

SINERJİ

Birlikte üretelim, birlikte büyüyelim...

Sinerji BOSİAD
yayın organıdır

Yıl 4 | Sayı 24 | Temmuz / Ağustos 2017

Otomotivin devleri Bursa'da buluşacak

Otomotiv sektörünün Türkiye'deki lokomotifi olan Bursa'da, Bursa OSB tarafından kasım ayında çok önemli bir organizasyon gerçekleştirilecek. 14-16 Kasım tarihleri arasında yapılacak Automotive Meetings etkinliği, yerli ve yabancı çok sayıda otomotiv firmasını birebir iş görüşmeleri için bir araya getirecek. **s18**

'Kurumsal Yönetim'e profesyonel bakış

TKYD ve BOSİAD işbirliği ile düzenlenen 'Neden Kurumsal Yönetim' konulu panelde, sürdürülebilir verimlilik sağlamada ve şirket hedeflerine ulaşmada kurumsal yönetimin önemi üzerine çarpıcı bilgiler aktarıldı. **s38**

Tekstil Kümesi, Güney Afrika'dan umutlu döndü

Bursa OSB Tekstil Kümesi, 9 firmadan 16 temsilci ile Güney Afrika'nın Johannesburg ve Cape Town şehirlerinde ikili iş görüşmeleri gerçekleştirdi. **s46**



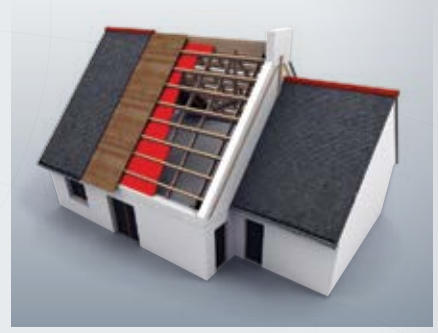
YAPI ENDÜSTRİSİ ÇÖZÜMLERİ



Floorlayer
Parkealtı Yalıtım Şiltesi



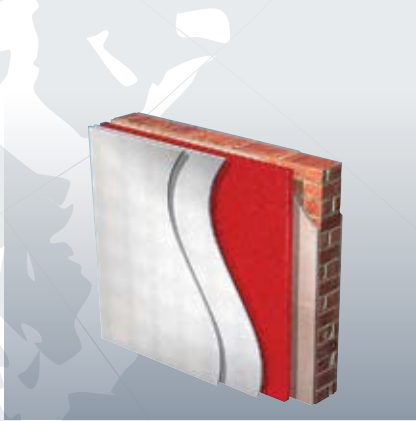
Floormax
Şapaltı Yalıtım Şiltesi



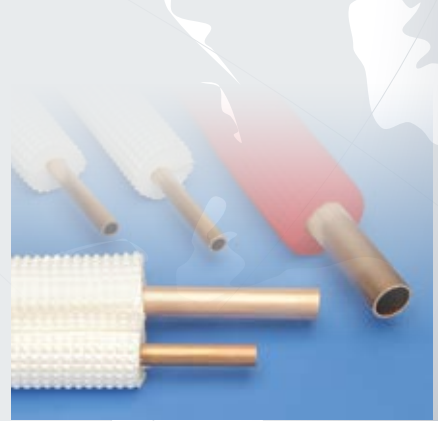
Rooflayer
Çatı Yalıtım Şiltesi



Termawrap
HVAC Yalıtım Levhası



Akustilayer
Ses Yalıtım Levhası



Termawrap
HVAC Yalıtım Borusu

durfoam
Insulation and Packaging Solutions

DURFOM İZOLASYON VE AMBALAJ SAN. TİC. A.Ş. Merkez: Akçalar Sanayi Bölgesi Şişir C. No: 5 Nilüfer / Bursa / TÜRKİYE **T**+90 224 484 25 06 - 07 **F**+90 224 484 23 21
İSTANBUL - DURMAZLAR PLAZA Şube: Basın Express Yolu No: 25 Halkalı Küçükçekmece / İstanbul / TÜRKİYE **T**+90 212 693 96 35 - 36 - 37 **F**+90 212 693 96 38
www.durfoam.com

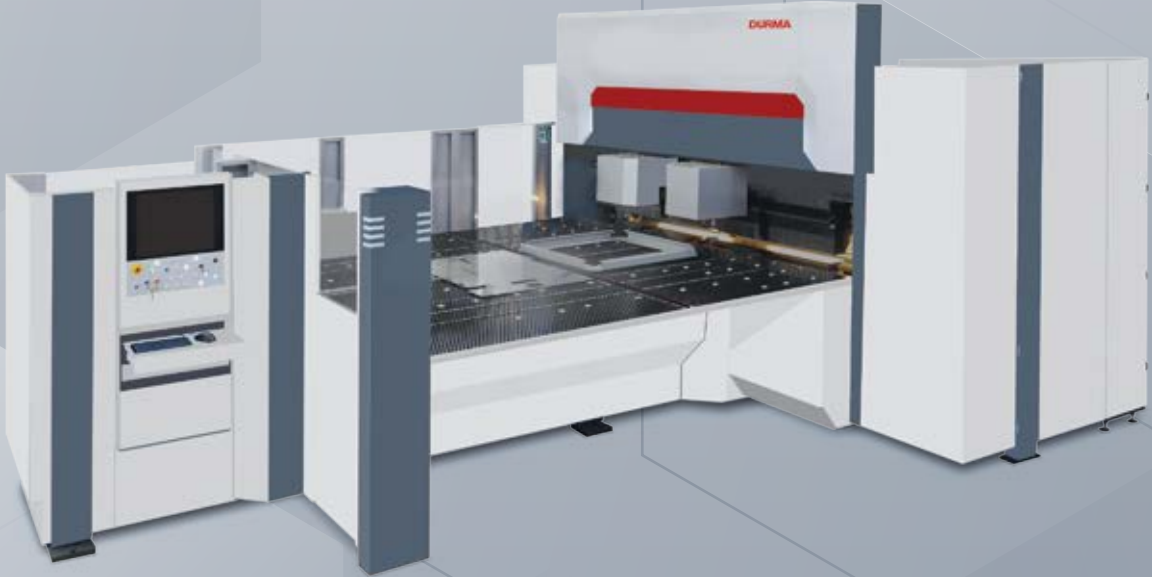
DURMAZLAR

DURMA

DURMUYORUZ!

Durmazlar Holding olarak ilklerimizle,
yeniliklerimizle ülkemizin gücüne güç katmaya,
yüksek teknolojiyi dünyanın dört bir köşesine
taşımaya devam ediyoruz.

TÜRKİYE'NİN İLK YERLİ BÜKÜM MERKEZİNİ ÜRETİYORUZ.



Türkiye'de makine sektörünün ilk AR-GE merkezinde, Durmazlar Holding bünyesinde yazılım ve tasarımıyla geliştirilen, ilk yerli Büküm Merkezi ile ülkemiz kazanıyor, sanayimiz rahat bir nefes alıyor. Servo sistemli tam otomatik çalışan, yüksek performanslı ve verimlilik odaklı, düşük bakım maliyetli Büküm Merkezi ile yerli üretim güçleniyor, gururumuz her geçen gün artıyor.

Lirvede
44. Yıl

SiNTA
SANAYİ İNŞAAT TAAHHÜT VE TİCARET A.Ş.

SiNTA
SANAYİ İNŞAAT TAAHHÜT VE TİCARET A.Ş.

SiNTA
İNŞAAT

İDARE MİRK. (İNŞAAT TAAHHÜT)
Organize San. Bölgesi Giriş Caddesi
No: 8 - 16140 - Nilüfer - BURSA
Tel : 0224 243 62 40-41
Fax : 0224 243 62 42
sinta@sinta.com.tr

SiNTA
PREFABRİK

PREFABRİK TESİSLERİ
Organize Sanayi Bölgesi Lacivert
Caddesi No: 19 - 16140 Nilüfer - BURSA
Tel : 0224 243 62 40-41
Fax : 0224 243 62 42
sinta@sinta.com.tr

SiNTA
BETON

HAZIR BETON TESİSLERİ
Ahmet Yesevi Mahallesi Sanayi Cad.
No: 661 - 16140 Geçit - Nilüfer - BURSA
Tel : 0224 244 96 51-52
Fax : 0224 244 96 36
sinta@sinta.com.tr

SiNTA
ÇELİK

ÇELİK KONS. ÜRETİM TESİSLERİ
Organize San. Bölge San Caddesi
No: 9 - 16140 Nilüfer - BURSA
Tel : 0224 243 62 40-41
Fax : 0224 243 62 42
sinta@sinta.com.tr

SiNTA
AGREGA

AGREGA ÜRETİM TESİSLERİ
Yörükçüce Mahallesi
No: 143 - 16970
Mudanya - BURSA
Tel : 0224 559 82 54-55
sinta@sinta.com.tr

SiNTA
TRAVERS

TRAVERS ÜRETİM TESİSLERİ
Organize Sanayi Bölgesi
Lacivert Caddesi No: 19 - 16140
Nilüfer - BURSA
Tel : 0224 242 89 71-72-73
sinta@sinta.com.tr



Hilton

BURSA CONVENTION CENTER & SPA

KURUMSAL ORGANİZASYONLARINIZDA HILTON BURSA AYRICALIĞI

Doğal ışıqla aydınlanan Uludağ manzaralı toplantı salonları, 800 kişilik balo salonu ve kolay erişilebilir konumu ile en ideal çözümleri sunan Hilton Bursa iş hayatınızı başarılı organizasyonlarla zirveye taşıyacak.

Konforlu odalar, zengin açık büfe kahvaltı ve World Luxury Spa ödüllü Aneta Spa iş seyahatlerinizin en verimli durağı olacak Hilton Bursa'da sizleri bekliyor.

Rezervasyon ve bilgi için
bursa.hilton.com

HILTON BURSA CONVENTION CENTER & SPA

İstanbul Caddesi | No:347 | 16210 | Bursa +90 224 500 0505 | bursa.sales@hilton.com



GÜCÜN ZİRVESİNDE!

#YerliYerindeÜretim

ELS LIFT

YENİ MAKASLI LİFT AİLESİ



◀ İz bırakmayan lastikler.

Dar dönüş açısı sayesinde
mükemmel manevra kabiliyeti. ▶



Katlanabilir korkuluklar.



Kolay açılan çekmeceleri
sayesinde tüm ekipmanlara hızlı
ulaşım sağlar.



Makine üzerindeki çok işlevli ekran
sayesinde akülerin durumunu ve olası
bir hatayı tespit edebilirsiniz.

ELS LIFT

Organize Sanayi Bölgesi, Lacivert Cadde, No:11 - 16140 Nilüfer / BURSA - TÜRKİYE

Tel: + 90 224 241 30 90 els@elslift.com www.elslift.com



OUTPOWER THE GRAVITY.



Anahtar teslim verimli tesis kurulumu

Projelerinizi güvenli ve kaliteli bir şekilde gerçekleştirmek için

✓ mühendislik ✓ tedarik ✓ montaj ✓ yapım ve proje yönetimi uzmanlığı ile
verimli, modern ve yüksek teknolojlili tesisler kuruyoruz.

Enervis Enerji Servis San. ve Tic. A.Ş.

ENERVIS

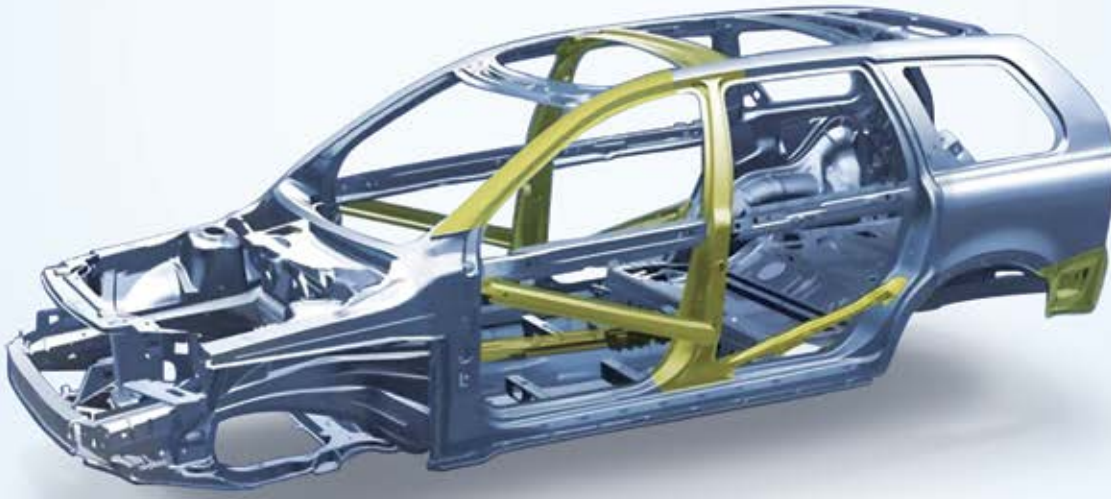
Enerji Uzmanınız

Bursa:
Bağlarbaşı Mah. 1. Bakım Sok. No: 2
16160 Osmangazi Bursa
T (0224) 800 28 50 F (0224) 800 28 51
info@enervis.com.tr www.enervis.com.tr

İstanbul:
FSM Mah. Poligon Cad. Buyaka 2 Sitesi
No: 8 A Blok Kat: 14 34771 Ümraniye İstanbul
T 0212 215 30 80



Her *Ruh* güçlü bir bedene ihtiyaç duyar...



Beyçelik Gestamp sac metal üretimi ve kalıp tasarımı lider kuruluşlardan biridir.



Beyçelik Gestamp sac metal üretimi ve kalıp tasarımı konusunda sahip olduğu -alanındaki ilk- Ar-Ge merkezi belgesi ve otomotiv sektörüne yaptığı yatırımlarla otomotiv sanayisine yön veriyor.

kardexremstar

Alan, zaman ve maliyetlerinizden tasarruf edin.

Shuttle VLM: Dar alanlarda yüksek hacimli depolama için akılcı ve dinamik çözüm.



Daha fazla bilgi için bizi arayın:
0216 3868256



Yüksek yoğunluklu depolama: Depolama alanlarından %85'e varan tasarruf

Sipariş Toplama Otomasyonu: %60'a varan verimlilik

Kardex Remstar, daha az alanda, daha az işgücüyle, otomatik depolama ve sipariş toplama çözümleri üreten dünyanın lider otomasyon çözüm firmasıdır.

www.kardex.com

Telephone: 0090 216 386 8256 info.remstar.tr@kardex.com

iPEKER



Cupro™

newLIFE

**CONFIDENCE
IN TEXTILES**
Tested for harmful substances
according to Oeko-Tex® Standard 100

**Global
Recycle
Standard**

www.ipeker.com



DHL FREIGHT

AVRUPA, ORTADOĞU,
TÜRKİ CUMHURİYETLER VE YURTIÇI
KARAYOLU TAŞIMACILIĞI PARTNERİNİZ

Güney Marmara'daki müşterilerimize 40 ülkede, 208'den fazla terminalimizle karayolu taşımalarında en kaliteli hizmeti sunuyoruz.

Müşteri odaklı yaklaşımımız ve sertifikalı uzman ekibimizle, ihtiyaçlarınız için en doğru ve hızlı çözümü sağlamak üzere sizleri Bursa Şubemize bekliyoruz.

DHL Freight – Excellence. Simply delivered.
dhl.com.tr/freight
0224 244 63 92





Oytaş Yıldız İnşaat
yarınları inşa eder



Organize Sanayi Bölgesi Mavi Cd. No.19 Nilüfer / Bursa
Tel : 0224 241 00 41 (pbx) Fax : 0224 242 45 50
www.oytasyildiz.com.tr



İÇİNDEKİLER

Sinerji'den Mesaj

- 12** Otomotivin başkenti Bursa'dır Hüseyin Durmaz
14 Üniversite-sanayi işbirliğinde örnek adım Abdullah Bayrak

Dosya Konusu

- 18** Otomotivin devleri Bursa'da buluşacak

BOSB ve BOSİAD'dan...

- 26** BOSİAD ile BTÜ arasında yakın temas
28 BTÜ'den yüzde 100 yerli otomobil
36 Firmaların enerji verimliliği karnesi hazırlanıyor
38 Bursa iş dünyası Kurumsal Yönetim Paneli'nde buluştu
42 Kreş projesi Meclis'e taşıyor
45 BOSEN'de yönetime güvenoyu
46 Tekstil Kümesi Güney Afrika'dan umutlu döndü

Firmalar

- 30** Durmazlar, Büküm Merkezi'ni Almanya'da görücüye çıkaracak
32 İpeker 7. kez Best of Season
40 Aktaş Holding'den H2020 ITEA Enerji Verimliliği Projesi'ne tam destek
55 ÜÇGE, Ekonomi Bakanlığı heyetini ağırladı
58 Arsima Metal yeni bir yapılanma içerisinde
59 Türkün Ailesi'nden doğanın kalbinde piknik

Röportajlar

- 50** Valeo'nun hedefi 5 yılda 2 kat büyümek Tuna Arıncı
62 Bu koro çok özel Nilüfer Kadın Korosu

Görüşler

- 34** Önemli miktarda şirket varlığının toptan satışı Şerif ARI
44 OKS belgesi almış firmalara indirimli teminattan yararlanma hakkı tanınmalı Ahmet ÖZENALP
49 Bir kütüphane hikâyesiyle yenileşim Erdal ELBAY
54 Anonim şirketlerde pay devri Zeynep Handan ÖZCEBE
56 Depresyon ve beslenme Yrd. Doç. Dr. Esin Göksu ŞEKER
60 Ne zeka, ne güç, belki de tek gerekli olan "İLETİŞİM" Sema ADALI

Fotoğraf Öyküsü

- 66** İpek Böceğinin Yaşam Öyküsü kitabı Dr. İsmail ŞEKER



Hüseyin Durmaz
Bursa OSB Yön. Kur. Bşk.

Otomotivin başkenti Bursa'dır

Çok değerli Sinerji okurları;

Her fırsatta Bursa'nın, Türkiye'nin öncü sanayi kenti olduğunu vurguluyoruz. Otomotiv sektörü de bunun lokomotifidir. Bursa'nın otomotiv sektöründeki yeri çok açık ortada. Ama artık bunun daha da ileriye taşınması, uluslararası alanda da ses getirilmesi gerekiyor. Bu gerçekten hareketle, Bursa OSB olarak çok ama çok önemli bir etkinliğe imza atıyoruz. Dünyadaki önemli otomotiv şirketleri, fuar organizasyonları dışında birebir randevulu iş görüşmeleri için çeşitli ülkelerde Automotive Meetings etkinliğinde bir araya geliyor. Bu çok özel ve önemli buluşma Türkiye'de ilk kez 14-16 Kasım 2017 tarihleri arasında Bursa'da yapılacak. Bursa'daki bu organizasyon, Avrupa ve Ortadoğu için de bir ilk olacak. Etkinliğin Bursa'da olması konusunda çok çaba verdik. Otomotiv buluşmaları ile Türkiye ve Bursa otomotiv sektörünün dünyaya daha çok tanıtımı gerçekleşecek. Kasım 2017'de sektör temsilcilerini şehrimizde görmekten memnun olacağız. İlk gün açılış konuşmaları ve konferanslar düzenlenecek ve ilk yarım gün herkese açık olacak. Kalan 2,5 gün ise kapalı gerçekleşecek. Bu faaliyette çok emek ve para harcamadan doğru eşleştirmeler, gerçek fırsatlar yaratmaya çalışıyoruz. Otomotiv dünyası için çok verimli bir organizasyon olacağına inanıyorum.

Öte yandan, kümelerimizin çalışmaları da hız kesmeden sürüyor. Son olarak Bursa OSB Tekstil Kümesi, 9 firmadan 16 temsilci ile Güney Afrika'nın Johannesburg ve Cape Town şehirlerinde ikili iş görüşmeleri gerçekleştirdi. Johannesburg'da 70, Cape Town'da da 40 civarında firma ile ikili görüşme yapan Tekstil Kümesi üyeleri, bu programdan çok memnun ayrıldı. Üyelerimiz, önümüzdeki yıl yeniden gitme kararı aldı. Bu çalışmaların iş dünyamızın ufkuunu açması anlamında ne kadar faydalı olduğunu somut olarak görüyoruz.

Hepinize bol kazançlı günler diliyorum...



ALMAN TEKNOLOJİSİYLE ARTAN

Uzmanlık



WinterContact™ TS 860

- › Cool Chili™ kış şartlarında maksimum fren performansı sağlar.
- › Liquid Layer Drainage™ donmuş ve buzlu yollarda fren mesafesini kısaltır.
- › Snow Curve+ teknolojisi karla kaplı yollarda güvenli viraj almaya olanak sağlar.

**GERMAN
TECHNOLOGY** 

www.continental-lastikleri.com.tr



ARGELAS OTOMOTİV PAZ. VE TİC. A.Ş.

Zekai Gümüşdiş mh. Mudanya cd. N:568 | OSMANGAZI | BURSA | Oyak Renault Fabrikasının Karşısı
Tel: (0224) 235 00 44



Abdullah Bayrak
BOSİAD Yön. Kur. Bşk.

Üniversite-sanayi işbirliğinde örnek adım

Çok değerli Sinerji okurları;

Yıllardır Türk ekonomisinin daha ileriye taşınması için katma değeri yüksek, teknolojik üretim yapması konuşuluyor. Bunun yolunun da, sanayicilerin üniversitelerle işbirliği yapması gerektiğinden geçtiği önemle vurgulanıyor. Bu konu ile ilgili çalışma yapan kurum ve kuruluşlar mevcut. İşbirliklerinin güzel sonuçlar verdiğini de görüyoruz. Biz de BOSİAD olarak, kalkınmanın, bilimsel çalışmaların artmasıyla hayata geçebileceğine olan inancı-mızla üniversite-sanayi işbirliği alanında önemli bir çalışmayı hayata geçirdik. Bursa Teknik Üniversitesi ile işbirliği protokolü imzaladık. Protokol ile firmalarımızla BTÜ arasında bilimsel araştırma, eğitim-öğretim, uygulama alanlarında ortak çalışmalar yapılacak. Ulusal ve uluslararası alanda kongre, sempozyum ve çalıştay düzenlenecek.

Bu adımla Teknik Üniversite'nin paydaşı olalım, daha fazla bir araya gelerek güzel projeler, işbirlikleri geliştirelim istedik. Özellikle araştırma-geliştirme alanında üniversite ile yapılacak işbirliklerinin sanayiciye katma değer olarak önümüzdeki yıllarda döneceğine inanıyorum.

Diğer yandan, kuruluş amaçlarımızdan biri olan üyelerimizi çeşitli konularda bilgilendirme amaçlı toplantılarımız da sürüyor. Bu çerçevede geçtiğimiz günlerde Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği ile birlikte 'Neden Kurumsal Yönetim' konulu bir panel düzenledik. Yoğun ilginin olduğu panelde, TKYD Başkanı Ali Pandır, TKYD Danışma Kurulu üyeleri Aclan Acar ve Tayfun Bayazıt, sürdürülebilir verimlilik sağlamada ve şirket hedeflerine ulaşmada kurumsal yönetimin önemi üzerine çarpıcı bilgiler aktardı. Sayfalarımızda panel ile ilgili geniş haberi bulabilirsiniz.

Yine bu sayımızda da bizden, üyelerimizden haberler, özel röportajlar, keyifli dosya konularımız var. Keyifle okumalar diliyorum.

Saygılarımla...

Yatırım projelerinizde büyümenin tamamlayıcı gücü

Yatırım ekipmanları leasing'inde uzman personelimiz, avantajlı çözümlerimiz ve uygun TL faiz oranlı finansmanlarımızla size zaman ve para kazandırmak için 1988'den beri yanınızdayız.

Gücümüze, hızımıza, öncü ruhumuza ve tecrübemize güvenin.

Başbakan Yardımcısı Bozdağ'dan MTV açıklaması

MTV için yapılan çalışmaya ilişkin konuşan Başbakan Yardımcısı Bozdağ, "Her yıl rutin yüzde 15'lik bir artış sağlanıyor. Tabii bu rutin artış gene rutininde olacaktır. Onun üzerine ilave bir şey yapılacak mı, yapılacaksa miktarı ne olacak? Onun çalışmasını bakanımız yürütüyor. Yüzde 40'lık artış aşağı çekilecek. Daha iyi bir noktaya getirilecek. Birkaç güne kadar netleşir" dedi.

Başbakan Yardımcısı ve Hükümet Sözcüsü Bekir Bozdağ, motorlu taşıtlar vergisindeki çalışmaya ilişkin açıklamalarda bulundu.



Bozdağ, "Sayın Cumhurbaşkanımızın resepsiyonunda yaptığı açıklamadan sonra Bakanlar Kurulu Toplantısı'nda bu konu enine boyuna ele alındı ve değerlendirildi. Hatta tasarının içerisindeki diğer bazı konular üzerinde de yeniden bir değerlendirme yapıldı ve sonuç olarak MTV'de tasarıdakinden daha iyi bir noktaya getirecek iyileştirme yapılması kararı çıktı. Maliye Bakanı Naci Bey hazırlıklarını bitirdikten sonra bunu kamuoyuyla paylaşacak. Aynı şekilde bu tasarı Plan ve Bütçe Komisyonu'nda görüşülecek. Plan ve Bütçe Komisyonu görüşmeleri sırasında da bu maddede yapılan iyileştirmeye uygun değişiklik yapılacak. Vatandaşlarımız şunu bilsinler, bu yüzde 40'lık artış aşağı çekilecek, daha iyi bir noktaya getirilecek" dedi.

İhracat eylülde yüzde 8,9 arttı

TİM verilerine göre eylülde ihracat yüzde 8,9 artarak 11,4 milyar dolar olarak gerçekleşti.

Türkiye İhracatçılar Meclisi verilerine göre, eylül ayı ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 8,9 artışla 11 milyar 337 milyon dolar oldu. Son 12 aylık dönemde ihracat yüzde 9 artışla 153 milyar 24 milyon dolara ulaştı. Eylül ayında 2 milyar 152 milyon 110 bin dolarlık dış satışa imza atan otomotiv endüstrisi, bu sonuçla en fazla ihracatın gerçekleştirildiği sektör olurken, bunu 1 milyar 294 milyon 611 bin dolarla

hazırgiyim ve konfeksiyon, 1 milyar 280 milyon 260 bin dolarla kimyevi maddeler ve mamulleri sektörleri takip etti.

Eylülde Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 82'sini gerçekleştiren sanayi grubunda 2016'nın aynı ayına göre yüzde 8,9'luk artışla 9 milyar 304 milyon 620 bin dolarlık ihracat yapıldı. Aynı dönemde toplam ihracatın yüzde 14,6'sını oluşturan tarım grubunda yüzde 6,9'luk artışla 1 milyar 653 milyon 416 bin dolarlık, toplam ihracattan yüzde 3,3 pay alan madencilik grubunda ise yüzde 17,8'lik yükselişle 379 milyon 271



bin dolarlık ihracat kaydedildi. En fazla ihracat yapılan ilk beş ülkeden Almanya'ya yüzde 8,3, İngiltere'ye yüzde 14, ABD'ye yüzde 36,5, İtalya'ya yüzde 1,5 ve Irak'a yüzde 2,2 artış kaydedildi.

Türk Lirası ile ihracat hız kesmiyor



Türk Lirası ile ihracat ağustosta geçen yılın aynı ayına göre yüzde 128 artarak 1,3 milyar dolara yükseldi.

AA muhabirinin TÜİK verilerinden yaptığı hesaplara göre, toplam ihracat ağustosta geçen yılın aynı ayına göre yüzde 12,3 artarak 13 milyar 289 milyon dolara yükseldi. Bunun 6 milyar 173 milyon 674 bin dolarlık kısmını Euro ile yapılan ihracat oluşturdu. Söz konusu ihracatın 1 milyar 321 milyon 667 bin dolarlık kısmı ise Türk Lirası ile gerçekleştirildi. Geçen yılın ağustos ayında Türk Lirası ile yapılan ihracatın 578 milyon 746

bin dolar seviyesinde olduğu dikkate alındığında, bir yıllık süreçte ihracatta Türk Lirası kullanımı yüzde 128 artış gösterdi.

Söz konusu ayda toplam ihracatın 421 milyon 920 bin dolarlık kısmı İngiliz sterlini, 27 milyon 124 bin dolarlık kısmı Polonya zlotisi, 10 milyon 592 bin dolarlık kısmı Kanada doları, 9 milyon 367 bin dolarlık kısmı Rus rublesi, 5 milyon 315 dolarlık kısmı İsveç kronu, 4 milyon 504 bin dolarlık kısmı Çek koronası, 4 milyon 21 bin dolarlık kısmı Avustralya doları, 3 milyon 331 bin dolarlık kısmı da İsviçre frankı ile gerçekleştirildi.

Şimşek: Yıl sonu enflasyonu yüzde 9,5 olacak

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, yıl sonu enflasyonunun yüzde 9,5 olarak öngörüldüğünü söyledi.

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, 2018-2020 dönemini kapsayan Orta Vadeli Program'a ilişkin açıklamasında şunları söyledi:

"2017 yılına ilişkin göstergeler yıl genelinde yüzde 5,5 seviyesinde büyüme oranının yakalanabileceğine işaret etmektedir. Bu yıl ve önümüzdeki 3 yıl büyüme hedefi yüzde 5,5 düzeyinde olacaktır. 2017 yılı sonunda enflasyonun yüzde 9,5 olacağı öngörülmektedir. Önümüzdeki dönemde enflasyon hedefle uyumlu



patikaya gelene kadar para politikasında sıkı duruşun sürdürülmesi beklenmektedir. Yeni Orta Vadeli Program döneminde enflasyonun kademeli olarak iyileşerek yüzde 5 seviyesine gerilemesini hedefliyoruz. 2018-2020 dönemini kapsayan Orta Vadeli Program dönemi sonunda, kişi başı milli gelirimizin 13 bin doları aşacağını tahmin ediyoruz. İşsizlik oranının bu yıl yüzde 10,8, gelecek yıl yüzde 10,5, 2019'da yüzde 9,9 ve 2020'de yüzde 9,6 olmasını öngörüyoruz. Cari açık/GSYH'nin bu yıl yüzde 4,6, gelecek yıl yüzde 4,3, 2019'da yüzde 4,1, 2020'de yüzde 3,9 olacağını tahmin ediyoruz."

Dış ticaret açığı eylülde yüzde 85,23 arttı

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nın resmi olmayan geçici dış ticaret verilerine göre, dış ticaret açığı eylülde yüzde 85,23 artarak 8 milyar 144 milyon dolar oldu.

Bakanlığın, eylül ayına ilişkin dış ticaret, şirket ve esnaf geçici idari verilerine ilişkin bülteni yayımlandı. Buna göre, eylülde geçen yılın aynı ayına göre ihracat yüzde 8,67 artarak 11 milyar

849 milyon dolara yükseldi. İthalat ise yüzde 30,67 artışla 19 milyar 993 milyon dolara ulaştı. Dış ticaret hacmi bu dönemde yüzde 21,51 artış gösterdi ve 31 milyar 841 milyon dolar olarak kayıtlara geçti. Söz konusu dönemde dış ticaret açığı ise yüzde 85,23 artarak 8 milyar 144 milyon dolar oldu. İhracatın ithalatı karşılama oranı eylülde yüzde 59,3 olarak gerçekleşti. Bu oran, geçen yılın aynı ayında ise yüzde 71,3 düzeyindeydi.

Yatırımcılar bürokrasiyle zaman kaybetmeyecek

2018-2020 dönemi Orta Vadeli Program'a göre, iş ve yatırım ortamının iyileştirilmesi amacıyla bürokratik süreçler kolaylaştırılacak ve hızlandırılacak.

AA muhabirinin 2018-2020 dönemi Orta Vadeli Program'dan (OVP) derlediği bilgilere göre, gelecek üç yılda büyüme ve istihdamın daha fazla desteklenmesi amacıyla iş ve yatırım ortamının iyileştirilmesine önem verilecek. Şirket kurma ve tasfiye süreçlerinin iyileştirilmesi, iş ve yatırım süreçlerindeki işlem maliyetlerinin azaltılması,

bürokratik süreçlerin kolaylaştırılması, hukuki ve mali öngörülebilirliğin artırılması önceliklendirilecek. İşyeri açma ve çalışma ruhsatı alma sü-



reçlerinde merkezi idareyle yerel yönetimler ve büyükşehir belediyeleriyle diğer belediyeler arasındaki uygulama farklılıkları giderilecek, istenen onay ve belgelerinin sayısı azaltılacak. Potansiyel yatırım alanlarının belirlenmesi ve yatırımcılara daha kolay yer tahsis yapılabilmesini teminen coğrafi bilgi sistemleri altyapısı tamamlanacak. Organize sanayi bölgesi (OSB), küçük sanayi sitesi (KSS), endüstri bölgeleri, serbest bölgeler gibi planlı sanayi bölgelerinde yer tahsis süreçleri gözden geçirilecek, süresinde yatırım yapmayan girişimcilerin yer tahsisleri kaldırılacak.



Auto  **motive**
MEETINGS
Manufacturing & After market
Bursa - Turkey | November 14-16, 2017

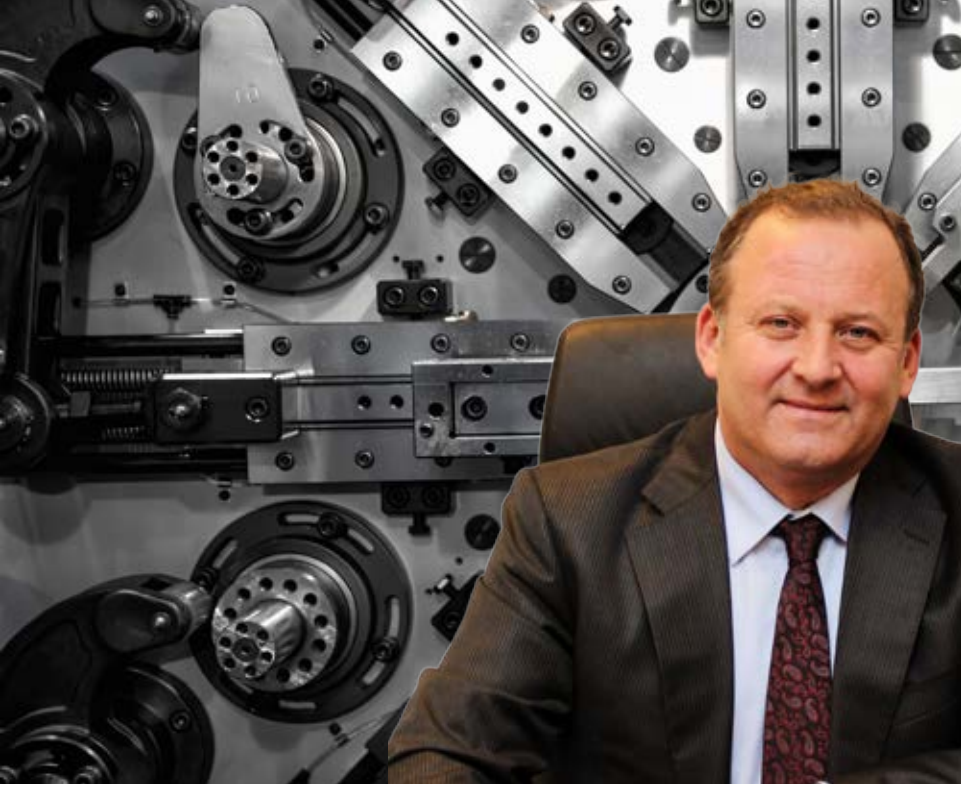
Otomotivin devleri Bursa'da buluşacak

Otomotiv sektörünün Türkiye'deki lokomotifi olan Bursa'da, Bursa OSB tarafından kasım ayında çok önemli bir organizasyon gerçekleştirilecek. 14-16 Kasım tarihleri arasında yapılacak Automotive Meetings etkinliği, yerli ve yabancı çok sayıda otomotiv firmasını birebir iş görüşmeleri için bir araya getirecek.

Bursa'da büyük otomotiv buluşması

Dünyadaki önemli otomotiv şirketleri, fuar organizasyonları dışında birebir randevulu iş görüşmeleri için çeşitli ülkelerde Automotive Meetings etkinliğinde bir araya geliyor. Bu çok özel ve önemli buluşma Türkiye'de ilk kez 14-16 Kasım 2017 tarihleri arasında Bursa'da yapılacak.

Auto**motive**
MEETINGS
Manufacturing & After market
Bursa - Turkey | November 14-16, 2017



Bursa Otomotiv Buluşmaları nedir?

Özel eşleştirme programı
ve özgün konsepti ile
otomotiv yan sanayii
üretici ve tedarikçilerini
bir araya getiren
Türkiye'nin tek
tedarik zinciri
etkinliğidir.

Bursa'da düzenlenecek organizasyon, Avrupa ve Ortadoğu için de bir ilk olacak. Etkinliğin ev sahibi Bursa Organize Sanayi Bölgesi, Bursa'nın otomotivin başkenti olduğunu göstermek ve sektörü daha da ileri taşımak adına çok önemli işlere imza atan Bursa Organize Sanayi Bölgesi, çalışmalarını Automotive Meetings ile taçlandıracak.

TÜRKİYE VE AVRUPA'DA İLK

Bursa Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Durmaz, etkinliğin Türkiye'de ve Avrupa kıtasında ilk kez düzenleneceğini belirtirken, "Türkiye'de olması konusunda çok çaba verdik. Türkiye'de daha önce bu kapsamda bir ikili iş görüşmeleri organizasyonu düzenlenmedi. Etkinliğimiz, otomotiv ana üreticileri ve ana sanayiye üretim yapan firmaların uluslararası ikili iş görüşmeleri etkinliğidir. Otomotiv buluşmaları ile Türkiye otomotiv sektörünün dünyaya daha çok tanıtımı yapılacak. Etkinlik boyunca düzen-

lenecek konferanslarla yabancı yatırımcılara ve büyük üreticilere Türkiye'nin otomotiv sektöründeki yatırım potansiyeli tanıtılacak" dedi.

OTOMOTİVİN MERKEZİ BURSA'DIR

Durmaz, etkinliğin 2 senede bir yapılacağını dile getirerek şöyle devam etti:

"Şimdilik 20 yıl sürmesi planlanıyor. Bir sene kasım ayında Detroit'te, gelecek sene de yine kasım ayında Bursa'da yapılacak. Biz bu etkinlikte aynı zamanda 'Türkiye'de otomotivin merkezi Bursa'dır' da demek istiyoruz. Şu anda 102 yabancı, 110 yerli firma yazılı onay verdi. Çalışmalarımız halen sürüyor. 120 yabancı, 150 yerli firmaya ulaşacağımızı düşünüyoruz. Bu etkinlik daha önce ABD Detroit, Meksika Queretaro, Kolombiya Bogota'da gerçekleştirildi. Şimdi kasım ayında Bursa'da, Şubat 2018'de de Romanya'da düzenlenecek. Bogota ve Detroit'teki etkinliklerle arkadaşlarımız izleme fırsatı buldu. Gerçekten

verimli geçtiğini yerinde deneyimlediler. Öncelikle o ülkenin tanıtımı yapılıyor. Bize şu anda 28 ülkeden katılımcı gelecek. Buna Kolombiya, Meksika gibi Güney Amerika ülkeleri de dahil. İlk defa Türkiye'ye ve Bursa'ya gelen firmalar olacak. Türkiye'nin nasıl bir sanayiye sahip olduğunu görecekler. Esas amaç tabii ki firmaların işbirliği. Firmalar belki de haftalarca ulaşamadıkları birçok büyük araç üreticisinin temsilcileri ile görüşme imkânı bulacak. Büyük firmalarda birçok alt tedarikçi ile aynı gün içinde bir araya gelebilecekler. Diğer taraftan bu etkinliğin savunma sanayi versiyonu zaten Ankara'da yapılmaktaydı. Bildiğiniz üzere geçen sene de üçüncüsü gerçekleştirildi. ABE firması otomotiv sektöründe de böyle bir etkinlik yapmayı planlamış. Otomotiv sektöründe yaparsa Bursa OSB yapar diye duymuşlar ve bize geldiler. Ancak Avrupa kıtasında ilk defa etkinliği gerçekleştirmek için Romanya ve Çekya gibi bizden başka ülkeleri de düşünüyorlardı. Biz Avrupa kıtasında da ilk olmayı çok istedik. Bizi tercih ettiler."

Bursa Otomotiv Buluşmaları'nın amaçları nelerdir?

- Otomotiv ve otomotiv yan sanayii sektöründeki üreticiler, 1. ve 2. seviye tedarikçiler, servis sağlayıcılar ile otomotiv kümelerini bir araya getirerek iş ağlarını geliştirmelerine imkân sunmak,
- Araç üreticileri, OEM'lerin tedarik zincirlerini geliştirmelerine yardımcı olmak,
- Gelecekte ortaklıklar ve işbirlikleri için Türk ve yabancı şirketler arasında bir köprü oluşturmak,
- Türkiye'de bulunan tedarikçilere, araç üreticileri, OEM ve uluslararası şirketlerle çalışarak işlerini geliştirmelerine fırsat yaratmak.



14-16 Kasım 2017 tarihlerinde Merinos Atatürk Kongre ve Kültür Merkezi'nde düzenlenecek organizasyonla ilgili düzenlenen basın toplantısında konuşan Bursa OSB Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Durmaz, "Otomotiv sektörünün kalbi 14-16 Kasım tarihinde Bursa'da atacak" dedi.

BURSA KÜRESEL BİR TEMSİLCİ

Hüseyin Durmaz, yıllık ihracat kapasitesi 5 milyar doların üzerinde olan Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nin himayesinde böyle büyük bir organizasyona ev sahipliği yapmanın mutluluğunu yaşadıklarını belirterek, "Ülkemizdeki otomotiv sektörünün ilk uluslararası B2B etkinliği olacak olan Bursa Otomotiv Buluşması aracılığıyla otomotiv

endüstrisindeki bölgesel ve küresel temsilcileri bir araya getirmeyi hedefliyoruz. Tabii ki Bursa'yı da küresel bir temsilci olarak tanıtarak" dedi.

Büyük otomobil fabrikalarının Bursa'da bulunmasının, şehrin, Türkiye'nin en önemli sanayi ve üretim kenti olduğunu gösterdiğini kaydeden Durmaz, "Türkiye'de üretilen her iki otomobilden biri Bursa'da imal edilmektedir. Şehirdeki araç üreticileri ve orijinal ekipman üreticilerinin

(OEM) varlığı şu anlama gelir; otomotiv üreticisi firmaların yüzlercesi, önde gelen otomotiv tedarikçileri olarak çalışıyor. Bursa ayrıca, teknik tekstil, makine, metal, kimya, levazım ve plastik dahil birçok farklı endüstri için önemli bir merkez olarak bilinmektedir. Kasım 2017'de sektör temsilcilerini şehrimizde görmekten memnun olacağız" diye konuştu.





2 BAKANLIK DESTEKLİYOR

Öte yandan, Bursa OSB Proje Koordinatörü Zafer Pehlivan, etkinliğin işleyişi hakkında şu bilgileri verdi:

"İlk gün açılış konuşmaları ve konferanslar düzenlenecek ve ilk yarım gün herkese açık olacak. Kalan 2,5 gün ise kapalı gerçekleşecek. Yani ismini kaydeden kişilerden başka kimse giremeyecek. Bu etkinlik fuar değil, randevulu iş görüşmeleri. Bu nedenle sadece kayıt olan kişiler etkinlikte yer alabilecek. Konferanslarda bizim firmalarımız Türkiye'de otomotivdeki gelişmeleri, yabancı firmalar da yurtdışındaki gelişmelerden bahsedecek. Araç üreticileri isterlerse kendi tedarikçileriyle birlikte workshoplar düzenleyebilecek. Ayrıca 2.

günün akşamı gala gecesi olacak. Gala gecesinde firma yetkililerimiz informal ortamda görüşme, tanışma imkânı bulacaklar. Etkinliğimizi Ekonomi Bakanlığı ve Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı destekliyor. Onlar da bu etkinlik ile ilgili son derece heyecanlılar. Bu organizasyonu Karibu ve Advanced Business Events (ABE) şirketleri ile birlikte yürütüyoruz. Şu anda 102 yabancı firma yazılı onay verdi, çalışmalarımız devam ediyor. Bunun dışında sektör dernekleri de yer alacaklar. Bursanın dışında İstanbul, Adapazarı, İzmit, İzmir gibi otomotiv üretiminin olduğu her şehirden katılım olacak."



Zafer Pehlivan



Nilay Durukan

Etkinlik programı

14 Kasım 2017
Açılış Konuşmaları ve Konferanslar

15 Kasım 2017
İkili İş Görüşmeleri ve Workshoplar

16 Kasım 2017
İkili İş Görüşmeleri ve Workshoplar

Kimler katılabilir?

Ürünlerini ve hizmetlerini satmak isteyen kişiler ve satın alma yapmak isteyen alıcılar (Satış, pazarlama, iş geliştirme, teknik geliştirme vb.) ve ortak iş geliştirme yapmak isteyen otomotiv sektör temsilcileri.



GERÇEK FIRSATLAR YARATMAYA ÇALIŞIYORUZ

Otomotiv sektöründe yoğun bir rekabetin varlığına da vurgu yapan Bursa OSB Proje Koordinatörü Nilay Durukan da şunları söyledi:

"Firmalar yaşanan rekabet nedeniyle ellerindeki kaynakları en yüksek verimlilikle, en yüksek kalitede ve en düşük maliyetle kullanmak zorundalar. Ayrıca, araç üreticilerinin karar verme süreci, iş dünyasındaki en önemli aktivitelerden birisidir. Karar alma safhaları için büyük miktarlarda para ve zaman harcamaktalar. Yöneticiler verecekleri bu kararlar için kalite

ve teslim gibi verilere ve doğru ve güvenilir firmalara ihtiyaç duyarlar. Türkiye işte bu noktada son derece önemlidir. Bizim firmalarımız doğru ve güvenilir olmakla birlikte, yetenekli ve yetkin firmalardır. Bu faaliyette çok emek ve para har-

camadan doğru eşleştirmeler, gerçek fırsatlar yaratmaya çalışıyoruz. İki taraf da daha az emek ve daha az para harcayarak doğru kontaklara ulaşabilecek. Organizasyonun tüm şirketlerimize faydalı ve inşallah bol gelirli olmasını diliyoruz.

Şimdi tüm dünyada Bursa OSB'nin tanıtımları yapılıyor, bununla birlikte Bursa'nın da tabii ki. Çok heyecanlıyız, çok umutluyuz. Tüm otomotiv dünyası için çok verimli bir organizasyon olacağına inanıyoruz."



Otomotiv Boruları



Hayatın her alanı için üretiyoruz!

Otomotiv sektöründe; koltuklardan kapı takviyelerine, amortisörlerden otobüs profillerine kadar, sağlığınız ve güvenliğiniz için borularımızla hayatınızın içindeyiz.





BOSİAD ile BTÜ arasında yakın temas

BOSİAD ile Bursa Teknik Üniversitesi arasında işbirliği protokolü imzalandı. Protokol ile bilimsel araştırma, eğitim-öğretim ve uygulama alanlarında ortak çalışmalar yapılarak üniversite-sanayi işbirliğinin artırılması amaçlanıyor.

Bursa Organize Sanayi Bölgesi Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (BOSİAD) ile Bursa Teknik Üniversitesi arasında üniversite-sanayi işbirliğine yönelik protokol imzalandı. BTÜ Rektörü Prof. Dr. Arif Karademir, BOSİAD Başkanı Abdullah Bayrak, Rektör yardımcıları ve BOSİAD Yönetim Kurulu Üyesi Süleyman Selçuk Çelik'in yaptığı görüşme sonrasında protokole imzalar atıldı.

Rektörlükte düzenlenen imza töreninde konuşan Prof. Dr. Karademir, "Genç bir üniversite olmamıza karşın, her alanda güçlü bir altyapıya sahip olan Bursa'ya yakışır üniversite oluşturma vizyonuyla çalışıyoruz. Bunu başarabilmek için de özellikle yerel dinamiklerle birlikte hareket etmenin önemine inanıyoruz. Çünkü bu bir takım oyunu. En başta da sanayi ile iyi işler yapmaya çalışıyoruz. Ve BOSİAD gibi güçlü bir grup ile bu protokolü imzalamaktan çok memnunuz. Siz dernek olarak üyelerinizin talebi doğrultusunda ne istiyorsanız, biz onu bilelim ve kendimizi ona göre şekillendirelim. Bugün sanayiciler olarak bir teknik üniversite kurmak ve bu üniversitenin nasıl bir yapılanmada olmasını isterseniz, biz Bursa Teknik Üniversitesi olarak buna hazırız. Biz sizin için, sanayi için varız. Sizleri değişen dünyaya uyum için olmazsa olmaz paydaşlarımız olarak görüyoruz. Ne gerekiyorsa yapmaya hazırız" dedi.

KARADEMİR: TEKNOKENT İÇİN EN DOĞRU ADRES BURSA OSB OLUR

Önümüzdeki süreçte bir teknokent kurma planlarının bulunduğunu da açıklayan Rektör Karademir, teknokentin sanayi ile etkileşim içerisinde olması gerektiğini, bu yüzden de Bursa OSB'nin çok doğru bir adres olabileceğini vurguladı.



BAYRAK: GÜZEL PROJELER GELİŞTİRECEĞİZ

BOSİAD Başkanı Abdullah Bayrak da şunları söyledi:

"Bu adımla Teknik Üniversite'nin paydaşı olalım, daha fazla bir araya gelerek güzel projeler, işbirlikleri geliştirelim istedik. Bildiğiniz gibi artık pek çok kurum kendi arasında protokol yapıyor. Herkes iyi niyetli ama istenilen sonuçlara doğru gitmek için biraz daha üzerinde durmamız gerekiyor. Ayrıca, üniversite ile bir araya geldiğimizi sanayicimize göstermek, onları da bu sürecin içine çekmek istiyoruz. Bizler bu ülkeden kazan-dıklarımızı, yine ülkemize kazanç olarak dön-

dürmek zorundayız. Öte yandan, BOSİAD olarak önümüzdeki dönemde AB projeleri yapmak istiyoruz ve bu alanda birlikte çalışacağımıza inanıyoruz. Bazı işlerin sanayinin içerisinde olmasının büyük faydası var, bunun kazancını hem sanayici hem de üniversite görmektedir."

BOSİAD Yönetim Kurulu Üyesi Süleyman Selçuk Çelik de, bu protokolle özellikle araştırma-geliştirme alanında üniversite ile yapılacak işbirliklerinin tamamen ön planda olmasının, sanayiye katma değer olarak önümüzdeki yıllarda dön-çeğine inandığını söyledi.

PROTOKOLÜN KAPSAMI...

Protokol ile birlikte BOSİAD ve bünyesinde bulunan firmalar ile BTÜ arasında bilimsel araştırma, eğitim-öğretim, uygulama alanlarında ortak çalışmalar yaparak üniversite-sanayi işbirliğine katkıda bulunulması amaçlanıyor. Ulusal ve uluslararası alanda kongre, sempozyum ve çalıştay gibi etkinliklerin düzenlenmesi, pek çok alanda ortak projeler yürütülmesi, staj ve bitirme projelerine yönelik işbirliklerinin yapılması hedefleniyor.



● YENİLİKÇİ TASARIMLAR



Türkiye'nin ilk Hava Süspansiyon
Körükleri AR-GE Merkezi olan Meklas,
yenilikçi tasarımlarla hava süspansiyon
sistemlerinin geleceğini şekillendiriyor.



www.meklas.com

 **meklas**
group





BTÜ'den yüzde 100 yerli otomobil

Bursa Teknik Üniversitesi (BTÜ) Alternatif Enerjili Araçlar Topluluğu öğrencileri tarafından tasarlanan ve geliştirilen "Yıldırım" isimli elektrikli araç, 100 kilometreyi 1 TL gibi sembolik bir bedel ile katedebiliyor.

Geliştirdikleri elektrikli araç ile TÜBİTAK'ın gelecekteki düzenlediği Alternatif Enerjili Araç Yarışları'na (Efficiency Challenge Electric Vehicle) katılan BTÜ'lü öğrenciler, ilk seneleri olmasına rağmen başarılı tur zamanları ile dikkat çektiler. Türkiye genelinden 52 üniversitenin katıldığı, teknik yeterlilikleri yerine getirebilen 31 üniversitenin piste çıkmaya hak kazandığı yarışmada, BTÜ "Yıldırım Elektromobil" takımı 12.liği elde etti.

"YERLİ ÜRETİM"

BTÜ Makine Mühendisliği Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Kemal Furkan Sökmen danışmanlığında öğrenciler tarafından tasarlanan ve geliştirilen elektrikli araç, tamamen yerli üretim olması ile ön plana çıkıyor. Elektrikli aracın batarya sistemlerini bilimsel projeleri ile bizzat geliştiren ve patentini alan Yrd. Doç. Dr. Sökmen, "Öğrenciler-

rimiz tarafından tasarlanan aracımızın mekanik, batarya ve tüm komponentleri yerli üretimdir. Alüminyum şase üzerine geliştirilen karbonfiber gövde ile sağlamlık ve hafifliği bir arada sağladık. Bunun neticesinde 100 kilometre mesafeyi 1 TL ile gidebilen oldukça düşük bir enerji tüketimi yakaladık. Tam dolu şarj ile 300 km yol alabilen aracımız, saatte 100 km azami hıza ulaşabiliyor. İlk senemizde ve ilk aracımızla bu seviyelere ulaşabilmenin heyecanını yaşıyoruz. Geliştireceğimiz yeni projeler ve alternatif enerjili araçlar ile ülkemizin yerli otomobil sürecine katkıda bulunmayı hedefliyoruz. BTÜ Otomotiv Uygulama ve Araştırma Merkezi desteği ile geliştirdiğimiz elektrikli aracımıza sponsor olan BİTSO, BOSİAD, İğrek Makine, Sazcılar Otomotiv, Sumetal, Destek Otomasyon, Rubida Mühendislik, BİAS Mühendislik ve TDM Otomotiv'e teşekkürlerimizi sunuyoruz" dedi.

Yıldırım Elektromobil basın tanıtımı ve sponsor

kuruluşlara sertifika takdim töreninde konuşan Rektör Prof. Dr. Arif Karademir de, "Makine Mühendisliği alanında ilk mezunlarını vermiş genç bir üniversite olarak TÜBİTAK Alternatif Enerjili Araç Yarışları ilk tecrübemiz olmasına rağmen öğrencilerimiz gayet başarılı bir işe imza attılar. Bunun daha başlangıç olduğunu ve Bursa gibi dev bir sanayi şehrine yakışacak daha nice büyük başarılarla imza atacağımıza inanıyor, emek veren herkesi tebrik ediyorum" diye konuştu.

Bursa sanayisinin üniversitelerle ortak proje geliştirme konusunda geç kaldığını, yine de atılacak adımların olduğunu açıklayan BOSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah Bayrak da, "Biz, sanayicilerimiz ile üniversitelerimiz daha çok işbirliği yapsın ve Bursa'dan böyle önemli çalışmalar çıksın istiyoruz. Tamamı yerli üretim olan bu araçta emeği geçen öğrenci kardeşlerimizi tebrik ediyor başarılarının devamını diliyorum" ifadelerini kullandı.



Abdullah Bayrak



Doç. Dr. Kemal Furkan Sökmen

Durmazlar, Büküm Merkezi'ni Almanya'da görücüye çıkaracak



AR-GE merkezinde Endüstri 4.0'a yönelik geliştirmelere ağırlık veren Durmazlar Makina, üzerinde çalıştığı 'Büküm Merkezi' projesini ilk kez Almanya'da görücüye çıkaracak. Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Durmaz, "En önemli AR-GE projelerimizden biri olan Büküm Merkezi, Türkiye'nin bu konudaki ilk üretimi olacak" diye konuştu.

Durmazlar Makina, AR-GE merkezinde geliştirdiği 'Büküm Merkezi' projesini 7-10 Kasım'da Almanya Stuttgart'ta bu yıl 13'üncüsü düzenlenecek olan Blechexpo Fuarı'nda görücüye çıkarmaya hazırlanıyor. Durmazlar Makina Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Durmaz, Büküm Merkezi'nin en önemli AR-GE projelerinden biri olduğunun altını çizerek, "Türkiye'nin bu konudaki ilk üretimi olacak. Ürün Almanya Stuttgart'da Blechexpo Fuarı'nda sergilenecek. Hassasiyeti ve otomasyona dönük uygulama ile hem Durmazlar AR-GE gücünü hem de Türkiye'nin dünya platformunda sac işleme makineleri konusunda DURMA markasını ve teknolojik üstünlüğünü kanıtlayacağız" dedi.

Sektördeki 61 yıllık deneyimi Endüstri 4.0 ile harmanladıklarını belirten Durmaz, kendi ürettikleri büküm ve kesim makinelerinde yine üretimleri olan yerli kontrol üniteleri ve yazılımları kullandıklarını, böylece kontrol üniteleri ve yazılım kullanımı konusunda yüzde 85 yerliliğe ulaştıklarını vurguladı.



Hüseyin Durmaz

"4. SANAYİ DEVRİMİNİ YAKALADIK"

Apkant makinelerinde yüzde 70 enerji verimliliği, yüzde 30 proses hızı artışı sağladıklarına da dikkati çeken Hüseyin Durmaz şöyle devam etti:

"Bugün tüm dünyanın konuştuğu 4. Sanayi Devrimi'ni yakalayan firmamız, Endüstri 4.0 platformunun ülkemizde kurucu üyesidir. Ürettiği makinelerde Endüstri 4.0 uygulamalarını gerçekleştirmektedir. Büyük Veri (Big Data), Akıllı Veri (Smart Data), Bulut (Cloud) altyapıları firmamızda oluşturuldu. Doğru analizlerle akıllı veri iletimi yapabilen, kesilecek parçaları tanıyabilen makineler, bulut yazılımı sayesinde müşteri tarafından 7/24 izlenebiliyor. Müşteriler bu sayede üretim süreçlerini MPR'den CAD verilerine kadar detaylı bir şekilde istedikleri zaman öğrenebiliyorlar. Böylece uluslararası pazarda Durmazlar; teknoloji, verimlilik, maliyet, performans ve arıza tespiti konularında öne çıkmakta ve ülkemizi başarı ile temsil etmektedir."

*Geleceğin dokusuyla geçmiş,
geçmişin dokusuyla gelecek...*

pakipek
GROUP
SINCE 1956

Pakipek Tekstil San. ve Tic. A.Ş.

Merkez Fabrika / Boyahane: Organize San. Böl. Yeşil Cd. No:29 Nilüfer / Bursa

Şube Fabrika / Dokuma: Organize San. Böl. Gri Cd. No:13 Nilüfer / Bursa

T: +90 224 243 20 30 F: +90 224 243 20 32 info@pakipekgroup.com

pakipek
TEXTİLE
SINCE 1956

PAK
YARN

PURE
FABRIC

Ranet
Yaslan

TEKNE MODA

www.pakipekgroup.com

İpeker 7. kez Best of Season



Uluslararası moda piyasasına yön veren Collezioni Trends, İpeker'i üst üste yedinci kez 'Best of Season'a seçerek firmanın koleksiyon başarısını taçlandırdı.

Dünyanın ilk V-Label Vegan kumaş üreticisi unvanını alan İpeker, başarılarına her yıl yenilerini ekliyor.

Uluslararası moda piyasasına yön veren Collezioni Trends, İpeker'i üst üste yedinci kez 'Best of Season'a seçti. İpeker'in sezon trendlerine yön veren vizyonel desenleri, inovatif kumaşları jüri üyeleri tarafından takdir edilerek 'Sezonun En İyisi' olarak değerlendirildi.

İpeker'den konuyla ilgili yapılan açıklamada, bu büyük başarının güçlü designer ekibi ve esnek üretim kabiliyeti ile gerçekleştirildiği vurgulanırken, "Münich Fabric Start ve Premiere Vision Paris fuarlarında lansmanını gerçekleştirdiğimiz 'vegan tekstil prosesleri' ile üretim prosesinde yatırımlar

ve geliştirilen yöntemler ile 'sıfır protein' politikamız büyük ilgi gördü. Dünyanın ilk V-Label Vegan kumaş üreticisi unvanını alan İpeker'in, sürdürülebilirliğin çevresel boyutuna verdiği önem müşterileri tarafından hassasiyetle karşılandı. Çağdaş konsepti yansıtan vegan tekstil prosesleri, modanın doğada hiçbir canlıya zarar vermeden ve yaşam haklarına saygı göstererek gerçekleştirilebileceğini kanıtlamış oldu. Türk tekstilinin gerçekleştirmiş olduğu bir ilkin dünyada lansmanı yapılmış oldu" denildi.



Hurda Geri Dönüşümünde Güvenilir İsim



Firmamızda Ana ve Yan Sanayilerden gelen, DKP, sac, demir talaşı, alüminyum, kağıt , tahta vb. hurda malzemeler konteynerlardan boşaltıldıktan sonra, cinslerine göre ayrıştırılmaktadır. Ayrıştırılma işlemi yapılan malzemeler iş makineleri ile otomatik preslere yüklenecek paket haline getirilmektedir. Paketleme operasyonu tamamlanan hurdalar yeniden işlenmek üzere ilgili firmalara gönderilmektedir.

Hurda malzemelerin ana ve yan sanayilerden alınmasıyla başlayan ve geri dönüşüm firmalarına nakliye edilmesine kadar olan tüm süreçlerde Soyiç Metal araç ve imkânları kullanılmaktadır.



RAMSOY METAL-NAKLİYECİLİK
SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.

SOYIÇ İNŞAAT NAKLİYAT METAL GERİ DÖNÜŞÜM SAN. TİC. A.Ş.
Organize Sanayi Bölgesi 75. Yıl Bulvarı No:2 Nilüfer / BURSA
Tel : 0 224 242 49 00 - 01 - 02 & Fax: 0 224 242 49 04
info@soyichurda.com



SOYIÇ METAL



Şerif ARI
Yeminli Mali Müşavir
serifari@arilar.com.tr

Önemli miktarda şirket varlığının toptan satışı

Türk Ticaret Kanunu'nun 408. maddesinin ikinci fıkrasında, anonim şirketlerde genel kurulun devredilemeyen görev ve yetkileri sayılmıştır. Bunlardan bir tanesi de (f) bendinde düzenlenen, "Önemli miktarda şirket varlığının toptan satışı"dır.

Kanun koyucu, önemli miktarda varlığın satışını genel kurulun onayına bağlayarak, şirketin kötü yönetimi ile faaliyetlerini yürütemez hale gelmesinin önüne geçmeyi amaçlamıştır. Ancak, düzenlemede önemli miktarın nasıl belirleneceğine dair bir kritere yer verilmediğinden, uygulamada tereddütler yaşanmakta ve bu husus sıklıkla atlanılmaktadır. Ayrıca, kanunun emredici hükümlerinden olduğundan buna aykırı işlemler batıl olacaktır.

Bu kavramları tek tek ele almak gerekirse;

"Önemli miktar", şirketin işlem hacmini küçülten, faaliyetlerini önemli ölçüde sınırlayan miktardaki mal varlığının satılması şeklinde nitelendirilmektedir. Dolayısıyla, önemli miktar her şirketin büyüklüğüne göre farklılık arz edecektir.

"Toptan satış" ise, şirket varlıklarının tek tek değil de toplu olarak satışlarıdır. Bu durumda, şirket varlığının çok değerli bir gayrimenkulünün ya da markasının tek başına satışı bu kasamda değerlendirilebilecek midir? Madde lafzından bunun mümkün olmadığı anlaşılrsa da, Yargıtay kararlarına göre "Mal varlığının şirketin sahip olduğu tek mal varlığı olduğunun veya şirketin mal varlığını sürdürebilmesi için hayati önemi haiz bulunduğu belirlenmesi halinde anılan marka devri yönündeki taahhüdün geçerli olması için genel kurul kararı aranmaktadır."

Önemli miktarda şirket aktiflerinin toptan satışı için alınacak kararda, genel kurul toplantı ve karar nisabı da tartışmaya açıktır. Anonim Şirketlerin Genel Kurul Toplantılarının Usul ve Esasları ile Bu Toplantılarda Bulunacak Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Temsilcileri Hakkında Yönetmelik'te, "Önemli miktarda şirket aktiflerinin toptan satışı kararı, şirket sermayesinin en az yüzde yetmiş beşini oluşturan pay sahiplerinin olumlu oylarıyla alınır. İlk toplantıda bu nisabın bulunmaması halinde, yapılacak ikinci toplantıda da aynı nisaplar aranır." hükmüne yer verilmişse de, TTK'da bu hususta açık bir düzenleme yer almamaktadır. Her ne kadar kanunda buna ilişkin bir düzenleme öngörülme de, riske girmemek adına bu nisaplara uyulması gerektiği kanaatindeyim.

Bu nedenle, anonim şirketler tarafından yapılacak satış işlemlerinin geçersizliğini gündeme getirebilecek yanlış uygulamalara mahal vermemek adına, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nın, 408'inci maddenin ikinci fıkrasının (f) bendinin uygulanmasına ilişkin bir tebliğ çıkararak, anonim şirketlerde önemli miktarda şirket aktifinin belirlenmesini objektif kriterlere bağlamasının uygun olacağını düşünüyorum.

Netice itibarıyla, şirketin büyüklüğü göz önüne alınarak önemli kabul edilen şirket varlığının satışında mutlaka genel kurul kararı alınmasını, aksi halde satış işlemi ile ilgili problemlerin çıkabileceğini hatırlatmak isterim.

Sahte sigortalılık ve yaptırımları

Fiilen çalışmadığı halde kurumun sosyal güvenlik haklarından yararlanmak için kişilerin bir işyerinde sigortalı gösterilmesini sahte sigortalılık olarak tanımlayabiliriz.

Sahte sigortalılığın çeşitleri

1. Bazı kişilerin emeklilik hakkından yararlanmak için bir işyerinde fiilen çalışmadan kendilerini sigortalı göstermeleri,
2. Bazı işverenlerin erken emeklilik için kendi şirketlerinde kanundaki hükümlere uymadan kendilerini işçi olarak göstermeleri,
3. Kimileri emeklilik için gerekli prim/gün sayısını doldurmadıklarından eksik günler için fiilen çalışmadan kendilerini şirketlerde sigortalı göstermeleri,
4. Kadınların hamilelik döneminde sağlık hizmetlerinden yararlanabilmek ve doğum öncesi ile sonrasında iş göremezlik ödeneğinden faydalanmak için fiilen çalışmadan bir yerde çalışıyor gözükmeleri gibi,

Sahte sigortalılığın cezası sigortalı ve işveren yönünden aşağıda açıklanmıştır.

Sigortalı yönünden

1. Sigortalılık ve prim günleri iptal edilmekte, ödediği primler iade edilmemekte,
2. Emekli olunmuşsa, emeklilik iptal edilmekte, ödenen maaşlar faiziyle geri istenmekte,
3. Sahte sigortalılık süresince hem kendi hem de yakınları adına ödenen tüm sağlık giderleri geri istenmekte,



4. Sahte sigortalı için Cumhuriyet Savcılığına suç duyurusunda bulunulmakta,
5. Sigortalı kişiye ödenen iş göremezlik aylıkları faiziyle birlikte geri istenmektedir.

İşveren yönünden

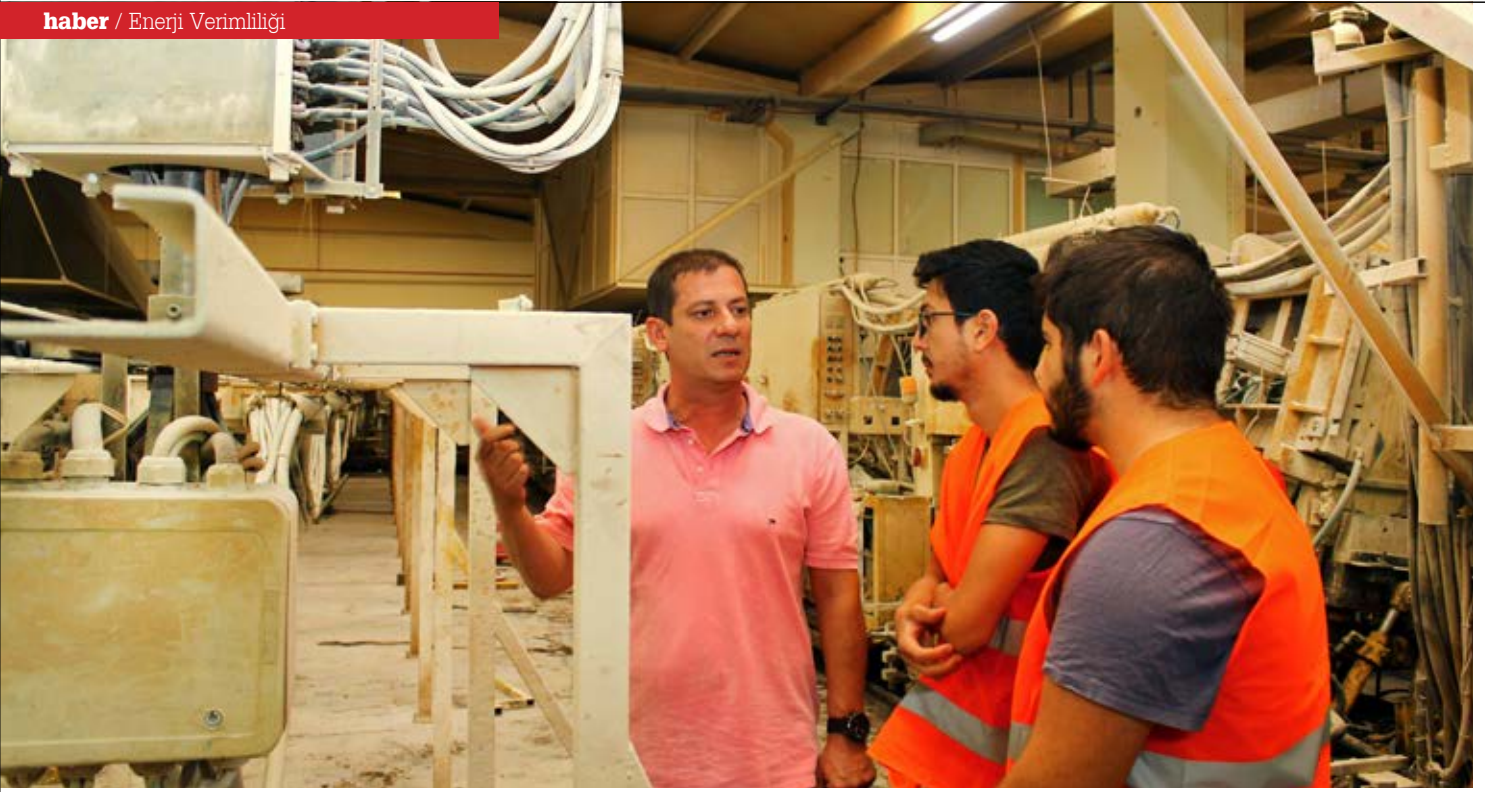
1. İşveren gösterdiği her sahte sigortalı için ve sahte sigortalılığın devam ettiği her ay için asgari ücret (2017 yılı için 1.777,50 TL) tutarı kadar idari para cezası ödemek zorunda (5510/102.4(e) ve 5(e) maddeleri gereği),
2. Devletin ödediği emekli aylıklarını, sağlık giderlerini sahte sigortalı ödeyemezse, bu tutarlar işverenden faiziyle birlikte alınmakta,
3. İşveren hakkında resmi belgede sahtecilik yaptığı gerekçesiyle 3 aydan 8 yıla kadar hapis cezası için suç duyurusunda bulunulmaktadır.

Sahte sigortalılıkta çözüm yolu

Prim/gün sayısı yetersiz olanların,

1. İsteğe bağlı sigortalı olmaları,
2. Yurtiçi çalışanlar doğum ve askerlik borçlanması, yurtdışında çalışanlar da hizmet borçlanması yapabilirler.

İşverenlerin yukarıdaki yaptırımlarla karşı karşıya kalmamaları için sahte sigortalı çalıştırmamaları ni önemle hatırlatırım.



Firmaların enerji verimliliği karnesi hazırlanıyor

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı koordinasyonunda yürütülen 'Enerji Verimliliği İçin Danışmanlık Hizmetleri' projesi kapsamında, Bursa OSB firmalarında saha analizleri ve enerji etütleri yapıldı.

Enerji verimliliği politikaları, bir taraftan ekonomik büyüme ve sosyal kalkınma hedeflerinin sürdürülebilirliği ile doğrudan ilişkili olması diğer taraftan ise sera gazı salımlarının azaltılmasında oynadığı kilit rol nedeniyle son dönemde üzerinde en fazla durulan alanların başında geliyor. Bu çerçevede Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, Avrupa Birliği ve Dünya Bankası işbirliği ile Türkiye'de enerji verimliliği konusunda bilincin artırılması ve teknik çalışmaların geliştirilmesi amacıyla Ekim 2015'ten bu yana "Enerji Verimliliği İçin Danışmanlık Hizmetleri Projesi" yürütülüyor. Pro-

je; MWH Türkiye, EXERGIA, Expertise Frane ve ESCON ortak teşebbüsü tarafından gerçekleştiriliyor. Proje kapsamında Bursa OSB'de 6 firmada da saha analizleri ve enerji etütleri gerçekleştirildi.

YAPILAN ÇALIŞMALAR...

Saha analizleri kapsamında yapılan enerji etütlerinde Bursa OSB firmalarında ana sisteme bağlı yardımcı ekipmanlarda yapılabilecek iyileştirmeler, verimliliklerin artırılması, mevcut enerji verimliliği çıktılarının ölçülerek raporlanması

gerçekleştirildi. Ardından birim maliyetler hesaplanarak sistemlerin revize edilmesiyle ortaya çıkabilecek tasarruf miktarları belirlenecek. Fizibilite, raporlama ve son aşamadaki projelendirmelerin ardından da Bakanlık destekleriyle enerji verimliliği alanındaki iyileştirmeler gerçekleştirilebilecek.

Bursa OSB firmalarından Gözde Boya, Aktteks Tekstil, Nilba Tekstil, Emaş Plastik, Pakipek Tekstil ve Elele Döşeme'de yapılan enerji etütleri ile enerji tasarrufu potansiyellerinin ortaya çıkarılması amaçlanıyor.



*1957'den bu yana
kumaşa hayat veriyoruz...*



GÜLCEMAL®

Bursa Organize Sanayi Bölgesi Lacivert Cad. 2. Sk. No:2 P.K. 16159 BURSA / TÜRKİYE

Tel : +90 224 242 41 41 (pbx) Faks : +90 224 242 48 92

www.gulcemal.com.tr

Bursa iş dünyası Kurumsal Yönetim Paneli'nde buluştu

TKYD ve BOSİAD işbirliği ile düzenlenen 'Neden Kurumsal Yönetim' konulu panele katılan TKYD Başkanı Ali Pandır, TKYD Danışma Kurulu üyeleri Aclan Acar ve Tayfun Bayazıt, sürdürülebilir verimlilik sağlamada ve şirket hedeflerine ulaşmada kurumsal yönetimin önemi üzerine çarpıcı bilgiler aktardı.



Kurumsal yönetim anlayışının gelişmesi ve en iyi uygulamalarıyla hayata geçirilmesi misyonu ile hareket eden Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (TKYD) ve Bursa Organize Sanayi Bölgesi Sanayicileri ve İşadamları Derneği (BOSİAD) işbirliği ile "Neden Kurumsal Yönetim" konulu panel düzenlendi. TKYD Yönetim Kurulu Başkanı Ali Aydın Pandır'ın moderatörlüğünü üstlendiği panelde; TKYD Danışma Kurulu üyeleri Aclan Acar ve Tayfun Bayazıt, kurumsal yönetimde Türkiye'de geline nokta ve yapılması gerekenler konusunda bilgiler aktardı.

Bursa iş dünyasını bir araya getiren panelin açılış konuşmasını yapan BOSİAD Başkanı Abdullah Bayrak, kurumsal yönetim ve kurumsal-

lığın özellikle son yıllarda daha yoğun olarak hayatımıza giren bir kavram olduğuna dikkat çekerek, "Yapılan araştırmalara göre yatırımcılar, şirketlerin nasıl yönetildiklerine bakmadan, sadece işletmenin gelirine bakarak yatırım yapmanın kötü sonuçlarına katlanmak durumunda kalmışlardır. Bunun sonucunda kötü yönetimin krize katkı sağladığını tespit edip, dikkatlerini kurumsal yönetim kavramına vermişlerdir" dedi.

PANDIR: "KURUMSAL YÖNETİM İLE ŞİRKETLER UZUN VADEDE SAĞLIKLI YAPIYA KAVUŞUYOR"

TKYD Başkanı Ali Pandır, kurumsal yönetimin dünyada olduğu gibi ülkemizde de henüz

genç bir kavram olduğunu belirterek, "Kurumsal yönetim, 1999 yılında OECD'nin koyduğu ilkelerle formal bir hal kazandı. Bundan kısa bir süre sonra, yani 2003 yılında Türkiye'de de konu ile ilgili pratikler başladı, Sermaye Piyasası Kurumsal Yönetim İlkeleri yayınlandı. Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği'nin kuruluşu da bu döneme denk gelir. 2012 yılında yasalara Türk Ticaret Kanunu ve Sermaye Piyasası Mevzuatında son dönemde oluşan değişiklikler, ülkemiz şirketlerince konunun daha büyük bir önemle ele alınmasını getirdi. Biz de TKYD olarak, kurumsal yönetim kavramının Türkiye'de yaygınlaşması amacıyla faaliyet gösteriyoruz. Aile şirketlerinin kurumsal yönetime geçmesi son dönemde oldukça güncel bir konu. Aile şirketleri kurumsallaşma sürecinde başta zor-



lanacaklarını düşünseler de, bu şirketler uzun vadede çok daha sağlıklı bir yapıya kavuşuyorlar. Böylece kurumsal yönetimin önemi gün geçtikçe daha çok anlaşıyor. Ancak, kat edilen yolda ülkemiz açısından hız artırmaya ihtiyaç var" dedi.

ACAR: "KURUMSAL YÖNETİMDE BAŞARILI ÖRNEKLERİ BİRLİKTE ÇOĞALTMALIYIZ"

Bursa'nın Türkiye ekonomisinde çok önemli bir yere sahip olduğunu, bu nedenle kurumsal yönetimin Bursa'daki şirketler için önemli bir gereklilik olduğunu ifade eden TKYD Danışma Kurulu Üyesi Aclan Acar da şunları söyledi:

"Yönetişim sisteminin doğru oturtulması için hakkaniyete uygun, adil, açık ve hesap verebilir bir yapının aile içinde de olması gerekiyor. Bizim çalışanlarımıza karşı, topluma karşı, ülkeye ve dünyaya karşı sorumluluklarımız var. Yani, şirket dediğiniz aslında kurumsal bir vatandaş. Dolayısıyla 'bu şirketi ben kurdum, istediğim gibi yönetirim' keyfiyeti artık dünyada kalmadı. Kurumsal yönetişime ve sürdürülebilirliğe kaydığımız ölçüde dünya şirketleri, dünya markaları çıkartabileceğiz. Kurumsal yönetişimin şirketler, aileler ve



Abdullah Bayrak

sürdürülebilirlik açısından yarattığı katma değeri ortaya koyan başarılı örnekleri hep birlikte çoğaltmamız gerekiyor."

BAYAZIT: "ULUSLARARASI REKABET AÇISINDAN KURUMSAL YÖNETİM ÖNEMLİ"

Kurumsal yönetim kavramının yurtdışındaki gelişimi ile ilgili bilgi veren TKYD Danışma Kurulu Üyesi Tayfun Bayazıt da, Türkiye'de en büyük problemin şirketlerin nesilden nesle kaybolması olduğunu belirterek şöyle konuştu:

"Kurumsal yönetim standartları ve ilkelerini yete-



Aclan Acar



Ali Pandir

ri kadar benimsemeyen, özümsemeyen şirketlerin belli bir süre sonra ya kapandığını ya satıldığını, dolayısıyla devam edemediklerini görüyoruz. Çalışmalar ancak %10'un altında bir oranda şirketin üçüncü nesle kadar dayanabildiğini gösteriyor. Ülke menfaatleri açısından baktığınızda da kurumsal yönetim ilkelerinin benimsenmesi ve uygulanması daha fazla değer yaratıyor, ekonomiyi daha fazla büyütüyor. Gelişmekte olan ülkeler içerisindeki şirketlerin gelişimine baktığımız zaman, birçok şirketin kurumsal yönetime tutunup sermaye piyasalarını doğru anlayarak, sermaye, finansman erişimi açısından doğru adımlar atarak, çok ciddi değerler yaratabildiklerini görüyoruz. Dolayısıyla şirketlerimizi sürdürülebilir ve daha değerli kılabilmek, uluslararası arenada daha rekabetçi olmalarını sağlayabilmek için kurumsal yönetim önemli."

Konuşmaların ardından katılımcıların sorularını yanıtlayan panelistlere, BOSİAD Başkanı Abdullah Bayrak ile BOSİAD ve TKYD Yönetim Kurulu Üyesi Sami Erol tarafından plaket takdim edildi. Abdullah Bayrak, organizasyona destek veren BUSİAD, TÜGİAD, BUIKAD ve RUMELİSİAD yöneticilerine de teşekkür etti.



Tayfun Bayazıt





Aktaş Holding'den 'H2020 ITEA Enerji Verimliliği' projesine tam destek

Aktaş Holding, "H2020 ITEA Enerji Verimliliği" projesi kapsamında, Almanya'nın ev sahipliğinde düzenlenen ve dünya ölçeğinde faaliyet gösteren çok sayıda uluslararası şirketin de yer aldığı konsorsiyumda Türkiye'yi temsil etti.



Sami Erol

Aktaş Holding, enerji verimliliğini artırmak ve sürdürülebilir bir çevre bilincinin yaygınlaşması noktasında önemli sorumluluk üstlenmeye devam ediyor. Aktaş Holding, "H2020 ITEA Enerji Verimliliği" projesi kapsamında Almanya'nın ev sahipliğinde düzenlenen ve dünya ölçeğinde faaliyet gösteren çok sayıda uluslararası şirketin de yer aldığı konsorsiyumda ülkemizi başarıyla temsil etti.

Almanya'nın Fulda kentinde düzenlenen ve Türkiye adına Aktaş Holding'in de yer aldığı konsorsiyum tarafından, 2020 ITEA Enerji Verimliliği Projesi'nin başlangıç toplantısı, 5-6 Eylül 2017 ta-

rihlerinde gerçekleştirildi. Almanya, Portekiz, İspanya ve İsveç'ten çok sayıda firmanın yer aldığı konsorsiyuma, Aktaş Holding adına Kalite Takım Lideri Murat Yıldırım katılırken, proje konusunda Aktaş Holding'e danışmanlık yapan Uludağ Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Makine Mühendisliği Bölümü'nde görevli Prof. Dr. A. Alper Özalp da toplantıda yer aldı.

"ÜZERİMİZE DÜŞEN SORUMLULUKLARI ÜSTLENMEYİ SÜRDÜRECEĞİZ"

H2020 ITEA Enerji Verimliliği Projesi'nin, dünyadaki enerji verimliliğini artırma noktasında önemli bir misyona sahip olduğunu belirten Aktaş Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve İcra Kurulu Başkanı Sami Erol, proje kapsamında Türkiye'yi temsil etmekten dolayı büyük gurur yaşadıklarını söyledi. Enerji verimliliği ve enerji kaynaklarının etkin kullanımı noktasında duyarlı bir kimliğe sahip olan Aktaş Holding'in, kurulduğu günden beri bu süreci bir kültür haline dönüştürdüğünü ifade eden Erol, şirket olarak çevreye değer katan ve verimliliği artırıcı her türlü faaliyette üzerlerine düşen tüm sorumlulukları yerine getirmeye devam edeceklerini dile getirdi.

ÇEVRESEL FAYDA RAPORUNU PAYLAŞTI

Öte yandan Aktaş Holding, ÇEVKO Vakfı ile gerçekleştirilen işbirliği kapsamında; ağaç, elektrik, depolama, fosil yakıt ve su temel bileşenleriyle ilgili net tasarruf miktarlarının yer aldığı Çevresel Fayda Raporu'nu da kısa süre önce kamuoyuyla paylaşmıştı.



YALIN ÜRETİMDE
EN BÜYÜK DESTEKÇİNİZ



ARSİMA
METAL KALIP PLASTİK.İTH.İHR.VE TİC.LTD.ŞTİ.

OSB Yeşil Cad. No: 21 Nilüfer / Bursa
Tel: 0224 242 44 45 info@arsimaendustriyel.com
www.arsimaendustriyel.com



Kreş projesi Meclis'e taşınıyor

Bursa OSB'ye kreş kazandırmak amacıyla ortak hareket eden BOSİAD ve BUIKAD yönetimi, projeyi AK Parti Bursa Milletvekili Emine Yavuz Gözgeç'e anlattı. Gözgeç, kadın istihdamına büyük katkı sağlayacak projeye Ankara'da destek arayacak.

Kadının istihdama katılımını artırmak amacıyla Bursa OSB'ye bir kreş kazandırmak için kolları sıvayan ve 'Çocuğum Yanımda Ben İşimin Başında' projesi ile her OSB'ye bir kreş kazandırmak için yola çıkan Bursa İş Kadınları ve Yöneticileri Derneği (BUIKAD) ile güçlerini birleştirip bir çalışma grubu oluşturan BOSİAD yönetimi, AK Parti Bursa Milletvekili ve TBMM Kadın Erkek Fırsat Eşitliği Komisyonu (KEFEK) Üyesi Emine Yavuz Gözgeç'i ağırlayarak projelerini anlattı. 5 Eylül Çarşamba günü BOSİAD Dernek Merkezi'ndeki toplantıya; BOSİAD Başkanı Abdullah Bayrak ve Yönetim Kurulu üyeleri ile BUIKAD Başkanı İpek Yalçın ve dernek yöneticileri de katıldı.





BOSİAD ve BULKAD yöneticilerinden kreş projesi ile ilgili detaylı bir rapor hazırlamalarını isteyen Gözgeç, hazırlanacak bu rapor doğrultusunda Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı ve Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı ile görüşecek. Milletvekili Gözgeç, BOSİAD ve BULKAD yöneticilerini Meclis Alt Komisyonu'nda bir sunum yapmaya da davet etti.

Toplantının açılışında konuşan Bursa Organize Sanayi Bölgesi Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (BOSİAD) Yönetim Kurulu Üyesi ve Kreş Komisyonu Başkanı Meltem Turan, OSB'lere kreş kazandırılmasıyla ilgili projeleri bulunan BULKAD ile bu dönem birlikte çalıştıklarını söyledi. Kadınların doğum sonrası iş hayatına dönüşünü sağlamak adına Bursa OSB sınırları içerisinde bir kreş kurmak istediklerini belirten Turan, "Bu sadece bizim değil tüm sanayi bölgelerinin ihtiyacı. Bursa OSB olarak bir yer belirledik ve okullarla görüşmelere başladık. Fakat kanunda kreşlere teşvik verilmesi noktasında bir eksikliğin olduğunu gördük. Eğer böyle bir teşvik olursa hem biz hem de kreş kurarak kadın istihdamının artırılmasını isteyen diğer sanayi bölgeleri çok daha hızlı çözümler geliştirebilir" dedi.

BAYRAK: KREŞİ HAYATA GEÇİRMEK İSTİYORUZ

BOSİAD Başkanı Abdullah Bayrak da, "Bölgemizdeki 260 fabrikada 56 bin kişi istihdam ediliyor. Bu sadece bir kadın sorunu da değil, çalışan sorunu. Bursa OSB yönetimimizin de çok önem verdiği bu projeyi, kaynağını yaratarak en kısa zamanda hayata geçirmek arzusundayız. Kreş ciddi sorumluluk gerektiren bir yatırım olmasına rağmen, bir yerden başlamamız lazım" ifadelerini kullandı.

Çalışan annenin iş hayatından uzaklaşmasının en önemli nedeninin yaşlı ya da çocuk bakımı olduğunu kaydeden BULKAD Başkanı İpek Yalçın da, "Son yıllarda yaşlı bakımıyla ilgili çok güzel gelişmeler oldu, fakat çocuk bakımında anne iş hayatından uzaklaştıktan sonra yeniden dönme-



si maalesef çok zor oluyor. Yaptığımız araştırmalarda da OSB'lerde kreş kurulmasının bu sorunu hafifleteceğini gördük. Beyaz yaka bir şekilde çocuğunu okutabiliyor ama mavi yaka kadını uzaklaştığı zaman bir daha iş hayatına dönemiyor. Bugün 20'nin üzerinde sanayi bölgesi bulunan Bursa'da sadece bir şirketin kreş var. Bu nedenle OSB'ler bünyesinde kreş kurulmasının çok faydalı olacağından hareketle yola çıktık" dedi.

YALÇIN: SON 5 YILDA 1 MİLYON 112 BİN KADIN İŞ HAYATINDAN UZAKLAŞTI!

Son 5 yılda 112 bin kadının yaşlı bakımı, 1 milyon kadının ise çocuk bakımından dolayı iş hayatından uzaklaştığı da açıklayan Yalçın, "Üstelik bu kadınların yüzde 80'i iş hayatında kalmak istediklerini ama başka çarelerinin olmadıklarını söylüyorlar" diye konuştu.

GÖZGEÇ: KREŞ, KADININ İSTİHDAMI AÇISINDAN ÇOK ÖNEMLİ

Günümüzde iş ve aile hayatının uyumlaştırılma-

sının tüm ülkelerin sorunu olduğunu belirten Milletvekili Emine Yavuz Gözgeç de, "Bugün doğum ya da yaşlı bakımı, kadınların iş hayatındaki veya istihdama katılımı noktasındaki temel sıkıntılardan biri. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı ile Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı arasında imzalanan protokol ile 'Annemin İş Benim Geleceğim' projesi uygulamaya sokularak 10 ilde OSB'lerde kreş yapılması hedeflenmiş ve Balıkesir, Afyon, Malatya ile Adıyaman'da faaliyete geçmişti. Bu projenin diğer illere de yaygınlaştırılması konusunda görüşmeler yapılabilir. Hem Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımız hem de Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığımızla bu yönde ne tür çalışmalar yapılabilir, nasıl teşvikler verilebilir görüşebiliriz. Kadınların istihdama katılımı ve girişimci olmaları adına önemli destekler veriliyor. Kreş de kadın istihdamının artırılması adına çok önemli bir çalışma" dedi.

BOSİAD yöneticilerinden OSB'deki çalışan kadın sayısı, kreş ihtiyacı olan kadın sayısı, firma firma bu yöndeki beklenti gibi detaylı bir rapor hazırlamalarını da isteyen Gözgeç, "Hazırlayacağınız bu raporu Aile ve Sosyal Politikalar Bakanımız ile Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanımızla görüşerek neler yapılabileceği konusunda isteklerini almaya çalışacağım. Bir de bizim alt komisyonumuza sizleri davet edelim, Meclis'te bu konuyla ilgili ihtiyaçlarınız ve çözüm önerileriniz için bizlere bir sunum yapın. Bakanlıkların bu konu hakkında spesifik değil ama belki genel bir çalışma yapılması gerekecek. OSB'lerde istihdam edilen kadınlar ve bu kadınların iş ve aile hayatlarının uyumlaştırılması yönünde kapsamlı bir çalışma olabilir" diye konuştu.



Ahmet Özenalp
URTEB Genel Başkanı
www.ahmetozenalp.com

OKS belgesi almış firmalara indirimli teminattan yararlanma hakkı tanınmalı

Tatil uzadı...

Bürokrasi aksadı... İhracatçı bir an önce çözüm bekliyor...

OKS belgesi almış tüm firmaların indirimli teminattan yararlanmaları için ACİLEN 2006/12 sayılı tebliğde düzenleme yapılması gerekiyor.

Bilindiği gibi, 15 Ağustos'ta yürürlüğe giren OKSB tebliği değişikliği ile A, B ve C sınıfı OKSB uygulaması sonlandırılmış, bunun yerine tek tip "Onaylanmış Kişi Statüsü" (OKS) sistemi getirilmiştir.

Yeni tip belgelerin müracaatlarının yoğunluğu, uzun bayram tatili, görevlilerin sırasıyla yıllık izinlerini kullanıyor olması, yeni belge tanzim süresini uzatmıştır.

Bu durum, ihracatçı firmalarımızda ciddi sorunlara yol açmıştır. Ancak konu, Risk Yönetimi ve Kontrol Genel Müdürlüğü 16.08.2017 tarihli 27342368 sayılı tasarruflı yazıları ile çözülmüş, 15 Ağustos öncesi OKSB başvurusu yapan firmaların 15 Eylül 2017'ye kadar ihracatta mavi hattan yararlanmalarına imkân tanınmıştır.

Bu düzenleme ihracatçı firmalarımıza geçici olarak nefes aldırması.

Ancak bu kez de teknik bir düzenlemenin zamanında devreye alınamaması nedeniyle sanayici ihracatçılarımızın karşısına teminat sorunu çıkmıştır.

Bu sorunun temelinde Ekonomi Bakanlığı tarafından, yeni tip OKS sahibi firmalara A, B, C sınıfında olmadığı gerekçesi ile indirimli teminattan yararlanma hakkı verilmemesi gelmektedir.

Kapatma talepli eski belgelerin uzayan bürokratik işlemler nedeniyle kapatılmamış olması da performansa göre indirimli teminat alma hakkını engellemektedir.

İhracatçının indirimli teminat oranlarından yararlanamaması demek; sanayici ihracatçının üretim yapmak ve ihraç etmek üzere ithal ettiği tüm girdisine yüzde 120'ye varan teminatlar ödemek zorunda kalması demektir. Bu durumda, 500 milyar dolar ihracat hedefi olan ülkemizin, bu ve benzeri engeller nedeniyle hedefe ulaşması engellenmektedir.

Halbuki, bürokrasi yeni belge sistemine geçerken bu durumu dikkate alıp güncelleme yaparak yeni düzenlenen OKSB belgelerini indirimli teminattan yararlanı hale getirmiş olsaydı, hiç bir ihracatçımız sorun yaşamayacaktı.

Rekabet.net sitemize ulaşan sanayicilerimiz aynı konuyu dile getirmektedir. Biz, bizlere ulaşanları teknik bir halde düzenleyerek konuyu çözecek en üst mercinin dikkatine sunuyoruz.

DİR belgesinin amacı, ihracatçılara ekonomik rekabet gücü kazandırmaktır.

Sanayicimiz-ihracatçımız yüzde 100 teminat yatacaksa nasıl rekabet edecektir. İhracatçılarımız, özellikle makine sektörümüz Ekonomi Bakanlığı'nın hiç bir bürokratına ulaşamadıklarını ifade etmektedirler.

Aslında sanayici ihracatçılarımız düzenleme yapılmaması nedeniyle hammaddelerine yüzde 100 değil, Gümrük Kanunu'ndan doğan zorunluluk nedeniyle %120 teminat vermektedir. Çünkü Gümrük Kanunu 202. maddesi gereği alınması gereken teminat miktarı yüzde 20 artırılarak alınmak zorunda kalınıyor.

Sonuç olarak, öncelikle OKSB tebliğine göre A, B, C belgesi yerine OKS belgesi almış tüm firmalara indirimli teminattan yararlanma hakkı acilen 2006/12 sayılı tebliğde düzenleme yapılmak suretiyle tanınmalıdır.

Önce ihracatçı ekonomik açıdan dış dünya ile rekabet edecek hale getirilmeli, sonra OKS sahibi sanayicilerimiz hammadde ve makine-yedek parça ithalatlarında yeniden gümrük kolaylıklarından istifade etmelidirler.

Saygılarımızla...

Not: Yazılarımı; web adresim:

www.ahmetozenalp.com ve

blog adresim:

<http://ahmetozenalp.blogspot.com>'dan

takip edebilirsiniz.



BOSEN'de yönetime güvenoyu

BOSEN Enerji'nin genel kurulunda mevcut yönetim güven tazelerken, Yönetim Kurulu Başkanı Baran Çelik, önümüzdeki yıl şartları yerine getirerek hükümetten destek alabileceklerini söyledi.

Bursa Organize Sanayi Bölgesi'ne enerji üretimi yapan BOSEN Enerji Elektrik Üretim AŞ'nin genel kurulu yapıldı. Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nde bulunan BOSEN tesisinde gerçekleşen genel kurula, şirketin Yönetim Kurulu üyeleri ile yöneticileri katıldı. Toplantı başkanlığına Mali Müşavir Şerif Arı, toplantı yazmanlığına ise Burcu Önder seçilirken, açılış konuşmasını Yönetim Kurulu Başkanı Baran Çelik yaptı.

Enerji piyasasında yaşanan kimi olumsuzluklara rağmen BOSEN'i yaşatmaya devam ettiklerini belirten Çelik, 2016 yılındaki kur farkı nedeniyle birtakım zorluklarla karşılaştıklarını söyledi. Hükümetin verimli santralleri destekleme olanağına dikkati çeken Çelik, BOSEN'in gelecek yıl

şartları yerine getirerek çeşitli destekleri alabileceğini ifade etti. BOSEN'in yıllardır sanayiye temiz enerji sağlama görevini özenle yerine getirdiğini kaydeden Baran Çelik, geçtiğimiz yıllarda ülke genelinde yaşanan enerji kesintilerinden sanayicilerin büyük üretim kayıpları olduğunu, bunun sadece Bursa'da zararsız atlatıldığını, sebebinin de BOSEN Enerji olduğunu ifade etti.

YÖNETİM DEĞİŞMEDİ

Konuşmaların ardından faaliyet raporu, finansal tablolar ve bağımsız denetçi raporları okundu. Üyeler tarafından kabul edilen raporların ardından

Yönetim Kurulu seçimine geçildi. Tek liste ile girilen seçimde Hüseyin Durmaz, Abdullah Bayrak, Nüvit Gündemir, Gaffar İhsan İpeker, Yavuz Yiğit, Ahmet Özenalp, Turgut Şahin, Murat Yuvakuran, Abdullah Burak ile Müfit Karademirler'den oluşan mevcut yönetim değişmeyerek yeniden göreve getirildi.

Baran Çelik başkanlığında görev alan Yönetim Kurulu uzun yıllardan bu yana hakkı huzur ücreti almıyor. Üç yıllığına seçilen kurul, divan başkanlığına verdikleri önerge ile bu dönem de ücret almayacaklarını genel kurul oyları ile karar altına aldılar.



Baran Çelik



Tekstil Kümesi Güney Afrika'dan umutlu döndü

Bursa OSB Tekstil Kümesi, 9 firmadan 16 temsilci ile Güney Afrika'nın Johannesburg ve Cape Town şehirlerinde ikili iş görüşmeleri gerçekleştirdi.



Bursa Organize Sanayi Bölgesi (BOSB), üyelerinin rekabet edebilirlik seviyelerini artırmak için kümelenme faaliyetlerine devam ediyor. Ekonomi Bakanlığı desteği ile çalışmalarını sürdüren Bursa OSB Tekstil Kümesi, Afrika kıtasının en gelişmiş ekonomisi Güney Afrika'da temaslarda bulundu.

9 firmadan 16 temsilci ile birlikte OSB yetkililerinin de yer aldığı 18 kişilik heyet, 20-27 Ağustos 2017 tarihleri arasındaki programda, ikili görüşmeler gerçekleştirmek üzere Johannesburg ve Cape Town'a gitti. Heyet, B2B görüşmeleri, pazar ziyaretleri ve Johannesburg ile Cape Town'da sanayi ve ticaret odası yetkilileri ile görüşmelerde bulundu.

ÖNÜMÜZDEKİ YIL TEKRAR GİDİLECEK

Johannesburg'da 70, Cape Town'da da 40 civarında firma ile ikili görüşme yapan Tekstil Kümesi üyeleri, görüşmelerden çok memnun ayrıldı. Bunun üzerinde Şubat ya da Mart 2018'de tekrar Güney Afrika'ya gidilmesi planlanıyor. Bir sonraki programda Johannesburg ve Cape Town'a, Durban'ın da eklenmesi hedefleniyor. Hemen hemen tüm firma temsilcilerinin iş bağlantılarıyla ayrıldığı ziyaretin ekonomik çıktılarının önümüzdeki günlerde netleşmesi bekleniyor. Yapılan görüşmelerde Türk ürünlerinin kalite ve tasarımlarına hayran kalan Güney Afrikalı işadamları,

ticaret olanaklarının artırılmasını talep etti.

BÜYÜKELÇİ'DEN PAZARLA İLGİLİ BİLGİLER ALINDI

Türkiye Cumhuriyeti Pretorya Büyükelçisi Elif Çomoğlu Ülgen ile görüşme fırsatı da yakalayan Tekstil Kümesi üyeleri, Büyükelçi'den Güney Afrika'daki ticaret ve yatırım fırsatları ile işadamlarını pazarda bekleyen zorluklar hakkında bilgiler aldı. Bursa OSB Tekstil Kümesi program kapsamında ayrıca, Johannesburg ve Cape Town'da kentin sanayi ve ticaret odası yetkilileri ile de bir araya geldi.





Savcan Tekstil Grubu Pazarlama Yöneticisi **Taylan Sulaoğlu**
"POTANSİYEL MÜŞTERİLERLE TANIŞMA FIRSATI BULDUK"

Güney Afrika pazarında ağırlıklı olarak hizmet verdiğimiz Kuzey Yarımküre ülkelerinin tersine, aynı anda farklı mevsimlerin yaşanıyor olmasını bir avantaja çevirebileceğimizi düşündük. Pazarlama planımızda bu kurguya da yer vermişken, küme toplantısında Güney Afrika kararının çıkması bizi çok sevindirdi.

Ziyaret programı, iş görüşmeleri ve saha gezileri çok iyi organize edilmişti. Hem Johannesburg hem de Cape Town şehirlerini ziyaret ederek farklı işkolu/segmentteki potansiyel müşterilerle tanışma fırsatı bulduk. Bize kalan serbest zamanlarda da şehri dolaşarak ve insanlarla sohbet ederek ziyaret öncesi araştırmalarımızı doğrulamaya çalıştık. Ekibimizdeki diğer firma temsilcileri ile de yakından tanışma ve deneyimlerimizi paylaşma fırsatını bulabildiğimiz için mutluyuz.

Geri döndüğümüzden bu yana bize gelen numune taleplerini karşılıyoruz. Yakından takip ettiğimiz büyük üreticiler var. Kısa zaman içinde ülkeyi tekrar ziyaret ederek, yeni tanışıklıklar geliştirebileceğimize inanıyoruz. Bu organizasyon için Ekonomi Bakanlığı'na, Bursa OSB yönetimine ve BOSB Tekstil Kümesi kolaylaştırıcılarına teşekkür ederiz.

Sık Apre Müşteri Temsilcisi **Nermin Celep**
"İYİ VE FAYDALI BİR PROGRAM OLDU"

Bursa OSB Tekstil Kümesi UR-GE Projesi kapsamında Güney Afrika'da Johannesburg ve Cape Town şehirlerinde gerçekleşen B2B görüşmeleri oldukça verimli ve güzel geçti. Bu etkinlik hem oradaki müşterilerimizle görüşüp ilişkilerimizi kuvvetlendirmemize hem de yeni müşteriler ile buluşmamıza fırsat yarattı. Program, firmamızı ve diğer katılımcı firmaları Afrika kıtasının en büyük ekonomisine sahip olan Güney Afrika pazarında tanıtmak için iyi bir fırsat oldu. Kurduğumuz temasların geri dönüşleri oldukça ihracatımız daha da artacak ve bu durum hem şirketimiz hem de ülkemiz için çok iyi sonuçlar doğuracaktır. Aynı zamanda Johannesburg'da Pretorya Büyükelçimiz Sayın Elif Çomoğlu Ülgen ile tanışma fırsatımız da oldu. Bize verdiği önemli bilgiler ve destekleri Sayın Büyükelçimize, programı organize eden OSB yönetimimize ve etkinlikte emeği geçen herkese çok teşekkür ediyoruz.



Panoteks Pazarlama Müdürü **Halit Emre Gökşimşek**
"ÜRÜNLERİMİZ İLGİ GÖRDÜ VE SİPARİŞLER ALDIK"

Panoteks firması olarak üretimimizde, kadife döşemelik kumaş, halı ve seccade bulunuyor. Güney Afrika programına, OSB Tekstil Kümesi'yle birlikte ve bizim için faydalı olacağına inandığımız için katıldık. Bu ülkedeki pazar araştırmamıza göre, daha çok ürünlerimizle ilgili Çin'den örme kadife olarak ithalat yapılmakta. Bizim ürettiğimiz ürünler dokuma kadife olduğu için ve Çin'den ithal edilen kumaşlara göre daha dayanıklı bir ürün grubu olduğundan, Johannesburg'daki ikili görüşmelerimizde oldukça ilgi gördü ve siparişler aldık. Ayrıca bir firmayla da acentelik sözleşmesi imzaladık. Cape Town'a geçtiğimizde ise oradaki ikili görüşmelerde bir firma ile acentelik üzerine halen görüşmelerimiz devam ediyor. Güney Afrika, ticaret olarak bölgenin en gelişmiş ülkesi ve her türlü yeniliğe açık olduğu için dokuma kadifenin eksikliği oradaki perakendeciler ve toptancılar tarafından hissedildi ve ilgi gördü. Ürünlerimizin yavaş yavaş piyasaya girmesinden sonra oradaki çeşitli firmalar tarafından talep göreceğine inanıyoruz. Hatta Güney Afrika bölgesinde ticari olarak merkezi bir konumda olduğu için diğer bölge ülkelerden gelen toptancılara da ulaşmayı hedefliyoruz.

Harput Tekstil İhracat Müdürü **Gökhan Murat Koç**
"GÜNEY AFRIKA PROGRAMI ÇOK FAYDALI OLDU"

Güney Afrika, Afrika kıtasının gelir düzeyi en yüksek ülkelerinden biri olması ve 60 milyona yaklaşan nüfusu ile birçok üretici ve ihracatçının hedef pazarı haline gelmeye başladı. Bu bağlamda Johannesburg ve Cape Town'da gerçekleştirilen B2B etkinliklerinin gerek pazarı tanımamız gerekse ürünlerimizin bu pazarda tanıtımını sağlamamız açısından çok faydalı olduğu kanaatindeyim. Halihazırda bu ülkeye doğrudan ve dolaylı olarak ihracat yapan bir firma olmamıza rağmen, bu zamana kadar ticari bir seyahat gerçekleştirme cesaretini gösterememiştik. Bursa Organize Sanayi Bölgesi öncülüğünde gerçekleştirdiğimiz bu etkinlik ile bu eksikimizi de başarılı bir şekilde giderdiğimizi düşünüyorum. Netice olarak, ülkemizin 2023 ihracat hedefleri doğrultusunda bu tarz etkinliklerin artarak devam etmesini diliyor ve emeği geçenlere çok teşekkür ediyorum.



Bir kütüphane hikâyesiyle yenileşim

Yenileşim kavramı, Türk Dil Kurumu tarafından "Değişen koşullara uyabilmek için toplumsal, kültürel ve yönetsel ortamlarda yeni yöntemlerin kullanılmaya başlanması, yenilik, inovasyon" olarak tanımlanıyor.

Günümüzde tüm kurumlar gelecek planlarına ulaşmak, ticari fayda yaratmak ve sürekli gelişim için yenileşim konusuna öncelik veriyor, yatırım yapıyor. Yenileşim; teknoloji ile sıkça anılmakla birlikte, iş dünyası farklı alanlara bu kavramı yerleştirmiş durumda. Bu noktada yenileşimin uygulandığı 4 ayrı alandan bahsedebiliriz:

Ürün Yenileşimi: Yeni veya özellikleri açısından önemli ölçüde geliştirilmiş, iyileştirilmiş bir mal veya hizmetin pazara sunulması.

Pazarlama Yenileşimi: Ürün tasarımında, ürün yerleştirmede, ürün promosyonunda ya da fiyatlandırmasında önemli değişiklikler içeren yeni bir pazarlama yönteminin uygulanması.

Süreç Yenileşimi: Yeni veya önemli ölçüde geliştirilmiş, iyileştirilmiş üretim ya da dağıtım yönteminin uygulanması.

Organizasyonel Yenileşim: Firmanın iş uygulamalarında, işyeri organizasyonunda veya dış ilişkilerinde yeni bir organizasyonel yöntemin uygulanması.

Günümüzün başarılı yenileşim örneklerini pek çok ortamda duyuyor, takip ediyoruz. Zaman zaman hayranlık uyandıran örneklerle karşılaşırız. Aslında genlerimizde var olan yenileşime açık mıyız, ülkemizden bize ilham verebilecek örnekler neler, biraz daha yakından araştırmalıyız. Yenileşimin, toplumumuzun genlerinde olduğunu yaşamış bir hikâyeden örnek vererek açıklamak isterim. Okuyacağımız bu hikâyede; ürün, pazarlama, süreç, organizasyonel yenileşimin tamamını bir arada görebiliriz.

EŞEKLİ KÜTÜPHANECİ MUSTAFA GÜZELGÖZ

1943 yılında Mustafa isimli bir gencin tayini kütüphaneci olarak Ürgüp'e çıkar. Mustafa göreve başlar, ama kütüphaneye gelen giden olmaz. 23 yaşındaki genç memur ne yapacağını düşünür. Bürokratları ikna ederek bir eşek alıp, iki tane sandık yaptırır. Çocukların yaşlarına göre okuyabileceği kitapları eşeğe yükler ve köy köy gezmeye başlar. 'Çocuklar bunları okuyun, aranızda da değişsin. On beş gün sonra aynı gün gelip alacağım. Aman yıpratmayın, diğer köylerdeki arkadaşlarınız da okuyacak' der.

Mustafa, Ürgüp'teki kütüphanede bir iki gün durup, diğer günler eşeği ile köy köy gezmeye başlar. Köylerdeki çocuklar Eşekli Kütüphaneciyi her seferinde alkışlarla, sevinçle karşılar. Zamanla insanlar kütüphaneye de gelmeye başlar. Mustafa bakar ki kütüphaneye kadınlar hiç gelmiyor. Zenith ve Singer'e mektup yazar: 'Bana dikiş makinesi yollayın, firmanızın adını kütüphanenin girişine kocaman yazayım' der. Zenith dokuz tane, Singer bir tane dikiş makinesi yollar. Salı günlerini kadınlar günü yapar. Onlara yönelik kitaplar getirir. Kütüphanede kuyruk olur insanlar. 2005 yılında Mustafa Amca vefat eder. Halk vefa gösterir, Eşekli Kütüphaneci Mustafa Güzelgöz ve eşeğinin heykeli Ürgüp'e dikilir.

Yaşadığı topluma, yaptığı işe yenilik katmak için sayısız fikir üreten Mustafa Güzelgöz bizlere ilham verecek çok güzel bir örnek. Koşullar her zaman mükemmel olmayabilir, fakat girişimci ruhla doğan yaratıcı fikirleri hayata geçirmek her zaman mümkün.



Erdal ELBAY

KalDer Bursa Şubesi
Yönetim Kurulu Başkanı





Valeo'nun hedefi 5 yılda 2 kat büyümek

Valeo Otomotiv Genel Müdürü Tuna Arıncı, "Ajandamız önümüzdeki dönemde büyüme endeksli. Son 5 yılda fabrikanın cirosunu ve istihdam sayısını ikiye katladık. Önümüzdeki 5 yıl içinde yine 2 kat büyüyeceğiz" dedi.

Valeo, dünyanın ve Türkiye'nin öne gelen otomotiv yan sanayii gruplarından. Bursa'da da 4 fabrikası ve 1 AR-GE merkezinde 1500 çalışanı bulunuyor. Şirketin, önümüzdeki 5 yılda iki kat büyüme planı var. Valeo Otomotiv Genel Müdürü Tuna Arıncı, "Yeni ürün ve teknolojileri Türkiye'ye kazandırmaya devam edeceğiz. Valeo, Türkiye'ye olan inancını koruyor ve yatırımlarına devam ediyor" diyor. Yan sanayii olarak yeni yol haritalarının çizilmesi gerektiğini, parça sayısı ve yapısının önümüzdeki 10 yılda çok değişeceğini de belirten Arıncı, "Tabii ki bundan bizler de gerekli önlemleri alarak çıkacağız. 4000 civarında parçadan oluşan araç, 400-500 parçaya düşecek. Bu sürece adapte olmak lazım. Hybrid ve elektrifikasyon gündemde olacak. Bugün ülkeler elektrikli araç olmayan satışı kaldırıyor. Artık kapıların önünde araçların şarjı edildiğini görmek hayal olmayacak. 10 sene önce Iphone yoktu. 10 senede neler oldu? Demek ki elektrikli araç da olmazsa olmaz. Bu konuda Valeo dünya çapında çalışmalarına devam ediyor" diye konuşuyor.

Tuna Arıncı ile Valeo'da geçirdiği yılları, şirketin gelecek hedefleri ve yeni dönem planları üzerine konuştuk...

Öncelikli sizi kısaca tanıyabilir miyiz? Kimdir Tuna Arıncı?

1966 yılında Bilecik'te doğdum. İlk, orta ve lise öğrenimimi Bilecik'te tamamladıktan sonra 1983 yılında Uludağ Üniversitesi Makine Mühendisliğini kazandığım için Bursa'ya geldim. Artık Bursalı sayılıyorum. 1987 yılında eski Transtürk-Fren ve Debriyaj fabrikasında işe başladım (Şimdiki Valeo). Değişik kademelerinde yöneticilik yaptım. Fransa'da çalıştım. Bu arada Fransa Insead Üniversitesi'nde 'yönetim' üzerine master yaptım. 2006 yılında Valeo'dan ayrılarak Grammer koltuk fabrikasında Genel Müdür olarak çalışmaya başladım. 2012 yılına kadar orada çalıştım. Daha sonra tekrar Valeo'ya Genel Müdür olarak döndüm. Evliyim, 26 ve 16 yaşında 2 oğlum var. Şu an TAYSAD, Kalder ve Allians France Bursa'da yönetim kurullarında görevlerim var.

Valeo'yu bize anlatır mısınız? Üretim, istihdam ve ihracat rakamlarınız nelerdir? Dünyada ve Türkiye'de kimlerle çalışıyorsunuz? Sektördeki pazar payınız nedir?

Valeo, 16,5 milyar Euro cirosu olan, 91 bin 800 çalışanı ile 32 ülkede 155 üretim tesisi ve 58 Ar-Ge merkezi, 16 milyar Euro AR-GE yatırımı yapan dünya çapındaki otomotiv üreticilerine partner olan bir tedarikçidir. Bir teknoloji firması olarak Valeo, akıllı hareketlilik sezgisel sürüş ve CO2 emisyonlarının azaltılması konusunda



yenilikçi çözümler tasarlar. Aynı zamanda, satış sonrası için yedek parça üretilip dağıtmaktadır. Valeo 4 ürün grubunda hizmet veriyor. Bunlar; güç aktarım (debriyaj, alternatör, hidrolik vs), termal sistemler (klima, radyatör vs), görüş sistemleri (far, silecek vs) ile konfor ve sürüş yardım sistemleridir. Dünyadaki tüm otomotiv devlerine ürün sevk ediyoruz. 1989'dan beri Türkiye'de faaliyet gösteriyor. Bursa'da debriyaj, alternatör, silecek, klima ve radyatör, hidrolik ekipmanlar üretilip, bunları Türkiye'de bulunan otomobil, hafif ticari araç, kamyon ve traktör üreticilerine sevk ediyor. Üretimin yüzde 60'ı ihraç ediliyor. Türkiye'nin ihracatında daima ilk 100 içinde yer alan yaklaşık 1500 çalışanı olan ve 40.000 metrekarede üretim yapan bir otomotiv tedarikçisi olarak faaliyetine devam ediyor.

Ne zamandır Bursa OSB'desiniz? Bursa OSB'de üretim yapmanın avantajları hakkında neler söylersiniz?

2011 yılından itibaren Valeo'nun büyüme politikası çerçevesinde DOSAB ve Gemlik fabrikalarının yanı sıra alternatör, silecek ve klima fabrikalarının üretimi için OSB fabrikasını açtık. Biliyorsunuz Bursa önemli bir otomotiv merkezi. Özellikle Renault ve Tofaş'a yoğun üretim nedeni ile fabrikaya yakın olması büyük avantaj. Diğer fabrikalara da yakın. Bu durum devlet teşviklerinde yararlanma, ulaşım ve depolama anlamında bize imkânlar sunuyor. Tüm altyapı bizim isteklerimize uygun diyebiliriz.

"AJANDAMIZ BÜYÜME ENDEKSİLİ"

Valeo için ajandanızda neler yer alıyor? Önümüzdeki süreçte radarınızda neler olacak?

Ajandamız önümüzdeki dönemde büyüme endeksli. Son 5 yılda fabrikanın cirosunu ve istihdamını ikiye katladık. Önümüzdeki 5 yıl içinde de yine 2 kat büyüyeceğiz. Dolayısıyla önümüzde, geçmişte yaşadığımızın bir benzeri olacak. Yeni yatırımlar ve alanlar, yeni istihdam. Valeo, Türkiye'ye olan inancını koruyor ve yatırımlarına devam ediyor. Tabii ki bunda 30 seneyi aşkın gösterilen başarı ve ekip çalışmasının önemi çok büyük.

2017'nin ilk yarısı firmanız için nasıl geçti? Yıl sonuna ilişkin beklenti ve hedefleriniz neler?

Yılın ilk yarısı, Avrupa pazarının iyi seyretmesi ve iç pazar üreticilerinin üretim rakamlarını göze alarak hedeflerimizin üzerinde kapandı. Ciro ve üretim rakamlarında istenilen hedeflere ulaşıldı. Yılın ikinci yarısında da yine beklentimiz pozitif yönde. Bir sapma olmadan 2017 yılını hedeflerimiz doğrultusunda kapatacağımız gözüküyor.

Gündeminizde yeni bir yatırım ya da proje bulunuyor mu?

Önümüzde agresif bir büyüme planı var. Yeni ürün ve teknolojileri Türkiye'ye kazandırmaya devam edeceğiz.

AR-GE ve yeni ürün geliştirme ile ilgili ne tür çalışmalar yürütüyorsunuz? Bu alandaki faaliyetlerinizi anlatır mısınız?

30 yılı aşkın süredir debriyaj üretimi yaptığımız Türkiye'de ciddi bir deneyime sahibiz. Bu deneyimi 5 sene önce AR-GE merkezimizi kurarak güçlendirdik. 100'e yakın çalışanımız AR-GE merkezinde görev yapıyor. Bütün projelerimizi sıfırdan alıp seri üretime getirecek ekibe sahibiz. Ayrıca bu deneyim sayesinde TÜBİTAK ve üniversitelerimiz ile çalışmalar yaparak ciddi miktarda patent üretmeye devam ediyoruz. Ekiplerimiz uluslararası alanda makaleler yayınlıyor, konferanslar veriyor. Aynı deneyimi diğer ürün gruplarına yaymak istiyoruz.

ELEKTRİKLİ ARAÇ OLMAZSA OLMAZ!

Valeo'yu bundan 10 yıl sonra nerede görüyorsunuz? Global arenada nasıl bir konumda olacaksınız?

Valeo'dan ziyade 10 yıl sonra bizi çok değişik bir ortam bekliyor. Tabii ki bundan bizler de gerekli önlemleri alarak çıkacağız. 4000 civarında parçadan oluşan araç, 400-500 parçaya düşecek. Bu sürece adapte olmak lazım. Hybrid ve elektrifikasyon gündemde olacak. Bugün ülkeler elektrikli araç olmayan satışı kaldırıyor. Norveç 2025, Fransa ve Almanya 2030. Şu an Norveç'te elektrikli araç kaydı yüzde 23. Artık kapıların önünde araçların

şarj edildiğini görmek hayal olmayacak. Farkındaysanız 10 sene önce Iphone yoktu. 10 senede neler oldu? Demek ki elektrikli araç olmazsa olmaz. Bu konuda Valeo dünya çapında çalışmalara devam ediyor.

Otomotiv endüstrisinin bugünkü durumu hakkında neler söylersiniz? Türk otomotiv ana ve yan sanayisinin daha da gelişmesi ve büyümesi için neler yapılabilir? Dünyada rekabette nasıl daha da öne çıkılabilir?

Otomotiv endüstrisi lokomotif sektör olmaya devam ediyor. Bu hem dünyada hem de ülkemizde aynı durumda. Ülkemizde ihracatta sektör liderliğini koruyor. Tabii ki 2023 yılı için konulmuş hedefler var. Bu yönde hızla çalışmalara devam ediliyor. Ancak 5 milyon araç üretimi hedefine ulaşılması zor gözüküyor. Kendi markamızın mutlaka oluşturulması gerekiyor. Ayrıca, büyük yatırımların da ülkemize çekilmesi zorunlu. Umarım radikal adımlar atılıp hedeflere ulaşılır. Ancak sapmalar olsa da otomotiv sektörü liderliğini sürdürüp mutlaka hedeflerine ulaşacaktır. Uygulanan teşviklerin devamı ve yenilerinin eklenmesi istenilen rakamlara ulaşmayı kolaylaştıracaktır.

Yan sanayii olarak da yeni yol haritalarının çizilmesi gerekiyor. Parça sayısı ve yapısı önümüzdeki 10 senede çok değişecek. Elektronik ve elektrik dönüşümleri artıka dışa bağımlılık artacak.

Bu hedeflere ulaşabilmek adına bana göre öncelikle eğitim politikası değişmeli. Endüstri 4.0 geliyor. Buna sektörü hazırlamalı, yazılım merkezleri kurulmalı. AR-GE'nin GE tarafına bakmamız lazım. Geliştirme tarafı daha zinde tutulmalı. Artık idari bilimler fakültesi, iktisat fakültelerini bırakmak lazım. Endüstri 4.0 departmanları, Endüstri 4.0 mühendisleri yetiştirmemiz gerekiyor. Kısacası sektörü eğitim ile başlayıp teknoloji rekabet ve verimlilik anlamında atağa kaldırmamız lazım.

BÜYÜK DEĞİŞİMLER YOLDA

Otomotiv sektöründen elektrikli ve insansız araçların yakın gelecekte daha da ön plana çıkacağı belirtiliyor. Bu konudaki görüşleriniz ve şirket olarak bu alanda yaptığınız çalışmalar nelerdir?

Bu konu tabii ki Valeo'nun da öncelikli çalıştığı konuların başında geliyor. Önümüzdeki 10 senede büyük değişimler olacak. Buna her şirket gibi bizim de hazır olmamız lazım. Valeo dünyada 2016 yılında AR-GE'ye 16 milyar Euro yatırım yapmış bir firma. Elektrikli araç ve insansız araçta mutlaka olmak en büyük hedefleri arasında.

Şirketinizin son 5 yıldaki büyüme grafiği nedir?

Şirketimiz ciro ve istihdam anlamında Türkiye'de son 5 yılda iki kat büyüdü. Bu büyüme mevcut işlerimize yeni aktiviteler ekleyerek ve yeni işleri devreye alarak oldu. Bu göstergeler Fransa ana merkezin Türkiye'ye olan güvenini göstermekte.

Valeo'nun başarısının sırrı nedir?

Valeo'nun başarısında en büyük pay istikrar diyebilirim. 1989'dan beri Türkiye'de otomotiv sektöründe büyük işler başarıldı, büyük yatırımlar yapıldı. Bu başarılar yeni yatırımları getirdi. Şimdi yine büyümeye devam edeceğiz. Kaliteli ekip,

istikrar ve iyi bir yan sanayii potansiyeli ile büyük işler başarıldı.

Diğer görüşleriniz ve eklemek istedikleriniz...

Öncelikle böyle bir imkânı verdiğiniz için teşekkür ediyorum. Ülkemizin daha da ileriye gitmesi için otomotivin daha da gelişmesi gerekiyor. Bu alana katkı koymak adına bizde Valeo olarak büyümeye, yeni projelere ve istihdamı artırmaya yönelik çalışmalarımıza hız kesmeden devam edeceğiz.





Zeynep Handan Özcebe
Avukat

Anonim şirketlerde pay devri

Tipik bir sermaye ortaklığı niteliğine bağlı olarak, bir senede bağlanmış olsun olmasın, payın serbestçe devredilebilmesi, anonim şirketlere özgü temel ilkelerden biridir. Bu ilke kapsamına payın devredileceği kişiyi seçme serbestisi de girer, herhangi bir gerçek veya tüzel kişi, pay mülkiyetini edinmenin tabi olduğu usule uymak suretiyle pay sahipliği kazanabilir.

TTK 489-490 vd. hükümleri uyarınca, anonim şirket payları kural olarak serbestçe devredilebilir. Paylara devir ve tedavül kolaylığı sağlanması amaçlandığı için, kıymetli evrak niteliğine sahip pay senetleri çıkarılabilmesine olanak tanınmış, hatta senetlerin hamiline yazılabilmesine de izin verilmiştir.

Fakat bu devir serbestisi mutlak bir kural olmayıp, kanundan veya iradeden doğan istisnaları mevcuttur. Bu sınırlamaların amacı, bazen şirket tüzel kişiliğini, bazen pay sahiplerini, alacaklıları ya da kamu menfaatini koruma düşüncesidir. TTK'da ve diğer bazı özel kanunlarda pay devrini yasaklayan, kısıtlayan veya izne bağlayan istisnai hükümler yer almaktadır. Örneğin TTK'ya göre;

- Anonim şirketin kendi paylarını edinme veya taahhüt etmesi; oran, yetkilendirme, net aktif yeterlilik ve karşılığı ödenmiş paylar bulunması şartlarına bağlı kılınmıştır.
- Ortaklığın kuruluşunun veya sermaye artırımının tescilinden önce yapılan pay devirleri geçersizdir.

- Karşılığı tamamen ifa edilmemiş nama yazılı pay şirketin onayı ile devredilebilir, ancak devralanın ödeme gücü şüpheli ise ve şirketin istediği teminat verilmemişse, şirket devre onay vermekten kaçınabilir.

İradi devir kısıtlamaları ise, ana sözleşmeye koyulacak hükümler ya da taraflar arasında yapılacak borçlar hukuku nitelikli taahhütler ile sağlanabilir. Örneğin, ortaklar veya ortaklarla üçüncü kişiler arasında alım, ön alım, geri alım hakkı tanıyan sözleşmeler yapılabilir, bunlara işlerlik kazandırmak için faiz, cezai şart, kefalet, garanti, rehin gibi genel hükümlerin sağladığı olanaklardan yararlanılabilir. Blokaj sözleşmeleri olarak nitelendirilen bu tür sözleşmeler, sadece sözleşme tarafları arasında geçerli olup, bu ilişkinin dışında kalan üçüncü kişileri etkilemez.

Anonim şirket payları satış, bağışlama, rehin, trampa, miras, miras sözleşmesi, intifa, alım, şufa, vefa gibi hukuki işlemlere konu olabilir. Anonim şirketlerde pay sahipliği iki şekilde kazanılır. Bunlardan ilki aslen iktisap, ikincisi ise devren iktisaptır. Aslen iktisap, şirketin kuruluşunda veya sermaye artırımında payın taahhüt edilmesi yoluyla olur. Bu kazanım hali, kuruluşta ana sözleşmenin veya sermaye artırımında genel kurul aracılığı ile tadil edilen ana sözleşme değişikliğinin ticaret sicil memurluğu tarafından tescil edilmesi ile tamamlanmış olur. Devren iktisap ise, senede bağlanmamış çıplak payın veya senede bağlanmış payın devir alınması yolu ile gerçekleşir.



ÜÇGE, Ekonomi Bakanlığı heyetini ağırladı

ÜÇGE, Ekonomi Bakanlığı Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Yurdal Şahin başkanlığındaki Ekonomi Bakanlığı heyetini, Bursa OSB'deki fabrikasında ağırladı.

Ziyaretle ilgili açıklama yapan ÜÇGE Genel Yönetmeni Esra Güven, "Mağaza ekipmanları ve raf sistemleri alanında Türkiye'de lideriz ve Avrupa'nın ilk beş firması arasındayız. ÜÇGE'nin yurt içinde olduğu kadar yurtdışında da marka algısı çok yüksek. Üretimimizin yüzde 50'sini ihraç ediyoruz. İhracat yaptığımız ülke sayısı 90'ı aştı. Yüzde 100 yerli üretim yapan bir firma olarak uluslararası pazarlardaki marka gücümüzü daha

da artırmak ve ülke ekonomisine daha fazla katkı sağlayabilmek için inovasyon ve teknoloji ağırlıklı çalışmalarımızı sürekli güncelliyoruz. Bu kapsamda Ekonomi Bakanlığı'nın ihracatçı firmalara uluslararası pazarlarda rekabet gücünü artırmaya yönelik uygulanmakta olan ve yenilenen destek ve teşvikleri hakkında bilgi almak ve görüş alışverişinde bulunmak üzere Ekonomi Bakanlığı heyetini ÜÇGE yönetim kadrosu ile

Bursa OSB'deki fabrikamızda ağırladık. Karşılıklı görüş alışverişinde bulunduğumuz toplantı son derece verimli geçti. Ekonomi Bakanlığı heyetine ziyaretleri sebebiyle ÜÇGE olarak çok teşekkür ederiz" dedi.

Ziyaret programı, ÜÇGE üretim tesisleri ve son teknoloji mağaza ekipmanlarının yer aldığı showroom gezisi ile noktalandı.





Yrd. Doç. Dr. Esin Göksu Şeker
İstanbul Okan Üniversitesi
Beslenme ve Diyet Uzmanı
esin.seker@gmail.com

Depresyon ve beslenme

Depresyon başta gelişmiş ülkeler olmak üzere tüm dünyada çığ gibi büyüyen bir hastalık olarak tanımlanıyor. Çevremize baktığımızda belirlen ya da sinsi pek çok olgu görebiliyoruz.

Gelişmiş ülkelerde %20'lere varan depresyon olgusu var. Depresyonlu kadınların sayısı erkeklerinin yaklaşık iki katıdır. Yeni tanı konulmuş diyabetik hastalarda depresyon sıklığı normal popülasyona göre %30 daha fazla. Bu bulgu depresyonun tip II diyabet riskini artırdığını düşündürüyor. Depresyonlu şahıslarda glikoz tolerans bozukluğunun da daha sık olduğu görülüyor.

Depresyonun ruhsal değil kimyasal bir hastalık olduğunu düşünmek lazım. Vücut kimyasının bozulması, ruh durumunun bozulmasının ana nedeni olarak tanımlanıyor. Vücut kimyanızdaki değişikliklerin beslenmeniz ile çok ilişkili olduğunu da biliyor musunuz?

Depresyon nedir?

Yaşamdan zevk almada, enerjide, ruhsal ve fizyolojik etkinlikte, özgüvende ve öz saygıda azalma, karamsarlık, çaresizlik duyguları ve uyku bozukluğu gibi belirtiler gösteren ruhsal bozukluktur. Ruhsal çöküntü hali o kişiyi günlük aktivitelerini yapamaz hale getirir, yaşamla bağlarını koparır.

Depresyon tanısı almış birey de abartılmış ya da inatçı üzüntü halinin belirgin bir dış nedeninin olmaması ve iki haftadan daha uzun sürmesi durumudur.

BESLENME VE DEPRESYON İLİŞKİSİ

Beyin 1.5 kg ağırlığında ve erişkin vücudunun %2'sini oluşturur. Kan dolaşımındaki besleyici maddelerin yüzde %30'u tüketir. Bu oran normal dokuların 15 katı kadardır. Eğer beyin ihtiyacı olan spesifik

besleyici maddeleri yeteri kadar alamazsa biyokimyası değişir ve işlevleri bozulur. Huzursuzluk, yorgunluk ve depresyon belirtileri ortaya çıkar.

Amino asit eksikliği ve depresyon ilişkisi

Amino asitler proteinlerin yapı taşlarıdır. Tirozin ve fenilalanin adlı amino asitler norepinefrinin hammaddesidir. Bu amino asitlerin düzeyleri düşük olan bireylerde depresyon görülme sıklığı yüksek bulunmuştur. Örneğin, doğum kontrol hapı kullanan kadınların tirozin düzeyleri düşmekte ve depresyona eğilimleri yüksek olmaktadır. Mutluluk hormonu olarak bilinen serotoninin hammaddesi triptofanda bir amino asittir. Yetersiz alınmaları halinde depresyon belirtileri görülebilir.

Çare, protein içeren besinlerin kullanılmasıdır. Yumurta, et, süt, yoğurt, balık, ceviz iyi kaynaklardır.

Stres ve depresyon ilişkisi

Uzun süren ağır stresler kimyasal sinyalleri değiştirerek depresyona yol açabilir. Kanserde de benzer kimyasal sinyal değişiklikleri olur.

Omega yağ asitleri ve sinir dokusunun depresyonla ilişkisi

Beynin %60'ı yağdır ve beyin yağlarının üçte ikisini çoklu doymamış yağ asitleri oluşturur. Bu oranın %17'si omega-3 yağ asitlerinde, %13'ü omega-6 yağ asitlerinden oluşmuştur. Sinaptik bağlantılarda ve gözün fotoreseptörlerinde omega-3 yağ asitleri kullanılır. Depresyonlu kişilerde omega-3 yağ asitlerinin düzeyleri düşüktür ve bu depresyonun derecesini artırmaktadır.

Omega-3 yetersizliğinde serotonin, dopamin, norepinefrin gibi önemli nörotransmitterin düzeyleri düşer. Omega-3 yetersizliğinde kan-beyin seddinin geçirgenliği artar. Bu durum istenmeyen toksik maddelerin beyin hücrelerine geçmesine neden olur.

23 ülkede 14 bin 532 kişi üzerinde yapılan çok merkezli bir çalışmaya göre, balık yağı alan ya da balık tüketen kadınlarda doğum sonu depresyon



belirgin olarak daha düşük bulunmaktadır.

Omega-3 ya da balık tüketiminin artması demans ve alzheimer riskini de azaltmaktadır.

Depresyon ve kolesterol ilişkisi

Alışılmışın dışında bir söylemle; kolesterolü düşük olan kişilerde serotonin düzeyleri de düşük bulunmuştur. Kolesterol eksikliği serotonin metabolizmasını bozarak depresyona yol açabilir. Kolesterolen fakir diyetler ve kolesterol düşürücü ilaçlar (statinler) depresyonu ve intihar eğilimini artırabilir.

Vitamin yetersizliği ve depresyon ilişkisi

Ruh halimizin düzenini sağlayan dopamin, serotonin ve norepinefrin gibi çeşitli nörotransmitterlerin sentezi C vit, B6 vit, D vit, folik asit ve niasin gibi vitaminlerin varlığını gerektirir. B kompleks vitaminleri sinir sisteminin enerjisini sağlayan reaksiyonlarda koenzim görevi görür.

Birçok depresyonlu hastada folik asit düzeyleri düşük bulunmuştur. Standart tedaviye ek olarak folik asit alan depresyonlu hastalarda, sadece standart tedavi alanlara göre daha fazla düzelme saptanmıştır.

Folik asit takviyesi alan alkoliklerde depresyonun daha çabuk iyileştiği görülmüştür. Folik asit pek çok besinde bulunur.

Depresyon ve B12 vitamini ilişkisi

B12 vitamini yetersizliği olan bireylerde en az iki kat fazla depresyon riski vardır. B12 vitamini nörotransmitterleri artırır. B12 vitamini eksikliğine bağlı kansızlık gelişmeden önce de depresyon oluşabilir.

B12 vitamini için en iyi kaynaklar kırmızı etler ve kırmızı sakatatlardır.

Magnezyum yetersizliği ve depresyon ilişkisi

Magnezyum yetersizliği depresyondan psikoza çeşitli psikiatrik semptomlara neden olabilmektedir.

İnsülin magnezyumu hücre içine sokarak orada depolar. İnsülin direnci varsa magnezyumu depolayamaz ve depolanamaya magnezyum idrarla atılır. Magnezyum eksikliğinin en önemli etkisi kasları gevşetmektir. Magnezyum eksikliği bütün enerji oluşturan mekanizmaları bozar.

Depresyon ve probiyotik ilişkisi

Bağırsak florasının düzenli olması emilim ve kana geçen öğeler nedeniyle depresyonu azaltır. Probiyotik besinler; yoğurt, kefir, boza, bira, şarap, turşu, sirke, hafif bir gevşeme ve uyku hali verir. Kefirin depresyonu azaltıcı etkisi triptofan, magnezyum ve kalsiyum içeriğinin yüksek olmasıyla bağlanmaktadır.

Depresif hastaların birçoğunda kabızlık ve sindirim sorunları vardır. Bağırsak flora bozukluğu, pis koku, yağlı ve açık renkli dışkı, sindirilmemiş gıdalar sıklıkla görülür. Probiyotikler sindirim sorunlarının giderilmesinde de faydalıdır. Kurubaklagiller sindirim kanalında önemli göreve sahiptir.

D vitamini ve depresyon ilişkisi

Güneşe maruz kalma derecesi ile serotonin düzeyleri arasında pozitif bir ilişki vardır. D vitamini tedavisi alan hastalarda depresyon hızla düzeltilmektedir. Türkiye'de başta kadınlar ve çocuklar olmak üzere kapalı mekanlarda çalışanlar ve örtülü giyinen kişilerde D vitamini yetersizliği çok yaygındır.

Düşük D vitamini düzeyi kronik yorgunluğa ve depresyona yol açabilir. D vitamini böbrek üstü bezlerinde tirozin hidroksilazı aktive ederek dopamin, norepinefrin ve epinefrin salgısını artırır. Ağır stresler D vitamini ve/veya UV-B gün ışığı ve kalsiyum ihtiyaçlarını artırır. D vitamini takviyesi kış depresyonunu başarı ile tedavi eder. Depresyon tedavisinde kan D vitamini düzeyinin normal sınırlar içerisinde (40-12ng/mL) tutulması şarttır.

Depresyon ve tiroid yetersizliği ilişkisi

Depresyon tiroid yetersizliğinin ayrılmaz bir parçasıdır. Erişkin nüfusun %5-10 kadarında gizli tiroid düşüklüğü (hipotiroidi) vardır, yaşlı kadınlarda bu oranın %25'lere kadar çıktığı gösterilmiştir. Yani, hipotiroidi sıklığının çok yaygın olduğunu söyleyebiliriz. Fakat bu hipotiroidiler çoğu kez sinsi seyrettiği için nadiren tanı almaktadır. T3 ve T4 değerleri normal olmasına karşın, TSH değerleri 2.0 Ü'nün üzerinde olan kişiler gizli hipotiroidi olarak değerlendirilmelidir.

Hipotiroidinin başlıca nedenleri iyot yetersizliği, otoimmün tiroidit ve selenyum eksikliğidir. Tuzların iyotlandığı ülkelerde iyot yetersizliği nadirdir. Bu ülkelerde otoimmün tiroidit (Hoshimoto) sıklıktır. Hipotiroidik kişilerin beyinleri yeteri kadar oksijen kullanamazlar, sonuçta depresyon oluşur.

Kahve ve depresyon ilişkisi

Kahve tiryakilerinde, tiryaki olmayanlara göre daha fazla depresyon görülmektedir. Burada depresyonun ne kadarının kahvenin içindeki şekere ya da bizzat kahveye bağlı olduğu bilinmemektedir. Başka bilinmeyen bir şey de depresyonluların kahveye bağlı mı deprese oldukları ya da deprese oldukları için mi, yani morallerini yükseltmek için mi kahve içtikleridir. Kahve tiryakisi olan depresyonlu kadınlarda, tiryaki olmayanlara göre intihar olasılıkları %58-66 daha azdır.

Depresyon ve glüten ilişkisi

Çölyak hastalarında buğday, çavdar ve yulaf proteininde bulunan glüten maddesine karşı alerji vardır. Tedavi edilmemiş ya da düzenli tedavi görmemiş çölyak hastalarında ishal, karın şişliği ve büyüme geriliğinin yanında depresyon ve içe kapanıklılık (otizm) çok yaygındır. Diyet tedavisini düzgün kullanan çölyak hastalarında ise depresyon hızla düzelir.

Aspartam ve depresyon ilişkisi

Fenilalanin, tirozin (norepinefrin öncüsü) ve triptofan (serotonin öncüsü) kandan beyin hücrelerine ortak taşıma sistemi ile geçer. Aralarındaki rekabetten dolayı, eğer herhangi birinin diyetteki miktarı diğerlerinden fazla ise onların beyin hücrelerine geçişini azaltır.

Örneğin, aspartam adlı tatlandırıcının %50'si fenilalanindir. Aşırı aspartam kullanılması triptofanın (dolayısıyla serotoninin) beyin hücrelerine geçişini azaltarak depresyona yol açabilir.

DEPRESYONU ÖNLEMEDE BESLENME ÖNERİLERİ

- Unlu ve şekerli gıdalardan kaçınılması ve insülin direncinin kırılması,
- Bol taze sebze meyve tüketilmesi. Kemik için gerekli kalsiyum, fosfor, çinko ve magnezyum gibi mineraller, C vitamini, folik asit, K vitamini gibi vitaminleri bu grup besinlerden sağlanır. Alkali yapıları ile kemiğin maruz kaldığı asitleri nötralize ederler.
- Aşırı asit içerdiği için katkı maddesi ilave edilmiş, paketlenmiş rafine gıdaların yenilmemesi
- Ayçiçeği, mısır, soya, pamuk ve margarin gibi omega-6 ve trans yağ asitlerinden zengin yağların diyetten çıkarılması, bunların yerine zeytinyağı, tereyağı tüketilmesi,
- Balık yağı (omega-3) alımı için haftada 2 defa toplamda 300 g balık tüketilmesi önerilir. Eksiklik varsa balık yağı kapsülleri alınması önerilir, günde 1 mg yeterli dozdur.
- Kefir, yoğurt, turşu, sirke, nar ekşisi ve boza gibi probiyotiklerden (faydalı mikroplar) zengin gıdalarla beslenilmesi,
- D vitamini düzeylerinizi yükseltmek için dengeli bir şekilde güneşlenilmesi ya da D vitamini takviyesi alınması. Erişkin için günde 4000 ünite, çocuklar için 2000 ünite kullanılması güvenlidir.
- Günde en az yarım saat hızlı yürüyüş ve 3-5 dakika gerdirme hareketleri yapılması da öneriler arasındadır.

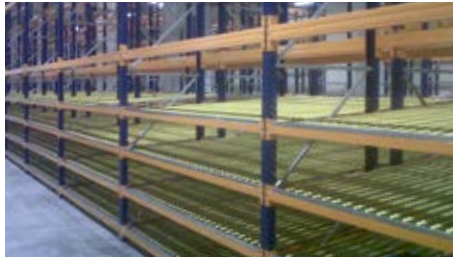


Arsima Metal yeni bir yapılanma içerisinde

Arsima Metal, otomasyonlu depo sistemlerinde dünyanın lider üreticisi Kardex Remstar'ın Bursa, Eskişehir ve Bilecik illerinin iş ortaklığını üstlendi.

Takım arabası, çalışma tezgâhı ve malzeme dolapları gibi endüstriyel ekipmanların alım satımıyla 2009 yılında ticari hayatına başlayan, 2012 yılından bu yana da Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nde otomotiv sanayinde parçaların taşınması için gerekli olan aracı ekipmanların üretimini gerçekleştiren Arsim Metal, yeni bir yapılanma içerisine girdi. İsviçre Merkezli olan ve otomatik depolama sistemlerinde dünyanın lider üreticisi Kardex Remstar'ın Bursa, Eskişehir ve Balıkesir illerinin iş ortaklığını üstlenen şirket, daha büyük hedeflere hazırlanıyor.

Arsima Metal Genel Müdürü Kemal Yelkenci, "Pek çok farklı sektörden büyük ve KOBİ ölçekli şirkete otomasyon çözümleri sunan Kardex Remstar ile yaptığımız işbirliğinin bizi daha ileriye taşıyacağına inanıyoruz. Yetersiz alanlarda mevcut olan maksimum yüksekliği kullanarak en yoğun depolama yapmaya olanak veren dikey depolama sistemleri ile artık müşterilerimize farklı bir alanda daha hizmet vereceğiz. Düşen kâr marjları ve artan maliyetler nedeniyle; tasarruf, zaman ve maliyet kazanacakları özel depolama çözümleriyle onların yanında olacağız. Yaptığımız anlaşma çerçevesinde Kardex Remstar'ın



Bursa, Eskişehir ve Bilecik illerinin iş ortaklığını üstlendik. İlerleyen dönemlerde İzmir ve Manisa bölgesine de aynı hizmetleri götürmek istiyoruz" dedi.

YÜZDE 70'E VARAN TASARRUF SAĞLIYOR

Otomasyonlu depolama sistemlerinin zamandan tasarruf, artan verimlilik, sıfır hata payı ve alan tasarrufu ile modern çalışma koşulları sağladığını açıklayan Yelkenci, "Otomatik dikey depolama sistemleri sayesinde yüzde 70'e varan alan tasarrufu sağlanıyor. Bildiniz gibi bugün lojistik sistemleri desteklemek ve depolama operasyonlarını daha verimli hale getirmek şirketler için çok önemli konuların başında geliyor. Artık finanstan üretim geliştirmeye, kalite kontrolden mühendislik ve depolamaya kadar tüm çalışmalar birbirine entegre edilmiş sistemlerle yürüyor. Biz de yeni iş kolumuz olan otomatik depolama sistemleri ile iş ortaklarımıza katkı koymak istiyoruz" diye konuştu.



Türkün Ailesi'nden doğanın kalbinde piknik

Türkün Holding'in Tuzaklı Köyü'nde düzenlediği geleneksel pikniğinde, çalışanlar aileleriyle birlikte stresten uzak muhteşem bir gün geçirdi.

Türkün Holding'in çalışanları ve aileleri için her yıl geleneksel olarak düzenlediği piknik organizasyonu, bu yıl Tuzaklı Köyü Hüseyin Alan Piknik Alanı'nda gerçekleştirildi. Yaklaşık 900 kişinin katıldığı etkinlikte aileler, sabahın erken saatlerinden itibaren piknik alanında buluşarak Uludağ eteklerinde, çam ağaçları ile kaplı bir alanda dağıtılan malzemeler ile kahvaltı yapmanın tadını çıkardılar. Kahvaltının ardından halat çekme, futbol oyunu gibi yarışmaların yapıldığı ve büyük çekişmelerin yaşandığı piknik, renkli görüntülere sahne oldu. Aileler şehrin gürültüsünden uzakta keyifli bir hafta sonu geçirmenin mutluluğunu hep birlikte yaşadı.



ÇOCUKLAR ÇOK MUTLU

Pikniğe aileleriyle birlikte katılan çocukların neşesi ise görülmeye değerdi. Palyaçolar eşliğinde rengârenk kalemlerle yüzlerini boyayan çocuklar, kendileri için özel olarak getirilen oyun aletlerinde oyunlar oynayıp atlara binerek doyusya

eğlendi. Etkinlik, öğle yemeği ikramı ile devam etti. Öğle yemeğinin ardından başlayan canlı müzik, neşe ve coşkuyu daha da arttırdı. Aileler, canlı müzik ile dans edip, oyunlar oynayarak unutulmaz anlar yaşadı. Pikniğin son bölümün-

de her yıl olduğu gibi çekilişler yapılarak şanslı çalışanlara çeşitli hediyeler verildi.

ÜLKEMİZİ BAŞARIYLA TEMSİL EDİYORUZ

Türkün Holding Mali ve İdari İşler Koordinatörü Sefer Gezer, piknikte çalışanlara hitaben yaptığı konuşmada, "Siz değerli çalışanlarımızın emekleri, gayretleri ve özverili çalışmaları, kaliteli ve ayrıcalıklı tasarımları ile Vanelli markamız, dünya ev tekstili sektöründe ilklere imza atan öncü bir konuma geldi. Bu noktada Vanelli'nin dünya markası olmasına sağladığınız katkılar için sizlere sonsuz teşekkürlerimizi sunuyoruz. Sizlerin sayesinde ülkemizi dünyada başarı ile temsil ediyoruz. Ailelerimiz ve çocuklarımız ile bu başarıyı inşallah daha uzun yıllar birlikte yaşayacak, hep birlikte kutlayacağız ve yorgunluklarımızı da hep birlikte düzenlediğimiz piknikler ile ve diğer sosyal etkinliklerimizle atacağız" dedi.



Sema Adalı
İnsan Kaynakları Danışmanı
sema@semaadali.com

Ne zeka, ne güç, belki de tek gerekli olan “İLETİŞİM”

Zeka ve güç; bunlar iş hayatının mihenk kelimeleri olup kolay kolay yerinden oynatamazsınız. Zeki bir yönetici, gücüne güç katarak birçok teknik projeye imza atar. Zekanın verdiği bilgi gücü ile iş yapma başarısının devamlılığını sağlar. Ancak bu başarı, şirketteki kişi sayısı büyüdükçe biraz teklemeye başlar.

Çalışanların iletişim gücü

Şirketteki kişi sayısı büyüdükçe, zekanın gücü geri plana gider ve iletişim becerisi ön plana çıkar. Yapılan sosyolojik araştırmalar, gruptaki kişi sayısı büyüdükçe sosyal dengenin bozulduğunu göstermektedir. Grubun devamlılığındaki ideal sayının 150 kişi olduğu tespit edilmiştir. Bu sayı, en doğal iletişim mekanizması olan “dedikodu” için bile doğal grup sınırıdır. Grup 150 kişiden fazla olursa, kişiler birbirini ne yakından tanıyabilir ne de etkili bir şekilde dedikodu yapabilir.

Tabii diyebilirsiniz ki, “Dedikodu zaten istediğimiz bir şey değil!” Evet, ama mıknaş gibi sizi grubun içine çeken de “o”dur. Biri, “İşveren/Genel Müdür arabayı değiştirmiş?” Veya “Genel Müdür bir hafta boyunca yokmuş” dese; kimse “Bana ne demeyecek?”, Tam tersine, 2 kişilik grup 3-4 kişi derken artacak, “Ya, ne marka almış?”, “Nereye gitmiş” gibi sorularla aralarındaki iletişim zirve yapacak.

Üst yönetimin iletişim gücü

Çalışanların kendi aralarındaki iletişimi bu kadar güçlü iken, üst yönetimin “iletişim” becerisi nerede ise bir grup dahi oluşturmayacak kadar, yani “sıfır”.

Halbuki üst yönetimin iletişim becerisinin yük-

sek değil, çok yüksek olması beklenir. Neden mi? Çünkü;

- Misyon-vizyon olarak belirlediğiniz, şirketinizin varoluş hikâyesi ile gelecekte belki Avrupa, belki de Amerika kıtasının 1 numarası olma vizyonunuzu, yöneticilerinize/çalışanlarınıza çok iyi anlatmanız gerekir.
- İlgili yılın şirket hedeflerini, bölüm hedeflerini, yöneticilerinizle/çalışanlarınızla zamanında paylaşmanız gerekir ki yıl sonu kârınız olsun.
- Bir “günaydın”, bir “kolay gelsin”, bir “bayram mesajı” ile yöneticilerinizin/çalışanlarınızın motivasyonu artsın.
- Sizinle iletişime geçmek isteyenlerin taleplerini dinleyerek, tek yetkili güç olan sizinle sorunlar çözülebilir.

Üst yönetim, şirket vizyonunu iletişim yolu ile anlatamayacaksa (gerçi ben artık vizyona da inanmıyorum ya!), karşılıklı iletişim kurarak şirket hedeflerini anlatmayıp “Mail attım işte!” modunda takılıyorsa; bayram tatillerinde bayramlaşmadan çalışanlardan önce tatile çıkıyorsa ve şirket içinde yaşanan sorunlara zamanında müdahale etmiyor, kişilerle iletişime geçmiyorsa; işte o zaman Nazım Hikmet’in dediği gibi:

“Kabihat senin demeye de dilim varmıyor ama
Kabahatin çoğu senin canım kardeşim”

Çünkü, tüm sorunları çözebilecek kadar “güç” elinde varken, “iletişim” becerisine gerekli önemi vermediğin veya iletişim becerin olmadığı için sorunlar, aslında bir kartopu büyüklüğünde iken, zamanla çığ gibi üstüne üstüne gelmeye başlar.

İletişim nasıl bir köprü?

Yoksa... Zeka ve gücün yolunu kesen "İletişim", işveren/üst yönetim tarafından farklı bir köprü olarak mı algılanıyor? Hani Orta Çağ'da şehirleri koruyan, açıp kapanan köprüler var ya, onlar gibi. Olası bir ayaklanma veya düşman tehlikesi karşısında, köprü kaldırılır ve sizin oradan geçmeniz imkansız olur. Böylece şehir ve kral (üst yönetim) kendini koruma altına alır.

Ne zaman tehlike geçer, o zaman tekrar köprü indirilir. Bu köprü açıp kapama bir süre sonra özellikle halk arasında, inançsızlığa sebep olur ve kral güvenilirliğini yitirir.

Bu davranış şekli günümüz şirketlerinde, özellikle üst yönetim tarafından yapılıyorsa, kendi sonunu getirmekten başka bir şey değildir.

Halbuki; belki de yöneticilerin/çalışanların istediği sadece bir taş köprüdür. Mostar Köprüsü gibi hep orada, sağlam bir şekilde dursun ister. Yönetici/çalışan, iletişim kurmak istediğinde; Neretva nehrinin üstünden geçerek derdini anlatıp, çözüm bulup yoluna devam etmek ister.

Ya iletişim olmazsa!

Yukarıda bahsettiğimiz temel beklentiler gerçekleşmezse, yönetici/çalışanlar, "Üst yönetimin selamsızlığı bizi demotive ediyor!", "Sorunu kaçınıcı defa dile getiriyoruz, ilgilenen yok!", "Derdimizi anlatıyor anlatıyor, çözüm bulamıyoruz!" gibi haykırışlarla aslında, "Bizim size ihtiyacımız var!" diyor ve çözüm bekliyorlar.

Temel beklentileri gerçekleştirmek, sizin iletişim gücünüze bağlıdır. O yüzden üst yönetimin ile-

*"Kabahat senin demeye de
dilim varmıyor ama
Kabahatin çoğu senin canım kardeşim"*

Nazım Hikmet

tişim becerisi, normal yöneticilerden çok daha güçlü olmalıdır. Çünkü, siz onlar için bir otorite, örnek alınan kişilersiniz, tıpkı bir aile reisi gibi...

Üst yönetim olarak zamanında bilgilendirme yapmamak, iletişim kurmamak, geribildirimde bulunmamak gibi davranışlar yapıyorsanız; inanın sessizliğiniz ileride yönetici/çalışanlar için büyük koz olacak. "Ben yapacaktım, ama bana dönmedi.", "Bölüm hedefimi geç bildirdi.", "Bana sormadı, biz mutabık kalmadık", "Kendisinden kaç defa randevu istedim geri dönmedi" gibi cümleler, yönetici/çalışanların en sevdiği cümlelerdir. Yani, "Suç benden gitti, bana hesap soramazsın, yıl sonunda da beni bu performansa göre değerlendiremezsin" anlamı taşımaktadır.

Emin olun, bu kozlar özellikle yıl sonunda performans zammı ile karşınıza çıkacaktır. Hiç kaçarı yok. Bu durumda üst yönetim, iletişimsizlik oyununu çoktan kaybetmiştir.

Hani bir şarkı varya, "Zor dostum zor" diye başlayan ve birçok değerli sanatçı tarafından seslendirilen, o şarkının satırları sizler için gelsin.

..

*"Zor dostum zor, sevilmeden sevmek
Zor dostum zor, iletişim becerisi olmadan
şirket yönetmek"*

..

*Zor dostum zor, bir teselli bulmak,
Sevip sevip sonunda, yabancı olmak,
Zor dostum zor, bir teselli bulmak,
Çalışıp çalışıp sonunda, iletişim kuramayıp
şirkette bir yabancı olmak"*

..

O yüzden üst yönetim çok dikkatli olmalıdır. Tüm bilgilendirmeler zamanında ve yüz yüze yapılmalıdır. Sorunu ötelemenin anlamı yoktur. Çünkü o kartopu gibi büyüyen ilerde üstüneze bir çığ gibi düşecektir. Düşünün; 30 km hız ile giden bir arabanın mı yoksa 120 km hızla giden bir arabanın mı kaza hasarı daha fazla olur. Ne kadar erken iletişime geçilir ise o kadar iyi, hiç olmazsa hasarı az olur.

Alternatif çözüm

Diyebilirsiniz ki, birçok şirkette iletişim problemi var, hatta iki kelimeyi bir araya getiremeyen kişiler üst yönetimde... Evet var, ama kaç yıllık ömürleri var sizce?

Üst yönetim işveren statüsünde ise, akıllı davranarak, kendindeki iletişim probleminin farkında olup, üst yönetimde iletişim becerisi de yüksek olan profesyonel kişileri istihdam eder veya iletişimini geliştirme yolunu seçer. Bu da profesyonel bir çözüm. Aksi taktirde, yabancı dilde konuşma yapmanız gereken bir ortamda dile tam hakim olmadığınız için çat pat bir şeyler söyleyerek, salonda kaos yaratmayı mı, yoksa bilmediğinizin farkında olup simüle çeviri yaptırarak alkışları üzerine toplamayı mı tercih edersiniz?



Bu koro çok özel

Nilüfer Kadın Korusu, giderlerini kendilerinin karşıladığı konserlerden elde edilen gelirlerle öğrencilere burs veriyor, hasta çocukları tedavi ettiriyor, eşlerinden şiddet gören kadınlara ve muhtaç kişilere yardım ediyor.



Şef Aysel Gürel yönetiminde 2005 yılında çalışmalarına başlayan ve 105 kadın üyeden oluşan Nilüfer Kadın Korosu, şarkı söylemenin ötesinde kelimenin tam anlamıyla muhteşem işlere imza atıyor. Koro, giderlerini kendilerinin karşıladığı konserlerden elde edilen gelirlerle öğrencilere burs veriyor, hasta çocukları tedavi ettiriyor, eşlerinden şiddet gören kadınlara ve muhtaç kişilere yardım ediyor. 27-79 yaş arası kadınların yer aldığı koro, İngilizce, Almanca, Arapça, İtalyanca ve Rusça şarkılar da söylüyor, dünyanın çeşitli ülkelerinde verdiği konserlerle gönüllü kültür elçileri gibi çalışıyor.



Nilüfer Kadın Korosu'nda 12 yıldır gönüllü olarak koro şefliği yapan Dr. Aysel Gürel, tüm koristlerinin kadın olması, konserlerin tamamını sosyal projeler yararına yapmaları ve çok farklı müzik türlerini seslendiriyor olmaları nedeniyle sadece Bursa ve Türkiye değil, dünyanın kendi alandaki ilk ve tek korusu olduklarını söyledi.

Nilüfer Kadın Korosu'nun 2005 yılında Zonguldak'taki Kadın Etkinlikleri Festivali'ne katılmak üzere 20 kişiyle kurulduğunu kaydeden Gürel, "Her konser sonrasında bizi izleyen kadınların katılımıyla bugün 105 kişiye ulaştık. Hatta son bir ay içerisinde sayımız 155 oldu. Ev hanımından öğretmene, bankacıdan doktora, mühendislere kadar her dalda kadın arkadaşlarımız var korumuzda. Bugüne kadar 130 konser verdik. Çok yol kat ettik ve tırnağımızla kazıya kazıya bugünlere geldik" dedi.

TERAPİ KOROSU

105 kişilik gündüz gruplarının yanı sıra çalışan kadınların isteğiyle 50 kişilik bir akşam grubu açtıklarını da dile getiren Gürel, "Koromuzu basın, 'terapi korusu' olarak nitelendiriyor. Çünkü arkadaşlarımız şarkı söylerken, bu onlar için terapi de oluyor. Yaptığınız işin bir amacı olması lazım ve bizim tüm konserlerimiz sosyal projeler yararına gerçekleştiriliyor. Verdiğimiz konserlerde köy okullarının ihtiyaçlarının karşılanmasından tutun da kız öğrencilerin okutulması, ihtiyaç sahibi öğrencilere burs verilmesine kadar pek çok alanda kişilere ve kurumlara destek olmaya çalışıyoruz. Lösemili, hemofili, kanser hastası çocuklardan engellilerimize ve hastanelerin yapımına katkı sağlamaya kadar işin sağlık boyutu var. İşin bir de sosyal boyutu var. Her yıl huzurevinde, cezaevinde konserler veriyoruz. Bu durum hem bizi izleyenlere hem de koristlerimize bir terapi oluyor. Koromuzun bir de şöyle bir özelliği var: Bu koroda yer alan kadınlar bugüne kadar hiç sahneye çıkmamış, hiçbir müzik eğitimi almamış kişiler. Sahnede verdiğimiz mesaj da şu: Benim gibi ev hanımı ya da hiçbir müzik eğitimi almamış kadın sahneye çıkıp şarkı söyleyebiliyor. Kadınlar adına verdiğimiz bu mesaj çok önemli" diye konuştu.

GÖNÜLLÜ KÜLTÜR ELÇİLERİ

Aysel Gürel, şöyle devam etti: "Yunanistan, Bulgaristan, Makedonya, Hollanda ve İtalya'da konserler verdik. Bizi gönüllü kültür elçileri olarak nitelendiriyorlar. Çünkü yurtdışında Türk kadınına, geleneksel Türk kostümlerini ve geleneklerini yansıtırız. Bunu da yol masrafından tutun da oradaki konaklamaya kadar gönüllü olarak yapıyoruz. Ve biz artık dernek olduk. Derneğimizin ismi Nilüfer Kadın Korosu Halk Dansları ve Tiyatro Gösteri Topluluğu Derneği. Önümüzdeki dönem Çin Şanghay'da bir konser projemiz





var. Orada da Türk kültürünü her şeyiyle tanıtmak istiyoruz. Ama şu an ekonomik nedenlerle bu projeyi nasıl gerçekleştireceğimizi düşünüyoruz. Hayırsever işadamlarımız bize bu yönde katkıda bulunursa, Türk kültürünü dünya ülkelerine tanıtmaya devam etmek istiyoruz. İleride halk dansları ve tiyatroyu da bünyemize dahil etmeyi istiyoruz. Bu koro ile öncelikli amacımız, orta yaş grubu kadınlara özgüven verip ayakları üzerinde durmalarını sağlamak. Kendine güveni olmayan, 'acaba ben de yapabilir miyim' diyen kadınları yüreklendirmek. İleriki dönemlerde gençlere yönelik çalışmamız da olabilir. Aynı zamanda köy kadınlarına da yönelmek istiyoruz. Bana 'hayatımıza parmak bastınız' demeleri çok önemli geliyor. Kimi arkadaşımız var eşinden boşanmış ya da çocukları boşanmış koroya gelmiş, bu koro sayesinde psikolojik destek görmüş. Kansere hastası olan arkadaşlarımız var. Doktorları onlara, 'Siz

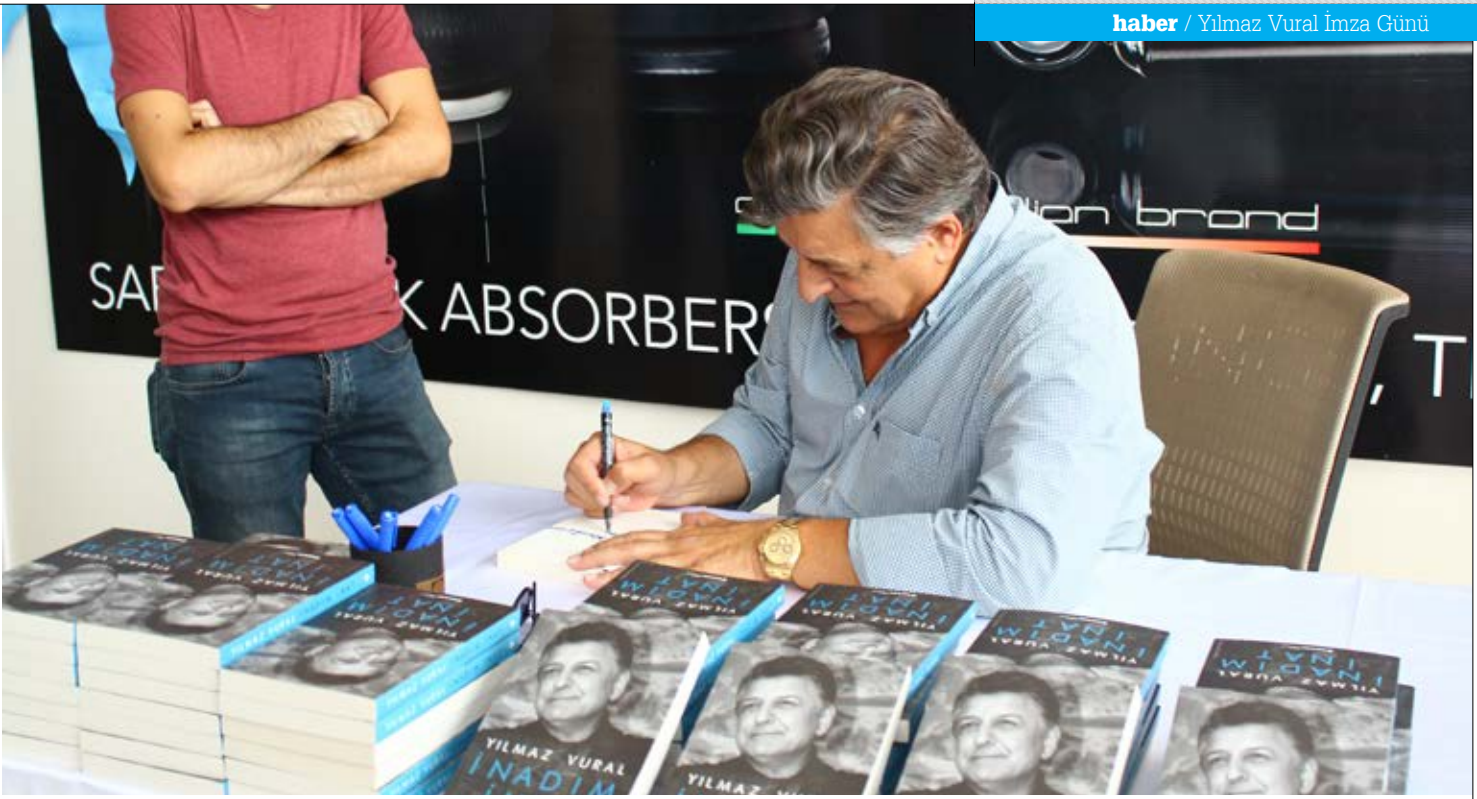
nerede tedavi görüyorsunuz, psikolojiniz bu kadar iyi' diyormuş. Koromuzda katılmayı düşünen kadınların benimle iletişime geçmeleri yeterli. Üstelik bizim için ses önemli değil, hayata pozitif bakmak önemli. Arkadaşlıklara, dostluklara önem verilen bir ortamda şarkı söyleyeceksiniz. Başka hiçbir şartımız yok."

BÜYÜK BİR AİLEYİZ

Yoğun ve stresli iş hayatının içerisinde olan kadınları da derneğe katılmaya davet eden Gürel, "Bir kere gelip görmelerini isterim. Ben, haftada iki saatini kadınların kendilerine ayırmalarının çok önemli olduğunu düşünüyorum. Bu ayırdıkları zaman diliminin kendilerine katbekat fazlasıyla olumlu yönde yansıdığını görecekler. Hayatlarında çok şeyin değiştiğini hissedecekler.

Kadın rahat olarak eve gittiği zaman; bu eşine de, çocuklarına da, hatta ertesi gün işine de yansıyor. Aynı zamanda bu sadece konser veren bir koro değil, kocaman bir aile. İyi günde, kötü günde hep bir aradayız. Maalesef artık sosyal medyanın yaygın kullanımıyla dostluklar, arkadaşlıklar sanal oldu, biz korumuzda eskinin o gerçek dostluğunu ve sıcaklığını yaşatmaya çalışıyoruz. En büyük amacımız da bu aslında. Konser vermekten öte kocaman bir aile olmanın, güzel şeyler paylaşmanın tadına varıyoruz. Bir de, "Onlar için onlarla" isimli bir projemiz var. Kadın odaklı bir merkez yapılmasına katkı sağlayalım istiyoruz. Kadınlar buraya gelerek her türlü müzik eğitimi alsınlar, farklı el becerileriyle ilgilensinler, gerek hukuki gerek eğitimsel danışacakları uzmanlar olsun. Proje ile ilgili Nilüfer Belediyesi'ni ziyaret ettik. Şu anda cevap bekliyoruz" ifadelerini kullandı.





Yılmaz Vural, imza gününe katıldı

Türk futbolunun renkli teknik direktörlerinden Yılmaz Vural, kendi hayatını anlatan “İnadım İnat” isimli kitabı için düzenlenen imza gününe katıldı.

Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren Sabo Süspansiyon Sistemleri'nde gerçekleştirilen imza gününde, çalışanlar kitap imzalattıkları Vural ile hatıra fotoğrafı da çekti. Deneyimli teknik adam AA muhabirine yaptığı açıklamada, çevresindeki birçok arkadaşının yıllardır kendisine yaşadıklarını bir kitapta toplaması konusunda tavsiyelerde bulunduğunu, ancak vakit yokluğundan bunu biraz gecikmeli gerçekleştirdiğini anlattı. Yaklaşık 1 yıl süren çalışmanın sonucunda tamamlanan kitabının nisanda piyasaya çıktığını söyledi. Deneyimli teknik adam, geçmişte bazı filmlerde rol aldığını anımsatarak, bundan mutluluk duyduğunu, yazdığı kitabı da filme dönüştürmeyi planladığını ifade etti.

Kitapla ilgili eleştirilerin kendisini mutlu ettiğini kaydeden Vural, “Bu kitapta benim hayat hikâ-yem var. Bugüne kadar yaptıklarım, başarılarım, neler yaşanmış, bunların hepsi var. Okuyanlardan güzel eleştiriler alıyorum. Bu da beni çok mutlu ediyor” diye konuştu.



İÇERİĞİNDE HER ŞEY VAR...

Kitabın ilk yazıldığında yaklaşık 600 sayfadan oluştuğunu vurgulayan Vural, şöyle devam etti:

“Kitap çok titiz incelemelerden geçti. Avukatlar, mahkemelik bir şey var mı diye okudular. Sonuçta bazı yerleri kitaptan çıkarmak zorunda kaldık. ‘Bütün bunları yayınlarsak mahkemeden başını kaldıramazsın’ dediler. Sonucunda ortaya bir şey çıktı. Kimsenin canını acıtmadan ama bir şeyleri de anlatarak... İş olsun diye yazılmış bir kitap değil. Her anlattıklarımız doğru, hayali bir şey yok. Sonuç olarak kişisel, gelişim, felsefe, futbol, çok farklı bir şey çıktı ortaya.”

NEDEN İNADIM İNAT?

Yılmaz Vural, kitabına neden “İnadım İnat” ismini verdiğini de şöyle açıkladı:

“Orada bir şeye sarılmışlık ve onun peşinde koşmuşluk, inatçılık var. Beni gördükleri yerlerde her göreve yakıştırıyorlar. Yaptıklarımı takip ediyorlar, söylediklerimin arkasındalar. Hoşuma

gidiyor bu. Fenerbahçelisi, Galatasaraylısı, Beşiktaşlısı, Trabzonsporlusunu, Bursasporlusunu, bütün takımlar... Dile kolay, 27 farklı takımda çalıştım. Ülkemizde 7 coğrafi bölge var, hepsinde ikişer üçer kez bulundum. Kendi mesleğimle ilgili neyin, nasıl olduğunu çok iyi bilenlerden birisiyim. Ülkem benden çok iyi yararlanamadı diye düşünüyorum. Bunu ifade etmeye çalışıyorum. Hatta kitabın sonunda da diyorum ki; daha maç bitmedi, maç devam ediyor. Bu kitabın da devamı olacak inşallah. Vakit bulursam eksik kalan çok şey var, onları da anlatmak istiyorum.”

Yılmaz Vural, kitabın oluşmasında emeği geçenlere teşekkür etti.



Dr. İsmail Şeker

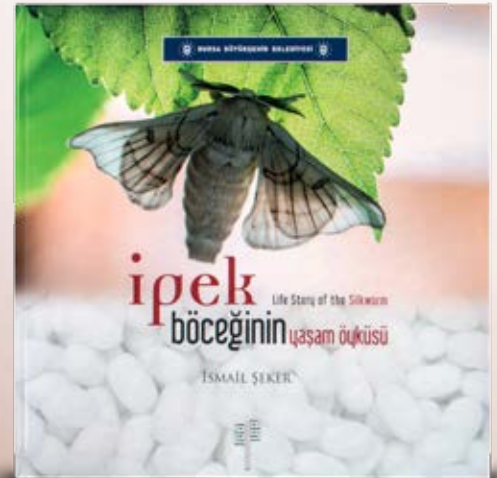
Radyoloji Uzmanı

ismail.seker@gmail.com

Bilson Ultrasonografi Merkezi

İpek Böceğinin Yaşam Öyküsü kitabı

“İpek Böceğinin Yaşam Öyküsü” konulu kitaba yolculuğum, kentin simgesi olan ipek böceğinin yaşamını görsel bir dil olan fotoğrafla anlatmaya karar vermemle başladı. Öncelikle, son yılların yabancı yayınlarını tarayarak ipek böceği hakkındaki kuramsal bilgi eksikliğimi giderdim. Bu arada Türkçe yayınların azlığına da tanık oldum.





Geçmişte Bursa'da ipekçilik yapan birkaç kişinin yönlendirmesiyle ülkemizde yumurta üretiminde tek yetkili merkez olan KOZBİRLİK ve çalışanlarıyla tanıştım. Sayıları ipek böceğinin yaşam evresine göre değişiklik gösteren Kozabirlik çalışanlarının özverili, sevecen, içtenlikli yardımseverlikleri, beni fotoğraf projemde daha da kamçılıdı. Yetiştirdikleri çeşitli yaşam evrelerindeki ipek böceklerinden örnekler vererek onları evimizin bir odasında beslememizi sağladılar. İpek böcekleriyle, tül perdelerimize kozalarını örmeye değer varan çok sıcak ilişkilerimiz oldu paylaştığımız ev yaşamında. Böylece 6-8 haftalık yaşam süreçlerinde kısa zaman aralıklı pek çok değişim gösterdikleri için hekimlik işimin yoğunluğuna karşın her evrelerini fotoğraflayabildim. Gerektiğinde ipek böceklerimi iş ve ev arasında yanımda taşıdım. Makro fotoğrafların çoğunluğunu bu şekilde çekebildim. Çalışmam 2 yıl sürdü. Ana çalışmamı 1. yılda, eksiklerimi de 2. yılda tamamladım. Büyükşehir Belediyesi destekleriyle 'İpek Böceğinin Yaşam Öyküsü' isimli bu konudaki ilk sergimi açtım. Bu sergiyi halk eğitiminde ve ipek böcek-

çiliği konusundaki tanıtım çalışmalarında kullanılmak amacıyla Büyükşehir Belediyesi Kültür ve Turizm Müdürlüğü'ne armağan ettim. Bursa'da ilk kez düzenlenen uluslararası "İpekyolu" ve "Tarihi-Termal Kentler" etkinliklerinde serginin yeniden açılışı, yabancı konuklar tarafından çok ilgi gördü.

Bu süreçte ipek böceği konulu, birçok farklı mekanlarda, sergiler açmayı sürdürdüm, dergilere yazılar yazdım, televizyon ve salon söyleşileri yaptım. Bir çeşit "İpek Böceği Misyonu" gibi çalıştım. Bu konuda bilgi ve deneyim olarak olgunlaşmak beni kalıcı bir iz bırakmaya yönlendirdi. Bu olgu kitabın doğuşunu gündeme getirdi. Sıra bu öykünün kitaplaşmasına geldiğinde, Büyükşehir Belediyesi'nin ilgili bölümleri ile birlikte çalışılarak kitap basım aşamasına getirildi. İpek böceğinin uluslararası özelliği nedeniyle aynı kitap içerisindeki metinler Türkçe ve İngilizce olarak düzenlendi. Tüm bu çabaların sonunda kitap basılarak okuyucusu ile buluştu.



İpek Böceğinin Yaşam Öyküsü kitabı; tarihçe, biyolojik yaşam döngüsü, ipeğin endüstriyel süreci ve dut yaprağından ipeğe giden yolun öyküsü olarak 4 bölümden oluşmaktadır. Tüm bu öyküyü ipek böceği, dut yaprağı ve yazar kendi dillerinden dönüşümlü olarak anlatmaktadır. Bu kitabın oluşmasındaki sürecin her aşamasına katkıda bulunan, yardımcı olan ve Bursa kent kültüründe ipek böceğinin yeniden anımsanmasına güç veren herkese sonsuz derecede teşekkürlerimi sunuyorum. Ellerine, gözlerine ve yüreklerine sağlık diliyorum. Yaşamları, ipek böceği kadar üretken ve ipek kadar değerli olsun...





Buluş yapan çalışana ödeme

Çalıştığı kurumda buluş yapanlara, buluştan elde edilen kazanca göre asgari ücret baz alınarak hesaplanacak miktarda ödeme yapılacaktır.

Türk Patent ve Marka Kurumu tarafından hazırlanan, "Çalışan Buluşlarına, Yükseköğretim Kurumlarında Gerçekleştirilen Buluşlara ve Kamu Destekli Projelerde Ortaya Çıkan Buluşlara Dair Yönetmelik" Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Yönetmelikle, çalışanların buluşlarıyla ilgili bedel tarifesini, uyumsuzluk halinde izlenecek tahkim usulü, yükseköğretim kurumlarında gerçekleştirilen buluşlarla kamu kurum ve kuruluşları tarafından desteklenen projelerde ortaya çıkan buluşlara ilişkin usul ve esaslar belirlendi.

Buna göre, çalışan kişi bir hizmet buluşu yaptığında, bu buluşunu yazılı olarak ve geciktirmeden işverene bildirecek. İşveren de söz konusu buluşu kaydedecek. Bildirimde bulunmayan çalışan, işveren aleyhine doğan zararlardan sorumlu olacak. İşverene bildirimde bulunmadan patent başvurusu yapılması halinde, başvuru sahibine karşı dava açılabilir. İşveren, hizmet buluşu ile ilgili olarak tam veya kısmi hak talebinde bulunabilecek. Buluşa ilişkin bedelin belirlenmesinde, ekonomik değeri, çalışanın işletmedeki görevi ve işletmenin hizmet buluşunun gerçekleştirilmesindeki katkısı dikkate alınacak.

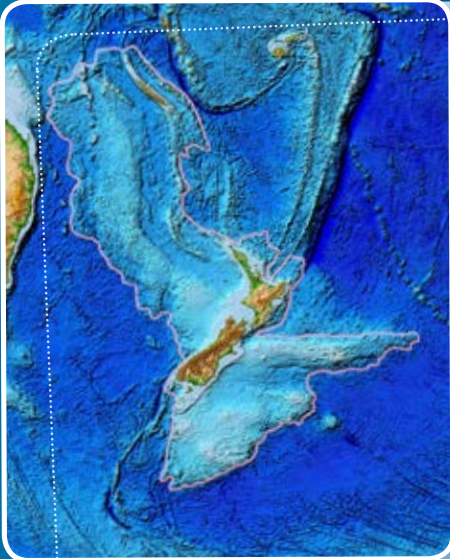
Apple Watch Series 3 Türkiye'de satışa sunuldu



Apple Watch Series 3 satışları 29 Eylül itibarıyla Türkiye'de başladı.

Apple'ın 12 Eylül'de yeni iPhone modelleri ile birlikte tanıttığı yeni nesil Apple Watch için bekleyiş sona erdi. Apple Watch Series 3 Türkiye'de satışa sunuldu. Apple Watch Series 3 (GPS) 1649 TL fiyat etiketi ile raflardaki yerini aldı. Peki Apple Watch 3'ün kullanıcılarına sunduğu özellikler neler?

Tanıtım öncesi Apple Watch'un geçtiğimiz yıl yüzde 50 büyüdüğüne dikkat çekilirken, böylece Rolex'i geride bırakarak ilk sıraya yerleştiği belirtildi. Kullanıcılar, artık telefonları yanında olmadan da akıllı saatlerinden arama, internet kullanımı gibi özellikleri de kullanabilecek. Saatte kullanılan sim kartın numarası, iPhone ile aynı olacak. Wi-Fi'nin yüzde 85 daha hızlı olduğu saatte, şarj ömrü yüzde 50 daha fazla olacak. Saatte fazla büyük olduğu gerekçesiyle nanoSIM yerine eSIM adı verilen bir teknoloji kullanıldı.



Sekizinci kıtaya dair yeni kanıtlar bulundu

Bilim insanları, Pasifik Okyanusu'nun güneyinde okyanus tabanında yaptıkları incelemelerde bugünkü Yeni Zelanda topraklarını içine alan bölgenin eski bir kıta parçası olduğu iddiasını doğrulayacak kanıtlar buldu.

ABD Ulusal Bilim Vakfı, 12 ülkeden 32 bilim adamından oluşan uluslararası araştırma ekibinin Pasifik Okyanusu'nda sürdürdüğü keşif faaliyetini tamamladığını duyurdu. Bilim insanları dokuz hafta süren araştırmada, Yeni Zelanda ile Yeni Kaledonya topraklarını içine alan 4 milyon 920 bin kilometrekarelik bir bölgede, Zelandiya adıyla anılan batık haldeki farazi kıtaya dair kanıtlar aradı. ABD Ulusal Bilim Vakfı, Okyanus Bilimleri Bölümü Program Direktörü Jamie Allan, okyanus tabanında yapılan kazılarda elde edilen ilk bulguların, bölgenin geçmişte zengin bir kara ekosistemi olduğuna dair kanıtlar ortaya koyduğunu bildirdi. Allan, "Araştırmamız, batık kıta Zelandiya'nın 60 milyon yıllık sırlarını açığa çıkarıyor" derken, Projenin baş araştırmacılarından Gerald Dickens da, okyanus dibindeki 8 bin canlı türü örneğini incelediklerini ve yüzlerce fosil kalıntısı elde ettiklerini belirterek, şunları kaydetti: "Normalde sığ ve ılıman sularda yaşayan bazı mikro organizmaların ve kara bitkilerine ait polen, spor gibi kalıntıların bulunması Zelandiya'nın geçmişte çok farklı bir coğrafya ve iklime sahip olduğunu kanıtlıyor."

Kalbin ilacı günde yarım saat egzersiz

Haftanın en az dört günü,
günlük yarım saatlık
süreyle egzersiz yaparak
kalp hastalıklarının önüne
geçmek mümkün.



Günümüzde gerçekleşen ölümlerin yüzde 40'ının kalp rahatsızlığından kaynaklandığını belirten Namık Kemal Üniversitesi Kardiyoloji Bölümünden Prof. Dr. Niyazi Güler, kalp hastalıklarının gelişiminde beslenme ve egzersizin önemine vurgu yaptı. Dr. Güler, "Haftanın en az dört günü, günlük yarım saatlık süreyle egzersiz yaparsak kalp rahatsızlığının önüne geçebiliriz. Spor ve egzersiz yapınca mutluluk hormonları devreye giriyor. Vücudu hem zihnen hem bedenen rahatlatıyor. Bu hormonların harekete



geçmesi de insanı stresten uzaklaştırıyor ve kalbi rahatlatıyor" dedi.

Güler, insanların sinema, televizyon, telefon, internet, sosyal medya gibi sosyal aktivitelere ayırdıkları zamanın daha azını egzersize ve spora ayırdıklarında daha sağlıklı bir kalbe kavuşacaklarına da vurgu yaptı.

DSÖ obeziteyi “kanserojen” olarak tanımlıyor

Dünyada her yıl yaklaşık 12,7 milyon yeni kanser vakası tespit ediliyor ve 7,6 milyon kişi kanser nedeniyle hayatını kaybediyor. Dünya Sağlık Örgütü ise son 40 yılda 2 kattan fazla artış gösteren obezite ile kanser arasındaki güçlü ilişkiye vurgu yapıyor.

Obezite ile kanser arasındaki ilişkiye dikkat çeken Türk Tıbbi Onkoloji Derneği Başkanı Mahmut Gümüş, Dünya Sağlık Örgütü'nün (DSÖ) obeziteyi, “vücutta sağlığı bozacak ölçüde aşırı yağ birikmesi” olarak tanımladığını belirtti. İdeal kilonun, zayıflığın ve obezitenin derecelerinin belirlenmesi için, vücut kitle indeksi (VKİ) ifade-

sinden yararlanıldığını anlatan Prof. Dr. Gümüş, VKİ'nin boy ve ağırlığın özel bir formül ile oranlanması ile hesaplandığını ve VKİ 30'un üzerinde olanların obez olarak tanımlandığını anlattı. Prof. Gümüş, DSÖ'nün 2003 yılında yayınladığı raporda obeziteyi kanserojen olarak tanımladığına dikkat çekerek, “Obezite, kansere neden olmanın

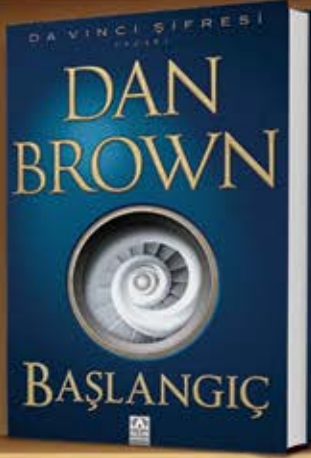
haricinde kanser tedavisine yanıtın azalmasına, hastalığının seyrinin kötüleşmesine ve kansere bağlı ölüme neden olmaktadır. Obezite neden olduğu hastalıklar bakımından sigaranın sebep olduğu sağlık sorunlarından sonra önlenebilir ölümlerin ikinci en sık nedenidir” dedi.

Sonbahar hastalıklarına karşı alınacak önlemler

En çok hasta olunan dönemlerin başında sonbahar geliyor. İşte almanız gereken önlemler...

Bu mevsimde hava gündüzleri sıcak, öğlen yağmurlu, akşam soğuk olabilir. Üst üste olarak tabir edilen tişört üstü hırka veya trençkot giyim tarzını tercih etmelisiniz. Sonbahar özellikle nezle, grip ayları olarak bilinir. Bu zamanlarda vitaminli meyveler, sebzeler tüketmeniz gerekiyor. Doktor kontrolünde vitamin ilaçları da kullanılabilir. Bağışıklık sistemini güçlendirmek için zencefil, çörek otu yağı, keçiyoynuzu pekmezi gibi organik besinler tercih edilmeli. Mevsim sebzeleri ve protein (et, tavuk, balık) dengeli miktarda tüketilmeli. Havaanın soğumasıyla kapalı ortamlarda vakit geçirme süreleri de uzuyor. Korunmak için sık sık ortam değişikliği yapılmalı veya ortam

havalandırılmalı. Bağışıklık sistemini güçlendirmek için yetişkinlerin gürültüsüz bir ortamda ortalama 7-8 saat, çocukların ise 9-10 saat uykuya ihtiyacı var. Bol su tüketimi hem hastalıklardan korur hem de soğuyan havalarla birlikte cildinizin nem dengesini sağlar. Egzersiz yapmak vücudun hastalıklara karşı direncini artıran en önemli aktivitelerden biri. İlaç kullanımını en aza indirmek için mutlaka düzenli spor yapılmalı. Sonbahar hastalıklarından korunmanın en iyi yolu sık sık elleri yıkamak, kişisel temizliğe özen göstermek, hasta kişilerle temastan kaçınmaktır. Soğuk algınlıklarından korunmak için doktor kontrolünde aşı olunabilir.



Başlangıç

Yazar: **Dan Brown** Çevirmen: **Petek Demir İncek** Yayınevi: **Altın Kitaplar**

Genç adam, aniden üç büyük dinin temsilcilerine döndü. "Şaşırtıcı bulacağınızı tahmin ettiğim bilimsel bir buluşum sebebiyle bugün buradayım. İnsanlık deneyimimizin en temel iki sorusuna cevap bulma ümidi ile yıllardır peşinden koşuyordum. Bu bilginin tüm inananları derinden etkileyeceğine inanıyorum. Nasıl desem, 'yıkıcı' diye tanımlanabilecek bir değişikliğe sebep olabilir. Fakat bunu yapmadan önce dünyanın en etkili din adamlarına

danışmak, en çok etkilenecek kişilerce nasıl algılanacağını öğrenmek istedim."

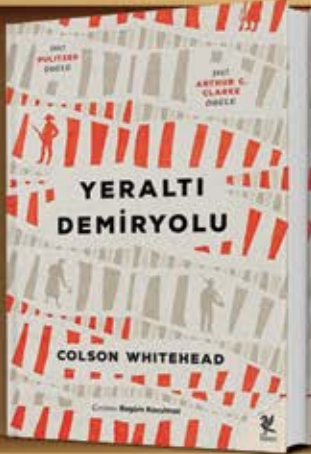
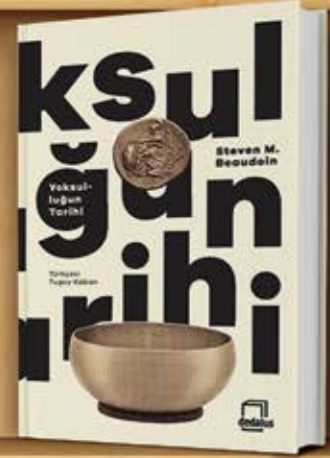
Piskopos, haham ve ulema birbirlerine baktılar, sıklıkla görünüyorlardı. Piskopos, "İlginç bir girizgâh Bay Kirsch. Bize gösterecekleriniz dünya dinlerinin temelini sarsacakmış gibi konuşuyorsunuz," dedi. Genç adam kutsal metinlerin saklandığı bu eski mahzende etrafına baktı. Temellerini sarsmayacak, yıkacak, diye düşündü...

Yoksulluğun Kısa Tarihi

Yazar: **Steven M. Beaudoin** Çevirmen: **Tugay Kaban** Yayınevi: **Dedalus**

Çoğu toplumda yoksullar, kadınlar ve çocuklardır. Eğitim seviyesi düşük olan bu kişiler kültürlerinin "yetenek gerektirmeyen" diye nitelendirdiği işlerde çalışırlar. Fakat uzmanlar tarafından sosyal dışlanma olarak tabir edilen ve toplum içindeki yerlerine bağlı olarak başvurdukları hizmetlerin seviyeleri büyük farklılıklar göstermektedir. Bu her zaman önemli bir durum muydu? Yoksul, bizden biri mi olmalıdır hep? Yoksulluğun nedenleri zamanla değişti mi? Yoksulluğun tanımı hep aynı mıdır? Yoksulluk bedbahtlığının

zaman içerisinde muhtelif toplumlar arasında nasıl bir çözümleri vardır? Bu kitap, bu sorulara ve dünya tarihindeki yoksulluk araştırmalarına odaklanır. Ne için yoksulluk ve niçin dünya tarihi? Aslında cevap oldukça basit! Her gün, akşam haberlerinin bizlere gösterdiği hayatların temel niteliklerini anlayıp geçmekten daha fazlasını yapabiliriz. Eğer gerçekten söylenildiği gibi para tüm kötülükleri kaynağıysa, bugünün çatışmalarının ve yarının musibetlerinin kökeninde yoksulluğun izleri sürülebilir.



Yeraltı Demiryolu

Yazar: **Colson Whitehead** Çevirmen: **Begüm Kovulmaz** Yayınevi: **Siren Yayınları**

Amerikan edebiyatının en yeni yıldızı Colson Whitehead'den, yayımlanır yayımlanmaz çağdaş klasikler arasında anılan cesur ve sarsıcı bir roman: Yeraltı Demiryolu. Whitehead, Amerika'nın adeta bağırsaklarını deştigi bu romanında "rüya" ülkesinin geçmişine uzanıyor ve okurunu uzun zaman terk etmeyecek ilham verici bir mücadele öyküsü anlatıyor. Dünyada bir başına kalmış bir

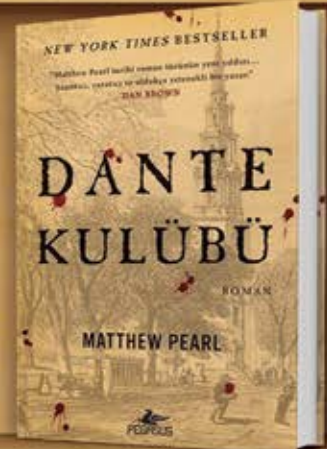
kadının, Cora'nın dünyaya kafa tutma öyküsü bu; öldürmeyip güçlendiren darbelerin, birer nişan gibi taşınan yara izlerinin ve zamanı gelince ya ödenen ya da ödetilen bedellerin öyküsü. Öyle bir öykü ki, çağın karanlığında pırl pırl parlıyor ve dört bir yanı saran kötülüğün bataklığında kaybolan ruhlara kuzey yıldızı misali yön gösteriyor.

Dante Kulübü

Yazar: **Matthew Pearl** Çevirmen: **Dost Körpe** Yayınevi: **Pegasus**

Bir dizi kan donduran cinayet on dokuzuncu yüzyılın Boston'ını kökünden sarsmaktadır. Üstelik bunlar sıradan cinayetler değildir. Her biri Dante'nin Cehennem'inden ilham alan, cehenneme yaraşır eylemlerdir. Bu tuhaf ve vahşi ölümlere sıradan bir dedektifin son vermesi ise mümkün olmayacaktır. Bu yüzden dönemin ünlü edebiyat adamlarının Amerika'daki ilk ilahi Komediya çeviri-

sini yapmak için kurduğu Dante Kulübü devreye girmek zorunda kalır. Bu isimler Henry Wadsworth Longfellow, Oliver Wendell Holmes, James Russell Lowell ve J. T. Fields'tır. Pekî, edebiyat düşkünü birkaç adamın gücü bu becerikli seri katili yenmeye yetecek midir? Korku içindeki şehirlerinin geleceği ve kendi hayatları bu sorunun cevabına bağlıdır.



Otomotiv BULUŞMALARI

Ana & Yan Sanayi

Bursa - Türkiye | 14-16 Kasım, 2017



Türkiye

Gücünü ve
Potansiyelini Keşfet



250
Firma



4 000
İkili iş
görüşmesi

Bursa | Türkiye



15
Katılımcı Ülke

Otomotiv Endüstrisi Uluslararası İkili İş Görüşmeleri Etkinliği

Ev Sahibi



Republic of Turkey, Ministry of Science,
Industry and Technology



BURSA ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ

Endüstriyel Destek

GROUPE
RENAULT



KARSAN



BOSCH

Invented for life

Valeo



TI Automotive

BORUSAN
MANNESMANN

TOFAŞ TÜRK OTOMOBİL FABRİKASI A.Ş.

SARIGÖZOĞLU A.Ş.
BURSA FABRİKASI

meklas
group

Organizatörler

Karibu

abe

Altın Sponsor

YAZAKI

Kurumsal Destekçiler

DOSAB



OSD

PLASFED

HOSAB

NOSAB



İTİSMEK

www.turkey.automotivemeetings.com | www.bursaotomotivbulusmalari.com

COTTON-LIKE

KORTEKS



Pamuk yumuşaklığında, pamuğun ötesinde **COTTON-LIKE**

Korteks tarafından geliştirilen bir yöntemle;
%100 polyester, doğal elyafa benzeyen
yüksek flamanlı bir ipliktir.
Yumuşak ve pamuksu bir his verir.

İP UCUNU DOĞADAN,
FONKSİYONELLİĞİ TEKNOLOJİMİZDEN ALIYORUZ.

KORTEKS'in doğal ve fonksiyonel özelliklerle sentezlenmiş ürünleri, pek çok segmentte günlük hayatın içerisinde.

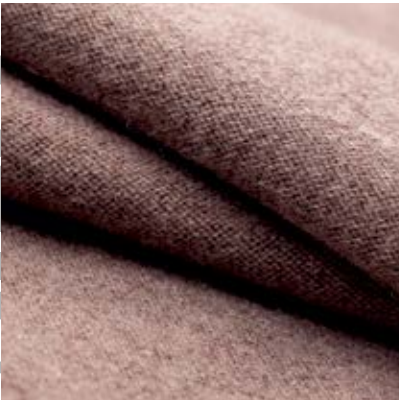
LINEN-LIKE



Keten dokusunda, üstün kalite **LINEN-LIKE**

Keten iplik benzeri yapısı sayesinde
kullanıldığı kumaşlara keten ipliğe benzer
bir tuşe kazandırır. Ekru seçeneğinin yanında
eriyikten boyalı ve melanj olarak da
üretilebilir.

MILPA-LIKE



Yün sıcaklığı, ileri teknolojiyle
bir arada **MILPA-LIKE**

Korteks tarafından geliştirilen
yeni bir yöntemle elde edilmiş,
efektli %100 PES ipliktir.
Kumaşta yün benzeri,
doğal efektli bir tuşe sağlar.



İ P L İ K

www.korteks.com.tr