlamaya hazırlanıyor. Otomasyon, robotik, endüstriyel yazılım, güç aktarım ve akışkan teknolojisi, enerji teknolojileri, basınçlı hava ve vakum teknolojileri, yan sanayi ve Ar-Ge alanlarında lider tedarikçilerin bir araya geleceği Hannover Messe Fuarı birçok yeniliğe imza atacak.

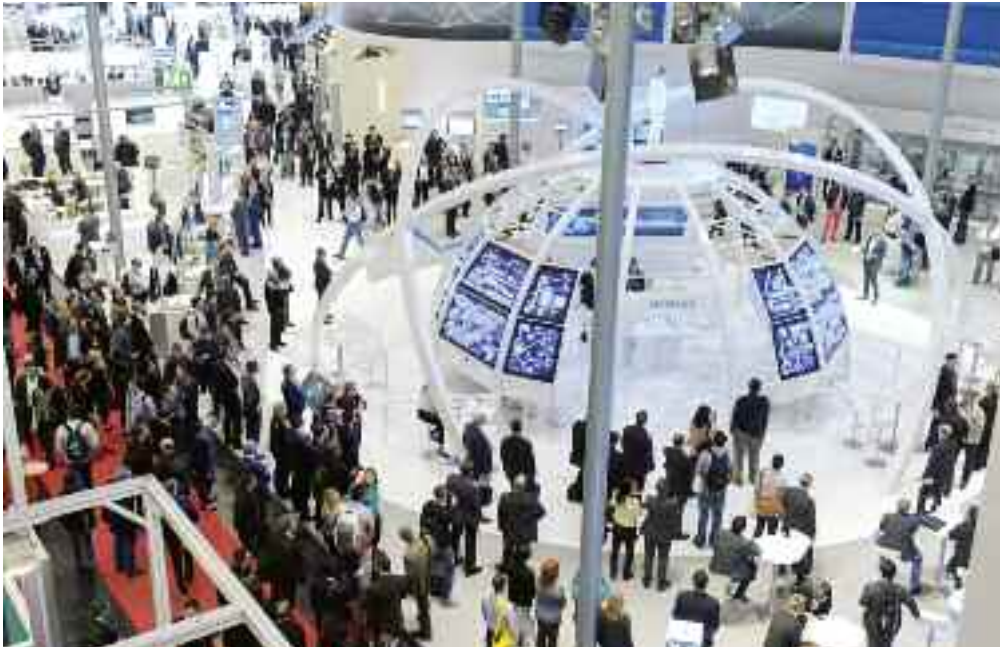


ANA TEMA: İNSAN VE MAKİNE

Endüstriyel Zeka temasının yapay zeka çağında insanların ve makinelerin birbirlerine dijital olarak bağlanması anlamına geldiğine dikkat çeken McCormack şunları ifade etti: "İnsanlar ve makineler arasındaki işbirliği, Hannover Messe 2019'un ana temalarından biri olacak. Yeni Endüstride İşgücünün Geleceği konferansı buna önemli bir katkı sağlayacak. 300 civarında uzman, kanat önderi ve endüstri lideri, dijitalleşmenin işgücü becerileri ve örgütlenmesi üzerindeki etkilerini tartışmak üzere Hannover Messe'de bir araya gelecek. Fuarın katılımcıları arasında filozof ve yazar Richard David Precht, Siemens İnsan Kaynakları Sorumlusu Janina Kugel ile "İnsan Robot" Ralf Neuhauser da yer alacak."

BAKANLIKTAN FUARA DESTEK

Ticaret Bakanlığı tarafından dünyanın en önemli sanayi buluşması olan Hannover Messe'ye yerli ve milli markaları ile katılan Türk şirketlerine teşvik verecek. Hannover Messe Fuarı'nın milli katılımları ise Deutsche Messe işbirliği ile İstanbul Ticaret Odası tarafından 3 farklı alanda organize ediliyor. İstanbul Ticaret Odası yan sanayi, enerji ve akışkan teknolojileri hollelerinde 60'ın üzerinde katılımcıyla fuarda yer alacak ve fuar boyunca B2B etkinliklerle katılımcılarını muhtemel alıcılar ile buluşacak. Türkiye'nin makinecileri de yine her yıl olduğu gibi fuarda Türk firmalarını temsilen standları ile yer alacak ve Türk sanayicileri uluslararası ortaklarla bir araya getirmek için 2 Nisan'da standında bir etkinlik düzenleyecek. Hannover Messe fuarına toplamda Türkiye'den 6 bin m² alanda 200 e yakın firma katılım gösterecek.



Offshore'un kahramanları enerji yatırımlarıyla uçacak

Türkiye'de kurulacak olan dünyanın en büyük deniz üstü (offshore) rüzgar enerji santrali gibi dev yatırımlarla genişleyen enerji faaliyetleri, deniz üstü taşımacılık hizmeti veren helikopterlerin de operasyon alanlarını genişletiyor.

Enerjide dışa bağımlılığı azaltmaya yönelik olarak denizlerimizde kaynak arayışları artıyor. Deniz üstü taşımacılığının da yıldızları olan Offshore helikopterleri enerji faaliyetlerindeki operasyonların da eşsiz kahramanları olarak hizmet veriyor.

TALEPLERE HIZLI YANIT

Türkiye'de kurulacak ve dünyanın en büyük deniz üstü rüzgar enerji santrali olma özelliğini taşıyacak yatırımla birlikte denizlerimizdeki Offshore operasyonlarının da artacağına dikkat çeken Kaan Air Genel Müdürü Kemal Süler, "Münhasır distribütörlüğünü yürüttüğümüz İtalyan helikopter üreticisi Leonardo Helicopters'in AW109, AW169, AW139 ve AW189 tipi helikopterleri dünya çapında Offshore operasyonlarında en çok tercih edilen modeller. Kaan Air olarak, deniz üstü taşımacılığının en güçlü kahramanlarıyla hizmet veriyoruz. Hali hazırdaki yatırımlarımız, enerji arama ve keşif faaliyetlerine hız veren Türkiye'deki şirketlerin ve kurumların açık deniz taşımacılığı taleplerine hızlıca yanıt vermemizi sağlıyor. Kaan Air olarak, Offshore operasyonları için deneyimli pilotlar ve teknik ekipten oluşan bir kadro ile Antalya Havalimanı'nda konuşlanmış olan iki adet AW139 tipi helikopter ile 7 gün/24 saat esasına göre hizmet veriyoruz" dedi.

FATİH'E 120 SAAT UÇUŞ

TPAO ile yaptığımız anlaşma çerçevesinde, Ekim ayında Akdeniz'de derin deniz sondajına başlayan "Fatih" gemisinin deniz üstü operasyonlarına başladıklarını belirten Süler, "2 adet AW139 helikopteri ile, dev sondaj gemisine personel ve malzeme taşıma görevi gerçekleştiriyoruz. 28 Ekim'den bu yana gemiye yaklaşık 120 saat uçuş gerçekleştirdik. Türkiye'de artan enerji faaliyetlerine paralel olarak deniz üzeri uçuş oranının da artacağını düşünüyoruz, bu nedenle deniz üstü taşımacılık yatırımlarımızı kullandığımız hizmet alanlarının da genişleyeceğini öngörüyoruz" diye konuştu.

HAVA YOLU DENİZ YOLUNDAN ÇOK DAHA EMNİYETLİ

Kaan Air Genel Müdürü M. Kemal Süler, "Offshore operasyonlarında ulaşım maliyetinden ziyade personelin en kısa zamanda en emniyetli biçimde platforma ulaştırılması esas unsurlar olarak öne çıkıyor. Hava alanına ulaşan ve çoğu yabancı ülkeden gelen personel tek noktada toplanarak çok kısa bir zamanda platforma transfer ediliyor. Deniz yolu ile ulaşım da platforma yanaşma, personel ve yük indirmesi gibi faaliyetler çoğu zaman dalgalar nedeniyle yapılamıyor, deniz yoluyla transferlerde yaralanmalı, hatta ölümlü sonuçlanan çok fazla kaza yaşanıyor. Hava yoluyla yapılan transferlerde yaşanan olaylar ile deniz yolu ile yapılan transferlerde yaşanan olaylar mukayese edildiğinde hava yolunun çok daha emniyetli olduğu ortaya çıkıyor" diye ekledi.

AW139 SINIFININ EN GÜÇLÜSÜ

Türkiye'de de önemli bir pazar payına sahip olan ve dünyada mevcudu 1000'e yaklaşan AW139 helikopteri, HEMS, SAR, VIP taşımacılığının yanı sıra yaygın olarak Offshore görevlerinde de yer almakta olup, mevcut AW139 helikopterlerinin yüzde 40'ı petrol platformlarına personel ve malzeme taşıma görevlerinde kullanılmakta. Leonardo Helicopters'in özelliklerine orta sınıf, çift motorlu yeni nesil helikopteri sınıfının en güçlüsü. AW139, en iyisini isteyenler için en zor gereklilikleri karşılamak üzere tasarlandı. Maksimum kalkış ağırlığı 7 ton olan 15 yolcu kapasiteli AW139 helikopteri; menzili, sürati, yolcu kabin genişliği ve sunduğu konfor ile bütün diğer orta sınıf çift motorlu helikopterleri geride bırakıyor.





Makine desteğinde ‘yerli-ithal’ ayrımı yapılmamalı

Takım tezgahı sektöründen hükümetin ‘makine alım desteği’ projesine tam destek geldi. TİAD Başkanı Hakan Aydoğdu, kararı memnuniyetle karşıladıklarını belirterek “Bu konuda dikkat edilmesi gereken, ihracatçımızın elini kolunu bağlayan ve ülke olarak tamamen dışa bağımlı olduğumuz bazı makine türleri bulunmakta. Desteğin, yerli ve ithal olarak ayrılması görüşündeyiz” dedi.



TİAD Başkanı
HAKAN AYDOĞDU

Takım Tezgahları Sanayici ve İşadamları Derneği (TİAD) Başkanı Hakan Aydoğdu, hükümetin makine alımlarında üreticiye vermeyi planladığı desteğin yerinde olduğunu, ancak bunun yerli ve ithal olarak ayrılması gerektiğini söyledi. Hakan Aydoğdu, özellikle ihracatçıların üretimde kullandıkları çoğu makinenin ithal olduğunu belirterek “Bu konuda dikkat edilmesi gereken, ihracatçımızın elini kolunu bağlayan ve ülke olarak tamamen dışa bağımlı olduğumuz bazı makine türleri bulunmakta. Konuya takım tezgahları özelinde baktığımızda CNC Dik Tornalar, CNC Taşlama Tezgahları, CNC Borverkler, CNC Yatay İşleme Merkezleri, Dişli Üretim Tezgahlarının Türkiye’de üretimi yok. İhracatçı ve imalatçılar için hem maliyetleri yüksek olan hem de yüksek teknolojiye üretim için kritik olan bu tip makinelerin de yerli makineler gibi değerlendirilerek desteklenmesi şarttır. Bu ürünleri ithal diye sadece yüzde 10 oranında desteklemenin üretime ve ihracatçıya negatif etkisi olmaktadır. Yapılacak olan yasal düzenlemeler sırasında bu durumun göz önüne alınması tüm üreticiler adına temennimizdir” dedi.

ÜRETİM ODAĞIMIZDA OLMALI

Türkiye’nin daha güçlü ve temelleri sağlam bir ekonomi inşa etmesi için üretim sektörünün desteklenmesi gerektiğini belirten Aydoğdu, “Türkiye Cumhuriyeti’nin tüm üretim gücünün ve ekonomik değerlerinin sorgulanacağı önü-

müzdeki yıllarda, uluslararası arenadaki otomotiv, savunma ve havacılık gibi ana sektörlerdeki gelişmelere bağlı olarak üretim kapasitesini artırmış ve ihracatta hedeflerini gerçekleştirmiş bir Türkiye görmek için üretim odağımızda olmak zorundadır” değerlendirmesinde bulundu.

İHRACATÇILAR KRİTİK ÖNEME SAHİP

Bu konuda ihracatçıların kritik önem taşıdığına vurgu yapan Aydoğdu, “Üretim odaklı bir ülke olmamız için de ihracata yönelik olarak faaliyet gösteren firmaların istinasız bir şekilde desteklemek zorundayız. Bu yolda, yerli üretimi desteklemek adına T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı birçok destek programı yürütmektedir. Bunlardan biri de Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Sayın Hasan Büyükdede’nin açıklamış olduğu ihracatçı ve imalatçılarımızın yerli makine alımında yüzde 25, yabancı makine alımında ise yüzde 10’luk bir destek sağlanmasıdır” diye konuştu.

YERLİYE %25, İTHALSE %10 DESTEK

Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede, İTO’dan yaptığı açıklamada takım tezgahları üretimini yeniden canlandırmayı amaçladıklarını belirterek “Yerli üretimi desteklemek önceliğimiz. Yerli makine alımlarında yüzde 25 fiyat avantajı uygulamayı planlıyoruz. Yabancı makinede yüzde 10, yerli makinede yüzde 25 sistemini sunduk. Arada yüzde 15’lik bir alan oluşturuldu” demişti.





" 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 Slt. No:5/B Çukurova / ADANA
(TurgutÖzal Bulvarı Metropol Sinemaları Karşı Arası)

Kim korkar ‘kolonoskopi’den!

Tıptaki baş döndüren ilerlemeler insan ömrünü ve hayat kalitesini artırırken bir yandan da sağlık sorunlarının görülme aralığını genişletiyor.

Stres, çevresel faktörler ve beslenme alışkanlıklarındaki değişiklikler artık her yaş grubunu etkilese de özellikle sindirim sistemi rahatsızlıkları genellikle 50 yaş civarında daha belirgin hale geliyor.



Acibadem Adana Hastanesi
Gastroenteroloji Uzmanı
Dr. TÜRKER EGESSEL

Uzun süren şişkinlik, kabızlık, ishal, kilo kaybı gibi durumların yaşa bakılmaksızın kolonoskopi gerektiğini söyleyen Acibadem Adana Hastanesi Gastroenteroloji Uzmanı Dr. Türker Egesel, "Nasıl ki 40 yaşını geçen kadınların mutlaka mamografi yaptırması gerekiyorsa 50 yaşını geçen herkesin, hiçbir şikayeti olmasa dahi muhakkak kolonoskopi yaptırması gerekiyor" dedi.

DAHA DETAYLI GÖRÜNTÜLEME

Kalın bağırsağın ve gerektiğinde ince bağırsağın son kısmının (terminal ileum) incelenmesi işlemine kolonoskopi adı veriliyor. İlk duyulduğunda ürkütücü bir işlem gibi gelse de artık çok daha konforlu şartlarla yapılan bu inceleme bağırsaklardaki rahatsızlıkların kesin teşhisi açısından hayati önem taşıyor. Ucunda ışık bulunan, esnek bir alet aracılığı ile yapılan kolonoskopi işlemi, son teknolojik gelişmeler sayesinde kısa süreli anesteziyle, patolojik ön tanıya bile imkan tanıyan oldukça detaylı görüntüler sağlıyor. Hastanın yaşına ve rahatsızlığına bağlı olarak erişkin gastroenterologu, pediatrik gastroenterolog, formal eğitim almış iç hastalıkları uzmanı veya genel cerrahi uzmanı tarafından yapılabilen ve ortalama 10 ila 20 dakika süren kolonoskopi işleminin başarıya ulaşması için öncelikle bağırsaklarda iyi bir temizlik süreci şart.



İŞLEME HAZIRLIK İÇİN ÖZEL DİYET

Kolonoskopi işleminden 3-4 gün önce hekim tarafından verilen diyetle sadık kalınmasının önemli olduğunu vurgulayan Gastroenteroloji Uzmanı Dr. Türker Egesel, hastanın yaşına, başka bir rahatsızlığı ve kullandığı ilacı olup olmadığına bakılarak en uygun bağırsak temizleyici ile temizlik işleminin yapılması gerektiğinin altını çizdi. İyi temizlenmiş bir bağırsakta hem kolonoskopinin süresi daha da kısalıyor hem de görüntülerin tanılabilirliği daha yüksek oluyor.

AĞIR YEMEKLERE 3 GÜNLÜK MOLA

Kolonoskopi sonrası, ortalama 1 saat kadar hastanın dinlenmesi gerekiyor. İşlem sonrasında 4 saate kadar hafif bir gaz rahatsızlığı görülebiliyor, ancak belirgin bir ağrı beklenmiyor. Verilen bağırsak temizleyicilerinin etkisiyle bazı hastalarda ağrı ve gaz duyarlılığı artabileceğinden işlem sonrası 3 gün boyunca ağır yemeklerden kaçınılması tavsiye ediliyor.

HER 5 YILDA BİR TEKRAR EDİLMELİ

Kolonoskopi sonrası herhangi bir patoloji saptanmasa bile 50 yaş üstü hastalarda her 5 yılda bir işlemin tekrarlanması öneriliyor. 50 yaş altı bireyler için bu aralığın 7-10 yıl olabileceğini söyleyen Dr. Türker Egesel, ailesinde kolon kanseri öyküsü olanlarda kolonoskopi yapılma yaşının ise, kanserin ortaya çıkış yaşına bağlı olarak hesaplandığını belirtti. Dr. Egesel, "Örneğin ailede 57 yaşında kolon kanseri gelişimi olan bir hasta varsa diğer aile üyelerinin kolonoskopik tarama yaşı 47 olmalıdır" diyerek ailevi öyküsü olan hastaların bu durumu dikkate almaları gerektiğinin altını çizdi.





MEGA "Çözüm Ortığınız"

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 