



SINAI

ANADOLU YAKASI ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ DERGİSİ ■ Ekim - Aralık 2015 ■ Yıl:1 Sayı: 2

İSTANBUL ANADOLU YAKASI OSB'DE **SANAYİCİ KENETLENDİ**



ÜNİVERSİTELERLE EL SIKIŞAN ANADOLU
YAKASI OSB'DE 'ENDÜSTRİDE NİTELİK' DEVRİ

KATMA DEĞERLİ İŞBİRLİKLERİ



İMES SANAYİ SİTESİ
BAŞKANI KEMAL AKAR

SANAYİNİN EMEKTARI 'İMES'



UZUN ÖMÜRLÜ
BİR YATIRIM DANIŞMANI

İŞ DÜNYASININ BULUŞMA NOKTASI



SIMPLY CLEVER

ŠKODA



TAŞLAR YERİNDEN OYNAYACAĞ

Yeni ŠKODA SUPERB



#SuperBirBaşlangıç

Yeni ŠKODA Superb için ortalama yakıt tüketimi ve CO₂ emisyonu salımı: 4,1-5,3 l/100 km, 106-132 g/km



Dengeleri deęiřtiren özellikler yeni ŠKODA Superb'de!

Lüks otomobilde tüm dengeleri altüst edecek yepyeni, dinamik ve modern tasarım, sınıfının en geniş bagaj hacmi, üst düzey güvenlik teknolojileri, yenilenen bilgi ve eğlence sistemleri yeni ŠKODA Superb'de.

ÇAKIROĞLU OTOMOTİV

Fatih Mah. Atatürk Cad. No: 184 34920
Mehmet Akif - Sultanbeyli / İSTANBUL

Tel: (0216) 419 00 06

www.skoda.com.tr

ŠKODA Finans



/SkodaTurkiye

*İlandeki araç renk ve donanım özellikleri açısından farklılık gösterebilir.

Geleneksel Lezzetin Değişmez Adresi



*Türk Mutfağının eşsiz lezzetlerini arayan damak zevkî tutkunları için tasarlanmış
Simat Türk Mutfağı sağlıklı ve lezzetli tatları, seçkin misafirlerine
nezih bir ortamda sunuyor.*

☎ 0216 290 51 10
www.simat.com.tr

İTOSB - İstanbul Tuzla Organize Sanayi Bölgesi
13.Cadde No:1 Tepeören Tuzla / İSTANBUL

SİMAT
Türk Mutfağı



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

sinaı@iayosb.com

Yayın Türü: Bölgesel Süreli Yayın

YAYINA HAZIRLAYAN



SANAYİ GAZETECİLİK

Matbaacılık Reklam
Produksiyon 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 : Tor Ofset Ltd. Şti.

Dergimize reklam vermek ve ücretsiz temin etmek için sinaı@iayosb.com adresine mail atabilirsiniz

Dergide yayınlanan yazı ve makaleler kaynak gösterilerek alıntı yapılabilir.

İstanbul Anadolu Yakası OSB'nin yayın organıdır.

Üç ayda bir yayımlanır.

MAKALE

07

07

MURAT ÇÖKMEZ

İstanbul Anadolu Yakası OSB
Yönetim Kurulu Başkanı

GENEL KURUL

08

08-09

İAYOSB

Olağanüstü Genel Kurul
İAYOSB'de sanayici kenetlendi

BÖLGE

10

10

AYLA DEV

İstanbul Anadolu Yakası OSB
sanayicilerine ayrıcalık sağlıyor

İŞBİRLİKLERİ

12

12-13

ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞBİRLİĞİ

Katma değerli işbirlikleri

14

Sanayiye 'A' kalite yakıt
İSO ile vize işbirliği
Sağlıkta işbirliği dönemi
Hamidiye Su ile protokol imzalandı

BÖLGE

16

16

Bölge müdürleri kahvaltıda
buluştu

17

Acil bakım çalışmaları
tamamlandı

17

Personele standart çizgi

18

Atık su ve Altyapıda Proje
Danışma Kurulu oluşturuldu

20

Firmalara 'İŞKUR' danışmanlığı
avantajı sağlandı

20

İAYOSB Bölge Müdürlüğü
çalışanlarına eğitim



07

RÖPORTAJ

22

22-24

EMİN SADIK AYDIN

"Tekno sektörlerin payı artmalı"

26-28

KEMAL AKAR

Sanayinin emektarı: İMES

58



23



26

34



46

50



55

MAKALE

30

30-31

MELİH ÖZSÖZ
İKV Genel Sekreter Yardımcısı ve
Araştırma Müdürü

AHMET CERAN
İKV Uzman Yardımcısı

FİRMA

34

34-36 HAKAN HATİBOĞLU
2016 hedefi 'istikrar'

38-40 AYKUT EREN
Tedarik ağının lideri Türkiye olacak

42-43 M. SİNAN KILIÇ
Endüstriyi estetikle buluşturdu:
KASSO

43 BARIŞ ULAŞ
Bralo Genel Müdürü
Barış Ulaş'ın kızı oldu

44 SERAP KASA
Sanayicinin damağına
Değirmen'den ziyafet

BAŞARI HİKAYESİ

46

46-47 ATAMAN ÖZBAY
Sanayiciliğe
uzanan bir başarı öyküsü

TANITIM

48

48-50 BORSA İSTANBUL
İş dünyasının
buluşma noktası

**51 DIŞ EKONOMİK İLİŞKİLER
KURULU (DEİK)**
Önceliği ticaret ve yatırım: DEİK

SAĞLIK KÖŞESİ

52

52 Op. Dr. SERKAN GÜRCAN
Ortopedi ve Travmatoloji Uzmanı
(Mikro Cerrahi ve El Cerrahisi)

OSB

53

53-55 OSBÜK YÖNETİM KURULU
Türkiye sanayisini OSB'ler kalkındırıyor

55 HİLMİ UĞURTAŞ
"OSB'ler vergiden arındırılmalı"

56 FİKRİ İŞİK
İstihdamın kalesi: OSB'ler

56 METİN BAYRAKTAR
Kurucu Başkan Metin Bayraktar
aramızdan ayrıldı

SANAYİ TARİHİ

58

58-59 SANAYİ DEVRİMİ
Sanayi 'devrim'le başladı

FUAR TAKVİMİ

60

İAYOSB

61



29 EKİM
Cumhuriyet Bayramı'mız
KUTLU OLSUN





Murat ÇÖKMEZ
Yönetim Kurulu Başkanı

Üretmenin ve fark yaratmanın gücüne inanarak, hedefe doğru emin adımlarla ilerliyoruz.

Başarıya giden yol, her zaman yapım aşamasındadır

Nitelikli kalkınmanın üsleri Organize Sanayi Bölgeleri'dir. İstanbul Anadolu Yakası OSB (İAYOSB) olarak bizler, Türkiye sanayisine sağlayacağı-mız katkılar ve sunacağımız yenilikler üzerine düşünceler ürettik.

Ortak hareket etme temennileri çerçevesinde; sektörler, kurumlar ve endüstri camiasının yetkin isimleri ile bir araya geldik. Bölge sanayicilerimizi nasıl rahatlatcağımızı, hizmetlerimizin kalitesini nasıl artıracacağımızı ve firmalarımızın üretimlerini en verimli bir şekilde nasıl katlayacağını düşündük. Tüm bunları yaparken "sanayicinin sözünün geçtiği" yönetim modelini tesis etmekten de ayrıca gurur duyduk.

Üniversitelerde üretilen bilginin ve teknolojinin sanayide kullanılması, sanayinin de toplumun ihtiyaçlarına göre akademiye yön vermesi

gerektiğine inanıyoruz. Bizler de, İAYOSB yönetimi olarak üretimimizin niteliğini güçlendirecek çözümlerin üniversitelerle el sıkışmaktan geçtiğinin bilincine vardık ve bu yolda güçlü adımlar attık. İnovasyon kültürü oluşturmamızın çabasını verdik. Marmara, Koç, Boğaziçi, İstanbul, Okan, Sabancı, Maltepe, İstanbul Teknik, Gedik ve Yıldız Teknik Üniversiteleri ile stajyer öğrenci, kuluçka hizmeti, uluslararası fonlar ve fikri mülkiyet hakları, akademisyenlerden danışmanlık desteği, sağlık, patent, teşvik, girişimcilik kümelenme, proje geliştirme yönetimi, Ar-Ge ve destek programları gibi faaliyet alanlarında seçkin üniversiteler ile protokol imzaladık.

Bölge sanayicimize pozitif ayrımcılık sağlama amacı güttüğümüz faaliyetlerimiz ile OSB'mizi çekim merkezi haline getirmeyi asli görevimiz olarak bildik. Bu eksende,

sınai kalkınmaya yön verici çalışmalarımıza hız kazandırdık. Çarpık kentleşmeyi bitirecek, çevresel sorunları ortadan kaldıracak ve kurumsal yapıyı güçlendirecek faaliyetlere ağırlık verdik. Böylece İstanbul'umuzun da çehresini değiştirecek değişim rüzgârını başlatmış olduk.

Güçlendirme yönünde faaliyete geçirdiğimiz altyapı çalışmalarımız kadar, üstyapı çalışmalarımızla da "örnek OSB" olmak istiyoruz. OSB'mizin sosyal ve sportif etkinliklerle çehresini yenileyebilmek için güçlü adımlar atıyoruz.

Bölgemizdeki katılımcılarımızın desteklerini her daim yanımızda hissediyoruz ve OSB'mizin geleceğine inşa edeceğimiz köprüler ile bir olmanın gücünü göstereceğimize inanıyoruz.



İAYOSB'de sanayici kenetlendi

Olağanüstü genel kurulda bir araya gelen İstanbul Anadolu Yakası OSB sanayicileri birlik ve beraberlik mesajları verdi; Murat Çökmez Başkanlığı'ndaki yönetim kurulunun pozitif ve kucaklayıcı yaklaşımını takdir etti.

İstanbul Anadolu Yakası OSB sanayicileri, olağanüstü genel kurulda bir araya geldi. Birlik ve beraberlik mesajlarının verildiği genel kurulda gündemde yer alan maddeler görüşüldü. Bölge müdürlüğünün konferans salonunda gerçekleştirilen toplantıda katılımcılara seslenen İstanbul Anadolu Yakası OSB Başkanı Murat Çökmez, göreve geldikleri günden bu yana yönetim olarak yaptıkları çalışmalar hakkında sanayicilere bilgi verdi.

İnovasyon kültürü oturtuluyor

Çökmez, mesleki eğitim faaliyetleri, üniversite-sanayi işbirliği, Ar-Ge ve inovasyon gibi global dünyanın kabul ettiği uygulamaları hayata geçirme misyonu ile hareket ettiklerini ifade ederek,

“Bölgemizde çalışan mavi/beyaz yakalı personelimiz ve sanayicilerimizin kişisel ve mesleki gelişimlerine katkı sağlamayı amaçlıyoruz. Devlete yük olmadan ‘kendin yap, kendin işlet’ modeliyle yatırım yapan sanayicinin her türlü ihtiyacının en kısa sürede karşılanması, OSB’mizin sanayiciler için cazibe merkezi haline getirilmesi, OSB'lere güçlü pozitif ayrıcalıklar sağlanması en önemli hedeflerimizdir” dedi.

Üniversite-sanayi işbirliği önceliğimiz

Üniversitelerde üretilen bilgi ve teknolojilerin mutlaka sanayide kullanılması gerektiğini belirten Çökmez, endüstri camiasının da toplumun beklentilerine göre akademi camiasını yönlendirmesi



gerektiğini kaydetti. Çökmez, üniversite-sanayi işbirliğine önem verdiklerini belirterek, “Bu alanda kayda değer çalışmalara imza attık. 10 üniversiteyle stajyer öğrenci, kuluçka hizmeti, uluslararası fonlar ve fikri mülkiyet hakları, danışmanlık, patent, teşvik, girişimcilik, kümelenme, sağlık, proje geliştirme yönetimi, Ar-Ge, destek programları gibi faaliyet alanlarında protokol imzaladık” diye konuştu.

Güvenlik önlemleri artırılıyor

Çökmez bölgenin güvenlik önlemlerinin yükseltilmesi için de mobese kurma çalış-

malarına start verdiklerini, Türk Telekom ile görüşmelerin devam ettiğini aktardı. Çökmez’in açıklamalarının ardından genel kurulun gündeminde yer alan maddeler görüşüldü. Gündemin önemli maddelerinden olan Ayla Dev’in bölge müdürlüğüne asaleten atanmasına oybirliği ile karar verildi. Gündemde yer alan altyapı yatırımlarının yenilenmesi gibi diğer maddelerin görüşülerek karara bağlanmasının ardından genel kurul toplantısında dilek ve temennilere geçildi. Birlik ve beraberlik rüzgârlarının estiği pozitif ve kucaklayıcı mesajların verildiği, yapılan çalışmaların takdir edildiği genel kurul öneri, talep ve temennilerle sona erdi.

Acil eylem planı hazırlandı

İstanbul Anadolu Yakası OSB Başkanı Murat Çökmez, bölgenin acil eylem planının hazırlandığını söyledi. Çökmez, “Katılımcılarımızın kendi bünyelerinde gerçekleştirdiği acil eylem planlarını, OSB bölge müdürlüğümüz ve OSB bünyesinde bulunan Bilgili Ortak Sağlık Güvenlik Birimi’nin ortak çalışması ile ‘Genel Acil Eylem Planı’ olarak koordine edilmesi için çalışmalar yürütülmektedir. OSB bölge müdürlüğü ve Bilgili OS-GB’nin katılımıyla gerçekleştirilen görüşmelerde acil durum senaryoları görüşülerek, görev dağılımı yapıldı” dedi.

İstanbul Anadolu Yakası OSB sanayicilerine ayrıcalık sağlıyor

İstanbul Anadolu Yakası OSB Bölge Müdürü Ayla Dev, katılımcıların girdi maliyetlerini düşürmek ve rekabet güçlerini arttırmak amacıyla gerçekleştirilen işbirliklerinin arttırılacağını söyledi. Bölge sanayicilerine önemli kazanımlar sağlamaya başlayan anlaşmalarla ilgili olumlu geri dönüşler almaya başladıklarını aktaran Ayla Dev, "OSB'mizin ve sanayicilerimizin ortak ekonomik menfaatlerini korumak, geliştirmek ve rekabet gücünü arttırmak amacıyla OSB katılımcılarına özel toplu indirimler alıyoruz. Bu anlaşmalarla katılımcılarımız ciddi tasarruflar sağlamaya başladı" dedi.

Katılımcılara avantaj yelpazesi

Dev, konaklamadan sağlığa, danışmanlık hizmetlerinden yeme-içme ve seyahate kadar birçok alanda Türkiye'nin dört bir tarafından geçerliliği bulunan indirim anlaşmaları gerçekleştirdiklerini aktararak, "Anlaşma yaptığımız alanların çeşitliliğini daha da arttıracamız. Neticelendirdiğimiz anlaşmaların yanı sıra sürdürdüğümüz çalışmalar da mevcut. Değerlendirip karara bağladığımızda bunları da katılımcılarımızla paylaşacağız" diye konuştu.

Girdi maliyetleri düşecek

Ayla Dev, "organize ruhunu" her yönüyle bölgede hissedilir hale getireceklerini de ifade ederek, "Katılımcılarımızın, OSB'de faaliyet göstermenin görünmeyen avan-

tajlarından faydalanmasını sağlayacağız. Bu anlamda ciddi kazanımlar sağlayacak, girdi maliyetlerini düşürecek, kalitesiz ve kesintisiz hizmet sunacak projelerin geliştirilmesine devam ediyoruz. Yönetim kurulumuzun talimatları doğrultusunda çok yönlü çalışmalar gerçekleştiriyor ve projeler geliştiriyoruz" şeklinde konuştu. Dev, çevre danışmanlığı ve iş güvenliği konusunda desteklerin süreceğini belirterek, enerji verimliliği hususunda da çalışmaların devam ettiği bilgisini paylaştı.

İstanbul Anadolu Yakası OSB Bölge Müdürü Ayla Dev, OSB'de faaliyet göstermenin avantajları olduğunu belirterek, "Gerçekleştirdiğimiz özel anlaşmalarla bütün sanayicilerimizi bu avantajlardan yararlandıracağız" dedi.



**İAYOSB Bölge Müdürü
Ayla DEV**



ERSOY

SAĞLIK GRUBU

Sultanbeyli Ersoy Hastanesi

Maltepe Ersoy Hastanesi

Kurtköy Ersoy Hastanesi

OSGB (Ortak Sağlık Güvenlik Birimi)

*Güveninizle
Büyüyoruz...*



 **444 3 779**

www.ersoyhastanesi.com.tr



Koç Üniversitesi'yle kuluçka, girişimcilik ve sağlık alanlarında anlaşma sağlandı.

ÜNİVERSİTELERLE EL SIKIŞAN ANADOLU YAKASI OSB'DE 'ENDÜSTRİDE NİTELİK' DEVRİ:

Katma değerli işbirlikleri

İstanbul Anadolu Yakası OSB (İAYOSB), sanayide katma değeri yükseltici çalışmalarını, üniversitelerle el ele vererek perçinliyor. OSB, güçlü ve köklü üniversitelerle imzaladığı protokollerle 'üniversite-sanayi işbirliği'ni tesis eden kurum olarak nitelendiriliyor.

Ar-Ge, inovasyon, yenilikçilik, tasarım, mühendislik ve teknoloji gibi alanlarda üniversitelerle güç birliği yaparak, üniversite-sanayi işbirliğine önem veren bir kuruluş olduğunu bir kez daha kanıtlayan İstanbul Anadolu Yakası OSB (İAYOSB), sanayinin ihtiyacına yönelik üniversitelerle ortak çözüm önerileri geliştirecek. Bölge sanayicisini akademik kurumların teknolojik merkezlerinden faydalandırarak, sanayide somut çıktılar üretebilmek amacıyla yola çıkan İAYOSB, nitelikli istihdamın gelişmesine de katkıda bulunacak. Boğaziçi, İTÜ, Gedik, Maltepe, Marmara, İstanbul, Sabancı, Okan, Koç ve Yıldız Teknik gibi alanlarında güçlü ve

köklü üniversitelerle işbirliği sağlayan OSB, sanayinin kimliğini yenileyecek çalışmalara imza atmaya hazırlanıyor.

Fikri mülkiyetten Ar-Ge'ye

Akademik mecralarda üretilen bilgi ve teknolojinin sanayide kullanılması gerektiğine ve toplumun ihtiyaçlarına göre sanayinin akademiye yön vermesi gerektiğine inanan İAYOSB, üniversitelerle stajyer öğrenci, kuluçka hizmeti, uluslararası fonlar, fikri mülkiyet hakları, akademik danışmanlık, patent, teşvik, girişimcilik faaliyetleri, kümeleme, proje geliştirme yönetimi, Ar-

Ge ve destek programları gibi faaliyet alanlarında protokol imzaladı. Üniversite-sanayi işbirliğini pratiğe dökülebilmek amacıyla İAYOSB’de faaliyet gösteren imalat sanayi sektörünün teknoloji üreten, geliştiren, bilgi ve teknolojiyi etkin bir araç olarak kullanabilen firmalarının gelişim gösterebilmesi, orta-ileri teknoloji ve ileri teknolojilere dayalı ürün ve üretim sürecinin geliştirilmesi, Ar-Ge ve yenilik çalışmalarının artırılması, sanayi ihtiyaçlarının üniversiteye aktarılması ve sanayide uygulanabilir somut çıktılar oluşturulabilmesi amacıyla Boğaziçi Üniversitesi’yle protokol imzalandı.

İAYOSB firmalarına TTO fırsatı

İşbirliği protokolü gereğince; İAYOSB firmaları Boğaziçi Teknoloji Transfer Ofisi (TTO) imkânlarından faydalanabilecek ve firma proje talepleri konusunda Boğaziçi Üniversitesi’nden akademisyen desteği sağlanabilecek.

Sanayiye güç katacak işbirliği

Sanayi projelerini güçlendirecek akademik destek için, İstanbul Teknik Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi (İTÜNOVA) ile protokol imzalandı. Nitelikli istihdama ve stajyer istihdamına yönelik ise Gedik Üniversitesi’yle el sıkışıldı. Gedik MYO işbirliğiyle, öğrencilere bölgedeki işyerlerinde eğitim, staj ve istihdam imkanı sağlandı. Ür-Ge ve yenilikçi çalışmaları gerçekleştirebilmek amacıyla Maltepe Üniversitesi’yle protokol imzalayan İAYOSB, maliyet düşürücü yüksek standartlı üretimin startını verdi. OSB, Marmara Üniversitesi’yle kurduğu işbirliği vasıtasıyla OSB firmalarına sağladığı avantajla da ayrıca dikkat çekti.

Ortak Ar-Ge çalışmaları yapılacak

Sanayinin ihtiyaçlarını üniversitenin ilgili birimlerine aktararak, somut ve uygulanabilir katma değer üretmek

amacıyla İstanbul Üniversitesi’yle İAYOSB arasında imzalanan protokolle, firma taleplerinin üniversite desteği görmesinin yanı sıra, firmaların üniversite imkanlarından faydalanmasının önü açıldı. Protokolle, sanayinin ihtiyaç analizleri yapılacak ve ortak Ar-Ge çalışmalarında bulunulacak.

Sanayicinin imkânları çoğalıyor

İAYOSB yönetimince üniversitelerle kurulan nitelikli işbirliklerinin önemli bir ayağını Sabancı Üniversitesi oluşturdu. OSB Başkanı Murat Çökmez’in ve Bölge Müdürü Ayla Dev’in katılımlarıyla gerçekleştirilen işbirliği toplantısında, sanayicilerin imkanlarının artırılması hususu görüşüldü. İAYOSB’nin Sabancı Üniversitesi’yle adım attığı işbirliğiyle, Sabancı Üniversitesi nanoteknoloji binasının, toplantı salonlarının, kreş ve kütüphanesinin İAYOSB sanayicisinin kullanımına açılmasına karar verildi.

‘Koç’lar gibi işbirliği

Koç Üniversitesi’yle kuluçka, girişimcilik ve sağlık gibi pek çok alanda omuz omuza veren Anadolu Yakası OSB, yaratıcı, yenilikçi ve inovatif sanayi üretimi için üniversiteyle protokol imzaladı.

Sağlık vadeden işbirliği

Okan Üniversitesi’yle imzalanan protokol çevresinde Okan Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi Eğitim ve Uygulama Hastanesi imkanlarından bölge sanayicisini faydalandırarak olan İAYOSB, sanayicinin her türlü ihtiyacına cevap verme yolunda adımlar attığını gösterdi. Katılımcıların üniversite-sanayi işbirliğine yönelik destek programlarından yararlanmalarını teşvik etmek amacıyla Yıldız Teknik Üniversitesi’yle protokol imzalayan İAYOSB, üniversite ile sanayi arasındaki bilgi ve teknoloji akışının gelişmesine katkı sağlama amacıyla.



İAYOSB, sanayicinin ihtiyacına teknolojik işbirlikleriyle cevap veriyor.



Okan Üniversitesi’yle üniversite-sanayi işbirliği alanında protokol imzalandı.



Sabancı Üniversitesi’yle yapılan görüşmeler neticesinde nitelikli işbirliğinin temeli atıldı.



Maltepe Üniversitesi’yle imzalanan protokol neticesinde üretimde maliyet düşecek.



ANADOLU
in alliance with
KONIKS HOSPITALS MEDICINE

Sağlıkta işbirliği dönemi

İstanbul Anadolu Yakası OSB (İAYOSB), sanayicisinin sağlığını düşünüyor. İAYOSB ile Ersoy Hastanesi (Ersoy Sağlık Grubu) arasında işbirliği protokolü imzalandı. Protokol, Ersoy Hastanesi Yöneticisi Ömer Faruk Ersoy ile İAYOSB Başkanı Murat Çökmez arasında imzalandı. Sultanbeyli, Kurtköy ve Maltepe'de bulunan Ersoy Hastanesi, imzalanan protokole göre İAYOSB çalışanlarına ve birinci derece yakınlarına ayakta ve yatarak tedavilerde kolaylık sağlayacak. İAYOSB Başkanı Murat Çökmez, Anadolu Sağlık Merkezi Yönetim Kurulu Üyesi Levent Yiğit ile de işbirliği kapsamında protokol imzaladı.



Sanayiciye 'A' kalite yakıt



İstanbul Anadolu Yakası OSB yönetimiyle OPET Petrolcülük arasında yapılan anlaşma ile sanayicinin akaryakıt ihtiyaçları her açıdan daha avantajlı hale getirildi.

Sanayicinin daha uygun ve kaliteli yakıt temin edebilmesi amacıyla OPET ile anlaşma imzalayan Anadolu Yakası OSB'nin yaptığı anlaşma gereği kullanıcıların araçlarının akaryakıt alımları internet üzerinden kontrol edilebilecek.

Uygun fiyat, yüksek kalite

Ortak satın alma kapsamında yapılan

işbirliği gereğince OPET'le anlaşma imzaladıklarını belirten İstanbul Anadolu Yakası OSB Başkanı Murat Çökmez; "Bölge sanayicimizi kaliteli ve uygun fiyatlı yakıttan istifade ettirmek planlarımız arasındaydı. Bu doğrultuda sanayicilerimize akaryakıt alımlarında hem fiyat hem de kullanım avantajı sağlayan OPET'le anlaşma sağlamayı uygun gördük" şeklinde konuştu.



Hamidiye Su ile protokol imzalandı

İstanbul Anadolu Yakası OSB, Ortak Satın Alma Platformu kapsamında, İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin markası olan, berekliliği ve kalitesiyle dikkat çeken Hamidiye Su ile protokol imzaladı.

İSO ile vize işbirliği



**İSTANBUL
SANAYİ ODASI**

İstanbul sanayisinin iki güçlü kurumu birleşti. İstanbul Sanayi Odası (İSO) ile İstanbul Anadolu Yakası OSB arasında vize işlemlerinde işbirliği başladı. İSO üyelerinin yanı sıra, İAYOSB sanayicisini de avantaj sahibi yapmak için

atılan adım, firma yöneticilerinin ve çalışanlarının iş veya turistik amaçlı gezilerinde katılımcılara büyük avantaj sağlayacak. Yapılan işbirliğiyle, vize işlemlerinin tek ve organize elden yürütmesi sağlanacak.

GEBZE CENTER 5. YILINDA 2 VOLKSWAGEN CC KAZANDIRIYOR!

15 Eylül - 15 Aralık
tarihleri arasında,
aynı gün içinde yapılan
100 TL ve katları alışveriş
için bir çekiliş hakkı!



15 Eylül - 15 Aralık tarihleri arasında Gebze Center'a gelin,
aynı gün içinde 100 TL. ve katlarında alışveriş yapın,
hayallerinizi süsleyen iki Volkswagen CC'den birini kazanma şansını yakalayın.*

*Tasarrufla bulunan kişilerin tercihinde
Kampanya sonucunda hediye edilmeleri farklılık gösterebilir.

Proje ortaklığı



www.gebzecenter.com.tr

Gebze Center
ALIŞVERİŞ MERKEZİ

AvmGebzeCenter
GebzeCenter



KATILIM ŞARTLARI

Bu kampanya Milli Piyango İdaresi Genel Müdürlüğü'nün 07.09.2015 tarih ve 5829999-25501/03/2668-6002 sayılı tebliği ile düzenlenmiştir. Kampanyaya, Kocaeli ili Gebze ilçesindeki Gebze Center Alışveriş Merkezi içerisinde bulunan mağazalardan (banka, döviz bürosu, tütün ve tütün mamulleri, alkollü içecekler, şarap ve tatlı satıcılar) veya Doğu Otomobilci ve Doğu Oto her iki aynısı için de toplamda 100 TL ve katları tutarında (her 100 TL'ye 1 çekiliş hakkı) alışveriş yaparak yarışma hakkı kazanılır. Kampanya tarihleri arasında alışveriş yaparak, alışveriş merkezi içindeki mağazaların standına gidip fiyafatura ibraz eden müşterilere, ad, soy ad, adres, doğum tarihi ve telefon bilgilerini kayıt ettiklerinde, üzerinde çekiliş hakkını sıra numarası ve kampanya bilgilerini bulduğunuz bilgisayar çıktısı verilecektir. Kampanya, 15 Eylül 2015 (saat: 10.00) - 15 Aralık 2015 (saat: 22.00) tarihleri arasında yürürlükte olacaktır. Çekiliş, 19 Aralık 2015 tarihinde saat: 16.00'da Gebze Center Alışveriş Merkezi Alt Zemin Kat - Tarkıyolu Mah. Güneş Yanyol Cad. Gebze / Kocaeli adresinde yapılacaktır. Kazanan tarihleri, 25 Aralık 2015 tarihinde Posta Gazetesi'nde ilan edilecektir. Ayrıca aynı ve vedek tarihlerle posta yoluyla bildiri yapılabilecektir. 09 Ocak 2016 tarihi akşamına kadar başvurmuş olan aday tarihleri ile 24 Ocak 2016 tarihi akşamına kadar başvurmayan aday tarihleri arasında ayrım yapılmaz. İnternet sitesinde alışveriş fiyafaturasu ve bilgisayar çıktısı ibraz zorunludur. Kampanya tarihleri boyunca alışverişin iptal halinde fiyafatura ve bilgisayar çıktısı iptal edilerek çekiliş hakkı verilmeyecektir. Banka, döviz bürosu, tütün ve tütün mamulleri, alkollü içecekler, şarap ve tatlı satıcıları hariç olmak üzere Doğu DYO kampanyaya dahil değildir. Kazanmaların tasarrufla ibraz etmek suretiyle bilgisayar çıktısını kampanya süresince kullanabilirsiniz. Türkiye İstatistik Kurumu tarafından yapılan anket sonuçlarına göre, kampanya kapsamında kazananların %100'ü kadın ve %0'ı erkek olarak tespit edilmiştir. Kampanya, 18 yaşından küçükler, Doğu Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş. çalışanları, Jones Lang LaSalle Gayrimenkul Hizmetleri T.C. A.Ş. çalışanları, Pam Mük Yürütüm Hizmetleri Ltd. Şti. çalışanları ve Empati Real Estate Global Hizmetler Organizasyonu Proje Yönetim Şirketi ve TIC A.Ş. çalışanları bu kampanyaya katılmaz, katılış vekaletenmiş olmaları halinde kazandırmaları verilmeyecektir. Kampanyaya katılmadan önce ve/veya hizmet bedeli içinde bulunan KDV + OTV gibi vergiler dışındaki vergi ve diğer yasal yükümlülükleri tarihler tutarından ödemek. Çekiliş için bilgi almak için 0216 326 88 34 numarasındaki firmamızı arayabilirsiniz. Bu kampanyaya katılmayan herkes bu şartları kabul etmiş sayılır.



Bölge müdürleri, kahvaltı organizasyonunda birbirleriyle tanışma fırsatı buldu.

Bölge müdürleri kahvaltıda buluştu

İstanbul ve Kocaeli OSB bölge müdürleri, İstanbul Anadolu Yakası OSB'nin ev sahipliğinde bir araya geldi. Birbirlerini daha yakından tanıma fırsatı bulan bölge müdürleri, OSB'lerdeki çalışma ve uygulamalar üzerine görüş alışverişinde bulundu.



OSB bölge müdürlerinin, birbirleriyle tanışmasını sağlamak amacıyla İstanbul Anadolu Yakası OSB (İAYOSB) Bölge Müdürlüğü tarafından düzenlenen kahvaltı organizasyonu, Tuzla'daki SİMAT Türk Mutfağı'nda gerçekleştirildi. Kahvaltı organizasyonuna; Tuzla Kimya Sanayicileri OSB Bölge Müdürü Ender Kâhya ve Danışman M.Feyzullah Tanrıyar, İstanbul Dudullu OSB Bölge Müdürü Murat Fırat, Gebze OSB Bölge Müdürü Zeynep Nil Sönmez, Tuzla OSB Bölge

Müdürü Çağlar Kahraman, İstanbul Deri OSB Bölge Müdürü Yardımcısı Erdem Düzel, Birlik OSB Bölge Müdürü Ömer Yazgan ve Teknik İşler Müdürü Müslüm Kutlu, İAYOSB Bölge Müdürü Ayla Dev ve Bölge Müdürü Yardımcısı Ali Gülke, İAYOSB Kurumsal İletişim Uzmanı Seda Alkım, OSBÜK Genel Sekreteri Ali Yüksel ve OSBÜK Genel Sekreter Yardımcısı Serkan Ata katıldı. Sanayi Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Şenol Aydın da organizasyonda yerini aldı.



Istanbul Anadolu Yakası OSB hava fotoğrafı

Acil bakım çalışmaları tamamlandı

Yapılan denetimler neticesinde 'kusursuz çizgiye' ulaştırma yönünde güçlü adımlar attığı altyapısının rötuşlarını yapan İstanbul Anadolu Yakası OSB (İAYOSB), hummalı bir şekilde sürdürdüğü bölgedeki acil bakım çalışmalarına son şeklini verdi.

İAYOSB'de acil bakımdan geçmesi gereken yollarda asfalt bakım-onarım çalışmalarının yapımı tamamlandı. Bölgede, yol bordür boyama çalışmaları da nihayetlendi. Bölgede sürdürülen altyapı çalışmalarına yönelik açıklamada bulunan İAYOSB Başkanı Murat Çökmez; "Bölgemizi yalnızca üretim alanında değil, altyapıdan

sosyal imkanlara kadar her alanda eksiksiz bir üs haline getirmeye çalışıyoruz. Yönetime geldiğimiz günden beri altyapımızda eksikliğini fark ettiğimiz çalışmalarımızın tamamlanması yönünde adımlar atıyoruz. Son olarak acil bakım bekleyen yollarımızı onardık, bununla birlikte yol bordür boyama çalışmalarımızı bitirdik.



Personele standart çizgi

İstanbul Anadolu Yakası OSB saha kıyafetlerine standart getirdi. İAYOSB, bünyesinde çalışan saha personellerine tek tip üniforma standardı getirerek, OSB personelinin rahat ve kaliteli üniformalarla iş yapması sağlandı.



ALTYAPI HEYETİ:

- Murat Çökmez
- Mehmet Ali Fincan
- M. Sinan Kılıç
- Ali Fazıl Böyet
- Cem Faydasıçok
- Merve Torbalı
- Hakan Hatiboğlu
- Ziya Yağcı
- Kemal Bektaş
- Mustafa Kılıç
- M. Akif Hiçyılmaz

ATIK SU HEYETİ:

- Murat Çökmez
- Mehmet Ali Fincan
- M. Sinan Kılıç
- Ali Fazıl Böyet
- Cem Faydasıçok
- Merve Torbalı
- Hakan Hatiboğlu
- Kemal Bektaş
- Metin Göbülük
- M. Akif Hiçyılmaz
- Mustafa Kılıç

Atık su ve Altyapıda Proje Danışma Kurulu oluşturuldu

Bölgesinde bulunan firmalarla çevre, atık su hususunu görüşmek amacıyla toplanan İstanbul Anadolu Yakası OSB, Danışma Kurulu'nu oluşturdu.

Danışma Kurulu toplantısı neticesinde, altyapı ve atık su projelerinin tüm aşamalarını organize edecek yapı kuruldu, Proje Danışma Kurulu üyeleri belirlendi. Altyapının tamamının yenilenmesi ya da gerekli yerlerin tamir- tadil edilmek suretiyle yenilenmesi kapsamında OSB altyapısının hangi usulle revize edileceği konusu, Gebze Teknik Üniversitesi ve İstanbul Teknik Üniversitesi'nden gelen öğretim görevlilerinin verdiği bilgiler ışığında görüşüldü. Bu görüşmeler sonunda, yöntemin belirlenmesi için işin ihale edilmesi ve yapım- teslimat aşamasına kadar bütün süreçleri takip ve kontrol etmek üzere bir altyapı heyeti oluşturuldu. Bununla birlikte altyapıda mevcut kanalların kamera ile görüntülenmesi yapıldı. Atık su hususunda ise, kirlilik parametreleri ve atık suyun tahliye yöntemleri konuları görüşüldü.



ENDÜSTRİYEL YAPIDA DOĞRU ADRES

Yenilmez Endüstriyel Yapı İnşaat San.ve Tic.A.Ş. Mimar Sinan Mah. Yedpa Ticaret Merkezi G Caddesi No : 277 Ataşehir/ İSTANBUL
Tel : 0216 471 34 90 Fax : 0216 471 34 91 Gsm : 0533 962 25 16 yusufyenilmez@yenilmez.com.tr

www.yenilmez.com.tr



İYOSB Bölge Müdürlüğü çalışanlarına eğitim

Okan Üniversitesi Kariyer Merkezi Müdürü Teoman Duman ve Kariyer Merkezi Birim Yöneticisi Aysun Çanakçı'nın eşliğinde İstanbul Anadolu Yakası OSB Bölge Müdürlüğü çalışanlarına eğitim verildi.

İş yaşamında başarı için gerekli olan sosyal, kültürel ve profesyonel becerileri çalışanlara kazandıracak motivasyon eğitimi oldukça verimli geçti ve çalışanların iş yaşamında ihtiyaç duyacağı yetkinlikler kendilerine kazandırıldı.



Firmalara 'İŞKUR' danışmanlığı avantajı sağlandı



*Türkiye İş Kurumu (İŞKUR),
İstanbul Anadolu Yakası OSB
(İAYOSB)'de İş Başı Eğitim
Programı gerçekleştirdi.*

Yakın zamanda nitelikli ve doğru personelin istihdamı için İŞKUR'la el sıkışan İYOSB, Tuzla Hizmet Merkezi Şube Müdürü Fahri Acar tarafından İYOSB Bölge Müdürlüğü Konferans Salonu'nda verilen eğitim programında, İYOSB sanayicisine hitap etti. İmzalanan protokole göre, İYOSB'de bulunan bütün firmaların artık İŞKUR'da ücretsiz danışmanları olacak.



copy center | matbaa | reklam | promosyon

BÖLGENİN EN GELİŞMİŞ BASKI MERKEZİ GOSB'da.

COPY CENTER

Siyah Beyaz Kopyalama
Renkli Kopyalama
Lazer Markalama
Kaşe
Ozalit (Renkli, Siyah-Beyaz)
Poster Baskı
Kupa, Plaket, Madalya vs.
Metal Etiket, Folyo Etiket
Termal ve PVC Kart Sistemleri
Spiral ve Ciltleme
Bez, Tez, Amerikan Cilt
Okul Yıllıkları, Dergi, Afiş, Afişet
Sunum Dosyaları
Kartvizit, Insert, Broşür, Katalog
Kişiyeye Özel Döküman Çoğaltma

MATBAA

Kurumsal Kimlik Çalışmaları
Katalog
Broşür
Afiş / Afişet
Torba Zarf
Diplomat Zarf
Insert
Sanayi Evrakları
Dergi
Antetli Kağıt
Kartvizit
Davetiye
Dönkart
Etiket
Bloknot
Taksim

REKLAM

Işıklı / Işıksız Cephe Panoları
Işıklı / Işıksız Fener Panoları
Işıklı / Işıksız Çatı Panoları
İç Ve Dış Mekan Yönlendirmeler
Uyarı / İkaz ve İş Güvenliği Panoları
Poster ve Fotoblok Çalışmaları
Araç Giydirme
Sabit ve Hareketli Yönlendirme Panoları
Broşür Ve Başvuru Standları
Display Ürünler
İç / Dış Mekan Digital Baskı
Folyo Kesim ve Uygulamalar
Folyo Etiketler
Metal Etiketler
Firma Bayrakları
3D Reklam Panoları

PROMOSYON

Firmanıza ve Size Özel Kişisel Baskılı Ürünler
www.izpromosyon.com



www.izcopycenter.com
www.plaketkupamadalya.com

Merkez
Hacı Halil Mr. Adıyve Cd.
(Adıyve Sarayı Karşısı) No: 37/C - Sebze / KOCAELİ
☎ 0 262 644 22 99
kopyalama@izcopycenter.com

Şube
GOSB Meydan Binası 1600 Sk.
No: 1002 / K10 Geyikli / KOCAELİ
☎ 0 262 677 12 61
gobek@izcopycenter.com

*Kalkınma Bakanlığı İktisadi
Sektörler ve Koordinasyon
Genel Müdürü Emin Sadık
Aydın, teknolojide, ihracatta ve
üretimde yaşanacak dönü-
şümün çok yakında olduğu
mesajını verdi.*



“Tekno sektörlerin payı artmalı”

İnovasyon dostu sektörlerin yapacağı üretim hamlelerinin, ihracatın boyutunu değiştireceğini belirten Kalkınma Bakanlığı İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürü Emin Sadık Aydın, nitelikli üretimin kaleleri OSB’lerin de desteğiyle yaşanacak ‘dönüşümün’, çok yakında gerçekleşebileceğinin sinyallerini verdi.

Kalkınma Bakanlığı İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürü Emin Sadık Aydın, Türkiye sanayisindeki gelişimi ‘OSB’ler penceresinden değerlendirdi. İmalat sanayinde beklenen dönüşümün teknoloji yoğunluklu ve katma değerli üretimle hızlanacağını belirten Emin Sadık Aydın, ileri teknoloji üreten sektörlerin payının artırılması gerektiğini dile getirdi. OSB’lerin planlı üretimi ve çevreyi koruyarak, maliyetleri düşürdüğünü belirten Aydın, Ar-Ge vasıtasıyla ihracatta güçlü adımların atılmasının şart olduğunu, bunun da OSB’lerle başarılacağını ifade etti. Kamu ve özel kesim yatırımlarının birbirlerini tamamlaması gerektiğini söyleyen İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürü, firmalardan beklentilerini SINAİ’ye açıkladı:

“İmalat sanayisinde dönüşüm şart”

Kalkınmaya nitelik kazandıran ve gelecek vadeden sektörler hangileridir? Yeni yatırımların daha çok hangi alanda yapılması ekonomideki duruşu daha da dikleştirecektir? İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü olarak ileriye dönük stratejilerinizi anlatabilir misiniz?

Bugüne kadar kalkınma sürecinde önemli mesafe kat eden Türkiye; demografik özellikleri, nitelikleri artan işgücü, köklü sanayileşme deneyimi,

büyük iç pazarı, gelişmiş pazarlara yakınlığı ve gelişmekte olan pazarlara erişim imkânı açısından yeni bir atılım yapma ve yüksek gelirli ülkeler arasında yer alma potansiyeline sahiptir. Orta gelir tuzağına yakalanmadan yüksek gelirli ülkeler arasına katılan ülkelerin deneyimlerine bakıldığında, sanayinin kalkınma sürecinde merkezi bir rol üstlendiği ve ekonomik yapının dönüşümünü sağlayan sürükleyici sektör olduğu görülmektedir.

İmalat sanayimiz son yıllarda önemli bir değişim ve dönüşüm sürecinden geçerek daha teknoloji yoğunluklu ve katma değeri yüksek ürünleri üretebilen bir hale gelmiş, kendi markalarını geliştiren, AB pazarında güçlü konumunu geliştirmenin yanında yeni pazarlara açılacak bir duruma gelmiştir. Önümüzdeki dönemde bu dönüşüm sürecinin güçlü bir şekilde sürdürülmesini gerekli görmekteyiz. Bu çerçevede Türkiye’nin uluslararası rekabet gücünü ve dünya ihracatından aldığı payı artırmak için imalat sanayiinde dönüşümü gerçekleştirerek yüksek katma değerli yapıya geçmek ve yüksek teknoloji sektörlerinin payını artırmayı amaçlıyor, Ar-Ge ve üretim kapasitesini ve ihracatı artıracak yatırımları öncelikli görüyoruz. Kamu yatırımları da kalkınmamız için büyük önem arz etmektedir. Yüksek ve istikrarlı büyüme için kamu ve özel kesim yatırımlarını birbirlerini tamamlayacak şekilde bütüncül bir bakış açısıyla ele alacağız.

OSB’lerin kapasiteleri güçlendirilecek

İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Kocaeli, Tekirdağ ve Adana gibi büyük endüstri kentlerindeki OSB’lerin faaliyetlerini nasıl değerlendiriyorsunuz? OSB’lerin hem sınaî kalkınmaya, hem de ülke ekonomisine faydaları ne derece yansımaktadır?

OSB yapımına son yıllarda büyük önem verilmiştir. Sanayinin planlı ve yurt dışında dengeli gelişimi, çevrenin korunması, maliyetlerin düşürülmesi, kümelenmeye baz teşkil etmesi, bölgesel üretken potansiyellerin ortaya çıkarılmasında OSB’lerin büyük önemi bulunmaktadır. Gelişmiş kentlerdeki OSB’lerimiz sanayinin üretim merkezleri konumuna gelmiştir. OSB uygulamalarında üretime geçme oranlarının artırılması ve OSB’lerin kapasitelerinin geliştirilerek girişimcilere daha iyi hizmetler verilmesi, TGB’ler ve araştırma merkezleri ile ilişkilerin geliştirilmesine önem vereceğiz.

“Firmalardan beklentimiz işbirliği”

Aracılığımızla endüstri camiasına, kalkınmanın paydaşlarına ve OSB'lere iletmek istediğiniz mesajlar nelerdir?

Önümüzdeki dönemde rekabet gücümüzü geliştirebilmek için, katma değeri daha yüksek, tasarıma ve markaya dayalı ürünler ile daha yüksek teknoloji ürünlerin üretimine ağırlık verilmelidir.

Firmalarımızın birbirleriyle işbirliği ve uyum içinde hareket etmeleri, yeni pazarlar aramaları, büyük alıcılara yakın işbirliğine giderek pazarlarını genişletmeleri, dünyadaki değişimi ve dünya ticaretindeki eğilimleri iyi takip ederek buna göre gerekli uyum ve değişim yönünde gayret göstermeleri, özellikle kalite ve verimlilik artışına önem vermeleri, sosyal ve çevresel standartlara uyum sağlamaları gerekmektedir. Firmalarımızın yanında sektör temsilcisi oda, birlik, dernek ve sendikaların da birbirleriyle uyum ve işbirliği içinde hareket etmelerini bekliyoruz. OSB'lerin uyum ve işbirliği açısından üstlendikleri önemli rollerini sürdürmelerini bekliyoruz.



KOBİ'lerin destekçisi

KOBİ'leri ve katma değerli projeleri besleyen kalkınma ajanslarının performanslarını değerlendirebilir misiniz?

Yerel kalkınma girişimlerini desteklemek, bölgelerinde kurumsal kapasiteyi artırmak, yerel kesimler arasında işbirliği ağlarını güçlendirmek ve kuruldukları bölgelerin rekabet güçlerini artırarak sanayide sürdürülebilir gelişmeyi sağlamak üzere 26 Düzey-2 bölgesinde kurulan kalkınma ajansları 935 personelle faaliyetlerini sürdürmektedir.

2008-2014 yılları arasında kalkınma ajanslarına merkezi bütçeden aktarılan kaynak tutarı toplam 1,4 milyar TL'dir. Aynı dönemde kalkınma ajanslarına yerel pay olarak belediyeler, il özel idareleri ile ticaret ve sanayi odaları tarafından toplam 719 milyon TL katkı sağlanmıştır. Kalkınma ajansları tarafından 2008 yılından bu yana 13 binin üzerinde projeye

2,3 milyar TL proje desteği sağlanmıştır. Kalkınma ajansları koordinasyonunda bölgesel yenilik stratejileri hazırlanmakta, ülkemizdeki kümeler ve küme oluşumları analiz edilerek tespit edilen kümelere yönelik destekler uygulanmaktadır.

Kalkınma ajanslarının yatırım destek ve tanıtım işlevini yürüten yatırım destek ofisleri 81 ilde faaliyetlerini sürdürmektedir. Yatırım destek ofisleri kuruluşlarından bu yana; 70 binden fazla yatırımcıya danışmanlık hizmeti sağlamış; 2 binden fazla tanıtıcı broşür, CD, rapor hazırlamış; kurum ve kuruluşlara 17 binden fazla ziyaret gerçekleştirmiş; 5 bin kişiye girişimcilik, dış ticaret konularında eğitim hizmeti sunmuş; 3 binden fazla yurt içi ve dışı tanıtım organizasyonlarına katılım sağlamıştır. Yatırım destek ofisleri yeni teşvik sisteminde de aktif rol almaktadır.

BASKILI - BASKISIZ TÜM ETİKET ÇEŞİTLERİ



HEDEFİMİZ
ETİKETLERİNİZE RENK, KAZANCINIZA ARTI KATARAK
BİRLİKTE KAZANMAK

GEBZE ETİKET ve RİBON HİZMETLERİ

📍 Arapçesme Mah. Namık Kemal Cad. 📞 0.262 642 61 61 📧 info@gebzeetiket.com
No:94 Gebze / KOCAELİ 🌐 www.gebzeetiket.com


gebze etiket
Baskılı - Baskısız - Ribon - Tüm Etiket Çeşitleri

İMES Sanayi Sitesi Başkanı Kemal Akar, Türkiye'nin geliştirdiği OSB modelinin artılarını yorumladı.



Sanayinin emektarı: İMES

İMES Sanayi Sitesi Başkanı Kemal Akar, sanayileşen Türkiye'ye İMES'in büyük destek verdiğini söyledi. Akar, sanayinin gelişiminin devamlılığı için yeni üretim merkezlerine ihtiyaç olduğunu da vurgusunu yaptı.

1971 yılında kurulan, Türkiye'nin ilk organize sanayi sitelerinden İMES'in 1989 yılından beri idaresinde sorumluluğunu alan ve 2010 yılından itibaren de başkanlığını üstlenen İMES Sanayi Sitesi Başkanı Kemal Akar, SINAİ'ye konuştu. İMES Sanayi Sitesi'nin birçok firmayı bünyesinde yetiştirdiğini ve dev markaların temelinin atılmasına vesile olduğunu dile getiren Akar; "Kabuğuna sığmayan sanayicilerimizi, Türk sanayisinin önemli aktörleri OSB'lere transfer ediyoruz. İMES Sanayi Sitesi olarak OSB'lere destek veriyoruz" diye konuştu. Sanayinin gelişiminde İMES'in emeğinin büyük olduğunu vurgulayan Akar, sanayi sitelerinin dağınık üretimin önüne geçerek KOBİ'leri kucakladığının da altını çizdi:

İMES'in emeği büyük

Öncelikle bizlere kendinizden ve İMES Sanayi Sitesi'nden bahsedebilir misiniz? İMES Sanayi Sitesi'nin ne zamandan beri yönetiminde bulunuyorsunuz?

İstanbul doğumluyum. Aslen Kastamonu İneboluluyum. Okul sonrası iş hayatına atıldım. O gün bu gündür sanayiciyim, üretiyorum. 1980 yılında kardeşim ve ortağım ile birlikte Bayrampaşa'da demir-çelik ticaretine başladık. 1987 yılında İMES'e geldim. 1989 yılından itibaren İMES Sanayi Sitesi'nde yöneticiliğe başladım. O günden beridir yönetimlerinde görev alıyorum. 2010 yılından itibaren de başkanlığını yapmaya gayret ediyorum. Türkiye'de pek çok alanda ilk üretim tesisleri ve ilk yaygın sanayi İMES ile başladı. İMES bu anlamda Türkiye'ye çok şey kazandırdı. Bugün Anadolu'nun birçok yerindeki sanayinin temelleri de, Orta Asya'dan Mısır'a, Suriye'den Makedonya'ya pek çok ülkenin sanayisinin temelleri de İMES'in üretim ve emeği ile olmuştur. Bugün İMES'in 50 farklı alanda faaliyet gösteren bin 150 işletmesi bulunuyor. 12 binden fazla çalışan mevcut.

Ülkemiz sanayisinin makine ve yedek parça ihtiyacının önemli bir bölümünü karşılıyor.

Sanayi siteleri KOBİ'leri kucaklıyor

Sizce sanayi sitelerinin tanımı nedir? Sanayi siteleri kendilerine çizilen çerçevede faaliyetlerine yeterince yön verebilmekte midir?

Sanayi sitelerini KOBİ merkezleri olarak tanımlayabiliriz. OSB'lerde fabrika kurabilecek büyüklüğe ulaşamayan sanayicilerimizin şehir içerisinde dağınık olarak üretim yapmasının önüne geçen, sanayicilerimizin faaliyetlerini kolaylaştıran üretim merkezleridir. Ülkemizde sanayi siteleri iki farklı yapıda oluşuyor. Bir kısmı OSB'ler içerisinde yer alıp, faaliyetlerini OSB'ye bağlı olarak yürütürken bir kısmı da tamamen kendi başına kurumlar oluyor ve faaliyetlerini belediyelere bağlı olarak yürütüyor.

Altyapı birincil şart

Sanayi sitelerine cazibe kazandırarak, faydalarını artırmak için alınması gereken önlemler nelerdir?

Sanayi için olmazsa olmaz olan şey altyapıdır. Sanayi sitelerinin sanayicilere fayda sağlamasını isteniyorsa, öncelikli olarak alt yapıya önem verilmeli, sanayicinin ihtiyacı olan enerji, ulaşım, temizlik, güvenlik, çevre düzenlemesi gibi alt yapı hizmetlerinin sanayiciye sorunsuzca ulaştırmanın yolları aranmalıdır. Bunun yanı sıra artık küreselleşen dünyada sanayicilere katma değer sağlayacak, dünya ile rekabet edebilmesine katkı sunacak faaliyetler yürütülmelidir. Sanayicinin ihtiyaçları ve eksikleri doğru tespit edilerek, sanayi sitelerinin bu ihtiyaçlara yanıt verir duruma gelmesi sağlanmalıdır.

“Üretimi kamçılıdık”

Sanayi siteleri, OSB'lerin destekçileridir denilebilir mi?

İMES, düzenli sanayileşmenin ülkemizdeki ilk örneklerindedir. İMES'in kurulması ve faaliyete geçmesiyle birlikte üretimi artan, ufku genişleyen sanayicilerimiz daha çok üretmeye, ihracat yapmaya ve dünya ile yarışmaya başladı. Bir nevi sanayicimiz esnafıktan sanayiciliğe geçiş gerçekleştirdi. Artan üretimleri ile birlikte sanayicilerimiz kabuğuna sığmayıp daha büyük çalışma alanlarına daha büyük fabrikalara ihtiyaç duydu. Böylece İMES'ten çıkarak daha büyük fabrikalar kurdular. Bu şekilde İMES'te büyüyerek, farklı OSB'lerin içerisinde yer alan çok sanayimiz var. Bugün ülkemizde bazı sektörlerde dünya devi olan sanayicilerimizin başlangıç noktası İMES'tir. Bu örnekten yola çıkarak, sanayi sitelerinde büyüyerek üretimini artıran sanayicilerimizin bir sonraki durağı OSB'ler oluyor. Böylece olmalıdır. OSB'lerin artık sanayicilerimize büyük katkıları olmaktadır.



İMES Sanayi Sitesi'nin havadan görüntüsü

Sanayi tesislerine ihtiyaç var

**Ülkemizdeki OSB'lerin durumu nedir?
Yeterli sayıda OSB mevcut mu?**

Son zamanlarda tüm dünyaya örnek olabilecek OSB modelleri geliştirdik. Bugün bazı sanayi bölgelerimiz çok ciddi ve çok hızlı bir şekilde yüzde 100 doluluk oranına ulaşıyor. Ancak atıl hale gelmiş, yıllardır mesafe kat edemeyen, yatırımcı bulması sadece devlet desteğine bağlı organize sanayi bölgelerimiz de mevcut. Ancak ülkemizin ihracat, üretim, büyüme, gayri safi milli hasılanın artırılması gibi hedeflerini gerçekleştirmesi için mevcuttan en az 4 kat daha fazla sanayi tesislerine ihtiyaç var. Bunun için de Ekonomi Bakanlığımız ve Sanayi Bakanlığımız yeni ve daha komplike OSB'ler ile her bakıma gelişmiş yüksek teknoloji üretim ve geliştirme faaliyetlerini, teknokent, Ar-Ge ve inovasyon merkezlerini bünyesinde bulunduran Silikon Vadisi Modelinde üretim sahaları planlamakta. Bu yeni bölgeler, ihraç eden ülke olmamızı sağlamanın ve yanında istihdama ve ülkenin refah düzeyine de katkı sağlayacaktır.



İMES Başkanı Kemal Akar, İAYOSB Başkanı Murat Çökmez'le bir araya geldi. Çökmez, Akar'a plaket takdim etti.



değirmen

*Hafta
Damagınızda
Kalacak
Yepyeni
Lezzetler*

*Kahvaltı
Öğle Yemeği
Balık Günü
Paket Servis
Kurupasta*

HAFTA İÇİ
07:00 - 20:00
HAFTA SONU
07:00 - 14:00

ALO PAKET
Servisimiz Vardır.

Istanbul Anadolu Yakası OSB 2. Sanayi Cad.
No:9 Tuzla / İSTANBUL Tel: 0216 593 30 40

www.degirmenpastaneleri.com
layosb@degirmenpastaneleri.com

Melih ÖZSÖZ

İKV Genel Sekreter Yardımcısı
ve Araştırma Müdürü

Ahmet CERAN

İKV Uzman Yardımcısı



**Türkiye-AB arasında
süregelen
müzakereler gün
geçtikçe önem
kazanıyor.**

Türkiye-AB Vize Serbestliği Diyaloğu ekseninde ortak sorun - ortak çözüm

Türkiye-AB Geri Kabul Anlaşması'nın TBMM tarafından imzalandığı tarih olan 25 Haziran'ın birinci yıldönümünü geride bıraktık. Eylül 2014'te Türkiye'nin yeni AB Stratejisi'nin açıklanması ve Türk mevzuatının AB mevzuatına yakınlaştırılmasını öngören bir dizi eylem planının hazırlanmasıyla birlikte kamuoyunda, vize serbestliğine ilişkin reformların ivme kazanacağı yönünde olumlu bir algı oluşmuştu.

Aralık 2013'te karşılıklı imzaların atılmasıyla başlayan Türk vatandaşları için vizesiz seyahat sürecinde Avrupa Komisyonu, belirlediği 72 teknik kriterden, Türkiye'nin 22 kriteri karşılamış durumda veya karşılamaya yakın olduğunu; 40 kriterin bir bölümünü karşıladığını; 10 kriteri ise karşılamadığını teyit etmişti. Avrupa Komisyonu'nun, vize serbestliği diyaloguna ilişkin birinci değerlendirme raporunu yayımladığı 20 Ekim 2014 tarihinden bu yana, genel seçim atmosferinin etkisiyle, vize serbestliği diyalogunu ileri aşamaya taşıyacak reformlara gerekli önceliğin verilmediğini söylemek zor değil. Ulusal eylem planları dahilinde 2015 yılının sonuna kadar gerçekleşmesi hedeflenen, vize serbestliği diyalogunu büyük ölçüde olumlu etkileyecek; özellikle veri güvenliği, entegre sınır yönetimi ve geri kabul mekanizmalarına ilişkin birtakım yasal düzenlemenin henüz etkin bir şekilde yerine getirilmemesi ise sürecin geleceği için tehlike oluşturuyor.

Bu çerçevede, vizesiz Avrupa yolundaki çabaların zamana karşı bir yarış olduğunu, Batı Balkanlar ve kimi Avrupa Komşuluk Politikası ülkeleri için tanınan bu fırsatı kaçırmanın Türkiye için vize serbestliği diyalogunun çok önemli olduğunu tekrar hatırlatmakta fayda var. Bilindiği üzere, Türkiye ile AB arasında Geri Kabul Anlaşması'nın imzalanmasıyla, üç yıllık geçiş sürecinin ardından geri kabul sistemi etkin işlediği ve Avrupa Komisyonu'nun öne sürdüğü kriterler Türkiye tarafından

karşılandığı takdirde vizesiz Avrupa yolunda en önemli engeller aşılmış olacak. Dolayısıyla bu üç yıl boyunca tarafların, proaktif, etkin ve yapıcı tutum sergilemesi, sürecin devamı için en önemli gereksinim. Şüphesiz ki, Türk vatandaşlarının vizesiz Avrupa macerasında vatandaşları en olumsuz etkileyen boyut, vize uygulamasının oluşturduğu mali külfet.

Vizesiz Avrupa Yolunda Schengen Faturası

1980 yılında Almanya'nın geçici olarak başlattığı vize uygulamasının, aradan geçen 35 yılın ardından artık kalıcı hale geldiği görülüyor. Geçen bir yılda, Türk vatandaşlarının AB üye ülkelerine yaptığı 813.339 kısa süreli C tipi Schengen vize başvurusu, Türk halkına en iyimser tahminle 48,8 milyon avroya mal oldu. Geçen yıl bu rakam 46,8 milyon avroydu. Son 6 yılın faturası ise 250 milyon avroya yakın. Ancak bu rakamların iyimser bir tahmin olduğunu vurgulamakta fayda var. Bunun sebebi; Türk vatandaşlarının vize başvurularında sadece standart Schengen vize ücretini ödemekle kalmaması ve aracı kurum hizmet bedeli, pin kodu ücreti, banka komisyonu, kargo ücretleri ve sigorta maliyeti, ulaşım-konaklama gibi ek ücretlerin de faturaya eklenmesi. Görülüyor ki, AB'nin Türk vatandaşlarına uyguladığı vize zorunluluğunun yarattığı ayrımcılık, sürecin ekonomik faturası ile ağırlaşmaya devam ediyor. Öyle ki, Avrupa Komisyonu'nun 2014 yılı Schengen istatistiklerine göre, dünya üzerinde Schengen vizesine en çok başvuran ülkeler sıralamasında Türkiye beşinci sırada yer alıyor. Listenin ilk dört sırasında; Rusya, Çin, Ukrayna ve Belarus bulunuyor. Bu ülkelerin hiçbirinin AB üyelik perspektifine sahip olmadığını, Türkiye'nin ise 2005 yılından bu yana AB ile üyelik müzakereleri yürüten bir aday ülke olduğunu hatırlatmakta fayda var. Türkiye ile AB arasında imzalanan Ortaklık An-

laşması'nın gerektirdiği üzere, sadece Schengen vizesi değil, Schengen Alanı'nın dışında kalan AB ülkeleri de dikkate alındığında ise durumun vahameti bir kat daha artıyor. İngiltere İçişleri Bakanlığı'nın açıkladığı istatistiklere göre, 2014 yılının ilk 9 ayında 80 bin 178 Türk vatandaşına İngiltere vizesi verildi. 2 yıllık İngiltere vizesi ücretinin 590 lira; 5 yıllık vize ücretinin 1080 lira olduğunu ve Türkiye'nin, en fazla İngiltere vizesine başvuran 9'uncu ülke olduğu dikkate alındığında, bu ülke vizesinin de Türk vatandaşları için ciddi mali yük getirdiğini söylemek mümkün.

Vizesiz Avrupa Serüveninde Yeni Dönem

Türkiye ile AB arasında Türk vatandaşlarının vizesiz seyahatine imkân sağlayacak sürecin başlamasının üzerinden bir yıl geçti. Özellikle TBMM'de tasarı halinde bulunan veri güvenliği yasası ile entegre sınır yönetimine ve belge yönetimine ilişkin reformların; kamu, iş dünyası ve sivil toplum işbirliğinin etkin bir örneği ile 2015 yılının sonuna kadar AB standartlarına uygun olarak yürürlüğe girmesi, sürecin geleceği açısından büyük önem taşıyor. Diğer yandan önümüzdeki dönemde gerçekleştirilecek diğer yasal düzenlemelerin de temel hak ve özgürlükleri gözetir nitelikte olmasının gerektiğini hatırlatmakta fayda var. Unutulmamalı ki, vize serbestliği diyalogu teknik olduğu kadar, barındırdığı "Temel Hak ve Özgürlükler" başlıklı 5'inci Blok ile bu alanda da Türkiye'den beklentilerin fazla olduğu bir süreç.

Hatırlanacağı üzere, 2009 tarihli Soysal Kararı'nın ardından Türkiye vatandaşlarına yönelik vize uygulamasının kalkacağına ilişkin büyük bir heyecan ve beklenti oluşmuştu. Ancak ABAD'ın 2013 yılında Demirkan Davası ile daha önce verdiği kararın tam tersi bir karara imza atması, hukuki alanda Türk vatandaşları için vizelerin kalkmasına ilişkin beklentilerin zayıflamasına yol açmıştı. Geri Kabul Anlaşması'nın imzalanması ile eş zamanlı olarak başlatılan vize serbestliği diyalogu ise Türk vatandaşları için vizesiz Avrupa'nın kapılarını açacak yegâne fırsat olarak kaldı.

Hukuki açıdan çıkmaza giren vize tartışmasında, Türkiye-AB Geri Kabul Anlaşması müzakerelerinin daha fazla önem kazanmaya başladığı bir gerçek. Hele ki son yıllarda, Türkiye'nin yanı başında Suriye'de süren iç savaş ve bunun yarattığı Suriyeli sığınmacı sorunu bu süreci hem zorlaştırıyor hem de sürecin önemini artırıyor. Rakamlar da bunu kanıtlar nitelikte. AB'nin sınır yönetimi ajansı Frontex'in 2015 yılında yayımlanan risk raporuna bakıldığında, 2014 yılında, Türkiye'nin de içerisinde olduğu Doğu Akdeniz göç yolundan 50.834 mültecinin yasadışı yollarla Avrupa'ya geçiş yaptığının saptandığı görülüyor. Doğu Akdeniz göç yolu, Orta Akdeniz göç yolu ile birlikte, AB'ye toplam düzensiz göçün yüzde 78'inin tespit edil-

diği alanı oluşturuyor. Yasadışı yollarla AB'ye geçiş yapanların kaynak ülkelerine bakıldığında ise Suriyelilerin sayısında ciddi bir artış kaydedildiği görülüyor. Bir önceki yıla göre Suriyeli düzensiz göçmenlerin sayısında yaşanan yüzde 28'lik artış dikkat çekiyor.

Ortak Sorun – Ortak Çözüm

Sonuç olarak, görüldüğü üzere, 2 milyon Suriyeli sığınmacıya ev sahipliği yapan Türkiye ile Suriye'deki krizden zarar görenlere 3,6 milyar avro tutarında insani yardım ayıran AB'nin sınır ve göç yönetimine ilişkin sorunları ortak. Özellikle 2015'in ikinci çeyreği itibarıyla Kuzey Afrika'dan Avrupa'ya ulaşmaya çalışan yasadışı göçmenlerin, Akdeniz'de peşi sıra meydana gelen facialar sonrasında hayatlarını kaybetmelerinin ardından 2015'in ilk 4 ayında Akdeniz üzerinden Avrupa'ya giderken hayatını kaybeden mültecilerin sayısının 1.800'ü aşığı öne sürülüyor. Dolayısıyla ortak sorunların çözümü için, tarafların ortak tutum sergilemesi, vize serbestliği diyalogunun geleceği açısından büyük önem taşıyor. Bu noktadan hareketle, Avrupa Komisyonu, 13 Mayıs 2015 tarihinde, Avrupa'da göçün her boyutunun daha iyi yönetilebilmesine yönelik yeni göç gündemini kamuoyuyla paylaştı. AB'nin yeni göç gündemi kapsamında, karşılıklı koordinasyonu artırmaya yönelik olarak Türkiye'de yeni bir irtibat noktası kurulması da bekleniyor. Öte yandan Bulgaristan'ın oluşturduğu Entegre Sınır Gözetleme Sistemi (IBSS) ve Türkiye'nin komşuları ile kurduğu ortaklıklar, göç yönetimi ve vize serbestliği diyalogu açısından olumlu bir atmosferin oluşmasına katkı sağlıyor. Türkiye'nin son dönemde, düzensiz göçle mücadelede komşularıyla oluşturmakta olduğu işbirliğinin en etkin örneklerinden biri, 25 Mayıs 2015 tarihinde Bulgaristan'ın başkenti Sofya'da, Türkiye, Bulgaristan ve Yunanistan arasında, ortak sınır koruma merkezi kurulmasına ilişkin bir anlaşmanın imzalanması oldu. Polis ve Gümrük İşbirliği Ortak Temas Merkezi Kuruluş ve İşleyişi Anlaşması'nın imzalanması ile birlikte üç ülkenin sınır polisi, göç, gümrük ve kolluk birimleri arasında gerçek zamanlı bilgi paylaşımının artırılması hedefleniyor.

Kaynakça: "Türkiye İle Vize Serbestliğine İlişkin Yol Haritası Birinci Değerlendirme Raporu İKV Tarafından Gerçekleştirilen Resmi Olmayan Çeviri", 2014, [http://www.ikv.org.tr/images/files/road-map%20for%20visa%20liberalisation_final%20\(revisedversion\)2.pdf](http://www.ikv.org.tr/images/files/road-map%20for%20visa%20liberalisation_final%20(revisedversion)2.pdf). Erişim tarihi: 20.07.2015.

"Annual Risk Analysis 2015", Frontex, Nisan 2015, ss. 16-18, http://frontex.europa.eu/assets/Publications/Risk_Analysis/Annual_Risk_Analysis_2015.pdf. Erişim tarihi: 22.07.2015

"Italy reception centres under strain as thousands rescued at sea", UNHCR, Mayıs 2015, <http://www.unhcr.org/554a075a6.html>. Erişim tarihi: 17.07.2015

"Entering the EU – Borders and Visas", European Commission DG Migration and Home Affairs, Nisan 2015, http://ec.europa.eu/dgs/home-affairs/e-library/multimedia/infographics/index_en.htm#0801262489595c5e/c_. Erişim tarihi: 20.06.2015.

*<https://visa-fees.homeoffice.gov.uk/y/turkey/usd/visit/all>
"Her gün 220 Türkle İngiltere vizesi", Londra Gazetesi, <http://www.londragazete.com/2014/12/12/gun-220-turke-ingiltere-vizesi/>. Erişim tarihi: 22.07.2015*

Göç sorununa işbirliği çözümü

BM'nin 18 Haziran 2015 tarihinde yayımladığı, 2014 yılında yerinden edilmiş insanlara ilişkin son trendleri içeren raporuna göre, bugün dünyada mültecilerin toplam sayısı 60 milyona ulaşmış durumda. Basit bir hesaplama küresel ölçüde mülteci sayısı İtalya'nın nüfusundan fazla. Eğer mülteciler bir ülke olsaydı, dünyanın en kalabalık nüfusuna sahip 24'üncü ülkesini oluşturabilirlerdi. Hal böyle olunca mülteci sorunu sadece Türkiye veya Avrupa özelinde değil, küresel boyutta ortak ve yıkıcı bir sorun olarak ortaya çıkıyor. Bu ortak soruna ortak çözüm bulunmasına ise her zamankinden fazla ihtiyaç duyuluyor. Bu çerçevede yasadışı göç ve mülteci sorununun gün geçtikçe daha fazla büyüdüğü Avrupa havzasında Türkiye ve AB'nin daha sıkı işbirliği ve koordinasyona girmesi oldukça önemli. Bu kapsamda geri kabul, entegre sınır yönetimi, yasadışı göç ile mücadele gibi alanları kapsayan Türkiye-AB Vize Serbestliği Diyalogu'nu, Avrupa'nın yeni bir dayatması olarak görmek yerine, her iki taraf için de önemli bir fırsat penceresi olarak değerlendirmekte fayda var. Bir diğer yandan da bu sürecin olumlu ve doğru işlemesine bağlı olarak, Türk vatandaşlarının 1980'li yıllardan bu yana bizzat deneyimlediği ve büyük mağduriyetlere sebep olan vize meselesinde çözüm oluşacağı aşikâr. Bu da müzakere sürecinde 10'uncu yılı geride bırakmaya hazırladığımız Türkiye-AB ilişkilerinde yeni açılımları beraberinde getirebilir.

**sanayi ile ilgili
aradığınız
ne varsa**

 **Sanayi Portalı**





hepsi ve
daha fazlası

portal.sanayigazetesi.com.tr

Nazar Kimya Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Hatiboğlu, OSB'de üretimde bulunmanın artlarına değindi. İstanbul Anadolu Yakası OSB'nin yönetiminde bulunan Hatiboğlu, 'elimiz her zaman taşın altında' mesajı verdi.



NAZAR KİMYA GÜÇLENİYOR:

2016 hedefi ‘istikrar’

33 yılı aşkın süredir temizlik sektöründe oluşturduğu kalite, güven ve katma değerle lider firmalardan biri haline gelen Nazar Kimya, sektördeki yerini sağlamlaştırıyor. Nazar Kimya Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Hatiboğlu; “2015 yılı ülkemiz ve işletmelerimiz için zor bir yıl oldu. Hedefimiz 2016 yılında gücümüzü ve etkinliğimizi yeniden kazanmaktır” dedi.

1982 yılından bu yana temizlik sektöründe katma değerli faaliyet gösteren güçlü firma Nazar Kimya, İstanbul Anadolu Yakası OSB'nin ihracatta hareket alanı en geniş firmalarından... Kuveyt, Suudi Arabistan ve Dubai gibi ülkelerde bayilikler açan, ulusal zincire dahil olarak pazardaki kalıcılığını gün geçtikçe artıran ve likit temizlik ürünlerinde hemen hemen her şeyi üretebilen Nazar Kimya, 2016'ya iddialı bir giriş yapmaya hazırlanıyor. SINAİ'ye konuşan Nazar Kimya Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Hatiboğlu; “2016 gücümüzü toparladığımız ve istikrarımızı sağladığımız bir yıl olacak” açıklamalarında bulundu. Market markalı ürünler hakkında bilgilendirme yapan Hatiboğlu, OSB'de üretim yapmanın artılarına da değindi:

Katma değerde ‘temiz’ üretim

Nazar Kimya ne zaman kuruldu? Firmanız hangi sektörde hangi anlayışla hizmet vermektedir?

Firmamız 1982 yılında kuruldu. Yaklaşık 33 yıldır temizlik sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Arap sabunu ve çamaşır suyuyla başladık. Bulaşık deterjanı ve el sabunu gibi ürünleri ekledik zamanla. Likit temizlik ürünlerinde artık hemen her çeşit şeyi üretiyoruz. Yaklaşık 20 yıldır ulusal zincirlerle çalışıyoruz. Kurulduğumuzdan beri de stratejimiz buydu. Migros, Tansaş, Şok, Caffefour, Bim, Bizim Toplu Tüketim ve Tek Özel gibi kurumlarla çalışıyoruz. Türkiye’de son 10 yılda private label sektörü çok büyüdü. Biz de ona yatırım yaptık. Kapasitemizin yüzde 60’ı market markalı ürünler olan private label ürünlerdir. Geri kalan yüzde 40’ı Nazar ürünleri... Toplam ciromuzun yüzde 5’lik kısmı ihracattan oluşuyor. Katma değeri yüksek ürünlere odaklıyız. Her ürünü de ihracata sunmuyoruz. Daha çok doğal ürünler grubuna girdik. Kuveyt’te,

Suudi Arabistan’da ve Dubai’de bayilerimiz var. Bunlara sadece doğal ürünler veriyoruz. Doğal yüzey temizleyici, bulaşık deterjanı gibi... Katma değeri yüksek ve özel ürünler oldukları için bunları tercih ediyoruz.

Firmanızın uzun vadeli planları nelerdir?

Son 5 senedir Avrupa’da pahalı değil ucuz ürünler satılmaya başlandı. Çok fazla rekabet olduğu için firmalar birbirleriyle kıyasıya mücadele ediyor. Rekabetin çok fazla olduğu bir pazarın içinde olmak istemiyoruz. Dubai gibi katma değeri yüksek ve özel ürünlerin alıcı bulunduğu pazarlarda olmayı tercih ediyoruz. Her ne kadar toplam ciromuzun yüzde 5’i ihracattan oluşuyor olsa da önümüzdeki 4-5 yıl içinde bu oran yüzde 30-35’leri bulacak. Nazar ve Duffy markalarıyla hareket ediyoruz. Ulusal zincir gruplarıyla çalıştığımız için, ISO 9001, ISO 14001, TSE VE GMP belgelerine sahibiz. Pazarda bu kadar süre kalıcı olmamızın nedeni kalitemiz. Sürdürülebilir kaliteli ürün ve zamanında sevkiyat isteyen müşterileri tercih ediyoruz. Ulusal kanala hizmet eden büyük firmalardan biriyiz. Private label temizlik ürünleri kategorisinde ilk 3 firmadan biriyiz.

“Merdiven altı üretimden yaka siltik”

Sektörünüzde baş gösteren sıkıntıları örneklendirebilir misiniz?

Sektörde faaliyet gösteren diğer firmalarla sıkıntılarımız hemen hemen aynı. Bu sektörün en büyük sıkıntısı merdiven altı üretim. Bunun yanı sıra sektörde çok fazla rekabet söz konusu. Bu durum mali açıdan firmaları olumsuz etkiliyor. Özellikle merdiven altındaki düşük maliyetli ve kalitesiz üretimler sektörü zora sokuyor. Bu durumdan çok rahatsızız...

“Elimiz taşın altında”

OSB’de faaliyet göstermenin ne gibi avantajları var?

Biz Nazar Kimya olarak yaklaşık 15 yıldır OSB’de faaliyet gösteriyoruz. Bundan önce OSB dışında da üretim yaptık. Ancak şunu söylemek isterim ki; OSB’de üretim yapmak çok keyifli. Yeni yatırım yapmayı düşünen sanayicilere kesinlikle OSB’de yatırım yapmalarını tavsiye ediyorum. Ayrıca OSB yönetiminin teşvikleri de çok önemli. Biz İstanbul Anadolu Yakası OSB olarak güzel yönetilen de bir OSB’yiz. Türkiye’nin en genç yönetimine sahibiz. Bizler de yönetimdeyiz. Gençler olarak elimizi taşın altına koyduk, yakın zamanda güzel projeler üretebileceğimize inanıyorum.

Sanayi üretimindeki firmaların tek sıkıntısı çalışan ve karlılık. OSB olarak bu konuda okullarla çalışıyoruz. Tüm firmaların eğitilmiş mavi yakalı personele ihtiyacı var. Bütün firmaların ihtiyacı var. Devletin de bu konuya eğilmesi gerekiyor. Son 5 yıldır sanayicinin ciroları büyümekle beraber kar oranları düşüyor. Bir de buna son dönemde döviz kurlarındaki büyük artış eklenince 2015 yılı, sanayicinin duraklama yaşadığı bir yıl oldu.



'Private Label' organizasyonu Ekim'de

Üretim kapasiteniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

Bugünkü kapasitemiz günlük 80 ton. Bizle çalışan firmaların çalışma sürelerini minimum 10 senedir. Biz çalışmaya başladığımızda uzun soluklu olur. Kalitemizle fiyatımızla sağlam ortaklıklar kurmaya hedefliyoruz. Ulusal zincirlerin olduğu her ilde bizim ürünlerimiz mevcut. Private label derneğimiz var. Market markalı ürünler demek yüzde 40-50 bantlı satılan ürünlerdir. Her markette satılan 100 üründen 40 tanesi veya 50 tanesi Private Label'dir. Avrupa'da çok yüksek oranda, Tür-

kiye'de 15 adet civarında. Türkiye'de özellikle İspanya modelleri uygulanmaya çalışıyor. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı görevini üstlendiğim Private Label Ürün Tedarikçileri Derneği'nde Türkiye'deki tüm üreticilerimizle bir araya geliyoruz. Fuarlar düzenliyoruz. 22 Ekim'de Private Label günleri altında bir organizasyon yapacağız. BİM COO'su Galip Aykaç, Carrefour CEO'su Mehmet Nane, sektörün önde gelen firmaları ve Semih Saygıner konuğumuz olacak. Hem satıcıları hem de üreticileri bir araya getirmeyi amaçlıyoruz. Private labeli tekrar canlandırmak istiyoruz. Hak ettiği yere getirmek için çabalıyoruz.



Birliktelik Yolunda..



Private Label Zirvesi

22 Ekim 2015

Özel Markalı Ürün sektörünü oluşturan üretici, tedarikçi ve alıcı gibi bileşenleri bir araya getirerek, sektörel konuların ele alınacağı

'Private Label Zirvesi' 22 Ekim 2015'te İstanbul Marriott Otel'de
gerçekleştirilecek.

PLAT Derneği tarafından düzenlenecek olan organizasyona

BİM A.Ş. COO'su Sayın Galip AYKAÇ ve

CarrefourSA CEO'su Sayın Mehmet NANE

gibi perakende sektörünün başarılı isimleri, sektörün daha ileri seviyelere taşınması ile ilgili konularda görüşlerini sunacak.

PLAT

ÖZEL MARKALI ÜRÜNLER TEDARİKÇİLERİ DERNEĞİ

www.plturkey.com

PRIVATE LABEL ASSOCIATION OF TURKEY

Simon Elektromekanik Genel Müdürü Aykut Eren, müşterilerin istekleri doğrultusunda yüksek adetlerle 'kişisel' üretimler yaptıklarını ve ürün denetimleri gerçekleştirdiklerini belirtti. Şirketlerin yurt dışı pazarıyla vizyon kazanma çağını dile getiren Eren, firma olarak şu sıralar İran pazarına yoğunlaştıklarını ve netice aldıklarını da ifade etti.



SİMON ELEKTROMEKANİK ÜRETİME GÖNÜL VERDİ:

Tedarik ağının lideri Türkiye olacak

Maliyet-kalite-hız döngüsü ekseninde yenilikçi üretim yapan Simon Elektromekanik, Türkiye'yi tedarikte lider konuma kavuşturmada kararlı. Ürün çeşitliliğinde ilk 3'te yer alan pazarın güçlü ismi, ihracatta sağladığı başarıyla da adından söz ettiriyor.

2004'ten itibaren Türkiye pazarına giren İspanyol menşeli Simon Elektromekanik, yenilikçi ve çeşidi bol ürünlerinin altına kalitesiyle imza atıyor. 10 yılı aşkın süredir üretim yapan firma, Kafkaslardan Balkanlara ördüğü ticaret ağıyla cirosunun yüzde 20'sini ihraç ediyor. Elektrik, bağlantı ve aydınlatma konularında müşterilerine özel çözümler sunan firma, kalıcı pazar inşa etme yolunda büyük bir gayret gösteriyor. SINAİ'ye konuşan Simon Elektromekanik Genel Müdürü Aykut Eren; "Türkiye'yi güçlü ve yerli bir tedarikçi ağının lideri konumuna getireceğiz" diyor. Endüstri camiasına 'üretim modelinizi doğru değerlendirin' mesajı veren Eren, sanayiciliğin bir 'gönül işi' olduğunu da sözlerine ekledi:

Fabrikada tüm prosesler mevcut

Firmanızın kuruluş tarihçesi ve kurumsal kimliği hakkında bilgi verir misiniz? Üretim serüveninize nasıl başladınız?

Simon Elektrik dünya genelinde 15 fabrikası ve 22 şirketiyle faaliyet gösteren 1916 kuruluşlu İspanyol bir şirkettir. Her ne kadar Türkiye'ye yüzde 50 ortaklıkla 2005 senesinde gelse de şirketin asıl ivmelenmesi yüzde 100 Simon Holding iştirakiyle 2010 senesinden sonra olmuştur. Şirketimiz elektrik tesisatı sektöründe faaliyet göstermektedir. Türkiye'de aktif olarak anahtar-priz, elektrik bağlantı çözümleri ve iç mekân LED aydınlatma olarak üç iş kolunda varız. Ticaretini yaptığımız anahtar-priz ürün grubunun S34 serisinin üretimini 10 yıldır; S15 serisinin üretimini ise 1 yıldır ne mutlu ki Türkiye'de mevcut fabrikamızda yapmaktayız. 2005 – 2010 arası Deri ve Endüstri Serbest Bölgesi'nde üretim yaptığımız için bugünkü fabrikamızda hemen her üretim prosesi bünyemizde mevcuttur. Maliyetlerine katlansak

da hala o yapımızı korumakta ve bunun bize getirdiği esnekliği kullanmaktayız.

Ürün çeşitliliğinde ilk 3'te

Üretim tesisiniz ne zaman kuruldu? Fabrika alanı, makine parkı ve çalışan sayısı hakkında bilgi verebilir misiniz?

Simon Elektrik, Türkiye'ye geldiğinden bu yana 10 yıldır aralıksız üretim yapmakta. Şu anki fabrikamız 4 bin metrekare ve genel yönetim, ticaret, operasyon (tedarik, üretim, lojistik) aynı merkezde toplanmış durumda. Üretime dair, plastik enjeksiyon, metal pres, boyahane, montaj, paketlenme, kalıphane ve laboratuardan oluşan bölümlerimiz var. Burada norm kadrosu 35-40 kişi arasında değişen bir kadro görev almaktadır.

Satış ve pazarlama faaliyetleriniz hakkında istatistikî verilerle desteklenmiş bir değerlendirilmede bulunabilir misiniz?

Hitap ettiğimiz anahtar-priz ağırlıklı pazar yaklaşık 250 milyon TL'lik değere sahip. Türkiye'de son birkaç yıla kadar bu pazarın yaklaşık yüzde 85'i yerli firmalarca domine edilmekteydi. Bu şirketlerin neredeyse tamamı global şirketlerce satın alındı. Biz yolumuza global rakiplerimizden farklı olarak biraz daha zahmetlice organik büyüyerek devam ediyoruz ve 15 üreticinin var olduğu pazarda ilk 5 içerisindeyiz. Ürün çeşitliliği açısından ise ilk 3 içerisindeyiz. İstanbul dışında Bursa, Ankara, Kayseri, İzmir, Antalya, Adana ve Trabzon'da satış ekibimiz mevcut. Burada ürettiğimiz ürünleri ayrıca, ciromuzun yaklaşık yüzde 20'sini oluşturan dış ticaret kanalıyla bayi ağımızın bulunduğu Yunanistan, Kosova, Ukrayna, Rusya (Simon), Azerbaycan, Özbekistan, Gürcistan ve İran'a ulaştırıyoruz.

Hedef: kalıcı pazar payı

Firmanızın orta ve uzun vadeli planları hakkında detay verebilir misiniz?

Türkiye'de gerek pazar büyüklüğü ve coğrafi konumu ve gerekse özellikle geçmişteki güçlü yerli anahtar üreticileri sayesinde oluşmuş tedarikçi ağı birçok ülke ile karşılaştırıldığında avantajlıdır. Biz bunu şirketimiz ve ülkemiz lehine kullanarak Türkiye'yi bir merkez yapmak istiyoruz. Buna bağlı olarak eğer yerel ve buradan hitap ettiğimiz ülke müşterileri teveccüh ederse yeni ürünlerin üretim ve ticari lansmanlarını burada yapmak istiyoruz. Elbette kalıcı pazar payı daha da önemlisi itibarlı bir şirket olarak devam etmek istiyoruz.

Sektörün gelişimine paralel olarak yeni yatırımlar düşünüyor musunuz? Düşünüyorsanız, hangi ürün veya alan üzerinde yoğunlaşacağınıza dair ufak bir bilgilendirilmede bulunabilir misiniz?

S15 anahtar-priz serisinin yatırımını geçen sene gerçekleştirdik ve bundan böyle bu seri Türkiye'de üretilmekte. Plastik ve metal kalıpları rekabetçi fiyatlarla iyi üreticilere ülkemizde yaptırarak. Şimdi bu kalıp firmaları İspanya endüstriyel ekibimizle direkt temastalar ve başka ülkelerdeki şirketlerimiz için de teklif veriyorlar. 3 yıldır üzerinde çalıştığımız bir seri var. İspanya merkez liderliğinde Türkiye, Fransa ve Fas ekiplerimiz çalışıyor. Muhtemelen serinin bazı ürünlerini burada üreteceğiz, eğer o seride de iyi bir satış grafiği yakalarsak buraya üretimini kaydıracağız.

Kurumsal altyapı ile pazar dinamikleri çakışıyor

Sektörünüzde yaşadığınız sıkıntılar neler, değerlendirmede bulunabilir misiniz?

Elektrik sektörünün yetiştirdiği, çeşitli iş birimlerinde tecrübesi olan ve halen hizmet veren bir yönetici olarak söyleyebilirim ki Simon Elektrik çatısı altında hitap ettiğimiz anahtar-priz pazarı diğer elektrik iş kollarından yapısı itibari ile çok farklı. Pazar daha düne kadar yerli ve civar ülkelerde dahi güçlü olan firmalarca yönetildiği için bizler gibi global şirketler açısından çetin bir rekabet mevcut. Global altyapınız da diğer iş birimlerine göre ürüne, markaya ve firmaya minimum derecede fayda veriyor. Durum böyle olunca da pazarın dinamikleriyle kurumsal altyapı zihniyeti uyumuyor. Bir başka konu ise hiç birimizin tahmin edemediği şekilde global firmalar henüz aldıkları firmalara uzun vadeli yaklaşımı yansıtmadı, ortaya karışık eskisinden daha zarar veren başıboş bir durum hasıl oldu. Daha da ilginç ise, en alt segment pazara hitap eden firmalardan daha alt segment firmalar çıktı ve kayda değer bir pazar oluşturdular. Burada fiyat, vade ve promosyon argümanları ile kısa vadede şirketlerini yine global bir şirkete satma sevdası, bizim gibi firmalara geçici zarar vermekte ve iş planlarını geciktirmektedir. Bu elbette yabancı yatırımcı için örneğin yapı marketleri, elektronik eşya zincir mağaza sektörlerinde olduğu gibi bizim pazarımız da ürkütücü bir hal almıştır. Umarım kısa sürede elenmeler bizim gibi firmalar lehine sonuçlanır. Bunu nihaiyi tüketiciyi de düşünerek söylüyorum.



“İş modelinizi baştan belirleyin”

Genel olarak endüstri camiasına, özel olarak da gelişmek isteyen işletmelere iletmek istediğiniz mesajlar nelerdir?

Kesinlikle bir ülke üretimden vazgeçmemeli. Özellikle günümüzde para eden doğal kaynaklar açısından çok zengin olmayan ülkemizde reel ekonomideki payı tartışılmaz. Son yıllarda konut sektörü bizim gibi firmaları memnun etmiştir. Ancak ekonomiye katma değer ve tekrarlılık konusunda çok etkisi yoktur. Maalesef eminim ki yatırımcının kafası gayrimenkul ile endüstriyel girişimci olmak arasında karışmaktadır. Üretime gönül vermek, sanayici olmak lazım. Naçizane tecrübem şunu göstermektedir ki, bir işletmenin kuruluş aşamasındaki iş modeli geleceğini tayin ediyor; zira sonra maçı çevirmek çok efor istiyor. Üretimde kriterler iyi belirlenmeli, kesinlikle pazardan gelen bir boşluk, ihtiyaç varsa veya yeni bir pazar yaratılabilecekse o üretime girilmeli. Finansal gücü sınırlı bir

firmaya rekabetçi pazara sırf büyük diye girmesini tavsiye etmem zira iyi bir adet yakalamadan iyi bir maliyet yakalayamaz, iyi bir maliyet yakalamadığı için de iyi bir satış adeti yakalayamaz. Ama herkesin üretmediğini üreterek pekâlâ iyi işler başarabilir. Bizler endüstride en basit haliyle maliyet, kalite ve hız döngüsüne bakıyoruz ki üçü de birbirini sevmez. Burada tedarik zinciri yönetimi, iç üretim proseslerinin, makine insan diyalogunun mümkün mertebe yalın üretime dayalı olması çok önemli. Metot mühendisliğine gereken önem verilmeli. Muhakkak iyi bir ERP edinilmeli ve aktif olarak sadece yöneticilerin değil tüm sorumluların bilmesi teşvik edilmeli. Kaliteye muhakkak saha geri dönüşleri sunulmalı ve çevrim tamamlanmalı. Biz mesela Avrupa’da çok rahatlıkla sattığımız bazı ürünleri modifiye etmeden burada satmıyoruz çünkü nihaiyi montaj alışkanlıkları farklı ve daha çetin. OSB’imizde faaliyet gösteren tüm dostlarımıza başarılar dilerim.



SANAYİ LİGİ BAŞLIYOR

firmalar sahaya iniyor

Son Başvuru

25 Ekim 2015



Müracaat: 0262 751 39 19 - 0535 408 06 06

Sportek Halisaha Tesisleri / GEPOSB



Ödül kazandıran Ar-Ge'siyle büyüyor

Kasso paneller mimari ve endüstri için uzun yıllar dayanıklılığa sahip yüzey kaplama işlemleriyle çeşitlilik sağlarken renk, doku, yüzey görünümü açısından yapıya dayanım kazandırıyor.

Özel ayarlı cephe tutucu ankraj ve hook imalatları ile Kazakistan Esentai Tower ve Kazkommertsbank, Bakü JW Marriott Hotel, İstanbul Trump Towers, Varyap Meridian ve OnaltıDokuz projelerinde cephe kabuklarının altyapısı sağlamlaştırdı.

Yapılarda zorunluluk haline gelen sıva arası aderans artırıcı perforeli ve genişletilmiş duvar tutucu aksesuarlar, çatılarda ve cephelerde rollform trapez olarak kullanılan rulo işlenen akustik paneller ile

Kasso yine sektörün öncülerinden. BREEAM ve LEED sertifikalarına önem veren Kasso, hali hazırda devam eden projelerinde buna uygun üretim yapıyor.

Düzenli olarak yapılan Ar-Ge çalışmaları sonucu ortaya çıkan Kasso Türk-Ev/Oba projesi, firmaya ödül kazandıran projeler arasında. Metal kabuklar, getirdiği tüm bu avantajlar ile birçok önemli ödüllü yurtiçi ve uluslararası projelerde tercih edilen bir ürün olarak öne çıkıyor.

Endüstriyi estetikle buluşturdu: KASSO

Kasso Mühendislik Genel Müdürü M. Sinan Kılıç, 35. yılında da metal işleme ve çelik konstrüksiyon tecrübesiyle sektörde fark yaratan firmanın, mimari ve endüstriyel alanda müşterilerine avantaj sağladığını belirtti. Kılıç, Kasso'nun gücünü Ar-Ge'sinden aldığını dile getirdi.

Ağustos ayında 35. yılını kutlayan Kasso Mühendislik, tamamı Türkiye'de üretilen metal işleme ve çelik konstrüksiyondaki geniş ürün gamıyla sektörün gedikli haline geldi. İstanbul Anadolu Yakası OSB (İAYOSB) bünyesindeki faaliyetleriyle müşterilerine kalite yelpazesi sunan Kasso Mühendislik, mimari ve tasarıma özgünlük kazandıran genişletilmiş perfore ve özel desen kesimli metal paneller ile projelerde ikincil cephe, güneş kontrol panelleri, asma tavan, korkuluk, klima muhafazası gibi birçok uygulama alanı oluşturmaya devam ediyor. Kasso Mühendislik Genel Müdürü M. Sinan Kılıç; "Ürünlerimiz hem fonksiyonel, hem de estetik görünüme sahip. Metal kabuk sistemlerimizle taşıma ve montajda büyük avantajların elde edilmesini sağlıyoruz" diye konuştu. Mimari ve endüstri açısından dayanıklılığını uzun süre muhafaza eden paneller üreten Kasso Mühendislik'in, düzenli Ar-Ge çalışmaları neticesinde kazandığı ödüllerle sektörde emin adımlarla ilerliyor.

indirgemesi ile cephede ve asma tavanlarda bütüncül bir görüntü sağlıyor. Bağ Pastanesi ve Tabanlıoğlu Mimarlık'ın tasarladığı Selçuk Ecza Genel Müdürlük projeleri bu tip uygulamaların en iyi örneklerinden gösteriliyor.

Hem estetik, hem fonksiyonel

Kasso Mühendislik ürünleri, fonksiyelliğinin yanında estetik görünümü ile ikincil cephe uygulamalarında enerji kayıplarını en aza indiren bir kabuk oluşturuyor. Büyük ebatlarda uygulama imkanı ile metal işleme tekniklerinin avantajını bir araya getiren sistem, derz miktarını minimuma



Kasso Mühendislik
Genel Müdürü
M. Sinan Kılıç



Kasso Mühendislik, güçlü ve deneyimli ekibiyle başarısını garanti altına alıyor.

Nakliye ve kurulum avantajı

Taşıma ve montaj kolaylığı sağlayan metal kabuk sistemleri, Uluslararası İzmir Adnan Menderes Havalimanı ve Forum Alışveriş Merkezleri'nde uygulanan genişletilmiş ve delikli alüminyum malzemelerden oluşan soğuk cephelerde, yalıtım-ısı izolasyonu, enerji kontrolü sağlayan eloksal kaplı levhanın maliyet avantajı bir araya geliyor.

Uzaktan kumanda kontrollü hareketli ve sabit olarak üretilen perfore alüminyum cephe panelleri ile dış cephe bakım ve temizleme maliyetlerini düşürülmesi ve yangın kaçış koridoru oluşturulması sağlayan yürüme yollarının birlikte uygulanması; kayar sistem uygulamalarına otomasyonlu bir örnek olarak İTÜ Maslak Kampüsü Derslik Binası gösteriliyor.

Görsel esneklik kazandırıyor

TSE ve ISO belgelerinin güvencesiyle üretimine devam edilen Kasso paneller Kartal Ford Otosan Ar-Ge Merkezi, YKB Bankacılık Üssü gibi projelerde, cephe kaplama ve btavan ürünlerinin birlikte uygulanması ile kombinasyon sağlı-

yor. Coop Himmelblau tasarımı Bakü Kongre Merkezi projesinde olduğu gibi asma tavan uygulamasını akustik bir ürün olmasının yanı sıra görsel esnekliği ile klasik bir uygulamadan çok mimariyi bir kabuk formuna getiriyor.



Bralo Genel Müdürü Barış Ulaş'ın kızı oldu

İstanbul Anadolu Yakası OSB (İAYOSB)'de bağlantı elemanları sektöründe faaliyet gösteren Bralo firmasının Genel Müdürü Barış Ulaş, kızı Ada'yı sağlıklı kucağına aldı. İAYOSB Ailesi olarak Barış Ulaş'ı ve eşi Derya Ulaş'ı tebrik eder, kızları Ada'ya mutlu ve sağlıklı bir ömür dileriz.

Firmalara özel servis

Restoran hizmetiniz dışında sunduğunuz hizmetlerden bahsedebilir misiniz?

Müşterilerimizin işyerlerinde düzenlediği eğitimler ve toplantılar için sandviç, tatlı & tuzlu kurabiye, doğum günleri için pasta ve çikolata servisi yapıyoruz. Düzenli alımlar için kurumsal anlaşmalar yapıyor ve kurumsal fiyatlar uyguluyoruz.

Hali hazırda bu anlaşmaları uyguladığımız çalışan sayısı fazla ve kurumsal firmalarımız mevcut. Böylelikle 10.00 ve 15.00 çaylarında firmaların isteğine göre servis yapabiliyoruz. Kandillerde simit ile bayram ve yılbaşında çikolatalarımızın tedarikini sorunsuz gerçekleştiriyoruz.

Her Çarşamba: Balık Günü!

İşletmenizin misafirlerine sunacağı yenilikler hakkında bilgi verebilir misiniz?

Bildiğiniz üzere balık ve diğer deniz ürünleri yemek kültürümüzün ve sağlıklı beslenmenin ayrılmaz bir parçası. Öte yandan, çalışanların iş yerlerine yakın bölgelerde balık yeme şansı işyerinin konumuna göre değişmekle birlikte genelde oldukça düşük. OSB'miz etrafında da balık yeme imkânı yok maalesef. Bu sebeple menümüze balık yemeklerini de eklemeye karar verdik. Eylül ayı itibarıyla her Çarşamba günü günlük menümüz balık çorbası ve ızgara/tava balıklardan oluşmaktadır. Karides, kalamar ve balığa yakışan tatlılarda hazır olmaktadır. Öte yandan Çarşamba dışındaki günlerde de menümüzde mevsime göre değişen balık çeşitleri hep olacaktır. Balık menümüze güvenmemin asıl nedeni aslında sadece balık üzerinde uzmanlaşmış bir balık ustamızın olmasıdır. Kendisi uzun yıllar Tuzla'nın bilinen balık lokantalarının birinde çalışmış bir aşçıdır. Özellikle balık çorbasını tatmanızı tavsiye ederim.



Değirmen Cafe & Restoran Sahibi Serap Kasa, SINAİ'ye konuştu, sanayicilere sundukları lezzet alternatifleri hakkında bilgi verdi.

Sanayicinin damağına Değirmen'den ziyafet

Sıcak pastane ürünlerinden kahvaltı çeşitlerine, tuzlu aperatiflerden balık günlerine... Sanayicinin uğrak mekanı Değirmen Restoran, misafirlerine lezzet, tazelik ve kalite vadediyor.

Sanayicinin müdavimi olduğu mekânlardan biri, Değirmen Cafe & Restoran... Serap Kasa tarafından işletilen mekân, misafirlerine sunduğu kaliteli hizmeti eşsiz tatlarla buluşturarak servis ediyor. OSB'deki firmaların mesai durumlarına göre saat 20:00'ye kadar paket servisi hizmeti verdiklerini belirten İşletme Sahibi Serap Kasa, dünya mutfağının egzotik lezzetlerinin muhakkak Değirmen'de tadılmasını tavsiye ediyor. OSB civarında balık yeme imkanı olmayan sanayicilerin ihtiyacını gören Değirmen'de, her Çarşamba konukları zengin bir balık menüsü karşılıyor.

Sanayicinin tercihi Değirmen Restoran

Bizlere kendinizi ve Değirmen Cafe'yi tanıtabilir misiniz?

İsmim Serap Kasa. İktisat Fakültesi mezunuyum, evliyim ve 3 yaşında bir kızım var. OSB'miz sosyal tesislerinde bulunan Değirmen Pastanesi'ni Şubat 2015'te devir aldım. O tarihten bu yana başta OSB'de yerleşik firmalar olmak üzere tüm misafirlerimize

nezih bir ortamda kaliteli hizmet vermek için yoğun çaba gösteriyoruz.

Dünya mutfağı Değirmen'de tadılır

Çalışma saatleriniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

İşletmemiz hafta içi her gün sabah 7:00'da sıcak ve taze pastane ürünleri ve kahvaltı çeşitleri ile hizmete başlamaktadır. 11.30-13.30 arası her gün farklı ev yemeklerinden oluşan günün menüsü sunulmakta olup, aynı zamanda günün her saatinde dünya mutfağından birçok lezzet içeren menümüz de bulunmaktadır. İnsanlar genelde bizi sadece pastane olarak düşündükleri için aynı zamanda dünya mutfağı yemeklerini içeren geniş bir menümüzün olduğunu belirtmek isterim. OSB'mizdeki firmalar zaman zaman mesaiye kaldıkları için saat 20.00 'a kadar paket servisimiz devam etmektedir. Cumartesi günleri de 7.00 ile 14.00 arasında hizmet veriyoruz.



LED aydınlatma kullan

Geleceğini **aydınlat**

FERMADA



Bayilikler verilecektir.



Anadolu Yakası Osb. Gazi Bulvarı No: 55
Tuzla / İSTANBUL
T: +90 216 504 00 20 F: +90 216 593 19 99
www.fermadaaydinlatma.com



“Dünyadaki en iyi iş girişimciliği, fakat devlet desteği gerekir” diyen Ataman Özbay, hayatını anlatan bir kitap yazdığını, kitabın 5.baskısında olduğunu ve büyük ilgi gördüğünü belirtti.

Islak mendilin mucidi

Islak mendil işine nasıl girdiniz, bu konudaki çalışmalarınızı anlatır mısınız?

Islak mendilin ilk makinesini biz Türkiye'ye getirdik. Tabii matbaacılık tecrübemde göz önünde bulundurulursa bu işe girmemiz çok da zor olmadı. Arkasından ıslak mendilde dünyanın en büyük fabrikası olduk. Dünyada 14 ürünün 13'ünü biz keşfettik. Dünyada ilk cep mendilini, kokulu asetonu biz yaptık.



ISLAK MENDİL MUCİDİ ATAMAN ÖZBAY, HAYRANLIK UYANDIRIYOR:

Sanayiciliğe uzanan bir başarı öyküsü

Islak mendilin mucidi olarak bilinen Ataman Özbay, sıra dışı yaşam öyküsüyle şaşırtıyor. Girişimci ruhuyla işlerini büyüten ve ilklere imza atan Özbay, gazete satıcılığından eczacılığa, sonra da sanayiciliğe uzanan bir başarı öyküsüne sahip.

Türkiye’de birçok ilke imza atan bir girişimci olan İzmitli Ataman Özbay, pratik zekâsıyla girişimci ruhunu birleştirerek kendi başarı öyküsünü yazan isimlerden... Çocukluk yıllarından itibaren girişimciliğiyle hayatına yön veren Özbay, Türkiye’nin azimli mucitlerinden. Yapılmasına vesile olduğu çeşmeden, adisyon oluşturma serüvenine, gazete satıcılığından, eczacılık ve fabrika deneyimine kadar pek çok alana el atan Özbay, geçmişte yaşadığı maddi imkansızlıklara rağmen sergilediği sebat ve inatla bugün pek çok alanda girişimcilere örnek gösteriliyor.

Çeşmeye ismini verdi

O döneme ait aklınızda kalan en önemli anı nedir?

Hatırladığım kadarıyla çocukluğuma dair en ilginç şeylerden biri evimizde suyun olmamasıydı. Evimize en yakın çeşme iki kilometre ötedeydi. Ev halkı olarak kalabalığız ve sürekli de su ihtiyacımız oluyordu. Ben altı yaşındayken yol yapımı için bizim mahalleye Anadolu’ndan gelen taşeron işçiler vardı. Bu işçiler

için evleri gezerek yemekler alırdım. Elimden geldiği kadar işçiler için karşılık beklemeden hizmet ederdim. Sonra bana olan sevgilerinden, mesafe çok uzun olmasına rağmen, mahalleyi bir baştan diğer başa kazarak bizim evin önüne su getirdiler. Bununla da yetinmeyip çeşmenin adını Ataman Çeşmesi koydular. Henüz o küçük yaşındaki girişkenliğim sayesinde bir çeşmemiz oldu. Sadece 6 yaşındaydım. Bu olay benim ilk başarımdı. Aileden alınan sevgi ve paylaşma duygusu çok önemli. Aslında girişimciliğin altında yatan şeylerden biri de paylaşmaktır. 10 yaşındayken matbaalardan topladığım atık kağıtları alarak bloknotlardan adisyon yaptım. Türkiye’de ilk adisyonu ben hazırladım.

İlaç etiketinden peşin alışverişte toptancılığa

Eczanenizi açarak maddi olarak büyüdüğünüzü görüyoruz. Eczacılıktaki başarınızın sırrı, sizi farklı kılan neydi?

Eczacılıkta dünyada ilk defa ilaç üzerine etiketi ben buldum. Kimse diğer eczanelere gitmez bize gelirdi. Hayrabolu’daki halk fakirdi ve okuması yoktu. İlacın üstündeki etikete bakarak, ilacın ne zaman kullanılabileceğini görabiliyordu. Tabi güler yüzüm ve pratik zekâm sayesinde de insanların sevgisini kazandım.

Biraz da iş prensiplerinizden söz eder misiniz?

Türkiye’de ilk defa peşin alışverişle toptancılığı ben yaptım. Nakit alıp, nakit satıyordum. Bir ay içinde beş defa malı katlıyordum. Herkes malı dört liradan alırken ben peşin alıyorum diye üç liradan satın alırdım. Dört liralık malı herkes beş liradan satarken ben dört liradan satardım. Tabi ki müşteri de benim iş yerimin önünde yığılırdı. Bir ay içinde Türkiye’nin en büyük ecza deposu oldum. Çocuklarımla ailemle çok çalıştım. Sirkeci’de eczane açtım. Hayattaki prensibim, bir işimin

borcu bitmeden ikinci bir işe asla girmezdim. İş hayatında garantiyi severdim. Bu arada Sirkeci’de açtığımız eczane çok tuttu. Kimse veteriner ürünleri satmazken ben sattım. Bu da tabi ki yine bizi rakiplerimizden ayıran farklı bir durumdu. Bana sanayici olmamı söylediler. Matbaacılık ve yağ fabrikasındaki çalışmalarından sonra içim kıpır kıpırdı. Sanırım sanayicilik benim ruhumda vardı. Böylece sanayiye de girmiş oldum.

Her sektörde büyüdü

Büyüme noktanız ıslak mendil mi oldu?

Islak mendilden önce de büyüttük. Eczanelerimiz ve toptancılık işimiz vardı. Yağ fabrikamız ve matbaacılık işimiz de devam ediyordu. Tüm bunların hepsinden çok para kazandık. Ancak ıslak mendille marka olduk. Uni markamızı ve firmamızı bir Türk firması olan Eczacıbaşı’na sattık. Eminim Eczacıbaşı, markamızı çok daha iyi noktalara getirecektir.

İşletme sahiplerine tavsiye verdi

Hayatınızda pişman olduğunuz herhangi bir şey oldu mu?

Hayatımdaki en büyük hatam lisan bilmezliğimdi. Eğer lisan bilseydim o dönemde fabrikamı üç katına çıkarırdım. Bu eksikliği çocuklarım yaşamasın diye onların çok iyi bir eğitim almasını sağladım. Bu arada çocuklarımla iş hayatında daha başarılı olabilmeleri için önce başka işlerde çalışmasını istedim. Onları başka firmalarda çalıştırıp öyle yanıma aldım. Bu durum da benim için büyük bir kazanç oldu. Bugün patronların en büyük hatası, çocuklarının dışarıdaki işi öğrenmeden hemen işin başına getirmeleri olmuştur.

(İSO Sanayi Dergisi 2015 Ağustos sayısından alıntdır)

Üretimden bilişime 60'ı aşkın sektör

Yatırımcıların özellikle ilgilendikleri sektörler hangileri? Yatırımın alt ve üst limitleri belirlendi mi?

Özel Pazar'da hali hazırda 60'ı aşkın sektörden firmalar bulunmaktadır ve tüm sektörler açıktır. İnternet, bilişim, yazılım, mobil ödeme, kimyasal üretim, tıp, finansal teknoloji, sağlık - bakım, sanayi ve üretim gibi birçok farklı alandan şirketlerimiz bulunmaktadır. Yeni girişimlerde bilgisayar programlama ve perakende ticaret şirketlerinin sayısı daha yüksektir. Yükselen girişimler ise perakende ticaret, elektrikli teçhizat imalatı, bilgisayar programlama ve toptan ticaret başta olmak üzere birçok sektörden şirket bulunmaktadır. Buna uygun olarak da farklı sektörler yatırım yapmak isteyen yatırımcılar bulunmaktadır. Yatırım tutarlarında Yeni Girişim için minimum 20 bin TL, Yükselen Girişimler'de ise minimum 100 bin TL alt sınır bulunmaktadır. Baktığımız şirketlerimizin aradığı sermaye tutarlarının 75 bin TL ile 80 milyon TL arasında değiştiği, buna karşın yatırımcılarımızın bir şirkete yatırım yapmak istedikleri tutarın 20 bin TL'den başlamakta olup toplamda 566 milyon TL'ye ulaştığı görülmektedir.

UZUN ÖMÜRLÜ BİR YATIRIM DANIŞMANI:

İş dünyasının buluşma noktası

Girişimciyi yatırımcıyla buluşturarak uzun ömürlü ortaklıkların temeli atan Borsa İstanbul, yakın zamanda girişimciliği en çok destekleyen borsa ödülünü kazandı. Kuruluş, 'Özel Pazar' platformuyla finansman, likidite ve alıcı bulma konularında şirketlere ve yatırımcılara destek oluyor.

İş dünyası tarafından büyük ilgiyle takip edilen Borsa İstanbul Özel Pazar, inovasyon ve girişimcilik temalı ödüllere doymuyor. Şirketlere finansman bulan, yatırımcıları uygun alıcılarla eşleştiren ve ikili ağ arası dengeyi sağlayan Borsa İstanbul Özel Pazar'ın şirketlerin bilançolarına da katkı sağladığını ifade eden Borsa İstanbul Özel Pazar Müdürü Recep Bildik; "Şirket ve yaptığı yatırımdan paylarını satarak çıkmak isteyen şirket ortaklarına yatırımcılara ulaşmalarında ve onlarla görüşmelerinde gerekli desteği ve ortamı sağlamaya çalışıyoruz. Pazar üzerinde eşleşen şirket ve yatırımcıları Borsa İstanbul'da buluşturarak sürece devam etmelerini sağlıyoruz" ifadeleriyle kuruluşun uzun ömürlü yatırım koçluğu yapmakta olduğunu da mesajını verdi.

Özel Pazar ödüle doymadı

Borsa İstanbul Özel Pazar ne zaman, hangi amaçlarla kuruldu?

Özel Pazar, Borsa İstanbul bünyesindeki girişimci ile yatırımcıları uzun vadeli ortaklıklar için bir araya getirerek ihtiyaçları olan finansman ve likiditeyi sağlamaya yönelik olarak 2014 yılı Kasım ayında kuruldu. Kuruluşundan itibaren büyük bir ilgi gören Özel Pazar 2014 yılında Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından Türkiye İnovasyon Haftası'nda "Yılın En İnovatif Girişimi" ödülüne ve 2015 yılında "Güney Doğu Avrupa Mükemmeliyet Ödülleri" kapsamında Türkiye Melek Yatırımcılar Derneği (TBAA) ve Avrupa Melek Yatırımcılar Ağı (EBAN) tarafından "Bölgede Girişimciliği En Çok Destekleyen Borsa" ödülüne layık görüldü. Özel Pazar'ın en temel amaçlarından bir tanesi; şirketlere halka açılmadan pay senedi

satışı yoluyla finansman bulma, ortak olduğu şirketteki payını satmak isteyen şirket ortaklarına likidite sağlama, yatırımcılara ise yaptıkları yatırımları likidite edebilecek alıcıları bulma olanağı sağlamaktır. Türkiye'de ekonomi çevrelerinin uzun süredir dikkat çektiği sorunlardan birisi, şirketler kesiminin artan borçluluk oranları nedeniyle faiz ve kur risklerine karşı ekonominin kırılğan hale gelmiş olmasıdır. Şirketlerin daha çok banka kredileri ile borçlanarak finansman sağlamaları bilançolarını zayıflatıyor ve bir müddet sonra bu borçlar sürdürülemez hale geliyor. Şirketler kesiminin kredi borçlarının yüksek olması bilanço etkisi yoluyla günlük ekonomik dalgalanmaların finansal krizlere dönüşmesine neden olabileceğinden finansal ve ekonomik istikrarın sürdürülebilirliğini de tehdit ediyor. Reel sektörün yoğun şekilde banka kredilerine yönelmiş olmasının en önemli sebeplerinden birisi ise ülkemizdeki mali sistemin bankacılık ağırlıklı olması ve sermaye piyasalarının finansal sistem içindeki payının küçük olmasıdır. Bu kapsamda Özel Pazar, sermaye piyasalarının baş aktörlerinden biri olan Borsa İstanbul'un Türkiye'nin bu önemli sorununa çare olabilecek önemli bir projesidir. Özel Pazar halka açılmadan finansman, likidite ve yeni yatırım ihtiyaçlarını karşılamak için şirketleri, şirket ortaklarını ve yatırımcıları buluşturmayı amaçlayan üyelik bazlı online bir platformdur. Özel Pazar, şirketlere halka açık şirketlerin tabi olduğu kamuyu aydınlatma gibi yükümlülüklerle karşılaşmadan ortak ve finansman bulmayı, yatırımcılara ise yaptıkları yatırımları likidite edebilecek alıcıları bulmayı kolaylaştırmaktadır. Şirketler Özel Pazar'da hisse senedi satışı yolu ile özsermaye finansmanı yaparken bilançolarını da güçlendirebilmektedir.



“Borsa İstanbul daimi bir süreç”

Üyelerinize sağladığınız ne gibi ek destekler var?

Şirket ve yaptığı yatırımdan paylarını satarak çıkış (exit) yapmak isteyen şirket ortaklarına ve yatırımcılarına ulaşmalarında ve onlarla görüşmelerinde gerekli desteği ve ortamı sağlamaya çalışıyoruz. Pazar üzerinde eşleşen şirket ve yatırımcıları Borsa İstanbul’da buluşturarak süreci devam ettirmelerini sağlıyoruz. Ayrıca yatırım organizasyonlarına ve yatırımcı buluşmalarına şirketlerimizi dâhil ediyoruz ve onlara gerekli yardımı sunuyoruz. Özel Pazar üzerinden üyelerimize yönelik melek yatırımcılık eğitimleri, girişimcilik ve değerlendirme eğitimleri ile çözüm ortakları yardımıyla danışmanlık ve mentörlük gibi destek programları düzenliyoruz. Ayrıca Özel Pazar’daki çözüm ortakları bağımsız denetim ve hukuki danışmanlık konularında üyelerimize çok uygun fiyatlarla hizmet sunmaktadır. Aracı üyeler ise platformda müşterilerinin hesaplarını

yöneterek müzakere sürecine destek olmaktadır. Böylece girişimcilik ekosisteminin tüm öğeleri Özel Pazar platformunda toplanmış oluyor. Özel Pazar’da her aşamadaki ve büyüklükteki şirketi, her büyüklükteki nitelikli yatırımcı ile buluşturan Borsa İstanbul ayrıca Özel Pazar’a üye olduktan belirli bir süre sonra halka açılacak şirketlerin halka açılma ve kotasyon maliyetlerinin bir bölümünden muaf tutulmalarını sağlayarak, uzun dönemde halka açılmayı planlayan şirketlere de önemli bir maliyet avantajı sağlıyor. Bu şekilde ülkemizdeki girişimcilik ekosisteminin büyümesine ve sermaye piyasalarının gelişimine katkı sağlarken yenilikçi girişimlerin gelişimine ve ülkemizin ekonomik büyümesinin sürdürülebilirliğine destek veriyoruz. Borsa İstanbul Özel Pazar’da kapsamlı arama motoru sayesinde istenilen yatırımcı ya da şirkete erişmek mümkün. Sistemde güvenilir ve kurumsal bir çatı altında tarafları buluşturmak amaçlanıyor.



Borsa İstanbul Özel Pazar Müdürü Recep Bildik, İstanbul Anadolu Yakası OSB Başkanı Murat Çökmez’le buluştu.



Ortaklık işlemlerinde alıcı ve satıcı tarafı denetleme, finansal ve hukuki danışmanlık hizmetleri veren servis sağlayıcılar ve aracı kurumlar da Borsa İstanbul Özel Pazar'ın ayrıcalıklı dünyasında yerlerini alabilecek.

Nitelikli yatırımcı kaydı oluşturulmalı

Nitelikli yatırımcı olmanın şartları nelerdir?

Nitelikli yatırımcı olarak başvuru yapmak için yatırımcının en az 1 milyon TL'nin üzerinde menkul kıymet varlığının olması ve çalıştığı banka ya da aracı kurumla görüşerek Merkezi Kayıt Kuruluşu'na nitelikli yatırımcı kaydı yaptırmaları gerekmektedir. Melek yatırımcı başvurusu için ise, yatırımcıların Hazine Müsteşarlığı'ndan Bireysel Katılım Yatırımcısı sertifikası almaları gerekmektedir. Bu kapsamda Özel Pazar'da bireysel yatırımcılardan girişim sermayesi yatırım ortaklıklarına, risk sermayesi (venture capital) kuruluşlarından özel sermaye fonlarına (private equity fund) uzanan geniş bir yatırımcı ağı bulunmaktadır. Ayrıca inovatif girişimcilerle işbirliği yapmak, kendi işlerini büyütme ve bunlara yatırım yaparak yüksek getiri elde etmek isteyen ülkemizin büyük şirketleri de yatırımcı olarak üye olmaktadır.



Borsa İstanbul Özel Pazar Müdürü Recep Bildik, Borsa İstanbul'un çatısı altındaki Özel Pazar'ın, hem birincil hem de ikincil piyasa olarak özellikle sürdürülebilir girişimcilik ekosisteminde kattığı inovatif değerle önemli bir boşluğu dolduracağını dile getirdi.

Hedefte 'nitelikli yatırımcı' var

Borsa İstanbul'da girişimci ve yatırımcı olmanın kriterleri nedir?

Özel Pazar'da dört farklı üyelik seçeneği bulunmaktadır: Şirketler / Şirket Ortakları (Yeni Girişimler ve Yükselen Girişimler), Yatırımcılar, Araçlar ve Servis Sağlayıcılar. Pazarın kuruluşundan itibaren kısa bir süre geçmesine rağmen toplam üye sayısı 250'ye ulaşmıştır. Fon arayan şirketlerimiz Özel Pazar'ın Yeni Girişim ya da Yükselen Girişim segmentlerine başvurabilirler. Yeni Girişimler segmentinde yer alabilmek için şirketin kuruluşundan itibaren en az 6 ay geçmiş olması gerekmektedirken, Yükselen Girişim başvuru yapabilmek için şirketin en az 2 yıllık şirket geçmişi ve son iki yıldaki herhangi bir dönemde aktif büyüklüğünün ya da cirosunun asgari 5 milyon olma şartı bulunmaktadır. Özel Pazar da Ağustos 2015

itibariyle 53 adet yükselen, 81 adet yeni girişim bulunmaktadır. Türkiye'de en hızlı büyüyen ilk 100 firmanın 6'sı Özel Pazar üyesidir. Ayrıca Yükselen girişimlerimiz arasında İSO ilk 500 ve ikinci 500'den de şirketler bulunmaktadır. Her iki kategoride başvuracak şirketlerin başvuruları çalıştığı sektörde önde gelen piyasa profesyonellerinden ve yatırımcılardan oluşan bağımsız Değerlendirme Komiteleri tarafından değerlendirilmektedir. Şirketler bu komitelerin olumlu kararına bağlı olarak Pazar'a kabul edilmektedir. Bağımsız ve profesyonellerden oluşan bir komite tarafından yapılan bu değerlendirme yatırımcılar açısından önemli bir güven unsuru niteliği taşımaktadır. Pazar'a üye olmak isteyen yatırımcıların ise melek yatırımcı ya da bireysel / tüzel kişi olarak "nitelikli yatırımcı" olmaları gerekmektedir.



Önceliği ticaret ve yatırım: DEİK

Türk şirketlerinin küresel pazarlara entegrasyonuna yardımcı olma amacıyla kurulan Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) geliştirdiği strateji projeleri, yayınları, etkinlikleri, lobi ve kültür faaliyetleri ile Türk özel sektörünün küresel markası haline gelmiştir.

DEİK, bünyesinde faaliyet gösteren 127 İş Konseyi, 99 Kurucu Kuruluş'u, ulusal ve uluslararası kuruluşlar ile gerçekleştirdiği etkin işbirlikleri ile Türk özel sektörüne geleceğin kapılarını açmaktadır. DEİK, düzenlediği iş konseyi toplantıları ve iş forumları, kamu kurumları ile işbirlikleri, karşılıklı iş görüşmeleri, konferans, panel ve seminerler, yaptığı yayınlar ile Türk özel sektörü ve Türkiye'ye ilgi duyan küresel yatırımcılar için bilgi ve referans merkezidir. Yeniden tasarlanan DEİK, Türkiye'nin ticaret ve yatırım ilişkileri ile küresel ekonomiye entegrasyonunu desteklemeye ve öncülük etmeye devam edecektir. DEİK iş konseyleri dış ticaret ile sınırlı kalmadan daha geniş bir anlayışla kavramak amacıyla yeniden yapılandırılacaktır. Yeni DEİK'in önceliği ticaret, yatırım, insan sermaye hareketleri ile Türkiye'nin küresel ekonomik ilişkilerinin çeşitlendirilmesi ve zenginleştirilmesi olacaktır.

DEİK güçlendirilmiş yapısıyla Türkiye'nin 2023 vizyonunu gerçekleştirmek için Türk özel sektörüne ve küresel şirketlere hizmet etmeye hazırdır.



DEİK Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Cihad Vardan



Op. Dr. SERKAN GÜRCAN

Ortopedi ve Travmatoloji
Uzmanı
(Mikro Cerrahi ve El Cerrahisi)

El yaralanmalarının büyük çoğunluğu ne yazık ki iş kazaları sonucu ortaya çıkmaktadır. Bunun yanı sıra ev ve trafik kazaları da el yaralanmalarına yol açabilir.

El - Parmak Yaralanmaları Nasıl Oluşur?

Ne şekilde oluşursa oluşsun, yaralanmaların tedavisinde birinci amaç hastaların el fonksiyonlarını eksiksiz olarak geri kazanmalarını sağlamaktır.

Tendon yaralanmaları nedir?

Parmaklarımız tendon adı verilen kas uzantılarının çekme kabiliyetleri ile hareket eder. Tendonlarda oluşan yaralanmalar, kesi seviyesine göre parmaklarda ya da el bileğinde hareket kaybına yol açar. Elimizde oluşan tendon yaralanmalarının mutlaka onarılması gerekir. Bu cerrahi müdahale, ideal olarak el cerrahları tarafından ameliyathane koşullarında yapılmalıdır. Onarım işlemi sonrası, vücut tarafından tendon yapısı tam olarak iyileştirilene kadar atel gibi bir dış tespit genellikle kullanılır. Bu süre zarfında uygulanacak fizyoterapi egzersizleri ile ameliyat sonrası görülebilecek en önemli sorunlardan biri olan yapışıklıklar önlenmeye çalışılmalıdır.

El - parmak amputasyonlarının tedavi koşulları nelerdir?

Özellikle iş kazaları nedeniyle el, parmak ve kolun değişik seviyelerden kopmaları ne yazık ki sıklıkla görülmektedir. En sık görülen parmak ucundan olan kopmalardır. Bu seviyeden olan yaralanmalarda kopan parça

geriye takılabileceği gibi doku nakilleri ile de tedavi sağlanabilir. Daha ileri seviyelerden olan kopmalarda, parçanın geri takılması (replantasyon) öncelikli olarak düşünülmelidir.

Kopan parçanın yerine takılabilmesinde; yaralanmanın şekli, yaralının başka hastalıklarının olup olmadığı, yaşı, yaralanma ile müdahale arasında geçen süre ve kopan parçanın saklanma koşulları önem arz eder. Ezilme veya çekilme ile oluşan kopmalarda yerine takılma şansı, kesilmeye bağlı olanlardan çok daha azdır.

Yaralanma sonrası ilk 6 saat içerisinde uygulanan replantasyonlarda başarı şansı daha yüksektir. Kopmuş olan parça izotonik solüsyonla yıkanır, ıslak gazlı bezle sarılır ve su geçirmez bir torbaya konulur. Bu poşet, içinde buzlu su bulunan başka bir poşetin içine konulur.

Kopan uzuvların yerine takılması mikrocerrahi yöntemler kullanılarak, mikroskop eşliğinde yapılmaktadır. Ameliyat süresince kopan uzvun kemik onarımı, kirş onarımı, atar damar ve toplardamar onarımı, sinir onarımı ve son olarak da cilt onarımı ayrı ayrı yapılmaktadır. Ameliyattan sonra el ve önkol 4-6 hafta süre ile alçı atelde kalır. Uzvun duyu alma niteliği replantasyon sonrası hemen

geriye dönmez. Sinir iyileşmesi, yaralanmanın tipine ve hastanın yaşına bağlı değişiklikler gösterir.

Damar yaralanmaları nasıl tedavi edilir?

El yaralanmaları sonrası oluşan atardamar kesilerinin, çoğunlukla mikrocerrahi yöntemlerle onarılması gerekir. Onarımı yapılmayan yaralanmalar doku beslenmesinin bozulmasına ve doku ölümü ile uzuv kayıplarına neden olabilir. Mikrocerrahi, özel alet ve dikiş malzemeleri ile mikroskop altında yapılan cerrahi uygulamalarıdır. Her cerrah mikrocerrahi müdahalelerde bulunamaz. Özel olarak eğitim almış cerrahlar tarafından gerçekleştirilen bir girişimdir.

Sinir yaralanmalarının el fonksiyonlarında etkisi nedir?

Yaralanmaya bağlı sinir kesileri, sinirin özelliklerine göre hareket ve duyu kabiliyetinde kayba neden olur. Bu durum ciddi bir sakatlık nedenidir. Sinir kesilerin mutlaka cerrahi olarak onarılması gereklidir. Sinir onarılması özelliği bir işlemdir ve mikrocerrahi olarak gerçekleştirilir. Onarılan sinirlerin fonksiyonları hemen geri gelmez. Vücut tarafından sinirin yeniden yapılandırılması için belirli bir zaman gerekir.



OSBÜK heyeti, planlı sanayi bölgeleri olan OSB'lerin güncel sorunlarını masaya yatırmak amacıyla toplandı.

Türkiye sanayisini OSB'ler kalkındırıyor

Kocaeli'de Gebze Güzeller OSB'de toplanan OSBÜK yönetim kurulu, birlik ve beraberlik mesajları vererek; 'OSB'lerimizle güçleneceğiz' mesajıyla yeni döneme start verdi.

Cahit Nakıboğlu'nun başkanlığını üstlendiği OSB Üst Kuruluşu (OSBÜK)'nun yönetim kurulu toplantısı, Gebze Güzeller OSB Başkanı Adem Ceylan'ın ev sahipliğinde Kocaeli'nde gerçekleşti. OSBÜK yönetiminde yer alan önemli isimlerin yanı sıra Kocaeli, İstanbul, Sakarya ve Yalova'da kurulu bulunan OSB başkan ve yöneticilerinin katıldığı toplantıda planlı sanayi bölgelerinin sorunları masaya yatırıldı.

OSBÜK 7/24 OSB'lerin hizmetinde

Gebze Güzeller OSB'nin çok amaçlı modern hizmet binasında yapılan yönetim kurulu

toplantısında, OSBÜK Genel Sekreterliği ve OSBÜK Bölge Müdürleri Komisyonu tarafından tespit edilen meseleler görüşüldü. Toplantı gündeminde yer alan maddelerle ilgili atılacak adımlar ve yapılması gerekenler detaylıca görüşülerek karara bağlandı. Yönetimin ardından "Doğu Marmara OSB'leri İstişare Toplantısı'na geçildi. Bölge OSB'lerinin yoğun ilgili gösterdiği toplantıda Cahit Nakıboğlu, OSBÜK olarak elde edinilen kazanımlar ve yapılan çalışmalar hakkında OSB yöneticilerine bilgi verdi. Nakıboğlu, OSBÜK'ün 7/24 OSB'lerin hizmetinde olduğunu aktararak; "Kapılarımız sizlere her zaman açık. Bir sorunuz, bir sıkıntınız olduğunda mutlaka bizlerle paylaşın. OSB'lerimiz için elimizden geleni ardımıza koymayız" dedi.

"OSB'lere sahip çıkacağız"

Bir süre önce OSBÜK Tanıtım ve Güçlendirme Komisyonu Başkanlığı'na seçilen Adem Ceylan da toplantıda birlik ve beraberlik mesajları verdi. OSBÜK'ün gücünü ve bilinirliğini arttırmak için çalışma başlattıklarını ifade eden Ceylan; "OSBÜK ve OSB'lerimizin gücüne güç katmak için var gücümüzle çalışacağız. OSB Üst Kuruluşu hepimizin. Hep birlikte OSBÜK'e ve OSB'lere sahip çıkacağız" diye konuştu.



“Huzur Hakkı’nda muhatap OSB’ler değil”

Konuşmaların ardından söz alan OSB yöneticileri, bölgelerinde var olan sorunlarla ilgili değerlendirmelerde bulundu. OSB’lerin “tek durak ofis” mantığıyla bugünlere geldiğine dikkat çeken OSB yöneticileri, mevcut kazanımların korunması ve kaybettiği kamulaştırma ve asansör ruhsatı verme yetkisinin geri alınması hususunda çalışma yapılmasını istedi. OSB yöneticileri ayrıca birden çok yerden huzur hakkı alan bürokratlardan huzur hakkının geri alınmasıyla ilgili OSB’lerin muhatap edilmesinin doğru olmadığını aktardı.



OSBÜK heyeti sanayinin karnesini değerlendirdi

OSBÜK Başkanı Cahit Nakıboğlu ve beraberindeki yönetim kurulu üyeleri, Kocaeli Valisi Hasan Basri Güzeloğlu'nu ziyaret etti. Aralarında İstanbul Anadolu Yakası OSB Başkanı Murat Çökmez'in de bulunduğu OSBÜK heyeti, Hasan Basri Güzeloğlu'na, OSB'lerin durumu ve sanayinin gidişatı hakkında bilgiler verdi. Sanayide talep daralmasının yaşandığını aktaran OSBÜK heyeti, sanayi camiasının beklentileri hakkında Güzeloğlu'nu bilgi-

lendirdi. OSBÜK heyetini Valilik makamında ağırlayan Hasan Basri Güzeloğlu, ziyaretten duyduğu memnuniyeti ifade etti. OSB'lerin başarı hikâyelerini yakından takip ettiğini ifade eden Güzeloğlu, Türkiye'nin geleceğinde OSB'lerin büyük önem arz ettiğini kaydetti. OSBÜK heyeti günün anısına Güzeloğlu'na çiçek ve çini işlemeli plaket takdim etti. Güzeloğlu, OSBÜK heyetine teşekkür ederek çalışmalarında başarılar diledi.



“OSB’ler vergiden arındırılmalı”

İzmir Atatürk OSB Başkanı Hilmi Uğurtaş açıklama yaptı: “OSB’ler emlak, çevre temizlik ve elektrik aydınlatma vergilerinden arındırılmalı.”



OSB'lerin bölgelerde yer alan sanayiciler tarafından yönetilmesi için başlatılan çalışmaların öncüsü Hilmi Uğurtaş, OSB'lerin sanayinin güçlendiği alanlar olması için bazı vergilerden arındırılması gerektiğini söyledi. Uğurtaş; “OSB'ler emlak, çevre temizlik ve elektrik aydınlatma vergilerinden arındırılmalıdır” dedi. OSB'lerin üzerinde ciddi bir mali yük olduğunu söyleyen Uğurtaş; “Yenileme, alt yapı, bakım gibi alanlarda sürekli yenilenme ve yeni teknolojilere uygun gelişme gerekmektedir. Ancak OSB'ler aynı zamanda emlak, çevre temizlik vergisi, elektrik aydınlatma gibi konularda ciddi rakamlarda bir gelir yaratıyor. Yatırımları yapan, işleten, yenileyen OSB'ler olarak elde edilen bu kamu gelirlerinden hiçbir payımız olmamaktadır. Konu tekrar gözden geçirilmelidir” açıklamasında bulundu.

Ceylan'dan OSB yöneticilerine sıcak karşılama

Gebze Güzeller OSB Başkanı Adem Ceylan, yönetim kurulu ve istişare toplantısı için Kocaeli'ne gelen OSBÜK heyetini ve OSB yöneticileri akşam yemeğinde ağırladı. OSB camiasında misafirperverliğiyle bilinen Adem Ceylan, ülke sanayisine yön veren isimleri İstanbul Büyük Kulüp'te konuk etti. Ceylan ve misafirleri havuz başında gerçekleştirilen yemekte bol bol sohbet edip hasret giderdi. Neşenin ve samimiyetin hâkim olduğu yemekte OSB yöneticileri birbirlerini daha yakından tanıma fırsatı buldu. Konuklar, koyu sohbetlerin edildiği, anıların paylaşıldığı gecenin sonunda “Adem Ağa” olarak nitelendirdikleri Ceylan'a misafirperverliğinden ötürü teşekkür etti.



Kurucu Başkan Metin Bayraktar aramızdan ayrıldı

Tuzla'da faaliyette bulunan Birlik OSB'nin Kurucu Başkanı Metin Bayraktar hayatını kaybetti. Birlik OSB'nin sahaya çıkmasını sağlayan ve bölgenin sanayileşmesinde büyük emekleri olan Bayraktar, uzun süredir tedavi görüyordu. Metin Bayraktar 10 Temmuz Cuma günü İstanbul Teşvikiye Camii'nde öğle namazını müteakiben gerçekleştirilen cenaze töreninden sonra Zincirlikuyu Mezarlığı'na defnedildi. Merhuma Allah'tan rahmet, kederli ailesine, sevenlerine ve OSB camiasına başsağlığı dileriz.



İstihdamın kalesi: OSB'ler

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, OSB'lerdeki 47 bin 996 sanayi parselinde üretime geçildiğini ve yaklaşık 1 milyon 530 bin kişiye istihdam sağlandığını söyledi.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık; "OSB'lerdeki boş parsellerin tahsisinin yapılması ve üretimin başlamasıyla birlikte, bu sayının 2 milyon 200 bin kişiye ulaşmasını bekliyoruz" açıklamasında bulundu. OSB'lerdeki parsellerin tamamen veya kısmen bedelsiz tahsislerinin Nisan'dan itibaren geçerli olmak üzere 2 yıl daha uzatıldığını hatırlatan Işık, süre uzatımıyla yatırımcılar için OSB'lerdeki parsellerin cazip hale getirilerek üretim, gelir ve istihdamı arttırmayı amaçladıklarını dile getirdi. Bakanlığın 2015 yılı yatırım programında

90 OSB projesinin yer aldığını ve yıl sonuna kadar 11 OSB projesini daha tamamlanmasının hedeflendiğini vurgulayan Işık; "Bu yıl içerisinde Ankara Uzay ve Havacılık İhtisas OSB, Çorum Osmancık OSB, Sakarya Kaynarca Doğu Marmara Makine İmalatçıları İhtisas OSB, Bursa-Yenice İslah OSB, Kahramanmaraş Tekstil İhtisas OSB, Yalova Kompozit ve Kimya İhtisas İslah OSB ve Bursa Batı OSB gibi 7 OSB kuruldu. Bu OSB'lerde üretime geçilmesiyle birlikte, yaklaşık 60 bin kişi daha istihdam edilebilecek" diye konuştu.



BORSA İSTANBUL ÖZEL PAZAR

BORSA İSTANBUL ÖZEL PAZAR'A HEMEN ÜYE OLUN ŞİRKETİNİZE HALKA AÇILMADAN SUNULAN FİNANSMAN FIRSATINDAN FAYDALANIN

Borsa İstanbul Özel Pazar'a üye olan şirketler, halka arz ve kamuyu aydınlatma gibi halka açık şirket hükümlerine tabi olmaksızın sermaye veya yeni ortak bulabilir, profesyonel aracılık, hukuk danışmanlığı, bağımsız denetim ve finansal danışmanlık gibi hizmetlerden faydalanabilirler.



bistozelpazar.com



**BORSA
İSTANBUL**



facebook.com/bistozelpazar



twitter.com/bistozelpazar

Detaylı bilgi için: info@bistozelpazar.com

0212 298 29 29





Sanayi Devrimi'nde dünyadaki en geniş çaplı demir ve çelik üretimini yapan Barrow Hematite Çelik Sanayi firması

Fabrikalar peşi sıra kuruldu

20. asrın başında sanayileşme konusunda bazı adımlar atılmıştır. 1913 yılında Sanayi Teşvik Kanunu çıkarılmıştır. Bu yasa ile özel kesime bazı özendirici imkânlar getirilmiş, bir de gümrük yasası çıkarılarak sanayi korunmaya çalışılmıştır. Ayrıca 1915 yılında ilk defa ülkemizde bir sanayi sayımı yapılmıştır. 1924 yılında Türkiye İş Bankası, 1925 yılında Türkiye Sanayi ve Maadin Bankası (devlet sanayi kuruluşları finansmanı için), 1926 Emlak ve Eytam Bankası (mesken kredileri için) ve 1925 yılında çıkarılan bir yasa ile ticaret ve sanayi odaları kurulmuştur.

Sanayi 'devrim'le başladı

Avrupa'dan dünyaya yayılan ve üretime yeni bir sayfa açan Sanayi Devrimi, buluş patlaması yaratarak üretimde 'inovasyon' devrini başlattı.

Avrupa'da 18. ve 19. yüzyıllarda yeni buluşların üretime olan etkisinin sonucu olarak buhar gücüyle çalışan makinelerin makineleşmiş endüstriyi doğurması, bu gelişmelerin de Avrupa'daki sermaye birikimini artırması Sanayi Devrimi'nin temellerini attı. Sanayi Devrimi, ilk olarak Birleşik Krallık'ta ortaya çıktı, ardından Batı Avrupa, Kuzey Amerika ve Japonya'ya sıçrayarak bütün dünyaya yayıldı.

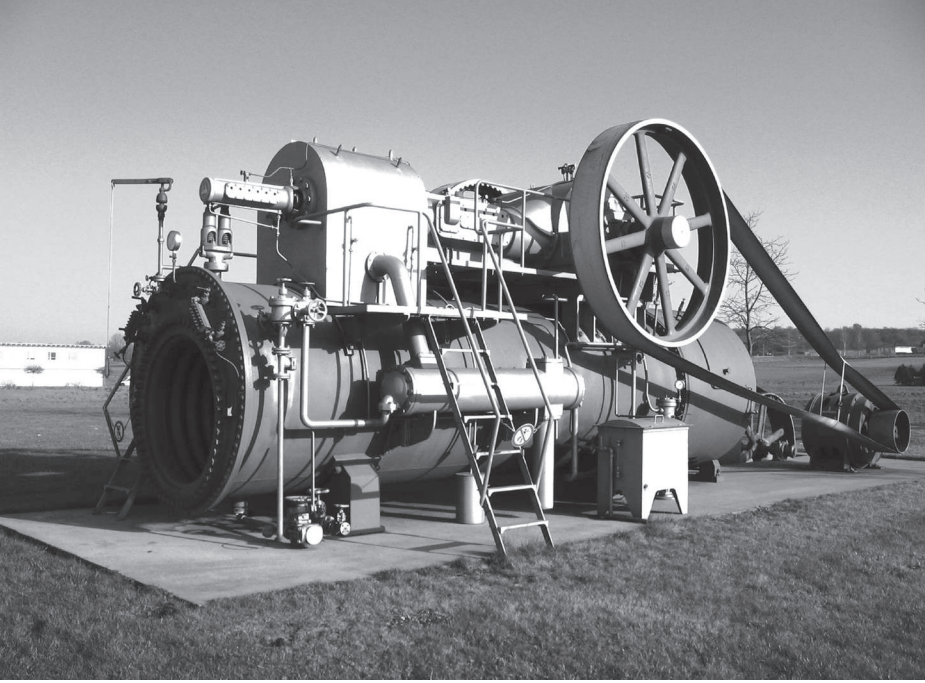
Neden İngiltere?

Sanayi devriminin önce İngiltere'de başlamasının nedenleri; 18. yüzyıl İngiltere'sinin dünyanın mali merkezi konumunda olması, borsa ve bankacılık sektörlerinin diğer ülkelerden çok ileri olmasıydı. Ayrıca İngiltere, sanayi için gerekli en temel hammaddeler olan kömür ve demir yönünden zengin yeraltı kaynaklarına sahipti. Bu,

İngiltere'yi devrimin baş aktörü haline getirdi.

Neler üretildi?

Sanayi Devrimi pek çok ilke ve teknolojiye ilham verdi. Sanayi devriminin en önemli gelişmelerinden birisi buharlı makinenin bulunuşudur. 1763'de James Watt, İskoçya'da buharla çalışan makineyi buldu. Bu makinenin gelişmiş biçimi, makine çağının gerçek başlangıç noktasını oluşturdu. 1807'de Robert Fulton adındaki Amerikalı buharlı makineyi gemilere uyguladı. 1840'da ilk düzenli okyanus ötesi buharlı gemi seferleri başladı. 1812 tarihinde ilk kez buharlı makine lokomotiflerde kullanılmaya başlandı. 1844'de Samuel Morse Amerika Birleşik Devletleri'nde ilk ticaret amaçlı telgraf servisini hizmete soktu. 1876'da ise Alexander Graham Bell



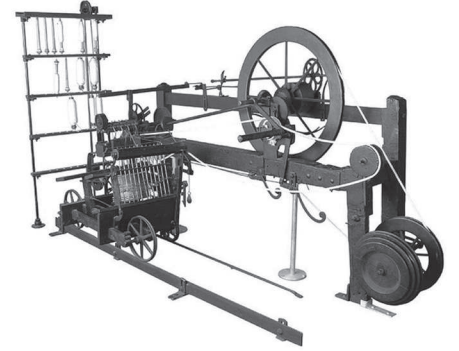
Büyük Britanya'da kömürle çalışan bir buharlı makine örneği. Buharlı makineler sanayi devriminde önemli rol oynamıştır.

telefonu buldu ve aslında eşliğinde durulan bir devri de başlatmış oldu. Tarım teknolojisinde gelişmeler sağlandı. Almanya bu alandaki gelişmelere öncülük etti. Almanlar pancardan şeker çıkarma tekniğini buldu. Bir başka Alman kimyager suni gübreyi yaptı. 1834'de bir Amerikalı mühendis bir biçerdöver icat etti. 1870'lerden sonra konserve yiyecek imalatı hızlı biçimde arttı. 1830–1860 arasında İngiltere'de daha etkili maden tasfiye yöntemlerinin geliştirilmesine paralel olarak kömür üretimi hızla arttı. Çünkü yüksek demir ve çelik talebi bu yöntemler sayesinde kolayca karşılanabiliyordu. Bu üretim sayesinde 1800–1830 arasında köprü, kanal, demiryolu gibi inşaatlar hızla arttı. 1850'lere kadar genelde İngiltere'nin tekelinde olan sanayi devrimi, bu tarihten sonra tüm Avrupa'ya ve Amerika Birleşik Devletleri'ne yayıldı. Günümüzde ise, gelişmekte olan ülkelere doğru bir yönelme gözlenmektedir.

Sanayi Devrimi dalgası Türkiye'de

Türkiye'de sanayileşme hareketleri oldukça eskidir. Osmanlı İmparatorluğu'nun kurulmasından 18. asra kadar o devrin her türlü sınai mamulleri ülkemizde üretiliyordu. Ordunun ve halkın ihtiyaçlarının karşılanması ötesinde Türk deri mamulleri ve ipekli

kumaşları dış piyasalarda aranan mamuller haline gelmişti. O tarihlerde sanayi, loncalar dediğimiz meslek kuruluşları ile çok ciddi olarak kontrol edilir ve piyasaya daima kaliteli mal verilirdi. 17. yüzyılın ilk yansında kamu sektörü olarak daha ziyade ordunun ihtiyacını karşılamak üzere tophane, baruthane, tersane, dökümhane ve doğramahane gibi sanayilerin bulunduğu bilinmektedir. 18. yüzyıl ortalarına doğru Avrupa'da sanayide makine gücünden yararlanılması sanayi devrimine neden olmuş ve dünya ekonomisinin yönü tamamen değişmiştir. Ancak Osmanlı idaresi bu değişikliğe adapte olamamış, tam yarım asır gecikmiştir. 19. asırda İmparatorlukta idari reformlara uygun olarak yeniçeri askeri ocağının kaldırılarak yerine modern esaslara uygun bir ordunun kurulması, sanayiye de etkilemiştir. Ordunun kıyafetleri ve savaş araç ve gereçlerinin karşılanabilmesi için devlet modern tesisler kurmaya yönelmiştir. Ordunun fes ihtiyacını karşılamak üzere feshane (defterdar) fabrikası 1836 yılında, giyim ihtiyacı için Hereke Fabrikası 1845'de kurulmuştur. Özel sektör tarafından Bakırköy (Zeylinbümü) fabrikası 1850 yılında kurulmuştur. Beykoz'da deri fabrikası, Tophane silah fabrikası, Zeytinburnu silah ve demir fabrikası, Haliç Tersanesi inşa edilmiştir. Bursa ve Lübnan'da ipek fabrikaları, Beykoz'da cam, kâğıt, porselen, Beyrut'ta kağıt fabrikası bu dönemde kurulmuştur.



Samuel Crompton tarafından icat edilen ip eğirme makinesi

ÇEYREK ASIRLIK BİR SANAYİLEŞME BAŞARISI:

Üretimde OSB'ler dönemi

Organize Sanayi Bölgesi (OSB'ler) modeliyle üretimde 1960'lardan itibaren yeni bir dönem başlatan Türkiye; planlı, yenilikçi, yerli ve katma değerli üretimin yolunun geçtiği en doğru yolu bulmuştur. Günümüzde sayıları 294'ü bulan OSB'lerin sağladığı üretim ve ticaret avantajıyla Türkiye, yabancıların vazgeçilemeyen pazarı haline gelmiştir. Binlerce hatta milyonlarca KOBİ, fabrika ve işletme Ar-Ge ve inovasyonun nimetlerinden yararlanarak şirket politikalarını yenilikçi çerçevede revize etmeye gayret göstermektedir.

EKİM

01.10.2015
Yüzey Tasarım Fuarı 2015
Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı
İstanbul

01.10.2015
11.Uluslararası LED & LED Aydınlatma Fuarı
İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy
İstanbul

01.10.2015
4. Elektronik Fuarı
İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy
İstanbul

02.10.2015
1. Gıda ve Yaşam Fuarı
Cam Piramit Sabancı Kongre ve Fuar Merkezi
Antalya

08.10.2015
ALUEXPO 2015
İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy
İstanbul

08.10.2015
İnovasyon Türkiye Projeler Zirvesi Fuarı
İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy
İstanbul

08.10.2015
İntemak 2015
BB Kocaeli Uluslararası Fuar Merkezi
Kocaeli

10.10.2015
Yurtdışı Eğitim Fuarları
Hilton Kongre ve Sergi Merkezi
İstanbul

15.10.2015
Franchising ve Markalı Bayilik Fuarı 2015
İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy
İstanbul

15.10.2015
41. Uluslararası Mücevherat, Saat Fuarı
İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy
İstanbul

19.10.2015
Personel Türkiye
Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı
İstanbul

21.10.2015
TEXMAK 2015
İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy
İstanbul

22.10.2015
Rensef 3.Yenilenebilir Enerji Fuarı
Cam Piramit Sabancı Kongre ve Fuar Merkezi
Antalya

22.10.2015
İSTANBUL GIDA-TEK 2015
Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
İstanbul

27.10.2015
Medexcon Sağlık Konferansı ve Fuarı
ATO Kongre ve Sergi Sarayı
Ankara

28.10.2015
Hometex 2015
İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy
İstanbul

KASIM

03.11.2015
IDF 2015
Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
İstanbul

03.11.2015
MODEX EXPO 2015
Hikmet Şahin Kültür Parkı
Uluslararası Fuar Alanı
Bursa

04.11.2015
Texworld İstanbul
Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı
İstanbul

04.11.2015
12. Uluslararası Doğal Taş Ürünleri Fuarı
İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy
İstanbul

05.11.2015
PAWEX-COMP 2015
İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy
İstanbul

07.11.2015
34. Uluslararası İstanbul Kitap Fuarı
Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
İstanbul

11.11.2015
İstanbul Tasarım Haftası
Küçük Çiftlik Parkı Maçka
İstanbul

11.11.2015
Contemporary İstanbul Çağdaş Sanat Fuarı
Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı
İstanbul

12.11.2015
PUTECH EURASIA 2015
İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy
İstanbul

12.11.2015
10. Gıda ve İçecek Ürünleri Fuarı
KTO Tüyap Konya Uluslararası Fuar Merkezi
Konya

14.11.2015
İNARTS Yurtdışı ve Yurtiçi Sanat Okulları Fuarı
İntercontinental Otel
İstanbul

18.11.2015
Uluslararası Logitrans Transport Lojistik Fuarı
İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy
İstanbul

21.11.2015
Convex İstanbul 2015
Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
İstanbul

21.11.2015
LOGIST EURASIA 2015
Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
İstanbul

25.11.2015
Blok Mermer Fuarı 2015
Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi - Bursa

26.11.2015
SOLEX 2015
ATO Kongre ve Sergi Sarayı
Ankara

ARALIK

02.12.2015
Growtech Eurasia 2015
Antalya Fuar Merkezi
Antalya

03.12.2015
ATRAX'15 İstanbul Fuar Merkezi
Yeşilköy
İstanbul

03.12.2015
Eyafexpo - Engelsiz Yaşam Fuarı
İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy
İstanbul

03.12.2015
40. Uluslararası Gamex/Compex Oyun Fuarı
Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı - İstanbul

03.12.2015
14.Uluslararası Metal İşleme Teknolojileri Fuarı
Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi - Bursa

03.12.2015
BELEX 2015
Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi
Bursa

04.12.2015
Türkiye Sağlık Fuarı
Yeşilköy Polat Otel
İstanbul

09.12.2015
Pazarlama Fuarı 2015
Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı
İstanbul

10.12.2015
Tuhafiye ve Hobi Ürünleri Ticaret Fuarı
İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy
İstanbul

11.12.2015
İBS Anne Bebek Çocuk Fuarı
İstanbul Kongre Merkezi
İstanbul

15.12.2015
Kentsel Dönüşüm ve Akıllı Şehirler Fuarı
Haliç Kongre Merkezi
İstanbul

16.12.2015
Gapshoes 2015
OFM Ortadoğu Fuar Merkezi
Gaziantep

17.12.2015
CEBIT Bilişim Eurasia
İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy
İstanbul

23.12.2015
Türkiye Bilim Fuarı
ATO Kongre ve Sergi Sarayı
Ankara

25.12.2015
TRANSİST 2015
İstanbul Kongre Merkezi
İstanbul

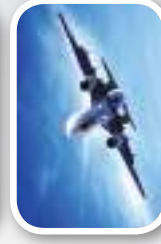
26.12.2015
Türkiye Bilim Fuarı Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı
İstanbul



İSTANBUL ANADOLU YAKASI ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ



KARAYOLU
1 KM



HAVA LİMANI
7 KM



LİMAN
30 KM



TREN GARI
15 KM



mobilyinç

Sanayicinin Yüküne **Omuz Veriyoruz**

"AĞIR NAKLİYE ve PROJE TAŞIMACILIĞINDA HİZMETİNİZDEYİZ"

- * Kule vinç montaj ve demontajı * Çelik konstrüksiyon montaj ve demontajı * Liman sahalarında her türlü proje yüklerinin yükleme ve tahliyesi * Çelik montaj, prefabrik montaj ve demontaj işleri * Her tonajda hiapların saatlik / günlük ve aylık kiralama hizmeti * Köprü giriş, çelik köprülerin montaj ve demontajı * İnşaat şantiyelerine her türlü ve her şekilde vinç hizmeti
- * Kapalı ve dar alanlarda her türlü makina, dik pres, yatay enjeksiyon preslerin yardımcı ekipmanlarla yürütülmesi ve montajının emniyetli bir şekilde yapılması. **Emniyetli bir şekilde dizayn edilen insan kaldırma platformları ile daha iyi ve daha güvenli hizmet vermek için siz müşterilerimizin hizmetine sunulmuştur.**





ENNA

REKLAM

Tabela Sistemleri | Dijital Baskılı Ürünler | Kutu Harf Tabela | Araç Giydirme
İş Güvenliği Levhaları | Bayrak ve Flama Üretimi | Totem

en sevilen akaryakıt şirketi yine opet!

KALDER Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi'ne göre 9 senedir üst üste Türkiye'nin en sevilen akaryakıt şirketi seçildik. Teşekkürler Türkiye!



Koc



/Opet



/OpetTr

opet

TMME

Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi

Tüm Akaryakıt Şirketleri (AKS) için Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi'ne göre yapılan araştırmaya katılanlar.

© Tüm hakları saklıdır. Tüm hakları saklıdır. Tüm hakları saklıdır. Tüm hakları saklıdır. Tüm hakları saklıdır.



www.opet.com.tr