



**ÜRETMEK  
YAŞAMAKTIR**

# SINAI

İSTANBUL ANADOLU YAKASI ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ DERGİSİ ■ Ocak - Nisan 2018 ■ Yıl: 4 Sayı: 10



## SANAYİDE

# DÖNÜŞÜMÜN YOL HARİTASI

SAKARYA 2. OSB YÖN. KRL. BAŞKANI ŞÜKRÜ BODUR

TÜRKİYE EKONOMİSİNE  
HİZMET İÇİN VARIZ

GEBKİM OSB YÖN. KRL. BAŞKANI V. İBRAHİM ARACI

YATIRIMLARIMIZLA SANAYİNİN  
EZBERİNİ BOZACAĞIZ

TOSB YÖN. KRL. BAŞKANI ÖMER BURHANOĞLU

ÜRETİM HAMLELERİMİZLE  
KENTİMİZİ MARKALAŞTIRACAĞIZ



Ortak Sağlık Güvenlik Birimi



# BİLGİ'LI BİR HİZMET İÇİN BİZİMLE VAR MISINIZ?

## HİZMETLERİMİZ

- ▶ İş Yeri Hekimliği
- ▶ İş Güvenliği Uzmanı
- ▶ Diğer Sağlık Personeli
- ▶ Risk Değerlendirmesi
- ▶ OSGB Hizmetleri
- ▶ Acil Durum Eylem Planı
- ▶ 7/24 Ambulans Hizmeti
- ▶ İşe Giriş Sağlık Muayenesi
- ▶ Sertifikalı Yangın Eğitimi
- ▶ Sertifikalı Hijyen Eğitimi
- ▶ Sertifikalı İlk Yardım Eğitimi
- ▶ İş Güvenliği Eğitimleri

Istanbul Anadolu Yakası OSB Aydınli Mah. 2. Sanayi Cad. No:9 Tuzla/Istanbul

▶ (0216) 593 0 444 ▶ (0216) 593 0 022 ▶ (0216) 593 1 622

▶ www.bilgilosgb.com ▶ info@bilgilosgb.com





4. Uluslararası  
Bağlantı ve  
Sabitleme Elemanları  
Teknolojileri Fuarı

1-2-3 Mart  
2018

İFM - İstanbul  
Fuar Merkezi

# Üretim için önemli olan Ürünlerin ve Servislerinin Sergilendiği Fuar

- Ticaretin merkezi İstanbul'da 3 gün boyunca networking
- Büyük uluslararası şirketlerden KOBİ'lere 12 ülkeden 150'nin üzerinde katılımcı
- 10,000 m2 fuar alanı
- Büyüyen Türk bağlantı ve sabitleme elemanları sektörünün yoğun katılımı
- Distribütörler, imalatçılar, mühendisler ve tüm endüstri profesyonelleri için sunulan çeşitli ürün tedarik etme fırsatları

Fastener Fair Turkey fuarını ziyaret etmek önemli:

- En son ürünleri, servisleri ve teknolojilerini keşfedip
- Ürünlerin ve hizmetlerin özelliklerini ve fiyatlarını karşılaştırıp
- Profesyonel meslektaşlarınızla tanışıp ve iş bağlantılarınızı oluşturun

**ÜCRETSİZ** ziyaretçi davetiyeniz için şimdi  
Online kaydınızı yapınız

Fuar alanında 45 TL giriş ücreti



[www.fastenerfairturkey.com](http://www.fastenerfairturkey.com)

[turkey@fastenerfair.com](mailto:turkey@fastenerfair.com)

0 (212) 381 87 66

Organizatör

**MACKBROOKS**  
fuarcılık

Destekleyen

**besiad**  
MÜHÜRLEME VE BAĞLANTI ELEMANLARI  
KURUMU



### İMTİYAZ SAHİBİ

(İAYOSB ADINA)

**Murat ÇÖKMEZ**

Yönetim Kurulu Başkanı

### GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Seda ALKİM

### YAYIN KURULU

Mehmet Ali FİNCAN

Ali Fazıl BÖYET

Cem FAYDASIÇOK

M. Sinan KILIÇ

Merve TORBALI

Hakan HATİBOĞLU

Ayla DEV

### YÖNETİM YERİ VE İLETİŞİM

Aydınlı Mah. Gazi Bulvarı 5. Sokak

No: 2 - 34953 Tuzla / İSTANBUL

Tel : 0 (216) 593 00 00

Faks : 0 (216) 593 00 09

[www.iayosb.com](http://www.iayosb.com)

[sinai@iayosb.com](mailto:sinai@iayosb.com)

Yayın Türü: Bölgesel Süreli Yayın

### YAYINA HAZIRLAYAN



### SANAYİ GAZETECİLİK

Matbaacılık Reklam

Prodüksiyon ve İnternet

Hizmetleri San. Tic. Ltd. Şti

Merkez; Mustafa Kemal Mah. 2127. Sokak

No:14/3 Çankaya / ANKARA

Tel: 0 (312) 417 11 44

Baskı : Veritas Basım Merkezi

Sinai Dergisi ile ilgili her türlü bilgi ve talep için:  
[sinai@iayosb.com](mailto:sinai@iayosb.com)

Dergide yayınlanan makalelerde, yazarlar tarafından açıklanan bilgi ve görüşlerde sorumluluk yazarlara aittir.

**Dört ayda bir yayımlanır.**



07

**Murat ÇÖKMEZ**

Üretimde  
vizyoner çağ



08

**Ayla DEV**

Baş+Arı



21

**Başarı Hikayesi**

Dik yokuşları aşanlar



40

**Ömer BURHANOĞLU**

Yaşama entegre  
üretim



22

**Hasan YILDIRIM**

Güçlü Türkiye'nin  
güçlü firması

24

**Şivan ADALI**

Kültürümüz ve sanatımızla;  
iş kazalarını bitirelim,  
verimliliği arttıralım!

30

**Dilek Mirza  
ÇELİK**

Sevmek Ama  
Kimi?

35

**Dr. Dilek  
TÜRKOĞLU**

Sık Tesadüfler

38

**Av. Ayşegül AKBAL**

Distribütörlük (tek  
satıcılık) sözleşmeleri  
ve hukuki sonuçları





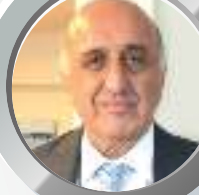
26

**Vefa İbrahim ARACI**  
Sanayinin  
"denge" üssü



32

**Şükrü BODUR**  
Büyüklerin yeri



55

**Seyahat**  
Toprak üstü  
hazineler



54

**Tarihçe**  
Gizemli  
dehalar



43

**Erol DEMİR**  
İstihdamın  
sigortası:  
Mesleki Eğitim

46

**Selvi EREN**  
Yumurta skandalı ve AB  
gıda güvenliği konusunda  
düşündükleri

48

**Ahmet Şerif İZGÖREN**  
Kurum vatandaşlığı

50

**Prof. Dr. Atila BAĞRIAÇIK**  
Olgun Kobi'ler ve benzer  
işletmelerin maliyetlerinin  
hibelerle finansmanı



**Seda ALKİM**

Genel Yayın Yönetmeni

### Değerli Okurlar;

Dergimiz SINAI'nin her sayısında olduğu gibi bu sayısında da siz değerli okurlarımız için OSB'miz ve sanayi sektörüne dair güncel bilgileri derledik, bölgemizde yer alan yatırımcı üyelerimize ait önemli haberleri paylaştık.

İstanbul Anadolu Yakası OSB olarak kamu kesimi, özel kesim ve sivil toplum kuruluşları arasındaki iş birliğini geliştirmek, kaynakların yerinde ve etkin kullanımını sağlamak ve yerel potansiyeli harekete geçirmek suretiyle yıl boyunca birçok etkinlik gerçekleştirdik.

OSB'mize ilişkin yeni projeler, sanayi sektörüne yönelik çalışmalar, güncel konulara ilişkin makaleler ve başarı öykülerinin yanı sıra, sanayici ve iş adamlarının söyleşilerini aktardığımız yeni sayımızı keyifle okumanızı temenni eder, ülke ekonomisine büyük katkılar sağlayan tüm emekçilere ise bol kazançlar dilerim.

Hayaller, kurgular, düşünceler, duygular insanlığı ileriye götüren ışıldaklardır. Siz değerli okurlarımıza sağlık ve mutluluğun yanında umut ışığının sönmeyeceği bol yatırımlı ve üretken bir yıl temenni ederim.

**2018**

Yeni yılın  
size ve tüm sevdiklerinize  
sağlık, mutluluk, sevgi,  
huzur ve başarı  
getirmesini dileriz

*Mutlu Yıllar*



/ayosbanadoluyakasiob



/ayosbtuzla



/ayosbtuzla



/ayosb





**Murat ÇÖKMEZ**

Istanbul Anadolu Yakası OSB

Yönetim Kurulu Başkanı

## ÜRETİMDE VİZYONER ÇAĞ

Bilimin yolundan ayrılmadan, sanayinin izinden büyük bir şevkle gidiyoruz...

Bilgiyi üretme, üretilen değeri ihracat sahnesine çıkarma, ürünlerimize nitelik kazandırma ve endüstrideki katma değeri artırma yönünde İstanbul Anadolu Yakası OSB sanayicileri olarak kendimize aktif bir yol haritası çizdik.

Her geçen gün yenileriyle zenginleştirdiğimiz iş birliği halkamızı; nitelikli, bayındır, inovatif ve güçlü bir OSB olabilmek adına attığımız sinerjik adımlar oluşturuyor. Sektörünün en güçlü firmaları, kurumları, kuruluşları ve marka yüzleriyle geleceğin endüstri liginde yer almamızı sağlayacak doğru hamleleri yapmamızın, vizyoner yapımız hakkında da camiaya ipucu verdiği düşüncesindeyiz.

Değişmezlerimiz arasında yer alan fuar ve eğitim toplantılarımızla hem bilinirliğimizi ve endüstri camiasındaki etkinliğimizi

artırıyor; hem de personelimizi çağın ve mesleğin gereklilikleri üzerine yetkinleştirerek sanayiye sunduğumuz hizmetin kalite derecesini yükseltiyoruz. Sanayi bölgemizi ziyaret ederek bizleri onurlandıran ve bölgemizde yürüttüğümüz inovatif çalışmalara büyük ilgi gösteren Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı İstanbul İl Müdürü Ümit Ünal'a da ayrıca teşekkür etmek istiyoruz.

Bulduğumuz tüm platformlarda, her daim altını çizerek vurguluyoruz: "Başarımızın anahtarı üretim, üretimin bileşenleri ise Ar-Ge, istihdam ve verim..."

Bu ekseninde bölgemizde faaliyette bulunan sektör öncüsü firmalarımıza düzenlediğimiz ziyaretler neticesinde ürettikleri çıktıkları görmek ve ülke ekonomisine nasıl bir artı sunacağını düşlemek ise bizleri memnun ediyor, işimize dört elle sarılmamız yönünde adeta bir kamçı görevi görüyor.

En üst düzeyde tutmaya gayret gösterdiğimiz üretim ve hizmet standartlarımıza güçlü bir şekilde bağlıyız. İyiyi koruma ve gelişmeyi sürekli kılma konusunda ısrarlı ve ödün vermez yapımız bizleri bu günlere getirdi. Bu yönümüz, yarınlarımıza rehber olmayı da sürdürecektir.

Bu vesileyle; İstanbul Anadolu Yakası OSB'nin basamak atlamasında emeği bulunan her paydaşa, bu günlere şeffaf ve dinamik bir OSB olarak gelmemize vesile olan tüm çalışanlarımıza; OSB'mizi kurumsal açıdan geliştirip güçlendiren Yönetim Kurulumuza ve gayretleriyle göğsümüzü kabartan saygıdeğer sanayicilerimize şükranlarımızı sunuyoruz.

2018 yılını selamlarken tüm dilekelerinizin gerçeğe dönüşmesini, geleceğinizi oluşturacak her yeni günün bir önceki günden daha güzel, isteklerinize uygun ve sizi mutlu edecek şekilde geçmesini temenni ederim.



## “MELEK ANNE” VEFAT ETTİ

İstanbul Anadolu Yakası OSB Başkanı Murat Çökmez, kardeşleri Bülent Çökmez ve Oya Çökmez'in kıymetli annesi Hacı Melek Çökmez, 28 Eylül 2017 Perşembe günü Hakk'ın rahmetine kavuştu.

İstanbul Anadolu Yakası OSB ailesi olarak Merhumeye Allah'tan rahmet; başta geride kalan kederli aile efradı olmak üzere, tüm yakınlarına ve sevenlerine baş sağlığı dileriz.



## İBRAHİM ÇAĞLAR ARAMIZDAN AYRILDI

İstanbul Ticaret Odası Başkanı İbrahim Çağlar, aramızdan erken ayrıldı.

İstanbul ticaretinin nabzını tutan, sanayi camiasının önemli isimlerinden İstanbul Ticaret Odası Başkanı İbrahim Çağlar, geçirdiği kalp krizi sonrasında hayata veda etti. Çağlar'ın cenazesi 12 Aralık 2017'de, Sahrayıcedid Aile Kabristanı'na defnedildi. 2013 yılından bu yana İTO Başkanlığını yürüten Çağlar, 57 yaşındaydı. Ticarete küçük yaşlarda başlayan ve Nurtop A.Ş'yi kuran Çağlar, TOBB ve TEPAV gibi önemli kurumlar bünyesinde de Türk ticaretine artı değer üretmekteydi.

## BAŞ+ARI

“BAŞ” olmak için “ARI” gibi çalışmak gerekir..

Ülkemizin de dahil olduğu “Sanayi 4.0” devriminin bahsedildiği değişim ve dönüşüm rüzgarında; üretimde, istihdamda, ihracatta en büyük katkısı sağlayan OSB’lerde bölge müdürlüklerinin sorumlulukları artıyor. Sanayicimiz için huzurlu, rahat, sorunsuz altyapı ve çevre şartlarının sağlanması, ilgili kanun ve yönetmeliklerin gereğinin yerine getirilmesinde bölge müdürlüklerine büyük görevler düşüyor. Katılımcılarımızın bu arenada yarışabilmesi için bölge müdürlüğü olarak altyapı, üst yapı, istihdam, teşvikler, destekler, üniversite-sanayi iş birliği, firmalarımızın farkındalığının artırılması, çalışanların kişisel gelişimleri gibi konularda destek olmaya çalışıyoruz. Bu kapsamda atık su ve yağmur suyu kanal yenileme ve iyileştirme, içme suyu ve yangın hidrant hattı sisteminin yenilenmesi, bordür tretuvar ve asfaltlama çalışmaları, yatay ve düşey işaretlemeler tamamlandı.

### OSB’imiz yeşillendi

Su depomuz yeni içme suyu ve yangın hidrant sistemine uyumlu olarak yenilendi ve katılımcılarımıza yeni içme suyu hattından su verilmeye başlandı. Cadde ve sokaklarda ağaçlandırma çalışmaları kapsamında yaklaşık 400 civarında çeşitli türlerde ağaç dikildi. OSB’imizin çevresinin değişiminde görsel anlamda en önemli rol oynayacağını düşündüğümüz giriş kapımızın yapımı tamamlandı, çevre ve peyzaj düzenlemeleri ise sürüyor.

### Sanayi caddeleri bağlanıyor

Camimizin giriş kısmının yağmur ve kar yağışından etkilenmemesi için ilave çelik konstrüksiyondan kapalı giriş yapıldı. Acil çıkış kapılarımız yenilendi, herhangi bir acil durumda uzaktan kumandalı otomatik açılabilen sistem de kuruldu. MOBESE kameraları-

mızın kurulumu tamamlanarak bölge müdürlüğümüzün kontrolü artırıldı. Acil durum bildirimleri için siren sistemi kurulumu gerçekleşti. İmar planlarımızda yer alan ancak yapımına başlanılmayan 1. Sanayi Caddesi ile 2. Sanayi Caddesini bağlayan yolumuzun altyapı çalışmaları tamamlandı, bordür tretuvar ve asfaltlama çalışmaları devam ediyor. Acil eylem planımız hazır, firmalarımızla entegre olması yönünde çalışıyoruz...

### Firmalarımızla el ele

İstihdama katkı sağlamak adına İK birimimiz katılımcılarımızla birebir görüşüp firmaların taleplerini temin ederek personel konusunda destek sağlıyor. Bölge müdürlüğümüz personelinin mesleki yeterlilik belgelerinin alımıyla çalışanlarımızın meslekleri tescillendirildi. Çevre koruma ve kontrol birimimizce endüstriyel, evsel ve geri dönüşüme uygun atıkların kontrolü büyük bir titizlikle yapılıyor. Firmalarımızı sadece denetleyen ve kontrol eden OSB değiliz, aynı zamanda çevre mevzuatlarına uygun bir şekilde atıklarla ilgili alınacak tedbirler hususunda da danışmanlık veriyor, resmi kurumlarla iletişimlerinde destek sunuyoruz.

### İstihdama ulaşım kanalları

Otomatik Sayacı Okuma Sistemi (OSOS)’un kurulumuna başlamak için yüklenici firmayla sözleşme imzalandı. Araç filomuz yenilendi, kurumsal kimliğimize uygun olarak araçlarımız giydirildi. Bölge müdürlüğümüz içerisine 4 minibüs durağı konuldu. İETT güzergahlarına OSB’imizin dahil edilmesiyle sefer sayıları ve saatleri artırılarak bölgemize hizmet verilmeye başlandı. Bölge müdürlüğümüz bünyesindeki KOSGEB ve İSO temsilcilikleriyle katılımcılarımıza ve çevre sanayicilere hizmet sunmaya devam etmekteyiz. İnşasına baş-



**Ayla DEV**

İstanbul Anadolu Yakası OSB Bölge Müdürü

İAYOSB Bölge Müdürü Ayla Dev, OSB’de yürütülen alt ve üst yapı çalışmalarında kat edilen mesafeleri anlattı.

layacağımız ilave bölge müdürlük binamızda hizmet verecek olan PTT Hizmet Birimi için Mobil PTT Aracı geçici olarak Bölge Müdürlüğümüzün otoparkında hizmet vermeye başladı.

### “Hedefi olmayan gemiye hiçbir rüzgâr yardım etmez”

Hedeflerimizi yükselten, vizyonumuzu geliştiren, her türlü desteği esirgemedi veren Yönetim Kurulu Başkanımıza, Yönetim ve Denetim Kurulu üyelerimize, çalışmalarımız esnasında oluşan olumsuzluklara ve rahatsızlıklara özveriyle sabır gösteren katılımcılarımıza; ekip ruhuyla, birlik içinde çalışmaları ve katkıları için ekibimize sonsuz teşekkürler...





**SİZ DE  
SOSYAL  
MEDYA**



**HESAPLARIMIZI  
TAKİP EDİYOR MUSUNUZ?**



/iayosbanadoluyakasiob



/iayosbtuzla



/iayosbtuzla



/iayosb



## SANTEK RÜZGÂRI ESTİ

Kocaeli'de düzenlenen ve SANTEK 2017 Fuarına katılan on binlerce ziyaretçi, sektördeki yeniliklerden haberdar olma fırsatı yakaladı.

Tüyap 4. Doğu Marmara Sanayi ve Teknoloji Fuarı (SANTEK 2017), çeşitli sektörlerden 300 firmayı ve on binlerce ziyaretçiyi ağırladı. Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Uluslararası Fuar Merkezinde düzenlenen fuar kapsamında, metal işleme teknolojileri, sac işleme teknolojileri, enerji elektrik elektronik ve otomasyon, üretim makineleri ve imalat endüstrisi, demir çelik ve demir dışı metaller, depolama ve istifleme, iş ve işçi güvenliği sağlığı ve ekipmanları, liman tersane ve gemi sanayi, otomotiv ve otomotiv yan sanayi ve kimya sanayi üretimi yapan firmalar yer aldı. İstanbul Anadolu Yakası OSB firmalarından Fermada-Led Aydınlatma da fuarda yerini aldı. Başbakan Yardımcısı Fikri Işık'ın açılışını gerçekleştiren firmaların stantlarını gezdiği fuarda, teknoloji firmaları ve savunma sanayinin lider firmaları ürünlerini sergiledi. Fuara katılan sanayiciler, birçok iş görüşmesi gerçekleştirdi.



## 2. İSTİHDAM FUARI UMUT OLDU

*Yüze yakın firmanın stant açtığı 2. İstihdam Fuarı'nda, iş arayanlar veya kariyeri için araştırmada bulunan yüzlerce kişi, firmaların insan kaynakları yöneticileri ile iş görüşmeleri yaptı.*

İstanbul Anadolu Yakası OSB, Tuzla Belediyesi, İŞKUR Tuzla Şube Müdürlüğü ve Tuzla Marina iş birliğiyle düzenlenen 2. İstihdam Fuarı, yoğun katılımıyla Tuzla Marina'da yapıldı. Fuara, Tuzla Belediye Başkanı Şadi Yazıcı, Tuzla Belediyesi Başkan Yardımcısı Mehmet Çelikel, İstanbul Anadolu Yakası OSB Bölge Müdürü Ayla Dev, İŞKUR Tuzla Şube Müdürü Fahri Acar, firmaların insan kaynakları yöneticileri ve ziyaretçiler katılım gösterdi. 2. İstihdam Fuarı'nın açılışının ardından, ilçe protokolü stantları gezdi.

### Kariyer fırsatı

Fuarda, iş dünyasının duayenleri yüzlerce işsize iş, çalışanlara da kariyer fırsatı sundu. 2. İstihdam Fuarı'nda ülke, bölge ve dünya ekonomisinde söz sahibi olan yüze

yakın firma stant açtı. İş arayanlar veya kariyeri için araştırmada bulunan yüzlerce kişi, firmaların insan kaynakları yöneticileri ile bir araya gelerek iş görüşmelerini gerçekleştirdi. Birçok katılımcı açılış öncesi fuar alanına gelerek ilk görüşmeleri gerçekleştirdi ve alandan iş sahibi olarak ayrıldı.

### 14 bini aşkın başvuru

Ani gelişen bir programı nedeniyle açılışa katılmayan İstanbul Anadolu Yakası OSB Başkanı Murat Çökmez, "2. İstihdam Fuarı'nda stant açan firmalarımızın 2 bin 900 açık iş pozisyonuna 14 bin 130 başvuru alındı. Geleneksel hale getirdiğimiz fuar, işsizlere iş, çalışanlara da kariyer fırsatı sağladı. Fuar organizasyonunda işbirliği yaptığımız Tuzla Belediyesi, İŞKUR Tuzla Şube Müdürlüğü ve Tuzla Marina ile fuara

katılan firmalara ve emeği geçen herkese teşekkür ederim" dedi. İnsan kaynakları yöneticileri, günün ilk saatlerinden itibaren oluşan yoğunluktan duyduğu memnuniyetlerini dile getirdi.

2. İstihdam Fuarı'na Narplast Plastik, CMS Makine, Pimtaş Plastik, IND, Printronics PCB, Güven Pres, Dalgıç Kalıp, EMF Motor, Gedik Kaynak, Akkar Silah, Bilgin Tekstil, Altınay Robot, Alışan Lojistik, APS Ambalaj gibi sektöründe öncü yaklaşık yüz firma katıldı.





İL MÜDÜRÜ ÜNAL, İSTANBUL'DAKİ OSB YÖNETİCİLERİ İLE BULUŞTU

## İSTANBUL OSB'LERİ UYGULAMA BİRLİĞİ İÇİN BİR ARADA

*İstanbul Organize Sanayi Bölgeleri İstişare Toplantısı'na katılan OSB bölge müdürleri, sürdürdükleri işlemlere ilişkin uygulama birliği sağlanması için karar aldı.*



İstanbul'da yer alan OSB'ler arasındaki koordinasyonu artırmak ve yapılan işlemlerle ilgili uygulama birliğini sağlamaya yönelik değerlendirmelerde bulunmak üzere, İstanbul Organize Sanayi Bölgeleri İstişare Toplantısı düzenlendi. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı İstanbul İl Müdürü Ümit Ünal'ın da katıldığı toplantı, İstanbul Deri OSB Bölge Müdürlüğünde gerçekleştirildi. Toplantıya İstanbul Anadolu Yakası OSB Bölge Müdürü Ayla Dev, İstanbul Birlik OSB Müdürü Handan Cömertpay, Dudullu OSB Müdürü Murat Fırat, İkitelli OSB Bölge Müdürü Haydar Yıldız, Beylikdüzü OSB Müdürü Muhammet Divli, Tuzla OSB

Müdürü Çağlar Kahraman, Tuzla Kimya Sanayicileri OSB Müdürü Kemal Baltepe, Deri OSB Müdür Yardımcısı Erdem Düzel ve diğer çalışanlar katılım sağladı.

### Yerli malı vurgusu

OSB'ler arasındaki iletişimi güçlendirecek toplantının açılışında konuşan İl Müdürü Ümit Ünal, Türkiye'nin sanayi açısından avantajlarına değindi. Ünal, bilim, teknoloji, Ar-Ge ve inovasyona yönelik çalışmalarla yüksek teknoloji ürün üretiminin rekabetçi bir ekonomik alt yapı sağlayarak ülke kalkınmasına yön vereceğini dile getirerek, gerçekleştirilen

çalışmalarda OSB'lerin katkılarının çok önemli olduğunu söyledi. Ümit Ünal, "OSB yönetimleri olarak bölgelerinizde gerçekleştirilen üretim açısından mümkün olduğu ölçüde yerli ara malı kullanımını teşvik etmeniz ve sanayiciyi bu yönde bilinçlendirmeniz yerli üreticinin gelişmesi ve ülke ekonomisinin büyümesi açısından büyük önem taşımaktadır" dedi.

### Uygulama birliği sağlayacak

İstişare toplantısının sonuçlarıyla ilgili değerlendirmelerde bulunan Ünal, böylece OSB'lerin yürüttüğü çalışmalarda uygulama birliğini sağlanacağını, sanayi girişimlerinin teşvik edileceğini, OSB bünyesinde yer alan firma sayılarının artmasının sağlayacağını kaydetti. Ünal, "Ayrıca hem sanayici tarafında hem de OSB tarafında işlem sürelerini kısaltmasını sağlayarak verimlilik artışına destek sunacaktır. Biz de İl Müdürlüğü olarak yürütülen çalışmalarda üzerine düşüneni yapmaya her zaman hazırız" şeklinde konuştu.



## FİRMALARA YETKİNLİK EĞİTİMİ

Yetkinlik ve Yetkinlik Bazlı Mülakat Tekniği Eğitimi konulu program, İstanbul Anadolu Yakası OSB Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi. Küresel alanda kilit oyuncu rolünü üstlenerek, işgücü piyasasının gelişimine ve işin kişisel ve toplumsal değerine katkıda bulunarak çalışan Gi Group firması Bölge Satış Müdürü Gökhan Erdoğan'ın konuşmasıyla başlayan etkinlikte, Vefa Holding Kıdemli İnsan Kaynakları Müdürü Ahmet Koşkan, insan kaynakları yetkililerine "Yetkinlik ve Yetkinlik Bazlı Mülakat Tekniği Eğitimi" hakkında bilgi aktardı.

İşe alım sürecinde doğru eleman seçme yönteminin tanımlanmasını amaçlayan eğitim programında, yetkinliğin ne olduğu, hedefi, başlıca yetkinlikler, görevsel yetkinlikler, yetkinlik ve performans değerlendirme sistemi, kariyer yönetimi gibi birçok konu ele alındı.



Gi Group Firması  
Bölge Satış Müdürü  
Gökhan Erdoğan



Vefa Holding Kıdemli  
İnsan Kaynakları  
Müdürü Ahmet Koşkan





## RUSYA'YA YATIRIM FIRSATI

İstanbul Anadolu Yakası OSB, Rusya'nın en önemli ekonomik, ulaşım, eğitim ve kültür merkezi kabul edilen Nijniy Novgorod bölgesinden gelen sanayicileri ağırladı.

Rus firma temsilcilerinin katılımıyla DEİK ofisinde düzenlenen bölge tanıtım toplantısında, yeni iş birliği olanakları ele alındı. İki ülke arasında ticari ve ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi amacıyla faaliyetlerini sürdüren Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Türkiye-Rusya İş Konseyinin, Rusya'da iş yapmak isteyen Türk firmalarına ilk kaynaktan bilgi sağlamak amacıyla Rusya Federasyonu'nun çeşitli bölgelerinden gelen heyetler ile düzenlediği tanıtım toplantıları ve ikili görüşmeler organizasyonuna, bölge firmaları büyük ilgi gösterdi. Toplantıya İstanbul Anadolu Yakası OSB'yi temsilen Bölge Müdürü Ayla Dev ve Kurumsal İletişim Müdürü Seda Alkim katılım sağladı. Türkiye'den İstanbul Anadolu Yakası OSB ile birlikte Nitto, Sun Grup, Gürsan Teknik ve Akkim Yapı Kimyasalları, Rusya'dan ise Lit Prom Garant, Lider, Velam-Rus, Promavto Group ve Region Production firmaları katılım sağladı.

Anılan toplantı sırasında, konuk firma temsilcilerinin kendi faaliyetleri hakkında bilgi vermeleri, bu bağlamda Türkiye iş çevrelerinin ilgisini çekebilecek iş ve yatırım olanaklarını anlatmaları ve karşılıklı olarak sorularını cevaplanarak, konuk heyet üyeleri ile birebir görüşmeler yapıldı. Hediye takdimi ve hatıra fotoğrafı çekimi ile toplantı sona erdi.



## AR-GE TEŞVİKLERİ MERAK UYANDIRDI

*Ar-Ge ve tasarım merkezlerine sağlanan destekler ve başvuru süreçleri ile ilgili, İstanbul Anadolu Yakası OSB sanayicileri bilgilendirildi.*



İstanbul Anadolu Yakası OSB ve İstanbul Sanayi Odası, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından sağlanan Ar-Ge ve tasarım merkezleri hakkında firmaları aydınlatmaya devam ediyor. İstanbul Anadolu Yakası OSB Konferans Salonu'nda

organize edilen toplantı, sanayicilerin teşvik ve desteklerle ilgili kafalarındaki soru işaretlerini giderdi. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi ve Teknoloji Uzmanı Muhammed Fatih Taşkın tarafından verilen seminerde, Ar-Ge ve tasarım merkezlerine sağlanan des-

teklar ve başvuru süreçleri anlatıldı.

### İlgiyle dinlendi

Ar-Ge ve tasarım faaliyetlerinin desteklenmesi ile ilgili kanunun uygulama yönetmeliğinin yayınlanmasına takiben gerçekleştirilen seminerde, Ar-Ge ve tasarım merkezi olma potansiyeline sahip firmaların bu desteklerden yararlanmaları için yapılması gerekenler ele alındı. Fatih Taşkın, Ar-Ge ve tasarım merkezlerine sağlanan destekler ve başvuru süreçleri hakkında bölge katılımcılarını bilgilendirdi. Firma temsilcilerinin yoğun katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda Taşkın'ın konuyla ilgili detaylı sunumu, dinleyiciler tarafından dikkatle izlendi. Taşkın daha sonra, katılımcıların sorularını da yanıtladı.

## İŞÇİ SAĞLIĞINA BÜYÜK ÖNEM



İstanbul Anadolu Yakası OSB, işçi sağlığına ve güvenliğine önem veriyor. IX. Ulusal İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği Kongresi'ne katılım sağlayan İAYOSB Bölge Müdürü Ayla Dev ve ekibi yeni İSG trendlerini ve konuyla ilgili kurumların üzerine düşen sorumlulukları ilgilie takip etti.

mart  
DÜNYA  
KADINLAR  
GÜNÜ  
KUTLU  
OLSUN







## EXIMBANK KREDİLERİ MERCEK ALTINDA

İstanbul Sanayi Odası iş birliği ile "İhracatın Finansmanında Türk Eximbank" konulu toplantı düzenlendi. İstanbul Anadolu Yakası OSB Konferans Salonu'nda düzenlenen toplantıda, sektör temsilcileri ile bir araya gelinerek sanayici ve katılımcılara Türk Eximbank'ın imkânları aktarıldı. Seminerde Türk Eximbank kredi programları konusunda Pazarlamadan Sorumlu Daire Başkanı Pervin Curaoğlu, ticari alacak sigortaları konusunda Tahsis Daire Başkanları Ercüment Levent ve Necla Önel, uluslararası ticaretin finansmanı konusunda ise Uluslararası Kredilerden Sorumlu Daire Başkanı Ali Koray Erden katılarak, katılımcıları bilgilendirdi. Toplantıda firma temsilcilerine, Türk Eximbank'ta uygulanan ticari alacak sigortası çeşitleri, ticari alacak sigortası faydaları, Türk Eximbank ticari alacak sigortası süreçleri, tazminat süreçleri, sevk sonrası reeskont kredisi gibi konu başlıkları hakkında önemli bilgiler verildi.



## OSB'LER TAKBİS'TEN MEMNUN

*OSBÜK ile Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü tarafından yürütülen TAKBİS'in yenilenmesiyle ilgili OSB'lere tanıtım ve uygulama eğitimi verildi.*

Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu (OSBÜK) tarafından Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü iş birliğinde 1 Ocak 2014 tarihinden itibaren yürütülen ve hizmete sunulan TAKBİS (Tapu ve Kadastro Bilgi Sistemi), OSB'lerden gelen beklenti ve gereksinimleri daha iyi karşılama hedefi doğrultusunda yenilendi. TAKBİS, OSB'lerin sınırlarını genişletme, yer seçimi için hazırlık çalışmaları, rızaen satın alma çalışmaları, kamulaştırma hazırlık çalışmaları, imar planı yapımı, altyapı projelerinin hazırlanması, tapu devri yapılan katılımcıların mülkiyet durumlarının takibi gibi pek çok konuda gerekli olan tapu ve kadastro bilgilerinin son duruma ulaşılmasını sağlıyor. Yenilenen "OSBÜK TAKBİS Connector" tanıtım ve uygulama eğitimi programı, Ankara Sanayi Odası Toplantı Salonu'nda yapıldı. Toplantıya, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı yetkilileri ve Türkiye'nin değişik bölgelerindeki OSB'lerden gelen temsilciler yoğun katılım gösterdi.

### Sistem anlatıldı

OSB'leri ilgilendiren çeşitli konulara değinen OSBÜK Yönetim Kurulu Üyesi Seyit Ardic'ın konuşmasından sonra, OSBÜK Genel Sekreter Vekili Serkan Ata da OSB'ler ve TAKBİS kullanan OSB'lerin memnuniyetlerinden bahsetti. Yenilenen OSBÜK TAKBİS Connector hakkında ODAKGİS yetkili Harita Mühendisi Murat Turan ve Destek Hizmetleri Yöneticisi Buket Yılmaz tarafından bilgilendirme ve eğitim sunumları verildi. Eğitimin ardından soru cevap paneline geçildi. OSB'lerden gelen sorular, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Bilgi İşlem Daire Başkanı Dr. Emre Ögütçen tarafından cevaplandırıldı.

### Geniş katılım

OSBÜK tarafından gerçekleştirilen programa İstanbul Anadolu Yakası OSB Bölge Müdürü Ayla Dev, İstanbul Anadolu Yakası OSB İdari İşler ve Satınalma Müdürü Üzeyir Gümüş, İstanbul Anadolu Yakası OSB

İmar ve Yapı Kontrol Müdürü Atilla Doğan, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi Bölgeleri Genel Müdürlüğü Maden Mühendisi Faruk Bektaş, Harita Mühendisi Onur Koluçak, Bilgi İşlem Daire Başkanlığı Elektronik Belge Yönetimi Şube Müdürü Bünyamin Karagöz ve ODAKGİS yetkili uzmanları katıldı. Program teşekkür konuşmasının ardından katılımcıların toplu fotoğraf çekimiyle tamamlandı.







## MESLEK LİSELİLERDEN FAYDALI ZİYARET

*Sanayide örnek oluşturacak yeniliklerin öncüsü nesiller yetiştirmeyi hedefleyen Tuzla Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesinin öğrencileri, İstanbul Anadolu Yakası OSB'de hem bilgilerinin artırdı hemde firma ziyareti gerçekleştirdi.*

Adaletin, barışın, hoşgörünün, karşılıklı saygı ve sevginin hakim olduğu, sorumlulukların ve özgürlüklerin dengesi- nin kurulduğu bir ortamda topluma çağdaş ve üretken bireyler kazandırmayı misyon edinen Tuzla Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ile İstanbul Anadolu Yakası OSB, önemli bir organizasyona imza attı.

### Bilgiler zihinlerle buluştu

Tuzla Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Endüstriyel Otomasyon Teknolojileri Alan Şefi Murat Büyükbayraktar ve İstanbul Anadolu Yakası OSB Kurumsal İletişim Müdürü Seda Alkım öncülüğünde düzenlenen etkinlikte, Marmara Üniversitesi Teknoloji Transfer Uzmanı, Metalurji ve Malzeme Mühendisi Burak Eleman, malzeme bilimi hakkında öğrencilere bilgi aktarımı sağladı. Programa oldukça ilgi

gösteren öğrenciler, program çerçevesinde tüm sorularına cevap buldu.

### Kale Bağlantı gezisi

Öğrencilerin mesleklerine olan verimliliklerinin artırılması düşüncesi ile İstanbul Anadolu Yakası OSB firmalarından Kale Bağlantı firmasına gezi düzenlendi. İstanbul Anadolu Yakası OSB Kurumsal İletişim Müdürü Seda Alkım ile Kale Bağlantı İnsan Kaynakları Müdürü Sevil Kaya'nın organize ettiği ziyaret sırasında, Fabrika Müdürü Hakan Ayrancı sunum eşliğinde firma tanımı yaptı. Kalite Müdürü Kübra Kılınaz ve Üretim Müdürü Serhat Gümüş ise üretim alanlarını gezdirerek, öğrencilere firmanın faaliyetleri hakkında bilgi aktardı. İkramlıklar ile karşılanan hediye ile yolcu edilen öğrenciler, memnuniyetle firmadan ayrıldı.



## FİRMALARA MOBİL PTT HİZMETİ

Mobil PTT aracı İstanbul Anadolu Yakası OSB'de hizmete başladı. İstanbul Anadolu Yakası OSB sanayicisinin tüm PTT işlemlerini gerçekleştirebileceği Mobil PTT Aracı hafta içi her gün 09.00-16.30 saatleri aralığında Bölge Müdürlüğü önünde hizmet vermeye başladı. Mobil PTT aracında merkez ve şubelerde gerçekleştirilen tüm işlemler olan havale, çek işlemleri, posta, kargo, kredi kartı tahsilatı, anlaşmalı kurumlara ait elektrik ve su tahsilatları ve HGS işlemleri yapılabiliyor.

## KÜTÜPHANEYE SANAYİCİ DESTEĞİ

Üretim hamleleriyle dikkat çeken İstanbul Anadolu Yakası OSB, eğitime koyduğu tuğlalarla da adından söz ettiriyor.

Zonguldak Karaman Amele Birliği İlkokulu Kütüphanesi adına kitap desteği ve kütüphane alanının tamamen yenilenmesine katkı sağlayacak ekipmanlar için yardımlaşma kampanyasına, İstanbul Anadolu Yakası OSB sanayicileri destek verdi. NMT Danışmanlık ve Eğitim Merkezinin başlattığı projenin duyurulması noktasında İAYOSB desteklerini esirgemedi. İAYOSB firmalarından Cummins ise elektronik ekipman yardımıyla kampanyaya destek sağladı.



## ULUSLARARASI HİBELER MERCEKTE

Ulusal ve Uluslararası Ar-Ge Hibe Fonları Uygulayıcısı, Yeminli Mali Müşavir Baş Denetçi ve Mühendis Prof. Dr. Atila Bağrıaçık liderliğinde, İstanbul Anadolu Yakası OSB Bölge Müdürlüğü Toplantı Salonunda “Ulusal ve Uluslararası Ar-Ge Hibe Fonları” semineri düzenlendi.

İmalatçı veya yazılımcı firmaların önümüzdeki 1.5 yıl içerisinde yararlanabilecekleri teşviklere ilişkin farkındalık oluşturmayı hedefleyen seminerde; Ar-Ge ve tasarım merkezi kuruluş koşulları, prototip çıktılarının seri üretimi ve ticarileşmesi kapsamında KOBİGEL destek programına müracaatta bulunmak, Endüstriyel Uygulama, Teknoyatırım ve Ekonomi Bakanlığı, 5. Bölge Teşvik başvuruları yapmak gibi konular ele alındı. Ayrıca kurumlar ve gelir vergisi istisnaları, teşvik amaçlı bin KOBİ programına giriş ve HORIZON 2020 kapsamında 50 bin Euro'luk fona erişim de vurgulanan noktalar arasında yer aldı.



## EKONOMİNİN FOTOĞRAFI ÇEKİLDİ

*İstanbul Anadolu Yakası OSB katılımcıları, finansal riskler ile ilgili konunun uzmanı tarafından bilgilendirildi. Sanayiciler, Türkiye ve dünya ekonomisinin gidişatı hakkında güncel bilgiler edindi.*

Ekonomist Erkin Şahinöz, finansal piyasalar, krediler, teşvikler, Gümrük Birliği gibi konuları enine boyuna ele aldığı bir seminerle, bölge sanayicilerinin ufuklarını genişletti. İstanbul Anadolu Yakası Organize Sanayi Bölgesi Eğitim Salonu'nda yapılan “Belirsizlik Ortamında Finansal Risk Yönetimi Semineri”, OSB firmalarının çalışan ve yöneticileri tarafından takip edildi. Seminerde, dalgalı piyasalarda finansal risklerin yönetiminde kullanılabilecek enstrümanlar değerlendirilirken, küreselleşme sürecinin Türkiye ekonomisi, finansal piyasalar ve şirket stratejilerine etkileri irdelendi. Erkin Şahinöz

tarafından verilen seminerde ayrıca, Varlık Fonu, KGF destekli krediler, Merkez Bankasının açılımları ve teşvik paketlerinin ekonomiye yansımaları üzerinde duruldu.

### Türk ve dünya ekonomisi irdelendi

Seminerde sanayiciler için ekonomik tablonun fotoğrafını çeken Şahinöz, ekonomik entegrasyon aşamalarını hem Brexit hem de Türkiye'nin Avrupa Birliği ile olan Gümrük Birliği anlaşması ekseninde tartıştı. Şahinöz

ayrıca, kredi derecelendirme sistemi, türev ürünlerin reel sektördeki yeni kullanım alanları gibi gündemdeki popüler konuları teorik ve pratik olarak değerlendirdi.

Sanayicilerin bilgilendiği seminerde, kesinlik-risk-belirsizlik, risk yönetimi ve Hedge, fiyat ve değer, döviz kuru-döviz sepeti, makro ekonomik verileri okuma, ekonomi yönetimi, potansiyel büyüme, para ve maliye politikası, önemli yurt dışı ekonomik veriler, dünya finansal coğrafyasının görünümü, küresel güç kayması gibi konu başlıkları konuşuldu.

## ENDÜSTRİ 4.0'A İAYOSB DOPİNGİ

KOBİ'ler, teknolojinin nabzını İAYOSB'de tuttu. Teknolojik uygulamalar hakkında farkındalığı artırmak için harekete geçen TEB KOBİ Bankacılığı, KOBİ'leri Endüstri 4.0'a entegre etme yolunda düzenlenen “TEB KOBİ Akademi Endüstri 4.0 Buluşmaları”nı İAYOSB bünyesinde gerçekleştirdi. Açılış konuşmasını yapan TEB KOBİ Bankacılığı Stratejik Planlama ve Pazarlama Grup Direktörü Ayhan Albeyoğlu, KOBİ'lerin yüzünü dünyaya dönmesinde Endüstri 4.0'ın büyük rol üstlendiğinden bahsetti. Siemens Türkiye Dijitalizasyon ve Endüstri 4.0 Pazarlama Yöneticisi



Derya İren ise, firmanın 4.0 politikalarından ve doğurduğu kazanımlardan söz etti. “Türkiye KOBİ'leri ve Endüstri

4.0” başlıklı sunumda ise Girişim Eğitim ve Danışmanlık Merkezi Uzmanı Mehmet Sanlı, katılımcıları bilgilendirdi.



# 18 MART CANAKKALE ZAFERİ

*Gazi Mustafa Kemal Atatürk ve silah arkadaşlarını,  
şehitlerimizi ve gazilerimizi sonsuz şükran ve saygıyla anıyoruz.*



**İSTANBUL**  
ANADOLU YAKASI  
ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ



/layosbanadoluyakasiosb



/layosbtuzla



/layosbtuzla



/layosb





## ORACLE'DAN "YENİ NESİL" EĞİTİM

Dünyanın en büyük ikinci yazılım şirketi olan Oracle, İstanbul Anadolu Yakası OSB'de hızlı büyüme ve sanayileşme planlarını dijital transformasyon olgusuyla desteklemek için Bulut CRM Demosu ile değişen iş süreçlerinin nasıl yönetileceğini düzenlenen bir etkinlikte anlattı.

Dijital Transformasyon ve Yeni Nesil Satış Etkinliği'nde teknolojiyle birlikte değişen iş yapış biçimleri, bulut teknolojileri, yeni nesil satış süreçleri, mobilite ve şirket içi sosyal ağlar konularına değinildi. Şirketlerin satış yöneticileri, bilgi işlem yöneticileri, üst düzey yöneticiler ve dijital transformasyon süreçlerinde aktif rol alan tüm departman çalışanları etkinlikte yer aldı. Oracle Müşteri Deneyimi Otomotiv Sektörü Ürün Yöneticisi İlksen Önay ve Müşteri Deneyimi Üretim Sektörü Ürün Yöneticisi Özgür Güvenli Dijital Transformasyon ve Yeni Nesil Satış Üzerine başlıklı sunumuyla katılımcıları bilgilendirirken, Kurucu Ortak Büşra Akın da Oracle Satış Bulutu Canlı Demosunu tanıttı. Etkinlik, konuşmaların akabinde gerçekleştirilen soru-cevap bölümüyle sona erdi.



## GELECEĞİN TIBBI "BIOFEEDBACK"

*Vücudun kendi kendini hızla tedavisi etmesini amaçlayan biofeedback terapisi hakkında seminer veren İsuda Uyumlanma Merkezi Kurucusu Su Somuncuoğlu, hücrelere verilecek doğru titreşimlerin iyileştirme sağladığını söyledi.*

İsuda Uyumlanma Merkezi Kurucusu Su Somuncuoğlu, geleceğin tıbbi olarak kabul edilen biofeedback ile "fabrika ayarlarına dönmeyen yolları" hakkında bilgi verdi. İstanbul Anadolu Yakası OSB Bölge Müdürlüğü Toplantı Salonu'nda gerçekleştirilen seminerde, biofeedback sistemi uygulamalı anlatan Somuncuoğlu, potansiyel rahatsızlıkları tespit ederek terapi uyguladı.

Biofeedback sistemin oluşumu ve kullanımı hakkında bilgiler aktaran Somuncuoğlu, "Bedenimiz aslında kendi kendini iyileştirmeye programlanmış bir makinedir. Ama biz bunu engelliyoruz. Doğduğumuzda beraberimizde genetik rahatsızlıkları getiriyoruz, doğumda çoğunlukla bir travma yaşıyoruz, aşılarda antibiyotikler, duygusal ve fiziksel travmalar, sakatlıklar, toksinler, genetiği değiştirilmiş yiyecekler bizim kendi kendimizi iyileştirme yetimizi köreltiyor" dedi.

### Doğru titreşim gönderiliyor

Somuncuoğlu, her bir organın hücrelerinin farklı rezonans frekansları

olduğunu, bu hücreler doğru titreşim-deyken organların sağlıklı olduğunu dile getirdi. Hücrelerin titreşiminin bozulmasının, bir rahatsızlık olduğu anlamına geldiğini belirten Somuncuoğlu, "Eğer bir şekilde bu hücrelere doğru titreşimleri geri gönderebilirsek, ki bu mümkündür, doğru titreşimdeki organın enzimleri ve hormonları doğru bir şekilde salgılanarak vücudun kendi kendini iyileştirmesini hızlandırır" diye konuştu.

### Biofeedback nedir?

Biofeedback sisteminde frekanslar, kişinin el bileklerine, ayak bileklerine ve başına elektrotlar bağlayarak iletiliyor. Seanlar bir buçuk saat sürüyor. İlk önce cihaz kendini kalibre ediyor. Kişinin normal reaksiyon seviyeleri belirleniyor, ayrıca eğer kişi üzerinde herhangi bir jeopatik stres tespit edilirse, bu stresin nötrlenmesi için bir çalışma yapılıyor. Test yaklaşık 4 dakika sürüyor, bu sırada vücuda 12 bin farklı frekans gönderiliyor ve her bir frekansa vücudun tepkisi ölçülüyor. Bu frekanslar içinde bütün patojenler, nörotransmitterler, akupunktur noktaları, organların frekansları, riskler,

toksinler, çiçek frekansları, alerjenler bulunuyor. Yazılım içerisinde 800 farklı tip frekans terapisi bir araya toplanarak, bir frekans jeneratörü aracılığı ile vücutla iletişim kuruluyor. Test sonrası titreşimsel seviyede beden risklerine bakılıyor. Bu şekilde rahatsızlıklar hakkında önceden ipuçları almaya çalışılıyor.

### Tedavi değil

Tıbbi bir teşhis veya tedavi olmayan biofeedback uygulamasında daha sonra enerjetik düzeyde bir mineral, amino asit ve radyasyon analizi yapılıyor. Eğer vücut hiperreaksiyon uyarısı veriyorsa, hangi maddelerin vücutta normalden fazla tepki aldığı araştırılıyor ve bu tepkilerin azalması için frekans bazında bir çalışma yapılıyor.





## SANAYİDE İSTİHDAMA EĞİLECEK

*Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı İstanbul İl Müdürü Ümit Ünal, firma gezisi gerçekleştirdiği İstanbul Anadolu Yakası OSB ziyaretinden memnun ayrıldı.*

*Sanayide istihdam konusunun gündeme alınacağını belirten Ünal'a, OSB Başkanı Murat Çökmez bölgeyle ilgili bilgi vererek eşlik etti.*

İstanbul Anadolu Yakası OSB yönetimi, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı İstanbul İl Müdürü Ümit Ünal'ı bölgesinde ağırladı. OSB Başkan Vekili Mehmet Ali Fincan'ın da eşlik ettiği ziyarette ev sahibi olan Başkan Murat Çökmez; "Üyelerimize en iyi hizmeti verebilmek için sıkı çalışıyoruz. Çeşitli platformlarda katılımcılarımızla daima bir araya gelerek, onların ihtiyaç ve taleplerini dinliyoruz. Bu talepleri yetkili makamlara ileterek, sanayicilerin ve üretimin gelişmesi için elimizden gelen çabayı gösteriyoruz" şeklinde konuştu. Ünal ise, sanayicilerin istihdam gibi önemli konulardaki ihtiyaçlarına nokta atışı yapacaklarını dile getirdi.

konusuna ağırlık vereceklerini ifade ederek, müdürlük çalışmalarını hakkında da detaylı bilgi verdi.

### Kasso teknolojisini inceledi

Toplantı sonrasında İstanbul İl Müdürü Ümit Ünal ve Şube Müdürü Murat Kıran ile İAYOSB Bölge Müdürü Ayla Dev ve ekibi, OSB firmalarından Kasso Mühendislik'e ziyarette bulundu. Kasso Mühendislik Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Kılıç ile yapılan görüşmede firmanın patent sahibi olduğu ürünler ve yeni projeleri hakkında tüm bilgiler aktarıldı.



İAYOSB Bölge Müdürü Ayla Dev, Sultanbeyli İmar Müdürlüğü, İstanbul Büyükşehir Belediyesi İmar Müdürlüğü ve Planlama, İstanbul İl Özel İdaresi Genel Sekreter Yardımcılığı, İstanbul Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreter Yardımcılığı gibi önemli görevleri başarıyla yürütmüş olan İl Müdürü Ümit Ünal'ı ziyaret etmişti.

### Uygulama hız kazanacak

İstanbul Anadolu Yakası OSB (İAYOSB) sanayicisinin ihtiyaç ve beklentilerine ışık tutulan toplantıda OSB tarafından yürütülen uygulamaya dönük projeler hakkında da bilgiler verildi. İl Müdürlüğü olarak her zaman sanayicilerin yanında olduklarını belirten İstanbul İl Müdürü Ünal, sanayide istihdam



## İZGÖREN'LE İNOVASYONA KURUMSAL YAKLAŞIM

Mesleki ve kurumsal yetkinliği artırıcı inovasyon semineri, OSB bünyesinde gerçekleştirildi.

Yaşamın her alanına uyarladığı kurumsal ve bireysel eğitimleriyle kullanıcılara önemli deneyimler edindiren İzgören Akademi, mesleki yetkinlik hususunda İstanbul Anadolu Yakası OSB çalışanlarına katkı verdi. İzgören Akademi Birim Yöneticisi Ömer Emre Kaya ile İzgören Akademi Eğitimci ve Danışmanı Gökhan Yenipazar liderliğinde İstanbul Anadolu Yakası OSB Bölge Müdürlüğü Toplantı Salonunda "İş Geliştirme ve Kurumsal Gelişim İçin İnovasyon Semineri" düzenlendi.







## HATİBOĞLU BABA OLDU

İstanbul Anadolu Yakası OSB Denetim Kurulu Üyesi Hakan Hatiboğlu, baba olma sevinci yaşadı.

Hatiboğlu'nun oğlu kısa bir süre önce dünyaya gözlerini açtı. İstanbul Anadolu Yakası OSB Ailesi olarak, Hakan ve Gözdem Hatiboğlu'nu tebrik eder, oğulları Emir'e sağlıklı, mutlu ve uzun ömürler dileriz.



## DOĞUM GÜNÜ KUTLAMALARI

İstanbul Anadolu Yakası OSB, çalışanlarının yaş günlerini unutmadı.

OSB Bölge Müdürlüğü ailesi, Bölge Müdürlüğü çalışanlarının doğum günlerini neşeye kutladı. Doğum günü kutlamalarında tüm çalışanlar bir araya geldi ve sohbet etme imkanı yakaladı. OSB Bölge Müdürü Ayla Dev de, çalışanları bu mutlu günlerinde yalnız bırakmadı.

Pasta keserek mum üfleyen personel, mutluluklarını fotoğraf karelerine yansıttı.



## GÜNDEM "KADIN SAĞLIĞI"

*İstanbul Anadolu Yakası OSB, istihdam edilecek personelini yalnızca mesleki konularda değil, her konuda titizlikle bilgilendiriyor.*

İstanbul Anadolu Yakası OSB'nin Bölge Müdürlüğü, kadın çalışanları için Ada Tıp

Hastanesinden destek aldı. Hastanenin Kadın Hastalıkları ve Doğum Uzmanı Dr. İrem Gökde-

mir, "Kadın Sağlığı" üzerine tüm kadın çalışanlara gerekli bilgileri dikkatle aktardı.



## "PİKNİKLİ" MOTİVASYON

*İstanbul Anadolu Yakası OSB, piknik etkinliğinde bir araya geldi.*

OSB'nin Yönetim Kurulu ve Bölge Müdürlüğü çalışanları piknik etkinliğinde birbir-

leriyle koyu sohbe daldı. Yönetim Kurulu ve çalışanlar arasındaki bağı güçlendiren

piknik buluşması, yeşille iç içe Bölge Müdürlüğü bahçesinde gerçekleştirildi.

## KILIÇ, DÜNYA EVİNE GİRDİ

İstanbul Anadolu Yakası OSB Yönetim Kurulu Üyesi M. Sinan Kılıç, yakın zamanda hayatını Pelin Kılıç ile birleştirdi.

İstanbul Anadolu Yakası OSB Ailesi olarak Sinan ve Pelin Kılıç çiftine mutluluklar diler, kendilerini içtenlikle tebrik ederiz.





BİR SOLUK, BİN İLHAM...

## DİK YOKUŞLARI AŞANLAR

*Her biri kendi ilham veren başarı öyküsünü yazan ve dünyayı döndüren eser ve teknolojiler üreten girişimciler, zamanında boylarından büyük imkânsızlıklar alt etmiş...*

İstediği işi alamayan, karnesi zayıf notlarla dolan ve geçim sıkıntılarıyla boğuşan yalnızca bizler değiliz... Dünyanın en ünlü yüzleri, zamanında büyük bir başarısızlık girdabını delerek kendi marka isimlerini yarattı. Kararlılık ve azimleriyle dünyanın en başarısız insanına bile ilham verebilecek simalar, ümidi kolayca kaybetmemek için en büyük örnekler... Listede Dr. Glenn Cunningham'dan Steven Spielberg'e kadar kaderleri inançla değişen birçok isim mevcut.

### Yaşamaz dediler, "uçtu"

Okulunda çıkan yangında vücudunun alt kısmı kötü bir şekilde yanan bir çocuğu Glenn Cunningham. İnsanlar yaşayacağına bile ihtimal vermezken o zoru başardı. Cunningham yürüyebilmeye ve koşmaya olan sıkı inancı sayesinde 1934 yılında New York'un ünlü Madison Square Garden'da dünyanın en hızlı koşucusu oldu. Profesyonel Hint hokey oyuncusu ve Hindistan Milli Takımı'nın eski kaptanı Sandeep Singh Bhinder da, bir trende kazara vuruldu ve neredeyse felç oldu. Azmiyle ayağa kalkan ve takımda kendine yer bulan Bhinder, Fransa Milli Takımı'na beş gol atarak yıldızlaştı. Singh ayrıca toplamda 16 gol atarak olimpiyatların en skorlu ismi de oldu.

### Ölümsüz bacaklar

17 yaşındayken Amerika'nın en iyi dağcılarında kabul edilen Hugh Herr, -29 derecede 3 gün kaldığı dağda bacaklarını kaybetti fakat pes etmedi. Tasarladığı protezlerle dik ve buzlu alanlara tutunmasını sağlayan

titanyum uçlu bir protez ayak yarattı. Elit seviye tırmanışları yapan ilk engelli oldu. Himalayalara tırmanan diğer gözükara Bear Grylls ise, onu felç bırakabilecek paraşüt kazasından 18 ay sonra 1998'de çocukluk hayali olan Everest dağına tırmandı.

### Hayatı film oldu

Zor bir çocukluk geçiren ve annesi, kendilerini taciz eden üvey babası yüzünden 2 kez hapse giren Chris Gardner, hayallerini kimsesiz sığınma evinden hisseleri dudak uçuklatan bir ticari yapıya taşıdı. Christopher Gardner Uluslararası Holdingi Kurucusu ve CEO'su'nun hayatı Umudunu Kaybetme isimli Hollywood filmine de konu oldu. İş başvurusu 2 kez reddedilen yazılım mühendisi Brian Acton ise, tüm dünyanın kullandığı bulut tabanlı mesajlaşma sistemi Whatsapp'ı geliştirerek kendi servetinin sahibi oldu.

### Hindistan'ın Münir Özkul'u

Şöhretini 1970'li yıllarda elde eden "tek kişilik dev kadro" Amitabh Bachchan, başarısız girişimleriyle iflas eden üretim şirketine aldırmandan yeniden doğdu. Şu an Hindistan'ın en ünlü siması. Bir de Steven Spielberg'e bakalım. Güney Kaliforniya Üniversitesi'nde Sinema Sanatları okumak isteyen ve 3 kez reddedilen Spielberg, hayallerinden vazgeçseydi o başarıları nasıl izleyecektik? Azmiyle hayran bırakan bir isim daha... Boşanan ve reşit olmayan çocuğuyla işsiz kalan bir kadın, küçük bir kafede yazdığı Harry Potter serisiyle devleşti. O, Birleşik Krallık'ın en zengin 12. Kadını; J. K. Rowling...



**Bear Grylls**



**Chris Gardner**



**Glee Cunningham**



**Hugh Herr**



**Steven Spielberg**



**Sandeep Singh Bhinder**



**Hasan YILDIRIM**

Hakyapı

Yönetim Kurulu Başkanı

*Hakyapı*

**Hakyapı olarak sadece konut üretmiyor, yeni yaşam alanlarını farklı ve yenilikçi fikirlerle birleştiriyor ve bunu ulaşılabilir fiyatlarla yatırımcılara sunuyoruz.**

## GÜÇLÜ TÜRKİYE'NİN GÜÇLÜ FİRMASI

1968 yılında babam Süleyman Yıldırım tarafından kurulan Hakyapı'nın yönetim bayrağını, ağabeyim Üzeyir Yıldırım ile birlikte aldığımız günden bu yana, hep ülkemizin ekonomik kalkınmasına katkıda bulunmaya yönelik çalışmalar sürdürdük. Hakyapı'nın bugün geldiğimiz noktadaki konumunun ve iş hayatımızdaki başarımızın ardında güçlü bir irade, vatan ve millet sevgisi var.

Devletimizin, ekonomimizin ve milletimizin önceliklerini şirketimizin önüne koyarak, 11 yıldır farklı sektörlerde önemli projeler hayata geçiriyoruz. Ülke ekonomisinde ciddi ağırlığı bulunan bir sektörün temsilcisi olarak, ülkeye yapılan katkının en yüce değer olduğunu benimsiyor ve bu inançla sektörde etkin bir şekilde var olmaya devam ediyoruz.

"Güçlü Türkiye" için emin adımlarla ilerlediğimiz yolda ülkemiz, geçirdiği tüm olumsuz ve zor süreçlere rağmen var olan gücünü ve büyüme potansiyelini tüm dünyaya kanıtladı. Hiç şüphesiz, bu istikrar ve büyümenin nedeni 15 yılda yapılan reformlar ve hükümetimizin dik duruş tavrıdır. 2016'nın son çeyreğinden bu güne kadar sektörü hızlandırmak ve ekonomide istikrar sağlamak için çok avantajlı kampanyalar hayata geçiriliyor. Biz de bu sürece destek olmak için, İstanbul'un hızla gelişen bölgesi Pendik'te inşasına devam ettiğimiz Onlife ve Winlife projelerimizde başlattığımız kampanyalar ile konut alımını kolaylaştırıyoruz.

Yeni yatırım bölgesi niteliğinin yanı sıra, yüksek konut talebi de Pendik'in kazanç performansını yükseltiyor. Özellikle son yıllarda konut marjlarında hatırı sayılır yükseliş, Pendik yatırımcısının yüzünü güldürüyor. Winlife ve Onlife projelerimizin Pendik'teki merkezi lokasyonu, ana arter üzerinde ve kolay ulaşılabilir olması gibi donanımları ayrı bir yatırım değerini beraberinde getiriyor. Biz Hakyapı olarak sadece konut üretmiyor, yeni yaşam alanlarını farklı ve yenilikçi fikirlerle birleştiriyor ve bunu ulaşılabilir fiyatlarla yatırımcılara sunuyoruz.

Bugüne kadar Anadolu Yakası'nda hayata geçirdiğimiz 15 konut projemiz ile müşterilerimizden tam not aldık. Yatırımcının, konutların yanı sıra ticari alanlara da büyük ilgisi var. Biz de yeni talepleri karşılama adına bölgede iki yeni proje geliştirdik. Konut ve ofisten oluşacak projelerimizde modern iş ve yaşam alanlarını bir arada sunuyoruz. Daha önce geliştirdiğimiz projelerde olduğu gibi Onlife ve Winlife projemizde de alıcılara emsalsiz bir yatırım fırsatı sunuyoruz. Konut, ofis ve sağlık alanlarındaki yatırımlarımıza bir de eğitim alanındaki yatırımlarımızı ekledik.

Bu sektörün bir temsilcisi olarak üzerimize düşen görevi en iyi şekilde yerine getirmeye gayret gösteriyoruz. Amacımız; ülkemize daima katma değer oluşturmak, milletimizin yaşam standartlarını yukarıya çekmek ve bizi tercih eden vatandaşlarımıza her daim kazanç sağlamak olmuştur.



# YAŞAMA YENİLİK KAT, KAZANCI WINLIFE İLE TAT!

Lansmana özel  
316.000 TL'den  
başlayan  
fiyatlarla

1+1ler için  
**2.000 ₺**  
KİRA GARANTİSİ



Şehrin göbeğinde kazanca ve konfora sizi davet eden Winlife, tırsabın boyüğünü ayağı nıza getiriyor. İstifmalı havuzları, seunsa ve spor salonları, ağır kapalı otobarkları nıs toplam 142 daire sizleri bekliyor. 1+1, 2+1 ve dubleks daire konseptleri sunan Winlife 2.000 lıra kira garantisıyla de ofis ve konut arzını yağarı nı yaratıyor.

**WINLIFE**  
İSTANBUL

444 1 620  
www.winlifeistanbul.com

Flakyapı

**EMALDENİKİAS**  
KATILIM

Karacakmar Mahallesi Tersane Caddesi No:20 Pendik/İstanbul



**Şivan ADALI**

Aynen Entertainment Kurucusu

[www.kumbaravan.com](http://www.kumbaravan.com)[www.kumbaravan.com](http://www.kumbaravan.com)**Hizmetlerimizden****yararlanmanız amacıyla,****şirketlere tanışma bileti****armağan etmekteyiz,****ayrıca etkinlikleri uygun****gördüğünüz personelin****öncelikle izlemesine****imkân sağlamaktayız.**

## KÜLTÜRÜMÜZ VE SANATIMIZLA; İŞ KAZALARINI BİTİRELİM, VERİMLİLİĞİ ARTTIRALIM!

**Kumbaravan.com**, bünyesinde 4 sosyal girişimi barındıran kültür ve sanat portalı olarak 2016 yılında; kültür ve sanatın icra edildiği salonlarda doluluk oranını arttırmak adına, şirket çalışanlarını, toplulukları salonlara çekmek amacıyla faaliyete başladı. Kültür ve sanat etkinliklerinde ve ürünlerinde toplu satışlar, özel gösterimler, organizasyonlar ve kampanyalar düzenlemekteyiz. Katılımcı sayısını maksimize etmek -kültür sanat kurumları ile yapılan özel anlaşmalarla- fiyatı ise minimize etmek amacındayız. Bu bağlamda şirketlere özel çözümler sunmakta ve beklentilerini, isteklerini öğrenip onlara göre şekil almaktayız. Şirketlere özel kampanya faaliyetleri yürütmekte olup, aynı zamanda şirketlerin kendi müşterilerine sağladıkları ürün ve hizmet ile kültür ve sanat kurumlarının ürettikleri ürün ve hizmetleri birleştirerek kampanyalar düzenlemekte, önermekteyiz. "Mutlu insan öğrenir" prensibinden hareketle, özellikle sanayi firmalarında verimliliği arttırmak, personellerin şirketine olan sadakatini yükseltmek ve iş kazalarını bitirmek için çalışmalar yürütmekteyiz.

Çalışanların toplu olarak salonlara gelmesi için birçok kampanya üretmekle birlikte, kültür ve sanat kurumlarıyla özel anlaşmalar yaparak, kültür sanat etkinlik-

lerini, çalışanlara özel olarak şirketlerine getirmekteyiz. Sosyalleşen, kültür ve sanatla bütünleşen çalışanlarınızın, hem şirketine hem de kendisine, sonrasında çalışma arkadaşlarına, ailesine ve tüm çevresine bakış açısının daha pozitif olduğunu, yaptığımız organizasyonlar sonrasında gözlemlene fırsatına sahip olduk. Özellikle eğitici tiyatro oyunları hem hoşça vakit geçirilmesini hem de öğrenmenin gerçekleşmesini daha etkili olarak sağlamaktadır.

### "Sahne senin sanayi"

Drama çalışmalarıyla "tiyatro sanatı" eğitimleri verilerek, belirlenen eğitim sonu tarihinde, tamamen çalışanlardan oluşan bir tiyatro oyunu sahnelenmektedir. Geleneksel hale getiren birçok şirketi ayrıca gözlemlenmektedir. Aidiyet duygusunu oldukça arttıran drama çalışmaları haftada 1 ya da 2 gün, günde 2 ya da 3 saat mesai sonrasında planlanabilmektedir.

### Üyemiz olun, tanışalım, çözüm üretelim, kültüre sanata köprünüz olalım...

Hizmetlerimizden yararlanmanız amacıyla, şirketlere tanışma bileti armağan etmekteyiz, ayrıca etkinlikleri uygun gördüğünüz personelin öncelikle izlemesine imkân sağlamaktayız. Beğenirseniz tüm şirketi bekleriz! Bu bağlamda tamamen

ücretsiz olarak Kumbaravan'a üye olmanız için bizimle iletişime geçmeniz yeterlidir.

### “Sosyal projelerimiz, sosyal projeleriniz olsun”

**ÜniKumbaravan**, üniversite öğrencilerine ücretsiz bilet ve kitap sağlayan sosyal girişimdir. Öğrencilere bütçeleri doğrultusunda kampanyalar düzenleyerek, kültür ve sanat ile buluşmalarına aracı olunmaktadır.

#OkunsunKitaplar hareketi başlatarak kütüphanede duran kitapların el değiştirerek okunması sağlanmaktadır. Kitaplarınızı öğrencilere ulaştırmamız için bize teslim edebilir sonrasında tüm süreci online olarak gözlemleyebilirsiniz.

#TanışmaKitabı ve #TanışmaBileti hareketi başlatarak, hayatında hiç kitap okumamış, oyun, film izlememiş, konsere gidememiş gençlere kitap ve bilet hediye etmekteyiz. Amacımız kültür ve sanat ile tanışmayan gençimiz kalmamasıdır.

#KumbarayaBiletAt ve KumbarayaKitapAt hareketleri ile tüm masraflar dahil sadece 10 liraya, öğrencilere bilet ya da kitap hediye edebilirsiniz. Tüm süreci online olarak takip etme olanağını size sunmaktayız.

Daha fazla bilgi için; <http://Uni.Kumbaravan.com> adresini ziyaret edebilirsiniz.

**OkulKumbaravan**, anaokulu, ilköğretim ve lise öğrencilere ücretsiz bilet ve kitap sağlayan sosyal girişimdir. Öğrencilerin 18 yaş altında olması nedeniyle tüm süreç öğretmenleri aracılığıyla yürütülmekte olup, ÜniKumbaravan sosyal girişimimizdeki tüm faaliyetler bu sosyal girişimimizde de uygulanmaktadır.

Daha fazla bilgi için; <http://Okul.Kumbaravan.com> adresini ziyaret edebilirsiniz.

**BursKumbaravan**, ülkemizde ilk kez öğrencilere #KültürSanatBursu sağlanabilen bir sosyal girişim

platformudur. Öğrencilere müzik, tiyatro, edebiyat ve sinema sanatlarında burs verebilirsiniz. Dilediğiniz aday öğrenciyi web sayfamızdan seçebilir, ihtiyacı olan bileti ya da kitabı kendisine sağlayabilir ve tüm süreci online takip edebilirsiniz. Bilet ya da kitaba sahip olan öğrenciler, kitap ise okuduktan sonra, bilet ise etkinliğe katıldıktan sonra, bir fotoğrafları ile birlikte, etkinlik ya da kitaptan edindikleri kültür sanat tecrübesini videoya çekip kendilerini ifade ederek ya da yazı yazarak bize göndermektedirler. Burslarının devamı için bu koşul gereklidir. Bursiyerler tarafından gelen görüşler, yorumlar, DuvarKumbaravan sosyal girişimimizde yayınlanarak tüm kültür sanat kurumları ve halkımızla, daha iyi kültür sanat olması adına, öğrencilerin de teşvik edilmesi amacıyla paylaşılmaktadır.

Daha fazla bilgi için; <http://Burs.Kumbaravan.com> adresini ziyaret edebilirsiniz.

**DuvarKumbaravan**, #KültürSanatDuvarı olarak faaliyette olan sosyal girişimdir. Kültür ve sanat üreticileri ile tüketicilerini bir araya getirmektedir. Kültür ve sanat kurumlarına tüketicilerden gelen objektif ve saf yorumların aktarılması ile seyirci&okuyucu memnuniyeti sağlanması ve daha iyi üretim gerçekleşmesi amaçlanmaktadır. Sosyal medyadan farkı şudur ki sadece kültür ve sanat ile ilgili görüş, öneri, eleştiri, yorumlara yer verilmektedir. Küfür, haksız, kaynaksız, manasız itibarsızlaştırmalara izin verilmemektedir.

Daha fazla bilgi için; <http://Duvar.Kumbaravan.com> adresini ziyaret edebilirsiniz.

Önemli Not; ‘Şeffaflık ve Eşitlik’ ilkelerimiz gereği, tüm öğrenciler kayıt olduklarında e-devlet üzerinden aldıkları öğrenci belgelerini [bilgi@kumbaravan.com](mailto:bilgi@kumbaravan.com) adresine göndermek zorundadırlar. Tarafımıza öğrenciliğini kanıtlamayan hiçbir kişi öğrencilere olan kampanyalardan yararlanamamaktadır, ayrıca biletlerini etkinlik girişinden alırken öğrenci kimlik

kartlarını ya da güncel öğrenci belgelerini etkinlik sahibine beyan etmek zorundadırlar. Kazanılan bilet veya kitabın kendileri tarafından tekrar kuraya konu edilmesi ya da satışının yapılması doğrultusunda tüm paydaşların hukuksal olarak kendilerine uygulayacakları yaptırımlar bildirilmekte ve kendileri tarafından onay verildikten sonra bilet & kitap sağlanmaktadır.

**İletişim Bilgileri:** 0555 639 9491 - bilgi@kumbaravan.com/Söğütlüçeşme Cad. No:67/4 Kadıköy-İstanbul







# SANAYİNİN 'DENGELİ' ÜSSÜ

*İdeal yatırım ve ticaret ortamı oluşturma hedefiyle yola çıkan GEBKİM OSB, dengeli sanayileşme modelini başarıyla tatbik eden uzman bölgelerden... OSB, enerjiden eğitime kadar birçok projesiyle sanayide ezberleri bozmaya kararlı.*



Vefa İbrahim ARACI

GEBKİM OSB Yönetim Kurulu Başkanı

## Bölgeye çağ atlatacak

Üretim-çevre-istihdam uyumuyla sanayicilerini yatırım, pazarlama, Ar-Ge gibi birçok alanda teşvik eden Türkiye'nin alanındaki ilk ihtisas OSB'si Gebze V. Kimya İhtisas (GEBKİM) OSB, yüzde 50 doluluk oranı, güçlü altyapısı ve teknik donanımlarıyla dengeli sanayileşmenin adresi haline geldi. Dilovası'nın kuzeyinde tamamı sanayicilerin ortaya koyduğu finansmanla kurulan lojistik avantajlarla örümlü bölge, 66 sanayi parseli, yoğun yeşil alanları, idari ve sosyal tesisi, teknik hizmet alanı, teknik altyapı alanları, tır parkı ve akaryakıt istasyonu adeta şehri sanayicisinin ayağına getiren bir üs... SINAI'ye konuşan GEBKİM OSB Başkanı Vefa İbrahim Aracı'ya göre bölge, yüzde 50'si dolu OSB'deki bu oran planlanacak ve faaliyete geçecek parsellerle birlikte artış gösterecek. İşte Kimya İhtisas Lobisi'yle markalaşmaya sürat kazandıracak OSB'nin Başkanı Aracı'dan eğitimde fark yaratacak Kimya İhtisas Meslek Lisesi ve sektör faaliyetleri hakkında detaylar...

## GEBKİM dolup taşacak

### OSB'nizi bizlere tanıtabilir misiniz?

2 bin 500 dönümlük arazi üzerinde kurulu olan Kocaeli'nin çevreci sanayi bölgesiyiz. Sürdürülebilir ve yeşil kalkınma hedefimiz. D-100 Karayolu'na 5, Kuzey Marmara Otoyolu'na 3, Gebze-Orhangazi-İzmir Otoyolu Körfez Geçişi'ne 5, en yakın liman Diliskelesi'ne 7, demiryoluna 8, Sabiha Gökçen Havaalanı'na ise 35 kilometre uzaklıktayız. Yüzde 50 doluyuz. Toplam 66 adet sanayi parselimiz içerisinde 20 fabrikamız üretimde, 14 fabrikamız inşaat halinde, 5 fabrikamız proje aşamasında. Tahsisi yapılmış ve henüz planlanmayan 25 parselimiz mevcut. Toplamda bin 400 kişi istihdam ediliyor. Doluluk oranımız artacak.

## Sağlıkla arınıyor

### Faal sektörler hangileri?

İhtisas alanının kimya olması sebebiyle GEBKİM'de boya sanayi, inşaat, otomotiv, yat, tekstil, kozmetik sanayi, temizlik malzemeleri





GEBKİM Havadan Görünüm

Röportaj: Seda ALKİM

sanayi, plastik sanayi, kimyasal madde üretimi, ilaç sanayi ve gıda katkı maddeleri olmak üzere ağırlıklı 7 sektörde faaliyet gösteriliyor. Merkezi Atık Su Arıtma Tesisinin günlük kapasitesi ise bin 500 metreküp.

### “Baydur’a borcumuz büyük”

#### OSB sanayicisine nasıl hizmetler sağlayacaksınız?

Bölgemizin kurucusu, bugünlere gelmesinde önemli bir rol oynayan ve Türk sanayisine ve kimya sektörüne adeta ömrünü veren Refik Baydur’u rahmetle anıyorum. Ondan sonra bu bayrağı devralmanın zorluklarını bilen biriyim. Kendisi ile burada çalışma şansına da sahip oldum. Kurucu başkanımızın vefatı sonrası şahsım ve yönetim kurulundaki arkadaşlarımızın

önerisi ile göreve getirildim.

### “İhtisas lobisiyle markalaşacağız”

#### Sektöre dair değerlendirmeleriniz nelerdir?

Yerli kimya sanayicisi bir araya gelmeli. OSB’lerin ihtisaslaşması da öncelikli bir konu. Endüstriyel Simbiyoz’a yönelik kimya sanayicileri arasında birtakım çalışmalarımız mevcut. Bu konuda ortaklıklar yapacağız. Kimya ithalatını eksiltmemiz acilen gerekiyor. En çok açığı kimya sanayinde veriyoruz. O yüzden özellikle de yerli sanayicinin, yerli kimya sanayicisinin bir araya gelmesi gerekir. GEBKİM olarak bu konuda çalışmalarımızla dikkat çekmeye çalışıyoruz. Yönetim olarak amacımız, kimya sanayinin ve sanayicinin hizmetinde olmaktır.

“Biz” olmayı başararak, Kimya İhtisas Lobisi oluşturarak markalaşmayı sağlayabilmektir. Civar OSB’ler bir araya gelerek burada çalışan insanlara yönelik, içerisinde sosyal yaşam alanlarının veya konutlarının yer alacağı bazı projeleri yapabiliriz. Bu bölgede önemli projeleri gerçekleştirecek alanımız oldukça fazla. Buralara komşu OSB’lerle birlikte ortak sosyal tesisler, spor alanları, parklar, piknik alanları yapılabilir. Su kaynakları varsa bu alanlara su parkları oluşturulabilir; bu su sanayinin kullanımına sunulabilir, hatta enerjiye dönüştürülebilir. Belediyelerimiz ve bölge milletvekilleri de bu işin yasal prosedüründe, Ankara’ya konuyu aktarma anlamında bize destek olurlar. Bunları yaptıktan sonra da devletten buraya belki bir okul, bir huzur evi, sağlık merkezi ya da bakım evi açmasını isteyebiliriz.





Sonrasında burası bir cazibe merkezi olur. Burada çalışan ve oturan insanlar, komşu OSB çalışanları ile birlik-beraberlik hatta komşuluk ilişkilerini geliştirir ve buradan trafik sıkıntısı çekerek başka yerlere bu ihtiyaçlar için gitmek zorunda kalmazlar. Bunları hayata geçirmek zor değil, dünyada örnekleri var.

## Sektörle kimya tutturacak

### Mesleki eğitimle ilgili hamlelerinizden bahsedebilir misiniz?

Sosyal sorumluluk projesi kapsamında hayata geçireceğimiz Kimya İhtisas Meslek Lisesiyle içerisinde donanımlı bir laboratuvar bulunan bir kampüs kuracağız. Öncelikli hedefimiz bölgedeki kimya ağırlıklı OSB'lerin ihtiyacı olacak ara elemanı yetiştirmektir. Biz, bu okulda öğrenim gören öğrencilerin potansiyeli varsa hocalarının ve bizlerin desteğiyle daha akademik okullara hatta yurtdışına göndermek, oralarda alacakları eğitim sonrası onlardan faydalanmak da istiyoruz. Lisemizde mekatronik, elektrik-elektronik, boya, ana kimyasallar, polimer kimya, plastik-poliüretan gibi bölümler olacak. Meslek Lisesi ve tüm eğitim faaliyetlerini GEBKİM Eğitim ve Sağlık Vakfı üzerinden yapmayı düşünüyoruz.

## Enerji meydana çıkacak

### Katılımcılarınızı ilerleyen dönemler ne gibi avantajlar bekliyor? Proje ve yatırımlarınız nelerdir?

Meydan projesi çok ses getirecek. 1 cami, 14 adet 55 metrekarelik dükkân, 1 adet 785 metrekarelik çok amaçlı alan, 2 kafe, 1 spor merkezi, 112 odalı otel, 1 otel restorantı, 2 bin 80 metrekare bodrum kat olacak. Yatırım, üretim, pazarlama, tasarım, teknoloji, Ar-Ge alanlarında sanayicimiz için gerekirse bölgemiz teşviklerinin de artırılmasını sağlayacak şekilde markalaşma, dağıtım, tanıtım, inovasyon üzerine çalışmalarımızı arttırarak devletimizin de desteğiyle 2023 hedefine ulaşmaya çalışacağız.



**GEBKİM**

Kocaeli-Gebze V (KİMYA) Organize Sanayi Bölgesi



# *Regaib Kandilimiz*

## *Mübarek Olsun*

22 MART 2018



/iayosbanadoluyknkziiosb



/iayosbtuzln



/iayosbtuzln



/iayosb



**Dilek Mirza ÇELİK**

Eğitim ve Yaşam Koçu

dmirzachelik@gmail.com

**Bizlerin aşkı arama  
ihtiyacımız bir  
bütünlenme isteğidir.  
Kötü müdür? Elbette  
hayır! Yanlış olan  
şey, başkalarının bizi  
sevmesini beklerken,  
bizim kendimizi  
sevmeyişimizdir ve  
hatta kendini sevmeye  
gerekliliği bilincine  
sahip olamayışımız en  
kötüsüdür.**

## SEVMEK AMA KİMİ?

Sevmek; şarkıların, şiirlerin ana teması sevmek... Hasreti çekilen sevgili... Çekilen aşk acılarını anlatan Anadolu efsanelerine konu olan sevmek... Bütün bir ömür boyu aranan, varlığı mutluluk, yokluğu keder yaratan sevmek...

Sevmek, Türkçe sözlükte; birine gönül vermek, sevgiyle bağlanmak, âşık olmak, çok hoşlanmak, bir şeyi yapmaktan zevk almak, beğenmek, bir şeyi iyi bulmak, bulunduğu ortamı ve koşulları kendine elverişli bulmak olarak tanımlanıyor. Görüldüğü gibi, soyut bir kavram olan sevginin tanımlamaları da soyut kavramlar içeriyor, yani birinin beğenisini alan şey veya kişi, bir başkası için aynı beğeniyi alamıyor. Birine “iyi” olan, bir diğeri için iyi değil. Bu demek oluyor ki sevgiyi yöneltebileceğimiz kişilerin veya şeylerin, bizim beklentilerimizi karşılıyor olması ve bizim için “iyi” olması gerekiyor.

Verdiğim seminerlerde veya bireysel derslerde en çok dikkatimi çeken tespitlerden biri kişinin/kişilerin sevgi konusuna çoğunlukla “başkasını sevmeye” şeklinde yaklaşmalarıdır. Sevgi konusunun üzerinde çalışırken de “kendini sevmeme” halinin çokluğu oldukça ilginçtir. Ben, kendini sevmeme durumunun, atalarımızdan gelen geleneklerle aktarıldığı gibi, takdir edilmeden ve sürekli olumsuz eleştirilerle büyütülen çocuklar olmamızın sonucu olduğunu düşünüyorum.

Nasıl mı? Birkaç örnekle anlatayım; ilkokulda matematik dersinden iyi not aldığımızda annemiz bize, “Komşu hanımın aptal kızı bile pekiyi aldı, sen nasıl olur da iyi alırsın?” demişti (biz kendimizi çok daha aptal hissetmiştik). Evlerimizde misafir için ayırdığımız odalarımız, tabaklarımız, çarşaflarımız vardı ve bizim kullanmamız kesinlikle yasaktı (biz kendimizi misafirlere yani başkalarından daha değersiz hissetmiştik). Evlerimize et ayda bir alınırdı

ama misafir gelecekse mutlaka yemekte et pişirilirdi, bizim misafirlere önce onu yememiz yasaktı (biz kendimizi değersiz hissetmiştik). Başarılarımız olduğunda sadece birileri ile kıyaslanarak takdir alabilirdik (başkalarının başarısı yüzünden kendimizi değersiz hissetmiştik)... Örnekleri arttırmak mümkün ve eminim bu satırları okuyanlar bu örneklerden bazılarını kendi hayatlarında deneyimlemişlerdir.

Bir bebek dünyaya geldiğinde annesinin bedeninden kendini ayrı göremez, hâlâ aynı beden olduklarını düşünür. O bebeğin kendi elini ilk kez keşfetme anını hatırlayın. İşte o an bebek için anne bedeninden ayrı bedene sahip olduğunu anladığı ve kendini eksik hissettiği andır. İşte o bebek, o andan itibaren bütünlenme ihtiyacı içinde aşkı arar. Demek istediğim, bizlerin aşkı arama ihtiyacımız bir bütünlenme isteğidir. Kötü müdür? Elbette hayır! Yanlış olan şey, başkalarının bizi sevmesini beklerken, bizim kendimizi sevmeyişimizdir ve hatta kendini sevmeye gerekliği bilincine sahip olamayışımız en kötüsüdür. Şimdi kime sorsak kendini seviyor musun diye, herkes elbette seviyorum der. Oysaki seminerlerde “kendi reklamını yap” adlı bir çalışma yaptığımızda, ben çoğunluğun kendisine ait kötü yanlarını anlattığına şahidim.

Üstelik TV reklamları, kozmetik piyasası bir kadının kendini sevmemesinden para kazanır. Kadın kendini bir erkeğe beğendirebilmek için en güzel, çok güzel olması gerektiğini düşünür. Erkek, kendisinden akıllı, eğitilmiş veya başarılı olan bir kadını tercih etmez çünkü erkek egemen toplumda bu hoş görülmez ya da öyle öğrenmiştir ya da işine böyle gelir. Ancak bu anlattıklarımın hepsinin temelinde, kişinin bir başkasını sevmeye yeteneğinin olabilmesi için önce kendini sevmeye beceresine sahip olması gerektiği apaçık ortadadır. Ancak kimse bunu



görmez, sorgulamaz, konuşmaz... Herkesin yanlış bildiğinin kabul edildiği bir toplumda kimse kendini sevmenin en doğrusu olduğunu düşünmez. Kendini sevenler narsist, bencil, düşüncesiz olarak değerlendirilmegirdabının içine bile düşebilir. Hal böyle iken ve ben “önce kendinizi sevin” konusuna değinirken, yazıyı okuyanlar “Peki nasıl yapacağız?” diye sorarlarsa düşüncesi ile işte birkaç ipucu;

- Yeni kıyafetinizi önemli bir toplantı, düğün vs. yerde giyinmeden önce kendiniz için giyinin
- Sabahları önce kendinize aynada gülümseyerek “günaydın” deyin
- Sizi mutsuz eden insanlardan (bunlar yakınlarınız bile olsa) uzak durun
- Size iyi demelerini sağlamak için, zamanınızı, emeğinizi, paranızı değmeyecek insanlar için harcamayın

- Kendinize mutlaka özel zamanlar ve mekânlar ayırın (evli bile olsanız)
- Kendinize ait gizemleriniz olsun; özel hayatınızı, hayatta çektiğiniz sıkıntıları, size ancak “vah vah” diyecek insanlara anlatmayın (sizin mutsuzluğunuz başkalarını mutlu edebilir)
- Başarılarınızı -başkalarının takdir etmesini beklemeden- kendiniz kutlayın/ödüllendirin
- İnsanlar kırılmasın diye söylemeniz gerekeni söylemekten vazgeçmeyin (unutmayın üslubunuz düzgün olduğu sürece her şeyi söyleyebilirsiniz)
- Hayatta hedefleriniz olsun ve o hedeflere yürümekten sizi kimse alıkoyamasın (emekliliği beklemek bir hedef değildir unutmayın)
- Yeni şeyler öğrenin ve öğrendiklerinizi paylaşın (insanlar size saygı duyacaktır ama

- en önemlisi öğrendiğiniz her yeni şey sizin motivasyonunuzu arttıracaktır)
  - “Seni seviyorum” cümlesini sevmeden söylemeyin (sevmeden söyleyenler, kendileri de bunu duymak için söylerler ki bu durum kendini sevmiyor olduklarının en net göstergelerindendir)
  - Kendini seven çocuklar yetiştirmek için onları birey olarak kabul edin, dinleyin, olumlu sözler ile destekleyin (bu madde kişinin kendisinden ziyade kendini sevebilen toplumlar olsun diye yazılmıştır)
- Velhasıl-ı kelam kendini sevmeyen başkasını sevemez, başkalarının sevgilerinden beslenir. Sevgiyi (buradaki sevgi gerçek bir sevgi değildir) sadece alabilmek için verir. Siz, siz olun önce kendinizi sevin sonra başkasını sevin, sonra sevin...
- Sevgi ile hoşça kalın...

# ÜRETEN TÜRKİYE'NİN

## GAZETESİ



[www.sanayigazetesi.com.tr](http://www.sanayigazetesi.com.tr)



Ankara Merkez: Mustafa Kemal Mah.  
2127 Sokak No:14/3 Çankaya / ANKARA  
Tel: 0312 417 11 44

Kocaeli Temsilciliği: İnönü Mah. Gebze Güzeller OSB  
Yönetim Binası Kat:2 Gebze / KOCAELİ  
Tel: 0262 777 00 44 Faks: 0262 777 00 40





NOKSANSIZ ENDÜSTRİYE DOĞRU...

## BÜYÜKLERİN YERİ

*Listeleri zorlayan büyük firmalarıyla yatırımın konuşulduğu öncü bölgelerden kabul edilen Sakarya 2. OSB, kusursuz işleyen altyapısı ve binlerce kişiye istihdam sağlayan sanayi tesisleriyle kentin ve ülkenin geleceğine tuğla koyuyor. Bölge, yatırımlara daha iyi cevap verebilmek için yakın zamanda büyümeyi hedefliyor.*

### Bölgeyi tırmandıran yönetim

Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşunun 8'ine tek başına ev sahipliği yapan Marmara'nın kalıbına sığmayan sanayi bölgesi Sakarya 2. OSB, yüzde 100 doluluk oranıyla endüstri camiasında arz-ı endam ediyor. Sanayicileri dünyanın 120 ülkesine ihracat yapan OSB'nin gelecek vizyonu hem büyümeyle hem de yüksek katma değerle şekilleniyor. Sakarya 2. OSB Başkanı Şükrü Bodur, büyük ölçekli işletmelerin ve yabancı yatırımcıların ilgisinin yoğunlaştığı bölgenin büyümek için can attığını belirtiyor. Toplam 10 bine yakın kişinin iş kapısı olan Sakarya 2. OSB'de fabrikalar tam kapasite çalıştığında büyük bir kazanım oluşacağını vurgulayan Bodur; "Sanayi tesislerimiz tam kapasiteyle faaliyete geçtiğinde 17 bin 500 kişi istihdam edilmiş olacak" diyor. SINAI'ye konuşan Bodur, OSB'nin gelecek planlarının parçası olan yeni bağlantı yolu, enerji hattı ve itfaiye teşkilatı gibi projeleri bakın nasıl anlatıyor:

### Hedef 17 bin 500

#### Bizlere OSB'yi tanıtarak, bölgenizdeki faaliyetleri anlatabilir misiniz?

1997'de Hendek'te kurulduk. İstanbul-Ankara D-100 Devlet Yolu ile TEM Otoyolu arasında yer alan 352 hektarlık alanda hizmet veriyoruz. İstanbul, Ankara, Bursa gibi büyükşehirlerle yakın, kavşak vazifesi gören bir bölgede yaşıyoruz. Sakarya, Türkiye'de merkezi bir bölgede. Karasu Limanı'yla birlikte ihracatımız ve sanayimiz daha çok gelişecek. 2 milyon 604 bin 977 metrekairelik sanayi



alanında 95 sanayi parselimiz var. Bu parsellerin tamamı 77 sanayi kuruluşuna tahsis edildi. Karma OSB'yiz, 71 tesis üretimde. Toplam 9 bin 800 kişi istihdam eden sanayi tesislerinin yüzde 90'ı üretim aşamasında. Kapasite tamamlandığında ise 17 bin 500 kişi istihdam edilmiş olacak. Ana metal sanayi, plastik, yapı elemanları, ağaç ve ağaç ürünleri, gıda ve kimya sanayi hâkim sektörler.

### Devler onda üretiyor

**Türkiye'de liste başı olan firmalara ev sahipliği yapıyorsunuz...**

Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu arasında yer alan Çamsan Entegre, Ak-kim Kimya, Teknopanel Çatı, Küçükçalık Tekstil, Köksan Pet ve Plastik Ambalaj, Aydın Kuruyemiş, Daikin Isıtma & Soğutma ve Akpa Alüminyum olmak üzere 8 sanayi kuruluşu burada üretim yapıyor. Ayrıca Bölge'de Daikin Klima, Donghee Otomotiv, Ico Plastik, Lohr İstanbul, SagHidrolog, Zeman Yapı, Rizzo Alüminyum, Salt İnşaat, Almanfoush Süt Ürünleri, Peri Sakarya İskele Kalıp firması olmak üzere üretim yapan 10 yabancı yatırımcı mevcut.

### Dünyaya açılan yatırım penceresi

#### Firmalarınızın yatırım ve ihracat başarılarını değerlendirebilir misiniz?

29 işletmemizin ihracatı 2 milyar TL'ye ulaştı. Bölgemizdeki makine yedek parça üreticileri dünyanın 120 ülkesine ihracat yapıyor. Dünya klima devi Daikin de ürünlerini dünyaya buradan ihraç ediyor. Gedik Holding İstanbul'daki bütün fabrikalarını bölgemize getirmek için çalışmalarını yürütüyor. Aydın Kuruyemiş bütün yatırımlarını buraya getirdi. Çamsan, 2. fabrikasını bölgemizde kurdu. Çağla Şekerli Mamuller, yeni yatırımını yaparak daha da büyüdü. Verdiğimiz hizmetler, sanayici arkadaşlarımızın anlayışı, görüşü, vizyonu, desteği ve elbirliğiyle; gururlu, çalışkan, üretken, yaptığı ihracatla ülke ekonomisine ciddi katkı sağlayan örnek bir OSB olduğumuza inanıyoruz. Çevreciyiz ve iddialıyız, Türkiye ekonomisine hizmet için varız.



## Tıkır tıkır işliyor

### Sanayicilere sunduğunuz hizmetler nelerdir? Altyapınızdan bahsedebilir misiniz?

2 bin 700 metrekare kapalı alanıyla hizmete açılan yeni yönetim binasında idari birimler, yönetim odaları, toplantı salonları ve 170 kişilik tam teşekküllü konferans salonu bölge sanayicilerinin kullanımına açıldı. Bölge sanayicilerimizin gelişimi için bölge mü-

dürlüğü konferans salonu hizmete girdi. Sanayicilerin, teknik personelleri ve çalışanların eğitim, seminer ve toplantıları konferans salonunda gerçekleşiyor. İsteyen sanayicimiz ücretsiz olarak konferans salonumuzda çalışanlarına eğitim veriyor. Salonumuz oldukça aktif biçimde sanayicilerimize hizmet veriyor. Sakarya 2. OSB'nin doğalgaz, elektrik, içme suyu, telekom, arıtma tesisi gibi altyapıları kusursuz işliyor, bu altyapılara SCADA sistemi ile uzaktan erişim sağlanıyor. Sanayicilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda bölgemizde

tedarikçi firmaların faaliyet gösterdiği 14 dükkanlı bir ticaret merkezi, sanayicilerimize hizmet veriyor.

## Büyüme hedefinde

### Yeni dönemde hedefleriniz neler olacak? Büyüme düşünceniz var mı?

Bölgemizin yüzde 100'ü dolu. Boş parselimiz bulunmadığından, yeni yatırımcılar bölgemizi tercih ettiklerinde yer tahsis yapılamıyor. İstanbul-Ankara arasında olmamızdan ulaşım kolaylığı, nitelikli işgücü, hava ve deniz ulaşımının kolaylığı nedeniyle sanayicilerin bölgemize yoğun ilgisi var. Bu bizim için sevindirici bir gelişme. Özellikle İstanbullu sanayicilerden yoğun talep alıyoruz. Bölgemizin TEM Otoyolu'na ve Hendek tarafına doğru büyümesi planlanıyor. Ayrıca yeni yapılacak tren istasyonu buraya geldiğinde daha da yoğun talep olacaktır. Bu taleplerin karşılanması için büyümemiz zorunluluk arz edecektir. Henüz bu konuda Yönetim Kurulu ile birlikte beyin fırtınası aşamasındayız, konuyu gündemimize aldık, masaya yatırdık. Yaklaşık 210 hektarlık bir genişleme alanına sahip olacağız. Dışarıdan yoğun talep geliyor, biz de büyümek istiyoruz.







# Enerji ve eğitime neşter

**Projeleriniz neler olacak? Katılımcılara yeni hizmetler sunacak mısınız?**

Meslek Lisesi Projesi ile Ar-Ge, inovasyon, sanayi-üniversite iş birliği kapsamında eğitime hak ettiği değeri vereceğiz. Önümüzdeki dönem hayata geçirmeyi planlıyoruz. Buradaki sanayi tesislerimizin ihtiyaçları doğrultusunda kalifiye eleman yetiştirecek nitelikte bir teknik meslek lisesini hayata geçirmek istiyoruz. 10 dönümlük bir araziye bu projeye tahsis edeceğiz. Proje için Sakarya Üniversitesinden de destek alacağız. Öğrencilerin sanayiyle iç içe eğitim görmesini ve sanayi kuruluşlarımızda, okul dönemlerinde stajlarını yapabilecekleri, okullarını bitirdiklerinde de iş bulabilecekleri bir yapılanmayı hedefliyoruz. Bölgemizde altyapıda herhangi bir eksikliğimiz yok. Bölgedeki 12.6 kilometrelik yolun tamamı asfaltlandı. Yol çizgileri ve bordür boyama işleri tamamlandı. Yeni dönem altyapı projelerimizle ise çitayı yükseltmek hedefimiz. İstanbul-Ankara D-100 Karayolu'na yeni bir bağlantı yolu: 2017 yılında bölgemize ikinci bir giriş-çıkış yolu olarak İstanbul-Ankara D-100 Karayolu'na bağlantı yolu yapımı devam etmekte 2017 yıl sonu hizmete girecek bu yolla trafik yoğunluğumuz azalacaktır. Ayrıca itfaiye binasının da yapımına başladık. İtfaiye binamızın inşaatı ve itfaiye teşkilatının kurulumu için Sakarya Büyükşehir Belediyesi ile imzalanan protokol ile bitiminde Sakarya Büyükşehir Belediyesi'ne devredeceğiz ve itfaiye teşkilatımız 2018 yılı nisan ayına kadar hizmete girecektir. Yeni enerji hattı için harekete geçeceğiz. Sanayicilerimizin gelecekte artacak elektrik ihtiyacını karşılamaları için Hendek Akova Dağıtım Merkezinden bölgemize yeni hat çekilecek, enerji ihtiyacı uzun dönemde de karşılanacak. Bir de 750 kişilik modern camii için inşaat çalışmalarımız sürüyor, 2018'de devreye almayı planlıyoruz.



**Şükrü BODUR**

Sakarya 2. OSB Başkanı



**Sakarya 2. OSB Yönetim Kurulu Başkanı Şükrü Bodur, OSB'nin büyük firma yetiştirmedeki gayretinden söz etti, ihracatta imza atılan başarılarından örnekler verdi.**





**Dr. Dilek TÜRKOĞLU**

Psikiyatrist

drdilekturkoglu@gmail.com

**Sık tesadüf eden  
olaylar için birkaç  
olasılık vardır. Bu  
olasılıkları davranışlar  
olduğu kadar,  
beklentiler ve algılar  
da şekillendirir.**

## SIK TESADÜFLER

Bazıları bir yere gitmeye kalktığında tesadüf bu ya trafik sıkışır ya da son dakikada hep acil bir şeyler olur. Bazıları da bütün hayatı boyunca karşılarına çıkan insanlar tarafından dolandırılmışlardır. Anormal insanlar hep onlara denk gelmiştir. Hep kullanılmışlardır. Bu durumlarla ilgili saymakla bitmeyecek kadar çok olasılık yazılabilir.

Eğer bir şeylerin, diğer insanlardan çok bizim başımıza geldiğini düşünürsek, bu konuda mutlaka bizim bir katkınız vardır. Genellikle biz bunun ne olduğunu fark etmeyiz. Hatta birileri, bu tesadüfler hakkında bizim de bir katkımız olduğunu ima etmeye çalışsa genellikle incinecek, kızacak kadar bir şey yapmadığımızdan emin oluruz.

Yaşamda hiçbir şey için olma olasılığı sıfır diyemeyiz. Ama eğer ortalamanın üstünde bir şey yaşıyorsanız, istatistiksel olarak her tekrarda tesadüf olma olasılığı düşecektir. Olasılık ne kadar düşük olursa olsun gerçekleşme ihtimalini sıfırlamaz ancak herkes, o çok düşük tesadüf olasılığının kendi başına geldiğine inanır ve karşısındakini de inandırmak için uğraşır. Çünkü kendisi, gerçekten buna inanmaktadır. Karşıdaki kişileri ikna etmek için olayları anlatırlar. Doğal olarak olayları kendi gördükleri pencereden anlatacakları için diğerleri de ikna olur. Onun haklı olduğunu söyler. Biz olayları anlatırken objektif anlattığımızı ve amacımızın gerçeği bulmak olduğunu düşünürler. Farkında olduğumuz amaç; “Nerede yanlış yapıyorsam bulayım ve düzelteyim” iken, farkında olmadığımız amacımız haklı olduğumuzun teyit edilmesidir.

Bu tür sık tesadüf eden olaylar için birkaç olasılık vardır: Birincisi biz aynı şekilde davranıyoruzdur. Dolayısı ile aynı sonuçları alıyoruzdur. En klasik örneği, bir yerlere geç kalmaktır. Aslında zamanı algılamamız bozuktur ama her seferinde gerçekten trafik sıkışıklığına denk geldiğimizi düşünür ve inanırız. Oysa aynı şehirde yaşayan insanlar aynı oranda geç kalmıyorsa, zaman yeterince iyi ayarlanmadığı için geç kalınıyor demektir. Trafığe bağladığımızda kendimizi değiştirmek, zamanı daha iyi ayarlamak için uğraşmak yerine dış faktöre suçu atmak, bu sorunun hiç düzelmeden devam etmesine neden olacaktır. Meselenin içine insan ilişkileri girdiği zaman bu denklem daha da zorlaşır. Bu

durumda olayda kendi payımızı görmemiz çok daha zorlaşır.

İkinci olasılık da sık tekrar etmiyordur ama bize sık tekrar ediyormuş gibi gelir. Bu da bize ait bir değişkendir. Örneğin, herkes kadar kandırılmış olabilirsiniz ama kandırılmaya ilişkin tepkiniz o kadar yoğundur ki, herkesten daha fazla kandırıldığınızı düşünebilirsiniz. Başkalarının başına da aynı şeyler gelmiş olabilir ama onların hatırlamadıkları olaylar, sizin aklınızdan çıkmayan şeylere dönüşebilir. İşin tuhaf yanı insan ilişkilerinde eğer böyle bir hassasiyetimiz varsa, bir süre sonra bunun yaratıcısı haline geliriz.

Örneğin, herkesin size kaba davrandığını düşünüyorsanız, aslında kaba olmayan yaklaşımları da kaba olarak algılayıp uzaklaşıyor olabilirsiniz. Böyle bir durumda aklınızda kalacak olan şey, size kaba davranıldığı olacaktır. Gerçeği teyit etmek için sorduğunuz zamanlarda ise içinizdeki duygu öfke olduğu sürece, siz ne kadar öfkenizi yansıtmadığınıza inanırsanız inanın, kaba tepkiler almayı tetikleme yüzdeniz artacaktır.

Üçüncü olasılık ise o kadar kendinize dönük yaşıyor olabilirsiniz ki karşınızdakinin yaşadıklarından, yapabileceklerinden tamamen bağımsız olarak yüksek beklentileriniz olabilir. Karşıdaki o beklentileri yerine getirmeyince sanki hakkınız olan bir şey verilmiyor gibi hissedip kızgınlık yaşıyor olabilirsiniz. Bu durum karşıdakinde de tepkiye yol açıp, başlangıçta doğal tepkiler verse bile bir süre sonra kaba bir karşılık vermesine neden olabilir. Bu da baştan beri karşıdakinin size kaba davrandığı yanlışını doğrulayacaktır. Bunları arkadaşınıza anlattığınızda o da doğal olarak kişinin aslında baştan beri kaba olduğunda sizinle hemfikir olacaktır. Dolayısı ile arkadaşlarımız ile konuşarak ne yaptığımızı fark etme imkânımız olmayacaktır.

Eğer hayatınızda bazı şeylerin daha sık başınıza geldiğini düşünüyorsanız ya sürekli kendinizin ne kadar haklı olduğunuzu kendi kendinize kanıtlamaya çalışarak ve aynı şeyleri bir ömür yaşamaya devam ederek yaşayabilirsiniz ya da değiştirmek için samimi bir şekilde, tercihen profesyonel bir destek alarak ve gerçekten çok yoğun bir şekilde çalışarak hayatınıza başka “tesadüfleri” çekmeyi öğrenebilirsiniz.

Hayatınıza güzel tesadüfler çekebilmeniz dileğimle...





## SIFIRDAN İŞ KURACAKLAR İÇİN BÜYÜK İPUÇLARI

*Şirketiniz büyüme sağladıkça bu büyüme için en fazla geri dönüş yaratacak olan yatırım, çalışanlarınız üzerinde yaptığınız yatırımdır.*

Sıfırdan iş kurmanın birçok basamağı mevcut. İş modelini tanımlamak ve müşteriye bu tanımlamada birinci sıraya yerleştirmek ilk adım. Çünkü iş modeli bireysel değildir ve müşteriye değer sunmayı hedefleyen bir vizyonu içerir. Amacı, müşteriye elde etmek ve onu elinde tutabilmektir. Şirketler aslında, ürün ortaya çıkarmak için değil müşteri oluşturmak için vardır. Akabinde büyüklerin pazarına girmeye çalışılırken dikkatli olunmalı. Büyük müşteriler her zaman büyük sabır demektir... İşte tüm yönleriyle sıfırdan iş kurmanın incelikleri:

### **Büyük balık: Büyük sabır**

En büyük olanı ele geçirmek zaman ister. Oltayı atar, nazikçe suyun altında sallarsınız ama büyük balığı yakalamak çoğu zaman saatlerinizi alır. Aynı şekilde hedeflediğiniz büyük müşteriler için de geçerli. Bu da faaliyette olunan pazarı çok iyi tanımak, işi iyi bilmek, stratejik müşteriler bulabilmektir. Hele de stratejik müşteri bulunduysa başa devlet kuşu konmuş demektir. Bu noktada yalnızca sabra ihtiyacınız var.

### **Pahalıya mal olmasın!**

Sonraki büyük adımın ilk basamağı çekirdek ekip kurulması. En iyi çalışma ekibini işe aldığınızdan emin olmalısınız. Bunun da birkaç bileşeni mevcut: sorumluluk sahibi, güvenilir ve ilginç

bakış açılarına sahip insanlar gibi... Zayıf yönleri telafi ederek, bazı konularda sizlere meydan okuyabilen insanları hangimiz işe almak istemeyiz. Bu noktada Vehbi Koç'un şu sözü kulağımıza küpe olsun: "İyi eleman seç, iyi para ver. Çünkü kötü eleman sana pahalıya mal olur."

### **Kötü şans kovun gitsin**

Diğer bir deyişle, karşı karşıya kaldığınız bir talihsizliği ve krizi fırsata dönüştürebilmeyi öğrenmeniz gerek. Bu noktada çevrenizdeki fırsatları bulmak için kendi şansınızı kendiniz yaratabilmelisiniz. Mükemmeliyetçi ya da takıntılı kişiler tüm işleri kendileri yapmaya çalışır ve yetki vermekten çekinirler. Ancak girişimcilik hayatında yerinizde saymak istemiyorsanız yetki vermek, diğer önemli işlere vakit ayırmak zorundasınız.

### **Önce müşteri sonra iş**

Ayakları yere basan sağlam bir müşterisi olmayan bir şirket nasıl var olabilir ki? Sıfırdan kurduğunuz işi tam zamanlı işinize dönüştürmeden önce uzun vadede size bağlı kalacak bir dizi küçük müşteriyi kazanmış olduğunuzdan emin olun.

### **İnsanlar konuşa konuşa**

Engellerden kaçamıyorsanız kendinizi onlarla mücadele etmek için hazırla-



malısınız. Bu tür problemler için devreye alınabilecek en iyi yöntem, problemi yönetilebilir küçük parçalara bölmektir. Diğer bir yöntem ise arkadaşlarınız, meslektaşlarınız ve ailenizle problem hakkında konuşmaktır.

### Cebinizi bilin

Kendi işinizi hızlı ve temkinli şekilde kurmak istiyorsanız öncesinde bilanço tablounuzu topladığınızdan ve kötü günler için yeteri kadar para biriktirmiş olduğunuzdan emin olun. Paranızın nereden geldiğini ve nerelere harcadığınızı çok iyi bilin. Ayrıca açken herhangi bir süpermarkete gittiğinizde ihtiyacınız olandan daha fazla şeyi almak için arzu duyarsınız. Aynı şekilde paranız olmadan bankaya gitmek de sizi savunmasız bir pozisyona sokabilir. İleride karşılaşılabileceğiniz kötü durumlardan sakınmak için, önceden bir bankaya giderek alabileceğiniz kredi türlerini ve şartların neler olduğunu öğrenin. Bu sayede, potansiyel bir ekonomik kriz öncesi kendinizi güvenceye almış olursunuz.

### Mentor, mentor, mentor...

Hiçbir şey, sizin göremediğiniz ya da görmezden geldiğiniz şeyleri size faydalı bir perspektiften gösteren biri kadar kıymetli olamaz. Çünkü unutmayın ki mentorlar, aynı zamanda sizi maliyetli hatalar yapmaktan ve tecrübelerinizi acılı şekilde edinmekten koruyan kişilerdir.

### Maratona iyi hazırlanın

Girişimcilik, 100 metrelik bir koşu yarışından öte, hayat boyu süren bir maratondur. O yüzden her gün yeni bir şeyler öğrenerek yolculuğun tadını çıkarın. Bu sayede elinizde, karşınıza çıkan güçlüklerle mücadele ederken kullanabileceğiniz çok daha fazla şey olacaktır. Bir de iş planınızı basit tutmaya özen gösterin. Takip edilmesi, hayata geçirilmesi ve gerektiğinde değiştirilebilmesi kolay olsun. Unutmamakta fayda var: Batmakta olan bir ge-

mide kalmak ya da yeni bir gemi bulup yol almak arasında bir tercih yapmak zorunda kalsaydınız, tercihiniz çok büyük ihtimalle hayatta kalması için iş planınızı yeniden gözden geçirmek olurdu... Örneğin, bir internet sayfanız varsa online aylık bir gazete çıkarmaya başlayabilirsiniz. Zaten elinizde böyle bir gazete varsa ve popüler olmaya başladıysa, içerik oluşturma sürecini müşterilerinize ya da sektördeki tedarikçilerinize açabilirsiniz.

### Çalışana yatırım, işinize yatırım

Tatil günleri, özel dinlenme saatleri, özel ikramiyeler, kariyer fırsatları ve mentorluk gibi çalışan memnuniyetini artırıcı birtakım yöntemler deneyin. Çünkü potansiyel çalışanlarınız, iş teklifinizi kabul etmeden önce işin hem "maddi" hem de "manevi" yönlerini değerlendirilecektir. Çalışanlarınıza yatırım yapın. Unutmayın, şirketinizin büyüme sağladıkça bu büyüme için en fazla geri dönüş yaratacak olan yatırım, çalışanlarınız üzerinde yaptığınız yatırım olacaktır.

### Çiftçi olun!

Paraşüt pazarlamacı aniden belirir ve geldiği yerde sadece kısa bir süreliğine kalır. Öbür taraftan çiftçi ise farklı zamanlarda olgunlaşacak farklı tohumlar eker ve sürekli mahsullerini toplar. Diğer bir deyişle, uygun şekilde

yetiştirilmiş ürünler (yani müşteriler) hayatı boyunca çiftçinin yaşamını sürdürmesini sağlar. Siz de müşterilerinizi yaşlılığınızda dahi sizin müşteriniz kalacak şekilde oluşturmaya çalışın.

### Kafanızı kaldıramayabilirsiniz

Parkta uzun yürüyüşlere çıktığınız, deniz kıyısında deniz kabukları topladığınız ya da akşamları saatlerce televizyon izlediğiniz günleri hatırlayın. Böyle günler bir daha geri gelmemek üzere gidebilir. Çünkü yeni bir iş kurmak çok büyük bir iş yükünü de beraberinde getirecektir.

### Odak ve heyecan

İnsanlar aynı şeyler görmekten o kadar sıkıldı ki, eskisine oranla yeni ürünler karşısında daha az heyecan duyar hale geldiler. Fakat siz, ürünleriniz satılır hale gelene dek odağınızı korumalı ve ortaya heyecan verici şeyler çıkarmak için duyduğunuz hevesi hiç kaybetmemelisiniz. Çünkü birileri sizin ortaya koyduğunuz değer karşısında heyecan duyduğunda şirketinizin eninde sonunda fark edilecek ve pazarın önemli bir aktörüne dönüşecektir. Eğer atıştırma maliklerde iyiyse neden bilgisayar işine giresiniz ki? Neyi iyi yapıyorsanız onun üzerinde çalışmaya devam edin. Şirketinizin en güçlü kaslarının sizin en iyi yaptığınız şeylerden oluşmasına özen gösterin.





**Av. Ayşegül AKBAL**

Akbal Hukuk Bürosu

[www.akbalhukuk.com](http://www.akbalhukuk.com)**Tek satıcılık****sözleşmesi, haklı****nedenlerin ortaya****çıkması halinde****önelsiz şekilde****ileriye yönelik olarak****feshedilebilir.**

## DİSTRİBÜTÖRLÜK (TEK SATICILIK) SÖZLEŞMELERİ VE HUKUKİ SONUÇLARI

Ticaret şirketleri üretim faaliyetleri dışında, dağıtım, distribütörlük toptan satış faaliyetleri ile de serbest piyasa koşullarında varlık göstermektedirler. Hal böyle olunca, bu yazımızda distribütörün kanundan doğan haklarını ve diğer satıcı-sağlayıcı ilişkilerindeki farklılıklarını okuyucularımın bilgisine sunmak istedim.

Tek satıcılık sözleşmesi, sağlayıcı ile tek satıcı arasındaki hukuki ilişkileri düzenleyen çerçeve niteliğinde sürekliliği olan bir tip sözleşme olup, bununla sağlayıcı ürünlerinin tamamını veya bir kısmını belirli bir bölgede tekele sahip olarak satmak üzere tek satıcıya bedeli karşılığında göndermeyi, buna karşılık tek satıcı da sözleşme konusu malları kendi adına ve hesabına satarak bu malların satış ve sürümünü artırmak için faaliyet de bulunmayı üstlenmektedir.

Bu kapsamda tek satıcılık sözleşmesinin unsurları olarak; (1) tek satıcıya belirli bir bölge de satış tekele tanınması, (2) süreklilik, (3) tek satıcının kendi nam ve hesabına çalışması, (4) tek satıcının pazarlama faaliyetinde bulunması sayılabilir. Şayet bir sözleşmenin tek satıcılık mı yoksa basit bir toptancılık sözleşmesi mi olduğunu anlayabilmek konusunda tereddüt yaşıyor ise bu dört ana unsurun var olup olmadığının somut olayda analiz edilmesi önerilmektedir. Bazen sözleşmenin adı, distribütörlük veya tek satıcılık sözleşmesi olarak anılmasa bile, fiiliyat ve ticari ilişki yukarıdaki dört ana unsurun varlığını ispata yarar ise ilişkinin tek satıcılık ilişkisi olarak anılmasında kuşku olmayacaktır.

Tek satıcı sözleşmesinde tek satıcının borçları; (1) satın aldığı malların bedelini zamanında ödeme yükümlülüğü, (2) sürümü reklam ve tanıtım faaliyetlerinde bulunarak artırma yükümlülüğü, (3) müşteri çevresini geliştirme yükümlülüğü, (4) sadakat yükümlülüğü, (5) aksi kararlaştırılmaz ise rakip ürün satmama yükümlülüğüdür. Buna karşı sağlayıcının yükümlülükleri ise (1) düzenli şekilde mal teslim yükümlülüğü, (2) tek satıcıyı ürün satması noktasında bilgilen-

dirme ve destekleme yükümlülüğü, (4) aksi kararlaştırılmamış ise sözleşme bölgesinde doğrudan doğruya veya başkaları aracılığı ile satış yapmama yükümlülüğüdür.

Tek satıcılık sözleşmeleri, sözleşme süresinin dolması nedeni ile sona erebilir. Burada belirtilmesi gereken husus, tek satıcılık sözleşmesinde belirli bir süre saptanmamış ise veya belirli süre saptanmış ve ancak ilişki fiilen yürümeye devam ediyor ise sözleşmenin belirsiz süreli sözleşme haline geldiği kabul edilmelidir. Tek satıcılık sözleşmesi, haklı nedenlerin ortaya çıkması halinde önelsiz şekilde ileriye yönelik olarak feshedilebilir. Şu kadar ki tek satıcılık sözleşmesinde haklı nedenle feshi, taraflardan birisinin sözleşmeye aykırı ve kusurlu davranışından ileri geliyorsa fesheden taraf diğerinden zararını kâr kaybı talebine dayanarak talep edebilir.

Tek satıcılık sözleşmesi sona erince tek satıcının elinde asgari alım yükümlülüğünü yerine getirmek ve muhtemel siparişleri karşılamak için stok ettiği ve henüz satamadığı malların akibeti konusunda sözleşme hükümlerinde bu konuda nasıl davranılacağına dair bir hüküm yok ise ve taraflar ihtilafı ise yargı önünde bu ürünlerin sağlayıcıya bedel karşılığı iadesi de istenebilir. Tek satıcılık sözleşmesinin tek satıcı aleyhine haksız şekilde feshedildiği hallerde, tek satıcı sözleşmenin feshinden itibaren yasal süreler içinde sağlayıcıdan portföy tazminatı (diğer adı ile denkleştirme tazminatı), kâr kaybı tazminatı, yatırımları nedeni ile uğradığı kayıpların tazmini, stoklar nedeni ile bunların iadesi karşılığı bedeli talebini dava konusu edebilir. Denkleştirme tazminatı, tek satıcının son 5 yıllık faaliyeti sonucu aldığı komisyon ve diğer ödemelerin ortalamasını aşamaz. Sözleşme ilişkisi daha kısa bir süre devam etmiş ise faaliyetin devamı sırasındaki ortalama esas alınır. Tek satıcılık sözleşmesi imza aşamasında taraflar denkleştirme tazminatı isteminden önceden vazgeçemezler.

Makale ile ilgili sorularınız olması halinde [aakbal@akbalhukuk.com](mailto:aakbal@akbalhukuk.com)'dan Av. Ayşegül Akbal'a ulaşabilirsiniz.

# Mirac Kandilimiz

# Mübarek Olsun

13 NISAN 2018





YEŞİLİN BAĞRINDA BİR ENDÜSTRİ HAVZASI...

# YAŞAMLA ENTEGRE ÜRETİM

*Endüstride fark yaratan yenilikleri devreye alan ve bölgesindeki 12 Ar-Ge merkeziyle rakiplerine "inovasyon" farkı atan TOSB, yatırımcılar için üretim imkanlarının çevre ve estetikle bütünleştirildiği bir yaşam üssü...*

## Yeşil nişane

Endüstriye sunduğu eksiksiz altyapısının yanı sıra, katılımcılara yeşille ve oksijenle iç içe bir üretim ortamı da sağlayan köklü sanayi bölgesi TOSB, büyük sanayi yatırımlarının adeta havzası... "En Temiz OSB" nişanesini göğsünde gururla taşıyan özel orman sahali sanayi üssünde, eğitime tuğla koyan Hatice Bayraktar Endüstri Meslek Lisesinin yanı sıra donanımlı laboratuvarlar ve atölyeler de yer alıyor. Aynı sektördeki firmaların yüksek sinerjiyle kümelenebileceği 1992 doğumlu bölge, yüksek ihracat başarısıyla özellikle Avrupa ülkelerini ihya ediyor. Doluluk ibresini yüzde 90'a çıkaran 77 firmanın bulunduğu bölgede 20 bin kişi istihdam edilerek ekonomi çarkını döndürüyor. Yeni dönemde start-up girişim evi kurmayı hedeflediklerini SINAI'ye anlatan TOSB Başkanı Ömer Burhanoğlu, Ar-Ge'den kümelenmeye, pazardan eğitime kadar birçok kritik konuyla ilgili "bölgemizde dinamizm hakim" mesajı veriyor...

## TOSB'da oksijen var

**OSB'nizi tanıtarak, sektörel ağırlığınızı ve üretim anlayışınızı anlatabilir misiniz?**

TOSB, otomotiv parça sanayicilerinin faaliyet gösterdiği tek global ihtisas OSB'dir. Coğrafi konumu ve lojistik üstünlüğü, çevreye saygılı projelendirme anlayışı, ihtiyaçlara en üst düzeyde cevap verebilen modern altyapısı ve destekleyici hizmetleriyle sektöre parça üreten yerli ve yabancı sermayeli tüm firmalar için önemli ve ilgi odağıdır. TEM Otoyoluna direkt bağlantılı, E-5 Karayoluna 7 ve Osmangazi Köprü bağlantı yoluna 3 kilometre mesafesiyle; hava, deniz ve demiryoluna en kolay ulaşılabilir konumunun sağladığı mükemmel lokasyonuyla ve ekonomiyi sırtlayan büyük firmaları sayesinde bu bölgenin parlayan yıldızı konumundadır. Ayrıca, "En Temiz OSB" ödülünü, OSBÜK ve Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'ndan alarak, çevreye olan duyarlılığımızı da tescillendirmiş olduk. 172 bin metrekarelik özel orman alanımızda bulunan 50 binden fazla ağaç ve süs bitkisinin kapladığı yeşil alanlar, TOSB'u yaşanır bir yer haline dönüştürüyor. Bu alanın içinde yer alan Hatice Bayraktar Endüstri Meslek Lisesi, TOSB sanayicilerinin teknik eleman ihtiyacını karşılamak amacıyla, 5 bin 650 metrekare alan üzerine kurulmuş olup, donanımlı laboratuvarları ve uygulama atölyeleri ile 18 derslikli 550 öğrenci kapasitesine sahiptir. TOSB'un içinde yer almaları sayesinde, öğrenciler eğitim döneminde sanayiye yakından tanıma fırsatı elde ediyorlar. Yap- işlet- kirala- devret modeliyile hizmete girmiş olan otelimiz ise, üyelerin yerli ve yabancı misafirlerini bölge çevresinde ağırlayabileceği modern imkânlarla sahip.



## İş birliğine inovatif dokunuş

**OSB'de üretimde bulunmanın avantajları nelerdir?**

Özellikle TOSB'un ihtisas OSB olması dolayısıyla, aynı sektörde üretim yapan firmalar yarattıkları sinerjiyle bunun büyük avantajını yaşıyorlar; Otomotiv Ana Sanayi içinse tüm tedarikçilerinin bir arada olması büyük kolaylık. Aynı sektördeki firmalar ortak Ar-Ge çalışmaları, test merkezleri oluşturulması gibi daha birçok inovatif iş birlikleri yapabiliyorlar. Kusursuz altyapı hizmeti almak çok önemli; bu hizmet avantajı sayesinde hem maddi kayıpları hem de zaman kaybını önleyebilirsiniz. Böylelikle tüm zamanımızı ve enerjimizi

üretim ve istihdama ayırabiliyoruz. Ayrıca temin edilen enerjinin kaliteli ve uygun fiyatlı olması sanayici için rekabet avantajı sağlıyor.

## Avrupa'yı ihya ediyor

**OSB'nizin ihracat oranları ve pazar hakimiyetinizle ilgili bilgi verebilir misiniz?**

TOSB içerisindeki firmalar 2016 yılında 1,5 milyar dolar ihracat gerçekleştirdi ve 12 milyar TL (4,5 milyar dolar) ciro elde etti. Hedef 2017 sonunda bu rakamın üstüne çıkmak. Dünyanın dört bir yanına ihracat yapan firmalarımız sayesinde TOSB'un ihracat haritası oldukça geniştir. İhracatımızın yüzde 80'i Avrupa ülkelerine yapılmaktadır.





**Ömer BURHANOĞLU**

TOSB Yönetim Kurulu Başkanı

TOSB Başkanı Ömer Burhanoğlu, büyümede sürekliliği sağlayacak yeni iş birlikleri için yeşil ışık yaktıklarını söyledi.

Röportaj: Seda ALKIM





## Start-up hedefi

**Ar-Ge ve inovasyon OSB'ler için ne ifade etmektedir? Bu anlamda hedefleriniz mevcut mudur?**

OSB'lerin hizmet sağlayıcı özelliğine uygun olarak, yeni ihtiyaçlar ortaya çıkmaktadır. Özellikle Endüstri 4.0 mantığıyla dijital alt yapı hizmetleri IOT (Nesnelerin İnterneti) uygulamalarına ağırlık vermek gerekir. Sanayicinin tüm projelerini inovatif altyapıya uygun olarak yürütmesi zorunluluk haline gelmiştir. Start-up girişim evinin kurulması, böylelikle yeni nesil otomotiv anlayışının yarattığı yeni ekonomiden genç girişimcilerin desteklenerek üyelerimizin yatırımcılığına yeni boyut kazandırılması yeni dönem hedeflerimiz arasında.

## TOSB Eğitim Haritası geliyor

**OSB içi eğitim konusunda ne düşünüyorsunuz? Nitelikli eleman temini adına verilen teşvikleri yeterli buluyor musunuz?**

Eğitim çalışmalarına önem veriyoruz. Eğitim Koordinatörümüzün oluşturacağı TOSB Eğitim Haritası yardımıyla mavi yaka ve beyaz yaka için ihtiyaç duyulan eğitimlerin planlamasını yapacağız. Üniversitelerle iş birliği konusu da çok önemli. TOSB ve GTÜ iş birliği ile organize edilen Tezsiz Yüksek Lisans Programı devam ettiğimiz programlardandır. Ayrıca birçok üniversite ile imzalanan işyeri eğitim protokolü ile üniversite öğrencilerine uygun alanlarda işyeri eğitim imkanı sağlanmaktadır.

## Kümelenmeye açık kapı

**Endüstriyel Simbiyoz penceresinden endüstride iş birliğini değerlendirebilir misiniz?**



**TOSB**  
Otomotiv Yan Sanayi  
İhtisas Organize Sanayi Bölgesi

Kolay uygulanabilir yöntemlerle kullandığımız her türlü enerjinin miktarını ve

malzemeleri en aza indirmeye çalışıyoruz. Atık oluşumunu azaltıp, oluşan atıkların ekonomik kazanıma dönüştürülmesi için projeler üretiyoruz. Endüstriyel iş birliğinin sağladığı tasarruf, rekabet avantajını da yaratır; TOSB gerek çalışma gruplarıyla gerekse ortak tüm tesisleriyle; bu anlayışla çalışan, çevreye saygılı bir OSB'dir. Biz tüm projelerimizi bu altyapıya uygun oluşturuyoruz. Endüstriyel Simbiyoz Ar-Ge ve inovasyon faaliyetlerinin yanı sıra kümelenmeyi de gerektirir. TOSB oluşumu gereği işletmeler arası kaynak verimliliği çalışmaları için çok uygun bir yerdir. Ortak Ar-Ge ve test merkezi çalışmalarımız, "Start Up -Girişim Evi" projemiz endüstriyel iş birliği amacıyla oluşturduğumuz projeler. Bu tip iş birlikleri ile yeni iş alanları yaratma potansiyelini, girişimciliği ve bölgesel kalkınmayı hedefliyoruz.

## Sürekliliğin formülü "pazar"

**OSB'lerin, ihracatta 2023 hedeflerine ulaşabilmeleri için neler yapmaları gerekir?**

Büyümenin devam etmesi, sanayimizin değişen teknolojilere hızlı bir şekilde adapte olması ve bu anlamda Ar-Ge ve inovasyona önem verilmesi; üretimin ve ihracatın artmasını beraberinde

getirir. Özellikle sektörümüz için, öngörülen ihracat hedeflerinin yakalanabiliyor olması 2023 hedefi için doğru yolda olduğumuz göstergesidir. Yurtdışı fuar çalışmaları ve yeni pazarlar tanımak, inovasyonda küresel gidişatı yakalamaya ve rekabet edebilirliği korumaya çalışmak; dış pazarlarda da rekabet imkânlarının artırılmasını beraberinde getirir. TOSB, yüksek teknolojide üretim yapabilen ve bunun sürekliliğini sağlamak isteyen sanayiciye bu hizmetleri verebilen örnek bir OSB'dir.



**Erol DEMİR**

Bakırköy Millî Eğitim Müdürlüğü

Şube Müdürü



**Mezun olmadan  
dört yıl staj yaptığı  
işyerinde başarılı olup  
kendisi kabul ettiren  
öğrencilerin, bence iş  
aramak gibi bir sorunu  
olmayacaktır.**

## İSTİHDAMIN SİGORTASI: MESLEKİ EĞİTİM

İşsizlik oranlarının artmasına bakıp ülkede ekonominin kötüye gittiğini, gazetelerin sarı sayfa ilanlarında eleman arayanlar ile İŞKUR kayıtları ve genel ilanlara bakıp, üretim/imalat/hizmet sektörlerindeki eleman talepleriyle de hâlâ çarkların döndüğünü ancak eğitim-istihdam ilişkisinde bazı sorunlarımız olduğu söylenebilir. Ulusal büyüme ve kalkınma stratejilerimizde başarılı olmak için mesleki eğitim-istihdam ilişkisini güçlendirmeliyiz.

İŞKUR'un resmi web sitesinde; ülkemizde halen 2 milyon 496 bin kayıtlı işsiz bulunduğu, son bir yılda 215 bin kişinin işe yerleştirildiği, bunun yanında açık iş ilanı sayısının 73 bin 174 olduğunu görüp, diğer yandan işsizlik oranının yüzde 11,8'e artışıyla birlikte değerlendiresek; bu çelişkiyi, işi ve imkanlarını beğenmezlik, işin bulunduğu yerden uzak olmak, becerilerin uyumsuzluğu, mesleki eğitimin iş hayatının beklentilerini karşılayamadığı gibi çeşitli yorumlarda bulunabiliriz. 2,5 milyon kayıtlı işsiz içinden aranan 73 bin kişinin çıkmaması üzerinde eminim ilgililer çaba sarfediyordur. İşgücü piyasasının nitelik ve nicelik boyutlarıyla arz-talep dengesi planlamasında aksaklıkları tespit ederek bir an önce gidermeliyiz.

Açık iş ilanlarının açılımlına bakıp, belli sayının üstünde olanların bazılarını sıralarsak; 18 bin 300 beden işçisi (temizlik

/inşaat/genel), bin 423 garson/servis elemanı, bin 548 büro memuru, bin 500 elektrik elektronik elemanı, bin 300 kaynakçı, 3 bin 100 güvenlikçi, bin 115 kasiyer, bin 10 konfeksiyon işçisi, 2 bin 234 dikiş makineci, 3 bin 845 satış danışmanı, bin 228 çağrı merkezi elemanı, bin 268 ön muhasebe, 941 reyon görevlisi, 950 CNC operatörü, 421 aşçı, 503 aşçı yardımcısı, 175 elektrik mühendisi, 117 jeoloji mühendisi vd. hiç de azımsanmayacak rakamlarda çeşitli meslek ve niteliklerde eleman ihtiyacı bulunduğu görülmektedir. Bunun yanında kamu kurumlarının da yoğun eleman alımları yapacağı beklenmektedir.

Ülkemizde yeterli sayıda yetişmiş nitelikli eleman yok mu? Geleceğe yönelik yapılan projeksiyonları, işgücü ile ilgili sağlıklı veriler ışığında yeniden gözden geçirmeliyiz. Eleman arayan ile iş arayanı buluşturmadan sorumlu İŞKUR gayretle çalışmaktadır. Mesleki eğitimden sorumlu Milli Eğitim Bakanlığına bağlı örgün ve yaygın mesleki eğitimi üstlenmiş, bu konuda resmi görevi olan meslek liselerimizden ciddi miktarda öğrenci de mezun olmaktadır. Son yıllarda eğitime bütçeden en fazla pay ayrılmaktadır. İstatistiklere göre mesleki eğitimde öğrenim gören öğrenci sayısının ortaöğretim içerisindeki oranı yüzde 50'yi aştı. Peki mezunlar nerede? Neden, hala sektörün nitelikli





eleman ihtiyacı karşılanamıyor?

Projeler, belli bir konuda, belli bir zaman diliminde, belli sayıda kişiye yönelik yapılan çalışmalardır. UMEM Projesi de 23 haziran 2010 tarihinde büyük vaat ve umutlarla hayata geçirildi. Çalışma ve Milli Eğitim Bakanlığı ile iş hayatını temsil edenler el ele verdiler. İşletmelere gidildi ve “Ne kadar, hangi mesleklerde eleman ihtiyacınız vardır?” diye soruldu. Yüzün üzerinde meslek lisesi seçildi ve son teknolojiyle donatıldı. Meslek öğretmenleri sektör ve üniversitede hizmetçi eğitime alındı. İŞKUR tarafından kursiyerler daha meslek kurslarına başlamadan firmalarla buluşturulup eşleştirildi. Nitelikli eğitimcilerle güncellenen atölyelerde mesleki eğitimlere başlandı. Günlük cep harçlığı verilerek eğitimi tamamlayanlar işe başlatıldı. Teori olarak dört dörtlük bir projeydi. Her yıl 200 bin, 5 yılın sonunda 1 milyon insan eğitilerek iş hayatına kazandırılacaktı. Her işletme bir eleman istihdam ederek işsizlikle büyük oranda başedilecekti. Planlandığı ve beklendiği gibi yürümeyen projeye daha sonra İŞKUR’un zaten yaptığı çeşitli faaliyetler ilave yapılarak mesafe alınmaya çalışıldı. Böyle bir tecrübe ortadayken yeniden bu tarz söylemin tek başına sorunu çözmeye yetmeyeceğini düşünüyorum. Onlarca projede; insan hareketliliği, bilgi transferi ve eğitim gezileriyle tecrübe paylaşımlarının, beklendiği kadar hayata geçmiş somut çıktıkları olmadığı söylenebilir.

TOBB yetkilisi yaptığı açıklamada; 1,5 milyon üyenin 700 bininde 10 kişiden az eleman çalışmakta olduğunu ve +1 eleman alma güçleri olmadığını belirtti. İŞKUR destek ve teşvikleri artarak devam ediyor. KOBİ'lere işlerini geliştirmeleri için bir miktar faizsiz kredi de veriliyor. Mesleki eğitim almış, genç, kadın, engelli istihdam eden hatta yeni mezun üniversiteli istihdamında, bir yıl maaşın yüzde 50'si, ikinci yıl yüzde 25'i devletten, yemek ve yol vergiden düşülebilecek. 42 aya kadar SGK işveren payı desteği, bir personel için yaklaşık 275 TL asgari ücret avantajıyla

işbaşı eğitim programında, “Yetiştirdiğin elemanı beğenirsen çalıştırmaya devam edebilirsin” deniliyor. Daha ne kaldı? Her şey düşünülmüş. Hâlâ kayıtsız ve yabancı eleman çalıştırmaya gerek var mı? Potansiyel işgücüne sahip vatandaşlarımıza sosyal devlet kapsamında yapılan desteklerin de gözden geçirilmesi gerekiyor. Diğer yandan üniversite mezunu işsiz gençlerin yaklaşık yüzde 30'unun henüz iş aramadığı tespit edilmiştir. Halen varolan nitelikli eleman ihtiyacı karşılanamıyorken yeni oluşturulan +1 eleman talebi nasıl karşılanacak, sadece destek ve teşviklerin açıklanması yeterli olacak mı? Biraz farklı bir öneri olarak, öncelikle kamudan 65 yaşından geriye doğru genç üniversiteli mezunların istihdamına kadro açmak amacıyla zorunlu emekliliğin de bir nebze fayda sağlayacağını düşünenlerdenim.

Herşey iyi güzel, meslek lisesinde üç yıl teori ve pratik eğitim alıp meslek diploması sahibi olan mezunlarımızla iş hayatını niye buluşturamıyoruz? Gençler neden hâlâ üniversite kapısında yığılıyor? Bu ülkenin bu kadar üniversite mezununa ihtiyacı var mı? Biz meslek lisesi öğrencisini lise birinci sınıftan itibaren meslek seçtirip, ilk yıl haftada bir gün, her yıl bir-gün artırarak ve iş hayatına dahil ederek işbaşında meslek öğretimine geçmezsek, bu buluşmayı son sınıfa bırakırsak, meslek sevgisini, üretmenin-kazanmanın-başarmanın hazzını gençlere tattırmazsak sorunu çözemeyiz. Mezun olmadan dört yıl staj yaptığı işyerinde başarılı olup kendisi kabul ettiren öğrencilerin, bence iş aramak gibi bir sorunu olmayacaktır.

Bir dönem mesleki eğitimin önünde kat-sayı engeli sorunu var deniliyordu. Katsayı konusu çözüldü ama şikayetler devam etmektedir. Bu sorun meslek liselerinde okuyan akademik seviyesi belli düzeydeki yaklaşık yüzde 25 öğrencinin sorunuydu. Zira meslek liseleri üniversiteye öğrenci hazırlayan eğitim kurumları değildir. Sektöre nitelikli rekabet edebilir ürünleri üretecek meslek adamı yetiştirmek için açılan okullardır.

Bir de yeni moda bir Sanayi 4.0 konumuz var ki tüm dertlerimizi çözecek zannediliyor. İmalat sektöründe elektronik, bilgisayar ve otomasyon teknolojilerini kullanan belli ölçek ve sayıdaki sınırlı işletmemizin orta ve uzun vadede geçebileceği bu atılımla, tüm sektör ve iş hayatının sorunları bitmeyecektir. Sanayi 4.0 modelinin mucizevi bir çare olarak görülmesi çok yanıltıcı.

Ülkemizdeki durumu eleştirirken bu sorunla diğer ülkelerin de mücadele ettiğini unutmamalıyım. Sürekli proje ve kampanya yerine sağlıklı işleyen ilişkiye sağlayacak bir sistemi kurma yolunda somut adımlar atmak gerekiyor. Bu konuda çözümü sadece devletten beklememeliyiz.

“Ben de varım” diyerek istihdam seferberliğine desteğini açıklayan sektör ve holding temsilcilerini tebrik ediyorum. Taahhütler gerçekleştiççe, diğerlerine örnek olması için istihdam sayılarını da açıklamaları faydalı olacaktır. Unutulmalıdır ki bu konuda mutlaka başarılı olmak zorundayız.

Politika üretme konusunda hiçbir sıkıntımız yok. Çok orijinal fikirler çıkıyor ve projelendiriliyor ancak teoride her güzel proje uygulamada başarılı olmuyor. Sonuca gitmek ve uygulamada bazı sorunlarımız var gibi. Her şeye rağmen 2023 hedeflerimiz var ve biz başarabiliriz. Enerji kaynağı olarak doğalgazımız ve petrolümüz olmayabilir ancak bizim enerji dolu genç neslimiz var. Üretim heyecanını gençlerde oluşturabilirsek diğer ülkeleri şaşırtan geçmişteki başarı hikayelerini yeniden yazabiliriz. Geriye kalanı, mesleki eğitim sistemimizi uygulamaya dayalı olarak iş hayatıyla entegre ederek yeniden yapılandırmak ve çok çalışmaktır.



*Berat  
Kandilimiz  
Mübarek  
Olsun*

30 NİSAN 2018

 **İSTANBUL**  
ANADOLU YAKASI  
ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ



/ayosbanadoluyakasiob



/ayosbtuzla



/ayosbtuzla



/ayosb



**Selvi EREN**

İktisadi Kalkınma Vakfı

Uzman Yardımcısı



**Fipronil'li yumurtalar,  
AB'nin, gerekli  
önlemleri üye ülkelere  
bırakmak yerine  
kontrolü kendi eline  
alması gerektiği  
yorumlarını da  
beraberinde getirdi.**

## YUMURTA SKANDALI VE AB GIDA GÜVENLİĞİ KONUSUNDA DÜŞÜNDÜRDÜKLERİ

Avrupa ekonomisine yılda 750 milyar avroluk gelir sağlıyor. Avrupa ekonomisinin ikinci büyük sektörü olan tarım ve gıda sektörü, 500 milyonluk Tek Pazar'da 28 ülke arasında üretimden tüketime oldukça geniş çapta bir iş birliğini ve şeffaflığı zorunlu kılıyor. Bu anlamda yüksek standartlara ve katı kuralara sahip olan AB gıda güvenliği sistemi, Türkiye gibi aday ülkeler başta olmak üzere birçok ülke için örnek teşkil ediyor.

Sektörün genişliği ve mekanizmalarının fazlasıyla iç içe geçmiş olması, başarının etkisini artırdığı gibi tam tersi şekilde ulusal bazda ufak bir firmada yapılan bir hatanın katlanarak çıkış etkisi yaratmasına da neden olabiliyor. Söz konusu etkinin hangi boyutlara ulaşabileceği, Belçika'nın 20 Temmuz'da insan sağlığı için zararlı bir böcek ilacı kalıntılarının piyasaya sürülen milyonlarca yumurtada olduğunu açıklamasının ardından patlak veren krizle gözler önüne serildi. İki Asya ülkesine, 17 AB üye ülkesine ve İsviçre'ye yayılan ilaçlı yumurtalar, ilk aşamada kamu sağlığı konusunda ciddi endişelere ve birbirini suçlayan üretici üye ülkeler arasında gerginliklere neden oldu. Gıda güvenliği sisteminin ve Tek Pazar mekanizmalarının güvenilirliğini sarsan Fipronil'li yumurtalar, AB'nin, gerekli önlemleri üye ülkelere bırakmak yerine kontrolü kendi eline alması gerektiği yorumlarını da beraberinde getirdi.

### Hollanda ve Belçika'da başlayan yumurta skandalı

Yüksek miktarda tüketilmesi halinde insanlarda böbrek, ciğer ve tiroit bezine zarar veren Fipronil isimli böcek ilacı ka-

lantılarına, Hollanda'daki yumurtalarda rastlanmasının ardından durumun ciddiyetini anlamak amacıyla incelemeler başlatıldı. 2016 yılı verilerine göre, bine yakın tavuk çiftliğinde yaklaşık 10 milyar yumurta üretimi yapan Hollanda, Avrupa'nın yumurta ihracatında öncü ülkesi konumunda. Bu nedenle Hollanda'da böcek ilacı ürünleri inceleme altına alan ve sorunun kaynağını anlamak için başlatılan soruşturma ile başta Almanya olmak üzere yumurta ithalatı yapan birçok Avrupa ülkesi alarma geçti.

Avrupa Komisyonu, ağustos ayının ortasında söz konusu ilaç kalıntılarını taşıyan yumurtaların 17 AB üyesi ülkeye, İsviçre'ye, Güney Kore'ye ve Hong Kong'a yayıldığını duyurdu. Fipronil yaygın olarak kullanılmakla beraber; balık, tavşan, arı ve kuş gibi birçok hayvan türü için zehirli bir kimyasal ilaç. Korulanın aksine, yumurtalarda bulunan miktarın insan sağlığı için tehdit teşkil etmediği açıklanmış olsa da skandalın patlak vermesiyle birlikte söz konusu yumurtalar ve bu yumurtaların kullanıldığı ürünler (sandviç, salata vs.) birçok Avrupa ülkesinde raflardan kaldırıldı.

Yapılan araştırmalar sonucunda sorunun kaynağının Belçika'nın Anvers şehrindeki Ravel adlı temizlik ürünü firmasının, içinde Fipronil bulunan bir ürününün Belçika ve Hollanda'daki tavuk çiftliklerinde kullanılması olduğu ortaya çıktı. Bu bağlamda, Belçikalı Poultry Vision firması ve Hollandalı tavuk çiftliği temizlik firması olan Chickfriend hakkında araştırmalar başlatıldı ve iki kişi tutuklandı. Araştırmaların derinleştirilmesiyle Belçika'da 2016 yılının eylül ayında üretilen yumurtalarda da Fipronil

kalıntılarına rastlandığı açıklandı. Bunun üzerine, AB'nin gelişmiş gıda güvenliği sisteminin güvenilirliği ve tüketiciye ulaşan bilgilerin doğruluğu sorgulanmaya başlandı. 2015 yılında yaşanan Volkswagen kriziyle benzerlikler taşıyan yumurta skandalı, üye devletler mevcut yasalara uymadığında ve veriler konusunda şeffaf davranmadığında kontrol edilmesi oldukça güç bir makro krizin tetiklendiğini bir kez daha kanıtıyor. Politico'da yer alan bir makaleye göre, AB'nin üretim ve tedarik zincirindeki zayıflıkları gözler önüne seren bu son kriz, aynı zamanda birliğin gıda güvenliği mekanizmasının üye ülkelerin en zayıf halkası gücünde olduğunu gösteriyor.

#### **Avrupa'daki gıda güvenliği krizi ve şeffaflık sorunu**

Evcil hayvanlarda pire ve keneye karşı kullanılabilen Fipronil'in, Avrupa'da ürünleri (yumurta, et, süt) insanlar tarafından tüketilen hayvanlarda kullanımının yasak olmasına rağmen, milyonlarca yumurtaya sirayet etmesi ve durumun çok sonradan fark edilmesi, Avrupa çapında bir gıda güvenliği krizine neden oldu. Birçok yoruma göre, gıdaların insan sağlığına zararlı kimyasallar kullanılarak üretilmemesi konusunda hassas olan AB'nin, üye ülkelerin mevcut AB gıda güvenliği mevzuatına uymamasına karşı daha sıkı kurallara sahip olması gerekiyor.

AB gıda güvenliği mevzuatına göre, insan sağlığına doğrudan veya dolaylı olarak herhangi bir tehdit unsuru oluştuğunda, ülkeler mümkün olan en kısa sürede Avrupa Komisyonuna bağlı Gıda ve Yem için Hızlı Alarm Sistemi'ne (RASFF) durumu bildirmekle yükümlü (2015 verileri için bkz. Tablo). Ancak, yaşanan yumurta skandalında Belçika, ilaçlı yumurtalardan 2 Haziran günü haberdar olurken; bu durumu komisyona bildirmek için 20 Temmuz'a kadar bekledi. Aynı şekilde, Hollanda da Fipronil içeren yumurtalardan 15 Haziran'da haberdar olmasına rağmen, ne komisyonu ne de

ihracat yaptığı ülkeleri bu konu hakkında bilgilendirdi. Ülkelerin var olan yükümlülüğünü yerine getirmeyerek uyarı sistemine haber vermemesi nedeniyle kaybedilen sürede, tahmini olarak birkaç milyon yumurta çoktan marketlerde yerini almış ve Avrupalı tüketicilere ulaşmıştı. Dünya Sağlık Örgütü'nün (WHO), bahsi geçen böcek ilacının yüksek miktarda alınmadığı takdirde insan sağlığı için tehlikeli olmayacağını açıklamasıyla herkes derin bir nefes aldı. Ancak, Belçika ve Hollanda'nın olası riskleri göze alarak durumu saklama girişimleri birçok eleştiriye maruz kalmaktan kurtulamadı.

#### **Tablo: Avrupa Komisyonu Gıda ve Yem için Hızlı Alarm Sistemi'ne Bildirilen Ürünler (2015)**

Ürün Kategorisi	Bildirim Sayısı	2014'e Göre Değişim Oranı (%)
Meyve ve Sebze	634	+2
Fındık, Fındık Ürünleri ve Tohum	477	+35
Balık ve Balık Ürünleri	297	-8
Yem	206	-47
Kümes Hayvanları ve Ürünleri	176	-5
Et ve Et Ürünleri	159	+1
Gıda ile Temas Eden Malzemeler	152	-21
Bitki ve Baharatlar	150	+19
Diyet Gıdalar, Gıda Takviyeleri ve Takviyeli Gıdalar	122	-67
Hububat ve Unlu Mamuller	122	+5
Kabuklu Deniz Ürünleri	61	-105

**Kaynak:** RASFF Annual Report 2015  
9 Ağustos 2017 tarihinde Belçika Tarım Bakanı Denis Ducarme'ın Hollanda'yı eylemsizlikle suçlamasının akabinde, diplomatik bir sürtüşmeye dönüşmeye başlayan duruma, Avrupa Komisyonunun Sağlık ve Gıda Güvenliğinden Sorumlu Üyesi Vytenis Andriukaitis el koydu. Andriukaitis, buzları eritmek amacıyla tarafları 26 Eylül'de toplantı düzenlemeye ve gıda güvenliği iş birliğini güçlendirmeye çağırdı. Devamında ise Ducarme; Fransız, Alman ve Hollandalı mevkidaşları ile görüşerek, ulusal gıda güvenliği ajansları arasındaki iletişimi

artırma konusunda uzlaşa sağladı.

Bunun dışında konuyla ilgili Avrupa Komisyonunun tavrını en iyi yansıtan açıklama, Komisyon Sözcüsü Daniel Rosario'dan geldi. Rosario, AB'nin dünyadaki en gelişmiş ve karmaşık gıda güvenliği sistemine sahip olmasına rağmen çıkarılması gereken dersler olduğunun ve AB'nin ciddiyetle durumu ele aldığı altını çizdi. Bununla birlikte, birçok uzman sorunlu ürünün bildirilmesi yetkisinin ulusal otoritelere bırakılmasının çıkar çatışması oluşturma riski üzerinde duruyor. Yumurta krizinde de görüldüğü gibi, üye devletler ihbar edilecek

sorunun ulusal sonuçlarını öncelik haline getirerek, krizin etkilerinin daha büyük olmasına sebebiyet veriyor. Belçika, Hollanda ve Almanya'nın birbirlerini şeffaflık eksikliğiyle suçladığı yumurta skandalında, aslında her ülkenin hatada payı olduğu ve taraflar arasındaki iş birliği aksaklıkları nedeniyle çok ufak bir sorunun hızlı bir şekilde 17 AB ülkesine yayıldığı görülüyor.



**Ahmet Şerif İZGÖREN**

İzgören Akademi Kurucusu

İletişim Uzmanı, Yazar

**Çalışanların şirketi****sahiplenmesi,****şirketin çalışanları****sahiplenmesi ile****mümkündür. Kurum****zor gününüzde****yanınızdaysa, siz de****zor gününde onun****yanında olursunuz.**

## KURUM VATANDAŞLIĞI

Dünyadaki pek az ülkede Türkiye'deki kadar eleman değişim hızı görebilirsiniz. Bu kadar çok iş değişikliğinin ana nedenlerinden biri, çalışılan kurumu sahiplenmeyle bağlantılıdır. İnsanlar, yeni evli çiftlere hediye edilen, onların da paketi açmadan bir sonraki yeni evli çiftlere hediye ettikleri Borcam fırın tepsileri gibi firmadan firmaya geçerler. Sahiplenebilmek için sahiplenilecek firmanın bir felsefesi olması gerekir. Felsefe, Yunanca philo-sophia kelimelerinin birleşmesinden geliyor, yani sevgi + akıl. Bu ikisi bir kurumda birlikte değilse, sahiplenmeyi bekleyemezsiniz. Sadece sevgiyle olmaz, sadece akilla da olmaz. Bir kurumu ayakta ve bir arada tutan temel tutkal, felsefesidir. Felsefesi olan kurumları yıkamazsınız. O yüzden Hitler, II. Dünya Savaşı'na girmeden önce ilk olarak filozofları ülke dışına sürer ve kitapları yakar. Kurumunuzun felsefesi var mı? Sistematiçlik ve altın kutular bir aradaysa, kurumunuz çalışmaya değer bir kurumdur. Size bir ortak gözüyle bakılır, yoksa sadece Borcam yerine koyarlar. Çalışanların sahiplendiği bir kurum, başarıyı yakalama yolunda önemli adımlar atmış demektir. Bir süpermarketler zincirinin yetmiş yöneticisine bir gün süren bir eğitim vermem istenmişti. Seminer öncesi mağazalarına bir müşteri gibi girdim ve görevlilerden biriyle aramızda şu konuşma geçti:

- Merhaba!  
- Merhaba! (Yüzüme hiç bakmadan)  
- Burada taksitle ödeme yapabilir miyim?  
- Memur musunuz?  
- Evet?  
- Memurlara galiba kart veriyorlar! O cümledeki "veriyorlar" ile "veriyoruz" arasında aşmanız gereken çok uzun bir yol var. Eğer kendi çalışanlarınız firmanızdan "Biz" diye bahsetmiyorlarsa daha baştan kaybettiniz demektir. Tanju Argun, bunu oluşturmak için çalıştığı kurumlarda spor kulüpleri kurar. Son birkaç senedir şampiyon olan voleybol ekibi Netaş gibi. Ülkeye inanmışlığı, en çok İsrail'de görürsünüz. Museviler o kadar inançlıdır ki tüm dünyadaki Museviler İsrail'in bekası için çalışırlar. O yüzden her iki yılda bir Yahudi katliamını anlatan filmler Oscar alır (Schindler's List-1997, Life is Beautiful-1999). Japonlar ise kurum kültürü oluşturmak için şirket marşları yazarlar, her sabah tüm işçiler o marşı okur ve işe öyle başlarlar. Aldığınız para o kurumu sahiplenmenizi, kendinizi o kurumun vatandaşı gibi hissetmenizi sağlamaz. O, sadece çaba-

nızın bir karşılığıdır. Aranızda kulüpten para aldığı için Beşiktaşlı, Galatasaraylı veya Fenerbahçeli olan var mı? Eğer varsa daha yüksek bir paraya diğer kulüplere geçebilir. Oysa bağlılık, sevgiyle ve inançla özdeştir. Şirkette ufak bir kavanozun içinde Japon balığımız vardı. Çoğu zaman kavanozun pek temiz olmadığını görüyordum. Bir süre sonra kavanoz ve içindeki su çok temiz görünmeye başladı. Bir gün yemekte çocuklara sordum: "Bu balığın suyu uzun süredir pırlı pırlı, nasıl oldu bu?" Japon balığına, bizim temizlik işlerine bakan çocuğun kız arkadaşının adını koymuşlar. O günden sonra balığın yemi hiç aksamamaya, suyu da çok temiz olmaya başlamış! Kurumu sahiplenmek, kendini o kurumun vatandaşı gibi hissetmek oyunu kalpten oynamamızı sağlar. Bunun için sistem lideri, ekibine altın kutular sunmayı bilmelidir. Kuzey Caroline'da kurulu SAS Institute, kurum vatandaşlığına en iyi örneklerdendir. Binada son teknolojiye sahip bilgisayarlar, spor tesisleri bulunmaktadır. Firmanın sahibi Jim Goodnight, her sene çalışanlara, senede toplam 20 ton bonbon şeker dağıtıyor. Kadın çalışanlar için kreş açılmış ve şu anda 528 çocuğa bakılıyormuş. Diğer yazılım firmalarında çalışanların şirkette kalması için yüksek maaşlar ve şirket hisseleri önerilirken, SAS hisse senedi vermiyor; tek yaptığı rahat, baskısız bir çalışma ortamı sunmak. Bu örnekte de görüldüğü gibi kurum kültürü oluşturmada kimi zaman bonbon şekeri bile işe yarayabilir; fakat bir kurum kültürünüz, felsefeniz yoksa kimse kuruma bağlanmaz. SAS'tan ayrılanların sayısının yıllık ortalaması yüzde 3,5. Hiçbir zaman yüzde 5'i geçmemiştir. Kurum kültürü oluşmuş ve herkes tarafından benimsenmişse tüm çalışanlar o kurumu her şeyiyle sahiplenirler. Gerçekten kuruma sadık insanlardan, yani o kurumun vatandaşlarından kurulu bir ekip sizi hiç yalnız bırakmaz. Çalışanların şirketi sahiplenmesi, şirketin çalışanları sahiplenmesi ile mümkündür. Kurum zor gününüzde yanınızdaysa, siz de zor gününde onun yanında olursunuz. Kurum vatandaşlığı bir sonuçtur. Özellikle sistem liderinin ortaklık prensibinin bir sonucu ve şirkete yüksek kurumsal güç getiren altı nitelikten biridir.

# AİLE ŞİRKETLERİNDE KURUMSALLAŞMA

www.izgorenakademi.com

Ailesel yönetim, görülen en yaygın ve en eski işletme yönetim biçimi ve organizasyon şekli olup tüm dünyada büyümenin itici gücüdür.

Aile şirketlerinin gelecek kuşaklara aktarılamaması ve pek çoğunun hayatlarını sürdürmemelerinin en önemli nedeni; **büyük ölçüde plansız hareket etme ve uzun dönemli düşünme alışkanlığına sahip olmamaları, yani kurumsal yönetime gereken önemi vermemeleridir.**

Şirketinizi gelecek kuşaklara güvenle aktarmanın yolunu birlikte inşa edelim...



Bilgi için : Sevil Alkan  
Kurumsal Projeler Yöneticisi

+90 506 062 62 13

e-posta : sevilalkan@izgorenakademi.com

Markinton  
Ferið Sultan Mehmet Mah. Poligon Caddesi No:9  
Buyasalı Kaleleri, Kule 3 Giriş Kat Daire: 1-2-3-1  
Buyasalı AVM Yanı - Ömraniye - İstanbul



**Prof. Dr. Atila BAĞRIAÇIK**

Ar-Ge, Yenilik ve Tasarım Hibe

Fonları, Tasarım/Ar-Ge Merkezi

Uygulayıcısı, Öğretim Üyesi, YMM



YMM &amp; Danışmanlık

**İhracatçı, yenilikçi, orta ve yüksek teknoloji NACE koduna giren olgun KOBİ'ler ve benzer kriterlere sahip büyük işletmelerin personel giderleri ile makine-teçhizat (kalıp dâhil) ve yazılım maliyetlerini hibelerle nasıl finanse ediyoruz? Deneyimlerimize göre, başvuruda 2 yıllık ruhsat süresi için 10'nun altına düşmeyen tasarım projeleri için yıllık toplam harcama ve gider toplamı, 1-1,5 milyon TL civarında olabiliyor.**

## OLGUN KOBİ'LER VE BENZER İŞLETMELERİN MALİYETLERİNİN HİBELERLE FİNANSMANI

Ziyaret ettiğimiz imalatçı ve yazılımcı işletmeler, seri üretim ve ticarileşme için makine ve yazılım ihtiyaçları olduğunu, ayrıca yüksek mühendis maaşları için destek istediklerini belirterek, bizden çözüm istediler. İşte uyguladığımız çözümlerimiz:

1. Ar-Ge ya da tasarım merkezi kurarak somut anlamda vergisel teşviklerden yararlanmak, bizce işletmeler için artık bir tercih değil, bir mecburiyet. Tam zaman eş değer personel sayıları (haftada 45 saat, ayda 225 saat merkezde çalışma esasına göre) Ar-Ge merkezi için en az 15, tasarım merkezi için en az 10 kişidir. Ar-Ge/tasarım indirimi yüzde 100 uygulanır; ayrıca Gelir Vergisi Stopaj Teşviki (lisans ve altı teknisyen için yüzde 80, yüksek lisansta yüzde 90, doktora yüzde 95 istisna), Sigorta Primi Desteği (sigorta işveren payının yarısı), Damga Vergisi İstisnası ve Gümrük Vergisi İstisnası mevcuttur.

2. KOBİ ise güncellenen KOBİGEL çağrılarına odaklanıyoruz. Örneğin üretim ve ihracatta teknoloji seviyesi yüksek, katma değerli ürünlerin ve KOBİ'lerin payının artırılması'nı amaçlayan KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı için çalışmalarını başlattık.

3. Tasarım merkezi ile beraber Ekonomi Bakanlığının "Tasarım Departmanı" kurma yapılanmasına geçiyoruz. Bu yolla işletmelerin hem tasarım merkezinde hem de merkez dışında çalıştırdıkları mühendis/endüstriyel tasarımcı gibi tasarımcıların maaşlarının 3 yıl için yüzde 50 hibe destekli toplam üst limit 1 milyon dolar istihdam yardımı ile 250 bin dolar makine-teçhizat ve yazılım ve 150 bin dolar üst limitli yurt dışı uçak bileti/web sitesi üyeliği 150 bin dolar, toplam 1 milyon 400 bin dolar üst limitli "tasarım ve ürün geliştirme projelerinin" desteklenmesi (madde 6/a) projesini (diğer ismi tasarım departmanı) yazmaya başlıyoruz.

4. İşletme küresel firmalara yarı mamul ya da bir bütün sistemin alt bileşen parça ihraç ediyorsa, Ekonomi Bakanlığı küresel tedarik

zinciri destek programına başvurmak suretiyle ürün geliştirme amaçlı, ağırlıklı makine ve yazılım tedariki olmak üzere (müşteri ziyareti için uçak bileti ve konaklamada dâhil) iki yıl süreli yüzde 50 hibeli üst limiti 1 milyon USD'li programa başvuruyoruz.

5. Yeni açıklanan KOSGEB-TEKNOYATIRIM Destek Programı ile ithalatı ikame ederek orta ve ileri teknoloji ile ileri teknoloji NACE koduna giren mikro işletmeler için yüzde 70 geri ödemesiz, yüzde 30 geri ödemeli, küçük orta ölçekli işletmeler için yüzde 60 geri ödemesiz, yüzde 40 geri ödemeli oranı destek geliyor.

6. Son 3 yıla ait işletmenin elinde TÜBİTAK-TEYDEB ya da KOSGEB Ar-Ge ve inovasyon projesi tamamlandığına dair bir başarı belgesi varsa, TÜBİTAK ya da KOSGEB projeleriyle aşağıdaki 5. Bölge Teşviki Destekleri'ni öne çıkarıyoruz: İstanbul'da ya da Bursa'da sabit yatırım tutarı en az 1 milyon TL oluyor. Gümrük vergisi muafiyeti, KDV istisnası, faiz desteği, sigorta primi işveren desteği, yatırım yeri tahsisi, vergi indirimleri de mevcut.

7. İşletmenin her an yürüyen 3 adet 1507-1501 TÜBİTAK-TEYDEB ürün+süreç yeniliği projesinin olmasını sağlayarak, yenilikçi prototip ve pilot tesis üretim hattı için en fazla yüzde 75 ile 60 oranında hibe almasını sağlıyoruz.

8. Son 3 yıla ait KOBİ'nin elinde TÜBİTAK-TEYDEB ya da KOSGEB Ar-Ge ve inovasyon projesi tamamlandığına dair bir başarı belgesi varsa, bu belge ile KOSGEB Endüstriyel Uygulama Programı'na her an başvurabileceklerini belirterek, seri üretim için yüzde 75 (yerlide yüzde 15 ilave edilerek) hibe oranı ile 150 bin TL üst limitli makine ve teçhizat alımı yapabileceklerini belirtiyoruz.

**Sonuç olarak;** düşünür ve aklımızı işletirsek daha bu listenin uzayabileceğinden eminiz. Bizler, proje çalışmalarında prototipi ile seri üretim/ticarileşme yatırımlarını baştan birlikte düşünerek çalışmalara başlıyoruz.

23 NİSAN

Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı

KUTLU OLSUN





**Doç. Dr. Hakan Levent GÜL**

Ersoy Hastanesi

Nöroloji Uzmanı



**Uyku apnesinin kesin teşhisi ve şiddetinin ölçülebilmesi, uyku laboratuvarında yapılan “polisomnografi” adı verilen tetkik ile mümkündür.**

## UYKU APNESİ NEDİR?

### Uyku hayat kalitenizdir

Uyku sırasındaki solunum duraklamalarından kaynaklanan ve uyku düzeninin bozulmasına sebep olan önemli bir hastalıktır.

Çağımızın önemli rahatsızlıklarından biri olarak kabul edilen uyku apnesi, önlem alınmadığı takdirde ölümlü sonuçlanabilmektedir. Bu hastalığa yakalanan kişilerin büyük bir çoğunluğu hastalığı fark etmedikleri ya da önemsemedikleri için genellikle hekime gitmemektedirler. Kadınların en az yüzde 2’ sinde ve erkeklerin yüzde 4’ünde görülmektedir.

### Uyku apnesinin belirtileri

Hasta genellikle uykudaki normal olmayan durumlardan, eşi veya yakınlarının fark etmesiyle haberdar olur.

- Düzensiz solunum; uyku apnesinin en önemli belirtisi, gece uykusu süresince ani solunum duraklamaları, çok gürültülü horlamalar ve iç çekmelerdir.

- Uykuda nefesin durması; uyku apnesi olan hastalarda 10 saniyeden başlayan solunum duraklamaları bir dakikadan fazla sürelerle kadar devam edebilir.

- Gündüz aşırı uyku hali; gece uyku kalitesinin bozulması nedeniyle gün boyunca kendini yorgun hisseden hastaların kitap okurken ya da televizyon seyredirken uyuklamaları olabilir.

Bu özellikle araç kullanan hastalar için önemlidir. Uyku apne sendromu olan hastaların trafik kazası yapma riski normalden 8 kat, iş kazalarına neden olma olasılığı normal işçilere göre 5-7 kat fazladır.

### Uyku apnesinin sonuçları

- Yüksek tansiyon
- Kalp büyümesi, kalp atımında düzensizlikler kalp krizi
- Sık idrara çıkma, aşırı terleme
- Sabahları yorgun kalkma, gün içinde yorgunluk hali ve uyuklama
- Kilo alma, kilo verememe

- Konsantrasyon eksikliği, trafik ve iş kazalarında artma
- Depresyon ve davranış bozuklukları
- Cinsel isteksizlik/yetersizlik
- Sabah baş ağrısı ve ağız kuruluğu
- İnsülin direnci ve şeker hastalığında artma
- Felç ve ani ölüm

### Teşhis ve tedavisi

Uyku apnesinin kesin teşhisi ve şiddetinin ölçülebilmesi, uyku laboratuvarında yapılan “polisomnografi” adı verilen tetkik ile mümkündür.

Bu yöntemle, tüm gece boyunca uyku dönemlerinde beyin aktiviteleri, solunum hareketleri, uyku sırasında hastanın oksijen miktarı değişiklikleri, bacaklarda uykuda oluşan “periyodik ekstremite hastalığı” tanısı, horlama kayıtları, kalp ritmi ve EKG kayıtları yapılarak, tüm gece boyunca hastanın uykusu videoya alınmaktadır.

Apnenin sebebi anatomik bozukluklardan kaynaklanıyorsa kulak burun boğaz uzmanının kontrolünden geçmesi tavsiye edilir.

Çoğu uyku apnesi vakalarının tedavisinde, hastanın uyku sırasındaki solunumuna yardımcı olan cihazlar kullanılır.

CPAP (Devamlı Basınçlı Pozitif Hava) obstrüktif uyku-apne sendromunun en etkili ve kesin tedavi yöntemidir. Bu tedavi ile horlama, uykuda solunum durmaları ve bunların sebep olduğu kısa ve uzun dönemli problemler tamamen ortadan kalkmaktadır.





# ERSOY

HASTANESİ

## Hizmet Birimleri

- Dahiliye (İç Hastalıkları)
- Acil Servis
- Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon
- Kadın Hastalıkları ve Doğum
- Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları
- Psikiyatri ve Psikolojik Danışmanlık
- Ağız ve Diş Sağlığı
- Göz Sağlığı ve Hastalıkları
- Genel Cerrahi
- Üroloji (Bevliye)
- Kulak Burun Boğaz Hastalıkları
- Ortopedi ve Travmatoloji
- Endokrinoloji ve Metabolizma
- Gastroenteroloji
- Plastik ve Rekonstrüktif Cerrahi
- Dermatoloji (Cildiye)
- Nöroloji
- Kardiyoloji
- Alerji Hastalıkları
- Anestezi ve Reanimasyon
- Beyin ve Sinir Cerrahisi
- Enfeksiyon Hastalıkları
- Evde Bakım Hizmetleri
- Göğüs Hastalıkları
- Nefroloji

*Sağlığınız Önceliğimizdir...*



 444 3 779

[www.ersoyhastanesi.com.tr](http://www.ersoyhastanesi.com.tr)





Alexander Fleming



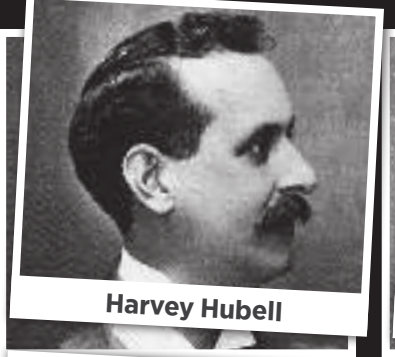
Clair Cameron Patterson



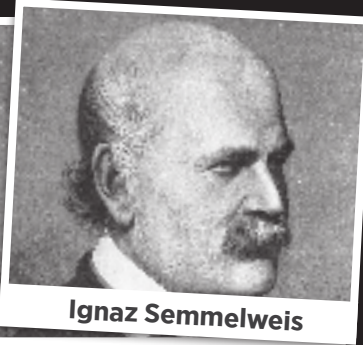
Dennis Ritchie



Grace Hopper



Harvey Hubell



Ignaz Semmelweis



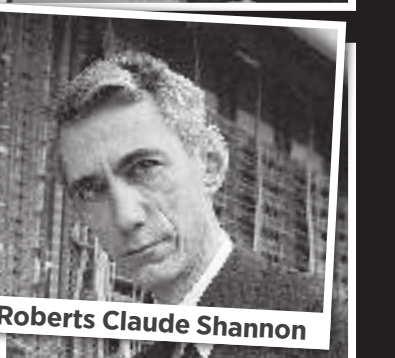
John Harington



Larry Tesler



Lise Meitner



Claude Shannon



Willis Carrier

## BİLİMİN FEDAKÂR ÜRETİCİLERİ...

**GİZEMLİ DEHALAR**

*Bilim tarihi yalnızca Graham Bell, Marconi ve Edison'dan ibaret değil... Hak ettiği değeri görememiş, teknoloji ve insanlığa sunduğu fedakârlıklarla adları nadiren telaffuz edilmiş birçok isim, tozlu raflardan kurtulmayı hak ediyor...*

Onlar, bilimsel dönüşümü hızlandıran isimsiz kahramanlar... Elde edemedikleri şöhrete rağmen insanlığa hizmet eden yönleriyle takdir kazananlar... İşte, bilgisayar programlama dili için ilk derleyiciyi icat etmekle kalmayıp debugging programını hatalardan temizleyen Amerikan donanmasının rütbeli kadın askeri Grace Hopper'dan klimanın mucidi Willis Carrier'a, C programlama dilini geliştiren ve bilgisayarları çalıştıran Dennis Ritchie'den penisilin ve antibiyotiklerin mucidi Alexander Fleming'e kadar teknolojik devinimi arşa çıkaran fedakâr bilim insanları...

**Hayatı kolaylaştıranlar**  
Kurşun zehirlenmesine karşı

etkin rol oynayan Clair Cameron Patterson, kurşunun petrolde kullanılmasını yasaklatan ve dünyanın yaşını 4.55 milyar yıl olarak da ölçen kişi olarak literatüre geçti. Bugün, hayatımızı kolaylaştıran 'kopyala-yapıştır'ın mucidi, "dahi" takma adlı Larry Tesler, sifonlu tuvaleti 1596'da medeniyete kazandıran John Harington, prizi keşfeden ise Harvey Hubell... "Annelerin Kurtarıcısı" lakaplı Alman asıllı Macar fizikçi Ignaz Semmelweis de, 19. yüzyılın ortalarında Lohusalık ateşinden ölen anne adaylarının sayısının artmasını, kalsiyum hipoklorit içeren antiseptiklerle el yıkama uygulamasını önererek büyük ölçüde durdurmuştu.

**"Bilim" anahtarı**

Şu anda herhangi bir elektronik aleti başka bir elektronik alete bağlayabiliyorsak, bu Claude Shannon'ın bilgi teorisi sayesinde. Günümüzde kullanılan dijital bilgisayarların yapı taşı olan elektrik anahtarlarının kullanılmasının temelini Shannon atmıştı. Her ne kadar kendisi nükleer fizyonun mucidi olsa da iş arkadaşı Otto Hahn, nükleer fizyonu kendisinin icat ettiğini söyleyip, Lise Meitner'in bir katkısı olmadığını iddia etmişti. Daha sonra haklılığı anlaşılan Lise'nin adı bir elemente verilmişti: meitnerium...



HER BİRİ YERYÜZÜNDEKİ BİR ELMAS...

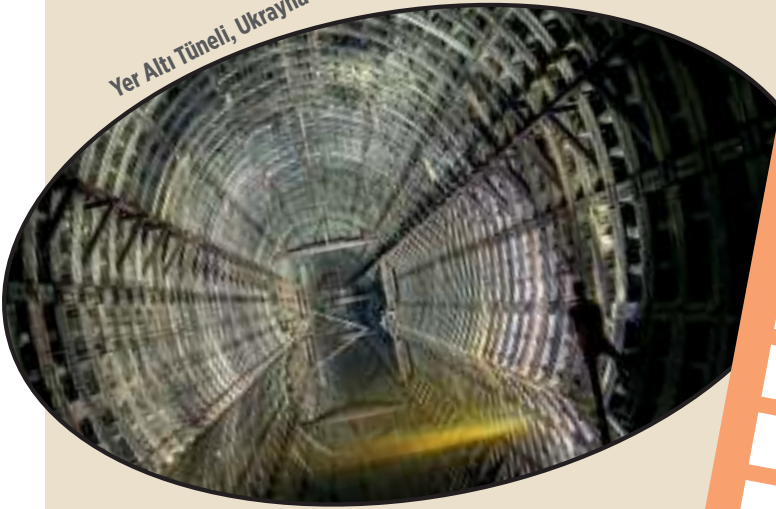
## TOPRAK ÜSTÜ HAZİNELER

*Terk edilmiş güzellikler, tarihe gömüldüğü noktalarda tüm ihtişamıyla arz-ı endam ediyor. Keşif rotamızı şimdi de toprağın altında kalan değil, yanı başımızda yer alan onlarca güzellik oluşturuyor.*

Antarktika'da batan yattan Bulgaristan Komünist Partisi'nin terk edilmiş binasına, Rusya'da bir başına bırakılmış bir askeri roket fabrikasından bisikleti ve piyanoyu da içine alarak büyüyen ağaçlara, Belçika'daki soğutma

kulesinden, denizin altına uğurlanan II. Dünya Savaşı gemilerine kadar yeryüzü, görülmesi elzem binlerce güzellikle dolu... Bir zamanların antik yer altı şehirleri, tarihin şimdiki zamanına da tanıklık eder gibi...

Yer Altı Tüneli, Ukrayna



Kum fırtınası sonrası Kolmanskop, Namibia.



Antarktika'da bir Brezilya Yatı



Avustralya Homebush körfezindeki 2. Dünya Savaşı Ayrfield Gemisi



Bulgaristan Komünist Partisi binası



Çernobil sonrası Pripyat, Ukrayna



Deniz altı üssü- Balaklava, Ukrayna



Hollanda Adasındaki son ev





Marshall Adaları-2. Dünya Savaşı uçağı



Michigan Merkez İstasyonu, Detroit



Namibia, Kolmanskop'ta bisikletle büyüyen ağaç



Papua Yeni Gine'de 2. Dünya Savaşı uçağı



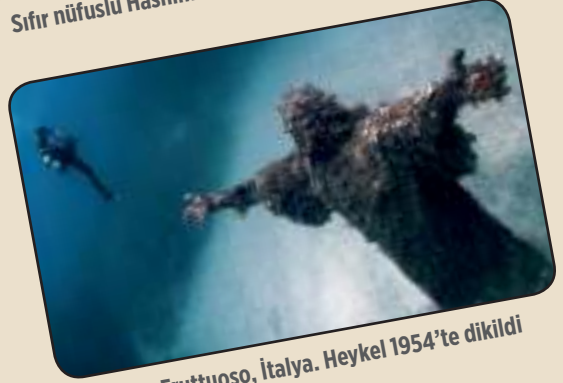
Reschen, İtalya'da bir 14. yüzyıl kilisesi



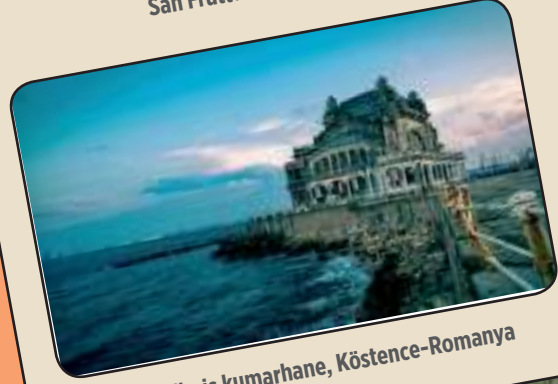
Rusya'da terk edilmiş bir askeri roket fabrikası



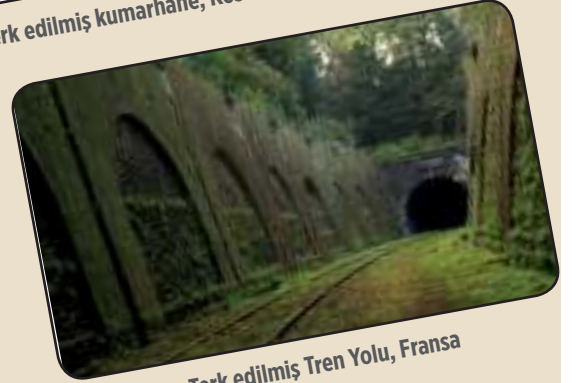
Sfır nüfuslu Hashima Adası, Japonya



San Fruttuoso, İtalya. Heykel 1954'te dikildi



Terk edilmiş kumarhane, Köstence-Romanya



Terk edilmiş Tren Yolu, Fransa



1300 yıl önce inşa edilen yer altı şehri, Shicheng, Çin



## OCAK

06.01.2018

**Çukurova 11.Kitap Fuarı**Tüyap Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi  
Adana

07.01.2018

**İSMOB**Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi  
İstanbul

11.01.2018

**Enerji Verimli Sanayi ve Ürünler Fuarı**İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy  
İstanbul

16.01.2018

**Gapfood**OFM Ortadoğu Fuar Merkezi  
Gaziantep

17.01.2018

**Anfaş Food Product**Antalya Fuar Merkezi  
Antalya

## ŞUBAT

01.02.2018

**Gaming İstanbul**İstanbul Kongre Merkezi  
İstanbul

07.02.2018

**ISK-SODEX 2018**Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi  
İstanbul

07.02.2018

**Poolexpo**Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi  
İstanbul

09.02.2018

**Avrasya Boat Show**İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy  
İstanbul

15.02.2018

**REW İstanbul**Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi  
İstanbul

15.02.2018

**İSG Avrasya 2018**Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi  
İstanbul

21.02.2018

**ACE OF M.I.C.E.**İstanbul Kongre Merkezi  
İstanbul

21.02.2018

**ACE OF M.I.C.E.**Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi  
İstanbul

22.02.2018

**F.I.T 2018**Fuar İzmir - Gaziemir  
İzmir

22.02.2018

**Motobike İstanbul**İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy  
İstanbul

22.02.2018

**Evlilik Hazırlıkları Fuarı**ANFA Altınpark Fuar Merkezi  
Ankara

24.02.2018

**Studyexpo**Hilton Bosphorus Convention Center  
İstanbul

27.02.2018

**UNICERA**İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy  
İstanbul

28.02.2018

**Agritech**Demre Fuar ve Sergi Alanı  
Antalya

28.02.2018

**14.Ege Tarım Sera ve Hayvancılık Fuarı**EGS Fuar ve Kongre Merkezi  
Denizli

## MART

01.03.2018

**Ahşap Ürünleri Fuarı**İstanbul Kongre Merkezi  
İstanbul

06.03.2018

**Isaf Exclusive Fuarı**Sheraton Hotel ve Kongre Merkezi  
Ankara

13.03.2018

**Antalya Otoshow 2018**Antalya Fuar Merkezi  
Antalya

13.03.2018

**Boat Antalya**Antalya Fuar Merkezi  
Antalya

15.03.2018

**WIN IAMD Eurasia 2018**Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi  
İstanbul

15.03.2018

**WIN Metal Working Eurasia 2018**Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi  
İstanbul

29.03.2018

**World Mill Tech 2018**Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi  
İstanbul

## NİSAN

05.04.2018

**Güneş Enerjisi ve Teknolojileri Fuarı**İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy  
İstanbul

11.04.2018

**İstanbul Demiryolu Teknolojileri Konferansı ve Fuarı**İstanbul Kongre Merkezi  
İstanbul

11.04.2018

**Bursa 16. İnşaat ve Dekorasyon Fuarı**Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi  
Bursa

12.04.2018

**Güneş Enerjisi ve Yenilenebilir Enerji Fuarı**Ortadoğu Expo Fuar ve Kongre Merkezi  
Van

12.04.2018

**GIDA-TEK**ANFA Altınpark Fuar Merkezi  
Ankara

12.04.2018

**IBATECH**İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy  
İstanbul

12.04.2018

**IDEX 2018**İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy  
İstanbul

14.04.2018

**HIGHTEX 2018**Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi  
İstanbul

19.04.2018

**5.Jeotermal Enerji Teknolojileri ve Ekipmanları Fuarı**Tepekule Kongre ve Sergi Merkezi  
İzmir

19.04.2018

**Expomen S.O.S İlk Yardım, Yangın, Afet, İş Sağlığı ve Güvenliği**Menemen Fuar Alanı  
İzmir

19.04.2018

**Konya Kent 2018**KTO Tüyap Konya Uluslararası Fuar Merkezi  
Konya

21.04.2018

**Siber Güvenlik ve Bilişim Fuarı**Beşiktaş Bahçeşehir Üniversitesi Kampüsü  
İstanbul

25.04.2018

**6.Uluslararası İstanbul Akıllı Şebekeler ve Şehirler Kongre ve Fuarı**İstanbul Kongre Merkezi  
İstanbul

25.04.2018

**İstanbul Mobilya Fuarı**Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi  
İstanbul

28.04.2018

**7.Malatya Kitap ve Kültür Fuarı**Mişmiş Park Fuar Alanı  
Malatya



# ENDÜSTRİ CAMİASININ ORTAK PLATFORMU



[www.sanayigazetesi.com.tr](http://www.sanayigazetesi.com.tr)

Dört aylık periyodlarla sektör,  
üretim ve istihdama  
yönelik çalışmalar ile ışık tutacak röportajların  
yer aldığı farklı gündem konularıyla hazırlanan,  
beş bin tirajlı "SINAI" dergisi için görüş, öneri,  
haber ve ilanlarınızı "[sinai@iayosb.com](mailto:sinai@iayosb.com)"  
adresinden bizlere ulaştırabilirsiniz.

# BURAYA REKLAM VEREBİLİRSİNİZ

▼ [sinai@iayosb.com](mailto:sinai@iayosb.com)

**SINAI**  
**REKLAM**  
**ALANI**  
(22x27.5cm)



TUZLA

**MODSAN**

SANAYİ SİTESİ

LANSMAN  
FİYATLARI İÇİN  
GEÇ KALMAYIN!

DÜNYAYA AÇILMAK İSTEYEN SANAYİCİLERİN

**ARTIK BİR AVM'Sİ VAR**

9 metre ve 12 metre  
tavan yükseklikleri

120m<sup>2</sup>'den 400m<sup>2</sup>'ye  
sanayi dükkanları

30 kw enerji

İSTER PEŞİN İSTER BANKA KREDİLİ SATIŞ

216 506 20 52  
modalarinsaait.com

Kira  
garantisi

36  
ay sıfır faiz

**M**  
MODALAR  
İNŞAAT A.Ş.

Instagram: modsansanayisitesi Facebook: modsansanayisitesi