

SINERJİ

Birlikte üretelim, birlikte büyüyelim...

Yıl 10 | Sayı 48 | Haziran 2023

Sinerji BOSİAD
yayın organidir



**Bursa OSB ve BOSİAD gençleri
'sanayide' eğitime çağırıyor!**

Bursa OSB ve BOSİAD, Nilüfer ve Osmangazi'deki ilköğretim okullarının rehber öğretmenleri ile bir araya gelerek tercih dönemindeki öğrencilerin, mesleki eğitimin 'sanayide' yapılacağı Bursa MESEM'e yönlendirilmeleri konusunda destek istedi. s20



ÜRÜNLER



durProx®

Fiziksel Çapraz Bağlı Polietilen Köpük

DurProx (Fiziksel çapraz bağlı polietilen köpük) yüksek teknoloji ile üretilen, mekanik özellikleri üstün, boyutsal kararlılığı yüksek ürün grubudur. Ürün, içerisine katılan katkı ve bağlayıcılar yardımı ile ekstrüze edildikten sonra Elektron Demeti işlemine tabi tutulur. Elektron Demeti işleminden sonra fırınlama operasyonu ile genişmesi sağlanan ürünün fiziksel özellikleri artar, son derece kapalı hücre yapısına ve pürüzsüz yüzeye sahip bir malzeme elde edilir. Farklı sektörler için kesilmiş plaka, rulo, boru, ekstra lamineli veya laminersiz olarak üretilir.



durSolex®

Kimyasal Çapraz Bağlı Polietilen Köpük

DurSolex (Kimyasal Çapraz Bağlı Polietilen Köpük) içerisine katılan kimyasal şişirici ve çapraz bağlayıcılar yardımı ile ekstrüze edilerek fırınlama operasyonu ile genişmesi sağlanan Polietilen köpük malzemedir. Çapraz bağlı yapısı sayesinde yüksek fiziksel ve mekanik özelliklere sahiptir. DurProx (Fiziksel Çapraz Bağlı Polietilen Köpük)'a nazaran hücre yapısı daha iri, yüzeyi daha pürüzlüdür. Ses, ısı, nem yalıtımı ve darbeden koruma amaçlı olarak pek çok alanda kullanılır. Farklı sektörler için kesilmiş plaka, rulo, boru, ekstra lamineli veya laminersiz olarak üretilir.



durPack®

Düz Bağlı Polietilen Köpük

DurPack (Düz Bağlı Polietilen Köpük) Düz bağ yapısına sahiptir ve içerisine katılan kimyasallar ve şişirici gaz ilavesi ile ekstrüzyon yöntemi kullanılarak üretilen üründür. Çapraz bağlı polietilen köpük ürünlerimiz olan DurProx ve DurSolex'e nazaran daha ekonomik ve standartları nispeten daha az zorlayıcı olan uygulama sahalarında, ses, ısı, nem yalıtımı ve darbeden koruma amaçlı olarak kullanılır. Farklı sektörler için kesilmiş plaka, rulo, boru, ekstra lamineli veya laminersiz olarak üretilir.

YAPI ENDÜSTRİSİ ÇÖZÜMLERİ



Floorlayer

Parkealtı Yalıtım Şiltesi

Parke altı yalıtım malzemeleri standartları değişiyor. Dünya artık ısı ve ses yalıtımı sağlamayan şilteler yerine, istenilen yoğunlukta ve kalınlıkta üretilen, uzun ömürlü, ısı ve ses yalıtımında maksimum performans sağlayan çapraz bağlı polietilen ürünleri tercih ediyor. Durfoam, dünyanın tercihi parke altı malzemeleri ile ismin evinizde kalmasını sağlarken, evinizin içindeki hareketten kaynaklanan sesi önleyerek sizin ve çevrenizdekilerin yaşam konforunu artırır.



Floormax

Sapaltı Yalıtım Şiltesi

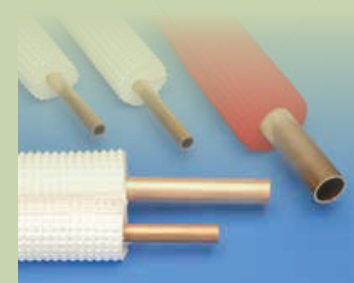
Floormax konutunuzu daha konforlu hale getirirken, ısınma ve iklimlendirme giderlerinizin de azaltılmasına önemli katkı yapıyor. Katlar arasındaki beton veya diğer yapı elemanlarının neden olduğu ses ve ısı geçişlerini, kapalı üretili ve çapraz bağlı güçlü yapısı sayesinde önleyen Floormax, sağladığı faydanın yanında son derece ekonomik çözümler sunuyor. Konutlarda hem zemine hem de duvar aralarına kolaylıkla uygulanabilen Floormax, tek bir ürün ile ses, ısı ve nem yalıtımı sağlıyor.



Termawrap

HVAC Yalıtım Levhası

Esnek ve sağlam yapısı sayesinde son derece kolay uygulanabilen Termawrap, alüminyum folyolu dış yüzeye sahiptir. Talep edilen et kalınlığı, renk ve ebatlarda üretilmektedir. Tek taraflı bantlı olması sayesinde uygulama zamanından büyük tasarruf sağlarken, kaplama yapılacak kanal ile arasında boşluk kalmadığından kayıpları minimuma indirir. Dış ortam şartlarından etkilenmez ve zamanla sertleşerek dökülme, yırtılma yapmaz. Ek yerleri için istenen ebatlarda şerit şeklinde uygulama alanında kolayca kesilebilir ve bantlı olması sayesinde ikinci bir işçilik ve yapıştırıcı kimyasala ihtiyaç duyulmaz.



Termawrap

HVAC Yalıtım Borusu

Çapraz bağlı polietilen köpük esaslı Termawrap izolasyon borusu, piramit desenli ve UV dayanımlı film kaplı dış yapısı ile zorlu dış ortam şartlarına karşı yüksek dayanıma sahiptir. Talep edilen çap, et kalınlığı, boy ve teklî-ikilî konfigürasyon şeklinde üretilmektedir. Farklı renk seçenekleri ve müşteri özel istekleri doğrultusunda üretilen Termawrap, boyutsal ve fiziksel özelliklerindeki hassasiyet sayesinde rakiplerinden ayrılmaktadır.

YENİ

DURMA

Daha Fazla Verimlilik 20 kW!

Hassas ve hızlı kesim
Düşük işletim maliyeti
İnce ve kalın sac kesimi
Yüksek verimlilik
Düzgün kenar kesimi

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

www.durfoam.com

DURMAZLAR

durmazlar

www.durmazlar.com.tr



Bursa'yı Yeniden Keşfedin

Bursa'nın kalbinde, lüksün ve kalitenin ön planda olduğu bir konaklama deneyimi için doğru adres Hilton Bursa Convention Center & Spa.

Lüksün ve zarafetin birleştiği yer;

- ◊ Panoramik Bursa ve Uludağ manzarası
- ◊ Kusursuz konaklama deneyimi
- ◊ Ödüllü restoranlar ve seçkin dünya mutfağı

+90 224 500 05 05 | info@hiltonbursa.com



ELS LIFT

İŞİNİZİN HER ANINDA ELEKTRİĞİN GÜCÜNÜ HİSSEDİN



Çevre Dostu

Yürüyüş esnasında daha az akü tüketimi gerçekleştirerek karbon ayak izinizi en aza indirin.



Ergonomik

Platform üzerinde işinize yardımcı olabilecek opsiyonel aksesuarlar ile daha verimli çalışın.



Tasarruflu

Bakım gerektirmeyen aküler sayesinde teknik servis maliyetlerinde tasarruf edin.



Daha Az Sızıntı

Kablo döngüsü ve hidroliğin daha az, sızıntı olasılıklarının daha düşük olduğu bir ekipmana sahip olun.



360° SANAL TUR

Zaman yönetiminin önem kazandığı bugünlerde ofis mobilyası alımlarınızı güvenli ve keyifli bir hale getirmek için mağazalarımız artık bir tık uzağınızda!

Ofisinizden çıkmadan, 360° Sanal Tur ile mağazalarımızı gezebilir, mobilyalarımız hakkında bilgi alabilir, bizimle online iletişim kurabilirsiniz.



www.masachibursa.com



masachi
OFİS MOBİLYALARI

BOSİAD
SİNERJİ
Bursa Organize Sanayi Bölgesi

Haziran 2023
Yıl 10 Sayı 48 Yayın Süresi 3 ayda 1
Yayın Bölgesi Bursa

BOSİAD adına sahibi
Yavuz Yiğit

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Abdullah Bayrak

Bursa OSB Yönetim Kurulu
Hüseyin Durmaz Yönetim Kurulu Başkanı
Abdullah Burkay Yönetim Kurulu Başkan Vekili
Sühendam Urbay Yönetim Kurulu Üyesi
Özcan Gök Yönetim Kurulu Üyesi
Kadri Uğur Yönetim Kurulu Üyesi

Bursa OSB Bölge Müdürü
A.Türker Ertürk

BOSİAD Yönetim Kurulu
Rasim Çağan Yönetim Kurulu Başkanı
Özgür Şahin Yönetim Kurulu Başkan Yard.
Nilüfer Ayça Kurtcan Ay Yönetim Kurulu Genel Sekreteri
Ertan Demirdüzen Yönetim Kurulu Üyesi
Sadi Cem Türkün Yönetim Kurulu Üyesi
Kerem Bayrak Yönetim Kurulu Üyesi
Gülçin Gülmez Yönetim Kurulu Üyesi
Merve Özkılıç Usal Yönetim Kurulu Üyesi
Kübra Göksimşek Yönetim Kurulu Üyesi
Koray Uçar Yönetim Kurulu Üyesi
Barış Turan Yönetim Kurulu Üyesi

Dergi İletişim
Bursa Organize Sanayi Bölgesi
Ormanlar Cad. Meşelipark Tesisleri
No:2-2 B Blok D:2 16140 Nilüfer/BURSA
Mobil: 0 530 941 33 39
Tel: 0 224 243 20 01 Fax: 0 224 243 20 02
Web: www.bosiad.org.tr
bilgi@bosiad.org.tr

Yayına Hazırlayan
yazlevi
Yazlevi Yayıncılık İletişim Ltd. Şti.
Mobil: 0 533 084 50 41
Konak Mahallesi Eğitimciler Cd.
Ahmet Osmanbey Apt. No:20 K:3 D:5 Nilüfer/Bursa
www.yazlevi.com.tr

Baskı
Stüdyo Star Ajans
Alaaddin Bey Mahallesi
634. Sokak Ayaz Plaza 24/A
Nilüfer / Bursa
Tel: 0224 249 33 20

Baskı Tarihi
Haziran 2023

Yayın Türü
Yerel Süreli

Sinerji, Bursa Organize Sanayi Bölgesi Sanayicileri ve İş Adamları Derneği'nin (BOSİAD) yayınıdır. Dergide yayınlanan yazı ve makaleler kaynak gösterilerek alıntı yapılabilir. Yazı ve reklamların sorumluluğu yazara veya reklam verenine aittir.

Sinerji



İçindekiler

Sinerji'den Mesaj

- 06** Yeşil OSB başvurumuzu yaptık... Hüseyin Durmaz
08 Yeni hükümetten beklentiler Rasim Çağan

BOSB ve BOSİAD'dan...

- 10** Bursa OSB dönüşüm için 'yeşil' ışık yakıldı
12 Bursa OSB Yönetimi'nden asrın felaketinde görev alan kahraman itfaiyecilere teşekkür
14 Bursa sanayisi depreme hazır mı?
16 OSB'ler dijital dönüşümde Türk Sanayisi'nin lokomotifleri olacak
17 Azerbaycan ile ekonomik ilişkiler kuvvetlenecek
20 Bursa OSB ve BOSİAD gençleri mesleki eğitime çağırıyor
22 Sanayiciler, Atatürk MTAL'de 41. mezuniyet sevincine ortak oldu
26 Tekstil sektörüne en ucuz yeşil enerjiyi sundu TechXtile Start-Up Challenge'da birinci oldu
30 BOSİAD Z Meclisi'nden Mindfulness eğitimi
34 Sürdürülebilir bir Z Meclisi için üyelerin yarısı yenileniyor
46 Z Meclisi'nden A'dan Z'ye dijital iletişim

Makale

- 32** Dış ticaret işlemlerinde engin bir deneyim "gümrük müşavirinin bilirkişi olması" Ahmet Özenalp

Başarı Hikayeleri

- 42** METİŞ Otomotiv Ahmet Adıgüzel

Firmalar

- 24** ÜÇGE'den Stratejik Yatırım: Bursa Serbest Bölge'deki yeni tesisin temeli atıldı
37 İş dünyasının 70 yıllık 'mevzuat' danışmanı: Lebib Yalkın
40 Hedef Filo Anadolu Satış Müdürü Burcu Ünlü: Hedefimiz Anadolu
55 Avrupa Birliği destekli Mozart Projesi'ne Coşkunöz Ar-Ge imzası

Görüşler

- 18** Sürdürülebilirlik Raporlamasında Son Gelişmeler Prof. Dr. Güray Salıhoğlu
28 Yıllık transfer fiyatlandırmasına ilişkin raporların hazırlanması ve ibraz yükümlülük süreleri Şerif ARI
36 Anıtkabir Emin Direkçi
45 Ücret kesme cezası Zeynep Handan Özcebe
50 Değişen iş gücünün çalışma şekilleri Semra Adalı
52 Dünya ve beslenme Dr. Dyt. Ş. Esin Gökşu Şeker
60 Bi Mola - Sağlıklı Yaşamlar Buket Yamanlar

Sağlık Köşesi

- 56** Çocuğunuza karne hediyesi olarak bisiklet, ders çalışmak yerine aktivite ödevi verin Prof. Dr. Defne Kaya Utlu

Fotoğraf Öyküsü

- 58** Zeytinler çiçeklenirken Dr. İsmail ŞEKER

Teknoloji

- 62** Teknoloji dünyasından haberler



Hüseyin Durmaz
BOSB Yön. Kur. Bşk.

Yeşil OSB başvurumuzu yaptık...

Çok değerli Sinerji okurları,

Yönetim Kurulumuzun doğru ve yerinde hamleleri, sanayicilerimizin destekleri, Bölge Müdürlüğümüzün yeni yatırımları ve iyileştirmeleri sayesinde çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz. Yoğun çalışma temposu ile geçen bu dönem, Bölgemizle ilgili altyapı yatırımlarından dış ekonomik temaslara, kuvvetlendirerek sürdürdüğümüz üye ilişkilerinden sosyal sorumluluk projelerine kadar gerçekleştirdiğimiz faaliyetlerle dolu dolu geçiyor.

2020 ve 2021 ile 2022'nin ilk yarısını tüm dünyayı saran COVID 19 pandemisi ile geride bıraktık. Bu dönem pandeminin etkisiyle reel sektör için zor denilebilecek bir süreç olsa da üretim, ihracat ve istihdama yönelik çalışmalar kesintisiz devam etti. Sonuç itibarıyla baktığımızda ülkemiz yine birlik ve beraberlik içinde her şartta olduğu gibi bu zorlu günlerde de istihdamı, ihracatı, üretmeyi ve ürettikçe büyümeyi sürdürdü.

Yönetim Kurulu olarak göreve geldiğimiz günden bu yana yaptığımız faaliyetler sayesinde Bölge Müdürlüğümüzün mali altyapısını güçlendirerek hem yatırımlarımızı sürdürdük hem de pozitif görünüme geçtik. Geride bıraktığımız dönemde yaptığımız faaliyetlerimize baktığımızda;

- Emek Köy Su Depoları ile OSB'miz arasındaki yaklaşık 4 kilometrelik su hattında revizyon çalışması yaptık. Buradaki çelik boruları polietilen borularla değiştirerek proses suyu iletim hattının yenilenmesini tamamladık.
- BOSEN şalt sahasında trafo değişimlerini gerçekleştirdik.
- Bölgemizdeki firmaların çatı üstü GES yatırımlarına yönelik çalışmalarına en üst düzeyde yardımcı olduk.
- İmar-İnşaat çalışmaları kapsamında 10

km tretuar ve otopark yapımı 5 km asfaltlama çalışmasını tamamladık. Asfaltlama çalışmalarımıza hızla devam ettik.

- Atıksu arıtma tesisimizle ilgili rehabilitasyon çalışmalarımız devam etmekte olup bu kapsamda AAT 2 Biyolojik Arıtma revizyonunu tamamladık.
- Bölge içi güvenliğimizin devamlılığı anlamında 2 güvenlik devriye ekibimiz 7 gün 24 saat görev başındadır. Yine İtfaiyemiz ve acil sağlık hizmetleri için ambulans ve sağlık personeli görevlerini sürdürmektedir.
- Bölgemiz içindeki Atatürk Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ile birlikte çalışmalarımız sayesinde kalifiye eleman yetiştirilmesi için eğitime katkılarımız devam etmektedir.

Ayrıca, arsa tahsislerini yaptığımız Bursa Eskişehir Bilecik Kalkınma Ajansı (BEBKA) ve Sanayi Teknoloji İl Müdürlüğü hizmet binalarını bölgemize taşıyarak sanayicimize tek durak ofis anlayışı ile hizmet vermeye devam ediyoruz. Araç filomuzu, enerji nakil hatlarımızı, doğalgaz altyapımızı, arıtma tesisimizi, su üretim tesisimizi, itfaiye ekibimizi güçlendirerek sanayicilerimize; kesintisiz, hızlı, güvenli ve kaliteli hizmet vermeye devam ediyoruz.

Yeşil OSB için Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımıza başvurumuzu yaptık. Bu bizi pozitif yönde ayırtıracak, tasarruf, verimlilik, sürdürülebilirlik, global ortamda ihracat yapan firmalarımıza rekabet üstünlüğü ile birlikte ihracatlarında artış sağlayacak. Bununla ilgili çalışmalarımızı artırarak devam edeceğiz. Yine bu kapsamda karbon salınımını düşürmek suretiyle her zaman önem verdiğimiz çevre hassasiyetlerine de yoğunlaşmış olacağız.

Bu duygu ve düşüncelerle yazımı tamamlayan sağlık ve mutlulukla işlerinizde başarılar temenni ediyor, saygılarımı sunuyorum.

Zirvede
50. Yıl

SİNİTA[®]
SANAYİ İNŞAAT TAAHHÜT VE TİCARET A.Ş.

SİNİTA
İNŞAAT

GENEL MÜDÜRLÜK (İNŞAAT TAAHHÜT)
Organize San. Bölgesi Gri Caddesi
No: 8 - 16215 - Nilüfer - BURSA
Tel : 0224 243 62 40-41
Fax : 0224 243 62 42
sinta@sinta.com.tr

SİNİTA
PREFABRİK

PREFABRİK ÜRETİM TESİSLERİ
Organize Sanayi Bölgesi Lacivert
Caddesi No: 19 - 16215 Nilüfer - BURSA
Tel :
Fax:
sinta@sinta.com.tr

SİNİTA
ÇELİK

ÇELİK KONS. ÜRETİM TESİSLERİ
Organize San. Böl. San Caddesi
No:9 - 16215 Nilüfer - BURSA
Tel: 0224 243 62 40-41
Fax: 0224 243 62 42
sinta@sinta.com.tr

SİNİTA
BETON

HAZIR BETON ÜRETİM 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

SİNİTA
AGREGA - BETON

AGREGA ve HAZIR BETON
ÜRETİM TESİSLERİ
Yörükenicesi Mahallesi
No: 143 - 16970
Mudanya - BURSA
Tel: 0224 559 82 55
sinta@sinta.com.tr

www.sinta.com.tr



Rasim Çağan
BOSİAD Yön. Kur. Bşk.

Yeni hükümetten beklentiler

Değerli Sinerji okurları;

Türkiye, ilk kez 2 turlu bir seçim yaşadı. 28 Mayıs'ta gerçekleştirilen 2. tur seçim sonucunda Recep Tayyip Erdoğan, 13. Cumhurbaşkanı seçildi. Sayın Erdoğan'ı tebrik ediyor, seçim sonucunun tüm Türkiye'ye hayırlı olmasını diliyorum.

Seçim sona erdiğine göre artık ülkenin var olan sorunlarını çözme zamanı. Yeni kurulacak hükümet bir an önce kolları sıvayarak başta ekonomi olmak üzere toplumun tüm kesimlerini rahatlatacak kararlar almalı ve uygulamalı. Ben de iş dünyasının beklentilerini paylaşmak istiyorum. Bildiğiniz gibi 2020 ile başlayan pandemi, ardından gelen Rusya-Ukrayna savaşı sonrası artan enerji fiyatları ile gerek ekonomik gerekse siyasal zorluklar Türkiye'yi çok etkiledi. Ortam güvensiz olunca, güvenlikçi yaklaşım için sürekli piyasaya müdahale gerekliliği doğdu. Müdahaleler piyasa ekonomisinden çıkmamıza sebep oldu. Türkiye tasarruf oranı yüksek bir ülke değil. İş hayatına her sene katılan nüfusumuz iş yaratılabilmek için sermayeye ihtiyacımız var. İçeride olmayan sermayeyi, yurt dışından finansal yatırım olarak değil, doğrudan yabancı yatırım olarak çekmeliyiz. Yabancı sermaye güven ve istikrar arar, yatırımlarının kur riskine maruz kalmasını istemez. Bazı gruplara ayrımcılık yapıldığı izlenimi veren uygulamalardan korkar. Böyle bir ortama, çok ihtiyacımız olan sermayeyi çekmek mümkün olmaz. Yapılması gerekenlerin başında piyasa ekonomisine dönülmesi geliyor. Uluslararası ilişkilerde doğu-batı ayrımı yapmadan iyi bir diplomasi oluş-

turulmalıdır. Hiç gecikmeden Adalet Reformu yapılmalıdır. Bu saydıklarımı yeni hükümetin önceliğine alması iş dünyasının önünü görmesinde büyük rol oynayacaktır. Biz sanayiciler her zaman olduğu gibi üretmeye ve katma değer yaratmaya devam edeceğiz.

Değerli okurlar,

BOSİAD olarak hayata geçirdiğimiz projelerin en önemlisi mesleki eğitim ile ilgili olanlar. Çağın gereklerine göre yeniden yapılandırılmış iyi bir mesleki eğitimin çok önemli olduğuna her zaman vurgu yapıyoruz. Bu konuda da üzerimize düşeni yerine getirmeye çalışıyoruz. Bu kapsamda son olarak, Nilüfer ve Osmangazi'deki ilköğretim okullarının rehber öğretmenleri ile Atatürk Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde bir araya gelerek, öğrencilerin tercih döneminde mesleki eğitime yönlendirilmesi konusunda destek istedik. Onlara, Bursa OSB Mesleki Eğitim Merkezi'ni (MESEM) tanıttık. 4 yıl boyunca MESEM kapsamında yapılacak mesleki eğitimin teorik kısmı Atatürk Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde 1 gün süreyle, işletme beceri eğitimleri bölgemizde faaliyet gösteren güçlü eğitimleri bölgemizde faaliyet gösteren güçlü sanayi kuruluşlarımızla 4 gün süreyle yapılacak. Böylece gençler iş hayatını, işletmeler de gençleri çok daha iyi tanıma fırsatı bulacak. Ayrıca devletimiz tarafından SGK karşılanacak, asgari ücretin yıllara göre %30-%60'ı kadar maaş ve diğer imkânlar firmalarımız tarafından karşılanacak. 4 yılın sonunda çalıştıkları firmalar, başarı durumlarına bağlı olarak bu öğrencilerimizi istihdam edecekler. Öğrencilerimizin bu fırsatı değerlendirmelerini diliyorum.

KORTEKS

TAC

Bioloop
CICLO Inside



DÖNGÜYÜ TAMAMLAYACAK BİYOBOZUNUR ÇÖZÜM

Tekstil ürünlerinin neden olduğu mikroplastik kirliliğini azaltmak için geliştirilen Taç Bioloop Ciclo Inside iplikleri, özel yapı sayesinde bu ipliklerle üretilmiş malzemeyi biyobozunur hale getirerek sürdürülebilir yarınlara katkı sağlar.

OEKO-TEX®
CONFIDENCE IN TEXTILES
ECO PASSPORT
17.0.141.30 HD-HEINSTEIN HTT
Textile information, tested and verified.
www.oeko-tex.com/eng/100

İpliği üretmek için kullanılan katkı maddesinin, sürdürülebilir tekstillerde kullanımının güvenli olduğu OEKO-TEX ECO PASSPORT sertifikası ile onaylanmıştır.



Bursa OSB, dönüşüm için 'yeşil' ışık yaktı!

Bursa OSB Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Durmaz, 12. Olağan Genel Kurul'da bölgeyi tasarruf, verimlilik, sürdürülebilirlik ve global ortamda rekabet konularında öne çıkaracak 'Yeşil OSB Sertifikasyon Sistemi' için başvuru sürecini tamamladıklarını müjdeledi.

Türkiye'nin ilk OSB'si Bursa OSB, Organize Sanayi Bölgelerinin (OSB) yeşil dönüşümüne büyük katkı sağlayacak 'Yeşil OSB Sertifikasyon Sistemi'ni başlattı. Ülkemizde yer alan sanayi bölgelerinin Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları doğrultusunda Sürrekli Gelişim prensibi benimsenerek uluslararası standartlara ulaşmasına katkı koymak için başlatılan sisteme başvurduklarını açıklayan Bursa OSB Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Durmaz, "Bu bizi pozitif yönde ayırtıracak, tasarruf, verimlilik, sürdürülebilirlik, global ortamda ihracat yapan firmalarımıza rekabet üstünlüğü ile birlikte ihracatlarında artış sağlayacak" dedi.

Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nin 2022 yılı hesaplarının ibra edildiği 12. Olağan Genel Kurulu'nda



konuşan Başkan Durmaz, Yeşil OSB ile ilgili çalışmalarını artırarak devam edeceklerini, yine bu kapsamda karbon salınımını düşürmek suretiyle her zaman önem verdikleri çevre hassasiyetlerine de yoğunlaşmış olacağını kaydetti.

"KALİTELİ HİZMET VERMEYE DEVAM EDECEĞİZ"

Divan Başkanlığı'nı Abdullah Bayrak, Divan Kurulu Üyeliği'ni ise Özgür Şahin ile Rasim Çağan'ın yaptığı Genel Kurul'da yoğun bir çalışma temposunu geride bıraktıklarına dikkat çeken Durmaz, şöyle devam etti:

"Bölgemizle ilgili altyapı yatırımlarından dış ekonomik temaslara, kuvvetlendirerek sürdürdüğümüz üye ilişkilerinden sosyal sorumluluk projelerine kadar 2022 yılı dolu dolu geçti. Bu dönem pandeminin etkisiyle reel sektör için zor denilebilecek bir süreç olsa da üretim, ihracat ve istihdamaya yönelik çalışmalar kesintisiz devam etti. Sonuç itibarıyla baktığımızda ülkemiz yine birlik ve beraberlik içinde her şartta olduğu gibi bu zorlu günlerde de istihdamı, ihracatı, üretmeyi ve ürettikçe büyümeyi sürdürdü."

"Sanayicimize tek durak ofis anlayışı ile hizmet vermeyi sürdüreceğiz" diyen Bursa OSB Yönetim

Kurulu Başkanı Hüseyin Durmaz, şöyle devam etti:

"Emek Köy Su Depoları ile OSB'miz arasında yaklaşık 4 kilometrelik su hattında revizyon çalışması yaptık. Buradaki çelik boruları polietilen borularla değiştirerek proses suyu iletim hattının yenilenmesini tamamladık. BOSEN şalt sahasında trafo değişimlerini gerçekleştirdik. Atıksu arıtma tesisimizle ilgili rehabilitasyon çalışmalarımız devam etmekte olup bu kapsamda AAT 2 Biyolojik Arıtma revizyonunu tamamladık. Araç filomuzu, enerji nakil hatlarımızı, doğalgaz altyapımızı, arıtma tesisimizi, su üretim tesisimizi, itfaiye ekibimizi güçlendirerek siz sanayicilerimize; kesintisiz, hızlı, güvenli ve kaliteli hizmet vermeye devam edeceğiz."

Öte yandan Genel Kurul'da gündem gereği faaliyet raporu, denetim kurulu raporu ve mali tabloların müzakere edilerek kabul edildi.



Yeşil OSB Sertifikasyon Sistemi nedir?

İklim değişikliği etkilerini en aza indirmek ve sürdürülebilir bir sanayi için OSB'lerin üzerine belirli sorumluluklar yüklendi. Bu sorumluluk doğrultusunda Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Türk Standartları Enstitüsü (TSE), Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kurulu (OSBÜK) ile beraber 'Yeşil OSB Belgelendirme Programı' oluşturuldu.

Ülkemizde yer alan sanayi bölgelerinin Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları doğrultusunda Sürrekli Gelişim prensibi benimsenerek uluslararası standartlara ulaştırmayı amaçlayan Yeşil OSB

Belgelendirme Programı kapsamında başlatılan 'Yeşil OSB Sertifikasyon Sistemi'ne sahip olunması için OSB yönetimlerinin, sürdürülebilirlik ve iklim değişikliği alanında bünyelerindeki firmalara katkı sağlayacak şekilde organizasyonlarını geliştirmeleri ve OSB bünyelerindeki firmalarla ilgili de kriterler koyarak firmaların Sınırdaki Karbon Düzenlemesi Mekanizması ve diğer uluslararası mevzuat ve standartlara adaptasyonlarını ve yeşil finansmanlara erişimini kolaylaştırmak gibi önemli kriter ve ön şartları yerine getirmesi gerekiyor.





Bursa OSB Yönetimi'nden asrın felaketinde görev alan kahraman itfaiyecilere teşekkür

Bursa Organize Sanayi Bölgesi Yönetimi, asrın felaketi olarak tarihe geçen iki büyük depremin ardından afet bölgesindeki illerin yardımına koşarak çalışmalarda aktif görev alan BOSB İtfaiyesi Arama Kurtarma Ekibi'ni ziyaret ederek, teşekkür etti.

Kahramanmaraş'ta meydana gelen ve 10 ili etkileyen iki büyük deprem asrın felaketi olarak tarihe geçti. Şiddetli sarsıntının etkisiyle binlerce bina yerle bir olurken on binlerce vatandaş ise göçük altında kalarak hayatını kaybetti. Depremi ilk gününden itibaren tüm Türkiye'nin ve dünyanın gözü afet bölgelerine çevrilirken, Bursa Organize Sanayi Bölgesi Müdürlüğü de seferber oldu. Arama ve kurtarma çalışmalarına katılmak üzere 1 araç ve 6 personelden oluşan BOSB İtfaiyesi Arama Kurtarma Ekibi, Kahramanmaraş merkezde görevlendirilmek üzere felaket bölgesine gönderildi.

KURTARMA ÇALIŞMALARINDA AKTİF GÖREV ALDILAR

BOSB İtfaiyesi Arama Kurtarma Ekibi, çalışmalarda aktif görev alırken, BOSB İtfaiyesi de sanayi bölgesinde faaliyetlerine devam ederek Bursa Büyükşehir Belediye İtfaiyesi'nin sanayi çevresinden

meydana gelen olaylara araç ve personel desteği sağladı. Ayrıca Bursa Valiliği'nin talimatları doğrultusunda Bursa İl Afet Acil Durum Müdürlüğü ile koordineli Güney Marmara Bölgesi'nde meydana gelebilecek Kimyasal Biyolojik Radyolojik Nükleer (KBRN) olaylarına müdahale etmek üzere gerekli araç, personel ve ekipmanları ile görevlendirilmek üzere hazır bekletildi. BOSB ile kısa adı BOSİAD olan Bursa Organize Sanayi Bölgesi Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği tarafından birlikte organize

edilen yardım kampanyasında toplanan yardım malzemeleri, Bursa OSB İtfaiyesi tarafından Bursa AFAD ile birlikte koordineli bir şekilde deprem bölgesine sevk edildi.

BURSA OSB YÖNETİMİ'NDEN TEŞEKKÜR

Zamanla yarışılan 10 günlük zorlu mücadelenin ardından 17 Şubat 2023 tarihinde deprem bölgesindeki vazifelerini tamamlayarak, görevlerinin başına dönen BOSB İtfaiyesi Arama Kurtarma Ekibi'ni ziyaret eden Bursa OSB Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Durmaz, Yönetim Kurulu Başkan Vekili Abdullah Burkay, Yönetim Kurulu Üyeleri Sühendam Urbay, Özcan Gök, BOSİAD Başkanı Rasim Çağın, BOSB Bölge Müdürü A. Türker Ertürk ile BOSB yöneticileri, özverili çalışmalarından dolayı teşekkür etti. Bursa OSB Yönetimi, kahraman itfaiyecileri çeşitli hediyelerle de ödüllendirdi.



DEĞER YARATMAK BİZİM İŞİMİZ!



Tedarik Zinciri Yönetimi

Esnek üretim ve tam zamanında teslimat sunarız.



Proje Yönetimi

Müşterilerimizin işlerini büyütmesine destek oluruz.



Problem Çözme

Müşterilerimize mükemmel çözüme ulaşma deneyimi sunarız.



Etkili Süreç Yönetimi

Müşterilerimizin çıkarlarını koruruz.



Müşterimizin parça tedarikçisiyiz!



Yüksek kalitede üretiriz!





Bursa sanayisi depreme hazır mı?

Bursa OSB Hizmet Binası çok amaçlı toplantı salonunda düzenlenen 'Bursa'nın Deprem Riskleri ve Sanayi Yapılarının Deprem Performansları' konulu sempozyum, yoğun bir katılımı gerçeğe taşıdı.

Bursa Organize Sanayi Bölgesi (Bursa OSB), Bursa Uludağ Üniversitesi, TMMOB Jeoloji Mühendisleri Odası, Bursa Organize Sanayi Bölgesi Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (BOSİAD) ve Egok Yapı Analiz Teknolojileri İşbirliği ile Bursa'da deprem gerçeği ve Bursa'da sanayinin durumu hakkında bilgilendirici bir sempozyum gerçekleştirildi.

Moderatörlüğünü Uludağ Üniversitesi Rektör Yardımcısı, İnşaat Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof.Dr. Adem Doğangün'ün yaptığı programda açılış konuşmasını gerçekleştiren Bursa Organize

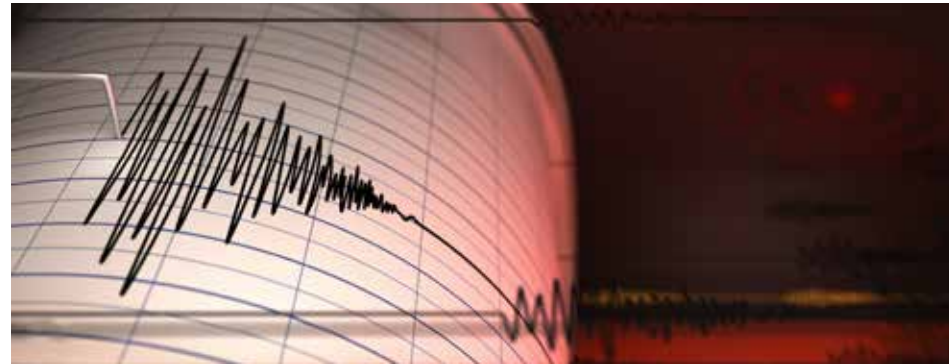
Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Şahin, konuşmacılara, katılımcılara ve sempozyumda emeği geçen herkese teşekkür ederek, organizasyonun katılımcılara ve Bursa'ya faydalı olmasını diledi.

"ÜRETİMİN DURMASI BÜTÜN TOPLUMU FELÇ EDİYOR"

Moderatör Prof.Dr. Adem Doğangün ise 6 Şubat'ta başlayarak 11 ili etkisi altına alan depremlerin Türkiye'ye maliyetinin büyük olduğunu



belirterek, "Ancak can kayıplarımız maliyetlerle ölçülemez. Yakın zamandaki depremlere baktığımızda genelde gece saatlerinde gerçekleşiyor. Durum böyle olunca sanayi alanlarında can kayıpları yaşanmıyor gibi bir algı oluşuyor ancak Bursamızda 24 saat vardiyalı çalışan sanayi kuruluşlarımız var. Dolayısıyla Bursamız'da olası bir depremde sanayi bölgelerimizde de can kayıpları gündeme gelebilir. Sanayi bölgelerimizdeki maddi kayıpların büyüğü aslında binalarda değil oradaki makinelerde, alet edevatlarda meydana geliyor. Aynı zamanda yaşanabilecek iş gücü kaybı kayıpları daha büyük boyutlara çıkarıyor. Üretim olmadığı zaman bu bütün toplumu etkiliyor ve adeta hayatı felç ediyor. Dolayısıyla sanayi yapılarını biraz daha ön planda olmalı. Aynı zamanda sanayi bölgelerinde bulunan bir takım kimyasalların yayılması ya da yaşanabilecek yangınlar çok daha büyük zarara neden olabilir."



Sanayi bölgelerindeki doğru yapılanmalar can ve mal kayıplarını azaltmada etkili olacaktır" dedi.

"BURSA, SADECE BİNA KAYBETMEZ, TÜRKİYE ÜRETİMİNİ KAYBEDER"

TMMOB Jeoloji Mühendisleri Odası Güney Marmara Şube Başkanı Engin Er ise, 'Aktif Fay Hatları ve Bursa için Riskler' konulu sunumunda, şu ifadeleri kullandı:

"Şu anda ülkemizin kaynaklarının büyük bir kısmı deprem bölgesine destek için kullanılıyor. 4 milyar dolardan bahsediliyor. Bu durum depreme hazırlığın ne kadar önemli olduğunu bir kez daha gösteriyor. Bu harcamaların küçük bir kısmını kentsel dönüşümüne ve gerekli önlemlere ayırsaydık, bu paranın büyük bir kısmı cebimize kalabilirdi. Bursa'da 17 sanayi bölgesi var ve şehrimizden aktif fay hatları geçiyor. Dolayısıyla Bursa, ciddi önlemler alınması gereken bir şehir. Türkiye'de 3 ay içerisinde gerçekleşen deprem sayısı 30 bini geçti. Bu depremlerin yarattığı stres bizleri de etkileyebilir. İstanbul'da, Bursamız'da, Marmara ve Ege bölgelerinde yaşanabilecek depremlerin kayıpları çok daha büyük olacaktır. Güney Marmara'yı etkile-



yebilecek üç fay hattı var Bursa'da ve şehrimiz bir sanayi kenti. Bir bölgenin depremden etkilenmesi için öncelikle 6 büyüklüğünde bir etki yaratabilecek bir fay hattının olması gerekiyor. Bu Bursa'da var. İkinci olarak bu fay hattının bizim yerleşim bölgemize ya da sanayi alanımıza yakın olması lazım ve bu da şehrimizde mevcut bir gerçek. Ne yazık ki Bursamızda içinden fay hattı geçen sanayi bölgelerimizin olduğunu da biliyoruz. Dördün-



"DOĞRU YÖNTEMLER DEPREMLERİN ZARARLARINI AZALTACAKTIR"

cüsü bizim binalarımızın eski olması lazım. 2004 yılından önce yapılan binaların çoğu hazır beton değildi. Beşincisi binaların statik hesaplarının uygun olmamasıydı. Bursa sadece bina kaybetmez, Türkiye sanayisini kaybeder. Türkiye milyarlarca dolar zarara uğrar. Bu yüzden iyi zemin, iyi bina çok önemli ve bundan sonraki tüm önlemler bu gerçekler göz önünde bulundurularak alınmalı."

"ZEMİN SIVILAŞMASI KONUSU YETERİNCE DİKKATE ALINMIYOR"

Uludağ Üniversitesi Mühendislik Fakültesi İnşaat Mühendisliği Öğretim Üyesi Prof. Dr. Hakan Tacettin Türker, "Endüstriyel Yapılardaki Genel Riskler" konulu sunumunda, depremlerde yaşanan yıkımlara binaların durumundan çok zeminlerin zayıf ya da problemlili olmalarının neden olduğunu anlattı. Prof.Dr. Türker, "Binaların en doğru şekilde inşa edilebilmesinin yolu zemin hakkındaki bilgilerin doğru elde edilebilmesidir. Burada binaların sağlamlığı açısından zemin sivilaşmasına çok dikkat edilmeli. Binalarımız ne kadar sağlam olursa olsun, ne kadar iyi bir yapı olursa olsun zemin sivilaşmasına dikkat edilmediyse yapımızın olası depremlerde yıkılma yüksektir. Yalnızca Bursamız'da değil Türkiye genelindeki sanayi yapılarının ne yazık ki zemin etütleri yapılmamış. Zemin sivilaşması konusu sanayi bölgelerimizde maalesef çok fazla dikkate alınmamış ve alınmıyor. Bu nedenle sivilaşma koşullarının Bursa'daki sanayi yapılarını ne kadar etkileyeceğinden şu an için emin değiliz ama sanayi bölgelerimizin neredeyse tamamının alüvyon zemin üzerine kurulu olduğunu biliyoruz. Bu nedenle sivilaşma, sanayi yapılarımızın birçoğunu ilgilendiriyor. Dünyada bu alanda çok uzun zamandır kullanılan yöntemler mevcut ancak ülkemizde yeni yeni kullanılmaya başlanıyor" dedi.

Jeoloji Mühendisi Mehmet Samast, "Zemin Etütü ve NTD Tahribatsız Test Yöntemleri" konulu sunumunda, konut ya da sanayi binalarının yapımında zemin etütlerinin önemine değindi. Zemin yapısına göre doğru statik hesaplamalar ve doğru işçilik, malzeme kullanımıyla sağlam yapıların oluşturulabileceğini anlatan Mehmet Samast, dünya genelinde kullanılan yöntemlerin güncel olarak takip edilmesi ile mevcut yapıların ya da yeni binaların deprem gerçeğine uygun bir hale getirilebileceğini söyledi. Samast, yakın tarihlerde gerçekleşen depremlerin bu konuyu ülke gündemine bir kez daha getirdiğini belirterek, "Zamanında alınan önlemler deprem kuşakları üzerinde bulunan ülkemizde mevcut depremlerin vereceği zararları minimize edecektir" ifadelerini kullandı.

Yüksek İnşaat Mühendisi Fatih Genç de, "Performans Analizi Süreçleri ve Güçlendirme" yöntemleri sunumunda konut ya da sanayi yapılarında mevcut binaların sağlamlık durumlarının bir an önce gözden geçirilerek, zemin ve bina durumlarına göre doğru yöntemlerle gerekli güçlendirme çalışmalarının yapılması gerektiğini vurguladı. Dünyada kullanılan yöntemleri anlatan Fatih Genç, olası deprem durumlarında can ve mal kayıplarını önleyebilmek adına bu çalışmalar acil olarak hayata geçirilmeli. Deprem öncesinde alınan önlemler, deprem sonrasında yaşanan zararlara göre çok daha az maliyetli. Can kayıplarını ise hiçbir bedel telafi edemez. Bu bilinç ve sorumlulukla hareket etmeliyiz" dedi.

Programda konuşmaların ardından soru-cevap kısmına geçildi ve konuşmacılara günün anısına plaket takdiminde bulunuldu.



Özgür Şahin

Engin Er

Yük. İnş. Müh. Fatih Genç

Jeoloji Müh. Mehmet Samast

Prof. Dr. Hakan Tacettin Türker



OSB'ler dijital dönüşümde Türk Sanayisi'nin lokomotifini olacak

OSBÜK ile MEXT Dijital Dönüşüm ve Yetkinlik Gelişim Merkezi arasında bir iş birliği protokolü imzalandı. OSBÜK Yönetim Kurulu Üyesi Günay Güneş ve MEXT Teknoloji Merkezi Grup Direktörü Efe Erdem'in imzalarını attığı protokolle, OSB'ler ile OSB sanayicisine teknolojinin farklı pek çok alanında eğitimler düzenlenecek.

Organize sanayi bölgelerinin teknolojik gelişimi ve rekabetçi üretiminde dijitalin daha etkin şekilde kullanılmasına katkı sağlayacak iş birliğinin protokolü İstanbul'daki MEXT Dijital Dönüşüm ve Yetkinlik Gelişim Merkezi'nde imzalandı.

Bursa OSB adına BOSİAD Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Şahin, Bursa OSB Kurumsal Hizmetler Müdürü Hakan İpek ve Müşteri İlişkileri Yöneticisi Zafar Pehlivan'ın da katılım gösterdiği imza töreninin açılışında konuşan OSBÜK Yönetim Kurulu Üyesi Günay Güneş, "Hedefimiz dijital dönüşümde Türk sanayisine lokomotif olmak" ifadesini kullanırken, Türkiye Metal Sanayicileri Sendikası Genel Sekreteri Fatih Ay da "Ortak amacımız imalat sanayimizin dijital dönüşümünü hızlandırmak" dedi.

OSB'LER SANAYİ ÜRETİMİNDE LOKOMOTİF OLMAYI BAŞARDI

Teknolojik gelişim ve dijitalleşmenin günümüz dünyasında kritik bir yere sahip olduğunu ifade eden OSBÜK Yönetim Kurulu Üyesi Günay Güneş, bu sürecin çok hızlı şekilde dönüştüğünü ve maddi olarak da önemli boyutlara ulaştığını vurguladı. Teknoloji alanında sürekli güncel kalınması gerektiğinin altını çizen Güneş, OSB'ler ile işletmelerindeki bilişim ve IT personellerinin desteklenmesinin önemine dikkati çekti. Organize Sanayi Bölgelerinde rekabetçi üretim ve teknolojik donanım gibi konularda önemli adımların atıldığını belirten Güneş, "Ülkemizde bulunan toplam bin 261 AR-GE Merkezinin 580'i, toplam 319

Tasarım Merkezinin 116'sı OSB'lerimizin içerisinde yer alıyor. Bu merkezlerimizde bir yandan ülkemizin teknolojik gelişim kapasitesini artırıyor, bir yandan da işletmelerimizin daha nitelikli projeler üretmesine imkân sağlıyoruz. Bugün sayıları 390'ı aşan OSB'lerimizde, 2 milyon 500 bin istihdama ulaştık. Türkiye'nin sanayi üretiminin yüzde 45'ini gerçekleştiren ve sanayideki toplam istihdamın yarısını bünyesinde barındıran OSB'lerimiz, sanayi üretiminde lokomotif olmayı başarmış durumda" dedi.

OSB'LER DİJİTAL'DE DE LOKOMOTİF OLACAK

"OSBÜK'ün olarak OSBÜKbulut, OSBÜKnet ve Enerji İzleme Sistemi gibi hayata geçirdiğimiz projelerle OSB'lere iş süreçlerini basitleştirme ve veri güvenliğinde büyük kolaylıklar sağladık" diye konuşan Güneş, şunları söyledi: "OSB'ler olarak sanayi üretiminde nasıl büyük bir başarı ortaya koymuşsak, dijital dönüşümde de Türk sanayisine lokomotiflik etmek hedefi ile çalışıyoruz. OSB'le-



rimizin, firmalarımızın ve bu alanda üstün gayret gösteren personellerimizin bunu başaracağına yürekten inanıyorum. Bu başarının temel basamağının eğitim olduğu düşüncesindeyim. Bu alanda daha önce OSB'lerimizde bin dijital elçi yetiştirmiştik. Şimdi ise yaptığımız bu eğitimlere MEXT ile de daha güçlü şekilde devam etmek istiyoruz. Türkiye'nin üreten gücü OSB'lerimizdeki 67 binden fazla işletmemizi teknolojik alanda daha fazla bilgilendirerek, gelişmelerini destekleyeceğiz. İşte bu protokol ile Teknolojik Dönüşüm Farkındalığı Programı'nı hayata geçirip, hem OSB'lerimizi hem de firmalarımızı teknolojik dönüşüm yolculuğunda yalnız bırakmıyoruz."

"ORTAK AMAÇ DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜ HIZLANDIRMAK"

MEXT'in ülke sanayisinin dijital dönüşümünün amiral gemisi olduğunu ifade eden Türkiye Metal Sanayicileri Sendikası Genel Sekreteri Fatih Ay, teknolojik dönüşümün sağlanmasının imalat sanayi için küresel rekabette çok önemli olduğunu vurguladı. Bu konuda OSBÜK ile verimli bir iş birliğine imza atıldığını kaydeden Ay, "Ortak amacımız imalat sanayimizin dijital dönüşümünü hızlandırmak. Bu kapsamda OSB'lerimiz, ülkemizde imalat sanayisinin gelişiminde önemli bir yere sahip. Ayrıca OSB'ler planlı sanayileşmemizin de temel yapı taşı konumunda. Sendikamızın 263 üyesinin yüzde 40'ı da OSB'ler içinde faaliyet gösteren firmalardan oluşuyor. Bu anlamda, OSB'lerin çatı kuruluşu OSBÜK ile iş birliğimiz bizim için çok kıymetli. OSBÜK ile çalışmalarımız kapsamında bugüne kadar 13'ten fazla OSB firması MEXT'i ziyaret etti. Bu ziyaretlerde 150'ye yakın firmaya hizmetlerimizi direkt aktarma fırsatı bulduk. Bu firmaların yüzde 30'u ile değerli iş birliği fırsatları yakaladık. Tüm bu ziyaret ve diyaloglardan edindiğimiz öğretilerle de, 'Teknolojik Dönüşüm Farkındalığı Programı'nı OSBÜK ile sanayicimize özel olarak hazırladık' şeklinde konuştu.

İmzalanan protokolün ardından MEXT Teknoloji Merkezi Grup Direktörü Efe Erdem, MEXT Dijital Dönüşüm ve Yetkinlik Gelişim Merkezini anlatan bir sunum gerçekleştirdi. Sunumun ardından MEXT Eğitim ve Gelişim Direktörü Merve Ergin Tosun, OSBÜK ile MEXT arasındaki iş birliğinin temeli olan "Teknolojik Dönüşüm Farkındalığı Programı'nın ayrıntılarını anlattı.

Programın devamında MEXT Teknoloji Merkezi Grup Direktörü Efe Erdem'in moderatörlüğünde, panelistler Türkiye Metal Sanayicileri Sendikası Yönetim Kurulu Üyesi Ayşe Arkan, Anadolu Isuzu Fabrika Direktörü Bora İzmirlilioğlu ve Eczacıbaşı Yapı Ürünleri Fabrika Müdürü Tayfun Gökşen'in katılımıyla Teknolojik Dönüşüm Farkındalığı Semineri düzenlendi.

Azerbaycan ile ekonomik ilişkiler kuvvetlenecek

Bursa OSB, Azerbaycan Alat Serbest Bölgesi İş İnsanları Heyeti'nin ziyaretine ev sahipliği yaptı. Ziyarette, Azerbaycan'la olan ticaret hacminin artırılması, ekonomik iş birlikleri, Bursa sanayisi ve Alat Serbest Bölgesi arasındaki yatırım olanakları konuşuldu.

Azerbaycan'ın Alat Serbest Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Valeh Alasgarov, İş Geliştirme Müdürü Rafael Gülmalyev ve Azerbaycan'ın Ankara Büyükelçiliği 1. Sekreteri Jeyhun Khalilov'dan oluşan heyet, Bursa OSB'yi ziyaret ederek Yönetim Kurulu Üyesi Özcan Gök'le bir araya geldi. Ziyarette, Bursa ve Alat Serbest Bölgesi arasındaki yatırım olanakları, Azerbaycan'la olan ticaret hacminin artırılması, ekonomik iş birlikleri masaya yatırıldı.

"GÜÇLÜ TARİHİ BAĞLARI EKONOMİK İLİŞKİLERE DE YANSITMALIYIZ"

Görüşme hakkında değerlendirmelerde bulunan Bursa OSB Yönetim Kurulu Üyesi Özcan Gök, iki ülke arasındaki ticaretin yanı sıra Azerbaycan'la yatırım ilişkilerini de geliştirmeyi amaçladıklarını belirterek, "Kardeş ülke Azerbaycan'la güçlü tarihi bağlara ve ortak kültürel mirasa sahibiz. Bu köklü ve güçlü tarihi bağların iş dünyasına da yansıtma isteğindedir. Ekonomik ilişkilerimize de yansıtarak ticari hacmin artırılmasına katkı koymak amacındayız. Bursa OSB olarak üyelerimizin bölgedeki yatırım fırsatlarından faydalanması için çalışıyoruz" dedi.

Azerbaycan'ın Alat Serbest Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Valeh Alasgarov de Bursa OSB'nin



ev sahipliğinden duyduğu memnuniyeti ifade ederek, Bursa OSB üyesi firmalar ve iş insanlarını bölgelerine davet ettiklerini söyledi.





Sürdürülebilirlik Raporlamasında Son Gelişmeler

Prof. Dr. Güray Salıhoğlu
Bursa Uludağ Üniversitesi (BUÜ)
Sürdürülebilir Kampüs Koordinatörü

1993 yılında, Almanya'nın Daimler Benz AG firması New York Borsası'nda hisselerini ilk kez listeledi. Aynı yıl, ABD muhasebe kurallarına göre 1,84 milyar Alman Markı civarında bir vergi sonrası kayıp açıkladı. Oysa Alman muhasebe kurallarına göre 615 milyar Alman Markı kazanç hesaplamıştı. Bu bir sahtekârlık raporlaması veya denetim yolsuzluğu değildi. Farklı muhasebe kuralları aynı yıl içinde aynı kuruluşa ait farklı bilançolar ortaya koyuyordu. Bu farklılıklar 2001'de Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'nın (IFRS) oluşturulmasıyla ortadan kaldırıldı. Böylelikle finansal hesaplama ve raporlama uyumlu hale getirildi.

Günümüzde kurumsal raporlamada bir başka konu tartışılıyor. Bu sefer Sürdürülebilirlik veya ESG raporlaması denilen çevre, sosyal ve yönetim konularını içine alan bir kurumsal raporlama sürecinin uyumlu hale getirilmesi gerekiyor.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK RAPORLAMASI

Sürdürülebilirlik raporlaması gönüllü ya da zorunlu olarak şirketlerin finansal olmayan performansının şirketin dışıyla paylaşılması anlamına geliyor. En bilinen şekliyle çevresel, sosyal ve yönetimle ilgili bilgilerin raporlanmasını ifade ediyor.

Yatırımcılar, kurumların krizlerden çıkıp çıkamayacağını değerlendirebilmek için sürdürülebilirlik uygulamalarına bakmaya başladılar. Müşteriler de satın alma kararlarında sürdürülebilirliği şart olarak koyuyor diğer taraftan. Bu ihtiyaca yanıt verebilmek için birbiriyle uyumlu sürdürülebilirlik ölçümlerine ve raporlama standartlarına ihtiyaç var. Belli büyüklükteki şirketler için sürdürülebilirlik raporlamasını hukuki bir sorumluluk haline getiren dolayısıyla değer zinciri ortakları için de fiili bir durum oluşturan yasal düzenlemeler kabul ediliyor.

Örneğin Kasım 2022'de Avrupa Birliği Konseyi, Kurumsal Sürdürülebilirlik Raporlama Direktifini (CSRD) kabul etti. Bu direktif, şirketleri sosyal ve çevresel etkileri konusunda kamuya karşı daha hesap verebilir ve şeffaf hale getirmeyi hedefliyor. 2024'te uygulamaya geçecek düzenlemeye göre, Avrupa'da iş yapan 50000'in üzerinde şirket daha sıkı sürdürülebilirlik raporlama standartlarına tabi olacak. 2021'de IFRS Vakfı, yeni bir standart oluşturma kurulunun oluşumunu duyurmuştu: Uluslararası Sürdürülebilirlik Standartları Kurulu (ISSB). Bu kurul hâlihazırda şirketler için finansal olmayan sürdürülebilirlik raporlaması standartları geliştirmeye çalışıyor.

Şirketler bundan sonra daha sıkı sürdürülebilirlik raporlaması zorunluluklarıyla karşılaşacaklar. Bu nedenle sürdürülebilir iş modellerine geçmeleri ve bunu raporlamaları gerekiyor. Daha önce gönüllü olan raporlama süreçleri ilk etapta listelenen büyük şirketler için zorunlu hale geliyor.

FİNANSAL ÖNEMLİLİK VE ÇİFTE ÖNEMLİLİK

Finansal önemlilik, şirketin finansmanı üzerinde etkisi olabilecek herhangi bir unsurun raporlanmasına işaret ediyor. Çifte önemlilik ise ani finansal etkinin ötesindeki kavramları, çevresel ve sosyal etkiye neden olacak hususları anlatmak için kullanılıyor.

Avrupa'da yasalaşan sürdürülebilirlik raporlaması çifte önemlilik esasına göre yapılmak zorunda. Yani raporda şu iki sorunun yanıtlanması gerekiyor: "Şirketin çalışmaları toplumu ve çevreyi nasıl etkileyecek?" ve "Şirketin çalışmaları sürdürülebilirlik meselelerinden nasıl etkilenecek?"

Diğer taraftan, Amerika tabanlı ISSB standartlarının temelini ise finansal önemlilik oluşturuyor. Finansal önemlilik üzerine yapılan eleştiriler, şirketin

sosyal ve çevresel etkilerinin dışarıda bırakılması riskine işaret ediyor. Geçtiğimiz yıllarda haberlere yansıyan çok sayıda "yeşille aklama" skandalı, pek çok şirketin sürdürülebilirlik konusunda çok dar bir perspektife sahip olduğunu gösteriyor. Bu da bu şirketlerin "önemlilik" konusundaki perspektifinin darlığına işaret ediyor.

KAPSAM 1, 2 VE 3 EMİSYONLARI

Sürdürülebilirlik raporlamasında Kapsam 1, 2 ve 3 emisyonlarının raporlanması hususu da daha sıkı hale getiriliyor. Şirketler değer zincirlerine, özellikle tedarikçilerine dönerek karbon ayak izlerini sormaya başlıyorlar bu yüzden. Örneğin siz bir nakliye şirketseniz, sizin Kapsam 1 sınıfına giren karbon emisyonlarınızın, müşteriniz için Kapsam 3 emisyonu olarak rapor edilecek. Sizin Kapsam 1 raporlamanız güçlendikçe, değer zincirinizdeki müşteriniz, Kapsam 3 raporlamasını güçlendirebilecek. Bu durumda pek çok şirket, kendi coğrafyasındaki yasalara gerek kalmadan bile, sıkı raporlama kurallarından kaçamayacak.

Bu nedenle şirketlerin özellikle "Çifte Önemlilik"

prensiplerine göre stratejilerini oluşturmaları ve raporlarını buna göre hazırlamaları önem taşıyor. Yatırımcılar endüstriler için en yüksek standartlara göre değerlendirme yapacakları için, üreticilerin, henüz yasallaşmış olmasa bile en yüksek standarda göre sürdürülebilirlik dönüşümünü gerçekleştirmeye çalışmaları onları rekabette ileriye taşıyacak kuşkusuz.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK RAPORLAMASINDA LİDERLİK YAPMAK

Sürdürülebilirlik raporlaması standartları sıklaştıkça, şirket liderlerinin kendilerini yol ayırımında bulduklarını görüyoruz: Yönetmeliklere uyum sağlamak ancak sürdürülebilirlik raporlamasında yasal süreçlerin kesinleşmesini beklemek mi? Yoksa ortaya çıkmakta olan standartlara bir an önce uyum sağlayarak öncü bir rol üstlenmek mi?

Yasalara uyum sağlamak elbette ilk yapılması gereken... Ancak orada durmak ve ileri geçmekte acele etmemek pek çok fırsatın kaçmasına da neden olabilecek.

DAHA SÜRDÜRÜLEBİLİR OLMAK

Daha sürdürülebilir olmak bir dönüşüm gerektiriyor. Pek çok şirket sürdürülebilirlik dönüşümünü sadece belli bir dereceye kadar optimize edilecek elbette. Örneğin tarımsal bir kuruluş su tüketimini, toprak kullanımını, pestisit uygulamasını ve emisyonlarını azaltabilir. Ancak iş modelinde ve üretim ve tüketim örüntülerinde sistemik bir dönüşüm gerçekleştirilmedikçe, sürdürülebilirlik göstergelerinde büyük bir değişim göremeyecektir. Benzer bir tarımsal kuruluş dikey tarıma geçiş yoluyla iş modelinde çok büyük bir değişim yapabilir, bu da su tüketimini %95 azaltmasını, pestisit kullanımını sıfırlamasını, geleneksel yöntemlere kıyasla emisyonlarını %90 azaltmasını sağlayabilir. Böylelikle yatırımcının dikkatini daha fazla çekebilir.

Sadece karbon ayak izi hesaplama derdine düşmüş şirketlerin, aslında, yeni iş modelleri geliştirebilme, döngüsellik, ekosistem koruma ve doğal değerlere saygı gibi kavramları göz önünde bulundurarak yeni değerler oluşturmaya açık olmaları bu dönüşümde önemlidir.





Bursa OSB ve BOSIAD gençleri 'sanayide' eğitime çağırıyor!

Gençleri mesleki eğitime özendirmek için önemli projelere imza atan Bursa OSB ve BOSIAD'ın bu konudaki ısrarlı çabası sürüyor. Nilüfer ve Osmangazi'deki ilköğretim okullarının rehber öğretmenleri ile Atatürk Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde bir araya gelen BOSIAD Başkanı Rasim Çağan, öğrencilerin tercih döneminde mesleki eğitimin 'sanayide yapılacağı Bursa MESEM'e yönlendirilmeleri konusunda destek istedi.



Kalifiye işgücünün yetiştirilmesine katkıda bulunarak gençleri mesleki eğitime özendirmek amacıyla 'BOSIAD Mesleki-Teknik Eğitimi Özendirme Projesi'ni hayata geçiren Bursa Organize Sanayi Bölgesi Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (BOSIAD), çalışmalarına aralıksız devam ediyor. Son olarak 4 Haziran 2023 tarihinde gerçekleştirilecek Liselere Geçiş Sistemi (LGS) sınavı öncesinde Nilüfer ve Osmangazi'de faaliyet gösteren ilköğretim okullarının rehber öğretmenleri ile Atatürk Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde bir araya gelen BOSIAD Yönetim Kurulu Başkanı Rasim Çağan, Bursa OSB MESEM ile ilgili bilgi vererek öğrencilerin tercih döneminde yetkinlikleri ve yeterliliklerine göre mesleki eğitime yönlendirilmesi konusunda destek istedi.

Toplantıya ev sahipliği yapan Atatürk Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Müdürü Ömer Pınarlı'nın özlünen tablo' olarak özetlediği buluşmada konuşan Başkan Çağan, sanayide mavi yaka ihtiyacının hiç bitmediğine dikkati çekerek "Lise geçiş dönemi gibi hayatlarının en önemli kavşaklarından biriyle karşılaşan öğrencilerimiz için insan sermayesine en büyük yatırım olan Mesleki Eğitim Merkezi'ni (MESEM) öneriyoruz" dedi.

DOĞRU EĞİTİM HEDEFİ İÇİN ÖNEMLİ BULUŞMA

Yönetim Kurulu Üyelerinden Barış Turan ve Sadi Cem Türkün'ün de katılım gösterdiği toplantıda

konuşan Çağan, bu önerinin gerekçelerini ise şöyle açıkladı:

"Elbette ülkemizin iyi yetişmiş, başarılı üniversite mezunu gençlere çok ihtiyacı var. Akademik olarak başarılı gençlerimizin üniversite eğitimlerine devam etmeleri çok önemli. Ancak çok iyi bir okulu, çok iyi bir sıralama ile bitirememişlerse iş bulamama riskleri olduğunu da unutmamak gerekiyor. Öte yandan toplumsal gelişmelere paralel olarak birçok yeni iş kolları oluşabilmekte. Şu an gençlerimiz hızlıca mağaza çalışanı, moto kurye, kasiyerlik gibi daha hijyen ortamlarda işler bulabilmekte ve iyi ücretler alabilmekte. Peki bu işleri hangi yaşa kadar yapabilirler ve bu işlerde kariyerlerini nasıl geliştirebilirler? Dolayısıyla 280'in üzerinde işletme ve yaklaşık 60.000 çalışanı ile Türkiye'nin ilk organize sanayi bölgesi olan Bursa OSB MESEM'i gençlerimizin bilgisine sunmak istiyoruz. 4 yıl boyunca MESEM kapsamında yapılacak mesleki eğitimin teorik kısmı Atatürk Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde 1 gün süreyle, işletme beceri eğitimleri bölgemizde faaliyet gösteren güçlü sanayi kuruluşlarımızla 4 gün süreyle yapılacaktır. Böylece gençler iş hayatını, işletmeler de gençleri çok daha iyi tanıma fırsatı bulacaktır. Ayrıca devletimiz tarafından SGK karşılanacak, asgari ücretin yıllara göre %30-%60'ı kadar maaş ve diğer imkânlar firmalarımız tarafından karşılanacaktır. 4 yılın sonunda çalıştıkları firmalar, başarı durumlarına bağlı olarak bu

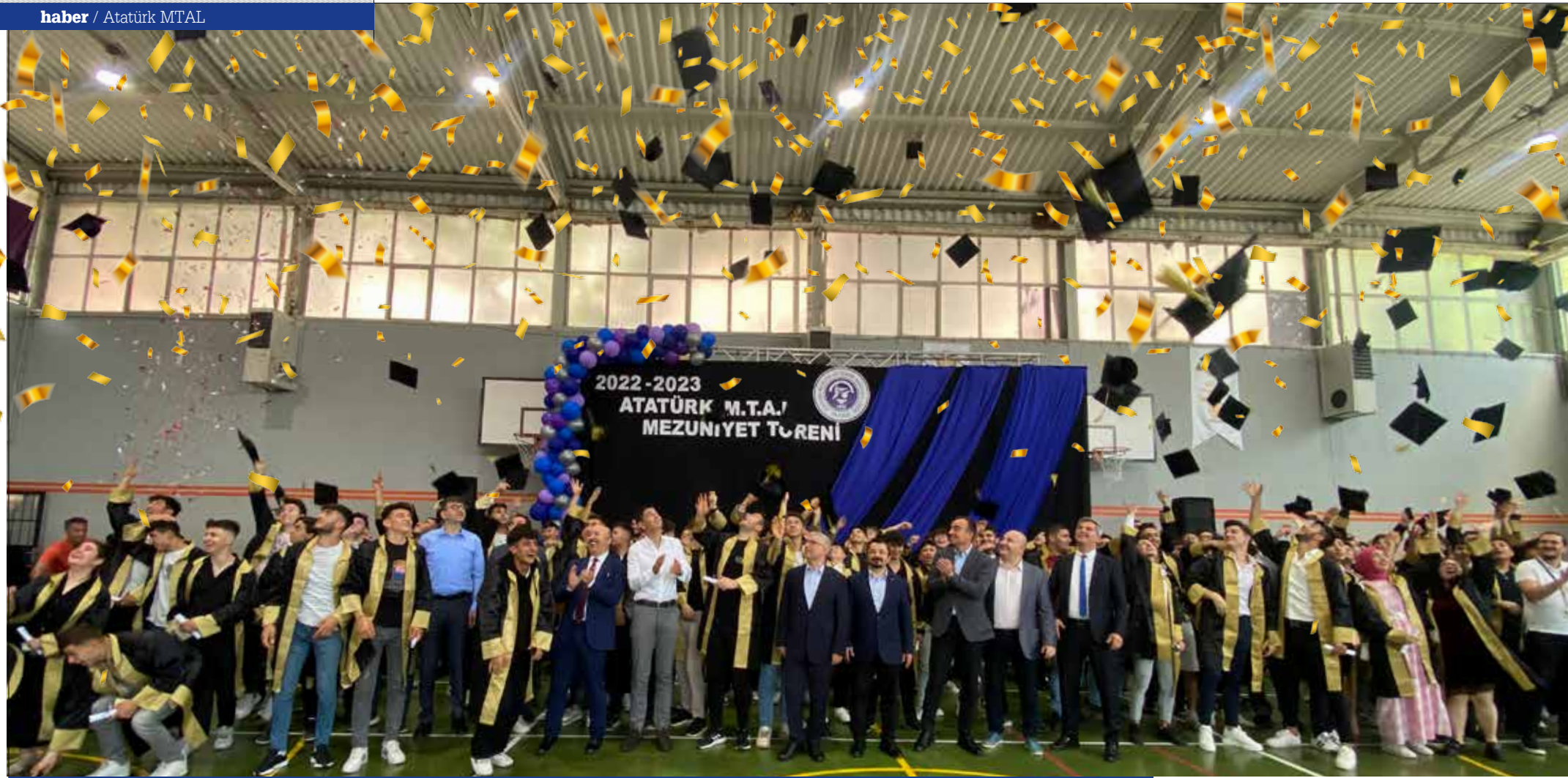
öğrencilerimizi istihdam edeceklerdir. Çalışma hayatıyla erken tanışıp herkesten önce yol alabilecekleri bu seçimle, okurken ücret alıp, mezun oldukları gün de birçok üniversite mezunundan daha yüksek ücretle istihdam edilebilirler. Beyaz yaka bir iş ilanına yüzlerce başvuru olurken bir kaynakçı ya da tornacı aradığımızda birkaç aday bile bulamıyoruz ve bu gibi alanlarda deneyimli çalışanlar ciddi maaş seviyelerine çıkabiliyorlar.

Özetle bugünkü buluşmamızın nedeni gençlerimizin emek piyasasında geçerliliği olan bir iş yapabilmeleri için, gerekli mesleki bilgi ve davranışları kazandıran bir eğitim kurumu olan Bursa OSB MESEM hakkında sizleri bilgilendirirken, öğrencilerinizin eğitim hedeflerine ulaşmalarını sağlamada iş dünyasının ihtiyaçlarını anlayarak doğru bir planlama yapmalarına yardımcı olmamızdır."

BOSIAD MESLEKİ EĞİTİMDE KARARLI

Öte yandan LGS sınavı öncesi Nilüfer ve Osmangazi'de faaliyet gösteren ortaokul öğrencileri için Atatürk Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde tanıtım günleri düzenlendi. Okul tanıtım günlerine sınavdan sonra, veliler de dahil edildi. Öğrencilerin eğitim hedefini net olarak koyabilmeleri için ortam hazırlayan BOSIAD yönetimi, böylece Bursa OSB MESEM ile nitelikli iş gücüne güçlü neferler kazandırmakta kararlılığını gösterdi.





Sanayiciler, Atatürk MTAL'de 41. mezuniyet sevincine ortak oldu

Bursa OSB ve BOSİAD yönetimi ile bölge sanayicileri, Atatürk Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin 41. Mezuniyet Töreni'ne katılarak, gençlere 'yanınızdayız' mesajını yeniledi. Mesleki eğitimin tüm paydaşlarını bir araya getiren törende konuşan Okul Müdürü Pınarlı, organize sanayi bölgeleri içerisinde kurulan ilk okul olarak 41 senedir mezun vermenin onurunu yaşadıklarını dile getirdi.

Sanayide çarkların dönmesi için nitelikli elemanlar yetiştiren Atatürk Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin 12. sınıf öğrencileri, uzun ve yorucu bir eğitim-öğretim döneminin ardından 4 yıllık mesleki eğitimlerini tamamlayarak mezun oldu. Okulun spor salonunda gerçekleştirilen törende, 140'ü Anadolu Meslek Programı (AMP) ve MESEM, 14'ü İkili Mesleki Eğitim Merkezi'nden olmak üzere toplam 154 öğrenci mezuniyet sevinci yaşarken, öğrenciler mezuniyet belgelerini ve hediye çeklerini bölge sanayicilerinin elinden aldılar.

41 KERE MAŞALLAH

Nilüfer İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü Şube Müdürü Mehmet Orhan'ın dahazır bulunduğu törenin açılış konuşmasını yapan Okul Müdürü Ömer Pınarlı, hayalini kurdukları eğitim ve sanayide iş



birliği konusunda önemli aşamalar kaydettiklerini dile getirdi. Pınarlı şöyle devam etti:

"Bursa OSB, Türkiye'nin ilk organize sanayi bölgesi olarak yaklaşık 280 çok uluslu firması ve 65 binin üzerinde çalışanıyla tüm dünyaya mal ve hizmet üretmektedir. Atatürk Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi de 1980 yılında, bu amaçlar doğrultusunda organize sanayi bölgelerinde kurulan ilk okul olmaktadır. Bunun çok büyük ve çok kıymetli bir anlamı var. 41 kere maşallah ki okulumuz 41 senedir mezun veriyor. Bu da bizleri gururlandırıyor. Nice mezunlarımız var ki şu an sanayide, hizmet sektöründe, üretim sektöründe yönetici olarak, teknisyen olarak, patron olarak, işyeri sahibi olarak, istihdam yaratan olarak ülkeye hizmet etmektedir. Ne mutlu bize."

SİZLERE İHTİYACIMIZ VAR

Pınarlı, konuşmasının sonunda mezun olan öğrencilere bundan sonraki eğitim ve çalışma hayatında başarılar dilerken, Pınarlı'nın hemen ardından Bursa Organize Sanayi Bölgesi yönetimini temsilen gençlere hitap eden BOSİAD Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Şahin de, şunları söyledi:

"4 yıllık bir eğitim süresini daha tamamladınız.



ÜLKENİZE GÜVENİN ÇALIŞMaktan VAZGEÇMEYİN

Milli Eğitim Bakanlığı ile imzaladıkları protokol ile Atatürk Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin sorumluluğunu üstlenen Bursa Organize Sanayi Bölgesi Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği Başkanı Rasim Çağan ise, sanayiciler olarak törene katılmalarının mesleki eğitim alan gençlere ne kadar önem verdiklerinin göstergesi olduğunu dile getirdi. Çağan, şöyle devam etti:

"4 sene sonunda mezun oluyorsunuz ve önünüzde iki tercih var. Aldığınız eğitime göre iş hayatına geçebilirsiniz ya da eğitiminize devam edebilirsiniz. Türkiye çok özel konumda olan bir ülke. Ve sanayinin geleceği çok açık. Dolayısıyla bizlerin size üniversitelerden daha çok ihtiyacımız var. Türkiye, zengin fakat çalışmak istemeyen Avrupa'nın, doğal kaynak zengini Rusya'nın ve petrol zengini Orta Doğu'nun ortasında bir ülke olarak çok stratejik bir konumda. Ve biz bu ülkelere önümüzdeki 50-100 yıl hizmet edeceğiz. Türkiye'nin büyümesi, hepimizin refah içerisinde olması için sizlerin katkısına çok ihtiyacımız var. Ülkenize güvenin, çalışmaktan vazgeçmeyin. Stajyer ya da çalışan olarak kapılarımız sizlerle hep açık. Sizleri tebrik ediyor, başarılar diliyorum."

Artık tercihinize göre yüksek öğrenime veya iş hayatına hazırsınız. Biz, işyerlerimizde sizler gibi kendisini yetiştirmiş çalışanlara çok ihtiyaç duyuyoruz. İnanın meslek liselilere olan ihtiyaç bir çok alanda üniversite mezunlarına olandan fazla. Bursası sanayi ile iç içe çok özel bir okul. Okulumuz, üretimde ve ihracatta lider durumdaki Bursa'nın en kıymetli okullarından birisi. Ve bizler bu okulun mezunlarını, bölgemizdeki sanayi firmalarımız için üretime katkı sağlayacak çalışanlar olarak kabul ediyoruz. Gerek stajyer gerekse mezunlar olarak kapılarımız her zaman size açıktır. Okulumuzun 41. mezuniyetini kutluo- hepimize 41 kere 'maşallah' diyorum."

ÜÇGE'den Stratejik Yatırım: Bursa Serbest Bölge'deki yeni tesisin temeli atıldı



Yarım asra yakın köklü geçmişi ile mağaza ekipmanları ve depo raf sistemlerinde sektöründe dünya markası olan ÜÇGE, Gemlik Bursa Serbest Bölgesi'nde hayata geçireceği yeni yatırımının temelini attı.

ÜÇGE Bursa'da üç farklı lokasyonda kurulu toplam 100 bin metrekare alana sahip üretim alanlarına bir yenisini daha ekliyor. Gemlik Bursa Serbest Bölgesi'nde "doğru alana, doğru yatırım" felsefesi ile uluslararası pazara yönelik üretim alanlarını genişletecek.



Temel atma töreninde açıklama yapan ÜÇGE Mağaza Ekipmanları AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Damla Aras "Yeni tesisimizi 2024 yılı başında faaliyete geçirmeyi planlıyoruz. ÜÇGE olarak bu yatırımımızla yurt dışında artan talebi karşılayacak şekilde üretim kapasitesini artırmayı, istihdamı artırmayı, müşteri portföyümüze daha iyi hizmet verebilmeyi ve dünya genelinde daha rekabetçi bir konuma gelmeyi hedefliyoruz. Yeni tesisimizin; ÜÇGE ailemize, şehrimize ve ülkemize hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

Tesisin yeni yatırımı için yapılan törende şirket yönetim kurulu ve yöneticileri hazır bulundular.

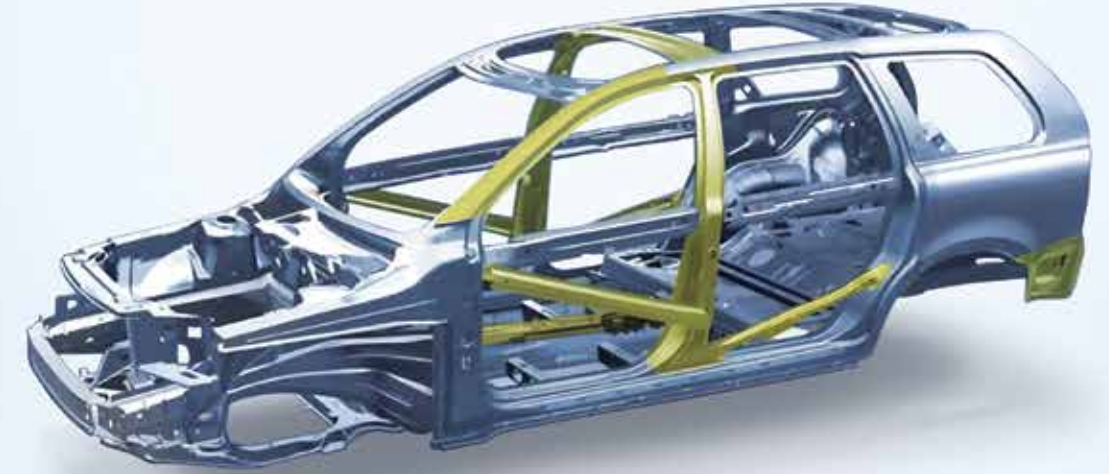
YATIRIMLAR DEVAM EDECEK

Yatırımlarının emin adımlarla devam edeceğinin altını çizen Aras "Kurucumuz merhum Gökçin Aras'ın attığı sağlam temeller, vizyonu ve değerleri ışığında kardeşim Can Aras ile



birlikte, ÜÇGE'nin global liderlik hedefine, ikinci kuşak temsilciler olarak öncülük ediyoruz. ÜÇGE markamızı teknoloji ve sürdürülebilirlik temelli stratejiyle geleceğe taşıyoruz. Hem iç pazar hem de dış pazarda hızla büyüyen bir yapımız var. Yakın zamanda, çok büyük bir yatırımımızın inşaatına daha başlayacağız. Sektörümüze, ülkemize ve dünyaya daha fazla değer üreterek yolumuza devam ediyoruz" dedi.

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.

Tekstil sektörüne en ucuz yeşil enerjiyi sundu TechXtile Start-Up Challenge'da birinci oldu



TechXtile Start-Up Challenge 2022'de Hizmet Geliştirmiş Girişimci Kategorisi'nin (Scale-Up) birincisi olan Yusuf Furkan Ergür, büyük ilgi gören "Phoenix Enerji" isimli projesi ile tekstil fabrikalarının boyahane fırınları ve kurutma fırınlarına yeşil enerjiyi doğal gazdan daha ucuza sağlıyor.

Tekstil sektörüne yönelik inovatif girişimleri destekleyen TechXtile Start-Up Challenge, yeni girişimleri sektöre kazandırmaya devam ediyor. Tekstil sektörüne sunduğu ucuz yeşil enerji projesiyle 2022 yılında birinci olan Yusuf Furkan Ergür, sektörden büyük ilgi görüyor.

Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği ile Uludağ Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'nin birlikte yürüttüğü girişimcilik programı TechXtile Start-Up Challenge 2022'de Hizmet Geliştirmiş Girişimci Kategorisi'nin (Scale-Up) birincisi

olan Ergür, otomotiv sektörüne olan merakı ile başlayan yolculuğunun ödül ile sonuçlanmasından duyduğu mutluluğu dile getirdi.

İş ve akademi dünyasının önemli isimlerinden oluşan jürinin değerlendirmesi sonucunda; "Phoenix Enerji" isimli projesi ile ipi göğüsleyen Yusuf Furkan Ergür, "Projemizde temel hedef, tekstil fabrikalarının boyahane fırınları ve kurutma fırınlarına yeşil enerjiyi doğal gazdan daha ucuza sağlamaktır. Bu hedef doğrultusunda ekibimizin patent haklarına sahip olduğu

dünyanın en verimli elektrolizörü kullanılıyor. Söz konusu elektrolizör eşsiz verimi sayesinde kullandığı elektrik şebekeden satın alınsa dahi doğal gazdan ucuz bir fiyata yeşil ısı enerjisi kaynağı olarak hidrojeni sunuyor" dedi.

ENERJİ TASARRUFU SAĞLANABİLİYOR

Baca gazında bulunan Karbonmonoksit gazına katalizörlerden geçirilmiş su püskürtülerek tepkimeye sokulduğunu, oluşan reaksiyon sonucu hidrojen elde edilerek, paladyum separatörü



ile ayrıştırıldığını kaydeden Ergür, karbonmonoksitin düşük olduğu sistemlerde de metan bozulması ile enerji tasarrufu sağlanabildiğini söyledi.

Girişiminin ilk kez otomotiv sektörüne olan merakı sonucu ortaya çıktığını belirten Ergür, süreci şöyle anlattı:

Otomotivlerde kullanılan yanma odasına su püskürtme teknolojisini incelerken $CO+H_2O \Rightarrow CO_2+H_2$ reaksiyonunun motorlarda yapıldığını fark ettik. Fakat bu reaksiyon ideal sıcaklığı olan 227 dereceden çok uzak şartlarda yapılmaktaydı. Bu reaksiyon yanma sırasında 700 derecelerde yapıyordu. Hem Ford Escord RS hem de BMW M4 GTS modelinde bu şekildeydi. Bizler ise bu reaksiyonun motorda yapılma gerekçesini hidrojeni ayrıştıran bir ünite olmayışıyla ilişkilendirdik. Bu reaksiyon egzozda ideal sıcaklığında yapılması için tek eksik hidrojeni diğer gazlardan ayrıştırıyor olmalı. Bizler ise bu konuda çalışarak

hidrojeni diğer tüm gazlardan ayıran membranı var ettik. Bu membran sayesinde hidrojen diğer tüm gazlardan saf bir şekilde süzülmemekteydi.

TİCARİLEŞME SÜRECİMİZ DEVAM EDİYOR

Bu membranı otomotiv sektörü sayesinde bulduğumuz için ilk olarak orada kullanmayı düşündük. Brisa yolculuğun öncülerinde dünyada bir ilk olarak hidrojen hibrit aracı yaparak ödül aldık. Ardından bu ürünü mevcut arabalara uygulamak istediğimizde onlarca başarılı testten sonra çok büyük bir sorun karşımıza çıktı. Bizim sistemimizde sadece araç çalışırken hidrojen gazı mevcuttu. Fakat tüm güvenlik ve çarpışma testleri araç kapalı durumda iken yapılmıyordu. Bu şu demektir; eğer bu sistemi denemek istiyorsak, tüm güvenlik testlerini yeniden yaratmamız gerekecekti. Böyle zor bir eyleme de haklı olarak hiçbir otomotiv firması girmedik. Bizler de bu hayal kırıklığı içerisindeyken bir gün Safranbolu

seyahatimiz sırasında fabrika bacalarına dikkat ettik. Onlarda büyük birer araba egzozuydu aslında. Tam olarak bu sebeple projemizin yönünü ağır sanayiye evirmeye karar verdik ve bir çimento fabrikasını projemizi uygulamaya ikna ederek patentli membranımız sayesinde çimento fabrikasının bacasında 650 metreküp hidrojen var etmeyi ve ayrıştırmayı başardık. Sonrasında ise bu ürünün anlatmanın zorlukları sebebiyle bu membranı 2. bir üründe daha kullanmaya karar verdik. Bu şu an tüm dünyanın gündemi olan elektroliz cihazı. Elektroliz cihazlarında 2 duruma elektrik harcanır; Bunlardan ilki suyu hidrojen ve oksijene parçalamak, ikincisi ise bu iki gazı ayırmak şeklindedir. Bizler bu iki gazı mevcut yöntemlerdeki gibi elektrikle değil bacada kullandığımız membran ile ayrıştırdık aynı hidrojen gazını yüzde 50 daha az enerji ile üreten bir elektroliz ürünü var etmiş olduk. Şimdi her iki ürünümüzle ticarileşme sürecimiz devam ediyor."

Pınar Taşdelen Engin: "Genç girişimcileri desteklemeye devam edeceğiz"



Ar-Ge, tasarım, inovasyon, markalaşma, ekolojik ve çevre dostu üretim, tekstil sektörünü küresel rekabette öne çıkaracağını belirten UTİB Başkanı Pınar Taşdelen Engin, "TechXtile Start-Up Challenge ile buna öncülük etmekten gurur duyuyoruz" dedi.

UTİB Yönetim Kurulu Başkanı Pınar Taşdelen Engin, sektörün küresel rekabet ortamında öne çıkabilmesi için; Ar-Ge, tasarım, inovasyon, markalaşma, ekolojik ve çevre dostu üretim konularındaki çalışmalara hız kesmeden

devam etmek gerektiğini belirterek, "Sektörün üretecek ve geliştirecek genç adaylara ihtiyacı var. TechXtile Start-Up Challenge'ta geride kalan 4 yılda çok yetenekli girişimcilerle tanıştık. 4 yıl boyunca birçok girişimci ile bir araya gelerek büyük heyecana ve mutluluğa sahip olduk. Buluştuğumuz, konuştuğumuz, fikrini dinlediğimiz, heyecanını gözlemlediğimiz her bir girişimciyle birlikte, sektörümüzün aydınlık geleceğine dair umudumuz ve motivasyonumuz artıyor" diye konuştu.



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

Yıllık transfer fiyatlandırmasına ilişkin raporların hazırlanması ve ibraz yükümlülük süreleri

Bilindiği üzere Kurumlar Vergisi Kanununun 13' üncü maddesinde, ilişkili kişilerle emsallere uygunluk ilkesine aykırı olarak tespit ettikleri bedel veya fiyat üzerinden mal veya hizmet alım ya da satımında bulunursa, kazanç tamamen veya kısmen transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak dağıtılmış sayılacağı hüküm altına alınmıştır.

Hazine ve Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından 01.09.2020 tarih ve 31231 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı Hakkında 1 Seri No'lu Genel Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair 4 Seri No'lu Tebliğ açıklamaları ile;

Transfer Fiyatlandırması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı hükümlerinin uygulanmasında Türkiye'deki tam ve dar mükellef gerçek kişi ve kurumların ilişkili kişilerle mal veya hizmet alım ya da satımında gelirlerinin tam ve doğru olarak beyan edilmesi ile belgelendirme yükümlülüklerine ilişkin raporlar ve formların belirlenen sürelerde ibraz edilmesi sağlanmaktadır.

Belgelendirmeye ilişkin raporlar;

1. Genel rapor,
2. Yıllık transfer fiyatlandırması raporu,
3. Ülke bazlı rapor,
4. Transfer fiyatlandırması, kontrol edilen yabancı kurum ve örtülü sermayeye ilişkin formdan oluşur.

1-) Genel rapor;

Çok uluslu işletmeler grubuna bağlı ve bir ön-

ceki hesap dönemine ilişkin kurumlar vergisi beyannamesi ekinde yer alan bilançodaki aktif büyüklüğü ve gelir tablosundaki net satışlar tutarının her ikisi de 500 milyon TL ve üzerinde olan kurumlar vergisi mükellefleri tarafından hazırlanır.

İlk genel rapor hazırlanması için;

- Çok uluslu işletmeler grubuna bağlı bir kurumlar vergisi mükellefi olması,
- İlgili hesap döneminden bir önceki hesap dönemine ilişkin kurumlar vergisi beyannamesi ekinde yer alan bilançodaki aktif büyüklüğü ve gelir tablosundaki net satışlar tutarının her ikisinin de 500 milyon TL ve üzerinde olması gerekmektedir.

Genel raporun, çok uluslu işletmeler grubuna bağlı kurumlar vergisi mükellefleri tarafından, ilgili hesap dönemini takip eden hesap döneminin sonuna kadar hazırlanması ve bu süre sona erdikten sonra istenmesi durumunda, idareye veya vergi incelemesi yapmaya yetkili olanlara ibraz edilmesi gerekmektedir.

2-) Yıllık transfer fiyatlandırması raporu ve hazırlanması gereken mükellef grupları;

- Büyük Mükellefler Vergi Dairesi Başkanlığına kayıtlı mükelleflerin bir hesap dönemi içinde ilişkili kişilerle yaptığı yurt içi ve yurt dışı işlemler,
- Diğer kurumlar vergisi mükelleflerinin bir

hesap dönemi içinde ilişkili kişilerle yaptığı yurt dışı işlemler,

- Serbest bölgelerde faaliyette bulunan kurumlar vergisi mükelleflerinin ilişkili kişilerle yaptığı yurt içi işlemler,
- Tüm kurumlar vergisi mükelleflerinin yurt dışı şubeleri ve serbest bölgelerde bulunan ilişkili kişilerle yaptığı (serbest bölgedeki şubeleri dahil) işlemler.

Yıllık transfer fiyatlandırması raporunun, kurumlar vergisi beyannamesi verilme süresine kadar hazırlanması, istenmesi durumunda idare veya vergi inceleme yetkililerine ibraz edilmesi zorunludur.

3-) Ülke bazlı rapor:

Raporlanan hesap döneminden bir önceki hesap döneminin konsolide finansal tablolarına göre toplam konsolide grup geliri, 750 milyon Avro ve üzerinde olan çok uluslu işletmeler grubunun Türkiye'de mukim nihai ana işletmesi veya vekil işletmesi, raporlanan hesap döneminden sonraki on ikinci ayın sonuna kadar ülke bazlı raporu hazırlar ve elektronik ortamda idareye sunar.

Konsolide finansal tabloların Avro dışında bir para biriminde düzenlenmesi halinde, 750 milyon Avro olan haddin hesaplanmasında, raporlanan hesap döneminden bir önceki hesap dönemi için Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından duyurulan döviz alış kurlarının yıllık ortalaması dikkate alınacaktır.

Konsolide finansal tabloların hazırlanmasında farklı para biriminin kullanılması durumunda buna ilişkin açıklamalara da ülke bazlı raporda yer verilmelidir.

Ülke bazlı rapor, raporlanan hesap döneminden sonraki on ikinci ayın sonuna kadar hazırlanır ve elektronik ortamda idareye sunulur.

Ülke bazlı raporlamaya ilişkin herhangi bir muafiyet bulunmamakta olup, raporlanan hesap dönemi için belirlenen haddi aşan çok uluslu işletmeler grubu, ülke bazlı raporu hazırlamak ve elektronik ortamda idareye sunmak zorundadır.

Ülke bazlı rapora ilişkin olarak Ek-6'daki içeriğe uygun şekilde düzenlenen tablolar, Gelir İdaresi Başkanlığı Bilgi Transfer Sistemi (BTRANS) uygulamasında yer alan açıklamalar doğrultusunda doldurulur ve elektronik ortamda xml formatında gönderilir.

4-) Transfer Fiyatlandırması, Kontrol Edilen Yabancı Kurum ve Örtülü Sermayeye İlişkin Form:

Kurumlar vergisi mükelleflerinin, ilişkili kişilerle bir hesap dönemi içinde yaptıkları mal veya hizmet alım ya da satım işlemleri ile ilgili olarak Ek-3'te yer alan form doldurularak, kurumlar vergisi beyannamesi ekinde bağlı bulunulan vergi dairesine göndermesi gerekmektedir.

Formun doldurulmasında, her bir ilişkili kişi bazında yıllık toplam net tutarı 30.000 TL'nin altında olan mal veya hizmet alım ya da satım işlem

bilgileri ile söz konusu ilişkili kişi bilgilerine yer verilmesine gerek bulunmamaktadır.

Ceza Uygulaması:

Teşebbüs sahibi ve kurumların, ilişkili kişilerle emsallere uygunluk ilkesine aykırı olarak tespit ettikleri bedel veya fiyat üzerinden mal veya hizmet alım ya da satımında bulunarak tamamen veya kısmen transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımını yapmaları durumunda Vergi Usul Kanununun ilgili ceza hükümleri tatbik olunur.

Bu Tebliğ ile İdareye ibraz etme zorunluluğu getirilen rapor, bildirim ve diğer bilgi ve belgeleri bu Tebliğde belirlenen süreler içinde vermeyen, eksik veya yanıltıcı bilgi verenler hakkında Vergi Usul Kanunu hükümleri uyarınca cezai işlem uygulanacaktır.

Transfer fiyatlandırmasına ilişkin belgelendirme yükümlülüklerinin tam ve zamanında yerine getirilmiş olması kaydıyla, örtülü olarak dağıtılan kazanç nedeniyle zamanında tahakkuk ettirilmemiş veya eksik tahakkuk ettirilmiş vergiler için vergi ziyai cezası %50 indirimli olarak uygulanır.

Ülke bazlı raporlamaya ilişkin bildirim formu, kapsama giren çok uluslu işletmeler grubu üyeleri tarafından nihai ana işletme veya vekil işletme olup olmadıkları ve grup adına hangi işletmenin raporlama yapacağı ile hesap dönemi hakkındaki bilgileri her yıl raporlanacak hesap dönemini takip eden yılın Haziran ayı sonuna kadar elektronik ortamda İnternet Vergi Dairesi üzerinden verilecektir.



BOSİAD Z Meclisi'nden Mindfulness eğitimi

BOSİAD Z Meclisi, stresle başa çıkmak için uygulanabilecek sürdürülebilir pozitif yöntemlerden biri olan 'Mindfulness'a dikkat çekti. Z Meclisi'nin konuğu olan Mindfulness Academi Kurucusu Erhan Ali Yılmaz, "Mindfulness, yaşanan deneyimleri değiştirmek için olaylar karşısında verilen tepkileri yönetmeyi kolaylaştırır. Tepki değişirse deneyim, deneyim değişirse de hayatınız değişir" dedi.

BOSİAD tarafından sanayici ile gençlerin birbiri daha iyi anlayıp, ortak bir iş kültürü oluşturmaları amacıyla kurulan Z Meclisi, zihinsel huzuru yakalayarak iş barışının da sağlanacağı bilinciyle 'Mindfulness' konusunu ele aldı.

Z Meclisi'nin Türkiye'de ve uluslararası alanda 5.000'i kurumsal yönetici olmak üzere 25.000'in üzerinde kişiyi bu kavram ile tanıştıran Mindfulness Academi Kurucusu Erhan Ali Yılmaz'ı konuk ettiği eğitimin açılışında konuşan BOSİAD Başkanı Rasim Çağan, X, Y, Z jenerasyonunun ilk defa bir arada çalıştığına dikkat çekerek, zihinsel huzurun önemine dikkat çekti. Zihninizin bir işi yaparken başka şeyleri düşündüğüne vurgu yapan Çağan, "Hayatın yüzde 50 dışında, yüzde 50 içinde yaşıyoruz. Hayatın yüzde 50 dışında yaşadığımız zihin, bizleri mutsuz ediyor. Bütün bunların farkında olarak yaşarsak hayatı dengeleriz. Hayat her zaman problemlerle dolu olacağına göre, bunun ne kadar farkında olursak o kadar dengeli yaşarız. Bu eğitimin üç jenerasyonun bir arada olduğu zorlu çalışma hayatımızda önemli bir farkındalık yaratacağına inanıyoruz" diye konuştu.

Çağan'ın ardından söz alan Eğitimci Erhan Ali Yılmaz, başta odaklanma olmak üzere pek çok soruna sebep olan stresle başa çıkmak için uygulanabilecek sürdürülebilir pozitif yöntemlerden biri olan Mindfulness tekniği hakkında bilgi vererek, ağız bakımı kadar zihin için de düzenli bir bakım gerektiğini söyledi. 30-40 yıl sonra Mindfulness gibi zihin bakımının da dışı fırcalamak kadar önemli ve rutin bir hale geleceğini savunan Yılmaz, "Diş fırçalamıyor olmak ne kadar saçmaysa her gün kullandığınız zihni-nize de bakım yapmıyor olmak o kadar saçma ama şu an değil. 30 yıl içinde öyle olacak. Güzel haber şu; bugün hep beraber bu kavramla tanışma, bu kavramın nasıl çalışacağı, pratikleri, günlük hayatınızda nereye oturabileceğinizi konuşup, üstüne de bu kavramı bir fiil deneyimleyeceksiniz" dedi.

ÇOK BAŞARILI OLMAK İÇİN KOŞMAK KADAR DURMAK DA ÖNEMLİ

Olaylar karşısında verilen farklı tepkilerin, yaşattığı farklı deneyimleri örneklerle tadımlatan Yılmaz, şunları söyledi:

"Verdiğiniz tepki, hayatı size ve başkalarına zorlaştırıyorsa tepkinizi değiştirin. Tepki değişirse deneyim, deneyim değişirse de hayatınız değişecektir."



"Mindfulness ile dikkatimizi çalıştırmak için yapacağımız tek şey meditasyon değil. Kafanızı otomatikten çıkaran her şey bir dikkat egzersizidir. Günlük hayatımızın ezberinde iş-güç olduğu için, hobi sahibi olmak gibi hayatımızda ezber alanı olmayan boşluklar da üretmek bu yüzden çok kıymetli. Sürekli koşuturan bir insanı bir Formula 1 arabasına benzetirsek saniyelerle yarışan bu arabanın iyi bir performans göstermesi için durması, mola vermesi gerekiyor. Buna pit stop diyorlar. Kısa da olsa durup, aracın yağı ile suyuna bakıp lastiklerini değiştiriyorlar. Bu sayede de o araç 280 km ile viraj alabiliyor. Pit stop'a girmezse ne oluyor? O hızla, o virajı alamıyor. Yeterince iyi performans göstermek için durmak önemli. Bize şunu öğrettiler; çok başarılı olmak için çok koşmak lazım. Evet bu öğreti doğru ama eksik. Çok başarılı olmak için Formula 1 arabası gibi yeterince sık mola vermek lazım. İşte insanın gerçek performansını ortaya koyabilmesi için de arada nefes molalarına ihtiyaç var. Ve bu nefes molaları insanı yavaşlatan şey değil, tam tersi olanı en iyi gösterebilmek için güzel pit stoplardır."

OLAYLAR KARŞISINDAKİ TEPKİLERİNİZİ YÖNETMEK İÇİN MINDFULNESS

Dikkat çekici düşüncelere inanoğlunun verdiği tepkinin o düşüncelerin peşine takılmak, üzerine yeni düşünceler koymak olduğuna dikkati çeken Eğitimci Erhan Ali Yılmaz, şöyle devam etti:

"Bu bizim alışkanlığımız, ezberimiz. Mindfulness egzersizleri ise bu alışkanlıkları kırmak üzerine yeni bir alışkanlık. Bir düşünceye yeni bir tepki verme biçimi. Bir düşünceye yeni bir tepki vermek için eski tepkiyi hatırlayalım; bir düşünce geldiğinde peşine takılmak. Yeni tepki ne; Bir düşünce geldiğinde oradan çıkmak. Tekrar edeceğimiz şey; akıntısı yüksek bir düşünceye kapıldığınızda, akıntıdan çıkmak için fark edip nefese geri döneceğiz. Düşünceden çıkarken de kendimize nazik davranacağız. Dikkatimizi çağırırken üslubumuz nazik olacak. Öğrendiğimiz şey kafamızın gitmemesi



değil, giden kafayı nazikçe çağırma becerisini kazanmak. Kafa gidecek, siz çağıracaksınız. Sürece güvenin. Dikkati geliştirmek, tıpkı kas geliştirmek gibi. Mindfulness'ı öğrenmek dikkatin dağılması, kafanın endişeye, kaygıya gitmemesi değildir. Mindfulness'ı öğrenmek; sık sık giden kafanın gittiği yeri fark edip, dengeyi bulmak için alışkanlık kazanmaktır. Başımıza gelen olaylar tekrar eder. Tekrar eden şeylere karşı verdiğimiz tepkiler de devam ederse aynı deneyimi yaşarız. Hayatınızda yaşadığınız deneyimleri bir tık değiştirmek istiyorsanız, Mindfulness, olan bu durumlara verdiğimiz tepkileri yönetmeyi kolaylaştırır. Yani yaşadığımız deneyim eğer hoşumuza gitmiyorsa yeni bir tepki vermeyi deneyebiliriz. Verdiğimiz tepkiler yaşadığımız deneyimi değiştirdiğinden, yaşadığımız deneyimler de hayatımızı değiştirir. Hayat deneyimlerin toplamıysa bugünden sonra kendine nasıl bir hayat yaşatmak istiyorsunuz? Olan olayları değiştiremiyorsak, verdiğimiz tepkileri değiştirerek deneyimi etkileyebiliriz. Kendimize nasıl bir deneyim yaşatmak istediğimize karar vermeliyiz. Formül şu; Verdiğiniz tepki, hayatı size ve başkalarına zorlaştırıyorsa tepkinizi değiştirin. Tepki değişirse deneyim, deneyim değişirse de hayatınızın değişeceğini hatırlayıp bugünden itibaren bu tohumu hayatınıza ekin. Bugünden itibaren umarım tepkilerimizi fark ederiz, bu farkındalık buna yarar ve verdiğimiz tepkiler zorlaştıran değil kolaylaştıran, yıkıcı değil yapıcı, kaba değil nazik olur ve bu tohum hayatınızda kocaman bir çınar ağacı olur. Siz ve sevdiğinizlerin de onun gölgesinde huzurlu ve rahat bir hayat yaşarsınız."



Erhan Ali Yılmaz kimdir?

Erhan Ali Yılmaz, 2004 yılından bu yana Miami, Riga, Kiev, İstanbul ve Stockholm gibi şehirlerde McCann ve DDB gibi dünyanın en iyi reklam ajanslarında creative director olarak çalıştı. Bu süre zarfında bir yandan Diesel, Starbucks, Nokia, Vodafone, Audi ve Nivea gibi markalarla global projelerde yer aldı, diğer yandan da uluslararası pek çok üniversite ve konferansa eğitimci ve keynote speaker olarak katıldı. 2011 yılında nörobilime olan merakı onu Mindfulness kavramıyla tanıştırdı. Bu tanışmanın ardından uygulamaya başladığı Mindfulness tekniklerinin zihinsel ve bedensel performansındaki dramatik etkileri bu konuya tüm dikkatini yöneltmesini sağladı. Takip eden aylarda Mindfulness tekniğinin insan hayatındaki kullanım alanlarının zenginliği ve kolektif bilince yapabileceği pozitif etkilerinin sıradışı potansiyeli onu çok heyecanlandırdı. Sonrasında Mindfulness tekniğini her yaşta insanla buluşturup, onların zihinlerini daha sağlıklı ve verimli kullanabilmesine yardım edebilmek hayattaki amacı ve tutkusunu haline aldı. Bu amaçla 2015 yılında Mindfulness Academi'yi kuran Erhan 2016 yılından bugüne Türkiye'de ve uluslararası alanda 5000'i kurumsal yönetici olmak üzere 25.000 üzerinde kişiyi Mindfulness kavramı ile tanıştırdı. Erhan Ali Yılmaz bugün Mindfulness Academy'de ve Studio Canlı uygulamasında eğitim programlarını tasarlıyor. Ayrıca yurtiçi ve yurtdışında Mindfulness temalı seminerler vermeye devam ediyor.

Dış ticaret işlemlerinde engin bir deneyim “gümrük müşavirinin bilirkişi olması”

Dış ticaret ve gümrük işlemlerinde yapılan hatalar, yıllar sonra bile karşınıza “suç” olarak çıkabilir. İşlemlerinizi hata ya da eksik yapmadığınızı düşünseniz bile, fark edilmeden yapılan en ufak bir yanlışlık “gümrük kaçakçısı” olarak yargılanmanıza kadar gidebilir.



Bursa Gümrük Müşavirliği Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Özenalp, 40 yıldan fazla süredir gümrük müşavirliği görevini yürütürken aynı zamanda da gümrük kaçakçılıkları konusunda bilirkişilik yapıyor.

Konuyla ilgili detayları açıklayan Özenalp, Gümrük kanununa göre vergi farkı oluşturan usulsüzlüklerde ağır para cezaları, Kaçakçılıkla Mücadele Kanununa göre ise hürriyeti bağlayıcı cezalar ve ağır para cezaları gibi çeşitli yaptırımlar bulunduğunu söyledi.

“ZAMAN İNSANLARI DEĞİL, ARMUTLARI OLGUNLAŞTIRIR”

Bursa Gümrük Müşaviri/Gümrük Kaçaklıkları Uzmanı Özenalp, yaklaşık 40 yıldır incelediği binlerce dava dosyasında yapılan hataların yıllar sonra bile firmalara geri dönebileceğini belirtti.

Özenalp, bilirkişilikle firmaların elde ettiği kazanımları şöyle sıraladı; Dava dosyaları ders almak isteyenlere çok önemli bir kaynaktır. Dış ticarette dava sürecine girmiş konuların her biri bir vaka-dır. Bizleri nelerin sorumlu kıldığını dava dosyalarında örnekleriyle çokça görürüz. Çünkü Ünlü romancı Peyami Sefa diyor ki “Tecrübe, yaşlanarak değil, yaşayarak kazanılır ve zaman insanları değil, armutları olgunlaştırır.”

DİŞ TİCARETTE HER ADIM ÇOK ÖNEMLİ

Dış ticaret sürecinde, bir malın ilgili ülkeden çıkışından varış ülkesine gidene kadar birçok aşamadan geçtiğinin altını çizen Özenalp, “in-

celediğim dosyalardan yola çıkarak, birçok farklı örnekle karşılaşıyorum. Dış ticaret sürecinde, gümrük müşavirinden tutun da dış ticaret personeline hatta firma ortaklarına kadar herkes sorumlu” dedi.

DİŞ TİCARET SÜRECİNDE KİMLER SORUMLU?

Dava dosyalarından gördüklerine göre, dış ticaret sürecinde, sürece dahil olan herkesin sorumlu olduğunu söyleyen Özenalp, bu durumu verdiği kısa ve öz bir örnekle açıkladı; “Bir firma düşünelim dış ticaret personeli var ama ticaret sicilde iç yönerge ile yetkilendirilme yapılmamış. O şahsın yapmış olduğu her türlü dış ticaret usulsüzlüğü firmanın sahiplerini ya da ortaklarını bağlar. Bu sebeple biz birlikte çalıştığımız firmaların ticaret sicillerini inceleriz, iç yönerge ile görevlerini belirleriz ancak ondan sonra firma yetkilileri TTK (6102) açısından korunurlar aksi taksirde atılan her imza direk şirket ortaklarını bağlayacaktır.”

ÖZENALP'TEN ŞİRKETLERE “İTİBAR YÖNETİMİ” UYARISI

Şirketler hukukunda kimin, kimi, nasıl temsil edeceğinin önemine vurgu yapan Özenalp, “özellikle tüzel kişiliklerde şirket temsilen imza atacak yetkililerin mutlaka imza sirkülerinde yetkilerinin belirtilip karar altına alınması gereklidir. Aksi takdirde imza atanın sorumluluğu, şirketin yönetimini sağlayacaktır. Böyle bir neden, haklarında dava açılan tüzel kişilik ve or-

taklarının direk itibarını etkileyecektir. Çünkü yargı süreci uzun, meşakkatli ve üzücü bir süreçtir. Bu durum ise tüzel kişiliğin yıllar içinde yapmış olduğu itibar birikimini yok edecektir” ifadelerini kullandı.

BGM A.Ş' DEN ŞİRKETLERE STRATEJİK DESTEK

Bursa Gümrük Müşavirliği A.Ş. olarak, firmalara dış ticaret süreçlerinde danışmanlık desteği verdiklerini belirten Özenalp, bu işi yapanlardan ayrı olarak bilirkişilik hizmetini verdiklerini de kaydetti. Bu kapsamda, “Gümrük idareleri ile olan anlaşmazlıkların itiraz ve dava süreçleri dahil firmaların muhatap oldukları adli ve idari kovuşturmalarda danışmanlık desteği sağlıyoruz” ifadelerini kullanan Özenalp, bu destekler, “Belge incelenmesi, yanıt/savunma/dilekçe hazırlanması ve görüşmelere katılma hizmetlerini kapsamaktadır. Gümrük cezalarına karşı izlenecek alternatif yol olan gümrük uzlaşma sürecinde, uzlaşma görüşmelerine katılma hizmeti dahil olmak üzere şirket ve şahıslara stratejik destek sağlanmaktadır” dedi.

“Bursa Gümrük Müşavirliği A.Ş. olarak sloganımız; 40 yıl bilgi, yetkinlik ve deneyimdir.”



Sürdürülebilir bir Z Meclisi için üyelerin yarısı yenileniyor

Z Kuşağı ile işverenler arasında bir nevi köprü görevi görmek amacıyla 1 yıl önce faaliyetlerine başlayan BOSİAD Z Meclisi'ne taze kan geliyor. Çalışan Z'lerin yanı sıra tercih aşamasında olan lise ve çalışma hayatına atılmaya hazırlanan üniversitelerde öğrenim gören öğrencilerin, tecrübe kazanırken yerlerini de bir alt sınıflara bıraktıkları sürdürülebilir bir çalışma modeli ile hareket eden Z Meclisi, bu amaçla görev süresi dolan üyelerin yerine yeni üye kabulüne başladı. Z Meclisi, proje paydaşlarından Atatürk Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, Bursa Tofaş Fen Lisesi'nde tanıtım toplantıları düzenledi.

İşverenlerin Z kuşağını anlamasını, işletmelere yeni nesil katılımını artırmayı, onları elde tutmayı, kucaklamayı, yeni nesil liderler ve yöneticileri çok kuşaklı işyerlerindeki rollerini anlamaları ve benimsemeleri için eğitirken, kuruluşlarımızın da geleceğe hazırlanmalarına yardımcı olma hedefiyle kurulan Z Meclisi, çalışmalarında 1 yılı geride bıraktı. Yönerge gereği 1 yıl sonunda en az yüzde 50 oranında yerini alt sınıftan gelen öğrencilere bırakıp yenilenecek sürdürülebilir bir yönetim metodu benimseyen Z Meclisi, bünyesindeki okullarda tanıtım faaliyetlerinde bulunarak başvuru kabulüne başladı.

OKULLARDA TOPLANTILAR YAPILDI

Görev süresi dolan üyelerin yerine gönüllü üye kabulü için Z Meclisi'ni oluşturan proje paydaşlarından Atatürk Mesleki Teknik Anadolu Lisesi,



Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, Bursa Tofaş Fen Lisesi'nde Tanıtım Toplantıları düzenleyen BOSİAD Yönetim Kurulu Üyeleri Özgür Şahin, Barış Turan, Danışman İpek Gezer ve Meclis Başkanı Görkem Koç, çalışmalarla ilgili bilgi aktardı. Bursa Uludağ Üniversitesi (BUÜ), Bursa Teknik Üniversitesi (BTÜ) öğrencileri ile Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren firmalardaki beyaz ve mavi yaka çalışanların da yer aldığı Z Meclisi'nin hedeflerini açıklayan BOSİAD Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Şahin şunları söyledi;

"Bizler sizleri daha iyi anlayabilmek, sizlerin beklentilerini tespit edebilmek ve iş dünyası ile aramızda köprü kurabilme arzusuyla bu Meclis'i kurduk. BOSİAD olarak bütün projelerimizde bilimsel temellerden uzak durmamaya gayret ediyoruz. Ve bu projede de beraber çalışmak üzere Bursa Uludağ Üniversitesi, Bursa Teknik Üniversitesi ve



Bursa İl Millî Eğitim Müdürlüğü iş birliğiyle yola çıktık. Sizlerle beraber kuşak farkını anlamak, karşılıklı anlayış geliştirmek ve ortak bir yol haritası belirlemek istiyoruz. Beraber geliştireceğimiz projeleri, dönem sonunda bir Z Raporu haline getirmek ve bu raporu toplumla paylaşmak arzundayız. Böylece sizleri hem karar verme noktasında etkin hale getirmiş olacağız hem de iş dünyasıyla temasınızı sağlamış olacağız. Bu projede bize katkı sağlayan bütün Z Meclisi Yürütme Kuruluna ve Z Meclisi üyelerine ve siz gençlere teşekkür ediyorum."

ŞİRKETLERİN YETENEKLİ GENÇLERE İHTİYAÇLARI VAR

Z Meclisi Danışmanı, Profesyonel Koç, Eğitimci ve Yazar İpek Gezer de yürütülen çalışmalarla ilgili bilgi verirken, şöyle konuştu:



"Şirketler başarılı olmak için genç yetenekleri kendilerine çekmek zorundalar. Bir başka ifadeyle yetenekli gençlerin tercih ettikleri firmalar olmak zorundalar. Z'nin tercih ettiği bir firma olmak için işverenler kendilerini geliştirirken sizler de donanımlı gençler olarak bu sürece dahil olacaksınız. İşte Z Meclisi de donanımlı gençler olmanızı sağlayacak birçok faaliyet yürütmekte. İşverenlerle buluşma noktası olarak da görev yapan Z Meclisi,



karşılıklı anlayış geliştirilmesine de olanak sağlamaktadır. Bu Meclisi'nin içerisinde yer almanız siz gençlerin anlaşılması ve iş dünyasına adaptasyonuna katkı gibi önemli bir sorumluluk da barındırmaktadır."

Z Meclisi Üyelerinden ÇEMTAŞ Dış Ticaret Uzmanı Dilara Berina Kılıç ve Uludağ Üniversitesi Otomotiv Mühendisliği 2. Sınıf öğrencisi İbrahim Buğra Yavuz ile birlikte sürdürülen çalışmalar ile ilgili bilgi veren Z Meclisi Başkanı Görkem Koç da yeni üyelerin kendilerine güç katacağını belirtti. Koç, "Yeni arkadaşlarımızı aramızda görmekten mutluluk duyacağız. Yenilenecek Z Meclisi ile daha güzel işler yapacağımıza inanıyorum. Üye kabulü için dijital başvuru kodu yaptık. Bizimle çalışmak isteyen buradan başvurabilir. Başvuru yapanlardan devamlılığı olabilecek arkadaşları tercih edeceğiz" dedi.

Z MECLİSİ ÜYELERİNİN KATILIMCILARI

- Bursa Osb Müdürlüğü
- BOSCH Fren Sistemleri San. ve Tic. A.Ş.
- BOSCH Rexroth Otomasyon Sanayi ve Ticaret A.Ş.
- BOSCH Sanayi ve Ticaret A.Ş.
- CAS Antrepo Nak. Güm. İth. İhr. A.Ş.
- Coşkunöz Kalıp Makina San. ve Tic. A.Ş.
- Coşkunöz Metal Form A.Ş.
- Çemtaş Çelik Makine Sanayi ve Ticaret A.Ş.
- Korteks Mensucat San. ve Tic. A.Ş.
- Oyak Renault Otomobil Fabrikaları A.Ş.
- Pilot Taşıt Koltukları San. ve Tic. A.Ş.
- Savcan Tekstil Sanayi ve Ticaret A.Ş.
- Şahince Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.
- Türkün Holding A.Ş.
- Els Lift Makina Sanayi ve Ticaret A.Ş.
- Durmazlar Makina San. ve Tic. A.Ş.
- İpeker Tekstil Tic. ve San. A.Ş.

BURSA ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ (BUÜ) (2. ve 3. SINIF)

- Makine Mühendisliği
- Elektrik - Elektronik Mühendisliği
- Bilgisayar Mühendisliği
- Otomotiv Mühendisliği
- Tekstil Mühendisliği
- Çevre Mühendisliği
- Rehberlik ve Psikolojik Danışmanlık

BURSA TEKNİK ÜNİVERSİTESİ (BTÜ) (2. ve 3. SINIF)

- Bilgisayar Müh.
- Kimya Müh.
- Elektrik-Elektronik Müh.
- Makine Müh.
- Kimya Bölümü
- Uluslararası Ticaret ve Lojistik

BURSA MİLLİ EĞİTİM İL MÜDÜRLÜĞÜ (10. ve 11.SINIF)

- Bursa Tofaş Fen Lisesi
- Otomotiv Endüstri İhracatçıları Birliği (OİB) Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi
- Atatürk Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi



Emin Direkçi
KalDer Bursa Şubesi
Yönetim Kurulu Başkanı

Değerli Okurlar,

Her insanın hayatında unutamayacağı anlar vardır, hatta bazı eylemlerin ardında "artık ölsem de gam yemem" deriz. İşte KalDer Şubesi olarak bizde tam da öyle bir faaliyet gerçekleştirdik; ANITKABİR'e gittik, saygılarımızı sunduk ve tüm paydaşlarımız adına anı defterine mesajımızı yazdık ve seslendirdik. Mesajımızı sizlerle de paylaşmak istedim.

Yüce Önder,

'Biz geldik, emanetçilerin...

Cumhuriyeti kurmanın ardından 100, aramızdan ayrılışından ise 85 yıl geçti. Bizler KalDer Bursa Şubesi olarak asırlık Cumhuriyette 25 yılını doldurmuş genç bir sivil toplum kuruluşunun temsilcileri olarak huzurundayız.

Geleceğe yönelik söylemlerin, uyarıların, önerilerin, beklentilerin ve öngörülerin Türk ve dünya halklarına ve liderlerine ışık tutmaya, yol göstermeye devam ediyor.

Zamanında gönderdiğin kıvılcımlar alev olarak döndüler ve onlarda vatan ve ilim ateşiyle bizleri birer meşale olarak yetiştirdiler. Yaktığın bu ateş nesilden nesile devam edecektir.

Öte yandan; tam da senin öngördüğün ve uyardığın gibi Türk İstikbalini ve Türkiye Cumhuriyeti'ni hedef alan iç ve dış ataklar olsa da bizler ve halkımız hepsini savuşturduk, karşı koymaya devam ediyoruz ve edeceğiz. Biz güçlendikçe artık cesaret bulamayacaklardır.

Ata'm; senin kadar hızlı olmasakta çağdaşlık ve medeniyet yolunda mücadeleye ve yol almaya devam ediyoruz. Farklılıklarımızın zenginliğimiz olduğunun da bilincindeyiz...

Yaşamımız boyunca; emanetini koruyup, yücelteceğiz. Dünden ve gündün ders alarak, gelişerek hem Cumhuriyetimizin hem insanlığın hem de dünyanın geleceğine sahip çıkacağımıza ve bu uğurda seni de aşmaya gayret edeceğimize, yurttaşlarımıza insan onuruna yakışan bir yaşam sağlayacağımıza söz veriyoruz.

Cumhuriyeti Senin liderliğinde o günün gençleri kurdu, bugünün gençleri yaşatacaktır. Senden aldığımız bayrağı gururla taşıdık, onurla devredeceğiz. Varlığımız Türk varlığına armağandır.

KalDer Bursa Şubesinin tüm paydaşları adına sana sonsuz saygılarımızı sunuyor ve kalbi duyularla selamlıyoruz.

Emin Direkçi
KalDer Bursa Şubesi
Yönetim Kurulu Başkanı

İş dünyasının 70 yıllık 'mevzuat' danışmanı: Lebib Yalkın

Lebib Yalkın Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Mert Yalkın, 70 yıllık tecrübeleriyle mevzuatın her alanında binlerce müşterilerine kaliteden ödün vermeden hizmet sunduklarını söyledi.

İş dünyasına güncel mevzuatı hızlı ve güvenilir bir şekilde sunmak amacıyla 1953 yılında faaliyetlerine başlayan Lebib Yalkın, kuruluşundan bu yana kendi alanında pek çok ürünü bünyesine dahil ederek hizmet kalitesini artırmış. 70 yıllık tecrübeleriyle mevzuatın her alanında müşterilerine hizmet veren Lebib Yalkın, başlangıçta föy ve klasör olarak başladığı mevzuat yayıncılığını, teknolojik gelişmelerle beraber dijital ortamda MEVBANK (Mevzuat Bankası) programıyla abonelerinin hizmetine sundu. Lebib Yalkın Mevzuat Dergisi ile konusunda uzman yazarlar güncel mevzuat değişiklikleriyle ilgili uygulamaya yönelik makaleleriyle mevzuatı yorumlarken, sürekli çeşitlenen mevzuat kitapları da abonelere yol gösteriyor. Lebib Yalkın Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Mert Yalkın, firmalarının kuruluşundan bu yana geçen süreci ve verdikleri hizmetleri anlattı.

Lebib Yalkın ne zaman ne amaçla kuruldu?

1953 senesinde yurdumuzun ekonomik ve sosyal açıdan hızla ilerlediği bir dönemde, kurucumuz Lebib Yalkın'ın ülkemiz iş dünyasına güncel mevzuatı hızlı ve güvenilir bir şekilde sunmayı amaçlamasıyla faaliyetlerimize başladık. O yıllarda iş adamlarının kambiyo mevzuatına ilişkin bilgileri bulmakta çektikleri güçlüğü gidermek amacıyla başlayan hizmetler zinciri, Lebib Yalkın'ın ileri görüşlülüğü ve iş dünyasına daha geniş kapsamlı hizmet verebilme arzusuyla birleşerek, kısa zamanda genişlemiştir. Bugün Lebib Yalkın, 70 yıllık tecrübeleriyle mevzuatın her alanında binlerce müşterisine hizmet kalitesinden ödün vermeden hizmet vermektedir.

Lebib Yalkın'ın kuruluşundan günümüze kadar olan faaliyetlerinden kısaca bahsedebilir misiniz?

Başlangıçta föy ve klasör olarak başlayan mevzuat yayıncılığı, ülkemizde internet hizmetinin

başlamasıyla dijital ortamda MEVBANK (Mevzuat Bankası) programıyla abonelerinin hizmetine sunuldu. MEVBANK programı abonelerimizin Vergi, Sosyal Güvenlik, Yönetim Sistemleri (kalite), Dış Ticaret ve Gümrük, Ticaret, Finans ve diğer Sektörel mevzuatı mevzuat uzmanlarımız tarafından konularına göre gruplandırılmış şekilde kolayca takip etmesini sağlamaktadır. Bununla beraber, uygulamaya yönelik, size zaman kazandıracak birçok fonksiyonu da abonelerimize sunuyoruz. Lebib Yalkın kuruluşundan beri kendi işi ile ilgili pek çok ürünü bünyesine dahil ederek hizmet kalitesini arttırmıştır. Özellikle aylık mevzuat dergimiz "Lebib Yalkın Mevzuat Dergisi" ile konusunda uzman yazarlarımız, güncel mevzuat değişiklikleriyle ilgili uygulamaya yönelik makaleleriyle mevzuatı yorumluyor, daha anlaşılır hale getiriyor. Bunun yanında abonelerimizin ihtiyaçları doğrultusunda sürekli çeşitlenen mevzuat kitaplarımız bulunmaktadır. Son 10 yıldır da alanında benzersiz işler yapan

Lebib Yalkın Akademi ile abonelerimize bireysel ve kurumsal mevzuat eğitimleri veriyoruz. Lebib Yalkın Danışmanlık olarak da firmalara ihtiyaçları doğrultusunda hizmetler sunuyoruz.

HANGİ İŞİ YAPARSANIZ YAPIN MEVZUATA TABİSİNİZ

MEVBANK Programınız hangi ihtiyaçlara, nasıl cevap veriyor?

Günümüzde hangi işi yaparsanız yapın mutlaka bir mevzuata tabisiniz. Bu zorunluluk sizlere yapmış olduğunuz iş ile ilgili değişen tüm mevzuatı takip etme yükümlülüğü getirmektedir. Aksi takdirde hukuki ya da para cezaları ile karşı karşıya kalabilirsiniz. MEVBANK sizin takip etmeniz gereken, sizin belirlediğiniz alanlardaki tüm mevzuatı izler ve değişimlerinde sizlere haber verir. Bu sektörel olarak iş sağlığı ve güvenliği konusunda yeni çıkan bir yönetmeliği içerebilir, gıdada değişen bir ham madde oranını içerebilir, bordro ve özlük işlerinde puantaj yapan bir uzman için değişen bir katsayıyı içerebilir, vergi konusu ile ilgili mali müşavirleri ilgilendiren bir tebliği içerebilir, rekabet hukuku konusunda çalışan bir hukukçuyu ilgilendirebilir, gümrük konusunda değişen oranları içerebilir. Bu örnekleri oldukça fazla çoğaltabiliriz. Bir de tüm bu bilgiyi bilgisayar başında olmadan da mobil cihazınız ile takip edebilirsiniz. Olası değişiklikler cebinize bildirim anlık olarak iletilmektedir.

Lebib Yalkın'ın satış teşkilatı ve yapılanması konusunda neler söyleyebilirsiniz?

Türkiye'nin 81 ilinde aktif bir biçimde çalışıyoruz.



Her abonemizin kolaylıkla ulaşabileceği konumdayız. İstanbul merkezli bir firmayız, Ankara ve İzmir'de bölge müdürlüğümüz var. Sürekli Anadolu'nun farklı yerlerini ziyaret ediyoruz. Genel Müdür'e bağlı Satış ve Pazarlama Müdürlüğümüz bulunmaktadır. Bu birim Müşteri Hizmetleri Ekibi, Saha Satış Ekibi, Pazarlama Ekibi ve Akademi Ekibini içermektedir. Dinamik çalışan, hizmet kalitesinden asla ödün vermeyen, çözüm odaklı, müşteri memnuniyeti esasıyla çalışan genç ve sürekli gelişen bir ekibiz. 70 yıllık tecrübemiz ve yüksek enerjiyi bir arada senkronize ederek mutlak başarıyı sürekli kılıyor.

HER SEKTÖRE HİZMET VERİYORUZ

Firmanızın müşteri profili ağırlıklı olarak hangi sektörde faaliyet gösteren firmalardan oluşuyor?

Türkiye'nin her yanında faaliyet gösteren küçük, orta ve büyük ölçekli işletmelere hizmet veriyoruz. Hizmet verdiğimiz işletmelerde farklı departmanlarda çalışan birçok meslek grubu tarafından takip ediliyor. ISO 1000'de yer alan firmaların çoğu olmak üzere fabrikalar, bağımsız denetim firmaları, mali müşavirler, hukuk büroları, bankalar, sigorta şirketleri, kamu kurum ve kuruluşları, belediyeler, sağlık kuruluşları, kalite belgelendirme firmaları, gümrük müşavirleri, dış ticaret firmaları gibi her sektöre hizmet veriyoruz.

Firmalarınızın şirketlere sağladığı avantajlardan bahsedebilir misiniz?

Firmaların ilgili departmanlarına kendilerini ilgilendiren mevzuatlardan ve değişikliklerinden anında haberdar olmalarına, mevzuat takibine ayırdığı zamandan tasarruf ederek işlerine odaklanmalarını sağlıyoruz. Mevzuat uzmanlarımızın günlük derlediği mevzuatın yanı sıra mahkeme ve kurul kararları, makaleler, danışman yorumlarıyla mevzuatın daha anlaşılır olmasını sağlayıp araştırmalara derinlik ve çeşitlilik katılmasına hizmet ediyoruz. Bunlara ilaveten, abonelerimiz için mevzuatın her konusuyla ilgili bilgilerini art-

tırmak ve işlerini kolaylaştırmak için eğitim ve danışmanlık veriyoruz.

Onları firmanızdan yararlanma noktasında ikna etme konusunda herhangi bir zorluk yaşıyor musunuz?

Mevzuat yayıncılığında 70 yıllık tecrübemizin yanı sıra çalıştığımız ya da çalışacağımız iş ortaklarımızın tüm departmanlarının mevzuat ihtiyacına karşılık verebiliyoruz. Hizmet verdiğimiz süreç boyunca abonelerimize sağladığımız avantajlar, potansiyel abonelerimizle anlaşma için referans doğrultusunda önemli bir nokta oluyor. Mevzuatı doğru ve güvenilir kaynaktan takip etmek isteyen, denetim süreçlerini titizlikle yürüten iş ortaklarımıza kazandıracığımız faydaları, anlaşma aşamasında en önemli yere konumlandığımız zaman yaşanacak her türlü zorluğu da aşmış oluyoruz. Bu faydalar nedir diyecek olursanız; zamandan tasarruf, para ve güvendir.

MEVZUAT DOĞRU TAKİP EDİLMEZSE CİDDİ CEZALAR ORTAYA ÇIKAR

Hangi sektörler mutlaka bu hizmet almalı, sizden hizmet satın aldıkları takdirde hangi avantajları elde edecekler ya da mevzuatları yakından takip etmemenin dezavantajları neler olabilir?

Sektör farkı gözetmeksizin vergi mükellefi olan, üretim yapan, hizmet veren tüm firmaların her birinin mevzuat ihtiyacı vardır. Bu yüzden denetim süreçlerini sorunsuz geçirmeleri ve mevzuata uygun hareket edebilmeleri için mutlaka mevzuatı takip etmeleri gerekmektedir. Mevzuatı takip eden her firma, güncel değişikliklerden haberdar olarak şirket içi yaptırımları en doğru ve çözümcü şekilde yürütebilir, yeni teşviklerinde de bir adım önde olma şansını elde edebilirler. Firmalar güncel mevzuatı doğru takip etmezlerse ciddi cezai yaptırımlar ile karşılaşabilirler.

Pazarlamaya yönelik ne tür çalışmalar yapıyorsunuz?

Detaylı bir şekilde aktarmak gerekirse, bilgi çağında olduğumuz için özellikle dijital pazarlamanın hemen her adımını kullanıyoruz. Yerel ve genel reklamlarımız ile ürünlerimizin herkesin ulaşabileceği alanlara konumluyoruz. Bununla birlikte birçok dijital sponsorluklarımız mevcut, aynı zamanda E-Ticaret uygulamalarımız ile güncel ve size bir tuş uzaktayız. Dijital dünyanın yanında geleneksel çalışmalara da yer vermekteyiz. Sektörel fuarlarda, çeşitli meslek gruplarının seçim dönemlerinde stantlar açıyoruz; eğitim alanında kataloglarımızı güncel olarak dağıtımlarını yapıyoruz, sektörel dergilere röportaj ve reklamlar veriyoruz, üniversite konferanslarına sponsor oluyor, kurumsal iletişime ağırlık veriyoruz. Bunlara ek olarak, Türkiye'deki çoğu üniversitede öğrencilere MEVBANK erişimi sağlıyoruz.

Günümüzde sektörünüzün karşılaştığı en önemli sorun sizce nedir?

Bazı firmalarda karar vericiler departmanlarına mevzuat takibi konusunda bütçe ayırmak yerine, bilginin doğruluğu/güncelliği teyit edilmiş ücretsiz kaynaklara yönlendirmektedirler. Ücretsiz sitelerde bilginin güncelliği ve doğruluğu teyit edilmediği gibi bunun sorumluluğu da üstlenilmemektedir. İş dünyasında bu tarz bir uygulamadan faydalanarak eski/eksik bir bilgi doğrultusunda yapılan işlem sonrasında ağır cezalara neden olabilir. Mevzuat takibi gibi ciddi bir konuya bütçe ayırmamak daha sonrasında çok daha maliyetli yaptırımlarla, x10 x100 x1000 katı gibi bedellerle karşılaşmalarına sebep olabilmektedir. Her zaman doğru ve güncel bilgi üzerine kurulmuş planlar şirketleri başarıya kavuşturur, bunu unutmamak gerekir.

En çok hangi sektör ağırlıklı olarak sizden hizmet alıyor, neden?

Mevbank içerik olarak tüm mevzuat gruplarını içerdiği için kullanıcı sektörten bağımsızdır.



Yani üretim yapan her firma, hizmet sektöründe yer alan her firma, eğitim kurumları, sanayi kurumları, hukuk büroları, muhasebe ofisleri, yeminli ve serbest mali müşavirler, kamu kurum ve kuruluşları, bankalar, finans kuruluşları, spor kulüpleri, oteller gibi hemen her sektörde abonelerimiz mevcuttur. Aynı zamanda Lebib Yalkın Akademi ile herkese hitap edecek eğitimlerimiz de yer almaktadır.

Firmanızın sektördeki rakiplerinden ayıran belirgin fark ve özellikler neler?

Sektörün öncü veya ilk firması olarak sektörü yaratan ve hatta domine eden firmayız. Bunun yanı sıra rakip firmalarımız tek bir alanda ilerlerken biz, her alanı tek bir çatı altında toplayan tek kurumuz. Her alanda faaliyet gösterme özelliğimiz, rakiplerimizden bizi ayıran en önemli noktadır. Örnek olarak bir firma sadece gümrükçülere hizmet verirken, bir diğer firma da avukatlara hizmet sunmaktadır. Başka bir firma sadece vergi alanında bilgi sunarken Lebib Yalkın tüm mevzuat konularında hizmet veren en geniş mevzuat arşivine sahiptir. Bu ister teker teker, isterse bir şirket bazında tamamı da kullanılabilen modüler bir formattır. Bunun yanında Yönetim Sistemleri alanında mevzuatı uzmanlarca yorumlatarak abonelerimize sunmak, bizi diğer firmalarda farklı bir yere konumlamaktadır.

Mevzuatın anlık bildirilmesi, Lebib Yalkın uzmanlarının yorumladığı belgeler, yine uzmanların uygulamaya yönelik oluşturduğu iş süreçleri, prosedürler ve şemalar, mobil uygulamamız özelliklerimizin sadece bir kısmıdır. Ayrıca telefonla uzman desteğimiz iş ortaklarımızın sorunlarına daha kolay çözümler bulmalarına yardımcı oluyor. Bu ve benzeri tüm yenilikçi, güvenilir ve öncü belirgin özelliklerimiz bizi rakiplerimizden ayıran en önemli özelliklerimizdir.

MÜŞTERİLERİMİZ BİZE GÜVENİYOR

Müşteride sektöre karşı bir ön yargı var mı, güven konusunu nasıl aşıyorsunuz?

Her sektörde olduğu gibi hizmet verdiğimiz sektörde de bizi tanımayan müşterilerimizin ön yargısıyla karşılaşılıyor. Bu da daha önce bahsetmiş olduğumuz gibi firmaların mevzuat takibi gibi önemli bir iş için bütçe ayırmak istememeleri. Ancak sonrasında açık kaynaklardan güncelliği ve güvenilirliği teyit edilmemiş bilgidan dolayı problem yaşanınca sağladığımız hizmetin önemi anlaşılıyor. Güvenilir bilginin dışında abonelerimizin aradığı bilgiye hızlı bir şekilde ulaştırarak zamandan tasarruf ettiriyoruz. Mevzuat yayıncılığında doldurduğumuz 70. yılımızdaki liderliğimizi, müşterilerimize her koşulda sunduğumuz güvenilirlik değeriyle sağlamlaştırıyoruz.

Ne kadarlık bir portföye sahipsiniz?

70 yılın ardından Türkiye'nin 81 ilinde on binlerce kullanıcı ve binlerce firmaya mevzuat tabiiğinde yardımcı oluyor ve birlikte çalışıyoruz. İSO ilk 500 firmalarının ve ikinci 500 firmalarının %87,9'u Lebib Yalkın aboneleridir. Bunun yanında Lebib Yalkın Akademi ile yüz binin üzerinde kişi ve kurum ile sürekli olarak irtibat halindeyiz.

Bursa OSB'de hizmet verdiğiniz firmalar hangileri, Bursa'da sektörde nasıl bir boşluk var, Lebib Yalkın bu anlamda boşluğu nasıl dolduracak?

Baykal Makine San.Tic.A.Ş., Alta Yedek Parça ve Kalıp San.Tic.A.Ş., Borusan Mannesman Boru ve Tic. A.Ş., Bosch Sanayi ve Tic. A.Ş., Bursa Çelik Döküm A.Ş., Coats Türkiye İplik San. A.Ş., Coşkunöz Holding A.Ş., Fe-Ka Otomotiv Mamülleri San. Tic. A.Ş., Korteks Mensucat San.Tic. A.Ş., Martur AŞ, OYAK Renault Oto Fabrikaları A.Ş., Zorlu Enerji Elektrik Üretim A.Ş. Gibi bir çok firma ile çalışıyoruz. Biz daha önce de bahsetmiş olduğumuz gibi en geniş mevzuatı konularına göre gruplandırarak sunan tek firmayız. Öncelikle birkaç firmadan hizmet almak yerine tek firmadan daha kaliteli hizmet alınmasını sağlamaktayız. Yönetim Sistemleri paketimizde yer alan planlar, prosedürler, talimatlar ve iş süreçleri ile kalite belgelerinin denetlenme süreçleri ve de mevzuatın danışmanlar tarafından yorumlanması, piyasada eşi olmayan bir çalışma olması sebebi ile bir boşluğun tamamını doldurabilecektir. Aynı zamanda deneyimli bir firma ile çalışmanın hizmet kalitesi konusunda nasıl bir konfor alanı yaratacağı konusunda garanti ederiz. Bununla birlikte mevzuat konusundaki uzmanlığımızla abonelerimize en değerli kavram olan zamanı kazandırmak konusunda çok ciddi tasarruf sağlıyoruz.

Müşteriye ne gibi taahhütlerde bulunuyorsunuz?

Genel kavram olarak doğru ve güncel mevzuat, koşulsuz müşteri memnuniyeti, hızlı destek, süreklilik, güven ve zaman. Daha detaylı anlatacak olursak, biz aslında abonemize kendi işlerine odaklanmalarını, çok uzun ve yoğun bir iş olan mevzuat takibini bize bırakmalarını tavsiye ediyoruz. MEVBANK ve mobil uygulamamız ile abonelerimiz tüm mevzuatı yanında taşıyabilir, kendi belirledikleri alanlarda herhangi bir değişiklik olursa biz onlara bu değişiklikleri tüm detayları ile anlık olarak paylaşıyoruz.

Şirketinizi büyütme adına nasıl bir politika izliyorsunuz?

Lokal ve bölgesel olarak oluşturduğumuz projelerimizle şirketimizi büyütüyor ve sonrasında hizmet kalitemiz ile bu büyümeyi kalıcı kılıyoruz.

Mevcut ve potansiyel abonelerimizin ihtiyaçları doğrultusunda pazarı iyi analiz ederek kalıcı çözümler üretmek öncelikli bakış açımız. Bunun yanında dijital dönüşüm ile birlikte tüm süreçlerimizi hızlı ve güncel olarak dizayn ediyoruz. Son olarak biz şirket olarak tüm trendleri yakında takip ediyor ve kendimizi bu trendlere uyum sağlayacak şekilde konumlayabiliyoruz. Bu hem mevzuat yayıncılığında hem de akademi tarafında geçerli bir çalışma modelidir.

TÜM SÜREÇLERİMİZİ ÇÖZÜM ODAKLI YÜRÜTÜYORUZ

Satış sonrası iletişim süreci nasıl ilerliyor?

Deneyimli müşteri hizmetleri kadromuz, mevzuat uzmanlarımız ve teknik ekibimiz ile satış sonrası tüm süreçleri sorunsuz ve çözüm odaklı olarak sürdürüyoruz. Abonelerimiz ister mail yolu ile, ister telefonla, isterse de canlı chat uygulaması ile mesai saatleri içerisinde bizlere ulaşabilirler. Mevzuat uzmanlarımıza sorularını sorabilir, müşteri hizmetlerimiz ile ürünleri ile ilgili sorunlarını yöneltebilirler. Önceliğimiz müşteri memnuniyetidir. Bir sorusu, önerisi ya da şikayeti olan hiçbir abonemiz konusu ile ilgili çözümünü almadan bizden ayrılmaz.

Üçüncü nesil bir yönetim konusunda neler söyleyebilirsiniz?

Dünyada 3.nesil tarafından yönetilebilen firma oranı sadece %3'tür. Bunun nedeni gelişen trendlere ayak uyduramamak, kontrolsüz büyüme, finansalları doğru yönetememe gibi birçok yönetsel problemi içermektedir. Lebib Yalkın, bugüne kadar tecrübesini teknolojinin gelişen imkanlarıyla birleştirerek, her zaman en üst seviyede müşteri memnuniyeti sağlamıştır. Bugün tamamı profesyonel yöneticilerden oluşan kadrosuyla abonelerinin işini kolaylaştırmaya ve yeni ihtiyaçlarına çözüm bulmayı kendine misyon edinmiştir.



Hedef Filo Anadolu Satış Müdürü Burcu Ünlü: Hedefimiz Anadolu

Hedef Filo Anadolu Satış Müdürü Burcu Ünlü, Bursa, İzmir, Ankara ve Konya'da bölge ofisleri ve Denizli ve Adana Home Office ile hizmet verdiklerini belirterek, "Tüm Anadolu illeri için ana lokasyonlarımız aracılığı ile çevre illeri de kapsayacak şekilde bölge yapılanmamızı oluşturduk. Bu sayede en hızlı çözümü müşterilerimize ulaştırmayı hedefliyoruz" dedi.

Hedef Filo, Türkiye'nin öncü filo kiralama şirketi olarak 2003 yılından beri müşterilerinin ihtiyaçlarına özel filo çözümleri üretiyor. İstanbul, İzmir, Bursa, Ankara ve Konya ofislerinde müşterilerine hizmet veren Hedef Filo'nun hedefi tüm Anadolu'da etkin olmak. Bu konuda Tüm Anadolu illeri için ana lokasyonları aracılığı ile çevre illeri de kapsayacak şekilde bölge yapılanması oluşturduklarını kaydeden Hedef Filo Anadolu Satış Müdürü Burcu Ünlü ile Hedef Filo'yu ve sektörü konuştuk.

Hedef Filo Hizmetleri'nin kuruluşundan günümüze kadar olan faaliyetlerinden kısaca bahsedebilir misiniz?
Hedef Filo, 2003 yılından bu yana öncü filo kiralama şirketi olarak, operasyonel araç kiralama ve müşterilerinin ihtiyaçlarına yönelik özel filo çözümleri sunmaktadır. Müşterilerimizin mobilitelerini sağlamak üzere gerek farklı ödeme yöntemleri ile finansal esneklik gerekse operasyonel hizmetlerinde çeşitlilik yaratarak ihtiyaçlarına cevap vermek üzere çalışıyoruz. 2010 yılından bu yana da Anadolu'da bölge yapılanmasını kurmuş ve bu anlamda en geniş saha ekibine sahip bir şirketiz. Ankara, İzmir ve Bursa'dan sonra son olarak da 2022 yılında Konya'da 4. Bölge ofisimizi açtık.

Hedef Filo Hizmetleri'nin bölge yapılanması konusunda bilgi alabilir miyiz ?
Hedef Filo Anadolu'da Bursa, İzmir, Ankara ve Konya'da Bölge ofislerimiz ile ve bunun yanı sıra Denizli ve Adana Home Office konumlanmamız



ile hizmet vermektedir. Tüm Anadolu illeri için ana lokasyonlarımız aracılığı ile çevre illeri de kapsayacak şekilde bölge yapılanmamızı oluşturduk. Bu sayede en hızlı çözümü müşterilerimize ulaştırmayı hedeflemekteyiz.

SEKTÖR DAĞILIMI FARKLILIK GÖSTERİYOR

Müşteri profiliniz ağırlıklı olarak hangi sektörde faaliyet gösteren firmalardan oluşuyor?

Sektör dağılımı bölgelerin lokomotif sektörleri coğrafi olarak farklılık gösteriyor. Doğal olarak bu farklılık bizim de müşteri profilimize yansıyor. Bursa için Otomotiv, Tekstil, Makine, Hizmet ve İnşaat sektörleri ağırlıkta iken Konya için Tarım, Gıda, Metal, Savunma sanayi yoğunluğu bulunmaktadır. Ankara'da Metal, Makine ve ekipmanları, Gıda, İzmir için Tekstil, Gıda, Yem, Turizm gibi sektörler başı çekmektedir. İlgili bölgelerimizde bu sektörler ağırlıklı müşteri profilimizin olduğunu söyleyebilirim. Daha çok üretim ağırlıklı sektörler diyebiliriz. Finans kuruluşları, telekomünikasyon ve bilişim sektörleri, ilaç yoğunluk olarak İstanbul'da yer almaktadır.

Araç kiralamanın şirketlere sağladığı avantajlardan bahsedebilir misiniz?

Bir araca sahip olmak, finansal ve operasyonel giderlere katılmayı gerektirir. Aynı zamanda tüm bu sürecin net rakamlarla her zaman hesaplanamayan bir zaman maliyeti vardır. Araç kiralama ile tüm bu yükümlülükler filo kiralama firmasına ait olacaktır. Bu durumda işletmeler sermayelerini araca değil kendi faaliyetlerine yönlendirecekler ve profesyonel anlamda tüm süreç boyunca hizmet alacaklar, zaman ve operasyon maliyet yükünden de arınmış olacaktır. Tüm bu faydalara vergisel avantajları da eklemek yerinde olacaktır.

ÖNEMLİ OLAN İHTİYACA UYGUN ÇÖZÜM SUNMAK

Küçük ölçekli firmalar genelde araç satın almayı tercih ediyorlar. Onları araç kiralama ikna etme konusunda herhangi bir zorluk yaşıyor musunuz?

Araç kiralama bir araca sahip olmanın sadece bir yöntemidir. Satın almak da firmaların dönemsel olarak kendi stratejilerine göre alacağı bir karar olacaktır. Sadece küçük firmalar değil dönem dönem farklı büyüklükteki firmaların da kararları bu yönde değişebilir. Buna tek etken vardır demem zor. İşletmenin içinde bulunduğu koşullar, konjonktürel, ekonomik, politik, kültürel farklılık dahi her türlü değişken sahip olma kararlarına etken olabilir. Aslolan firmanın büyüklüğünden

ziyade onların ihtiyacına uygun ürün ve koşullarda çözüm sunabilmektir. Her firmanın ihtiyacı farklı olacaktır. Araç kiralama sadece aracın marka ve modelinin seçildiği, kira bedelinin belirlendiği bir yapılanma değil, müşterilerimizin finansal ödeme tercihlerine, esnek km ve vade ihtiyaçlarına, kiralama süresi boyunca bekledikleri hizmet çeşidine göre de şekillenmesi gereken bir hizmetler bütünüdür. Dolayısı ile sadece küçük işletmeler değil her firmaya uygun bir yöntem belirlenebileceği ve ihtiyaçlarına uygun çözüm metodları sunulabileceğine inanıyoruz.

Günümüzde araç kiralama sektörünün karşılaştığı en önemli sorun sizce nedir?

Sektörün karşılaştığı önemli sorunlar; Kur hareketleri, Faiz beklenti ve değişiklikleri, ÖTV düzenlemesi, pandemi ile birlikte tedarik zincirinin kırılması ile başlayan cip krizi ve beraberinde araç tedarikindeki belirsizliklerdir.

Uzun dönem kiralama sektörü için 2. el operasyonu çok önemli. Hedef Filo Hizmetleri bu alanda neler yapıyor? Araçlarınızın piyasaya geri dönüşünü nasıl gerçekleştiriyorsunuz?

Marka bazında homojen bir dağılım 2. el satışında riski yaymak adına doğru bir yöntemdir. Filo kiralama firmalarının direkt nakit girişinin sağlandığı 2. El satış noktasında biz de bu anlamda işi etkin yönetmek için belli markalara ağırlık vermek ve araç çeşitliliği sağlamaya özen gösteriyoruz.

ELEKTRİKLİ ARAÇLAR GÜNDEMİMİZDE

Yakın gelecekte elektrikli araçların filolarda yer alacağını düşünüyor musunuz?

Dizel araçların yüksek karbon salınımından dolayı atmosfer dengesini olumsuz etkilediği gerçeğinden yola çıkarak Hedef Filo olarak biz de geleceğin otomobillerinin elektrikli olması gerektiğini düşünüyoruz. Dünya genelinde artık birçok otomobil üreticisi, kaynaklarının önemli bir kısmını elektrikli araç (Electric Vehicles – EV) üretimine ayırıyor. Bugün filomuzun yüzde 13'ü hibrit ve elektrikli araçlardan oluşuyor. Bu alanda yeni yatırımlarımız mevcut olup 2023 yılında EV için ayrı bir focuslanma içinde olacağımız bir yıl olacaktır.



Hedef Filo'yu sektördeki rakiplerinden ayıran belirgin fark ve özellikler neler?

Türkiye'deki tüm firmalara hızlı ve çözümcül yaklaşımlar sunarak gerek saha yapılanmamız gerekse ürün ve hizmet çeşitliğimiz ile müşterilerimizin yanlarında olmaya çalışıyoruz. Hedef Filo sektördeki diğer oyuncularından farklı olarak en geniş ve coğrafi olarak dağılmış saha ekibine sahiptir. Sektördeki yeniliklerin öncüsü olmak adına alternatif ödeme yöntemleri ile müşterilerinin birebir ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde ödeme planlarını esnetiyor ve değiştiriyoruz. Her firmanın istek ve ihtiyaçlarının farklı olduğunu biliyor ve bunun üzerine tüm süreçlerimizi geliştiriyoruz. Bizim için araç kiralama; bir teklif mektubundan çok öte olup masada onları anlamak olduğunu biliyoruz. Anlarsak doğru çözümleri sunacağımıza inanıyoruz. Bunun için de biz her daim masada olmak adına çalışıyoruz.

Hedef Filo'nun Bursa yapılanması hakkında da bilgi verebilir misiniz?

Hedef Filo 2010 yılından bu yana Bursa'da tüm Güney Marmara'ya hizmet verecek şekilde yapılanmıştır. 2023 yılı itibarı ile Kocaeli ili de bölge hinterlandı içine alınmıştır. Tecrübeli ekibimiz ile araç kiralamanın firmaların beklentileri ile şekillendirmek, onlara bu yolculukta danışmanlık vermek ve süreç boyunca yanlarında olmak ilk hedefimizdir. Sektördeki gelişmeleri yakından takip ediyor ve kendimizi anlatmak adına daha yolumuz olduğunu düşünüyoruz. 2018 yılı itibarı ile sektörün TL'ye geçişi ile kiralamaya olan bakış açısı değişikliklerinin, sahip olma yöntemlerinde oluşan farklılığın etkilerini, gelişme ve sonuçlarını anlamak üzere biz masada olmayı sürdürüyoruz.



Kaliteli esnaflığı ve ticareti Çarşı'da öğrendim

METİŞ Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Adıgüzel, öğrenciliği döneminde yaz aylarında çeşitli işlerde çalışmasının esnaflığı ve ticareti öğrenmesinde büyük rolü olduğunu söyledi.

Adıgüzel, yedek parçacılık mı çarşı esnafı mı, tuzculuk mu otomotivcilik mi gibi ciddi yol ayrımlarında yaptığı doğru tercihlerle bugün Tofaş'tan Jaguar'a kadar tüm otomotiv markaları ile çalışarak sektörde hatırı sayılır bir konuma sahip oldu.

Size bu sayıda yedek parçacılıktan sanayiciliğe uzanan yolda Türkiye'nin önemli ısı koruyucu boru üreticisi olan METİŞ Otomotiv'in Kurucusu Ahmet Adıgüzel'in hikâyesini anlatacağız. Birçok insanın sıfırdan başlayan ve mutlu sonla biten hikâyesine benzer bir hikâye olsa da işin içerisine katılan doğru kullanılan şans, işin üzerine gitmek gibi ayrılan tarafları da var. Tophane Endüstri Meslek Lisesi mezunu olan ve aldığı bu mesleki eğitimi esnaflık kültürü ile harmanlayarak büyük bir başarıya imza atan Ahmet Adıgüzel, yaşadığı zorlukları, iş hayatını ve kendini adadığı METİŞ'in hikâyesini 'Büyük Başarıların Kısa Hikâyeleri'ne anlattı. Yedek parçacılık mı çarşı esnafı olmak mı, tuzculuk mu otomotivcilik mi gibi ciddi yol ayrımlarında yaptığı doğru tercihlerle bugün Tofaş'tan Jaguar'a kadar tüm otomotiv markaları ile sektörde hatırı sayılır bir konuma sahip olan Adıgüzel, başarısını güvenilirlik ve dürüstlük olarak özetliyor. İşte Adıgüzel'in kendi ağzından anlattıkları...

1960 Bursa doğumluyum. Liseyi Tophane Endüstri Meslek Lisesi'nde okudum. Torna tesviye bölümünden mezunum. Orada iyi bir eğitim aldık. Torna kullandık, freze kullandık, çakı değiştirdik, eğe salladık. Annemin ısrarıyla çok kızmama rağmen yazları çalışmaya başladım. İlk ve ortaokul zamanlarında Uluyol'da babamın arkadaşı olan bir yedek parçacıda çalıştım. Otomotiv ve yedek parça kültürünü Uluyol'da öğrendim. Bana çok faydası oldu. Ortaokul bittikten sonra yine babamın çok samimi arkadaşı olan Emirhan'da Cemil Kıpıcı'nın yanında çalışmaya başladım. Toptan astarlık kumaş yapardı. Uluyol'da da çok kaliteli esnaflar var ama Kapalı Çarşı bambaşka bir kültür. Kapalı Çarşı'da ticareti, kaliteli esnaflığı öğrendim. İyi bir çevremiz oldu. Askerden sonra babamın da teşvikiyle yedek parçacılık yapmaya karar verdik. Yedek parçacılığa yönelişimizde ba-

bamın tamir servisi olan bir esnaf olması önemli rol oynadı. O işi de iyi biliyorduk. Esnaflığı, ticareti de çok iyi öğrenmiştik. Daha doğrusu öğrenmişiz de o zaman farkında değildik.

YEDEK PARÇACILIKLA BAŞLADIM

Babamın Yalova Yolu'ndaki dükkânında Renault bayisi olarak yedek parça işine başladım. Firmamın adı OTOMET'ti. İşler iyi gitti. Çünkü Uluyol'da'ki tamirciler, kaportacılar, boyacılar Yalova Yolu'na akmaya başladı. Büyük bir müşteri potansiyeli olmaya başladı. İyi hizmet veren, ürün çeşitliliği fazla olan firmalardan biri olduğumuz için de herkes bizimle çalışıyordu. Buna paralel işyerimizi de büyütüp, Tofaş bayiliğini de alarak kardeşimle devam ettik. 10 seneye yakın yedek parçacılık yaptık. Bir gün dükkânda otururken

Tofaş'tan mühendisler geldi. O arada da biz dükkânda perakende olarak Bursa Belediye Otobüs İşletmeleri'nin havalandırma kanallarının içindeki boruları satıyoruz. İstanbul Tarlabası'ndaki toptancıdan alıyoruz. İthal geliyor. Tofaş'ın mühendisleri, bu boruları ürettikleri arabalarda kullanmak istediklerini, ancak önce test edeceklerini söylediler. Biz BO'l'ye senede 300- 500 metre boru satarken, bahsedilen miktarlar 100.000 metre gibi ciddi rakamlara ulaşıyordu. Bu kadar yüklü bir siparişi toptancıya kaptırmadan kendi içimizde üretmenin bir yolu olması gerektiğini düşündüm. Boruyu üreten firmayı bulmak için Almanya'ya gitmeye karar verdim. 1 ay süren araştırmalarım sonucu firmayı buldum. O zaman internet de olmadığı için araştırma imkânları bugünkü kadar iyi değildi. Almanya'daki arkadaşlarım yardımcı oldu. Firmayla görüşmeye



gittiğimizde peşinat almadan makineleri göstermediler, çünkü Türklerin makineleri kopyalandığını söylediler. Daha sonra istedikleri peşinatı götürdük ve 'tamam şimdi gezip dolaşabilirsiniz' dediler. Makineyi almaya karar verdik. Bir süre sonra da 'Makineniz hazır, şimdi üç hafta burada kurs göreceksiniz' dediler. Benim yabancı dilim olmamasına rağmen bir tercümen vasıtasıyla iletişimi sağlayarak 3 hafta bu makinenin ve hat-tın kursunu gördük. Aldığımız makinenin boyu 30 metreydi. Makineyi ithal ettik ancak makine büyük olduğu için uzun bir yer lazımdı. Sarpkan-lar'ın boyahanesini kiraladık. Kurduk, yerleştirdik ve işe başladık.

HİÇ KREDİ KULLANMADIM

Hayatımda hiç kredi kullanmadım. Benim yap-pıma aykırı. Kredi kullanan çok abimiz, arkadaş-şımız oldu. Onların da bu kredi yüzünden son-radan zora düştüklerini çok duydum. Belki de bilinçaltımda öyle bir şey var. Ben başka türlü bir iş yaptım. O zaman yerli parça yoktu, hepsi yurt dışından geliyordu. Ben haftada iki gün İstan-

bul'a ithalatçılara giderdim. Onlardan herkeste olmayan parçaları alırdım. Onun için de orijinal ve bol çeşitli yedek parça bulundurup çeşitlili-ğe özen gösterdik ve müşterilerimizin zihninde farklı yer elde ettik. Biz böyle bir ticaret yaptık. Önümde iki seçenek vardı ya yedek parçacı ol-caktım ya da çarşı esnafı. Ben yedek parçacı ol-mayı tercih ettim.

ÖNEMLİ OLAN KARAR VERİP İŞİN ÜZERİNE GİTMEK

İşi toptancıya kaptırmayıp da arayışa girmem, benim kendi şahsi fikrim. Bir de yabancı dilim olmamasına rağmen işin üstüne gidip boruyu üreten firmayı bulmam çıkış noktası oldu. Riske giriyorsun; 'Ya olmazsa iş, ya beceremezsen?'. Bunlar risk. Ama en önemlisi ona karar verip, kar-rarlı olup, üstüne gidip, o işi kotarmak. Mühim olan buydu. Bu işi de hallettik. O zamanlar işler çok hızlıydı. Gece-gündüz çalışıyorduk. Makine-yi ilk olarak ben kullanmaya başladım. Akabinde kardeşime de öğrettim. Tofaşla başlamış oldu-ğumuz imalatçılığımızı 6 ay sonra Renault'dan

gelen yeni bir taleple geliştirme fırsatı yakaladık. Direkt Renault'ya aynı Tofaş'ta olduğu gibi yedek parça vermeye başladık.

TUZ İŞİNDEN ÇOK PARA KAZANDIM

Eski bir aile dostumuz Mustafa Özcan tuzculuk yapıyordu. Bir karşılaşmamızda ben şaka olsun diye 'Mustafa Amca bu yaşa geldin hâlâ mı yapıyorsun bu tuzculuğu' dedim. 'Gel yarın, karneyi sana vereyim' dedi. O gece sabaha kadar gözü-me uyku girmedi. 2 tane yedek parça dükkânı var, atölyede Tofaş ve Renault'ya çalışıyoruz, fakat tuz işinin çok kârlı bir iş olduğunu da bi-liyorum. Sabahın 09.00'unda Mustafa Amca'ya gittim. 'Karneyi almaya geldim' dedim. 'Tamam konuştuğumuz gibi vereyim' dedi. Karne çok kıymetli. İstihkakınız var, gidip Tuz Gölü'nden 500 tona kadar tuz alıyorsunuz. Karneyi aldı-ğımızda tuzun da bu kadar geniş kullanım alanı olduğunu bilmiyordum. Otomotivden tekstile, gıdadan kimyaya kadar bir çok sektör için ne kadar önemli olduğunu öğrendim. Böylece tuz-

culuk yapmak da nasip oldu. Tuz işini 2 sene çok iyi şekilde devam ettirdik. Ama iki iş de yoğun-laşınca yedek parçacılığı ve tuzculuğu devredip otomotivde yoğunlaşma kararı aldık.

KENDİ MAKİNELERİMİZİ YAPTIK

Renault'dan sonra Karsan, Otokar, Ford'da da iş yapmaya başladık. Boru hatları altı adede çıktı. Ama nasıl oldu? Almanların makinasından sonra biz daha da geliştirerek beş makine daha yaptık. O makineden şimdi altı tane var. Günde aşağı yukarı bir vardiya da 9.000 metre mal yapıyoruz. 1.500 m2 bir fabrika binası yaptık. Geldik fabri-kamıza başlayış, o başlayış. Akabinde faaliyetimi-zi şimdi 5 bin metre kapalı alanı olan toplam 7 bin metrekarelik yerimizde sürdürüyoruz. Ama burası da yetmiyor. Yer konusunda yeni arayış-larımız devam ediyor. 70 çalışmamız var. Bunun 20'si beyaz yaka. Yüksek teknoloji ile çalıştığımız için 8-10 makineye bir kişi bakıyor. Bu büyük bir avantaj.

BÜTÜN OTOMOBİL MARKALARIYLA ÇALIŞIYORUZ

Bizim alüminyum kraft olarak yaptığımız iş, alü-minyum ve cam elyafa döndü. Yeni teknoloji motorlarda, motor bölümündeki ısı yükseldiği için yaptığımız koruyucu protez hem çeşitlen-di hem de çoğaldı. Müşterilerimiz bu bölümde yüksek ısıya cevap veren ürünlere gereksinim duyduğundan daha farklı ürünlerle kapımızı çal-maya başladılar. Bu arada biz yüzde 50 yurt içi, yüzde 50 yurt dışına çalışıyoruz. Türkiye'ye verdi-ğimiz ürünlerin yüzde 25'i de dolaylı olarak yine yurt dışına gidiyor. Müşterilerimizin yönlendir-mesiyle ve firmamızın geliştirdiği know-how ile yeni ürün modelleri geliştirmeye başladık. Müş-terilerimiz yakıt hortumlarında ve akışkan hor-tumlarının üstü için koruyucu örgü kılıf istediler. Bu bölüm için de üç makine olarak işe başladık. Bu tres örgü makineleriyle özel iplerden koruyu-cu kılıflar üretiliyoruz. Daha sonra dediler ki 'cam elyaftan ısı yansıtıcı kılıflara ihtiyacımız var'. Bu kılıflar, su borularının üstüne sıcaktan, soğuktan etkilenmesin diye kullanılıyor. Bu işin de maki-nesini yaptırarak sürece başladık. En sonunda da yine müşterilerin talebiyle dokuma makine-leri aldık. Şimdi de kumaş dokuyup, boru haline getiriyoruz. Literatürdeki ismi HFT olan kılıf üre-

tiyoruz. Radyatör hortumları veya su hortumları bu kılıfın içine giriyor. Kadın çorabı gibi o boruyu sıkıp, öylece kalıyor. Ürettiğiniz ürünler Merce-des, BMW, Range Rover, Volkswagen, Audi, Opel, Volvo, Jaguar gibi araçlarda kullanılıyor. Yani so-nuç olarak çalışmadığımız otomobil markası yok diyebilirim. Direkt Tier One ve Tier Two olarak çalış-ıyoruz. Araç içerisindeki tüm akışkanların geç-tiği hortumlar ve kablo demetlerinin üzerindeki protezlerin hepsini biz üretiliyoruz.

GÜVENİLİR VE DÜRÜST OLMAK ÇOK ÖNEMLİ

İki oğlum var, büyük oğlum şu anda İngiltere'de Westminster'da yüksek lisans yapıyor. Bu yıl ağustos ayında eğitimini tamamlayıp işin başına dönmesini ümit ediyoruz. Endüstri mühendisi olarak üniversiteyi bitirdiğinde, yüksek lisans ön-cesi tecrübe kazanıp iş hayatını öğrenmesi için Teklas Kauçuk da bir yıl proje planlamada çalıştı. Oğlumun dinamizmi ve enerjisiyle bize çok şey katacağına inanıyorum.

Biz sıfırdan geldik. Bu fabrikayı herkes kurar ama bu müşterileri elde etmek çok zor. Artık Tofaş'ın, Renault'un, Ford'un imalatçısı olmak çok zor. Oğluma da aynı şeyi söylüyorum. Yani para ka-zanmak değil, böyle firmalarla çalışmak, kendini kabul ettirmek önemli. Şu anda Türkiye'deki en büyük sorun bana göre işçilik. Çünkü insanın tek başına bazı şeyleri yürütmesi mümkün değil. Bi-rilerine güvenmek zorundasın. Güvenilir olmak çok önemli. Babamdan kalan en önemli şey; Gü-venilirlik, dürüstlük. Şans da çok önemli faktör.

Ancak onu da doğru kullanmak lazım. Elbette işin üstüne gitmek de önemli. Benim en büyük şansım yurt içinde rakibimin olmamasıydı. Ra-kiplerimiz hep yurt dışındaydı. Boru nakliyesi en pahalı olan şeydir. Hava taşırsınız çünkü. Hem hacimlidir hem de içi boştur, dolayısıyla lojistiğe çok para verirsiniz. Ben hep 1-0 öndeydim bu yüzden.

İŞLERİ DAHA FAZLA BÜYÜTMEK İSTEMİYORUM

Şimdi müşteriler bir ayağımız Avrupa'da bir aya-ğımız da Kuzey Afrika'da olsun istiyorlar. Büyü-mek konusunda oğlum Mehmet'in vizyonuna güveniyorum. Ben Türkiye'den dünyaya açılan bir sanayi işletmesi meydana getirdim ve 2. nesil için gerekli altyapıyı oluşturduğum, onlar bu bayra-ğı daha da ileriye taşıyacaklar.

Benim kendi şahsi görüşüm; hiç kimseye borç vermeyeceksin hiç kimseden borç almayacak-sın. Dürüst olacaksın, güvenilir olacaksın. Bir de çalışkan olacaksın. Benim felsefem bu. 33 seneye girdik. Hiç iş kazamızı olmadı. Kalite problemimiz sıfır. Bunun sebebi çalışmak, hep başlarında ol-mak. Benim atölyemin karşısında tekstilci Kemal Küçükler vardı. Bir de Kemal Coşkunöz. İkisi de rahmetli oldu. Onların bugünlere nasıl geldiğini çok dinledim. Kemal Küçükler derdi ki; 'Ahmet-ciğim bütün kazandığın parayı sakın fabrikaya yatırma. Toprağa yatır, mülke yatır ama ev alma. Yaşayacak bir tane evin olacak. O öğretilerle bu-günlere geldik. Sıra 2. kuşakta.



Z Meclisi'nden A'dan Z'ye dijital iletişim

Üyelerini dijitalleşme konusunda bilgilendirmeyi ve doğru yönlendirmeyi hedefleyen BOSİAD Z Meclisi, bu kapsamda Advert House Dijital Hizmetler ve Teknoloji A.Ş. Kurucusu Parkan Uzaslan'ı konuk etti. Uzaslan, "Markalaşma, Dijital İletişim ve E-Ticaret" konusunda eğitim verdi.

İnsanoğlu var olduğu ilk günden beri duygu ve düşüncelerini hep başkalarına aktarma ihtiyacı hissetmiştir. Bu ihtiyacı yerine getirirken kimi zaman sadece beden dili ve sesi kullanmış kimi zaman da çeşitli araçlardan yararlanmış. Zaman içerisinde bu araçlar çeşitlenmiştir. Kitle iletişim araçları ile birlikte küçülen dünya, internet ile daha da küçülmüştür. Ticaretten haberleşmeye, eğlenceden eğiti-

me, yönetimden sağlığa kadar birçok alanda kullanılan internet tabanlı araçlar ile online olarak gerçekleşen dijital iletişim, en önemli iletişim yöntemlerinden biri haline gelmiştir. Bu gerçekten hareketle yola çıkan BOSİAD Z Meclisi de Advert House Dijital Hizmetler ve Teknoloji A.Ş. Kurucusu Parkan Uzaslan'ı konuk ederek, üyelerini son dönemlerde sıkça kullanılan dijital iletişim kavramı üzerine bilgilendirdi.

Gençlerin dijital çağa uygun olarak yeni markalar kurmasını sağlamak amacıyla "Markalaşma, Dijital İletişim ve E-Ticaret" konusunda eğitim veren Uzaslan, A'dan Z'ye yeni bir marka kurmanın püf noktalarını, tüketicilerin değer algısını, dijital iletişim ile markaların nasıl kısa sürede kendilerini gösterebildiklerini anlattı.

MARKALAR E-TİCARET'E NASIL UYUM SAĞLAR?

Dijital iletişim konusunda dikkat edilmesi gereken detaylar, markaların e-ticaret'e nasıl uyum sağlayabilecekleri ve dijitalle ilgili daha pek çok veriyi aktaran Advert House Dijital Hizmetler ve Teknoloji A.Ş. Kurucusu Uzaslan, şunları söyledi:

"Dijital markalaşma, markanızın hikâyesini ve dijital alandaki varlığını oluşturmakla alakalıdır. Hedef kitlenizle anlamlı bir bağlantı kurmak için dijital markalaşmaya yönelmeniz mantıklı bir karar olacaktır. Markanızı ve tekliflerinizi rakibinizden farklı kılmak için benzersiz teklifler kullanmak da diyebiliriz. Bir markanın değerlerini yaşaması ve sonrasında bunları dijital markalaşma yoluyla iletmesi gerekir. En temel şekilde ifade edecek olursak markalaşma, müşterilerinize ilettiğiniz mesaj ve verdiğiniz sözdür. Yalnızca adınızı, logonuzu ve estetiğinizi değil aynı zamanda mesajınızı, kimliğinizi ve sesinizi de içerir. İşletmenizin genel görünümünün yanı sıra müşterilerinize sağladığınız soyut duygu da dijital markalaşmadır. Markalaşma, işinizin tam olarak ne olduğunu ve ne anlama

geldiğini aynı zamanda müşteri için ne anlama geleceğini de tanımlamak için markanızın yürüttüğü dahili süreçleri içerir. Müşterilerinizin markanıza geri dönmesini sağlayan şey dijital markalaşmadır. Etkili bir şekilde markalaştığınızda siz ve müşterileriniz arasında tanınma, kalıcı bir sadakat ve farkındalık ortaya çıkacaktır."

DİJİTAL PAZARLAMININ GÜCÜNÜ KULLANAN BAŞARILI OLUR

Müşteri hizmetlerine, itibara, reklamlara ve logo gibi tüm görsellere ilişkin algıyı temsil eden segmentlerin iyi ve etkili bir şekilde çalıştığına iyi bir marka bilinci oluşturularak şirketlerin gelişmesine büyük bir katkıda bulunulabileceğini kaydeden Uzaslan, şöyle devam etti:

"İyi bir marka bilinci oluşturma uygulamaları ve güçlü bir markaya sahip olmak ile başarılı dijital pazarlama ve reklamcılık arasındaki bağlantının vurgulanması önemlidir. Markalaşma, etkili dijital iletişimi ve böylelikle daha fazla yeni müşteriyi getirir. Bunun yanı sıra şirketiniz için daha yüksek bir değer, daha iyi bir şirket bilinir-

liği, artan güven ve ekibiniz için ise motivasyonu yaratır. Dijital markalaşma sadece online satışları artırmakla kalmaz. Online bir kitlenin ilgisini çekmek için de çalışır. Bunu kitlenizle yüz yüze ya da bir mağazada tanışmak yerine başka türlü bir yolla etkileşim ve bağlantı kurmanın bir yolu olarak düşünebiliriz. Müşteri, çalışan ya da stratejik ortak olması fark etmeksizin dijital markalaşma; bir işletmenin dijital profilinden edindiğiniz her şeyi kapsayan bir duygudur. Dijital markalaşma modern pazarlamanın temel taşı olarak tanımlanmaktadır, fakat sürekli değişen dijital ortamda dijital markalaşma için sürekli yeni fırsatlar ortaya çıkmaktadır. Markanızın her zaman güncel kalması önemli bir faktördür. İyi bir marka disiplin, iç değerlendirme, ilgili piyasa verilerinin gözden geçirilmesi ve sonuçta müşterilerinize ve ekibinize etkili bir şekilde iletebilecek güçlü bir kim olduğunuz duygusu gerektirir. Hedef pazarınızı markanız hakkında etkili bir şekilde eğitmek için dijital pazarlamanın gücünü ve odağını kullanırsanız başarılı bir iş kurma yolunda güçlü bir adım atmış olursunuz."



Sağlam bir markanın kuruluşu için gerekenler;

Yeni müşteriler bulun: Markalaşma, şirketinizin yönlendirme işi almasını sağlar. Sizden hizmet alan müşterinizin, bir müşteriyi size yönlendirebilmesi için adınızı, sloganınızı ya da bulunduğunuz yeri hatırlaması gerekir. Markanız akılda kalıcıysa, sunduğunuz ürün ve hizmetlerin hatırlanma ve arama motorlarında bulunma olasılığı daha yüksek olacaktır. Web sitenizde, dijital reklamlarınızda ve basılı materyallerinizde tutarlı marka bilinci oluşturmaya yardımcı olacak şekilde, hedef kitlenizde "akılda kalıcı farkındalığı" güçlendirmeye yardımcı olacaktır.

Artan tanınma: Harika bir marka oluşturmak için birçok görselin bir araya gelmesi gerekse de logonuz markanızın merkezinde yer alır. Logo tasarımı önemlidir, çünkü grafikler her e-postada, kartvizitte, broşürde, etikette ve firmanız tarafından oluşturulan tüm reklamlarda olacaktır. Güçlü bir logo, akılda kalıcı olacak kadar basit, ancak şirketiniz hakkında kalıcı bir izlenim yaratacak kadar da ayrırt edicidir.

Güven oluşturun: Profesyonel ve tutarlı bir görünüm güvenilirlik ve güven oluşturur. İnsanların, gösterişli ve yasal bir imaja sahip bir iş-

letmeden alışveriş yapma olasılığı daha yüksektir. Markanıza verilen duygusal tepki, firmanızın değerini yükseltebilir ve satışların artmasına yardımcı olabilir.

Hedefleme: Markanız, hedef pazarınızı tanımlamanıza yardımcı olacaktır. Dijital pazarlama, genel pazarları (yani bir arama motorunda ürünlerinizi ya da hizmetlerinizi arayan herkes) ya da çok özel kitleleri (yani belirli yaş grupları ve gelir seviyeleri) bulabilir. Başarılı bir markanın parçası, hedef müşterilerinizi anlamak ve şirketinizin faydalarını bu hedef kitleye başarıyla ileten bir imaj yaratmaktır.

Ekibinizi motive edin: Firmanızın belirli bir amacı varsa ve çalışanlar sizi sağladığınız ürün ve hizmetleri bulduklarından memnun olan müşterilerle konuşursa, mutlu bir iş gücünün temellerini atmış olursunuz. Pozitif ve mutlu çalışan kişiler daha motivasyonlu, daha üretken ve şirketinizin gelişmesine yardımcı olacak bir kültür yaratacaktır. Markanız "keyifli hizmet" sözü verdiğinde ve bir müşteri tam olarak bu tür bir hizmet aldığı anda, markaya olan güven ve aynı zamanda satışlar da artar.

ÜİB'in Mayıs İhracatı 3.1 Milyar Dolar

Türkiye'nin Genel Sekreterlik bazında en fazla ihracat yapan ikinci birliği olan Uludağ İhracatçı Birlikleri'nin (ÜİB) Mayıs ayı ihracatı, 3 milyar 147 milyon 832 bin dolar olarak gerçekleşti.

ÜİB'in 2023 Mayıs ayı ihracat rakamları açıklandı. Mayıs ayındaki ihracatı 3.1 milyar dolar olan ÜİB'in, yılın ilk beş ayındaki ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 15.3'lük artışla 14 milyar 988 milyon 893 bin dolar oldu.

Mayıs ayı ihracat verilerini değerlendiren ÜİB Koordinatör Başkanı Baran Çelik, "Bu yılın ilk çeyreğini yüzde 4 büyümeye ile kapatıyor olmak, ülkemiz tarihinin en büyük depreminin olduğu bir dönemi ve küresel ekonomide yaşanan sorunları göz önüne aldığımızda, kötü bir sonuç değil. Bu büyümeye, enflasyona paralel artan girdi maliyetleri nedeniyle rekabette zorlanan sanayi sektörlerinin katkısı bir miktar düşük oldu. Ama ilk çeyrekte OECD Ülkeleri içinde en çok büyüyen 2. ülke olmak önemli. Bu sonuç, ihracatçılarımızın her türlü soruna rağmen var gücüyle çalıştığının da bir göstergesi" dedi.

ÜİB'İN İHRACATI MAYIS AYINDA 2.6 MİLYAR DOLAR

Mayıs ayında 2 milyar 615 milyon 801 bin dolar ihracat gerçekleştiren Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği'nin (ÖİB), Ocak-Mayıs dönemi ihracatı geçen yılın aynı

dönemine yüzde 17'lik artışla 12 milyar 399 milyon 623 bin dolar oldu.

UTİB'İN İHRACATI MAYISTA 105 MİLYON DOLAR OLDU

Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği (UTİB), Mayıs ayında 105 milyon 200 bin dolar ihracata imza attı. UTİB'in Ocak-Mayıs dönemdeki ihracatı ise 551 milyon 323 bin dolar olarak gerçekleşti.

UHKİB'TEN MAYISTA 91 MİLYON DOLAR İHRACAT

Mayıs ayında, 91 milyon 148 bin dolar ihraca-



ta ulaşan Uludağ Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'nin (UHKİB), yılın ilk beş ayındaki ihracatı ise 447 milyon 388 bin dolar seviyelerinde gerçekleşti.

UMSMİB'İN İHRACATI MAYIS AYINDA 21.8 MİLYON DOLAR

Mayıs ayında, 21 milyon 846 bin dolar ihracat yapan Uludağ Meyve Sebze Mamulleri İhracatçıları Birliği (UMSMİB), Ocak-Mayıs döneminde 91 milyon 618 bin dolar ihracat gerçekleştirmiş oldu.

UYMSİB'TEN MAYISTA 10.3 MİLYON DOLARLIK İHRACAT

Mayıs ayında, 10 milyon 350 bin dolar ihracat gerçekleştiren Uludağ Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği (UYMSİB), yılın ilk beş ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 34'lük artışla 55 milyon 521 bin dolar seviyelerinde dış satışa imza attı.

Öte yandan, ÜİB üzerinden ihracat kaydı yapılan ve 'diğer' başlığı altında listelenen sektörlerin Mayıs ayı ihracatı 303 milyon 484 bin dolar olarak açıklandı.



Zeynep Handan Özcebe
Avukat

Ücret kesme cezası

4857 sayılı İş Kanunu'nun 8. Maddesinin de iş sözleşmesi işçinin bağımlı olarak iş görmeyi işverenin de işçinin bu çalışmasına karşılık olarak belirli bir ücreti ödemeyi üstlendiği sözleşme olarak tanımlanmıştır. Ancak işçinin işverene karşı iş görme dışında farklı yükümlülükleri de bulunmaktadır. Bu yükümlülükler ilgili işyerine özel, işyerinin disiplinini sağlamaya yönelik belirlenen kurallara uyma yükümlülüğü olabileceği gibi örneğin işçinin iş güvenliğini ve iş sağlığını tehlikeye atmama yükümlülüğü gibi kanundan doğan yükümlülükler de olabilir. Her halükarda işçi işverenin yönetim hakkından doğan emir ve talimatlarına uymak zorundadır.

İşçinin ilgili disiplin kurallarına yahut kanundan doğan yükümlülüklerine aykırı davranması durumunda işverenin eylemin ağırlığına göre iş akdini haklı yahut geçerli nedenle feshetme hakkı bulunduğu gibi İş yeri yönetmeliği gereği uyarı cezası, kınama cezası yahut ücret kesme cezası verme hakkı bulunmaktadır. Ancak ücret kesme cezası ilgili ücretin çoğunlukla işçinin tek geçim kaynağı olması, işçi açısından arz ettiği önemin tabii olarak büyük olması sebebiyle diğer disiplin cezalarından farklı olarak İş Kanunu'nun 38. Maddesinin de özel olarak düzenlenmiştir. Bu düzenleme ile elde edilmesi beklenen amaç yapılacak kesintinin belirli kurallara bağlanarak işçinin korunmasının sağlanmasıdır.

İşverenin toplu sözleşmede veyahut iş sözleşmesinde göstermiş olduğu sebeplerin dışında işçiye ücret kesme cezası verme hakkı bulunmamaktadır. Burada amaç işçinin hangi eylemlerden dolayı ne kadar ceza alabileceğini önceden bilmesi ve buna göre davranışlarını yönlendirme hakkına sahip olmasını sağlamaktır.

İşveren ancak işyerindeki düzen ve disiplini sağlama amacına yönelik disiplin cezası verebilir. İşçinin eylemleri işyeri düzenini bozmuyorsa ücret kesme cezası uygulanamaz. Ayrıca ücret kesme cezasının uygulanabilmesi için işçinin ilgili eylemi gerçekleştirirken kusurlu olması gerekmektedir. Yine işçinin haksız eylemi ile bu eylem nedeni ile işçiye uygulanacak ücret kesme cezası işçinin kusuruyla orantılı olmalıdır.

İşçinin ücretinde yapılacak olunan kesintinin miktarı ve kesintiye gerekçe olarak öne sürülen sebeplerin işçiye derhal bildirilmesi gerekmektedir. Buradaki amaç işçinin yine hangi eyleminden dolayı ne ceza aldığını açık olarak bilmesi, gerekirse işverenin vermiş olduğu bu cezaya karşı itiraz hakkını kullanması, itirazının işveren tarafından kabul edilmemesi halinde işçinin uyuşmazlığı yargı yoluna taşıması için elzemdir.

İşçi ücretinde yapılacak kesinti bir ayda iki gündelikten veya parça başına yahut yapılan iş miktarına göre verilen ücretlerde işçinin iki günlük kazancından fazla olamaz. Üst sınırın amacı yine işçinin ücretini korumaya yönelik düzenlenmiştir.



tir. Kanunla belirlenen bu sınırın aşıldığı sözleşme hükümleri geçersiz olup geçersiz sözleşme hükümlerinin yerini yasal hükümler alacaktır. Bu hükme aykırı olarak işçinin daha fazla miktarda ücretinin kesilmesi halinde işçinin bu parayı işverenden geri isteme hakkı bulunmaktadır.

Ayrıca yine İş Kanununun 38. Maddesi gereği işverenin ücret kesintisinden elde edilen miktarın hesabını ayrı olarak tutması ve ücret kesintisinden elde edilen miktarı işçilerin eğitimi ve sosyal hizmetleri için kullanılıp harcanmak üzere Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı hesabına, Bakanlıkça belirtilecek Türkiye'de kurulu bulunan ve mevduat kabul etme yetkisini haiz bankalardan birine, ücretin kesildiği tarihten itibaren bir ay içinde yatırması gerekmektedir. Birlikte bulunan ceza paralarının nerelere ve ne kadar verileceği Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanının başkanlık edeceği ve işçi temsilcilerinin de katılacağı bir kurul tarafından karara bağlanmaktadır.

Bu uygulamanın İş Kanunu 38. Maddesine aykırı olarak uygulayan işveren aleyhine işçinin tazminat talep etme hakkı olduğu gibi işçi ücretlerinden 38'inci maddeye aykırı olarak ücret kesme cezası veren veya yaptığı ücret kesintisinin sebebini ve hesabını bildirmeyen işveren veya işveren vekiline ayrıca idari para cezası kesilecektir.



Sema Adalı

İnsan Kaynakları Danışmanı
sema@semaadali.com

Değişen iş gücünün çalışma şekilleri

...X, Y, Z, Alfa Kuşakları, Teknolojik Değişim, Covid-19 derken bir baktık ki elimizdeki iş gücünü yönetemez duruma geldik. Dünyada her şey o kadar hızlı değişiyor ve belirsizlik içinde ilerliyordu ki şirket yönetimleri endişeli bakışlar ile birbirine bakmaya başladı.

ÇALIŞMA ŞEKİLLERİ

Gerek kuşakların özellikleri, gerekse teknolojik değişim ve Covid-19'un etkisi ile en büyük değişim belki de çalışma şekillerinde meydana geldi. Genç kuşakların tam zamanlı çalışmak istemesi, daha esnek çalışma saatleri ile iş yapma beklentileri şirketlerin çalışma şekillerini değiştirmesi gerektiğini ortaya çıkardı.

Çalışma Şekilleri; çevik çalışma ve bağımsız çalışma olmak üzere iki grupta değerlendirilebilir.

A) Çevik Çalışma Şekilleri

- Hibrit Çalışma Sistemi*
- Uzaktan Çalışma Sistemi (Remote)
- Esnek Çalışma Saatleri

* Hem evden / hem ofisten yapılan çalışma şekli

B) Bağımsız Çalışma Şekilleri

- Freelance*
- Proje Bazlı
- Part-Time
- Sanal İş Ortamları (Metaverse)

* Bir işverene ve ofis ortamına ya da mesai saatlerine bağlı kalmadan yapılan çalışma.

Çalışma şekillerindeki değişimin ana etkenlerinden biri mevcut "kuşakların beklentileri" ve güncel "teknolojik değişim" in buna imkan vermesidir.

Bugün teknoloji sayesinde çalışma ofisleri her yerde...

Yapılan araştırmalar özellikle pandemi sonrası "uzaktan çalışma" iş ilanı başvurularının çok daha fazla olduğunu göstermektedir. Çünkü, teknoloji beklenen hızdan daha erken geldi ve teknoloji ile neleri daha kolay yapabileceğimiz gördük.

KUŞAKLARIN BEKLENTİLERİ

Bugün Baby Boomer (Bebek Patlaması), X, Y ve Z Kuşakları iş ortamında birlikte çalışmaktadır.

1946-1964*	Bebek Patlaması Kuşağı
1965-1980	X Kuşağı
1981-1995	Y Kuşağı
1996-2012	Z Kuşağı
2013-	Alfa Kuşağı

* Şekiller içindeki rakamlar kuşakların doğum tarihlerini göstermektedir.



Kuşakların yaş aralıklarına bakarsak bugün işveren / yönetici statüsünde olan kişiler 77- 59 yaş grubu olarak tanımlanan Baby Boomers'lar (1946 -1964) ve 58 - 43 yaş grubunda olan X Kuşağı (1965-1980) dir. Bu kuşaklar biraz daha kontrolün kendisinde olmasını ve çalışanı gözüyle görmesini ister, hatta "Niye işe geç kaldın?" diye kızar :). Öyle esnek çalışma saatleri onlara göre değildir :)

Ancak, 42 - 28 yaş grubu olan Y Kuşağı ile 27 yaş altı olan Z Kuşağının teknolojik iş yapma şekli-

ne daha yatkın olması ve ruhen de daha özgür olması sebebi ile çevik veya bağımsız çalışma şekillerinden herhangi birinde çalışmayı daha çok tercih ederler. Çünkü teknoloji, çalışanların yaptığı işlerin çoğunu geliştirerek / otomatikleştirerek iş gücünü daha verimli bir şekilde düzenleyip çalışanların kendileri için daha fazla zaman ayırabilecekleri bir ortam sağlar.

Firmanın iş yapma şeklinde göre "Bağımsız Çalışma Şekilleri" olan freelance, proje bazlı, part-time işverenler için maliyet açısından daha avantajlı

olabilir. Özellikle günümüzde "iş sadakati" ve "maliyetler" en büyük problem olarak gündeme gelirken çalışanları elde tutma çabaları yersiz olabilir. İş sadakatsizliğine başka bir pencereden bakıp, iş yapma şeklimizi değiştirirsek belki de bağımsız çalışma şekilleri firma için bir fırsat olabilir. Z kuşağın yaratıcılığı ve şip -şak algısı ile iş verimliliği artarak belki de daha güzel işler ortaya çıkar.

ANALİZ EDEREK KARAR VERİN

Değişen teknoloji ve kuşakların beklentileri önemli olmakla birlikte tabii ki bu demek değildir ki herkes "çevik çalışma" veya "bağımsız çalışma" şeklini benimseyecektir.

Çevik çalışma şekilleri çalışanların kendilerini daha özgür hissedebilecekleri bir ortam sağlarken, bağımsız çalışma şekilleri daha çok belirli bir süreyi kapsayan proje bazlı çalışmalar için veya belirli bir dönemde aşırı iş yoğunluğunun olduğu işler için uygulanabilir.

Fakat her iki çalışma şeklini uygulamaya geçmeden önce; işletmenin bulunduğu sektör, yapılan işin içeriği ve şirkette ağırlıklı olan kuşak analiz edildikten sonra karar verilmelidir.

Dünyadaki iş yapma şekillerinin çok hızlı değiştiği göz önünde bulundurularak şirketler belirli çekirdek kadrolarının haricinde hangi işlerin "çevik çalışma" veya "bağımsız çalışma" çalışma şekillerine uygun olduğunu önceden sorgulayarak hazırlıklı olmalıdır.

Çünkü, her değişim daima başka değişimlere ihtiyaç gösterir.



Her değişim daima başka değişimlere ihtiyaç gösterir.
Niccola Machievelli



Dr. Dyt. Ş. Esin Göksu Şeker
Beslenme ve Diyet Uzmanı
esin.seker@gmail.com

Dünya ve beslenme

Dünyanın hızla gıda yetmezliği, açlık, susuzluk gibi büyük sorunlara koşarak yaklaştığı gerçeğini görmemek ancak körlükle açıklanabilir. Açlığı, gıda güvensizliğini ve yetersiz beslenmeyi sona erdirmeye yönelik sorunlar büyümeye devam ediyor. Dünya bir yandan Yapay Zekayı(AI) , uzay çalışmalarını konuşurken ve yatırımlar bu yönde yaparken, insanların büyük bir bölümü temiz su, gıda ve yaşamaya ait gereksinimleri ile mücadele ediyor. Üretimdeki yetersizlik, dağılımdaki dengesizlik, insanlığı açlık, kötü beslenme, varoluşunu yok etmeye doğru itiyor.

Küresel değişimlere karşın, **yetersiz beslenme,**

gıda güvenliği - tüketimi ve gıda israfı tartışılmaya değer konular. Temel mikro besinlerdeki eksiklikler, çocuklarda obezite, bodur kalma ve gelişme geriliği dahil olmak üzere pek çok soruna yol açıyor. Çocukların yetersiz beslenmesindeki sorunlar büyük endişe kaynağı olmaya devam ederken, yetişkinler arasında anemi (kansızlık), kalsiyum yetmezliği ve obezite endişe verici bozularda görünüyor.

Pandemi ile artan tüketici gıda fiyatlarının etkileri, dünya çapında sağlıklı beslenmeye gücü yetmeyen insan sayısının 112 milyon artmasına ve neredeyse 3,1 milyara yükseldiği gösteriliyor. Uk-



rayna'da devam eden savaş tedarik zincirlerini aksettiriyor, tahıl, gübre ve enerji fiyatlarını yükseltiyor. Bu 2022'nin ilk yarısında gıda fiyatlarında tahmin edilenden daha fazla artışa neden oldu. Aynı zamanda, özellikle düşük gelirli ülkelerde bu durum daha sık ve şiddetli hissedilir oldu. Değişen ekolojik olaylar ve iklim olayları, seller, depremler, yangınlar, aşırı sıcak ve soğuk hava olayları ile daha da çıkmaza girdi. Zaten yetersiz olan üretimi de daha azalttı ve yaşam koşullarını çok olumsuzlaştırdı.

Dünya Sağlık Örgütü'nün (DSÖ) son tahminlerine göre dünya nüfusunun %12.5'i (868 milyon kişi) yetersiz beslenmektedir. Yine dünya çocuklarının %26'da büyüme geriliği görülmektedir. 2 milyar insan bir veya birkaç mikro besin element eksikliğini yaşamaktadır. Diğer taraftan 500 milyonu şişman olmak üzere, 1,4 milyar insan da aşırı kiloludur.

TÜRKİYE'DE DURUM FARKLI MI?

Çocuklarımızın %12'sinde büyüme geriliği, %33'ünde anemi (kansızlık) %12'sinde A vitamini eksikliği, %61'inde iyot eksikliği saptanmıştır. Obezite oranları Avrupa normlarını aşmıştır. Yetişkinlerimizin de %29'u şişmandır.

Dünyada ve ülkemizde gıda güvensizliği ve yetersiz beslenmenin yoğunlaştığı ısrarla vurgulamaktadı. **Bunların başında, artan sosyal eşitsizlikler, toplumsal çatışmalar, iklim aşırılıkları, ekolojik değişiklikler ve ekonomik sorunlar gelmektedir.** Burada konuşulması gereken, olumsuzlukların devam edip etmeyeceği değil,

gelecekteki sorunlara karşı koyabilmek için nasıl daha kararlı ve cesur adımların atılacağıdır.

Gıda ve Tarım Örgütü (FAO) Genel Direktör Qu Dongyu'nun hazırladığı 2022 yılı hedefleri raporunda Dünyanın beslenme sorunlarının ana çizgiler belirlenmiştir. Bu raporda: **"Tarımsal gıda sistemlerine yatırım yapmak için sınırlı finansal kaynaklar vardır. Tarımsal gıda sistemlerine yapılacak yatırımlar için kamu-özel sektör ortaklıkları son derece önemli olacaktır"** diyor.

Türkiye'de durumun nereye geldiğini hepimiz biliyoruz. Tarım ve Hayvancılık bitirilmiş ve ülke dışı bağımlı gıda alıcısı durumuna düşürülmüştür. Tarım alanları yabancı şirketlerin sanayi tarım ürünü üretme arenasına dönüştürülmüştür. Anadolu'da pek çok arazi mercimek, fasulye, buğday, şeker pancarı, sebze, meyve ekilmesi yerine mısır tarlalarına dönüştürülmüştür. Bu beslenmede büyük tehlike olarak görülen, mısır nişastası bazlı fruktoz (NBŞ) üretiminin merkezi durumuna getirilmiştir. Çiftçi kolay para kazanmak odaklı bu yabancı şirketlerin çalışanı durumuna düşürülmüştür.

Türkiye gibi gıda ithal eden ülkeler, özellikle tahıllar için, daha güçlü politika ve finansal destek sağlamıştır. Bunu yaparken, kuru bakliyat, yağlı tohum, meyve, sebze ve diğer besleyici besinlerin üretimine destek vermek yerine tahıl üretimini (mısır, arpa, vb) orantısız bir şekilde teşvik etmişlerdir. Zeytin zengini bir ülkede, halk zeytin yağına ulaşamaz olmuştur. Ayçiçek yağı ithal edilmektedir. Ukrayna savaşı nedeniyle ithalatı yapılamayınca iç pazarda yağ bulunamaz ol-

muştur. Yıllar önce tohumu Anadolu'dan götürülerek Kanada'da yetiştirilen mercimek bugün Türkiye'nin satın aldığı ürün olmuştur. Kanadadan mercimek satın alınmaktadır. Oysa bu ülke yıllar önce mercimeğini satmak için pazar aramaktaydı. **Bu yanlış politikalar, yeterli enerji sağlamak açısından beslenmede yer bulmuştur, ancak daha çok çocuklar olmak üzere beslenme ve sağlık sonuçlarını olumsuz etkilemektedir. Türk halkı karbonhidrat beslenmesi yapan bir ülke durumuna düşürülmüştür.**

Bu gerçekler göz önüne alınarak, hükümetler gıda tüketicilerine öncelik vermek ve besleyici gıdaların sürdürülebilir üretimini, tedarikini ve tüketimini teşvik etmek için yeniden düzenlemelere gitmelidir. Sağlıklı beslenmenin herkes için daha az maliyetli ve daha uygun satış fiyatlı olmasına yardımcı olunmalıdır.

Daha düşük gelirli ülkelerin yetersiz kamu kaynaklarına sahip olduğunu düşünürsek uluslararası kurumların kalkınma desteğine ihtiyaç duyacağını bilmek gerekir. Dünyada pek çok ülkenin, tarımın, ekonominin, susuzluğun ve kırsal geçim kaynaklarının yetersizliği ile mücadele ettiğini ve milyonlarca insanın aç, gıda güvencesi olmayan, yetersiz beslenmenin yaygın olduğu gerçeğini anlamak gerekir.

Herkesin güvenli, besleyici gıdalara ve uygun fiyatlı sağlıklı diyetlere erişme hakkı vardır. Sağlıklı ve sürdürülebilir tarımsal gıda sistemlerine yatırım yapmak, geleceğe ve gelecek nesillere yapılan bir yatırımdır.

BOSİAD İş'ten Sesler Korusu Bursa Dostluk Gezek-Musiki Derneği'nin konuğu oldu

BOSİAD'ın meslek liselerine farkındalığı artırmak amacıyla 2019 yılında başlattığı 'Mesleki-Teknik Eğitim Özendirme Projesi' kapsamında oluşturulan BOSİAD İş'ten Sesler Korusu, Bursa Dostluk Gezek-Musiki Derneği'nin konuğu oldu.



BOSİAD'ın mesleki eğitim yararına 21 Ekim 2023 tarihinde Merinos Atatürk Kongre ve Kültür Merkezi'nde Şef Kenan Gürel yönetiminde gerçekleştirileceği 'Güçlü Türkiye İçin Mesleki Eğitim Konseri' projesinin yürütücülüğünü üstlenen BOSİAD geçmiş dönem Başkanlarından Abdullah Bayrak'ın davetlisi olan İş'ten Sesler Korusu, sahne alan 4 solisti ile geceye renk kattı.

16 Mayıs'ta Karaman Dernekler Yerleşkesi'nde gerçekleştirilen gecede, Bursa Dostluk Gezek-Musiki Derneği saz ustalarının eserleri de ayakta alkışlandı. Çok sayıda musiki meraklısının katıldığı gecede, Türk Sanat Müziği'nin unutulmaz eserlerinin nağmeleri yankılanırken, gecenin sonunda Bursa Dostluk Gezek-Musiki Derneği, saz ustalarına günün anısına teşekkür belgesi takdim

etti. Gecede ayrıca Derneğin, sosyal sorumluluk projesi kapsamında roman ve hikaye kitapları da toplandı. Gelecek nesillere bilgi birası bırakmayı amaçlayan Bursa Dostluk Gezek-Musiki Derneği, başışlanan kitapları köy okulu, belediyeler, ceza evleri gibi birçok kuruma gönderdi.

İŞ'TEN SESLER KOROSU, 21 EKİM'DE MESLEKİ EĞİTİM YARARINA SAHNE ALACAK

Öte yandan BOSİAD'ın mesleki eğitim yararına tertip ettiği ancak 6 Şubat 2023 tarihinde yaşanan deprem felaketi nedeniyle ertelenen 'Güçlü Türkiye İçin Mesleki Eğitim Konseri', 21 Ekim 2023 Cumartesi günü Merinos Atatürk Kongre ve Kültür Merkezi, Orhangazi Salon'da gerçekleştirilecek.

Bursa'nın Asırlık Geleneği 'Gezek'

Bursa'nın asırlık geleneklerinden biri olan "Gezek"; farklı meslek gruplarındaki insanlar ile saz ve söz üstatlarının bir araya gelerek, belli bir disiplin içinde sanat müziği eserlerini icra etmeleri olarak biliniyor. Osmanlı musiki ve sohbet geleneğinin mirasçısı gezek geceleri birçok ünlü sanatçı için de aynı anlam taşıyor. Zeki Müren, Erdinç Çelikkol, Müzeyyen Senar, Yıldırım Gürses, Burhan Dikencik, Serdar Kaşıkçılar, İnci Çayırılı, Recep Birgit, Cahit Pekşayar geleneksel gezek gecelerinde yetişen ünlü sanatçılardan sadece birkaçı...



Avrupa Birliği destekli Mozart Projesi'ne Coşkunöz Ar-Ge imzası

Coşkunöz Ar&Ge, AIMEN Centro Tecnológico'un ev sahipliği yaptığı MOZART EU Project'in 12. ay konsor-siyum toplantısına katıldı.



Politecnico di Milano'nun (İtalya) koordinatörlüğünü üstlendiği Avrupa Birliği destekli "MOZART" adlı projede, farklı endüstrilerde, sertlik ve korozyona karşı direnç kazandırmak amacıyla yaygın olarak uygulanan sert krom kaplama prosesi yerine, çevre ve insan sağlığı açısından tehdit oluşturmayan, hem güvenli hem de sürdürülebilir alternatif bir kaplama yöntemi geliştirilecek. Sert

krom kaplama Avrupa Komisyonu tarafından 21 Eylül 2024 tarihi itibarıyla proses sırasında çevreye verdiği zararlar nedeniyle yasaklanıyor. Bu proje kapsamında geliştirilecek olan yeni nesil kaplama teknolojisi de entegre edilmesi ile endüstriye yenilikçi bir çözüm sağlıyor.

SERT KROMLAMA YERİNE KAPLAMA TEKNOLOJİSİ

Proje kapsamında, Coşkunöz tarafından üretilmekte olan kalıpların yüzeylerine, mevcut durumda uygulanmakta olan sert kromlama prosesi yerine yeni geliştirilen kaplama teknolojisinin uygulanması için mühendislik çalışmaları yapılacaktır. Bu yeni nesil kaplamanın bir avantajı

da kalıp yüzeylerinde meydana gelen bölgesel aşınmalar için tüm kalıp yüzey yeniden kaplanmasına gerek kalmadan, gerekli bölgelerde lokal kaplama yapılmasının yeterli olması.

Coşkunöz Ar&Ge Merkezi, tüm Holding şirketleri için Avrupa Birliği fonlarından daha etkin yararlanabilmesi için çalışmalarına tüm hızıyla devam ediyor.

Öte yandan MOZART Projesi'nin temel amacını Sürdürülebilir ve Güvenli Tasarım Prensipleri (SSbD) doğrultusunda, Nikel matris nano-kompozit elektrokaplama işlemlerine dayalı, sert krom kaplamanın (HC) yerine geçecek yüksek kaliteli dayanıklı kompozit kaplamalar geliştirmek oluşturuyor.





Prof. Dr. Defne Kaya Utlu
Sağlık Bilimleri Üniversitesi
Hamidiye Sağlık Bilimleri Fakültesi
Fizyoterapi ve Rehabilitasyon
Bölümü Öğretim Üyesi

Çocuğunuza karne hediyesi olarak bisiklet, ders çalışmak yerine aktivite ödevi verin

Çocuğunuza karne hediyesi olarak bisiklet, yaz tatili planı olarak da ders çalışmak yerine aktivite ödevi verin...

Karne ve yaz tatilinin gelmesiyle birlikte, yanında karne sonuçlarını ve bu sonuçlarla birlikte, hediye ve ödevleri getirdi.

Kendi çocukluğunuzu, sokakta hür ve doyasıya arkadaşlarımızla oyun oynadığımız günleri düşünerek, çocuğunuza, karnesi nasıl olursa olsun, bu tatilde "özgürce oyun oynama" hediyesi verin...

Fiziksel inaktivite, yani hareketsiz yaşam tarzı, günümüz sağlık problemlerinin en önemli nedenlerinden biri, ölüme neden olan risk faktörleri arasında dördüncüsü. Giderek daha fazla ekran karşısında kalma, sınavlara hazırlanmak için oturularak geçirilen zamanın artması, hızlı ve çarpık kentleşme nedeniyle çocuklara arkadaşlarıyla oynayacak alanların azalması, terör veya güvenlik sebebiyle ebeveynlerin çocukları evde tutma çabası... gibi etmenler çocuklarda, obezite ve ona bağlı onlarca ciddi sağlık problemi, depresyon, antisosyal yaşam ve madde kullanım bozukluğu (uyuşturucu, sigara, alkol bağımlılığı) gibi çok sayıda kronik hastalığa yol açabilen süreçler tetiklenmiş oluyor. Bugün Avrupa'da yılda altı yüz bin ölümden fiziksel inaktivite sorumlu. 150 yıl önce günde 30 bin adımdan çok

daha fazlasını atan bizler, günümüzde yani ultra-modern çağda 15 bin adıma gerileyerek hatta günde 3 bin adıma bile zor ulaşır hale geldi. Hareketsiz yaşam nedeniyle, yılda 3.2 milyon insan ölüyor. Göğüs ve kolon kanseri vakalarının %20-25'i, diyabetin %27'si ve iskemik kalp hastalığının %30'u da yine hareketsiz yaşam nedeniyle.

Tüm bu korkunç istatistikleri yenebileceğimiz, sağlıklı yaşamımızın en büyük mirası yapabileceğimiz, ucuz ve kolay ulaşılabilir tek şey hareket. Sonsuz faydası olan hareketle, vücudunuzdaki insülin seviyesini düzenler, kalp ve kemiklerinizi güçlendirir, beyin ve hafızanızı geliştirir, stresinizi azaltır, kan dolaşımınızı geliştirir, glikoz seviyesi ve kan basıncınızı düşürür, kolesterol seviyenizi düzenlersiniz.

Ebeveynler olarak, en büyük sorumluluğumuz, çocuklarımıza güzel bir gelecek sağlamak. Eğitim şüphesiz ki çok kritik bir konu. Ama sağlıklı nesiller yetiştirebilmek, onların eğitilmiş olmaları kadar bizim için önemli olmalı. Peki, ben çocuğuma hangi aktiviteleri yaptırmalıyım diye sorarsanız: Çocuk ve gençler sıkı ve rutin egzersizleri yapmaktan sıkılırlar. İşin içine eğlence ve adrenalin yani heye-



can eklenmesi gerekir. Peki, ne sıklıkla yapılmalı: Çocukluk, adölesan ve 20'li yaşların ortalarına kadar iskeletin geliştiğini ve güçlü kemiklerin bu dönemde inşa edildiğini belirten unutmayın. 5-18 yaş arasındaki gençlere haftada en az üç gün yoğun egzersiz öneriyoruz ki kemik ve kasları güçlensin.

5 yaş altı-yürüyen çocuklar için:

- Tırmanma
- Bisiklet



- Yürüyüş
- Sıçrama
- Koşu içeren oyunlar

Çocuk ve gençler için:

- Koşu
- Bisiklet
- Futbol, basketbol, voleybol...
- Trambolin
- Tenis, squash, badminton
- Jimnastik



- Savunma sporları: Karate ve tekvando
- Sıçrama
- Vücut ağırlığı ile yapılan şınav, plank, squat ve lunges egzersizleri
- Müzik eşliğinde aerobik ve boks
- Kaya/duvar tırmanışı
- Dans

Hem kendinize hem de çocuğunuza bu yaz tatili için hareket etme alışkanlığı hediye edin. Biliyoruz ki 21 gün düzenli yapılan her şey alışkanlığa dönüşür. Ailenizle birlikte uzun ve sağlıklı bir ömür dilerim...





Dr. İsmail Şeker
Radyoloji Uzmanı
ismail.seker@gmail.com
Bilson Ultrasonografi Merkezi

Zeytinler çiçeklenirken



Şimdi sene 2023 ve mevsim ilkbahar. Zeytinler ise mini çiçekleriyle ağaçlarını süslemeyle başladılar. Arı ya da diğer böceklere gereksinim duymadan hafif bir rüzgârla tozlaşmalarını sağlayacaklar. Sadece küçük bir miktarı meyveye dönüşebilecek. Diğerleri yere dökülerek toprağı süsleyecekler. Dalarda kalabilenler meyveye dönüşerek tıpkı şairin söylediği gibi sonbaharın sonunda insanla buluşarak yaşamının bir parçası olacaklar.

Saygı ve sevgilerimle.



Bedri Rahmi yaşamımızın bir parçası olan zeytinden, "Önde zeytin ağaçları, arkasında yar; sene dokuz yüz kırk altı, mevsim sonbahar" diye bahseder bir şiirinde...



Buket Yamanlar
Kurumsal İletişim Uzmanı
buketyamanlar@gmail.com

Sağlıklı Yaşamalar

Sağlıklı yaşam ile ilgili kafamızda oluşmuş birçok kalıp vardır. Günümüzde yapılan birçok araştırma, sağlıklı yaşamın bir bütün olarak ele alınması yönünde kanıtlar sunuyor.

Gelin birlikte bu bütünü gözden geçirip kalıplaşmış düşüncelerimiz yerine, yenilerini ekleyelim. Kitaplardan alıntılar ve bazı TED konuşmalarının özetlerini sizler için derledim. Keyifli okumalar...

- Ne yediğimiz mi?
- Ne içtiğimiz mi?
- Ne düşündüğümüz mü?
- Ne söylediğimiz mi?
- Ne söyleyemediğimiz mi?
- Pişmanlıklarımız mı?
- Korkularımız mı?
- Yaşadığımız travmalar mı?

Bizi hasta eder.

16 yaşında sigaraya başlayıp 100 yaşına kadar yaşayan bir insan akciğer kanseri olmazken, hiç sigara kullanmayıp hayata tutunamayan insanlar neden akciğer kanseri olurlar? Bu hayatı yaşama-ya lâyik olmadığımızı düşünmek, vücudumuzda negatif enerji yükünü arttırmaktadır.

Ne yaparsanız yapın kan değerleriniz normale dönmüyorsa küçükken ebeveynleriniz, istediğiniz bir şeyi yapmanıza izin vermemiş olabilir.

Ağzınızda sürekli yaralar çıkıyor ise ebeveynlerinize, büyük olarak gördüğünüz bir yakınınıza

veya yöneticilerinize söyleyemediklerinizden kaynaklanıyor olabilir. Her insan değerlidir. Eyleme geçip düşüncelerimizi özgürce söyleyebilmeliyiz.

Duyuma problemleri yaşıyorsanız bulunduğunuz ortamda duymak istemediğiniz bir sesin, söylediği olumsuz cümlelere karşı vücudunuz sizi korumaya çalışıyor olabilir. Hak etmediğimizi düşündüğümüz sözlerin bize söylenmesine izin vermemeliyiz.

Sürekli kronik bir kabızlık yaşıyorsanız eskiyi bırakmayı reddediyor veya kendinize ait bir alanınız olmadığını düşünüyor olabilirsiniz. Genelde çok seyahat eden ve ait olduğunu düşündüğü yerden uzakta yaşayan, kalıplaşmış eski yaşam şekillerini değiştirmemek için direnen insanlar, bu sorunu yaşayabilir. Hayatımızda yeni alanlara yer verip, yeniliklere açık olmalıyız.

Evlerini terk etmek zorunda kalan, ailelerini geride bırakan ve topraklarından sürülen insanların, aile bağları koptuğu için kalp hastalıkları, yersiz yurtsuz bırakıldıkları için böbrek hastalıkları yaşamaları bir tesadüf mü?

En ilginç; böyle bir durumu yaşamayan ve sağlıklı bir yaşam sürdürdüğünü düşünen çocuk veya torunlarında bu hastalıkların bulunması şaşırtıcı mı?

Bu dünyada çocuk büyütme sizi endişelendiriyor ve korkuyorsanız, bunun sebebi büyükaneninizin göç sırasında açlıktan çocuğunu kaybetmiş olması olabilir. Çekirdek düşüncelerimiz

bizden önceki atalarımızın yaşamışlıklarını yansıtabilir. *(Seninle Başlamadı -Mark Wolynn / Sırlarımız Kadar Hastayız – Bülent Demircioğlu)*

Geçmiş, hiçbir zaman unutulmuş değildir. Geçmiş, geçmiş bile değildir.

William Faulkner

Amerika'nın küçük bir kasabasına yerleşen İtalyanların tüm sağlıksız yeme alışkanlıklarına rağmen kalp hastalıkları yaşamamaları bir tesadüf mü? İtalyanların çekirdek aile yapıları ve ilişki biçimlerinin sağlıklarını olumlu yönde etkilediği gözlenmiştir. *(Outliers - Malcolm Gladwell)*

Bizim kültürümüzde de kalabalık aile yapıları olduğunu biliyoruz fakat buradaki fark sevginin gösterilebilmesi ve birbirlerinin yaşamlarına saygı duymalarıdır.

Hayatınızdaki en önemli hedefiniz nedir?

Bu sorunun cevabı ne yazık ki "Zenginlik, şöhret ya da çok çalışmak değil. 75 yıldır devam eden bir araştırmanın sonucu; güçlü aile ve arkadaşlık ilişkilerimizin bizi daha mutlu ve sağlıklı kıldığı yönündedir. *(TED - Robert Waldinger - What makes a good life?)*

Spora ayırdığımız zaman ve enerji sayesinde mi daha güçlü ve formda oluruz yoksa öyle olacağına inandığımız için mi? Günlük yaptığımız aktivitelerin bizleri formda tutmaya yeteceğine inandığımızda vücudumuzun buna nasıl tepki vereceğini hiç düşündünüz mü? Yapılan araştırmalar, yapılan aktivitenin sonucuna inandığı-

mızda etkilerinin daha yüksek olduğunu ispatlayan veriler elde etmişlerdir. Bir ağrı kesicinin bize iyi geldiğini bilerek ve inanarak kullanmamız ile bilmediğimiz ilacın etkilerinin farklı olduğu araştırmalar ile kanıtlanmıştır. *(TED- Dr. Alia Crum- Change your mindset, change the game)*

Şamanlar derki; "Ruh iyileşirse beden onu takip eder"

Ruhumuz ne doğuyor ne de ölüyor, sadece deneyimiyor. Doğan ve ölen sadece bedenimiz!

Bedenimizde en çok rahatsızlığa neden olan düşünce kalıpları eleştirme, kızgınlık, içerleme ve suçluluktur. Bir rahatsızlığı kalıcı ortadan kaldırmak için, önce ona sebep olan zihinsel nedeni çözmemiz gerekmektedir.

Her insanın yaşam sınavları farklı olsa da her boyutta aşmamız gereken korkular bellidir. Korku ve endişelerimiz vücudumuzda stres oluşturduğundan bağışıklık sistemimize zarar verir. Bu nedenle kelimelerimize ve düşüncelerimize dikkat etmeli, negatif düşüncelerin bizi ilaçlara esir etmesine izin vermemeliyiz. *(Kendin Ol - Dr. Erhan Özer / Tüm Hastalıkların Zihinsel Sebepleri - Louise L. Hay)*

Hipokrat "İyileşmeyecek hastalık yok, iyileşmeyecek hasta var" sözünü bunu çok güzel açıklamaktadır.

Bilimsel olarak hiçbir ilaç, diyet, spor, beslenme şekli veya sağlıklı yaşam önerileri henüz kesin olarak kabul edilmemektedir. Sağlıklı yaşam adı-

na yaptığımız şeyler ne olursa olsun, kendimiz inandığımız zaman önerilen birçok tedavi şekli ne yazık ki sonuca ulaşmamakta.

Neye inandığımız, kendimizi ne yaparken mutlu hissettiğimiz ya da bize neyin iyi geldiği hayatımız için önemli olandır.

Çözemediğimiz bir sağlık sorununuz olduğunda parçaları tek tek değil bütünü tamamını sorgulamamız gerekmektedir. **Yediklerimize, düşünce yapımıza, yaşayış biçimimize ve aile bireylerimizin veya kendi geçmişimizdeki travmalarımıza** bakabiliriz.

"Aradığınız hazine, belki de girmekten korktuğunuz mağarada saklıdır."

Joseph Campbell



NASA'dan yeni paylaşım: Evrenin gerçek renkleri ortaya çıktı

Amerikan Uzay ve Havacılık Dairesi (NASA) en güçlü iki teleskobundan alınan fotoğrafların birleştirdi. James Webb Uzay Teleskobu ve Chandra X-ray Gözlemevi, iki gökada, bir bulutsu ve bir yıldız kümesinin göz kamıştırıcı görüntülerini yakaladı. NASA'dan yapılan açıklamada, "Birden fazla teleskop aynı kozmik bölgeyi gözlemlediğinde, evrenin gerçek renkleri ortaya çıkıyor." denildi. İşte NGC 346 yıldız kümesi, NGC 1672 spiral galaksisi, M16 Kartal Nebulası ve M74 spiral galaksisinin çarpıcı görüntüleri ve onlar hakkında bilinmesi gerekenler...

Yeni görüntüleri oluşturmak için NASA, James Webb Uzay Teleskobu ve Chandra X-ray Gözlemevi'ne başvurdu.

NASA, "Her görüntü Chandra'nın X-ışınlarını (yüksek enerjili ışığın bir formu) daha önce yayınlanan Webb görüntülerinden elde edilen ve her ikisi de çıplak gözle görülemeyen kızılötesi verilerle birleştiriyor. Birden fazla teleskop aynı kozmik bölgeyi gözlemlediğinde, evrenin gerçek renkleri ortaya çıkıyor" açıklamasını yaptı.

NASA ayrıca optik ışık kullanan Hubble Uzay Teleskobu, emekli Spitzer Uzay Teleskobu (kızılötesi), Avrupa Uzay Ajansı'nın (ESA) XMM-Newton (X-ışını) ve Avrupa Güney Gözlemevi'nin Yeni Teknoloji Teleskobu'ndan (optik) gelen verileri de görüntülere dahil etti.

NGC 346

NGC 346, Küçük Macellan Bulutu'nda, Dünya'dan yaklaşık 200 bin ışık yılı uzaklıkta bir yıldız kümesine deniliyor. James Webb Uzay Teleskobu tarafından çekilen görüntüler, yıldızların ve gezegenlerin oluşumları sırasında kaynak malzeme olarak kullandıkları gaz ve toz bulutlarını ve yaylarını gösteriyor.

Chandra'nın yakaladığı sol-daki mor bulut ise büyük bir yıldızdan gelen bir süpernova patlamasının kalıntılarını oluşturuyor.

NGC 1672

NGC 1672, NASA'nın "çubuklu" spiral olarak sınıflandırdığı galaksiye deniliyor. NASA, "Merkezlerine yakın bölgelerde, çubuklu sarmal galaksilerin kolları, çekirdeğe kadar kıvrılan kollara sahip diğer sarmalların aksine, çoğunlukla çekirdeği çevreleyen merkez boyunca düz bir yıldız şeridi halindedir" açıklamasını yaptı.

Chandra'nın verileri spiral galaksideki nötron yıldızları ve kara deliklerin yanı sıra patlamış yıldızların kalıntıları da dahil olmak üzere kompakt nesnelere ortaya çıkarıyor. Spiral kolları toz ve gazla doldurmak için Hubble ve James Webb'den gelen veriler kullanıldı.

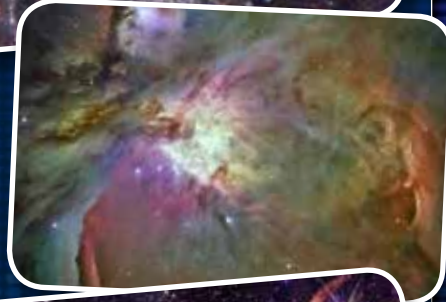
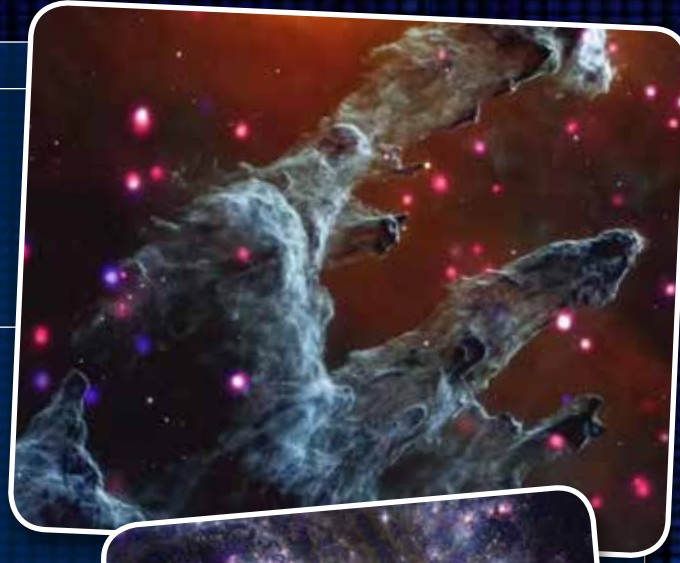
MESSIER 16 (KARTAL NEBULASI)

Kartal Nebulası olarak da bilinen Messier 16, genellikle "Yaratılış Sütunları" olarak da anılıyor. Bu bileşik görüntüde Webb'in verileri, henüz oluşmakta olan birkaç yeni yıldız örten karanlık gaz ve toz sütunlarını gösteriyor.

Chandra'nın verileri ise noktalar gibi görünüyor ve bol miktarda X-ışını yayan genç yıldızları gösteriyor.

MESSIER 74

Son olarak, Messier 74, yaklaşık 32 milyon ışık yılı uzaklıktaki bir başka spiral galaksiye deniliyor. NASA, "Messier 74'e Hayalet Galaksi lakabı takılmıştır çünkü nispeten sönüktür ve küçük teleskoplarla Charles Messier'in 18. yüzyıldan kalma ünlü kataloğundaki diğer galaksilerden daha zor fark edilir" dedi.



Elon Musk'ın merakla beklenen Cybertruck adlı aracından ilk görüntüler sızdı: Sosyal medya ikiye bölündü



Tesla'nın uzun zamandır beklenen, elektrikli kamyonu Cybertruck'ın ilk görüntüleri internete sızdı. 40 bin dolara (yaklaşık 800 bin lira) satılması beklenen aracın içinden yayınlanan fotoğraflar, Tesla hayranlarını ikiye böldü.

Elon Musk'ın merakla beklenen Tesla Cybertruck'ının iç tasarımını gösteren görüntüler, internette tartışma yarattı. Görüntülerin, geçtiğimiz hafta Musk'ın hissedarlar toplantısında sızdığı belirtiliyor.

KOYU GRİ İÇ TASARIM ELEŞTİRİLİYOR

İnternete sızan görüntülerde, Cybertruck'ın iç tasarımının oldukça sade olduğu görülüyor. Bir sosyal medya kullanıcısı Cybertruck'ın "düşük bütçeli bilim-kurgu parçasına" benzediğini, bazıları da koyu gri tasarımın oldukça çirkin olduğu yorumunu yaptı.

"SADE VE TEMİZ" DURUYOR

Olumsuz yorumların yanı sıra, Cybertruck'ın

tasarımını beğenenler ve olumlu yorumlarda bulunanlar da oldu.

Bazı sosyal medya kullanıcıları iç tasarımın "sade ve temiz" durduğunu ve genel görünüşü beğendiklerini dile getirdi.

Cybertruck meraklılarının olduğu bir forumda paylaşılan görüntüler, henüz doğrulanmadı.

Görüntüler dev bir iç ekran ve fütüristik görünümlü koltuk kumandaları gösteriyor.

40 BİN DOLARA SATILMASI BEKLENİYOR

Diğer taraftan, ilk duyurusu Kasım 2019'da yapılan ve ABD'de 39 bin 900 dolardan (yaklaşık 800 bin lira) satılması beklenen Cybertruck'ın iç tasarımı, daha önce resmi olarak hiç gösterilmemişti.





Lebib Yalkın Yayınları 70. Yılında!

63 Ana Başlıktaki Güncel Mevzuatı
81 İilde 30.000'den Fazla Kullanıcıya
Ulaştırıyoruz.

- vergi
- sosyal güvenlik
- ticaret ve finans
- dış ticaret
- gümrük
- yönetim sistemleri
- sektörel

Zaman en değerli kavram.
Size zaman kazandırıyoruz.

www.lebibyalkin.com.tr

**lebib
yalkın**
70.yıl



Karbon Ayak izi ve Maliyet İyileştirmesi için

RUCO-LOGIC®

Önerilerimiz için
barkodu okutabilirsiniz






GÜNEŞİ TASARRUFA ÇEVİRİYORUZ



Alaattinbey Mahallesi 622. Sokak Sera Plaza No:8-E Nilüfer / BURSA

 SUNVİTAL ENERJİ

 sunvital_energy

 Faks: 0224 888 08 81

 **444 0** GES
437