TAŞIT ARAÇLARI YAN SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

taysad

ASSOCIATION OF AUTOMOTIVE PARTS & COMPONENTS MANUFACTURERS

YIL: 19 • SAYI: 95 • MAYIS-HAZİRAN 2017

TEDARİKÇİNİN FİNANSMAN İLE İMTİHANI

PwC Türkiye Yönetim Danışmanlığı Hizmetleri Direktörü

TOLGA BALOĞLU

"Tedarikçiler sermaye yapılarını güçlendirmelidir"

Ernst&Young Türkiye Executive Direktörü

EREM GERMEYAN

"Finansal operasyonlarını iyileştiren KOBİ'ler verimliliklerini artırıyor"

Ressam ve Öğretim Görevlisi

PROF. DR. SÜLEYMAN S. TEKCAN

"Bir ülkenin geleceği sanatıyla bağlantılıdır"

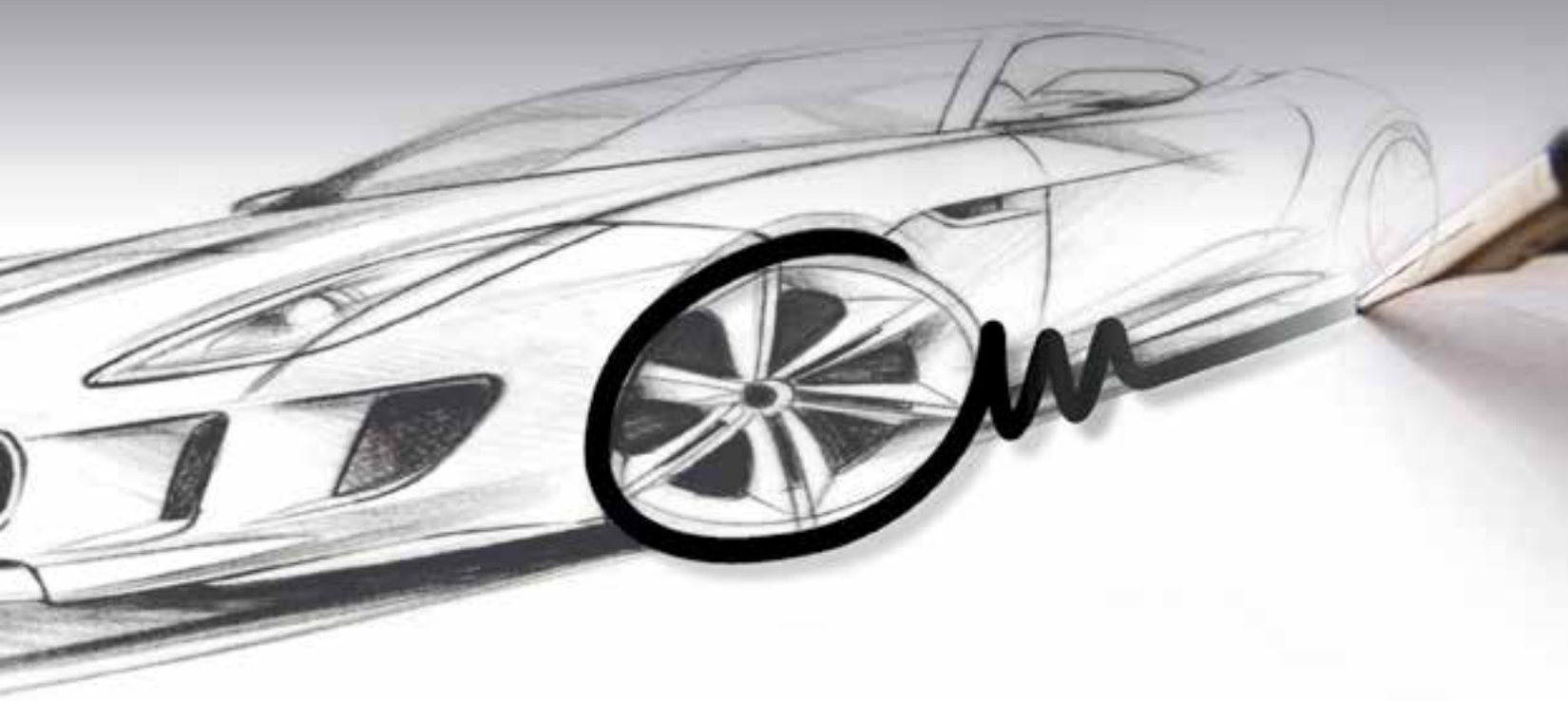
Ulusal Hazırlık Liderliği Girişimi Araştırma Direktörü

ERIC J. MCNULTY

"Otonom araçlar çağında, kuruluşunuz sürücüsüz olabilir mi?"

Çolakoğlu Metalurji

Kaliteye atılan imza...



Otomotiv ve Jant sektörüne yönelik kalitelerimizle hizmetinizdeyiz!

- Çift Fazlı Çelikler (Dp600)
- Mikro Alaşımlı Orta ve Yüksek Mukavemetli Çelikler (S315MC-S700MC)
- Soğuk Haddelemeye ve Şekillendirmeye Uygun Çelikler

***Diğer kaliteler için lütfen arayınız...**

Genel Müdürlük
Rüzgarlıbahçe Mahallesi Kavak Sokak No:16 Kat:5, 34805 Kavacık-Beykoz / İstanbul
T: 444 26 27 (CMAS) - (0216) 681 24 21 • F: (0216) 537 14 01
www.colakoglu.com.tr

TAŞIT ARAÇLARI YAN SANAYİCİLERİ DERNEĞİ
taysad
ASSOCIATION OF AUTOMOTIVE PARTS & COMPONENTS MANUFACTURERS

Sahibi
TAYSAD adına Yönetim Kurulu Başkanı
Alper Kanca

Yazı İşleri Müdürü
Sevgi Özçelik

Yayın Kurulu
Alper Kanca **Albert Saydam**
Ertan Demirdüzen **Yakup Birinci**
Özge Özen Kural **Süheyl Baybalı**

Editör
Burçin Yeşiltepe
editor@mavitanitim.com.tr

Yayın Yönetmeni
Sevgi Özçelik
sevgi@taysad.org.tr

Görsel Yönetmen
İlter Çıtak
grafik@mavitanitim.com.tr

Fotoğraf
Emre Topdemir
www.emretopdemir.com

Reklam
Fırtına Arısoy
firtina@mavitanitim.com.tr

Yönetim Yeri
TOSB - TAYSAD Organize Sanayi Bölgesi
41420, Şekerpınar, Çayırova
Kocaeli- TÜRKİYE
Tel: + 90 262 658 98 18
Faks: + 90 262 658 98 39
www.taysad.org.tr • info@taysad.org.tr

Yapım
Mavi Tanıtım ve İletişim
Ayrılık Çeşme Sok. No: 122
Yeldeğirmeni 34500 Kadıköy - İstanbul
Tel: +90 216 418 59 31
Faks: +90 216 348 95 22
www.mavitanitim.com.tr

Baskı
Özgün Ofset Tic. Ltd. Şti.
Yeşilce Mah. Aytekin Sok. No: 21
Otosanayi 4. Levent-İstanbul
Tel: +90 212 280 00 09

Yerel - Türkçe - İlmi
İki Ayda Bir Yayımlanır

Tüm yayın hakkı TAYSAD'a ait olup kaynak gösterilmek suretiyle alıntı yapılabilir. Tüm reklamların sorumluluğu reklam veren firmalara, yazılardaki görüşler yazarlarına aittir. TAYSAD Dergi parayla satılmaz.

CLEPA
European Association of Automotive Suppliers
Avrupa Otomotiv Yan Sanayicileri Derneği
TAYSAD CLEPA üyesidir

Tedarikçilerin finansman problemi

Bu sayımızda tedarikçilerimizin finansman sorunlarını ele aldık. Görüşlerine yer verdiğimiz tedarikçilerimiz, kendi tecrübelerinden çıkarttıkları dersleri ve önerileri bizlerle paylaştılar.

Tedarikçiler, yaşanan finansman zorluklarına karşılık, borçlanma ürünlerini çeşitlendirmeye ve alternatif finansman ürünlerini değerlendirmeye yöneldiklerine işaret ettiler.

Bunun yanı sıra tedarikçilerimiz, düzenli nakit akışının sağlanması, etkin tahsilat yönetiminin oluşturulması ve kur riskinin minimize edilmesini de hassasiyetle takip ettiklerini dile getirdiler.

Geçtiğimiz günlerde derneğimiz tarafından hayata geçirilen Platform Y, otomotiv tedarik sanayinin yeni nesil yöneticilerinin "sosyal ağ bilincini artırma" misyonumuzdan hareketle genç üyelerimizle bir buluşma gerçekleştirdi.

Platform Y Komite Üyesi Özge Özen Kural, yeni nesil yöneticilerin TAYSAD bünyesinde oluşacak sosyal ağ ile hem kendi şirketlerine fayda sağlayacaklarına hem de dernek çatısı altında projeler üreterek, Türkiye'nin sosyal, kültürel ve ekonomik refah düzeyinin arttırılmasında rol alacaklarına vurgu yaptı.

Yine geçtiğimiz günlerde Bursalı üyelerimiz ile bir araya geldik. Üye toplantımızda bir konuşma yapan Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, "Önümüzdeki dönemin üretim sistemi mevcuttakinden çok daha farklı olacak. Konvansiyonel yöntemlerle iş yapmaya devam edilmeyecek. Gelecek, Y jenerasyonunun istediği gibi olacak; bizim istediğimiz gibi değil. Onun için Y jenerasyonunu yakalamamız lazım" diye konuştu.

Bu sayımızda farklı bir pencereden bakabilmek için, Türk resim sanatının ustalarından Süleyman Saim Tekcan hocamızla bir söyleşi yaptık. Uzun yıllar Mimar Sinan Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Dekanlığı yapan, yine birçok üniversitede kurucu dekanlık görevini üstlenen Tekcan, Türkiye'de Güzel Sanatlar Liseleri'nin yapılanmasında da önemli bir rol oynadı. 2004 yılında Türkiye'nin ilk ve tek grafik sanatlar müzesi olan İMOGA'yı kurarak Türk Resim Sanatına önemli katkılar sağladı. Türkiye'den ve dünyadan birçok sanatçı, Tekcan'ın atölye olarak da kullandığı İMOGA'da sanat eserleri üretmeye ve müzeye eserler kazandırmaya devam ediyor.

Gelecek sayımızda görüşmek üzere...

SEVGİ ÖZÇELİK
TAYSAD KURUMSAL İLETİŞİM UZMANI

6

TAYSAD'DAN MESAJ

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Alper Kanca:

Öngörülebilirlik, iş kültürümüzün bir parçası

24

TEDARİKÇİNİN FİNANSMAN İLE İMTİHANI

Dönmez Debriyaj Genel Müdürü Ahmet Coşkun:

"Kur risklerine karşı ihracat alacaklarımızı sigortalamaktayız"

26

Koluman Otomotiv Mali ve İdari İşler Müdürü Önder Bilir:

"Dövize endeksli kredi, riskli ancak daha az maliyetli bir yöntem"

28

Sismak Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Özge Özen Kural:

"Yakın takip, düzenli nakit akış için olmazsa olmaz kural"

40

Norm Civata Finansman Müdürü Serkan Erel:

"Hazırlanmada başarısız olursanız, başarısız olmaya hazırlanın"

44

Birinci Otomotiv Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Yakup Birinci:

"Kur risklerini minimize edebilecek araçlar kullanıyoruz"

50

Ünver Group Mali İşler Müdürü Filiz Kılıç:

"Finans kuruluşları risk paylaşmalı çözümler sunmalıdır"

30

TOLGA BALOĞLU

PWC TÜRKİYE YÖNETİM DANIŞMANLIĞI HİZMETLERİ DİREKTÖRÜ

"Tedarikçiler sermaye yapılarını güçlendirmelidir"

56

PROF. DR. SÜLEYMAN SAİM TEKCAN

RESSAM
ÖĞRETİM GÖREVLİSİ

Bir ülkenin geleceği sanatıyla bağlantılıdır

62

YENİLEME PAZARIMIZI OTONOM ARAÇ TEKNOLOJİSİNE GÖRE REVİZE ETMELİYİZ

Bu yıl 8'inci kez düzenlenen "Aftermarket Konferansı" alanında uzman konuşmacıları ve çok sayıda davetliyi ağırladı. Konferansın açılış konuşmacılarından TAYSAD Başkanı Alper Kanca, Türk otomotiv tedarik sanayinin küresel Yenileme Pazarı'nda varlığını sürdürebilmesi için otonom araç teknolojisine göre dönüşmesi gerektiğinin altını çizdi.

70

TAYSAD'DAN HABERLER

Otomobillerin giderek "elektronik cihazlaştığının" farkında mıyız?

72

Otomotiv sektörünün yeni nesil temsilcileri bir arada

74

KURUMSAL YÖNETİM

Otonom araçlar çağında, kuruluşunuz sürücüsüz olabilir mi?

78

BENİM YOLUM, BENİM KİTABIM

T-İnsan

Ertan Demirdüzen
TKG Otomotiv
Yönetim Kurulu Üyesi

80

KUZEY AMERİKA'DAN HABERLER

Eşikaltı (Subprime) Otomobil Kredileri: Yeni bir finansal bomba mı?

Varol Karslıoğlu

86

ÜYELERDEN HABERLER

Şahin Motor Yatakları (SMY) Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Erol Aysu:

"Yeni teknoloji ürünlere odaklandık"

88

CBI, Ford'un Mustang fabrikasına fren gönderecek

90

Cavo Otomotiv çalışanları ve aileleri, Aile Günü'nde buluştu

CMS'den İzmir'e 310 milyon TL'lik dev yatırım

PENTA

ELEKTRONİK ÜRETİM HİZMETLERİ

ÜRETİMDE 28. yıl

"Elektronik" bizim işimiz...

Tasarım ve güçlü tedarik desteğimiz ile
ister yarı mamül, ister bitmiş ürün olarak;

sizin için de üretiriz.

www.pentaelektronik.com

ISO 9001 ISO 14001 OHSAS 180001 ISO/TS 16949

Öngörülebilirlik, iş kültürümüzün bir parçası

ALPER KANCA
TAYSAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Değerli Okuyucularımız,

Otomotiv sektöründe tedarikçi olarak şikayet edeceğimiz bir çok konu var. Müşterinin beklentilerinin gitgide artması, buna karşılık ödediği bedelin sabit kalması veya sıkça azalması, başlıca şikayet konumuz. Her şeyin daha hızlı, daha anında, daha hassas olması ve tedarikçinin tüm bu ilave maliyetleri satış fiyatında yansıtamıyor olması da şikayet konuları arasında.

Ama başka sektörlere baktığımız, kendimizi başka sanayi dalları ile kıyasladığımızda "şükredecek" olumlu şeyler de görüyoruz. Bunların başında Otomotiv sektöründeki "öngörülebilirlik" gelmeli. Bir kaç ayı değişmez, daha sonrasında ise küçük oynamalara izin veren siparişlerimiz mevcut. Üretim planlamamızı ve diğer bütün faaliyetlerimizi müşterinin bize sunduğu bu "öngörüye" dayandırarak yapıyoruz.

Müşteriye güvenince, çalışanlarımıza, tedarikçimize de aynı güveni ve öngörülebilirliği aktarabiliyoruz. Böylece de aslında başka sektörlere göre ciddi zaman kayıplarından ya da gereksiz sürtüşmelerden kurtuluyoruz.

Başka sektörlere baktığımız, kendimizi başka sanayi dalları ile kıyasladığımızda "şükredecek" olumlu şeyler de görüyoruz. Bunların başında Otomotiv sektöründeki "öngörülebilirlik" gelmeli. Bir kaç ayı değişmez, daha sonrasında ise küçük oynamalara izin veren siparişlerimiz mevcut. Üretim planlamamızı ve diğer bütün faaliyetlerimizi müşterinin bize sunduğu bu "öngörüye" dayandırarak yapıyoruz.

İş kolumuzda sadece sözleşmelerden değil, aynı zamanda iş yapış kültüründen gelen bu karşılıklı öngörülebilirlik ve güvenin en etkili olduğu alanlardan biri de mali taraftır. Daha somut konuşmak gerekirse, müşterilerimizle oluşturduğumuz bu sistemin finansman özelinde inanılmaz avantajları var. Başka sanayi dallarında en büyük sıkıntıların başında düzgün işlemeyen nakit akışı gelir. Belirsiz ödemeler, belirsiz vadeler, keyfi kural değişiklikleri finansmancıların korkulu rüyasıdır.

Son 10-15 yılda Türk otomotiv sanayiinde yerleşen gelenek sayesinde tedarikçiler hangi gün, hatta hangi saat ne kadarlık bir ödeme alacaklarını bilmekteler. Kendi ödemelerini ve hatta yatırımlarını bu güvene bina ederek planlamaktalar.

Her şey böyle güllük gülistanlık mı?

Ne yazık ki değil. Ülkesel bazı sorunlar, çevre faktörleri, kredi kullandırmada bankaların olumsuz yaklaşımları gibi birçok sebepten dolayı memleketimizde finansman hala sorunlu bir alan.

Özellikle de küresel rekabete açık bir sektörde, biz Türk yatırımcısı olarak Euro bazında yüzde 4-6 aralığında faizle yatırım kredisi kullanırken, yabancı rakiplerimiz yüzde 1-2 seviyesinde kredi bulabiliyorlar. Aradaki bu fark daha yatırım aşamasında bir dezavantaj oluşuyor. Müşterilerimiz bu maliyet farkını görünce, projeleri bizlere vermekte tereddüt edebiliyor.

Finansman oldukça önemli olduğundan dergimizin bu sayısında ana konu olarak ele alındı. Üye şirketlerimizin Mali İşler Yöneticilerinin görüşleriyle derlediğimiz bu sayımızın, okuyucularımıza ışık tutması dileğiyle…

Yalın üretim

Plan oyunu iSPEED

Küçük ve orta ölçekli şirketlerin üretim ve lojistik proseslerinde yalın üretim metodlarının etkilerini simule etmek için geliştirilmiştir.
Plan oyunları, farklı görevler üstlenen katılımcıların iş akışı ve departmanlar arasındaki ilişkiyi anlamalarını sağlar, öğrenilen tecrübeyi işletme pratiğinde kullanmayı teşvik eder. Bu sayede katılımcılar verimliliği ve karlılığı artıncı yalın üretim becerileri kazanırlar.
İSPEED oyunu 12-15 kişilik gruplar halinde firmalarda veya eğitim salonumuzda gerçekleştirilir.
Web sitemizi ziyaret ederek eğitim videomuzu izlemenizi öneririz.

Eğitimlerimiz her ayın son haftasında Manisa, Bursa ve Kocaeli de devam etmektedir.

Kayıtlar için: melek.ones@concept.ag

Shop floor

Dijitalleşme Konsepti

Üretim hatlarında verimliliği, dolayısıyla karlılığı artıracak pratik kullanımı ve yazılımı sayesinde Shopfloor yönetimi için gerekli güncel raporlar oluşturulur.
Dijital Shopfloor uygulaması ile performans ve kalite ölçümleri yapılır. Farklı lokasyonlardaki üretim hatlarınızın güncel verimlilik ve kalite raporlarına bulunduğunuz her noktadan ulaşabilirsiniz.
Her operatör için bir adet tablet gerektiren Djital Shopfloor üç gün içerisinde uygulamaya alınır.
Web sitemizi ziyaret ederek videomuzu izlemenizi öneririz.

CONCEPT AŞ
ÇÖZÜM • DANIŞMANLIK

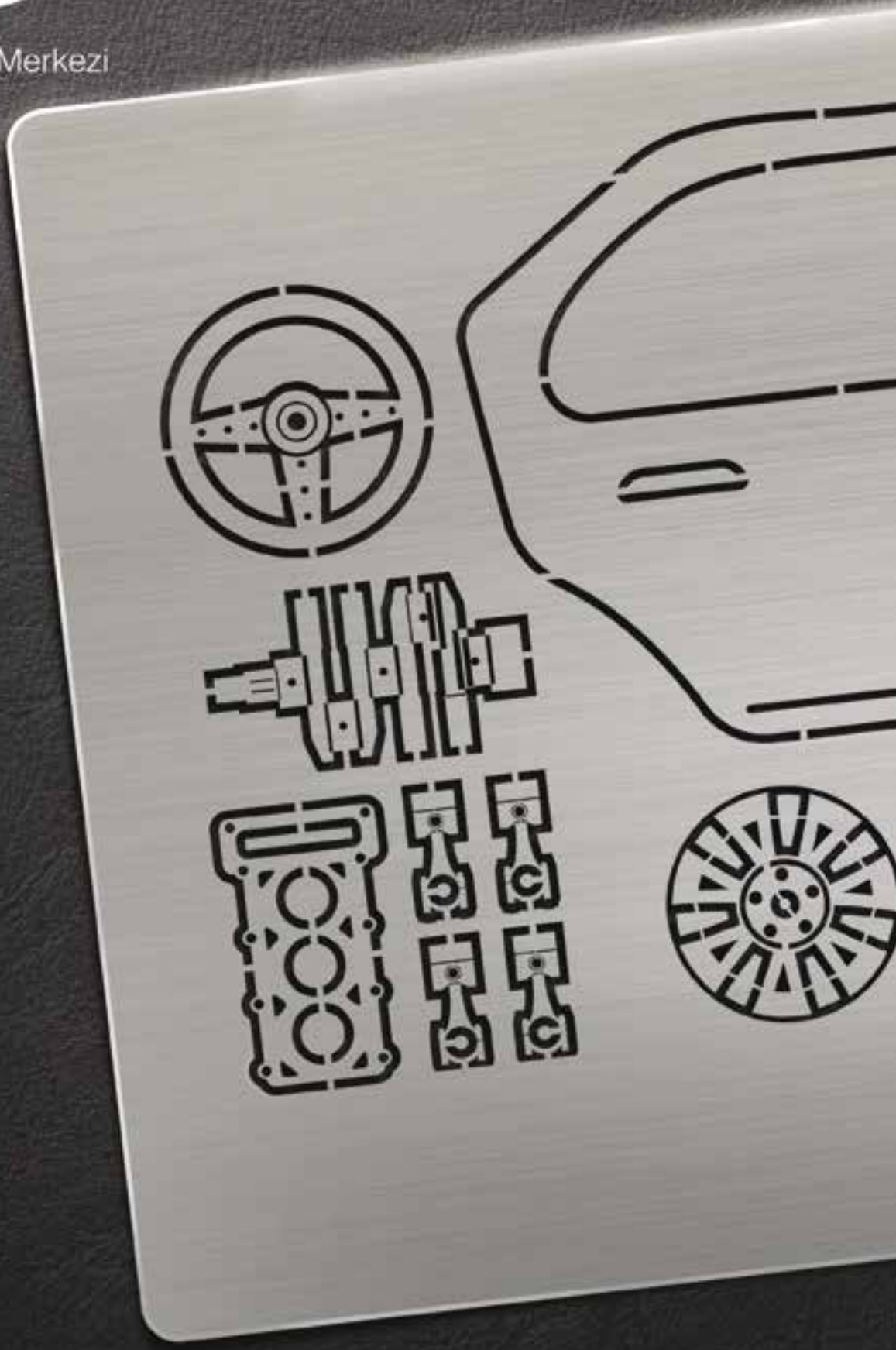
www.concept.ag

75. Yıl Bulvarı No: 144 /16 45030 Yunusemre MANİSA / TÜRKİYE
Tel : +90 236 211 10 22
Fax: +90 236 211 10 23
e-mail: info-tr@concept.ag

Zettachring 6 - 70567 Stuttgart / ALMANYA
Tel : +49 711 132 74 0

ERSEM

Erdemir Çelik Servis Merkezi



İHTİYACINIZA GÖRE
ÇELİK
Ersem, 2001 yılından beri otomotiv sektörüne ihtiyaca özel, çelikten çözümleriyle hizmet veriyor. İstendiğinde çeliği güvenle stokluyor ve zamanında teslim ediyor. Her anı çelik olan Ersem, otomotiv sektörünün her zaman yanında.

OTOMOTİV SANAYİ FİRMALARININ 2017 YILI BEŞ AYLIK ÜRETİMLERİ

FİRMALAR	Otomobil	%	K. Kamyon	%	B. Kamyon	%	Kamyonet	%	Otobüs	%	Minibüs	%	Midibüs	%	Traktör	%	2017 Mayıs sonu	2016 Mayıs sonu
A.I.O.S.			880	65	35	1	841	0	93	2			373	29			2.222	2.201
FORD OTOSAN	10.580	2			1.687	25	120.307	65			21.595	98					154.169	145.530
HATTAT TARIM															2.027	10	2.027	2.322
HONDA TÜRKİYE	12.269	2															12.269	5.240
HYUNDAI ASSAN	98.715	19															98.715	98.665
KARSAN							1.196	1	1	0	400	2	105	8			1.702	1.731
M. BENZ TÜRK					5.079	75			1.875	48							6.954	5.976
MAN TÜRKİYE									1.030	27							1.030	860
OTOKAR			119	9			290	0	202	5			401	32			1.012	625
OYAK RENAULT	161.704	32															161.704	147.191
TEMSA GLOBAL			360	26					670	17			391	31			1.421	949
TOFAŞ	101.257	20					63.320	34									164.577	146.075
TOYOTA	122.222	24															122.222	39.262
TÜRK TRAKTÖR															18.545	90	18.545	22.324
TOPLAM	506.747	100	1.359	100	6.801	100	185.954	100	3.871	100	21.995	100	1.270	100	20.572	100	748.569	618.951

Kaynak: OSD K. Kamyon: AYA 3,5-12 Ton, L. Truck: GVW: 3,5-12 Ton, B. Kamyon: AYA 12 Ton'dan Büyük, M. Truck: GVW 12 Ton And Up

Üretim Mayıs'ta yüzde 23,5 arttı

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) verilerine göre otomotiv ana sanayi üretimi Mayıs ayında yüzde 23,5 artarak 154.758 adete yükselirken, Ocak-Mayıs üretimi yüzde 22,4 artışla 727.997 adete çıktı.

Otomotiv ana sanayi üretimi Mayıs ayında yüzde 23,5 artarak sektörün ihracat odaklı modellerinin etkisiyle geçen yılın sonundan bu yana süregelen üretim artışının sürdüğünü gösterdi.

OSD verilerine göre otomotiv ana sanayi üretimi Mayıs ayında yüzde 23,5 artarak 154.758 adete yükselirken, Ocak-Mayıs üretimi yüzde 22,4 artışla 727.997 adete çıktı.

Üretimdeki kırılıma bakıldığında, otomobil üretimi Mayıs'ta yüzde 36,7 artarak 104,653 adete, Ocak-Mayıs'ta yüzde 41,1 artarak 506,747 adete yükseldi.

Otomobil dışında hafif ve ağır ticari araç üretimi ise Mayıs'ta yüzde 2.7 artışla 50,105 adet, Ocak-Mayıs'ta yüzde 6 düşüşle 221.250 adet oldu.

Sektörün ihracat adetleri ise Tofaş, Toyota ve Renault'nun geçen yıldan bu yana devreye aldığı yeni otomobil modellerinin de katkısıyla Mayıs ayında yüzde 33,3 artarak 125.688 adet, ilk beş ayda yüzde 31,9 artışla 424.922 adet oldu.

İç pazar Mayıs ayında ve beş aylık dönemde yüzde 9 daraldı

Oyak Renault'nun ilk beş aydaki ihracatı yüzde 19,2 artışla 132.928 adet, Tofaş'ınki yüzde 20,7 artışla 129.345 adet, Ford Otosan'ınki yüzde 12,9 artışla 126.712 adet, Toyota'nınki üç kattan fazla artark 109.310 adet, Hyundai Assan'ınkisi ise 89.741 adet oldu. Açıklanan öncü Ocak-Mayıs dış ticaret verilerine göre Türkiye'nin ihracatında kaydedilen artışın yüzde 40'ı otomotiv sektöründen geliyor. OSD bu yıl ana sanayi üretiminin yüzde 11 artarak 1,65 milyon adet, ihracatının ise yüzde 18 artışla 1,35 milyon adet olacağını tahmin ettiğini Mart ayında açıklamıştı.

%22
TOPLAM ÜRETİM
Ocak-Mayıs döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam üretim yüzde 22 arttı.

%41
OTOMOBİL ÜRETİMİ
Mayıs ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre otomobil üretimi yüzde 41 oranında artış gösterdi.

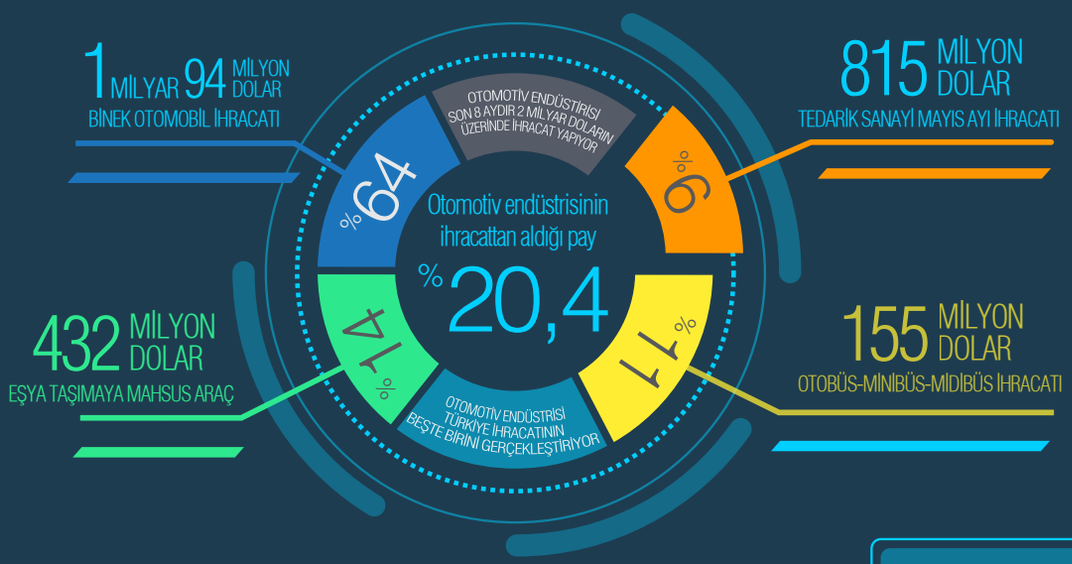
728 BİN
ADET BAZINDA ÜRETİM
Toplam üretim 728 bin ve otomobil üretimi 507 bin adet olarak gerçekleşti

%-7
TİCARİ ARAÇ ÜRETİMİ
2017 yılı Ocak ve Mayıs aylarında ticari araç grubunda, üretim yüzde 7 oranında azaldı.

Yeryüzündeki ayrıntılara
odaklanıyoruz.
48 years
Maysan Mando
Maysan Mando
maysanmando
maysan_mando
maysanmando
www.maysanmando.com

Otomotiv ihracatı Mayıs ayında yüzde 28 arttı

Otomotiv endüstrisinin Mayıs ayı ihracatı yüzde 28,4 artarak 2 milyar 566 milyon dolara ulaştı.



%10

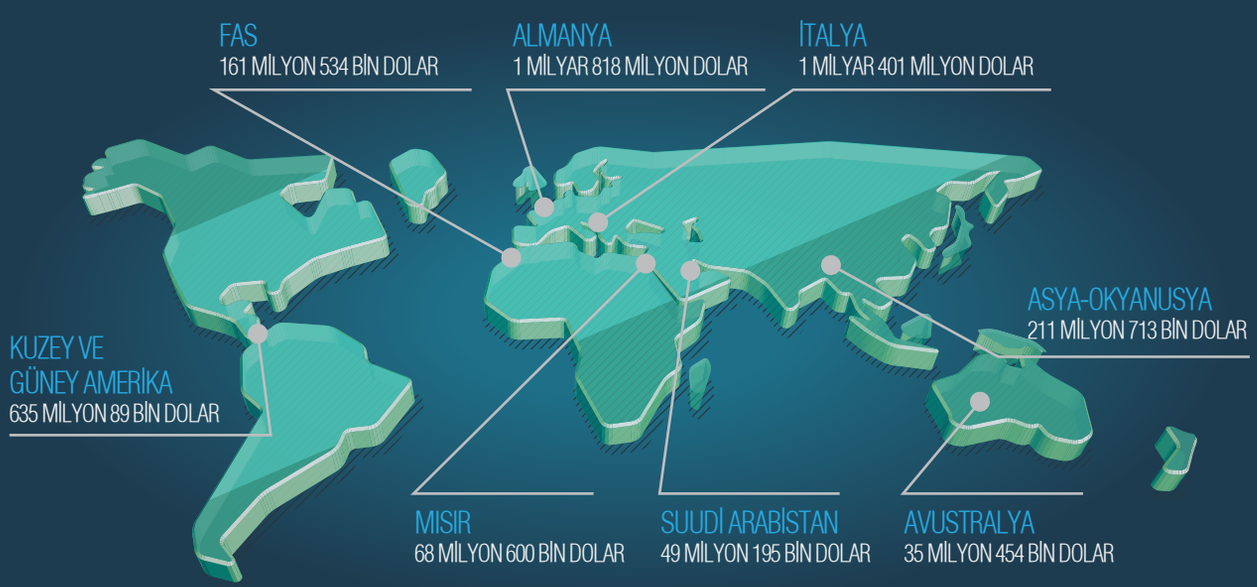
Türkiye İhracatı Ocak-Mayıs 2017 döneminde geçen yılın aynı dönemine göre %10 artarak 63 milyar 146 milyon USD olarak gerçekleşmiştir. Bu dönemde Otomotiv Endüstrisi ihracatı %23,7 artmış ve 11 milyar 860 milyon dolar ile Türkiye ihracatında ilk sıradaki yerini korumuştur.

Binek otomobil ihracatı 2017 yılı Ocak-Mayıs döneminde geçen yıla göre %77 artarak 5 milyar 75 milyon dolar olarak gerçekleşmişti. Binek otomobillerin tüm otomotiv ihracatından aldığı pay %43 oldu.

%43

İHRACAT ROTASI

Türkiye Otomotiv Sektörü Ocak-Mayıs 2017 Kümülatif Ülke İhracatı



GELECEK İÇİN MOBİLİTEYE YÖN VERİYORUZ

Gelecekte insanlar nasıl seyahat edecek? Peki ürünler nasıl sevk edilecek? Hangi kaynakları kullanacağız, ne kadarına ihtiyaç duyacağız? Yolcu ve yük taşımacılığı sektörü hızla gelişirken, Schaeffler olarak, yenilik ve hareket için itici gücü sağlıyoruz. Her zamankinden daha çevreci ve verimli çalışan içten yanmalı motorlar için komponentler ve sistemler geliştiriyoruz. Ayrıca, hibrit ve alternatif yakıtlı araçları özel, kurumsal ve kamusal kullanım için yepyeni bir boyuta taşıyan teknolojilerin sınırlarını zorluyoruz. Zorluklar ne kadar büyük olursa olsun, biz çözüm üretiriz.

www.schaeffler-mobility.com

SCHAEFFLER

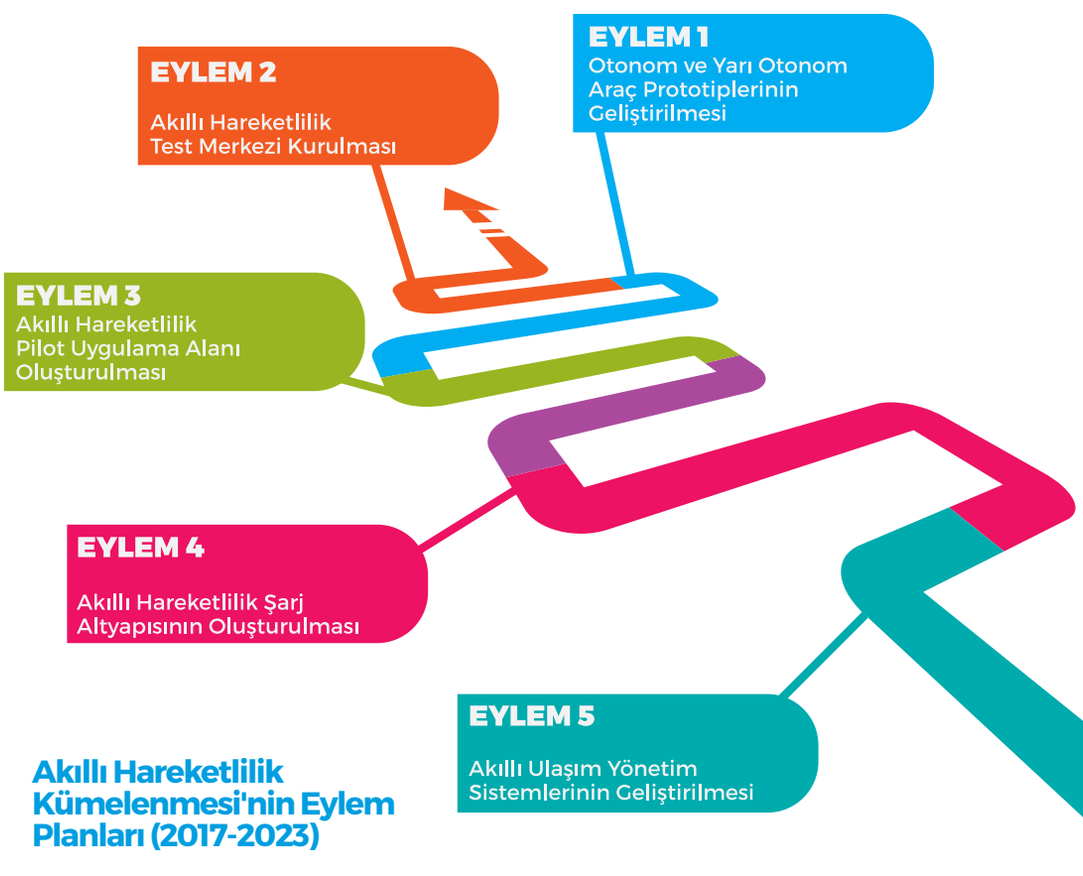
Akıllı Hareketlilik Kümelenmesi Ulaşımın Geleceğini Şekillendiriyor

TÜBİTAK MAM koordinatörlüğünde 2 Mayıs 2017 tarihinde Akıllı Hareketlilik Kümelenmesi İşbirliği Protokolü imzalanarak resmi olarak oluşturuldu.

TÜBİTAK MAM koordinatörlüğünde oluşturulan ve ülkemizde kamu-üniversite-sanayi işbirliğiyle sıkışık şehirlerdeki hareketlilik sorunlarına çözüm sağlama vizyonuyla faaliyetlerine yön veren Akıllı Hareketlilik Kümelenmesi, akıllı araç prototiplerinin geliştirilmesi, akıllı araçların kullanımına yönelik şehir altyapılarının geliştirilmesi, nesnelerin interneti ve data toplamaya ilişkin çalışmalar yapmayı amaçlıyor. Kümelenmede, otomotiv, elektronik, yazılım ve robotik sektöründe faaliyet gösteren firmalar, üniversiteler, Ar-Ge merkezleri, yerel yönetim kuruluşları, Ticaret ve Sanayi odaları, kamu kurumları, dernekler, kalkınma ajansları yer alıyor.

TÜBİTAK MAM koordinatörlüğünde Mayıs ayında düzenlenen Akıllı Hareketlilik Kümelenmesi Çalıştayı'nda, "2017-2020 dönemi Ulusal Akıllı Hareketlilik Yol Haritası ve Eylem Planı" oluşturuldu. Bu doğrultuda, Akıllı Hareketlilik Kümelenmesi çalışmalarını, Elektromobilite: Elektrikli araçlar, şarj altyapısı, şebekeye entegrasyon", "Akıllı araçlar: Otonom SAE seviyeleri (1-5)", "Araç-araç ve araç-altyapı haberleşmesi", "Akıllı ulaşım yönetim sistemleri: Toplu taşıma sistemlerinin geliştirilmesi, araç paylaşım modelleri, otopark yönetim sistemleri, big data yönetimi" alanlarındaki çalışma grupları ile faaliyetlerini yürütecek.

Çalıştayda, ülkemiz için oldukça büyük öneme sahip olan Akıllı Hareketliliğe Hazırlık Projesi'nin genel çerçevesi, kümelenmede bu konuda lider ve proje ortağı olmayı planlayan pek çok kuruluşun temsilcilerinin katılımıyla belirlendi. Akıllı Hareketliliğe Hazırlık Projesi çerçevesinde Akıllı Hareketlilik Kümelenmesi'nin 2017-2023 Eylem Planı ise şu şekilde oluşturuldu: "Otonom/yarı otonom Araç Prototiplerinin Geliştirilmesi", "Akıllı Hareketlilik Test Merkezi Kurulması", "Akıllı Hareketlilik Pilot Uygulama Alanı Oluşturulması", "Akıllı Hareketlilik Şarj Altyapısının Oluşturulması", "Akıllı Ulaşım Yönetim Sistemlerinin Geliştirilmesi".



Akıllı Hareketlilik Kümelenmesi'nin Eylem Planları (2017-2023)

FESTO

CANopen

Digital I/O

EtherNet/IP

Hassas konumlama mı bekliyorsunuz? Bakım gerektirmeyen bir sürücüye de ihtiyacınız var ise, EMCA serisi size komple çözüm sunar.

→ WE ARE THE ENGINEERS OF PRODUCTIVITY.

EMCA, konumlandırma işleri veya format değişimleri için mükemmel komple bir çözümdür. Entegre sürücüde, bakım gerektirmeyen ve aşınmayan fırçasız bir EC motor ve aynı zamanda güç elektroniği, açık ve kapalı çevrim elektronik kontrol devreleri bulunur. Muhafaza ve bağlantı teknolojisi için opsiyonel IP65 yüksek koruma sayesinde doğrudan sisteme monte edilebilir. Bu durum uzun motor kablolarını ortadan kaldırır, elektromanyetik uyumluluğu artırır, kurulumun iş yükünü ve mekân gereksinimlerini azaltır.

444 1 378
www.festo.com.tr

Karsan, Jest ile Avrupa'ya açılmayı hedefliyor

Karsan CEO'su Okan Baş, "Jest, Atak ve Star'ı Avrupa'ya çıkarmak için tüm gücümüzle çalışıyoruz. Üç marka için bu sene Avrupa'ya 300 adetlik bir ihracat hedefimiz var" dedi.

Karsan CEO'su Okan Baş ve Ticari İşler Genel Müdür Yardımcısı Muzaffer Arpacıoğlu

Kuruluşunun 50. yılını kutlayan ve Bursa'da yer alan 2 ayrı fabrikasında hem iç pazar hem de ihracata yönelik toplu taşıma ve ticari araç üretimi gerçekleştiren Karsan, yenilediği Jest+ ile yeni pazarların kapısını aralamak istiyor. Tamamen yeni bir model olarak şehir içi toplu ulaşım ihtiyaçlarını karşılamak üzere tasarlanan Jest'i ilk kez 2013 yılında piyasaya sunduklarını anlatan Karsan CEO'su Okan Baş, bugüne kadar 5 bin adedi aşan bir üretim ve satış miktarına ulaştıklarını söyledi. 4 yıl aradan sonra yeni Jest+ ile elde ettikleri başarıyı bir adım ileriye taşıdıklarını belirten Baş, "Müşteriyi merkeze alıyoruz ve Avrupa'ya açılmayı hedefliyoruz. Jest+'nın bulunduğu segment Türkiye'de yılda yaklaşık 4 bin adeti kapsar. Biz geçtiğimiz yıl Karsan olarak bin adedin üzerinde satarak pazarın yüzde 30'unu oluşturduk. Bizim açımızdan yerli pazar sınırlı bir hacim sunuyor. Dolayısıyla Jest, Atak ve Star'ı Avrupa'ya çıkarmak için tüm gücümüzle çalışıyoruz. Şu anda başta Fransa, Almanya, İspanya, İtalya olmak üzere minibüs kültürünü, ara ürünlere yönelik alışkanlığı Avrupa'ya taşıyoruz. Jest, Atak ve Star için bu sene Avrupa'ya da 300 adetlik bir ihracat hedefimiz var" dedi.

Geçen yıl ihraç kayıtlı satışlar dahil 100 milyon dolarlık bir yurtdışı satış gerçekleştirdiklerini aktaran Okan Baş, "Ciromuzdaki ihracat payımız ise yüzde 60 oranında gerçekleşti. Jest+'yı ilk olarak bu ay içinde Yunanistan'a sattık. Almanya, Romanya, İtalya ve Fransa'ya da siparişleri aldık. Jest Azerbaycan'dan Dominik Cumhuriyeti'ne kadar satılmış bir araç. Şu anda Dominik Cumhuriyeti havaalanında 7 Jest aracımız dolaşıyor. Jest + ile de hiç ulaşamadığımız pazarlara da kavuşmak arzusundayız" diye konuştu.

Elektrikli Jest, Madrid'e hazırlanıyor

Jest'in elektrikli versiyonunu ilk kez Hannover Fuarı'nda sergilediklerini ifade eden Okan Baş, Madrid Belediyesi'nin şehrin en yoğun ve turistik bölgesinde kullanmak üzere 18 adet araç ihalesi açacağını, elektrikli Jest'i, Madrid'in tarihi sokaklarında göstermek için çalıştıklarını, Belediyenin gerçekleştirdiği ilk test sürüşlerinin oldukça başarılı olduğunu bildirdi.

ABD Posta Servisi'nin (USPS) "Yeni Nesil Dağıtım Aracı"nın prototip ihalesinde KARSAN'ın finale kalan 6 firma içinde olduğunu hatırlatan Okan Baş: "İhaleye giren şirketlerden birisi çekildi ve toplamda 5 adet firma kaldı. Bizden 6 adet prototip araç istiyorlar. Bu yılın Eylül ayında teslim edeceğiz. Finale kalan firmalardan aldıkları ürünleri 6 ay boyunca test edecekler. Sonrasında araçları kime yaptıracaklarına karar verecekler. Proje kapsamında 10 yılda 180 bin adede yakın araç alınacak.

YERLİLİK ORANI
%70
Geçen yıl 1.611 adet araç sattı. Bu yılki hedef iç pazarda bin 200, 150 adet de ihracat hedefi var.

DİTAŞ
GÜVENİLİR İŞ ORTAĞINIZ
HER ZAMAN
GÜÇLÜ
HAZIR
YANINIZDA
Doğan
SAP
TecDoc
marketing@ditas.com.tr | www.ditas.com.tr

Mercedes-Benz Türk'ten yeni Ar-Ge Merkezi

Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası 2018 yılında açacağı yeni Ar-Ge Merkezi'nin temelini attı. 215 kişinin istihdam edileceği yeni Ar-Ge Merkezi için 8,4 milyon Euro yatırım yapılacak.

Türkiye'ye ilk olarak 1967 yılında Otomatsan ismiyle ayak basan Mercedes-Benz Türk yatırıma devam ediyor. Kurulduğu yıldan bu yana 1 milyar euroyu aşan yatırımıyla dikkat çeken Alman devi Türkiye'deki 50'nci yılını kutluyor. Geçtiğimiz günlerde Aksaray'daki kamyon fabrikasına 8,4 milyon euroluk yatırım yapan şirket, yeni bir Ar-Ge merkezi kuruyor. Mercedes-Benz Türk aynı zamanda daha önce Almanya'da üretilen prototiplerle Almanya yollarında yaptığı testlerin tamamını da Türkiye'ye taşıyor.

Şirket bu atılımla markanın uzun yol testleri yapan tek merkez olacak. Mercedes-Benz Türk, Aksaray Kamyon Fabrikası'nda kuracağı yeni Ar-Ge Merkezi ile tüm dünyaya test ve mühendislik hizmeti sunan 'Tek Merkez' olacak. Bu yatırım ile Aksaray ili, Mercedes-Benz Türk'ün ana şirketi Daimler AG'nin Almanya, ABD, Brezilya, Hindistan, Çin ve Japonya'da bulunan küresel Ar-Ge merkezleri ağına dâhil oluyor.

50 YILDA
230.000 ADET KAMYON
80.000 ADET OTOBÜS ÜRETTİ

Yaklaşık 40 bin metrekare üzerine kurulacak olan yeni merkezin kapalı alanı 8 bini kapalı 32 bin metrekaresi ise açık alan olacak. Toplamda merkez 215 kişiye istihdam sağlayacak ve hali hazırda Ar-Ge faaliyetleri ve destek birimler kapsamında 140 kişi görev yapıyor.

2016 YILINDA
35 MİLYON EURO
MÜHENDİSLİK İHRACATI YAPILDI

Mercedes-Benz Türk Ar-Ge Merkezi, kamyon ve otobüs geliştirme bölümleri ile hem Türkiye piyasasına uygun araç konseptleri geliştiriyor, hem de aldığı küresel sorumluluklar kapsamında şasi, mekatronik ve iç tefrişat konularında inovatif ve yenilikçi çözümleri ile yurt dışına mühendislik ihraç ediyor. Hoşdere Ar-Ge Merkezi'nin ilk kurulduğu günden bu yana personel sayısı 3 katına çıkarak 110 kişiden 350 kişiye yükseldi.

Bu ekipte kadın çalışan sayısı ise yüzde 21. Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Süer Sülün, "Mercedes-Benz Türk, ana şirketimiz Daimler AG'nin küresel Ar-Ge ağı içerisinde 'yetkinlik merkezleri' oluşturma stratejisine bağlı olarak son yıllarda yeni sorumluluklar üstleniyor" dedi.

Sülün, "Ar-Ge çalışmalarımızla kamyon ve otobüs sektörünün gelişmesinde önemli adımlar atarken, yerli yan sanayi firmalarının da Daimler AG'nin uluslararası portföyüne dâhil olmasına, böylece Türkiye'den dünyaya ihracat yollarının açılmasına imkân yaratıyoruz. Türkiye'den dünyaya mühendislik ihraç ediyoruz. İstanbul'dan sonra Aksaray'ı da dünyadaki sayılı Ar-Ge merkezlerinden biri haline getirirken, bu alanda çalışan profesyonellere istihdam da sağlıyoruz. Yeni Ar-Ge Merkezi'mizde toplamda 215 kişi çalışacak. Mercedes-Benz Türk olarak bundan sonra da üretim, istihdam, eğitim ve Ar-Ge çalışmalarımıza yatırım yaparak Türkiye ekonomisine katkı sunmaya devam edeceğiz" diye konuştu.

Aracınızdaki yaşam kalitesi...

KALE
OTO RADYATÖR
kalitede öncü

Kale Oto Radyatör Klima Sistemleri

- KONDENSERLER
- EVAPORATÖRLER
- KOMPRESÖRLER
- KURUTUCULAR
- BLOWERLAR
- FAN VE FAN GRUPLARI
- KALORİFER PETEKLERİ

TecAlliance

www.kaleoto.com.tr

kale@kaleoto.com.tr

Sanayi üretimi geçen yıla göre yüzde 6,7 arttı

Sanayi üretiminde hem iç ve dış talepteki canlanmanın hem de Kredi Garanti Fonu'nun sağladığı finansman kolaylığının etkisi görülüyor. Nisan'da geçen yıla göre sanayi üretiminde artış yüzde 6,7. Bu artışta en büyük katkı yatırımların habercisi sermaye malı üretimindeki artış ile otomotiv, savunma ve uçak parçaları üretimini içeren diğer ulaşım araçları imalatındaki hızlanma oldu.

Sanayi, hem verilen teşviklerin, hem Kredi Garanti Fonu ile sağlanan kolay finansmanın hem de içte ve dışta artan talebin keyfini sürüyor. Yılın ikinci çeyreğinin ilk ayı Nisan'da Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre sanayi üretimi takvim etkilerinden arındırılmış olarak geçen yıla göre yüzde 6,7 arttı.

Ekonomistlerin beklentisi yüzde 4 artıştı. Ağustos 2015'ten beri böylesine hızlı artış görülmedi. Nisan'da Mart'a göre takvim ve mevsim etkilerinden arındırılmış sanayi üretim artışı ise yüzde 2,3 oldu. Bu veride de beklenti yüzde 0,3 idi.

Sanayide bu gelişmenin nedeni; başta ihracatın da yıldızı otomotiv olmak üzere iç pazarda vergi indirimlerinin uygulandığı beyaz eşya ve Birleşik Arap Emirlikleri'ne son iki aydır hızla artan rafine petrol satışından kaynaklanan üretim artışı. Analistler, ikinci çeyreğe oldukça hızlı başlayan sanayide yatırımları gösteren sermaye malı üretimindeki yüzde 24,7'lik yükselişin de iyi haber olduğunu vurguluyor. Ayrıca bu hızlanma ilk çeyreğe kıyasla büyümedeki ivmenin daha kuvvetli olacağının da habercisi.

OTOMOTİVDE ÜRETİM ARTIŞI

%16,9

OECD Türkiye için öngördüğü büyümeyi yüzde 3.4'e revize etti.

Finansman imkanı

ING Bank Ekonomik Araştırmalar Grubu Baş Ekonomisti Muhammet Mercan, "Sermaye malları üretiminin sert bir sıçrama kaydetmesi ise, referandum öncesi siyasi gelişmelere duyarlılığın bir sonucu olarak ertelenen yatırım kararlarının uygulamaya konduğunun, ayrıca bu duruma KGF desteğiyle şirketlerin finansmana erişim imkanlarının iyileşmesinin de katkı sağladığının göstergesi sayılabilir" dedi.

Avrupa Birliği'nin talebindeki yükselişle gaza daha hızlı basan otomotivde geçen yıla göre artış yüzde 19,6. Bu üretim artışının sanayiye 1,45 puanlık katkı verdiğini belirten Mercan, "Uçak parçaları, lokomotif ve savunma sanayi ürünlerini içeren diğer ulaştırma araçları yüzde 133,9 yükselişle 2,08 puan katkıyla verdi. Giyim ise yüzde 7,2'lik üretim daralması ile sanayi büyümesini 0,36 puan geriye düşürdü. Mayıs'ta 2013 sonundan bu yana gözlenen en yüksek değere ulaşan imalat sanayi satın alma yöneticisi endeksi, küresel kriz öncesi dönemdeki düzeyine gelen kapasite kullanım oranı, toparlanan sektörel güven endeksleri ve tüketici güveni gibi göstergeler de bu eğilimin sürdüğünü ortaya koyuyor" dedi. Mercan, vergi indirimi sürdüğü beyaz eşyanın olduğu dayanıklı tüketim malında ise hız kaybı olduğunu söyledi.

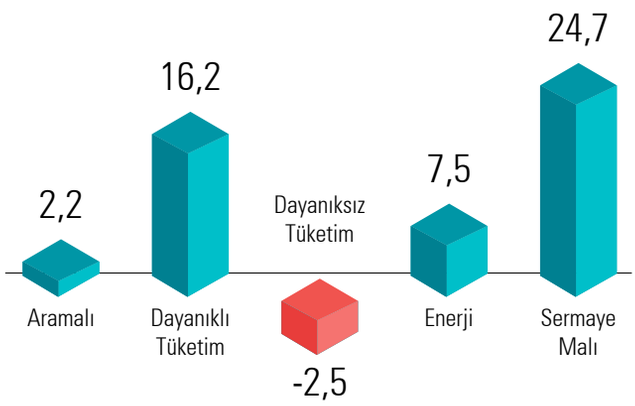
Büyüme beklentileri revize edildi

Reuters'in haberine göre sanayi verilerinin teyit ettiği büyümedeki canlanma büyüme beklentilerine bir süredir yansıyor. Ekonomi yönetimi yüzde 4,4'lük büyüme hedefinin artık daha ulaşılabilir hatta aşılabilir olduğunu belirtirken hem ekonomistler hem de uluslararası kuruluşlar Türkiye'ye ilişkin büyüme beklentilerini artırıyorlar. OECD geçtiğimiz günlerde Türkiye ekonomisinde 2017 yılında öngördüğü büyümeyi yüzde 3,4'e yukarı revize ederken, Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, büyümenin daha da yüksek olacağını söyledi. Ekonomistlerin beklentileri de belirgin bir şekilde yukarı revize ediliyor.

Reuters'ın ocak başında 34 ekonomistin katılımı ile gerçekleştirdiği ankette büyümenin 2017'de yüzde 2,8'e olması beklenirken, bu hafta 19 ekonomistin katılımı ile yapılan ankette bu büyüme beklentisi yüzde 3,5'e yükseldi.

Kaynak: Hürriyet Gazetesi Şebnem Turhan

KATMA DEĞERLİ ÜRETİM ARTIŞI (YILLIK, ARINDIRILMIŞ, %)



Ekstrüzyon Bilimi

Kauçuk Ekstrüder Hatları

NK serisi Kauçuk Ekstrüder Hatları; ekstrüzyon biliminin Türkiye'deki öncü üreticisi Novoma tarafından EPDM, NBR, NEOPREN, SBR, BR, VAMAC, IIR, FKM, VQM ve benzeri tüm kauçuk çeşitlerini, hortum, fitil, profil, körük, otomobil trimleri, conta, şerit, kablo, kayış, sünger gibi ekstrüzyon uygulamalarını mükemmel hassasiyette üretebilmeniz için tasarlanıyor.

Detaylı bilgi için; **212 879 09 30**, **novoma.com.tr**

Tetraco Turkey

A member of Tetraco Group

Discover the potential

NOVOMA

TEDARİKÇİNİN FİNANSMAN İLE İMTİHANI

Son dönemde özellikle yurt içi firmalarda ödeme vadelerinin uzadığı gözlemleniyor. Vadelerin uzaması, tedarikçiler açısından finanse edilmesi gereken alacaklar anlamına geliyor. Bir açıdan da alacakların vadesi bir şirketin işletme sermayesini etkileyen en önemli faktörlerden biri. Bu sayımızda tedarçiler uzayan vadeler ve kurlardaki yükselişe karşı nasıl önlem aldıklarını okurlarımızla paylaştılar.

İstikrarlı kârlılık, nakit akışının düzenliliğini sağlayan önemli faktörlerden biri.

Tedarikçiler, Türkiye'de finans kuruluşlarının aktif ve yenilikçi olduğunu düşünüyor. Özellikle yaşanan krizlerden de ders almışçasına sağlamcı ve riski minimize etme eğilimindeler. Bu tutumlarının finans sektörü için ayakları yere basan bir strateji olmakla birlikte, özel sektör açısından vakit, dolayısıyla nakit kaybına yol açabildiğine söylüyorlar.

Ödeme vadeleri geçmişe kıyasla artıyor. Önümüzdeki dönemde 60 günün altında ödeme yapan firma kalmayacağı düşünülüyor.

Açık pozisyonlar tespit edilerek, Hedge yapılacak döviz gelirleri kadar kısım için dış borçlanma yapmak en makul yöntem.

KOBİ'ler, piyasa koşullarına karşı işletme finansmanı konusunda daha hazır olmak ve hızlı hareket edebilmek adına finansman ve nakit yönetimlerini dijitalleştirmeye ağırlık vermelidir. Finansal operasyonları iyileşen KOBİ'ler verimliliği arttırarak tüm bu süreci yürütmede daha etkili olacaktır.

DÖVİZE ENDEKSLİ KREDİ KULLANMA

İşletmelerin finansman ihtiyacına karşılık dövize endeksli krediyi tercih etmeleri riskli ancak daha az maliyetli bir yöntem.

RİSKİ NAKIT AKIŞINA GÖRE HEDGE ETMEK

Riskin tamamını hedge etmek yerine risk maliyet hesabı yaparak optimum seviyede bir hedging stratejisi belirlemelidirler.

EN GÜVENİLİR SEKTÖR OTOMOTİV

Otomotiv sürekliliği olan bir sektör, ödeme vadeleri de inşaat, tekstil, gıda ve mobilya gibi ana sektörlere kıyaslandığında çok daha düzenli.

Firmaların nakit akışlarının düzenliliğini sağlamalarında tahsilat ve ödeme günlerinin valör dengesi çok önemli, bunun haricinde ödemelerde sürpriz yaşamamak için bir miktar likitte kalmakta da fayda var.

HAKİM OLAN TAHSİLAT KURU İLE BORÇLANMA

Kullanılan finansman aracı ne olursa olsun, işletmelerin hakim tahsilat kuru üzerinden borçlanmalarını daha doğru buluyorlar.

Ortalama ödeme sürelerini uzatmak için öncelikle tüm maliyetsiz ya da düşük maliyetli kaynakların kullanımı esastır. Avrupa'da faizlerin çok düşük olması, bu açıdan bir fırsat.

KISA VADELİ İHTİYAÇLAR İÇİN ÖNERİLER

Yanlış planlama işletmeye kısa vadede büyük sıkıntı yaratabileceği gibi, uzun vadeli yanlış planlama ise maliyetleri artırıyor. Özellikle ihracatçı firmalara, kısa vadeli ihtiyaçları birkaç ayı kapsıyorsa, Eximbank kredilerini tavsiye ediyorlar.

Dönmez Debriyaj Genel Müdürü

Ahmet Coşkun:

"Kur risklerine karşı ihracat alacaklarımızı sigortalamaktayız"

Kârlılık her ticari işletmenin asıl varoluş sebebidir. Bununla birlikte, doğru bir nakit akışı ile yönetilmez ve takip edilmezse, yüksek kârlılıkla çalışan şirketler dahi geri çevrilemeyecek finansal risklerle karşılaşabileceklerdir.

Yüzde 50'nin altında bir kaldıraç oranına sahip olan şirketimiz, öz kaynaklarının dışında orta ve uzun vadeli banka kredisi kullanmaktadır. Ayrıca, Türk Eximbank'tan sevk öncesi ihracat kredisi de diğer dış kaynak aracımızdır.

Finansman ihtiyacımızı karşıladığımız bankaların faizlerinin otomotivdeki düşük kârlılık oranları karşısında oldukça yüksek kaldığı görülmektedir. Yerli sanayicinin küresel rekabette desteklenmesi için kredi maliyetlerinin düşürülmesi mutlaka gereklidir. Uluslararası sermayeli rakiplerimizin sahip oldukları finans imkanları rekabette kendilerine önemli avantaj sağlamaktadır.

Üretiminin yüzde 40'a yakınını ihraç eden bir üretici firma olarak bize her ne kadar döviz kaynaklı kredi kullanmamız önerilse de; döviz kurlarındaki son dönemdeki aşırı oynaklık ve sıklıkla yaşanan siyasi ve ekonomik bölgesel riskler sonucunda ihracat tahsilatlarının da gecikmesi ve aksaması nedeniyle, döviz kredisi riskini almaktan çekinmekte ve tercih etmemekteyiz.

Kur risklerine karşın ihracat alacaklarımızı Türk Eximbank ihracat kredi sigortası ile sigortalamaktayız. Ancak, ihracatlarımızın güvenlik ve güvenirlilik açısından çok riskli ülkelere de olması nedeniyle, alacağımızı sigortalatamadığımız ve bu nedenle peşin çalışmak durumunda kaldığımız; bunun sonucunda da iş kaybettiğimiz müşterilerimiz bulunmaktadır.

Karlılık her ticari işletmenin asıl varoluş sebebidir. Bununla birlikte, doğru bir nakit akışı ile yönetilmez ve takip edilmezse, yüksek kârlılıkla çalışan şirketler dahi geri çevrilemeyecek finansal risklerle karşılaşabileceklerdir. Bu nedenle, şirketimiz nakit akışını çok dikkatli ve özenli bir şekilde takip etmektedir. Gerekli finansal oranların da düzenli kontrolü ile nakit akışı kontrolü desteklenmektedir.

Son yıllarda, özellikle yurtiçi yedek parça pazarında vadelerin önemli ölçüde uzaması eğilimi görülmektedir. Bu gerçekle şirket olarak tek başımıza mücadele etmemizin oldukça zor olduğu görülmektedir. Genelde ana sanayi firmalarının ödemeleri daha düzenli olabilmektedir. Ancak bazı ana sanayi firmalarının, anlaşılan vade şartlarını tek taraflı olarak uzatma kararı almaları tedarikçilerini zor duruma düşürebilmektedir. Yurtdışı pazarlarda da ülkelerin yaşadıkları devalüasyonların, vadelerin dönemsel ve plansız olarak yükselmesine neden olması söz konusu olmaktadır.

Çelik ağırlıklı bir hammadde girdisi olan otomotiv sektöründeki vade uzaması, hammadde üreticilerinin vade konusundaki katı ve belirleyici yaklaşımları nedeniyle üretici firmalar olarak bizlere ilave finansal yük ve risk getirmektedir.

Üretiminin yüzde 40'ına yakınını ihraç eden bir üretici firma olarak bize her ne kadar döviz kaynaklı kredi kullanmamız önerilse de; döviz kurlarındaki son dönemdeki aşırı oynaklık ve sıklıkla yaşanan siyasi ve ekonomik bölgesel riskler sonucunda ihracat tahsilatlarının da gecikmesi ve aksaması nedeniyle, döviz kredisi riskini almaktan çekinmekte ve tercih etmemekteyiz.

TEMEL
www.temelconta.com.tr
www.temelgaskets.com
automechanika
CHICAGO 25-29 TEMMUZ 2017
Automechanika Chicago
Booth: 2529
Gaskets
Passenger & Light Duty
Tractor & Agricultural
Heavy Duty & Truck
Construction & Off Road
follow us
TEMEL CONTA SANAYİ ve TİCARET A.Ş.
Kemalpaşa Caddesi No: 254 Işıkkent/İZMİR/TÜRKİYE
TEMEL GASKETS USA Atlanta, GA 30307 Phone: +1 (404) 590-2865
export@temelconta.com.tr • pazarlama@temelconta.com.tr
Q1

Koluman Otomotiv Mali ve İdari İşler Müdürü

Önder Bilir:

"Dövize endeksli kredi, riskli ancak daha az maliyetli bir yöntem"

Ülkemizde yaşanan ekonomik iniş ve çıkışlar şüphesiz ödeme vadelerinin uzamasına sebep oldu. Önümüzdeki dönemde ekonomik istikrarın sağlanmasını ve buna bağlı olarak ödeme vadelerinin en azından makul seviyelere çekilmesini temenni ediyoruz. Vade beraberinde risk getirdiğinden, risklerin daha az olduğu bir ticari ortam beklentisindeyiz.

Finansman ihtiyaçlarının karşılanmasında en önemli kriterin nakit akış kontrolü olduğunu düşünüyoruz. Nakit akış sistematiğini doğru kurup, minimum esnekliğe sabitlemek, özellikle otomotiv sanayi sektörü için olmazsa olmaz bir araç. Destekleyici unsur olarak kredi kullanımı ise zaruri. Alacaklardaki riskleri azaltmak ya da ihalelere girebilmek için ise teminat mektupları, her firmanın zaman zaman başvurduğu bir finansal enstrüman.

Türkiye'de finans kuruluşları aktif ve yenilikçi. Özellikle yaşanan krizlerden de ders almışçasına sağlamcı ve riski minimize etme eğiliminde. Bu tutumları finans sektörü için ayakları yere basan bir strateji olmakla birlikte, özel sektör açısından vakit, dolayısıyla nakit kaybına yol açabiliyor. Kredi kullanımları öncesi talep edilen detaylı analiz ve bilgilerin temini ve bu bilgilerin değerlendirilmesi süreçleri uzatabiliyor. Bu konuda finans kuruluşları daha efektif ve hızlı sistemler geliştirmeliler.

İşletmelerin finansman ihtiyacına karşılık dövize endeksli krediyi tercih etmeleri riskli ancak daha az maliyetli bir yöntem. Bu riski kompanse edebilen firmaların dövize endeksli kredi kullanmalarını mantıklı buluyoruz. Ancak yakın zamanda yaşadığımız döviz kuru artışları, firmaları Türk Lirası cinsinden kredi kullanımına da yönlendirebilmekte.

Geçtiğimiz yıl yaşanan ve etkileri hala devam eden ani kur artışları tüm sektörü, özellikle de ihracat tutarı düşük firmaları olumsuz yönde etkiledi. Döviz cinsinden satılan ürünlerde ciddi kur farkı getirileri oluşmasına karşın, kredi ve tedarikler cephesinde ise kur farkı zararları oluştu. Kurdaki zıplamaya hazırlıksız yakalanan firmaların önümüzdeki dönemde kur riskini azaltacak enstrümanlara yöneleceğini düşünüyoruz. Biz de Koluman Otomotiv olarak, bu riske karşı önlem almayı ve özellikle forward işlemleri ile başlangıç yapmayı planlıyoruz. Müşteri ve tedarikçilerimizin finansal durumlarını yakından takip ediyor, teminat araçlarını kullanarak olası riskleri önleme yoluna gidiyoruz. Önümüzdeki süreçte alacakları sigortalama yoluna da gidebiliriz ancak şu an için ajandamızda yer almıyor.

Tartışmasız tüm şirketler kâr etmek için var olur. Ancak kâr-zarar dengesi, öngörülebilir ve kontrol edilebilir bir etmendir. Nakit akış ise çok daha dinamik, kırılgan ve kontrolü zor bir planlamadır. Kısa vadede şirketleri zararın değil, nakit akış krizlerinin batırdığını da düşünürsek, şirketlerin nakit akış politikalarının, şirketin ve sektörün gerçekleriyle örtüşen bir şekilde tasarlanması, esnekliğe olabildiğince kapalı olması ve adeta bir şirket kültürü halini alıp şirket içi ve dışı paydaşları tarafından benimsenmesi hayati önem taşımaktadır. ■

Kâr-zarar dengesi, öngörülebilir ve kontrol edilebilir bir etmendir. Nakit akış ise çok daha dinamik, kırılgan ve kontrolü zor bir planlamadır. Kısa vadede şirketleri zararın değil, nakit akış krizlerinin batırdığını da düşünürsek, şirketlerin nakit akış politikalarının, şirketin ve sektörün gerçekleriyle örtüşen bir şekilde tasarlanması, esnekliğe olabildiğince kapalı olması ve adeta bir şirket kültürü halini alıp şirket içi ve dışı paydaşları tarafından benimsenmesi hayati önem taşımaktadır.

- Poliüretan hammaddeler için sıvı renklendiriciler
- Poliüretan sistemler için su ve solvent bazlı kalıp içi boyalar
- Poliüretan yüzeyler için boyalar ve vernikler
- Poliüretan sistemler için su ve solvent bazlı kalıp ayırıcılar
- Kalıp temizleyiciler ve kalıp alıştırıcılar

- Pigment pastes for the coloration of polyurethane systems
- Water and solvent based in mold coatings for polyurethane systems
- Paints and varnishes for polyurethane materials
- Water and solvent based release agents for polyurethane systems
- Mold cleaners and mold pre preparing products

PUTECH 2017
09-11 Kasım / November 2017
İstanbul Expo Center
HALL 10 / 421

354. Ar-Ge Merkezi

www.teknikkim.com.tr | www.teknikkim.net
info@teknikkim.com.tr

TeknikKimya
Performance Chemicals

Sismak Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı

Özge Özen Kural:

"Yakın takip, düzenli nakit akış için olmazsa olmaz kural"

Ödeme vadeleri uzadı, nakitte sıkıntılar sürüyor. Önümüzdeki yılları şimdiden kestirebilmek güç. Fakat bu konudaki arzumuz vadelerin kısalması yönünde, vadelerin uzaması piyasalarda nakit döngüsünü uzatıyor böyle olunca da özellikle finansal açıdan daha zayıf olan fakat üretime ciddi katkı sağlayan küçük işletmeler hayatta kalamıyor.

Sismak olarak biz, daha çok nakit akış dengemizi tutarak finans açığımızı en aza indirmeye çalışıyoruz. Nakit akışını dengede tutmak şu günlerde ustalık haline geldi. Alım satım vadelerinde oluşan arayı kapatmak ve nakdi dengelemek çok kolay olmuyor. Tahsilat ve ödeme için kullanılan birçok argüman var; çek sıkça başvurulan yöntemlerden biri. Nakitte kalmak ve vadesinde ödeme yapmak tercihimiz olsa da, mevcut durumda çoğunluktaki işletmeler gibi oluşan açığı uygun maliyetli kredi kullanmak suretiyle kapatıyoruz. Finansman araçlarını kullanırken, kendi firmam açısından çok fazla sorun yaşamamakla birlikte, genel sorunun kredilerde teminatlandırma şekilleri olduğunu düşünüyorum. Yüksek maliyetleri de göz ardı etmemek gerekiyor.

Yakın takip, düzenli nakit akış için olmazsa olmaz kural. Bunun için işletme içi oyuncuların sürece destek vermesi çok önemli. Zamanında alınmayan bilgi değerini yitiriyor, özellikle finansal konularda. Zamanında karar almak, önlem almak ve çözüm geliştirmek için firma içi süreçlerin iyi çalışması gerekiyor. Kârlılık işletmelerin var oluş amacı ama nakit akıştaki düzeni sağlayamamak çok büyük tehlike. Hepimiz yüksek kârlılıktaki işletmelerin nakit akışlarındaki düzensizlik nedeniyle battıklarını biliyoruz.

Firmaların finansman ihtiyacını ne şekilde karşılayacağı, firmanın çalışma şekli ile doğrudan bağlantılı, ihracatçı bir firma iseniz riski gözlemleyerek döviz de kullanmanız mümkün. Fakat ihracat yapma kapasiteniz yurt içi işlemlerinize oranla çok düşük ise TL karşılamak mantıklı olur.

OTOMOTİV SEKTÖRÜNÜN DE **YÜZÜNÜ GÜLDÜRÜYORUZ!**

Söz konusu kaplama ise yılların deneyimi ve en ileri teknolojiye sahip **Elektrostatik Yaş Boya Sprey Kaplama Prosesi** ile hizmetinizdeyiz.

UYSAL
MAKİNA

Adres: 10038 Sokak No.5 AOSB Mah. Çiğli - İzmir
Tel: +90 232 328 19 13 • +90 232 376 76 10
Faks: +90 232 376 76 13
fatma.fidan@norm-fasteners.com.tr
www.normgroup.com.tr
www.uysalkaplama.com

Uysal Makina NORM GROUP **kuruluşudur.**

Lisanslarımız
ATOTECH
DELTA
GEOMET
MACDERMID
MAGNI

PwC Türkiye Yönetim Danışmanlığı Hizmetleri Direktörü

Tolga Baloğlu:

"Tedarikçiler sermaye yapılarını güçlendirmelidir"

Firmalar kur riskine dikkat etmeli. Uygun maliyetli kredi bulduklarında alarak işletme sermayesini geniş tutmalılar. Sermaye yapısını güçlendirmeliler. Mümkün olduğu kadar uzun vadeli kredi kullanmalılar. Borçlanma ürünlerini çeşitlendirmeli ve alternatif finansman ürünlerini değerlendirmeliler. Hem kur hem faiz hedging'i yapmalılar.

Kapsamlı çözümler sunuyoruz

İşletmelerin finansman ihtiyaçları için uçtan uca, kapsamlı çözümler sağlıyoruz. Öncelikle ihtiyacı belirledikten sonra, uygun ürün, finansal kurum, teminat yapısı, maliyet gibi kredi şartlarını belirliyoruz. Sonrasında kurumlarla müzakereleri gerçekleştiriyoruz. Finansman bitene kadar süreci destekliyoruz. Bu çalışmaları lokal ve global ofislerimizle gerçekleştiriyoruz. Proje finansmanı, Satınalma finansmanı, Exim finansmanı, ve hedging işlemleri konularında uzmanlıklarımız mevcut.

Tedarikçiler uzun vadeli kredi kullanmalılar

Firmalar kur riskine dikkat etmeli. Uygun maliyetli kredi bulduklarında alarak işletme sermayesini geniş tutmalılar. Sermaye yapısını güçlendirmeliler. Mümkün olduğu kadar uzun vadeli kredi kullanmalılar. Borçlanma ürünlerini çeşitlendirmeli ve alternatif finansman ürünlerini değerlendirmeliler. Hem kur hem faiz hedging'i yapmalılar.

Kur riski taşımamak için öneriler

Öncelikle gelir-giderlerin döviz cinsinden detaylı analizini gerçekleştirmeliler. Detaylı analize dayalı, günlük, haftalık, aylık ve yıllık bazda iş planları yapmalıdırlar. İş planlarını global standartlarda, detaylı, düzenli ve düzgün bir şekilde yapıp, gerçekleşmeleri düzenli olarak takip etmelidirler. Yapılan iş planına bağlı olarak kur riskini belirleyip, forward, opsiyonlar gibi uygun ürünlerle yönetmelidirler. Riski nakit akışına göre mümkün olduğu mertebede hedge etmelidirler. Riskin tamamını hedge etmek yerine risk maliyet hesabı yaparak optimum seviyede bir hedging stratejisi belirlemelidirler.

Finansman ihtiyacı TL mi yoksa döviz üzerinden mi karşılanmalı?

Nakit akışına maliyet risklerine göre karar vermek durumundadırlar. Uzun vadeli TL cinsinden kredi mümkün olmadığından, uzun vadeli ihtiyaçlarını dolar ya da euro cinsinden almak durumundalar. Kısa vadeli ihtiyaçlar ise nakit akışına göre belirlenmelidir.

Türkiye cazibesini koruyor

Kısa vadede Trump etkisi, FED etkisi, global ekonomik yavaşlama gibi bazı riskler mevcut. Ancak orta ve uzun vadede genç ve iyi eğitimli nüfusu, ve jeopolitik avantajları ile Türkiye cazibesini koruyup ve avantajlı bir konumda olabilir.

obel®
CIVATA

10002 Sokak No:30 A.O.S.B. Çiğli-İZMİR
Telefon: +90 (232) 376 84 15
Faks: +90 (232) 376 84 19
E-posta: info@obel.com.tr

TT Çelikyay Mali ve İdari İşler Müdürü

Bülent İşaret:

"Müşterilerimizin finansal gücü en az firmamız kadar önemlidir"

Yatırım dönemlerinde uzun vadeli kredilere yöneliyoruz. Yüzde 50 ihracat yapan ve ağırlıklı olarak Euro bölgesine satışlarımız olduğundan, uzun vadeli kredilerde TL ve Euro cinsinden uygun maliyetli kredi araştırmaları yapıyoruz. İhracatı olmayan firmalara uzun vadeli döviz kredileri tavsiye etmiyorum.

Şirketlerin sürekliliğini devam ettirmesinde karlılık ve maliyet analizlerinin, satışlarının teminat altına alınmasının, özellikle dış kaynaklı finansman ihtiyaçlarının doğru ve etkin seçimi günümüz rekabet ortamında daha da önem kazanmıştır.

Firma olarak; herhangi bir yatırım sürecimiz yoksa mümkün olduğunca dış kaynaklara yönelmeyip ödeme – tahsilat arasında bir denge sağlayarak, ortaklara borçlanarak ve son aşamada çok kısa vadeli kredilerle döngüyü sağlıyoruz. Kredilere yönelmeden önce alacak – borç durumu, devir hızı gibi kriterlere bakıp kredi miktarını ve süresini belirlemek çok önemlidir. Örneğin firmanın, bir ay içinde kapatabileceği bir ihtiyacını bir yıllık krediyle karşılaması hata olduğu gibi, büyük bir yatırım yapıp kısa vadede ödeyemeyeceği bir tutarı kısa vadeli borçlanması da işletmeye sıkıntı yaratacaktır. Bu sebeple borçlanılacak tutarı, işletmenin gelir-gider-alacak-borç durumuna göre belirlemek, borçlanma vadesini planlamak çok önemlidir. Yanlış planlama işletmeye kısa vadede büyük sıkıntı yaratabileceği gibi, uzun vadeli yanlış planlama ise maliyetleri artırır. Özellikle ihracatçı firmalara, kısa vadeli ihtiyaçları birkaç ayı kapsıyorsa, Eximbank kredilerini tavsiye ediyorum. Maliyet açısından uygundur, 6 aylık ve ya 1 yıllık kullanımlar mevcuttur. 1 yıllık kullanımlarda ilk ödeme 6 ay sonra diğer ödeme sonraki 6 ayda olmak üzere 2 taksit şeklinde

ödenmektedir. Fakat bu kredilerde biraz sıra beklemek gerekiyor. Bazen 2-3 ay beklediğimiz oluyor. İlk kullanım erken düşüp sonraki kullanımların geç düştüğü durumlarda yaşanıyor. Burada kredi kullanım hızı biraz daha iyileştirilebilse, ihracatçı firmalar da bu durumdan olumlu etkilenecektir diye düşünüyorum.

Yatırım dönemlerinde uzun vadeli kredilere yöneliyoruz. Yüzde 50 ihracat yapan ve ağırlıklı olarak Euro bölgesine satışlarımız olduğundan, uzun vadeli kredilerde

TL ve Euro cinsinden uygun maliyetli kredi araştırmaları yapıyoruz. İhracatı olmayan firmalara uzun vadeli döviz kredileri tavsiye etmiyorum.

Zamansız, dövizlerdeki yüksek artışlara denk gelip kapanan çok örnek var. İhracatı olmayan firmalara sadece dış kaynaklı finansman ihtiyaçlarında değil, tedarikçilerine olan borçlanmalarında da mümkün olduğunca TL üzerinden borçlanmaya gayret etmelerini öneririm. Bu mümkün değilse; dövizin aşırı oynak olduğu ve işletmeye sıkıntı yaratma ihtimali olan dönemlerde bankalardan forward işlemi yaparak en azından bilinilir bir maliyete katlanmalarını öneririm. En azından ürünü satarken de bu maliyetini bilir ve satış fiyatına ekler.

Buraya kadar anlattıklarımız bizimle ilgili idi, ya müşterilerimiz. Onların durumu, finansal gücü? En az firmamız kadar önemlidir. Alacaklarımızı garanti altına almak için teminat mektubu ve ya gayrimenkul ipoteği seçeneklerine yöneliyoruz. Burada da bir takım sıkıntılar mevcut maalesef. Büyük firmalar bu işlemlere girmiyor. Teminat vermiyor, açık hesap vadeli çalışıyorsunuz. Küçük firmalarda ise limit sorunu var. Yıl içinde ki ticari döngüsü ve ya yıl içinde ki borçlandığı en yüksek nokta kadar bankada limiti olmuyor maalesef. Bu ölçek de teminat mektubu sunamadığı gibi, bu büyüklükte gayrimenkul ipoteği de sunamıyor. Bu konuda en iyi çözüm alacak sigortası fakat burada da şöyle bir handikap var. Alacağınızın tümüne sigorta yapılıyor. Bu da yüksek bir maliyet getiriyor. Örneğin yurtiçinde 2 müşterinize sigorta talep edeceksiniz, tüm yurtiçi alacağınıza sigorta talep ediliyor.

Tüm bu konuları özetlersek, işletme de nakit yönetimi kârlılıktan çok daha önemlidir. Çok kârlı çalışıp yanlış nakit yönetimi ile çok çok fazlasını kaybedebilirsiniz…

Yatırım projelerinizde büyümenin tamamlayıcı gücü

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

Gücümüze, hızımıza, öncü ruhumuza ve tecrübemize güvenin.

(212) 386 96 00 | info@aklease.com

AKLease

İnci Holding Yönetim Kurulu Üyesi

Perihan İnci:

"Döviz girdisi olmayan işlerde dövizle borçlanma kesinlikle yapmıyoruz"

İşletmelerin operasyonlarının para birimi bazında akışına ve vadeleri de dikkate alarak bilanço pozisyonlarına göre borçlanma para birimine karar vermeleri gerektiğini düşünüyoruz. İnci Holding şirketlerinde finansman ihtiyacının hangi para biriminde karşılanacağının kararını bilançodaki yabancı para pozisyonuna göre alıyoruz.

Biz grup olarak, işletme sermayesi yönetimine çok önem veriyoruz. Alacak, stok ve ticari borç yönetimi hassasiyetle üzerinde durduğumuz konular. Finansman ihtiyacımızı nasıl karşıladığımızı ikiye ayırarak değerlendirebiliriz. İşletme sermayesi ihtiyaçlarını kısa vadeli krediler ve zaman zaman gayri kabulu rücu faktoring işlemleri kullanarak karşılıyoruz. Yatırım harcamalarının finansmanı için de özkaynaklarımızı ve uzun vadeli kredileri bir arada kullanmayı tercih ediyoruz.

Bu araçları kullanırken İnci Grubu'nun yüksek kredibilitesi ve uluslararası ortaklarımızın küresel ilişkileri nedeniyle ciddi sorunlarla karşılaşmıyoruz. Çalıştığımız finans kurumlarının güvenilir kurumlar olması bizim için en önemli kriter. Ayrıca çalıştığımız kurumların finansman alanında uzun vadeli birer stratejik iş ortağı olduklarını hissetmek istiyoruz. Operasyonlarımızı iyi anlayıp bizlere yaratıcı çözümler ve önerilerle destek olabilen finansal kurumlar, rekabette her zaman bir adım önde oluyor.

İşletmelerin operasyonlarının para birimi bazında akışına ve vadeleri de dikkate alarak bilanço pozisyonlarına göre borçlanma para birimine karar vermeleri gerektiğini düşünüyoruz. İnci Holding şirketlerinde finansman ihtiyacının hangi para biriminde karşılanacağının kararını bilançodaki yabancı para pozisyonuna göre alıyoruz. Ancak ve ancak doğal hedge pozisyonumuzu desteleyecekse, döviz cinsinden kredi kullanıyoruz. Döviz girdisi olmayan işlerde dövizle borçlanma kesinlikle yapmıyoruz.

İnci Holding olarak genel stratejimiz, kur hareketlerinden artı ya da eksi bir etki görmeden operasyonlarımıza odaklanarak sürdürülebilir şekilde karlılıklarımızı arttırmak. Bunun için de belirlenmiş hedge politikaları uyguluyoruz. Bu politikanın parçası olarak da forward işlemler kullanıyoruz. Ayrıca operasyonlarımızda sürdürebilirliği hedeflediğimiz için çeşitli yollarla hem müşterilerimizin hem de tedarikçilerimizin finansal durumlarını periyodik olarak takip ediyoruz. Alacak sigortası, yalnızca yurtdışı satışlarımızda teminat mektubuyla güvence sağlayamadığımız küçük bir alanda kullandığımız bir enstrüman.

İstikrarlı kârlılık, nakit akışının düzenliliğini sağlayan önemli faktörlerden biri. Ancak yalnızca karlılık nakit akışının düzenli ve istikrarlı bir şekilde yönetilmesine olanak vermiyor. Bu nedenle biz tüm operasyonlarımızda kârlılık yanında çalışma sermayesi yönetimine de oldukça önem veriyoruz. Etkin işletme sermayesi yönetimi için takip sistemleri geliştiriyoruz.

Vadelerin uzaması, nakit akışı planlarımızı negatif etkilediği için ana sanayi – yenileme pazarı, yurt içi – yurt dışı satış mixlerini uzayan vadelerden minimum etkilenecek şekilde yönetmeye çalışıyoruz.

Aftermarket piyasasındaki vadeler daha uzun oluyor ve ne yazık ki daha da artma eğilimi gösteriyor. Bunun temel nedeninin daralan likidite nedeniyle alt bayilerin hatta son tüketicinin bile daha geç ödeme eğiliminde olması olarak görüyoruz. Ayrıca ana bayilerimizin şüpheli alacak olarak ayırdıkları karşılıkların da artış eğiliminde olduğunu görüyoruz. Bu süreci, satış kanal ortağı olarak gördüğümüz bayilerimize kendi risk yönetim mekanizmalarımızı yaygınlaştırarak yönetmeye gayret ediyoruz.

Özellikle ana sanayi satışlarında vadeler oldukça iyi seviyelerde. Aftermarket satışlarında vadeler daha yüksek ancak yine de ortalama tahsilat vadesi olarak diğer birçok sektörden daha iyi durumda olduğumuzu düşünüyoruz.■

BORUSAN KURULUŞUDUR

444 3923 58 00
E-posta: bmb@borusan.com | www.borusanmannesmann.com

BORUSAN MANNESMANN

Ernst&Young Türkiye Executive Direktörü

Erem Germeyan:

“Finansal operasyonlarını iyileştiren KOBİ’ler verimliliklerini artırıyor”

Finansman ihtiyacının hangi para cinsinden kullanılacağı işletmenin kaynağı ne için kullanacağı, krediyi geri ödeme düzeni ve buna benzer birçok faktöre göre belirlenebilir. Bu noktada işletmenin gelir gider kalemleri arasındaki kur farkları, kullanılacak kredinin toplam masrafı ve piyasaların kur beklentileri ön planda olmalıdır.

İşletmelerin finansmanı

Son yılda piyasada yaşanan durgunluk ödemeler dengesi bakımından en çok KOBİ’leri zorda bıraktı. Borçların ödenmesinde sıkıntı yaşayan KOBİ’ler teminat yetersizliğinden dolayı finansman bulmakta zorlandı; birçok banka kredilerini çağırmak zorunda kaldı. Tedarik-ödeme zincirinde yaşanan aksaklık piyasayı vadelerin uzadığı, alacak dengesinin sekteye uğradığı bir yöne doğru kaydırdı. Bu koşullar altında KOBİ’lerin işletme finansmanı için yapabilecekleri kısıtlı görünse de yeni kredi modellemeleri, alternatif işletme sermayesi kaynakları ve dijital finansman yönetimleri KOBİ’ler için atılacak önemli adımlar arasında yer alıyor.

Alacak tahsil sürelerinin uzaması ile faaliyet döngüsünde sorun yaşayan işletmeler, burada gerçekleşen açıkları kapatmak adına bankalardan kredi yapılandırma arayışına girebilir. Bu bağlamda 2017 yılı başından itibaren Kredi Garanti Fonu’nun (KGF) sağladığı hazine kaynaklı kefaletli kredileri ve KOSGEB’in maliyetsiz kredileri KOBİ’lerin içinde bulunduğu finansman sıkıntısını rahatlatmak için başvurulan kaynakların başında geliyor. BDDK verilerine göre; KGF ile birlikte KOBİ’lerin kullandıkları krediler yılın ilk üç ayında yıllık bazda yüzde 12 arttı. İşletmeler hareketlenen piyasa ile birlikte elde ettikleri finansmanı alacak ve stok finansmanına yönlendirerek ticari ödemeler dengesini rahatlatabilir.

KUR RİSKİNDEN KORUNMAK İÇİN

Kur riskinden arınmak adına alınabilecek önlemlerden başta gelen opsiyon ve forward tarzı türevler kullanılarak belli bir prim ödeyip riskten tümüyle kurtulmak mümkün.

Düşük maliyetli kredi finansmanının ötesinde işletmeler ticaretin finansmanı ya da tedarik zinciri finansmanı da olarak alınan Faktoring hizmetlerinden de yararlanabilir. Alacak devrinden faydalanan işletmeler kısa vadeli ödemelerini gerçekleştirebilir. Finansman ihtiyaçlarını karşılamada aciliyeti olan işletmeler görece daha uzun kredi başvuru ve teminat sürecini beklemek zorunda kalmadan bu yöntemi tercih edebilir.

Son olarak KOBİ’ler, piyasa koşullarına karşı işletme finansmanı konusunda daha hazır olmak ve hızlı hareket edebilmek adına finansman ve nakit yönetimlerini dijitalleştirmeye ağırlık vermelidir. Finansal operasyonları iyileşen KOBİ’ler verimliliği arttırarak tüm bu süreci yürütmede daha etkili olacaktır.

Kur riskinden arınmak adına alınabilecek önlemlerden başta gelen opsiyon ve forward tarzı türevler kullanılarak belli bir prim ödeyip riskten tümüyle kurtulmak mümkün.

Türevler dışında bir yöntem tercih etmek isteyen tedarikçilerin önündeki belirgin seçenekler, işletmenin yapısı ve operasyonların uygunluğu göz önünde bulundurularak yabancı para bazlı faturalandırma, fiyata yansıtma, operasyonel hedging ve de uygun kurda kredi kullanımı olarak sıralanabilir.

Vasıflı çeliğinizi nasıl alırdınız?

2017 yılında, son teknolojiyle donatılmış yepyeni bir tesise sahip oluyoruz. Islah fırınımızda 8 metreye; yığma tip fırınımızda ise 12 metreye kadar olan malzemelere, ısıl işlem uygulayabilme kapasitesine ulaşıyoruz.

Tecrübemize teknoloji, gücümüze güç katıyoruz.

• Islah • Küreselleştirme • Normalizasyon • Gerilim giderme • Yumuşatma tavlaması

CEMTAS

Türkiye vasıflı çelik sektöründe ilk Ar-Ge Merkezi

(0224) 243 12 30 • cemtas.com.tr

Bir ithalatçı firmanın tedariklerini dolar bazlı gerçekleştirmesi fakat faturalandırmalarını TL ile yapması bu firmayı kur riskine maruz bırakabilir. Bu durumda faturalandırmaların da dolar bazlı gerçekleştirilmesi tedarikçi açısından bu riski ortadan kaldıracaktır. Fakat bu yöntem her koşulda uygulanması kolay bir yöntem değildir.

Dolar veya euro bazlı bir faturalandırma söz konusu olmadığında kurdaki değişime yakın bir meblağ fiyata yansıtılarak risk azaltımına gidilebilir. Bu seçenek kur riskini tamamen gidermese bile belirli bir ölçüde korunma sağlayabilir.

Operasyonel hedging, firmanın faaliyet döngüsünde çeşitli değişikliklere giderek kur riskinden korunmasını amaçlar. Alacakları TL cinsinden fakat borcu dolar cinsinden olan ve faaliyet döngüsü 120 gün olan bir firmanın faaliyet döngüsünde olan açığı stok tutma ve tahsilat sürelerini azaltarak daraltmak ve dolar bazında daha az borçlanmak brüt karlılığı düşürebilir ama kur riskine karşı bir koruma sağlar. Kur hareketleri sonucu gelebilecek olan zarar yüksek olarak öngörülüyorsa bu yöntem tercih edilebilir.

Finansman ihtiyacının hangi para cinsinden kullanılacağı işletmenin kaynağı ne için kullanacağı, krediyi geri ödeme düzeni ve buna benzer birçok faktöre göre belirlenebilir. Bu noktada işletmenin gelir gider kalemleri arasındaki kur farkları, kullanılacak kredinin toplam masrafı ve piyasaların kur beklentileri ön planda olmalıdır gibi faktörler dikkate alınmalıdır.

Örneğin; dolar cinsinden bir tedarik ve TL cinsinden bir faturalandırma söz konusu ise işletmelerin TL cinsinden kredi bulmaları kur riskini azaltma bakımından daha doğru bir tercih olacaktır. Tersi bir durum söz konusu ise de faturalandırmada kullanılan kur üzerinden bir kredilendirme daha uygun olacaktır.■

TÜRKİYE İŞ BANKASI

"KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarına çözüm sunuyoruz"

İş Bankası olarak KOSGEB ile yaptığımız son anlaşma çerçevesinde Makine Teçhizat Kredi Faiz Desteği Programı, 2016 ve 2017 yılı Sıfır Faizli İşletme Kredisi Faiz Desteği Programları ile 2017 yılı Acil Destek Kredisi Programı'na aracılık eden bankalardan biri olduk.

Kredi Garanti Fonu (KGF) ile imzaladığımız protokol kapsamında, teminat eksikliği nedeniyle finansmana erişim güçlüğü çeken KOBİ'lere ve KOBİ dışı daha büyük ölçekli firmalara KGF kefaletli kredi desteği sunuyoruz. Bu protokol kapsamında, kredi tutarları krediden yararlanacak firmaların özelliğine göre farklılık göstermekle birlikte, tüm KOBİ'ler ve KOBİ ölçeği dışında kalan firmalar herhangi bir bölge ve/veya il sınırı olmaksızın KGF kefaletinden faydalanabiliyor.

Ekonomik ve toplumsal kalkınmanın sürdürülebilmesinde önemli bir dinamik olan kadınların hem iş gücüne hem de ekonomiye katılımını İş Bankası olarak destekliyoruz. Bu çerçevede kadın girişimcilere, gerek finansal olarak gerekse vizyon ve ufuklarını genişletecek eğitim projeleri ve seminerler yoluyla işlerini büyütmeleri, daha da ileriye taşımaları için destek veriyoruz. Hem Bankamız kaynakları ile hem de uluslararası finans kuruluşlarından temin ettiğimiz fonlarla da daha cazip faiz oranları ve uygun ödeme koşullarıyla Kadın Girişimci Kredisi imkânı sunuyoruz.

Otomotiv sektöründeki gelişmeler

Otomotiv sektörü, son yıllarda ülkemizdeki ekonomik gelişime ve satın alma gücündeki artışa paralel, yurtdışı ortaklıklarla ve yerel yan sanayi ile işbirliği halinde hızlı bir şekilde gelişerek ulaştığı üretim kapasitesi, dışa açıklık, dış ticaret hacmi, yarattığı ekonomik büyüklük ve katma değer açısından ülkemiz ekonomisinin lokomotiflerinden biri haline geldi.

İş Bankası olarak, otomotiv sektörü dâhilinde değerlendirilebilecek her bir üretim, ticaret ve hizmet aktivitesini, ilişkili olduğu diğer otomotiv segmentleri ve kendi iç dinamikleri çerçevesinde ele almak ve bu ekonomik aktivitelerin her birinde Bankamız hedefleri doğrultusunda en uygun şekilde konumlanmayı arzu ediyoruz.

Bu itibarla otomotiv sektörünün gelişmesindeki dört ana unsurun; iç pazar talep istikrarı, potansiyel ihracat pazarlarına yakınlık, nitelikli yan sanayi ve efektif tedarik zinciri olduğunu düşünüyoruz.

Halen ağırlıklı olarak üretimin montajı aşamasında yoğunlaşan katma değerin, önümüzdeki dönemde giderek hammadde, temel girdi/bileşenler, ayrıca satış ve satış sonrası hizmetler ile bilgi teknolojileri faaliyetlerine kayması ve bu açıdan sektördeki tedarik zincirinin öneminin artarak devam etmesi bekleniyor.

Dış ticarete destek İş Bankası'nda!

KOBİ'lerin faaliyetleri açısından bir diğer önemli alan da dış ticaret olarak öne çıkıyor. Dış ticaret üzerine faaliyet yürüten KOBİ'lerimize özel, ithalat ve ihracat işlemlerinin hızlı ve sağlıklı ilerlemesi ve ihtiyaçlarını doğru zamanda karşılayabilecek yurtiçi ve yurt dışındaki yaygın şube ağımızla en iyi hizmeti sunmaya devam ediyoruz. Bölge satış müdürlüklerimizde KOBİ'lerimizin sorunlarına çözüm geliştirilmesi konusunda faaliyet gösteren mevzuata hâkim dış ticaret uzmanı yöneticilerimiz bulunuyor..■

NORM Kalitesi var;
Güvendiğiniz markalar
NORM kalitesine güveniyor.
Otomotiv alanında motor bloğundan
aksesuara birçok parçayı **NORM bağlantı**
elemanları birleştiriyor.
ISO 9001
OHSAS 18001:2007
CE
NORM
CIVATA
www.normcivata.com.tr

ALACAKLARIN SİGORTALANMASI

Alacakların sigortalanması konusunda Türkiye'de faaliyet gösteren çok firma olması ve rekabetin artması bu ürünün gelişmesine yardımcı olacaktır.

ÇEK KULLANIM HACMİ AZALIYOR

Findeks kare kodlu çek uygulamaları ve bankalar tarafından teminatlı çekin geliştirilmesi kambiyo senetlerinin itibarını geri kazandıracaktır.

Norm Civata Finansman Müdürü

Serkan Erel:

"Hazırlanmada başarısız olursanız, başarısız olmaya hazırlanın"

Ortalama ödeme sürelerini uzatmak için öncelikle tüm maliyetsiz ya da düşük maliyetli kaynakların kullanımı esastır. Avrupa'da faizlerin çok düşük olması, bu açıdan bir fırsat. Avrupa'daki bankalar da Türk Bankalarına kredi açmak için birbirleriyle yarışıyorlar. Buradaki fırsatları bankaların da daha iyi anlatıyor olmasını bekleriz.

Grubumuzun finans stratejisi çerçevesinde, 2014 yılından bu yana başlayan politik riskler, Türkiye'nin Büyüme ve istihdam potansiyelinin kullanılamadığına olan inancımız ve bunun doğurduğu olumsuz sonuçlar, reform süreçlerinin sekteye uğraması, finansal olmayan kesimin döviz açığı, bankaların açık döviz pozisyonları, yüksek borçlanma maliyetleri, dış ticaret açığımız ve maalesef turizm de de yaşanan olumsuz gelişmeleri öngörerek önceden pozisyon almak için hep arayış içerisinde olduk.

Üretim şirketleri için tabi ki en önemli kriter kâr etmek, bu kârı yatırıma dönüştürmek ve ivmelenerek büyümek olabilir ama finansal zorluk çeken kurumların nerede hata yaptığı incelendiğinde nakit akımı göz ardı ettikleri, tahsilat ödeme dengesine gerekli önemi vermedikleri, borçlanmada öz kaynak/dış kaynak dengelerinde kontrolsüz davrandıkları görülebilmektedir.

Bu çerçevede kurumların risk analizini çıkarmaları, tüm riskleri nasıl hedge (korunma) edebileceklerine dair strateji geliştirmeleri olmazsa olmazlarıdır.

Ortalama ödeme sürelerini uzatmak için öncelikle tüm maliyetsiz ya da düşük maliyetli kaynakların kullanımı esastır. Avrupa'da faizlerin çok düşük olması, bu açıdan bir fırsat. Avrupa'daki bankalar da Türk bankalarına kredi açmak için birbirleriyle yarışıyorlar. Buradaki fırsatları bankaların da daha iyi anlatıyor olmasını bekleriz.

Türkiye'de en önemli ödeme araçlarından birisi çekin kullanım hacmi nispeten azalıyor olsa da, Findeks kare kodlu çek uygulamaları ve bankalar tarafından teminatlı çekin geliştirilmesi kambiyo senetlerinin itibarını geri kazandıracaktır. Vadelerin uzamasını da dolaylı olarak engelleyeceği düşüncesindeyiz.

Kurumlar açık pozisyonlarını tespit etmeli, doğal olarak hedge edebilecekleri döviz gelirleri kadar kısım için dış borçlanma yapmaları en makulüdür. Üzerinde bir borçlanma gerekliliği var ise yatırım ise vadeye uyumlu olmasına, yatırımın geri dönüşlerine göre de nakit akımlarına bakarak gerekirse vadelere opsiyon ve forward bağlayarak döviz risklerini hedge etmeleri, işlemleri parçalayıp küçülterek riski de küçültmeleri en optimum risk yönetimidir. Volatilitenin (Dalgalanmanın) çok yüksek olduğu dönemlerde Türk Lirası kullanılması, ya da döviz kullanıldıysa en azından bir kısmının TL'ye Swaplanması en uygun çözümlerdir. VİOP'un derinleşmesi, para piyasalarındaki işlem hacimlerinin artma-

SİZİ HAYATA BAĞLAYAN PARÇALARDA İMZAMIZ VAR

Adnan Kahveci Mahallesi İnönü Caddesi No:87
Posta Kodu: 34528 Beylikdüzü - İstanbul TÜRKİYE
Tel: +90 212 482 6 482 - Fax: +90 212 483 0 713

TEKNOFORM
Bağlantı Elemanları San.veTic.A.Ş.

www. teknoform.com

sı da opsiyon prim maliyetlerini aşağıya çekecektir. Bu doğrultuda kurum olarak tüm türev işlemlerini nakit akımlarımıza uygun şekilde kullanıyoruz.

Maalesef çoğu sektörde olduğu gibi hırdavat, inşaat malzemeleri, otomotiv yan sanayiinde yurtiçinde ödeme vadeleri çok uzadı. Bu konuya alternatif ihracat potansiyelinin gerçekleştirilmesi için hepimiz el birliği ile çalışmalıyız. Yurtiçi satışları tabi ki göz ardı edecek değiliz ancak mikro veya küçük ölçekteki bütün KOBİ'lerde ciddi likidite sıkıntısı mevcut, bunların bertaraf edilmesi paralelinde bankaların Doğrudan Tahsilat Sistemlerinin kullanılması, riskli olduğu düşünülen alacakların factoring çerçevesinde sigortalanması, müşteri istihbaratlarının zamanında ve sağlıklı yapılması yeni riskler açılmaması için esastır.

Alacakların sigortalanması konusunda Türkiye'de faaliyet gösteren daha fazla firma olması ve rekabetin artması bu ürünün gelişmesine yardımcı olacaktır. Uluslararası düzeyde 3-4 kurum çevresinde dönen bu üründe piyasa koşullarını belirleyen taraflar sigorta kurumları olduğundan, yüksek primler, tüm cironun sigortalanması, tahsilat zorlukları gibi nedenlerle ürünü tercih edilemez hale getiriyor. Buradaki gelişmeleri yakından takip ediyoruz.

Kısacası maruz kaldığınız riskleri tespit etmez, çözümleri için çaba göstermez, kervan yolda düzelir mantığı ile tüm parasal faaliyetlerinizi zamana bırakırsanız her türlü koşula hazırlıksız yakalanabilirsiniz. Ülkemizde yaşanan geçmiş krizlerden bu kadar tecrübe kazanmışken bu kazanımları iyi değerlendirmek bizlerin elindedir. ■

Rözmaş Metal Finans Uzmanı

Hafize Kayrak:

"Şirketlerin başarısında sağlıklı nakit akışın büyük yeri var"

İşletmeler nakit akışının düzenliliğini sağlayabilmek adına, doğru ve zamanında veri temini ile güncellemelerini yaparak, önlemlerini buna bağlı en kısa sürede almalı ve riskini minimize etmelidir.

Hedeflediğimiz amaçlar doğrultusunda faaliyetlerimizi sürdürürken, finansman ihtiyacımızı ağırlıklı olarak tahsilatlarımızdan karşılamaktayız, zaman zaman ise kısa dönemli finansman ihtiyacımız doğmakta ve buna bağlı krediler kullanılmaktadır. İhtiyaç duyulan kredilerin, firmaların tahsilatlarındaki döviz cinsine göre yapılması gerektiği kanaatindeyim, bu durumda firma kurdan etkilenmeyecektir. İşletmeler nakit akışının düzenliliğini sağlayabilmek adına, doğru ve zamanında veri temini ile güncellemelerini yaparak, önlemlerini buna bağlı en kısa sürede almalı ve riskini minimize etmelidir. Kârlılık, eşittir nakit bakış açısı olsa da, kârlılığı tek başına takip etmek yeterli olmayacaktır. Sağlıklı bir

nakit akışın şirketlerin başarısında büyük yeri vardır. Nakit akıştaki düzen, sağlıklı veri ciddi anlamda şirketin önünü açmakta, riskleri görmesini sağlamakta ve önlemler için uyarmaktadır. Bu da şirketi geleceğe götürecek bir süreçtir. Son zamanlarda ödeme vadelerinin uzatıldığını ve bu durumun devam edeceğini düşünüyorum. Vadelerin uzaması sektörleri çok etkilemeyecektir. Bu süre gelen bir süreçtir. Ana sanayi, Tier1-Tier 2 ya da aftermarket pazarında da vadeler birbirine bağlı olduğu için vadelerde farklılık yaşanmamaktadır. Diğer sektörlere kıyasla otomotiv sektörünün vadeleri daha iyi olmakla birlikte zamanında ödeme yapıyor olmaları önemlidir. ■

5 KITA
95 ÜLKE

EXPO PARTES
BOGOTÁ / COLOMBIA
7 - 9 Haziran 2017

automechanika
MEXICO CITY
14 - 16 Haziran 2017

automechanika
CHICAGO / ABD
26 - 28 Temmuz 2017

YENMAK
MOTOR PARÇALARI

444 9 665

1965 DEN BERİ

GÜÇ

Birinci Otomotiv Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Yakup Birinci:

"Kur risklerini minimize edebilecek araçlar kullanıyoruz"

Ana sanayinin ödeme vadeleri geçmişe kıyasla artmakta. Önümüzdeki dönemde 60 günün altında ödeme yapan firma kalmayacağını düşünüyorum. Çoğunlukla kriz dönemlerinin ertesinde bu tür geçişler yapılıyor. Ayrıca kurlardaki aşırı oynaklık da bazı müşterilerimizden, kur sabitleme talebi gelmesine sebep oluyor.

Özellikle yatırım sürecinde olmamız sebebiyle, uzun vadeli kredileri tercih ediyoruz. Piyasada yaşanan çalkantılı dönemde Sat Geri Kirala pratik ve makul bir çözüm olarak ortaya çıktı.

Sat Geri Kirala hem şirketlerin aktifindeki gayrimenkulleri güncel değerine getiriyor hem de bilançoda yaşanan bu büyümeden dolayı şirkete ilave bir vergi yükü yaratmıyor. İşlemin kolaylaşması için tapu harcı da bir defaya mahsus ve iskontolu olarak ödeniyor. Şirketler mutlaka ama mutlaka KGF imkanlarından faydalanmalı; şu an için teminat sorunu yaşayan firmalara büyük bir olanak tanınıyor. Bu fırsat mutlaka değerlendirilmeli.

Kullanılan finansman aracı ne olursa olsun, işletmelerin hakim tahsilat kuru üzerinden borçlanmalarını daha doğru buluyorum. Ağırlıklı geliri TL olan bir firma için, faiz oranı düşük de olsa, yabancı para kaynak kullanımı şirketi riske sokabilecektir. Eğer böyle bir fırsat var ise dahi, forward yaparak kur riskini minimize etmek faydalı olacaktır. Son dönemlerde, Çapraz Döviz Swap'ı CCS de öne çıkan bir araç.

Ana sanayinin ödeme vadeleri geçmişe kıyasla artmakta. Önümüzdeki dönemde 60 günün altında ödeme yapan firma kalmayacağını düşünüyorum. Çoğunlukla kriz dönemlerinin ertesinde bu tür geçişler yapılıyor. Ayrıca kurlardaki aşırı oynaklık da bazı müşterilerimizden, kur sabitleme talebi gelmesine sebep oluyor. Bu tür talepler doğal olarak tedarikçilerin işletme sermayesi ihtiyacını arttırıyor. Otomotiv sanayi, diğer sektörlere nazaran daha düzenli fakat daha uzun vadede ödeme yapan bir sektör.

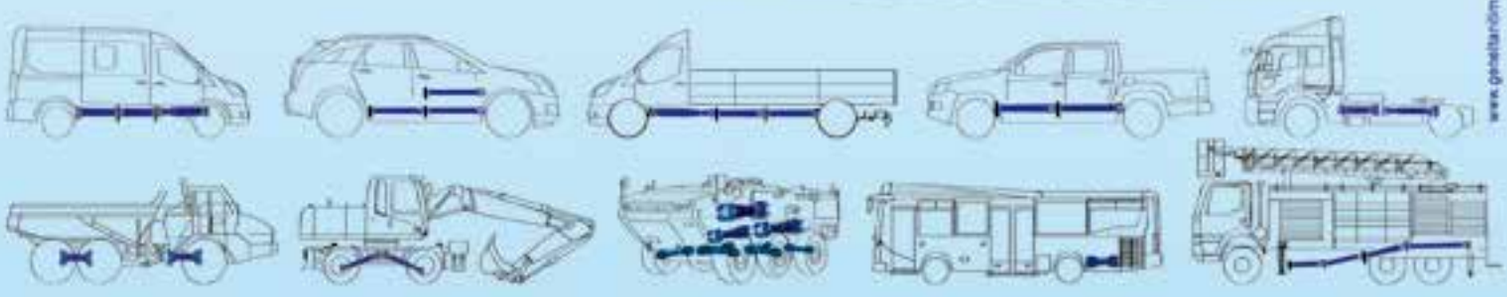
Nakit Akışı-Kârlılık denkleminde ben her zaman için nakit akışı diyorum. Kârlılık çoğunlukla aldatıcı olabiliyor ve hele ki ülkemiz gibi kırılgan piyasalarda küçük çaplı krizler dahi firmaları zor duruma sokabiliyor. Gelir tablolarında stoklar satılana kadar tabloya yansımaz. Hatalı stok yönetimi veya öngörülemeyen talep değişikliği olması durumunda şirketi ayakta tutacak tek araç pozitif nakit akışıdır. Belli bir süre şirket kar etmese dahi, sağlıklı nakit akışıyla, verimliliği arttıracak zaman kazanacak ve tasarruflarla kendini toparlayabilme imkanı bulacaktır. Pozitif nakit akışı için mutlaka, alıcı ve satıcılar vadelerini dengede tutmalı, bütçe disiplini içerisinde hareket edilmeli ve yatırım yapmadan önce, yatırımın geri dönüş hızı nakit akışı tablosunda değerlendirilmelidir.■

TİRSAN

Light - Hafif

Strong - Güçlü

Flexible - Esnek



TİRYAKİLER AFTERMARKET

TİRYAKİLER OTO MAKİNA

TİRSAN KARDAN

TİRSAN RUSSIA

www.tiryakiler.com.tr

Pimsa Otomotiv Mali İşler Müdürü

Murat Akçakaya:

"Etkili alacak ve tahsilat yöntemleri nakit akışını düzenleyebilir"

Pimsa Otomotiv olarak bu alandaki ihtiyaçlarımızı, özkaynaklar yoluyla ya da finans kurumlarına borçlanma yoluyla münhasıran finanse etmeyi tercih ediyoruz. Esasında ihtiyaç duyulan finansmanın(kaynağın) hangi amaçla kullanılacağı belirleyici bir neden olarak karşımıza çıkmaktadır. Nedenine göre kısa, orta, uzun vadeli olarak değişiklik arz ediyor.

Bölgemiz, ülkemiz ve dünyadaki gelişmeler ışığında işletmelerin acil nakit ihtiyacı olduğu dönemlerde finans kurumlarının para musluklarını kısma adına faizleri yüksek tutmaları firmaları sıkıntıya düşürüyor, yüksek maliyetli kullanma yoluna gitmekten başka çare bırakılmayan işletmeler sancılı bir sarmalda tek başına mücadele etmek zorunda kalıyor. Bu anlamda finans kurumlarının desteği hissedilmiyor.

Finans kurumları gerek yaptırdığı işlemlerde gerek analizlerde, sorgulamalarında ziyadesiyle bürokratik işlemler ile mükellefleri yormaktalar. Finans kurumlarının kâr marjlarının yüksek olduğu herkesin malumudur. Münhasıran borçlanma maliyetlerinin yüksek olduğu dönemlerde işletmelerin finansman sorunları ile daha yakından ilgilenip çözümcü yaklaşılabilinir.

İşletmeler finansman ihtiyaçlarında, satışlarını hangi para cinsi ile yapıyorlarsa kaynaklarını tahsis ederken göz önünde bulundurarak hareket etmelidir. Bizler satışlarımızı yabancı para cinsinden yaptığımız için finansman kaynağını da bu yönde tercih ederek kur riskini minimize etme yolunu tercih ediyoruz.

İşletmeler finansman ihtiyaçlarında, satışlarını hangi para cinsi ile yapıyorlarsa kaynaklarını tahsis ederken göz önünde bulundurarak hareket etmelidir. Bizler satışlarımızı yabancı para cinsinden yaptığımız için finansman kaynağını da bu yönde tercih ederek kur riskini minimize etme yolunu tercih ediyoruz. Forward, swap gibi finansal enstrümanları tercih etmiyoruz.

NAKİT AKIŞINI İYİ ANALİZ EDEBİLMELİ

Nakit akışın düzenliğini sağlamak için her şeyden önce bunu rapor edecek düzgün veriye ihtiyaç vardır, akabinde sağlıklı analiz gerekir.

Nakit akış düzenliğini sağlamak, yapacağınız cirodan veya elde edeceğiniz kârlılıktan daha önemlidir. İşletme bir dönem yapmış olduğu faaliyetin kârı olmadan belirli bir süre faaliyetlerine devam edebilir ancak işletme nakit akışına sahip değil ise borç ve sorumluluklarını yerine getiremez, itibar kaybına uğrar.

Nakit akışın düzenliğini sağlamak için her şeyden önce bunu rapor edecek düzgün veriye ihtiyaç vardır, akabinde sağlıklı analiz gerekir. Nakit akışların uzun vadeli yapılması alacağınız kararlarda önem arz eder.

Unutulmamalıdır ki, etkili alacak ve tahsilat yöntemleri ile ancak nakit akışınızın seyri düzeyli bir hal alabilir.

MAXION WHEELS MATTER

MAXION JANT ÖNEMLİDİR

DÜNYANIN GÜVENDİĞİ JANT

Küresel otomotiv sanayinin, küresel tedarikçisi.
Maxion Jantaş, en son teknoloji ile üretim yapan fabrikasında, yılda 2,4 milyon çelik jant üretim kapasitesi ile çalışıyor. Dünyanın en büyük markalarının; hafif ticari, ticari ve ağır ticari araç jantları Maxion Jantaş imzasını taşıyor. Bu yüzden, bu dev şirketin adı küresel otomotiv sanayinin küresel tedarikçisi unvanı ile anılıyor. Kısacası, ticari araç çelik jantı söz konusu olduğunda, dünya bu şirkete çok güveniyor.

Yolların zoru da var... Maxion Jantaş'ı olan rahatlar.

www.maxionwheelsturkey.com

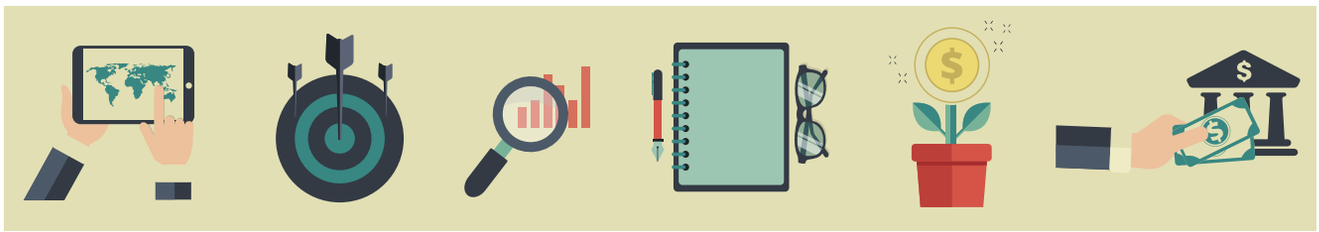
MAXION JANTAS

MAXION WHEELS

Son zamanlarda ödeme vadelerinin uzatılması yönünde müşterilerden gelen taleplerin olduğu bilinmektedir. Bu taleplerin sonraki dönemlere de sirayet edeceğini düşünmekteyim. Vadelerin uzaması işletmelerin nakit akışlarına olumsuz bir şekilde yansıyacaktır. Bunun en büyük nedeni alacak vadesi uzatılan firmanın bunu aynı şekilde tedarikçisine yansıtamaması yüzünden olumsuz etkileri olacaktır.

Alacak devir hızının düşük olması, işletmenin rekabet gücünün azaldığını, güçlü bir alacak tahsilatı yapamadığını, vadeli satış yapılan müşterilerde hassas davranmadığının bir göstergesidir.

Ana sanayi firmaları, Tier1-Tier2 firmalara göre daha uzun vadeli ödeme yapıyor, bunun en büyük nedeninin, Ana sanayinin elinin daha güçlü olmasını olduğunu söyleyebiliriz. Tier1 ise Tier2 firmaları korumak zorunda kalabiliyor, çünkü Tier2 firmaların kaynak bulması daha zor olabiliyor. Diğer sektörlere nazaran Türkiye'de otomotiv sanayisi ödemelerde bir miktar daha düzgün ilerliyor. Piyasada yaşanan çek ve senetlerin dönmesi, ödeme sıkıntıları gibi olumsuzluklar otomotivde, en azından ana sanayi ve tedarikçilerde yaşanmıyor. Vadesi dolduğunda diğer sektörlerde olduğu gibi vade uzatma yöntemleri tercih edilmiyor. Bu anlamda daha düzgün çalışan bir sistem var. ■



Kanca A.Ş. Mali İşler Müdürü

Tuğrul Kırımlıoğlu:

"Vadeler, sektörün kaldırabileceği en uzun süreye gelmiş durumda"

İşletmelerin mutlaka nakit akış dengesini sağlaması, sadece kâr-zarar sonuçlarına göre firma yönlendirmemeleri son derece önemli. Firmanın fon yaratma yeteneği, öncelikle takip edilmesi gereken alanlardandır.

Finansman ihtiyacımızı karşılarken, tahsilat ve ödeme vadelerini firma cari hesap bazında takip ederek, nakit giriş ve çıkış dengesini sağlamaya çalışıyoruz. Kısa ve orta vadeli ihtiyaç süresine yönelik vadelere uygun, muhtelif finansal kurumlardan TL ve döviz cinsi kredi kullanıyoruz. Finans kuruluşlarından beklentimiz, kredi vadelerinin uzatılması, faiz oranının veya komisyon oranının Batı ülkelerindeki rakiplerimizle aynı oranda olmasının sağlanmasını bekliyoruz. Ayrıca krediyi kullanan firma dışında herhangi bir müteselsil borçlu veya kefil vermek istemiyoruz.

Finansal ihtiyaçlar karşılanırken, tahsilat para girdi cinsi oranına paralel olarak hareket etmek gerekiyor, herhangi bir nedenle kapatma anında girişi olmayan

para cinsini temin etmek durumunda kalınmamalı.

Biz Kanca Dövme Çelik olarak, yurt içi alacaklarımız Türkiye'nin ilk 10 firmasındaki, riski düşük müşterilerde olduğundan sigorta yaptırmıyoruz ancak, yurt dışı alacaklarımızı Eximbank tarafından sigorta ettiriyoruz.

İşletmelerin mutlaka nakit akış dengesini sağlaması, sadece kâr-zarar sonuçlarına göre firma yönlendirmemeleri son derece önemli. Firmanın fon yaratma yeteneği, öncelikle takip edilmesi gereken alanlardandır.

Bizim sektörümüzde vadelerin, sektörün kaldırabileceği en uzun süreye geldiğini söyleyebiliriz. Vadelerin daha fazla uzaması halinde meydana gelecek olumsuz sonuçların, müşteriler tarafından bilindiği düşünüyorum. Bu nedenle vade uzaması beklemiyorum.

Firmamız yenileme pazarı firmalarıyla çalışmıyor, ancak piyasaya satış yaptıklarından ve kârlılıkları da daha yüksek olduğundan, tahsilat vadelerinin daha uzun olmasını makul buluyorum. Otomotiv sektörünün sağlıklı şekilde işleyebilmesi için vadelerin 60 günü aşmaması gerektiğine inanıyoruz. ■

MEGA

50+ yıllık uzmanlık

Yarım yüzyılı aşkın bir süredir, **MEGA oto kömürü ve kömür yuvaları,** sahip olduğu geniş ürün gamı, üstün kalite ve tam zamanında teslimat performansı ile, uzman üreticilerin, bayilerin ve toptancıların bir numaralı tercihi olmuştur.

KARDEŞ

Elektrik Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Tel: +90 212 624 92 04 Fax: +90 212 541 35 59

www.kardeselektrik.com.tr · info@kardeselektrik.com.tr

Ünver Group Mali İşler Müdürü

Filiz Kılıç:

"Finans kuruluşları risk paylaşmalı çözümler sunmalıdır"

Nakit yönetimi konusunda iyi deneyime sahip olmayan işletmeler çoğunlukla ihtiyaç duydukları yatırımları yapmakta zorlanır.

Biz genellikle finansman ihtiyacımızı karşılamak için kredi kullanıyoruz. Bu alanda en çok karşılaştığımız sorunlar, yüksek faiz oranları ve istikrarsız piyasa koşulları oluyor. Finans kuruluşları, risk paylaşımlı bir tutum ve uzun vadelerle çözümsel yaklaşımlar sergilemeli. İşletmeler, satışlarını hangi döviz cinsinden yapıyorsa borçlanmayı da aynı para birimi üzerinden yapmalıdır. Biz, kur riskini minimize etmek için, bu yöntem ile finansman ihtiyacımızı karşılıyoruz.

Nakit yönetimi konusunda iyi deneyime sahip olmayan işletmeler çoğunlukla ihtiyaç duydukları yatırımları yapmakta zorlanır. Böyle bir durumda daha fazla borçlanmaları ve bu nedenle ek risk de yüklenerek faiz ödemeleri gerekir. Yani işletme yaşamında kârlılık ancak nakit ile anlam kazanır.

Alacakların vadesi ise, şirketin işletme sermayesini etkileyen faktörlerden bir tanesidir. Uzayan vadeler, işletmelerin finansman ihtiyaçlarını faiz yükü ile birlikte katlamalarına ve maliyetlerini yükseltmelerine sebep olur. Sektör de yükselen fiyatlar, büyüme rakamlarını da olumsuz etkiler. Yenileme pazarındaki firmalar daha uzun vadeli ödeme yapmaktalar. KOBİ'lerdeki teminat ve nakit akış yönetimi sıkıntısı domino etkisi yaratmakta ve piyasanın kurallarını oluşturmaktadır. Otomotiv sektöründe kârlılık diğer sektörlere kıyasla daha düşük; buna bağlı olarak vadeler ise daha kısadır.

Murat Ticaret Finansman Direktörü

Orhan Tuban:

"Finansman ihtiyacımızı TL olarak karşılama yaklaşımını benimsedik"

Biz Murat Ticaret olarak finansman ihtiyacımızı genellikle çek ve kredi kullanarak karşılıyoruz. Kredi faiz oranlarının yüksekliği ve son günlerde sürekli artması yaşadığımız ana sıkıntılardan bazıları. Firmamız günümüz koşullarını da göz önüne alarak finansman ihtiyacını TL olarak karşılama yaklaşımını benimsedi

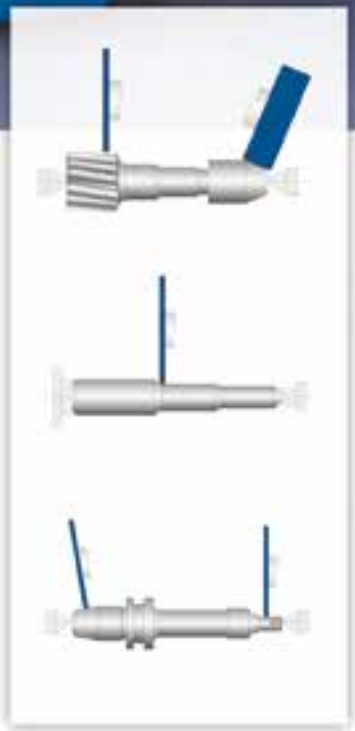
Sadece ana sanayi firmalarına yönelik üretim yapmamız ve bu firmaların da büyüklükleri nedeniyle çalışma süresi içinde ek istihbarata gerek duymuyoruz. Zaman zaman ilk defa üretim yapılacak yurtdışı firmalar hakkında profesyonel firmaların raporlama hizmetinden yararlanıyoruz. Yine sadece ana sanayi firmalarına üretim yaptığımızdan alacaklarımızı sigortalama ihtiyacı da duymuyoruz.

Nakit akışının düzenliliğini sağlamak mı yoksa kârlılık mı daha önemli konusunda, firmaya göre her ikisinin de önemli olduğunu söyleyebilirim. Nakit akışı çok düzenli olmayan firmalarda kârlılık daha yüksek olabiliyor.

Son dönemlerde özellikle yurtiçi firmalarda vadeler uzuyor ve önümüzdeki dönemlerde de kısalacakmış gibi görünmüyor.

Haliyle vadelerin uzaması bizim açımızdan tarafımızca finanse edilmesi gereken alacaklarımızın artması, dolayısıyla da kredilerimizin artması sonucunu getiriyor. Bununla birlikte, diğer sektörlere kıyasla otomotiv sektöründeki vadelerin ortalama olduğunu düşünüyorum.

Lean Selection speed tıpatıp bizi yansıtır.
Hızlı, verimli, ekonomik.



JUNKER Lean Selection speed

Tempoyla çap taslama.

Lean Selection speed **dalgalı parçaları** ve **işlenmemiş kesici takımları hızlı işlemesiyle** etkileyicidir. Dönebilir iş milyatağına (B aksı), **dalma veya QUICKPOINT taşlama yöntemiyle** çalışan bir veya iki yüksek performans mili monte edilir. Böylece taşlama makinesi son derece esnektir ve **tek bağlamada birden fazla taşlama operasyonunu** gerçekleştirir.

Farklı iş parçaları işleyen ve kaliteli hizmet bekleyenler için Lean Selection allround mükemmel üniversal taşlama makinası. Zaten JUNKER'den alıştığınız gibi yetkin ve özeldir.

Erwin Junker
Makina Sanayi Ticaret LTD. ŞTİ.
Esentepe Mah.
Milangaz Cad. No:75
Monumento
Kartal/Istanbul, Turkey

+90 216 504 28 11
info@junker-turkey.com.tr

www.junker-turkey.com.tr

JUNKER PREMIUM SERVİSİ:
- Garantili servis
- Hızlı ve yetkin
- 24 saat, haftanın 7 günü
- Dünya çapında Servis ağı

JUNKER
partner for precision

Doğu Pres Finans Direktörü

Tekin Ekinci:

"Vadelerin uzaması firmaların yatırım yapma arzusunu azaltıyor"

Genel itibarı ile Türkiye'deki bankalar, yurtdışından sendikasyon ve sermaye benzeri uzun vadeli kredileri alırken, ülke risk primi yüksek olduğundan, döviz cinsi kredi fonlamalarında maliyetler çok yüksek oluyor. Bu da yatırım yapmak isteyen sanayicinin önündeki en büyük engel.

Günlük finansman ihtiyacımızı çok büyük ölçüde nakit akışımız ile sağlıyoruz. Müşterilerimiz sektöründe dünya devi olan kurumsal firmalar olduğundan ödeme vadelerine uyum gösteriyorlar. Tahsilat vadelerine göre de ödemelerimiz ayarlandığında sıkıntı yaşamıyoruz ancak; valörü tutturamadığımız ender durumlarda ise bankalarda tanımlı, düşük faizli kmh limitlerimizi kullanıyoruz. Tahsilatlar sağlandığında tekrar kapatıyoruz. Yatırımlarımız ise çok büyük ölçüde uzun vadeli eşit taksitli, hatta makine tesliminin uzun süre alması durumunda da ödemesiz dönemi de bulunan kredilerle çözüyoruz.

Genel itibarı ile Türkiye'deki bankalar, yurtdışından sendikasyon ve sermaye benzeri uzun vadeli kredileri alırken, ülke risk primi yüksek olduğundan, döviz cinsi kredi fonlamalarında maliyetler çok yüksek oluyor. Bu da yatırım yapmak isteyen sanayicinin önündeki en büyük engel. Ayrıca son on yıl dikkate alındığında eskisine nazaran faiz spread'lerinin ve dolayısı ile faiz gelirlerinin düşmesi sebebi ile işlemlerden ve hesaplardan alınan komisyon oranlarında normalden çok daha agresif davranıyorlar.

Bir birey veya işletme ne olursa olsun finansman ihtiyacını mutlaka kazandığı döviz cinsi üzerinden yapmalıdır. Yapamıyorsa da hedge işlemleri ile mutlaka açık pozisyonunu kapamalıdır.

Firmamız kur riski almamak için forward işlemleri yapılabilmesine yönelik gerekli altyapımız mevcut. Şirketimize uygun enstrümanları da değerlendiriyoruz, fakat tahsilatlarımız ve ödemelerimiz çok büyük oranda aynı para cinsinden olduğundan forwrad işlemleri yapmıyoruz. Müşterilerimiz dünya çapında faaliyet gösteren firmalar olduğundan alacak endişesi yaşamıyoruz, tedarikçilerimizle de vadeli çalıştığımızdan ötürü finansal bir risk taşımıyoruz. Avans ödemeli işlemlerimizde ise ciddi hukuki bağlayıcılığı olan sözleşmelerle ilerliyoruz. Bu nedenlerle alacaklarımızı da sigortalamıyoruz.

FİNANS İHTİYACI

Bir birey veya işletme ne olursa olsun finansman ihtiyacını mutlaka kazandığı döviz cinsi üzerinden yapmalıdır. Ya da hedge işlemleri ile mutlaka açık pozisyonunu kapamalıdır.

Firmaların nakit akışlarının düzenliliğini sağlamalarında tahsilat ve ödeme günlerinin valör dengesi çok önemli, bunun haricinde ödemelerde sürpriz yaşamamak için bir miktar likitte kalmakta da fayda var. Nakit akışının düzenliliği mi, karlılık mı konusunda ise ben karlılığın aslında daha önemli olduğunu söyleyebilirim. Karlı satıyorsanız otomatik olarak nakit akışı da düzende olacaktır, ama buradaki nüans karlı satabildiğiniz ürünün bedelini de anlaştığınız vadede tahsil edebilmektedir. Tahsilatını yapamadığınız satışı, ne kadar karlı satarsanız satın bedelinin vadesinde şirkete girmesi gerekir. Batak verme riskinizin yanında zamanında yapamadığınız tahsilattaki paranın zaman değerini de hesap etmek gerekir.

Ticarette küreselleşmenin giderek artması ile birlikte rekabetçi piyasa ortamı kâr marjlarını daha da düşürüyor. Hal böyle olunca da nakit akışını sağlamlaştırmak ve paranın zaman değerini hesaba katarak, hiç olmazsa vadeden de kâr etmek amacıyla vadeler de uzuyor. Vadelerin uzaması firmaların finansman maliyetlerini artırırken, yatırım yapma iştahlarını da azaltıyor.

Normal piyasa koşullarında yukarıdan aşağıya doğru inildiğinde sermaye birikimiyle ters orantılı olarak vadeler de uzuyor, fakat ekonominin durağanlaştığı durumlarda ana sanayi daha fazla likitte kalabilmek veya sıcak parayı koz olarak kullanıp alım fiyatlarını düşürebilmek için vadelerini açabiliyor. Otomotiv sürekliliği olan daha stabil bir sektör, ödeme vadeleri de inşaat, tekstil, gıda ve mobilya gibi ana sektörlere kıyaslandığında çok daha kısa ve düzenli.■

0850 466 63 66

Acil Servis Destek Hattı

TEZMAKSAN

GEÇ ÖDEMELER TEDARİKÇİLERİN BÜYÜMESİNİ ENGELLİYOR

Atradius Ödeme Uygulamaları Barometresi'nin 2017 baskısının bir parçası olan Doğu Avrupa'ya odaklanan raporda, 5 ülkeden (Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya, Slovakya ve Türkiye) şirketlerin ödeme davranışları araştırılmıştır.

Geç ödemeler, Türk katılımcıların % 29.3'ünün gelirlerinde kayba neden olmuştur.

Doğu Avrupa ülkeleri ortalama ödeme vadesi

2017 yılında Doğu Avrupa Bölgesinin ortalama tahsilat süresi 61 gündür.

Türkiye'de ortalama tahsilat süresi 2016 yılında 63 gün iken bu yıl 73 güne yükselmiştir.

Geç ödemelerin, Türkiye'de araştırmaya katılanların kendi tedarikçilerine yapacakları ödemelerini ertelemesine neden olduğunu ifade ettiler.

VADESİ GEÇMİŞ ALACAKLAR

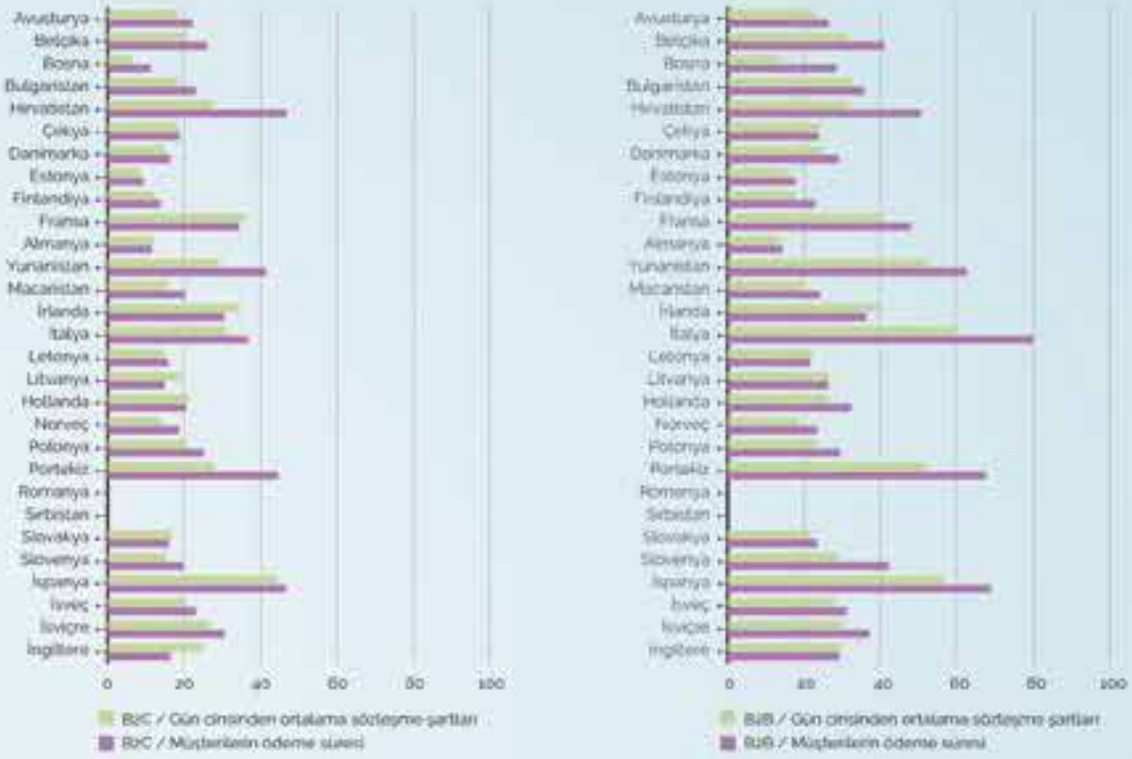
Türkiye'de araştırmaya katılanların vadesi geçmiş B2B faturalarını tahsil etmeleri vade tarihinden 84 gün sonra gerçekleşmiştir. Bu, Doğu Avrupa ülkelerinin geri kalanından önemli derecede daha yüksek ve bu konudaki en yakın takipçisi olan Polonya'dan 28 gün daha uzundur.

EN UZUN ÖDEME VADESİ TÜRKİYE'DE

Türk katılımcıların 2017 yılında yurtiçi ve yurtdışı B2B müşterilerine tanıdığı ödeme vadesi Doğu Avrupa'da en uzun tanınan vade olarak ön plana çıkmaktadır. Bu avantaja rağmen, en uzun ödeme gecikmelerinin bir kısmı da yine Türkiye'de yaşanmıştır.

Kaynak:
ATRADIUS ÖDEME DAVRANIŞLARI BAROMETRESİ

AVRUPALI ŞİRKETLERİN ÖDEME EĞİLİMLERİ



ÖDEME DÜZENLİLİĞİ AB'DE 7,7 MİLYON KİŞİYE İSTİHDAM YARATABİLİR

Büyük şirketlerin yüzde 25'i alacaklarının daha hızlı ödenmesi durumunda daha fazla çalışan istihdam edileceğini söylüyor. KOBİ'ler de bu rakam ise yüzde 34'e denk geliyor. KOBİ'ler üçte birinden fazlası ödemelerin zamanında yapılmasının istihdama etki edeceğine inanıyor.

LİKİTİDE SIKIŞMALARI VE MALİ ZORLUKLAR

Güney Avrupa işletmelerinin yaklaşık yüzde 87'si, geç ödemelerin ana nedeninin müşterilerinin mali açıdan yaşadıkları zorluktan kaynaklandığını söylüyor. Anketo yanıt veren 3 işletmeden 2'sinden fazlasının (yüzde 68) ödemelerin kasıtlı olarak geciktirildiğine inanıyor.

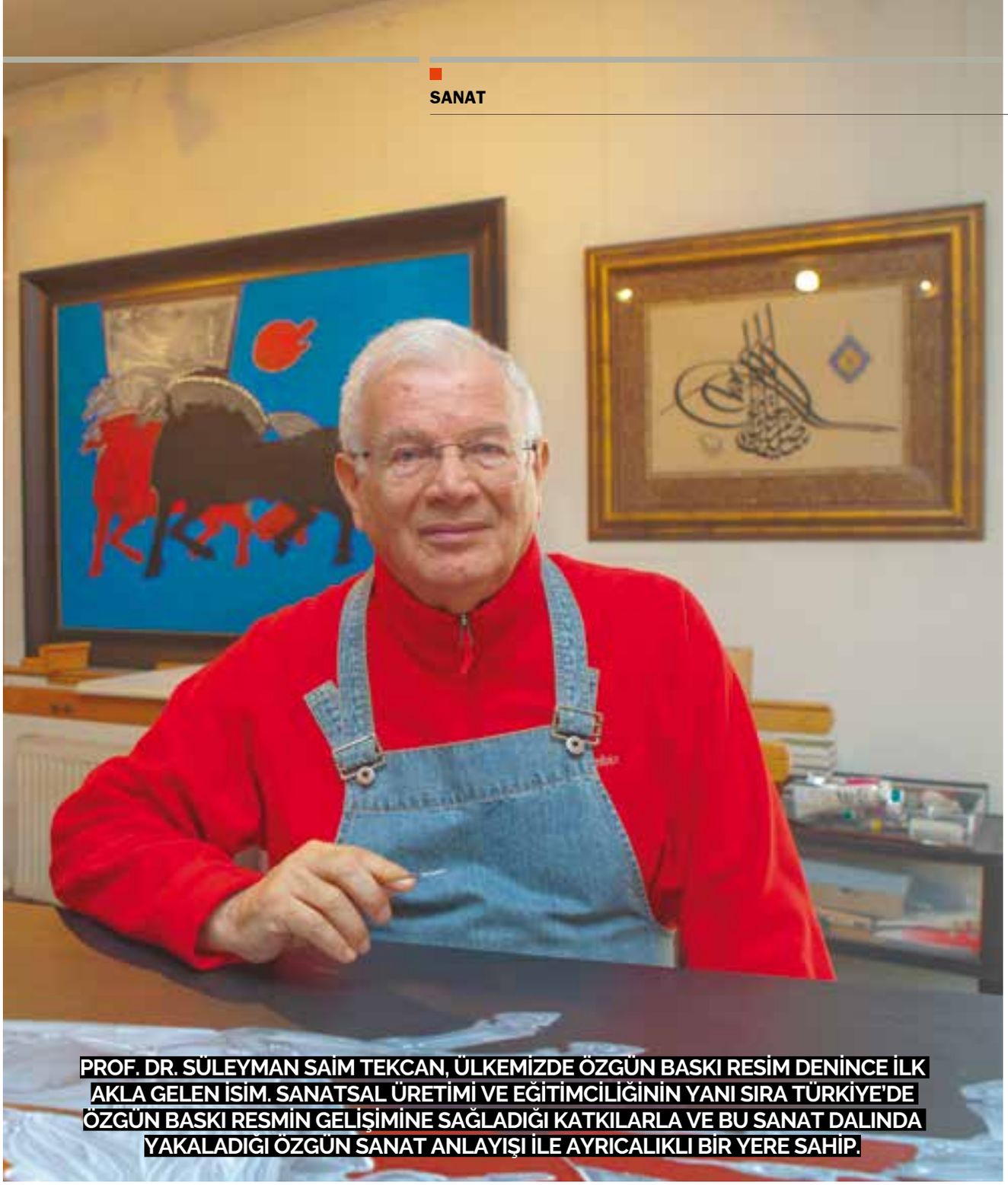
FİNANSMAN KREDİLERİ KOBİ'LERİN BÜYÜMESİNİ SAĞLAYABİLİR

Doğu Avrupa'da üç işletmeden biri kredi seçeneklerine yeterli erişimi olduğunu söylüyor. Orta Avrupa'nın az bir çoğunluğu kredilere yeterli erişimlerinin olduğunu ve bunun büyümeyi desteklediğini belirttiler.

FAKTORİNG DAHA AZ TERCİH EDİLİYOR

KOBİ'ler büyük şirketlere tahsilat sorunları karşısında daha savunmasız durumdalar. Avrupa'da işletmelerin yüzde 28 banka garantisi, kredi sigortası, kredi çekleri, ön ödeme, borç tahsili ve uzun ödemelere karşı faktoring kullanmıyorlar.

Kaynak:
2016 EUROPE PAYMENT REPORT



PROF. DR. SÜLEYMAN SAİM TEKCAN, ÜLKEMİZDE ÖZGÜN BASKI RESİM DENİNCE İLK AKLA GELEN İSİM. SANATSAL ÜRETİMİ VE EĞİTİMCİLİĞİNİN YANI SIRA TÜRKİYE'DE ÖZGÜN BASKI RESMİN GELİŞİMİNE SAĞLADIĞI KATKILARLA VE BU SANAT DALINDA YAKALADIĞI ÖZGÜN SANAT ANLAYIŞI İLE AYRICALIKLI BİR YERE SAHİP.

PROF. DR. SÜLEYMAN SAİM TEKCAN

Bir ülkenin geleceği sanatıyla bağlantılıdır

Türk sanatında öncü karakteriyle büyük açılımlar yaratan Süleyman Saim Tekcan'ın yapıtlarında kullandığı at imgeleri, onu dünya çapında bir çizgiye taşıyan karakteristik özellikleriyle öne çıkıyor.

Ülkemizde sanat eğitimi

Ben Mimar Sinan Üniveristesi'nde uzun yıllar eğitim verdim. Orada dekanlık yaptım, arkasından önce Yeditepe Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi'nin sonra da Işık Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi'nin kurucu dekanı oldum. Güzel sanatlar liselerinin projesini de ben hazırladım.

Sanat eğitimi ile bir ülkenin kendine saygın bir yer edinebileceğini düşünüyorum. Bu açıdan sanat eğitimine çok önem veriyorum. Bugün Türkiye'de 80 civarında Anadolu Güzel Sanatlar Lisesi bulunuyor. Anadolu Güzel Sanatlar Liselerinin hayata geçirilmesinde büyük katkılarım oldu, bu projenin mimarlığını yaptım.

Türkiye'de sanat eğitimcisi yetiştirmek çok kolay bir iş değildir. Keza sadece sanat eğitimcisi değil, sanatın ve mesleklerin her dalında üstün nitelikli insan yetiştirmek zorluğu yaşanmaktadır. 80 milyon nüfusu olan bir ülkenin sanat eğitiminin bugün geldiği noktanın batı ile kıyaslandığı zaman gerçekten üzülecek bir durumda olduğunu düşünüyorum.

Eğer insan, sanata bulaşmadan ölüyorsa o insan gerçekten yaşamış sayılmaz

Sanat eğitimi veren okul sayısı az olsa da verilen eğitimin çok kaliteli olduğunu söyleyebilirim. Bu da çok önemli bir şey, ama yeterli değil; insanların daha fazla sanata bulaşması lazım. Birçok hastalıkları olan bir toplumda yaşıyoruz ama bunlar arasında en az olan şey "sanat hastalığı". Bunları insanlara bulaştırmak lazım çünkü en mutlu ölünen hastalık

da sanat hastalığıdır. Eğer insan, sanata bulaşmadan ölüyorsa o insan gerçekten yaşamış sayılmaz.

Dünyada bugüne kadar binlerce devlet kuruldu ama onlardan belki yirmi tanesini sayabilirsiniz ki bunlar da bıraktıkları sanat eserleri ile akıllarda kalmışlardır. Sanat bırakmayan devletler, tarihin karanlığına gömülüyorlar. Onun için yarınlara kalmak istiyorsak sanat yapmak, üretmek, sanat eseri bırakmak zorundayız.

İMOGA - İSTANBUL GRAFİK SANATLAR MÜZESİ

Türkiye'de pek çok üniversitede özgün baskı atölyelerinin kurulmasını sağlayan sanatçı ve eğitimci Prof. Dr. Süleyman Saim Tekcan, 1974 yılında Türkiye'nin ilk profesyonel atölyesini kurmuş. Tekcan, başlarda sadece kendi üretimi için düşündüğü atölyesinin kapılarını çok geçmeden sanatçı arkadaşlarına da açmış ve onların da burada özgün baskı resim yapmalarına olanak sağlamış. 1984 yılına gelindiğinde atölye, genişleyen imkânları ile Artess Özgün Baskı Atölyesi ismi ile yeniden inşa edilmiş. Atölyede fikir alışverişinde bulunan ve üretim yapan sanatçılar, buradaki çalışmalarına karşılık bedel ödemek yerine, baskılarından bir bölümünü atölyeye bırakmış.

Artess Özgün Baskı Atölyesi, 2004 yılında biriken eserler ve daha büyük bir tecrübe ile yeniden inşa edilerek yeni ismine kavuşmuş: IMOGA İstanbul Grafik Sanatlar Müzesi. IMOGA İstanbul Grafik Sanatlar Müzesi, özgün baskı resimler yapılması amacıyla kurulmuş olan bir müze.

Dünyada hangi ülke olursa olsun eğer sanatla iç içe yaşamıyorsa sanat eseri üretmiyorsa o ülke yaşamaya hak kazanmıyor demektir. Dünya üzerinde kendinden hala söz ettiren Roma, Mısır, Yunan ve Osmanlı gibi uygarlıklar var oldukları çağlara eser bırakan devletler.

Ülkemizin gelecekte varolmasının yolu sanat, tasarım ve düşünce eğitiminin iyi yapılmasından geçiyor

Avrupa'nın Ortaçağ'dan Rönesans'a geçiş döneminde sanatçılar büyük rol oynamıştır. Sanatçılar ve yaratıcılar daha doğru bir tanımlama olur. Sanat, yaratma ve düşünce olmadan ilerlemeden bahsedemeyiz. Ülkemizin gelecekte iyi olmasının en doğru çözümü Türkiye'deki sanat, tasarım ve düşünce eğitiminin iyi yapılmasından geçiyor.

Sanattaki en büyük eksikliğimiz

En önemli eksikliği halkın müze alışkanlığı edinmeli. Türkiye'nin Batı ölçeklerine ulaşabilmesi için sanatçılar olmazsa olmazları. Saymakla bitmeyecek kadar çok değerli sanatçımız var. Türkiye'de uluslararası boyutta yapılan çalışmalar parmakla sayılacak kadar az. Ancak eğer bir ülke kendini uluslararası boyutta layıkıyla temsil etmezse sanatçıların da kendini göstermeleri zorlaşıyor. Bugün birçok Avrupalı veya Amerikalı sanatçının arkasında ülke desteği var.

Sanat uzun bir maraton. Sabırlı olmayı ve sürekli çalışmayı öneriyorum. Öyle bir iki yılda bir yerlere gelmek mümkün değil. Sanat bir ömür boyu sürüyor. Leonardo da Vinci'nin çok önemli bir sözü vardır. Hasta yatağında ölürken diyor ki; "Ben tam resim yapmayı öğrendim, şimdi ise ölüyorum." Yani devamlı çalışmak ve bir şeyler katmak gerekiyor yaşamak için.

Bir ülkenin kariyeri sanatıyla bağlantılıdır. Sanatın olmadığı ve yaşanmadığı bir ülkede kamu ve özel kuruluşların bu konuya biraz daha hassas davranmalarını bekliyoruz. Londra'da açılan Türklerin Bin Yıllık Yolculuğu 600 – 1600 sergisine çok büyük bir ilgi oldu. Bunun arkasın-

PROF. DR. SÜLEYMAN SAİM TEKCAN, TÜRK SİNEMASININ ÖNEMLİ FİLMLERİNDEN BİRİ OLAN SEVMEK ZAMANI'NDA BAŞAR ROLÜNÜ OYNAMIŞTI

Bir sanatçı sadece tuval boyayarak sanatçı olmuyor. Düşünce ve kültür çok boyutlu bir şey. Eğer siz müziği, tiyatroyu bilmiyorsanız, sinemayı bilmiyorsanız, dünya kültürünü bilmiyorsanız iyi bir sanatçı olmanız mümkün değil. Ben sinemayla da tiyatroyla da uğraştım. Sevmek Zamanı gençlik dönemimde oynadığım bir film. Metin Erksan da Türk sinemasında önemli bir yönetmendir.

da tanıtım ekibi vardı. Biz aynı tanıtımı kendi ülkemizde yapsak binlerce insanı Türkiye'ye çekmiş oluruz diye düşünüyorum. Ancak bizim şu anda arkeoloji müzelerimiz iyi birer depo bile değil.

Ülkemizi kendi değerleri, tecrübeleri ve kültürel kodlarıyla yeniden anlamalıyız

Modernleşme, günümüzde artık anlamını yitirmiş, içi boşaltılmış bir kelime, bir kavramdır. Gerçeklikte karşılığı bulunmayan kavramlar anlamlarını ve bağlamlarını da yitirirler. Dolayısı ile Türkiye'yi kendi değerleri, kendi tecrübeleri, kendi kültürel kodları üzerinden okumak ve anlamak gereği vardır. Toplum dediğiniz olgu, canlı bir organizmadır ve organik bir yapıdır. Bedenine yabancı bir dokuyu giyinmez ve üzerinde tutmaz, tutsa da iğreti durur, sakil durur. Bu tür kavramlar toplum dinamiklerinden doğdukları sürece, o topluma ait bir kavramı ifade eder-

Benim tüm eserlerimde Anadolu topraklarının kokusu vardır. Bu Türkiye'de yaşayan tüm sanatçılar için de büyük bir şanstır aslında. Çünkü, Hitit'ten Osmanlı'ya kadar Anadolu topraklarındaki bütün uygarlıklar sanatımızı etkilemiş, o uygarlıklardan bizlere ulaşan görsel şölen bir şekilde sanatımızla buluşmuştur.

ler ve ancak toplum genelinde, bir süreci bu şekilde yaşamın içine dâhil eder.

Sanat da eğer toplumda, insanın doğasına ait bir yaşamsal ihtiyaçsa, mutlaka bir karşılık bulur ve aranır, yani sevgi dediğimiz ilişki eylemli duygu, yapay bir şekilde güdümlenemez, varsa vardır, yoksa da belki bir süre iğreti bir biçimde var(mış) gibi görünür ama zamana karşı yenik düşer ve yok olur. Dolayısı ile eğer sanat kavramını, insanın yaradılışının bir bağlamı olarak anlıyor isek, şekilsel sınırlar ve kısıtlar ile anlamıyor isek, sanatı sevdirmek gibi bir derdimiz de olamaz. Ha eğer, sanat diye, belirli bir tavrı, belirli kalıpları, kabulleri diretiyor, bunun dışını dışlıyorsak, bu zaten bir zorlama olur, deminde dediğim gibi bu elbise o vücuda olmaz, bir süre sonra, o canlı organizma bu yapay dayatmadan kurtulur, ve kendi dinamiğine uygun olanı yerine ikame eder. Sanatı sevdiremezsiniz, ancak sevme biçimini manipüle edebilirsiniz ki bu da ne denli samimi ve etik bir anlayıştır, bu ayrı bir konu. En dürüst olanı, bana göre sevginin akışını izlemek ve bu sevgiyle hayatı, üretimi kesiştirmekten geçer.

Küçük bir atölyeden müzeye dönüşen İstanbul Grafik Sanatlar Müzesi

İstanbul Grafik Sanat Müzesi, önceleri kendim için kurduğum bir atölye ile başlayan bir serüvendir. Atölyem bir süre sonra birçok kişinin ilgi odağı olmaya başladı. Başta Nurullah Berk, Bedri Rahmi, Erol Akyavaş, Burhan Doğançay, Burhan Uygur olmak üzere neredeyse aklınıza gelebilecek tüm sanatçılar "Bu atölyede biz de bir şeyler yapalım" dediler ve oluşan bu kolektif bilinç sayesinde müzenin temelleri atıldı.

Uzun yıllar Mimar Sinan Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Dekanlığı yapan, yine birçok üniversitede kurucu dekanlık görevini üstlenen Tekcan, Türkiye'de Güzel Sanatlar Liseleri'nin yapılanmasında da önemli bir rol oynadı. 2004 yılında Türkiye'nin ilk ve tek grafik sanatlar müzesi olan İMOGA'yı kurarak Türk Resim Sanatına önemli katkılar sağladı. Türkiye'den ve dünyadan birçok sanatçı, Tekcan'ın atölye olarak da kullandığı İMOGA'da sanat eserleri üretmeye ve müzeye eserler kazandırmaya devam ediyor.

Sanatçılar, o sevimli atölyede hem düşünsel anlamda birçok şeyi konuştular

CHOOSE
QUALITY PARTS
FOR HARSH CONDITIONS

ROTA branded steering and suspension parts are designed for working under harsh conditions. The parts offer smooth and safe driving experiences for commercial vehicles such as truck & trailer, bus, light trucks and vans. ROTA produces more than 7125 OEM reference parts for European and American commercial vehicles. In addition, ROTA every year develops around 200 new products for commercial vehicles.

ROTA offers parts such as tie rod end, ball joint, centre rod, axial joint, V stay arm, torque rod, rod/strut, stabiliser and repair kit for OEM/OES industry and aftermarket of the following brands.

AGRALE, ASTRA, BMC, BOVA, BPW, BREDAMENARINI BUS, CHRYSLER - ASKAM, DAF / LEYLAND DAF, DENNIS, EVOBUS / KÄSSBOHRER, FORD, FORD (BRAZIL), GÜLERYÜZ, HINO, IKARUS, IRISBUS, ISUZU, IVECO / MAGIRUS DEUTZ, KARSAN, LIEBHERR, MAN, MERCEDES BENZ, METROCAB, MITSUBISHI, NEOPLAN, NISSAN, OPTARE, OTOKAR, PEGASO, PEUGEOT, RENAULT V.I., SCANIA, SOLARIS, TEMSA, VAN HOOL, VDL, VOLKSWAGEN, VOLKSWAGEN TRUCK, VOLKSWAGEN TRUCK (BRAZIL), VOLVO.

ROTA®

www.nskgroup.com.tr | info@nskgroup.com.tr

/nskgroupeota
/nskgroup_rota
/nskgroupeota
/company/nskgroupeota

Selçuklu ve Osmanlı'nın olağanüstü zenginliklerle dolu hat, tezhip, minyatür gibi alanlarda bizi bugüne kadar etkileyen birçok eserleri var. Dünyada sayısız devlet kurulmuş bu devletlerin içerisinde 10 tane devlet sayabiliyoruz. Bu devletler sadece eser bırakan devletlerdir. Eser bırakmayan devletlerin çoğu yok olup gitmiştir. Sanatçı çok önemli bir varlık. Düşünceyi çok ileri taşıyan, insanları düşünmeye sevk eden yaşam biçimini zenginleştiren bir yaratıktır.

hem de işler ürettiler. Kısa sürede bir sanatsal üretim ve paylaşım mekânına dönüştü. "Sanat eseri"nin üretildiği bir yerdi orası. Oradan birçok eser çıktı ve bugün müzeyi oluşturdu.

İstanbul Grafik Sanatlar Müzesi bir sonuçtur

Biz ilk günden itibaren paylaşmak üzerine kurulu bir yaşam ve üretim anlayışını benimsedik. Yıllar içinde sayısız sanatçı bu yapının olanakları içinde biçim aldı ve biçim üretti.

En önemlisi hem mekânı, hem olanakları, hem tecrübeleri, hem heyecanları, hem üretilenleri, kısacası sanatla dolu bir hayatın tüm evrelerini paylaşarak çoğalttık ve çoğaldık beraberce. Bu çoğalmanın sonucu da bizi bir müze boyutuna ulaşmaya ve dönüşmeye mecbur etti. IMOGA bu hareketin bir sonucudur.

Bir sanat eseri bana bir fikir, bir konu, bir olay, bir toplum veya bir mesaj olarak gelmez, bir insan olarak gelir. Belli bir uzaklıkta, çoğunlukla kendi sanatsal yaratısında olan insan olarak görünür. Sanat oradadır, kişi oradadır. O insan ben değilimdir, o sanat eserini ben yapmamışımdır; onu yapan da yapıt da oradadır. Benim işim o yapıta ve o insana gitmektir. Benim o sanat eserinde gördüğüme yaklaşma, ulaşma çabalarım olmalıdır. Çünkü sanat kendini hemen ele vermez, sanat izleyicisinden emek ister, sevgi ister, sanatına bakılmasını ister.

Sanatçılar güzel bir şeyi uzaya fırlatıp sonra da onun yanarak düşmesini seyretmeye alışıktırlar. Yapıt kendi başına havalanıp sanatçının tasarlayıp hayal ettiğinden çok ötelere, bildiğini bile bilmediği yerlere uçtuğunda, sanatçı denetimin artık kendi elinde değil, izleyicinin elinde olduğunu bilir. Sanat, sanatçı ile izleyicisinin birlikte yol aldıkları, böyle bir yolculuktur. Bu yolculuk bizi büyüler ve sınırın 'öte yanı' na, orbidin dışına kadar sürer gider; ondan sonra da hep sürer.

Sevmek Zamanı

1960'lı yıllarda sinema ve tiyatro benim ilgi alanımdı. Çünkü sanat bir bütün ve farklı sanatların içerisinde gezindiğinizde algılama gücünüz bir şekilde gelişiyor.

Tiyatro yaparken, dostlarım ittiler bu işe beni. Ses mecmuası yarışmasında ikinci oldum ve birçok film teklifi aldım. 1965 yılında Metin Erksan'ın yönettiği "Sevmek Zamanı" filminde oynadım. O film Türk sinemasının başyapıtlarından biridir. O filmde oynamak benim için bir şanstı ve bunun gibi birkaç filmde daha oynadım. Sevmek Zamanı filminin İstanbul'da 50. yıl galası yapıldı. O filmin galasında yaşayanlardan bir tek ben vardım. Metin Erksan öldü, Müşfik Kenter maalesef aramızda yok. O film, 50 yıl içerisinde her yıl yapılan sinema filmleri arasında ilk ona giriyor. Böyle bir filmde baş oyunculardan biri olmak gibi bir şans elde ettim. ■

PROF. DR. SÜLEYMAN SAİM TEKCAN

Prof. Dr. Süleyman Saim Tekcan, 1940 yılında Trabzon'da doğdu. 1963'te Ankara Gazi Eğitim Enstitüsü Resim-İş Bölümü'nden lisans diploması aldı. İstanbul Devlet Güzel Sanatlar Akademisi (Mimar Sinan Üniversitesi) Resim Bölümü'nden lisans ve Mimar Sinan Üniversitesi'nde Güzel Sanatlar Fakültesi'nde Sanatta Yeterlilik eğitimini tamamladı. 1968 ve 1975 yılları arasında Atatürk Eğitim Fakültesi'nde eğitim görevlisi olarak çalıştı. 1970'de bir yıl boyunca Almanya'da baskı eğitimi üzerine araştırmalarda bulundu. Daha sonra 1975 yılında Mimar Sinan Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi öğretim kadrosuna girdi. 1985'te profesör oldu ve aynı yıl Grafik Sanat Dalı Başkanlığı görevine atandı. Yugoslavya'da Sarajevo Sanat Akademisi ve Ankara'da Bilkent Üniversitesi'nde özgün baskı seminerleri verdi. 1991 yılında Almanya, Bonn'da Türk Grafik Sanatı'nda 12 Sanatçı ve Çağdaş Türk Resmi'nden Bir Kesit başlıklı iki ayrı konferans verdi. 1994-1995 yılları arasında Mimar Sinan Üniversitesi Dekanlık görevini, Grafik Bölümü Başkanlığı ile beraber yürüttü. 1996 yılında Büyükada'da eğitime başlayan Yeditepe Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi'ni kurdu ve ilk eğitim yılı süresince Dekanlık görevini yürüttü. 2007 yılında, Işık Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Kurucu Dekanlığı görevini yürüttü. 2008 yılında, 1.Uluslararası Özgün Baskıresim Bienali Jüri Üyeliğin de bulundu. 2004 yılından bu yana İMOGA-İstanbul Grafik Sanatlar Müzesi Kurucu Yönetim Kurulu Başkanı olarak çalışmalarına devam etmektedir.

Tekno
KAUÇUK
Tekno İLE
LİMİTLERİNİZİ
TEST EDİN!
ŞOK VE TİTREŞİM
TEST MERKEZİ
TÜRKAK
• Test merkezimiz
TS EN ISO/IEC 17025:2012
Standartına göre
MIL S 901D ve MIL S 810 F/G
Testlerinden Akreditedir.
MIL-S-901D • STANAG 4141 • BV043 • MIL-STD-810F/G • MIL-STD-167-1
ISO 16750-3 • IEC 60945 • IEC 60068-2/2/6/27/30 • IEC 61373 • ECE R100
www.teknokaucuk.com.tr

ALPER KANCA

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı

"Araç teknolojileri geliştikçe, Yenileme Pazarı da hızla gelişiyor. Yenileme Pazarı'nda varlığını sürdürmek isteyen firmalarımızın, yeni teknoloji ve eğilimleri yakından takip etmesi önemlidir."

ORHAN SABUNCU

OİB Yönetim Kurulu Başkanı

"Ar-Ge merkezlerinin yaklaşık beşte biri otomotiv sektöründe faaliyetlerini sürdürmektedir. Ülkemizdeki ortalama araç yaşının yüksek olması aftermarket pazarının önemini ve büyüklüğünü giderek artırmaktadır"

EYAL TARABLUS

OSS Başkan Yardımcısı

"Otonom sürüş, araç paylaşma ve mobilite çözümleri, teknolojik veriler ile oluşan yeni rekabet, akıllı ev ile bağlanabilir araçlar arasında köprü oluşturma, 2025 Satış Sonrası Pazarı'nın ana başlıkları içerisinde yer alacak"

Yenileme pazarımızı otonom araç teknolojisine göre revize etmeliyiz

Bu yıl 8'inci kez düzenlenen "Aftermarket Konferansı" alanında uzman konuşmacıları ve çok sayıda davetliyi ağırladı. Konferansın açılış konuşmacılarından TAYSAD Başkanı Alper Kanca, Türk otomotiv tedarik sanayinin küresel Yenileme Pazarı'nda varlığını sürdürebilmesi için otonom araç teknolojisine göre dönüşmesi gerektiğinin altını çizdi.

Türk tedarik sanayinin ülke ekonomisine katkısı noktasında özellikle TAYSAD üyesi kurumların aktif rol aldığını belirten Başkan Alper Kanca, "TAYSAD 380 üye, yaklaşık 23 milyar dolar iş hacmi, 8 milyar dolar doğrudan ihracata ve 150 bin'in üzerinde istihdama sahip 40'ıncı yılına yaklaşmış köklü bir sivil toplum kuruluşu. Dolayısıyla ekonomiye katkı sağlama konusunda da çok önemli bir yere sahip" dedi ve konuşmasını şöyle sürdürdü:

"Türkiye, araç parkı konusunda diğer dünya ülkeleri arasında ortalamanın altında bir seyir izlemekte. Ülkemizde kişi başına düşen otomobil sahipliği, özellikle Avrupa ortalamalarının oldukça altında seyrediyor. İç pazarda yaşanan daralma ya da gelişmenin yenileme pazarı üzerindeki etkisi büyük oluyor. Örneğin araç teknolojisi geliştikçe, yenileme pazarının da aynı yönde ve hızda gelişmesi, hatta dönüşmesi gerekir. Bugün itibariyle yaklaşık yüzde 30-40 seviyesinde olan elektronik aksam kullanımı, 2030'larda yüzde 50'nin üzerinde seyredebileceği öngörülmekte. Dolayısıyla özellikle Yenileme Pazarı'nda varlığını sürdürmek isteyen firmalarımızın, yeni teknoloji ve eğilimleri yakından takip etmesi önemlidir."

Yenileme pazarına ilişkin rakamsal verileri aktaran Kanca, "Dünyada kullanılmakta olan araç sayısı 1,21 Milyar adedi aştı. Türkiye ise bu pazarın yüzde 1,3'ünü temsil ediyor. Mevcut durumda 5 milyar dolarlık hacme sahip olan Türkiye Yenileme Pazarı'nın 2020'de 6,5 milyar dolara ulaşması öngörülüyor. Türk otomotiv tedarikçileri olarak uluslararası standartlara uygun üretim yapma kabiliyetimiz oldukça yüksek. Bu konudaki çalışmalarımızın birçoğu ile ilgili uluslararası otoritelerden ve OEM firmalarından ödüller de aldık. Bu başarının sürdürülebilir olması için, sadece OEM veya OES parçalarında değil, aynı zamanda IAM

ELEKTRONİK AKSAM KULLANIMI 2030 YILINDA

% 50 'NİN ÜZERİNDE SEYREDECEK

Yenileme Pazarı'nda varlığını sürdürmek isteyenler, yeni teknoloji ve eğilimleri yakından takip etmeli.

Exact Systems®
Global Quality Services Leader

ALT PARÇA ve ÜRÜNLERİN
AYIKLANMASI
KONTROLÜ
TAMİRİ

KALİTE KONTROL HİZMETLERİNDE LİDER GLOBAL İŞ ORTAĞINIZ

KALİTE KONTROL HİZMETLERİMİZ

- Ayıklama ve Tamir
- Final Ürün Kalite Duvarı
- Üretim Destek
- CSL II Kalite Duvarı
- Resident Engineering
- Süreç İyileştirme

94%
Müşterilerimizin %94'ü Exact Systems'in sunduğu hizmetlerden memnun

2 YENİ OFİSİMİZLE HİZMETİNİZDEYİZ

OYAK RENAULT
Organize Sanayi Bölgesi PK. 255
16372 Osmangazi Bursa Turkey
Tel : +90 224 242 22 86

FORD OTOSAN GÖLCÜK
Denizevler Mahallesi Ali Uçar Caddesi
No: 53 Gölcük Kocaeli Turkey
Tel : +90 262 435 81 25

BAŞARMAK İÇİN DAHA FAZLASI

Exact Systems®
Global Quality Services Leader

İZMİR / Merkez
Akdeniz Mah. Vali Kazım Dirik Cad.
35210 No:32/32 Konak - İZMİR
Tel : +90 232 425 10 77 • Faks: +90 232 425 10 97
office.turkey@exactsystems.com.tr

BURSA / Ofis
Emek Zekaigümüşdiş Mah. Sanayi Cad.
No:610 K:3 D:12 Emek Osmangazi Bursa Turkey
Tel : +90 224 242 22 81 • Faks: +90 224 242 22 82
bursa.ofis@exactsystems.com.tr

KOCAELİ / Ofis
Hacı Halil Mah. Ali Rıza Efendi Cad.
Gökçe Plaza 1 No:25 K:4 D:402 Gebze Kocaeli Turkey
Tel : +90 262 641 71 39 • Faks: +90 262 641 71 38
gebze.ofis@exactsystems.com.tr

www.exactsystems.com.tr

EMRE ÖZCAN
OYAK RENAULT
Satınalma Satışsonrası Müdürü

"Renault olarak yeni iş yaklaşımımız, satış sonrası piyasasındaki pazar payının ve müşteri muhafaza oranının artırılmasıdır."

ONUR ÖZYAPICI
MANN+HUMMEL
Satış Direktörü

"Kârlı bir IAM işini sağlamak için artan rekabet baskısına rağmen; rekabetçi teklifle satış hacminin büyütülmesi, makul fiyatlandırma stratejisi ile marka konumlandırma, hem ekonomi hem de premium segmentlerde eksiksiz ürür yelpazesi hem de, çoklu marka bilinci oluşturma önemli."

(Independent Aftermarket) parçalarında da stratejik olarak belirlenmiş kalite seviyesinin sürdürülmesi gerekmekte. Ayrıca Türk tedarikçilerin, sadece standart ürünleri üretmeyip, katma değeri yüksek ürünlere yönelmelerinin mümkün olduğunu görüyoruz. Bu teknolojik alt yapı ve Ar-Ge kabiliyeti firmalarımızda bulunmakta" diye konuştu.

Türkiye ihracatta yeni rekorlar kırmayı hedefliyor

Açılış konuşmacıları arasında yer alan Otomotiv İhracatçıları Birliği (OİB) Başkanı Orhan Sabuncu, "Otomotiv endüstrisi açısından 2016 yılı başarılı bir yıl olarak geride kalmıştır. Otomotiv endüstrisi İhracatı 2016 yılında önceki yıla göre %13 artarak 23,9 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Ülkemizin ihracat şampiyonu olan otomotiv endüstrisi, aynı zamanda 1,9 milyon adetlik üretim kapasitesiyle Avrupa'nın en önemli üretim merkezlerinden birisidir.

2016 yılı üretim verilerine göre ülkemiz Avrupa'nın en büyük ticari araç üreticisi olma konumunu da sürdürmektedir. Hem üretimde hem de adet bazında ihracatta yeni rekorlar öngörüyoruz. Bu yılın üçte biri geride kalırken otomotiv ihracatımız %23 artmış ve 9,3 milyar dolarolarak gerçekleşmiştir. Türkiye Otomotiv Sektörü, sadece bir üretim merkezi olmayı değil aynı zamanda Avrupa'nın en gelişmiş Ar-Ge Merkezlerinden birisi olmayı hedeflemektedir. Bu nedenle katma değeri yüksek ürünler üretmek, Ar-Ge ve inovasyona yatırım yapmak endüstrimiz açısından vazgeçilmezdir. Ülkemizdeki Ar-Ge merkezlerinin yaklaşık beşte biri otomotiv sektöründe faaliyetlerini sürdürmektedir. Ortalama araç yaşının yüksek olması aftermarket pazarının önemini ve büyüklüğünü giderek artırmaktadır. Destekleyicisi olduğumuz Aftermarket Konferansı, Yenileme pazarındaki güncel sorunları, fırsatları, uygulamaları küresel boyutta değerlendirebilme ve tartışma fırsatı sunması açısından oldukça değerli bir platformdur" dedi.

DÜNYADA KULLANILAN ARAÇ SAYISI

1,21 MİLYAR ADET

Türkiye bu pazarın yüzde 1,3'ünü temsil ediyor.

"Yenileme Pazarı'nda tehditler ölçüsünde fırsatlar da var"

Açılış konuşmacılarından Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS) Başkan Yardımcısı Eyal Tarablus, "Akıllı teknoloji ve bağlanabilirlik olguları, yapay zeka, haritalandırma ve otonom sürüş, araç paylaşma ve mobilite çözümleri, teknolojik veriler ile oluşan yeni rekabet, akıllı ev ile bağlanabilir araçlar arasında köprü oluşturma, 2025 Satış Sonrası Pazarının ana başlıkları içerisinde yer alacak.

Dolayısıyla veri ekonomisinin hakim olacağı ve otomotiv pazarını etkileyeceği günler çok yakın. Satış Sonrası Pazarı'nda işlerimizi korumamız ve geliştirmemiz için tehditler ölçüsünde fırsatlar da var" diye konuştu.

"Küresel ticarette yüzde 5 artış"

Yakın ve uzak gelecekte otomotiv sektöründe neler olacağının yanı sıra otonom araçlar konusuna değinen LMC Otomotiv Direktörü Jonathon Poskitt, "Bu sene küresel ticarette %5'lik artış bekleniyor. Bu büyüme büyük ölçüde Kuzey Amerika, Batı Avrupa, Çin'de bekleniyor. Orta vadede ise Hindistan'da ve Afrika'da iyileşme beklentisi mevcut olmakla birlikte İran'ın toparlanma sürecine girmesi ve Güney Afrika'nın da belli düzeyde bir iyileşme göstermesi öngörülüyor. SUV tipi araçlar, özellikle Avrupa'da bu büyümeyi artıracak. Ağır ticari taşıtlarda Çin yüzde 30 oranında söz sahibi.

2017 yılında ağır ticari taşıtlar için öngörülen büyüme de yüzde 8 oranında. Öte yandan otonom araç parkı büyümesini sürdürecek ve otomotiv sektörünün küresel ticaretteki payını büyük ölçüde etkileyecek. Otonom araçlar trafik konusunda da ciddi bir rahatlama sağlayacak" dedi.

JONATHON POSKITT
LMC Otomotiv Direktörü

"Bu sene küresel ticarette %5'lik artış bekleniyor. Bu büyüme büyük ölçüde Kuzey Amerika, Batı Avrupa, Çin'de bekleniyor. SUV tipi araçlar, özellikle Avrupa'da bu büyümeyi artıracak."

- Avrupa'nın En Modern Parlak Çelik Tesislerinden
- ISO / TS 16949 ve OEM Sertifikalı
- 170.000 ton/yıl Üretim Kapasiteli
- Türkiye'nin En Büyük Parlak Çelik Üreticisi
- %100 Yüzey Hata Kontrollü Üretim

hascelik

hasparlak

Soğuk işlem görmüş ve yüzey hata kontrollü karbon ve alaşımlı çelikler

hasotomat

Soğuk işlem görmüş ve yüzey hata kontrollü otomat çelikleri

HASPARLAK

Parlak Çelik Üretir...

ISO 9001 · OHSAS 18001 · ISO 14001 · ISO 27001

www.hasparlak.com

HASPARLAK ÇELİK SAN. TİC. A.Ş.
TOSB Otomotiv Yan Sanayi İhtisas OSB 2 Cadde No: 3 41420 Çayırova - Kocaeli / TR T: +90 262 676 61 00 F: +90 262 676 61 09

Bir Faydalıçocuk Holding kuruluşudur

CAN BALABAN
MBT, Kamyon ve Otobüs Müşteri Hizmetleri Bölüm Müdürü

"Mercedes-Benz Telediagnosis Çözümleri, aracın bozulma riskinde, çağrı merkezi müşteriyi telefonla bilgilendirir ve aracın rotasında servis ve bakım atamalarını düzenler. Potonsiyel arızaları önler, müşteriye bakım organizasyonu konusunda avantaj sağlar."

MUSTAFA AYHAN
Bosch Türkiye
IoT - Endüstri 4.0 Koordinatörü

"Yapay zeka, bulut ve sis bilişim, blockchair, IoT ağları gibi gelişen teknolojiler ve yeni kullanım örneklerini etkinleştirmemiz gerekiyor."

HER PAZARDA BULUNMAK MÜMKÜN DEĞİL

Kâr sağlayacak alanları bilmek gerekli. Teknolojiye erişim, mekanik yeterlilik, network oluşturabilme, yeni pazarlara girebilme gibi fonksiyonları iyi analiz etmek gerekiyor.

"Otonom araç teknolojisi tedarik sanayini büyütecek"

Roland Berger Kurucu Ortağı Alexander Brenner, "Son birkaç yıla bakacak olursak; küresel ticarette ve dolayısıyla otomotivde daralmalar oldu fakat gelinen noktada toparlanma sürecine girildi. Mevcut durumda Avrupa'da otomotiv sektörü dalgalı bir seyir izliyor. Öngörüde bulunmayı zorlaştıran bir tablo söz konusu. Diğer taraftan ABD'de Trump'ın başkan seçilmesiyle birlikte Meksika'ya uygulanan ambargo işin seyrini değiştiren etmenlerden. Dolayısıyla ABD pazarına ilişkin öngörüde bulunmak da mümkün görünmüyor. Bu ve bunun gibi konular ticarete ilişkin kısa vadeli tahminleri dahi imkansız hale getiriyor. Tabi ki büyümeler olacak ancak, hangi ülkeler büyüyecek? Bu noktada 4 büyük zorluktan bahsedebiliriz. İlki satış hacmi zorluğu. Bu kapsamda 'Gelecekte nerede olmamız, nerelere yatırım yapmamız gerek?' sorularına yanıt verebilmeliyiz. Her pazarda bulunmak mümkün değil. Kâr sağlayacak alanları bilmek gerekli. İkinci zorluk ise birleşme ve satın almalar. Burada önemli olan teknolojiye erişim, mekanik yeterlilik, network oluşturabilme, yeni pazarlara girebilme gibi fonksiyonları iyi analiz etmek. Üçüncüsü ise finansal değer yaratma zorluğu. Son olarak şunu söylemeliyim; otomotiv tedarik sanayi büyüyecek. Fakat bu işin kazanan ve kaybeden tarafları olacak. Dizel üretim yapanlar kaybeden tarafta yer alırken, otonom üretim yapanlar kazanan tarafta yer alacak. Bu nedenle ölçek hacminin ötesine geçip; insana, teknolojiye yatırım yapma gereği doğuyor" diyerek sözlerini tamamladı.

"Türkiye ve Avrupa yaşlı taşıt parkına sahip"

Konferans konuşmacıları arasında yer alan GIPA Aftermarket Kurucu ortağı Francois Passaga, "Kendi yaptığımız anket çalışmalarına dayalı verilerden bahsetmek istiyorum. Bu araştırma kapsamında G5 ülkeleri, İran ve Hindistan üzerinden hammadde, taşıt parkı ve sürücü konularında bir kıyaslama gerçekleştirdik. Taşıt parkına ilişkin sonuçları değerlendirecek olursak; Avrupa'da kademeli olarak taşıt parkında bir yaşlanma söz konusu. Bu yaşlanma yüzde 20'nin üzerinde. Çin hala en genç taşıt parkına sahip ülke olarak karşımıza çıkıyor. İran ise G5'e göre daha genç taşıt parkına sahip. İran'da taşıtların yüzde 32'si 10 yaşından daha yaşlı.

Türkiye de Avrupa'ya benzer bir durum var fakat yapısal farklılıklar gösteriyor.

FRANCOIS PASSAGA
GIPA Aftermarket Kurucu Ortağı

"İran'da bir sürücü yılda 17 bin kilometre, Hindistan'da 9 bin kilometre yapıyor. Avrupa'da yıllık kilometrede azalma söz konusu. Türkiye G5'in biraz daha altında kalmakla birlikte yaklaşık 12 bin kilometre yapıyor."

Türkiye'deki ISIL İŞLEM Ortağınız...

"Yenilenmiş son teknoloji ısıl işlem fırınlarımız ve artan kapasitelerimizle hizmetinizdeyiz."

"Our enhanced high-tech heat treatment furnaces and increased capacities are at your service."

BSI REGISTERED
BS EN 9100:2003
FM568238

HİZMETLERİMİZ | Our Heat Treatment Service in Turkey

- **VAKUM ALTINDA SERT LEHİMLEME(Brazing)**
  Vacuum Brazing
- **VAKUM ALTINDA SERTLEŞTİRME**
  Vacuum Hardening
- **VAKUM ALTINDA YAŞLANDIRMA**
  Vacuum Aging
- **CORR - I - DUR ®**
  CORR-I-DUR ®
- **ARCOR ®**
  ARCOR ®
- **NİTRASYON / NİTROKARBÜRİZASYON**
  Nitriding / Nitrocarburizing
- **KARBONİTRASYON**
  Carbonitriding
- **SEMENTASYON**
  Carburising
- **ISLAH**
  Hardening & Tempering
- **NORMALİZASYON**
  Normalizing
- **İZOTERMAL TAVLAMA**
  Isothermal Annealing
- **GERİLİM GİDERME**
  Stress Relieving
- **SIFIRALTI İŞLEMİ**
  Sub-zero Treatment
- **İNDÜKSİYON**
  Induction Hardening

AMS 2759, MIL - H - 6875, TPS 382
STA 100 - 81 - 40 Standartlarında Isıl İşlem Yapıyoruz.

Türkiye'nin AS / EN 9100 C Havacılık
Kalite Belgesine Sahip Tek Isıl İşlemcisiyiz

Bodycote Istaş Isıl İşlem Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Merkez: Kemalpaşa OSB, İzmir Kemalpaşa Asfaltı No:17/1 Kemalpaşa / İZMİR
Tel: +90 232 877 03 00 Faks: +90 232 877 03 01
www.bodycote.com e-mail: info-tr@bodycote.com

FABRİKALARIMIZ

- **GEBZE** AS/EN9100C
- **İZMİR** ISO/TS16949
- **BURSA** ISO/TS16949

Bodycote ISTAŞ

Türkiye'deki taşıtların yüzde 19'u 10 yaşından yaşlı. İran ise Türkiye'ye göre daha genç taşıt parkına sahip. Öte yandan sürücü davranışlarına ilişkin sonuçları değerlendirecek olursak; İran'da bir sürücü yılda 17 bin kilometre, Hindistan'da 9 bin kilometre yapıyor. Avrupa'da yıllık kilometrede azalma söz konusu. Türkiye G5'in biraz daha altında kalmakla birlikte yaklaşık 12 bin kilometre yapıyor. 1991 ve 2016 verilerine göre, ortalama 25 senelik dönemde 62 bin kilometreden 132 bin kilometreye yükselme söz konusu. Hindistan'da sürücülerin çoğu hala ilk yani sıfır olarak aldıkları araçları kullanıyor. Türkiye ve Avrupa ise ikinci el araç kullanıyor. Türkiye'de aftermarket alanında internet kullanımı çok kısıtlı düzeydeyken, Hindistan aftermarket konusunda interneti tercih ediyor" diyerek sözlerini tamamladı.

ALEXANDER BRENNER

Roland Berger Kurucu Ortağı

Otomotiv tedarik sanayi büyüyecek. Fakat bu işin kazanan ve kaybeden tarafları olacak. Dizel üretim yapanlar kaybeden tarafta yer alırken, otonom üretim yapanlar kazanan tarafta yer alacak."

ELEKTRONİK AKSAM KULLANIMI 2030 YILINDA

% 20 'NİN ÜZERİNDE SEYREDECEK

Yenileme Pazarı'nda varlığını sürdürmek isteyenler, yeni teknoloji ve eğilimleri yakından takip etmeli.

Hindistan yenileme pazarını dijitale taşıdı

Konuşması sırasında Hindistan pazarına ilişkin değerlendirmelerde bulunan Frost&Sullivan MENESA Direktörü Kaushik Madhavan şunları söyledi: "Yüzde 7,5 oranında büyüyen Hindistan, Birleşik Krallık ve Fransa'yı geride bırakarak beşinci büyük ekonomi olacak. Hindistan'ın üretim merkezi olma vizyonunu yerine getirmesi durumunda, Almanya'nın yerini alabileceğini ve 2020 yılına gelindiğinde en büyük 4. Ekonomi olacağını söyleyebiliriz. Hindistan'da mobil ticarette çok büyük patlama yaşandı. Bu durum otomotiv sektörüne de etki etti. 2017 Mart sonu itibariyle satışlar 5 milyona ulaştı. Bir kaç sene önce internette yedek parça satışı yüzde 1 iken, bir kaç sene içerisinde yüzde 5 seviyelerine gelecek. Bu gelişmeleri destekleyici bir takım gelişmeler var. Bunlardan biri OEM'lerin çok markalı servis modeli geliştirme çalışmalarına start vermiş olması. Bu demek oluyor ki, sadece kendi ürettikleri markalara değil, diğer markalara da servis hizmeti sağlanacak. Bir diğer gelişme ise Hindistan pazarında, ürün ve hizmetler mevzuatı devreye sokuldu. Artık yedek parça ve tedarikçiler daha az vergi ödeyecek.

Ödeme konusunda da kolaylık sağlanacak. Hindistan'daki aftermarket pazarının esas problematiği ise internetten ürün satın alanların ödemelerini hala 'kapıda' gerçekleştirmesi. Yani en zor olan şey müşterilerde güven oluşturma. Çünkü tüketici aldığı ürünün orijinal olup olmadığını nereden anlayacağını düşünüyor. İnternetten en çok aksesuar gibi parçalar satın alınıyor. Sonuç olarak odaklanılması gereken konuların şunlar olduğunu söyleyebilirim; potansiyel, müşteriler ve pazarı etkileyenleri etkilemek"■

KAUSHIK MADHAVAN

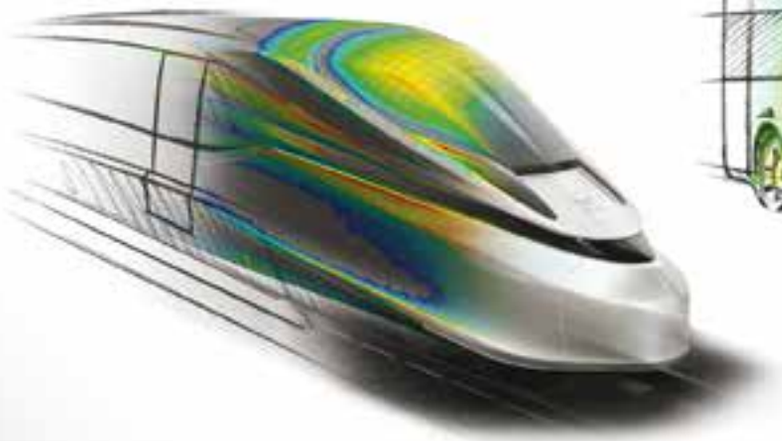
Frost&Sullivan MENESA Direktörü

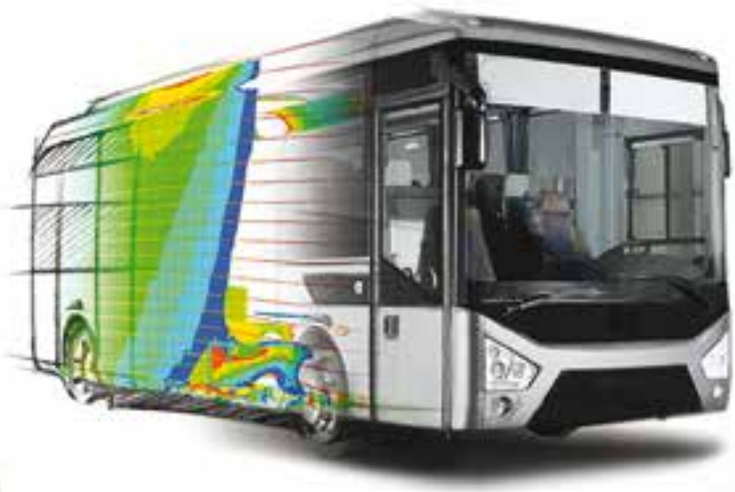
İnternetten en çok aksesuar gibi parçalar satın alınıyor. Sonuç olarak odaklanılması gereken konuların şunlar olduğunu söyleyebilirim; potansiyel, müşteriler ve pazarı etkileyenleri etkilemek."

HEXAGON studio

ÖZGÜN FİKİRLER

KAVRAMSAL TASARIM | ÜRÜN TASARIMI ve ERGONOMİ | MÜHENDİSLİK ve GELİŞTİRME | SANAL ÜRÜN | MODEL ve PROTOTİP | TEST ve DOĞRULAMA | ÜRÜN YAYINLAMA | ÜRÜN DEVREYE ALMA





EŞSİZ ÜRÜNLER

hexagonstudio.com.tr

linkedin.com/company/hexagon-studio
facebook.com/hexagonstudio
instagram.com/hexagonstudiotr
twitter.com/hexagonstudiotr

Otomobillerin giderek "elektronik cihazlaştığının" farkında mıyız?

Bursa'daki üyelerin bir araya getirildiği toplantıda, otomotiv sektörünün geleceğine ışık tutacak sunumlar yapıldı. Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, 150 yıl kadar önce "mekanik" birer cihaz olarak doğan otomobillerin nasıl elektronik cihazlara dönüşmekte olduğunu anlattı.

TAYSAD, geçtiğimiz günlerde geleneksel üye toplantılarından birini daha gerçekleştirdi. Bursa'daki otomotiv üreticileri ile bir araya gelen TAYSAD Başkanı Alper Kanca, 'Tasarım-Teknoloji-Tedarik gücüyle dünyada ilk 10' hedefi kapsamında yurt içi ve yurt dışında düzenledikleri etkinlikler hakkında bilgi verdi. Yurtdışında Türkiye algısının güçlendirilmesi gerektiğini vurgulayan Kanca, "Biz TAYSAD olarak Türkiye'nin mevcut ülke algısını kuvvetlendirmek ve ülkemize yeni yatırımlar çekmek için yurtdışındaki temaslarımızı sürdüreceğiz. Bu kapsamda sık sık küresel ana sanayi firmalarıyla bir araya geliyoruz" dedi.

Bursa'daki buluşmada, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün de, otomotivde değişen trendler ve Y kuşağının etkileri hakkında bilgi verdi. Y kuşağının ihtiyaçları doğrultusunda araç içerisindeki elektronik aksamında da artması gerektiğini ifade eden Haydar Yenigün, "Araçların içindeki elektronik miktarı bugün itibariyle yüzde 30. Bundan 10 yıl önce neredeyse yoktu. Bu demektir ki 2030'da bir aracın içindeki yazılım ve elektronik miktarı yüzde 60 olacak. Yani insansız araç teknolojileri önümüzdeki dönemde büyük bir öneme sahip olacak. Akıllı telefonlardaki uygulamalar artık araçlarda da olacak.

Bugün Ford'un yaptığı araçlarımızın içerisindeki sistemler de açık inovasyona imkan veren, belki sizin de kendi geliştirdiğiniz aplikasyonları ekleyebileceğiniz bir hale geldi. Artık software mühendisliği gelişiyor" şeklinde konuştu.

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün ve TAYSAD Başkanı Alper Kanca

Y jenerasyonunu yakalamamız lazım

Yenigün, "Önümüzdeki dönemin üretim sistemi mevcuttakinden çok daha farklı olacak. Konvansiyonel yöntemlerle iş yapmaya devam edilmeyecek. Gelecek Y jenerasyonunun istediği gibi olacak, bizim istediğimiz gibi değil. Onun için Y jenerasyonunu yakalamamız lazım" dedi.

Otomotiv tedarik sanayi 4'üncü bölge imkânlarından yararlanabiliyor

Toplantıda konuşan T.C. Ekonomi Bakanlığı Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Daire Başkanlığı Dış Ticaret Uzmanı Alper Kürşad Alkan ise otomotiv tedarik sanayi sektörü temsilcilerine yararlanabilecekleri teşvik paketlerinden bahsetti. "Yatırım teşvik sistemi 2012 yılında revize edildi" diyen Alkan, "Artık otomotiv tedarik sanayi, Türkiye'nin neresinde olursa olsun eğer İstanbul dışındaysa 4'üncü bölgelerde sağlanan tüm imkânlardan yararlanabiliyor.

Bu imkanları şöyle sıralayabiliriz: Yatırımlarınızın yüzde 30'unu kurumlar vergisine indirebiliyorsunuz. 6 yıl kadar iade istihdamınıza sigorta prim işveren hissesi desteği sağlanıyor. Yatırım yeri hissesi eğer ilin valiliği tarafından uygun görülüyorsa sağlanıyor. TL kredilerde 4 puan döviz kredilerde 1 puan faiz desteği sağlanıyor. 4'üncü bölgede ya da diğer bölgedeyseniz destekler daha fazla olduğu için kendi bulunduğunuz bölge desteklerinden faydalanabiliyorsunuz" şeklinde konuştu.

Kullanılan teşviklerin oranlarından da söz eden Alper Kürşad Alkan, "Otomotiv sektöründe son dönem verilen teşvik istatistiklerine baktığımızda aslında 2012 yılından 2017 yılına doğru bir artış var. Teşvik oranları 2012-2016 arasında yatay seyirde giderken 2017 yılı ile beraber yükselişe geçmiş" dedi.

GELECEĞİN İŞ YAPMA BİÇİMİ

Haydar Yenigün, "Önümüzdeki dönemin üretim sistemi mevcuttakinden çok daha farklı olacak. Konvansiyonel yöntemlerle iş yapmaya devam edilmeyecek. Gelecek Y jenerasyonunun istediği gibi olacak, bizim istediğimiz gibi değil. Onun için Y jenerasyonunu yakalamamız gerek"

Ege Fren

Value Your Safety

www.egefren.com.tr

Frenlemede
küresel çözüm ortağınız

GET IT ON Google play

Ege Fren

Available on the App Store

PLATFORM Y
Sizsiz olmaz!

Otomotiv sektörünün yeni nesil temsilcileri bir arada

TAYSAD tarafından hayata geçirilen Platform Y, otomotiv tedarik sanayinin genç kuşak temsilcilerinin "sosyal ağ bilincini artırma" misyonuyla etkinlikler düzenlemeye devam ediyor.

Platform Y toplantısı kapsamında konuşma yapan TAYSAD Başkanı Alper Kanca, "Seneye 40'ıncı yılına girecek olan TAYSAD şimdiye kadar birçok misyonu yerine getirmiş önemli bir dernek olmayı başardı. Üyelerine katma değer yaratmasının yanı sıra ihracat odaklı strateji ve söylemlerle ülke ekonomisinde de etkin bir role sahip oldu. Böylesine önemli bir yapının korunması, güçlenmesi ve sürdürülebilirliği bizlerin yegane amacı. Bu amaca hizmet edeceğine inandığımız yeni bir yapı kurduk: Platform Y. Bu yapı sayesinde otomotiv tedarik sektörünün genç temsilcilerini de sektöre katkı sunma noktasında aktif hale getirmeyi amaçlıyoruz. Sektörde yeniliklere öncülük etmek ve Türk otomotiv tedarik sanayini dünya lideri sektör konumuna yükseltmek için genç nesille birlikte topyekûn hareket etmek zorundayız" dedi.

"Genç kuşak hızlı ve sonuç odaklı hareket ediyor"

Dünyanın, gün geçtikçe daha çok sosyal ağ odaklı olmaya başladığının altını çizen TAYSAD Başkanı Kanca, "Başarı tamamen odaklanma ve sosyal ağ meselesi. Biz de TAYSAD olarak söz konusu değişime ayak uydurmak ve mevcut ağımızı geliştirmek için üye firmalarımızın genç temsilcileri ile biraraya gelerek Platform Y isimli bir yapı kurduk. Yeni nesillerin, bizden daha hızlı ve sonuç odaklı hareket etmesi, gelecekte sektörümüzün bugünkünden çok daha iyi bir seviyeye ulaşacağı konusundaki umudumuzu artırıyor" diye konuştu.

"Doğal oryantasyon sürecini daha planlı hale getirmeyi amaçladık"

"Platform Y ile birlikte yeni nesillerin birlikteliğine, gelişimine ve paylaşımına katkıda bulunmak istiyoruz" diyen Platform Y Komite üyelerinden Ertan Demirdüzen, çalıştığı şirketlerin geleceğine yön verecek, bunun için gerek yönetimsel gerekse sosyal yönlerden gelişime açık genç yöneticileri Platform Y'de yer almaya davet etti. Platform Y Komite üyesi Yakup Birinci ise, bu proje ile geçmişte büyüklerin genç kuşak temsilcileri dernek yaşantısına alıştırmak ve onların nezaretinde süreçlere tanık olunmasını sağlamak amacıyla yapmış oldukları doğal oryantasyon sürecini, daha planlı bir şekilde yürütmek istediklerini dile getirdi.

Bir diğer Platform Y Komite üyesi Özge Özen Kural, yeni nesil yöneticilerin TAYSAD bünyesinde oluşacak sosyal ağ ile hem kendi şirketlerine fayda sağlayacaklarına hem de dernek çatısı altında projeler üreterek, Türkiye'nin sosyal, kültürel ve ekonomik refah düzeyinin arttırılmasında rol alacaklarına vurgu yaptı.

Platform Y, önümüzdeki dönemde İzmir-Alaçatı'da ve Bursa-Uludağ'da düzenleyeceği buluşmalarla faaliyetlerine hız kazandıracak.

C. Aslı Kısacık
TT Çelikyay Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
Her sektörün, her faaliyetin, gün geçtikçe gelişen teknolojiye bu kadar entegre olması gereken günlerde bence kadrolardaki genç kuşaklara duyulan gereksinim daha çok hissediliyor. Tam da bu noktada Platform Y gibi, TAYSAD'ın genç nesline tanışma ve faaliyetlerde bulunma imkanı veren bir grubun ortaya çıkması gurur verici, bir o kadar da faydalı. Özellikle Türkiye'nin ihracatını sırtlayan otomotiv sektöründe yer alan her şirket, bu ülkenin üstün bir değeri ve bu değerlerin genç nesille daha da ileriye doğru yönlenmesini sağlamak hem ikinci veya üçüncü kuşakların hem de genç profesyonellerin görevi. İçinde bulunduğumuz bu çağda bilgiye ulaşmak çok kolayken, bu bilgiyi kullanma ve tecrübeler edinme imkanı zaman zaman kısıtlanabiliyor. Platform Y'nin, bu amaçla bünyesindeki yeni nesillere, kendilerini daha açıkça ifade etme ve fikir alışverişi olanağı sağlayacağına, ayrıca güçlü bir öğrenme aracı olacağına hiç kuşkum yok.

NESAN®

Q1

ISO/TS 16949:2009

ISO 9001:2008

ISO 14001:2005

Address : Ibrahim Turan Caddesi No: 170 35470 Menderes / IZMIR - TURKEY
Phone : +90 (0) 232 782 56 00 (pbx)
Fax : +90 (0) 232 782 45 91
E-mail : info@nesan.com.tr

twitter.com/nesanotomotiv

www.nesan.com.tr

Otonom araçlar çağında, kuruluşunuz sürücüsüz olabilir mi?

Metaforlar önemlidir. Bir şeyin anlamını başka birinin tanıdık terminolojisine atıfta bulunarak açıklamak, dünyayı nasıl kavrayacağımızı şekillendirir.

Eric J. McNulty

Metaforlar fiziksel niteliklerle değil, gömülü varsayımlarla da gelir. İki organizasyonun birleşmesini, tren kazası gibi nitelendirirsem, siz her bir organizasyonu haşatı çıkmadan önce, parkurunda sabit, hızını ya da gidiştını değiştiremeyen veya değiştirmek istemeyen bir şekilde hayal edersiniz. Bunu eğri büğrü bir enkaz içerisinde tamir edilemez bir felaket olarak düşünmeniz için çok fazla detaya ihtiyacınız yoktur.

Bir kez başladığınızda da metaforlar devam etmeye eğilimlidirler. Örneğin, pek çok çağdaş kuruluş yapılarını iki süregelen metafora borçludur; standardizasyonu, lineer iş akışları ve verimliliğine vurgu yapılan montaj hattı ile açıkça belirlenmiş görevleri, safları, komuta zincirleri ve otoritelerin çekinceleri ile askeriye. İş yapış biçimleri artık yaratıcılığa ve yeniliğe bağlı bir işbirliğine ve bilgiye dayalı hale gelse de hala pek çok yönetici ve çalışan, çeviklik için gerekli kaynak ve fikirlerin akışına değil kontrol odaklı hiyerarşilere takılı olarak hareket ediyorlar.

Peki, iş metaforlarının önemli bir kaynağı başa döndüğünde ne olur? Bu kuruluşların kendilerini görüş biçimlerini ya da işlevlerini nasıl gördüklerini değiştirir mi? Sürücüsüz otomobiller hayatımızda yer buldukça bunu anlamaya başlayacağız. Otomobil metaforları yirminci yüzyılın ikinci yarısının başından itibaren otobanlar kadar genişledi ve uzadı. İşleri hızlandırmak için "gaz pedalına" basıyorken, işlerin birbirine karışmaması için her takımı "kendi şeridinde kalmayı" öneriyoruz. Ünlü fiyaskonun altmış yıl sonrasında bile hala tepetaklak giden bir ürünü tanımlamak için "Edsel" tabirini kullanıyoruz.

> Otomotiv metaforları çoğunlukla kontrol çağrışımları da taşıyorlar. İnsanların kariyer ilerlemeleri için "sol şerit" kullanılırken, emekliliğe yaklaştıkça azalan sorumluluklara ise "vites küçültme" diyoruz. İşin başındaki kişi "direksiyonun başındaki kişi" ya da şirketi ileriye taşıyan "kaptan" oluyor.

Otomotiv metaforları çoğunlukla kontrol çağrışımları da taşıyorlar. İnsanların kariyer ilerlemeleri için "sol şerit" kullanılırken, emekliliğe yaklaştıkça azalan sorumluluklara ise "vites küçültme" diyoruz. İşin başındaki kişi "direksiyonun başındaki kişi" ya da şirketi ileriye taşıyan "kaptan" oluyor. Jim Collins'in iş dünyasında hayli bilinen metaforunda şirketiniz otobüs, siz ise duraklayan otobüsü yeniden yola koyacak olan şoförsünüzdür.

Bu metaforda esas olan otobüsün gittiği yer değil, otobüste kimlerin ve hangi rollerin, yani koltukların bulunduğudur. Bu önümüzdeki dönemde de geçerli kalacak olsa bile insanların birlikte çalış-

Ege Endüstri

Kemalpaşa Cad. No:280

35060, Pınarbaşı – İZMİR, TURKEY

P: +90 232 491 14 00

www.egeendustri.com.tr

facebook.com/egeendustri

twitter.com/egeendustri

linkedin.com/egeendustri

info@egeendustri.com.tr

Bayraktar

ma yöntemleri sürücüsüz araçlar, yapay zeka ve otonom cihazlar hayatımıza girdikçe değişebilir.

Sürücüsüz araçlarda, tıpkı sürekli kullandığımız müzik uygulamalarında bir kategoriyi belirledikten sonra şarkıların o temelde seçilmesi gibi bir çok temel tercih, rota ve hız çerçevesinde bireyler değil algoritmalar tarafından yapılacaktır. Hali hazırda bağlantılı araçlarda teknoloji olası bir çarpışmayı farkettiğinde aracınızı yavaşlatıyor ve onu sizin için park edebiliyor. Bu teknolojiler kontrol etmeyi umduğumuz ve otomatik olarak gerçekleşmesi için mutlu olduğumuz şeyleri şekillendirecek.

Aynı yapay zeka ofislerimize de ulaşmaya başladığı için yakında sürücüsüz organizasyonlar ortaya çıkmaya başlayacak. Hız limitini takip etmek, sinyal vermek ya da göstergeleri izlemek gibi bir aracı kullanırken yaptığımız işlere eşdeğer pek çok rutin yönetici görevi hızla ortadan kalkabilir. Bu controller, güncelleme toplantıları, hantal performans yönetim süreçleri ve sıkıcı proje planları yapay zeka dahil oldukça insan katılımını azaltacak. Sürücüsüz bir araç gibi, organizasyonlar da herkesi şeridinde tutmak ve stratejik hedeflerine odaklanmak için sürekli farket ve düzelt yeteneklerine sahip olacaklar.

Araştırmalar, iş tatminin üç ana unsurunun yetkinlik, özerklik ve bir takımın parçası olmaktan geldiğini gösteriyor. İyi haber, teknoloji sıradan idari işleri devralırken, yöneticiler de daha insan odaklı geliştirmeye odaklanarak özgürleşebilirler. Ancak, bu aynı zamanda iş hayatımızda empati ve nuans yoksunu iş kurallarıyla daha fazla haşır neşir olmamız anlamına da gelebilir. İşine gidip gelen pek çok kişi, kendi içgüdüleri ya da deneyimlerinden ziyade rota optimizasyonu sunan uygulamalara güveniyorlar. Bu durumda bağımsız araçlarda olduğu gibi yöneticilerin de önemli sonuçlar doğurabilecek – ya da sıradan- kararların önyargılar ve kör noktalar için incelenmesi adına süper akıllı makineleri seçmesi - ve hatta belki de yatırımcıların da bunu talep etmesi – ne kadar zaman alacaktır?

Otomobilde ya da işte, bu koşullarda önemli olan, teknolojiye işleri ne zaman devredeceğimizi, insan katkısını ne zaman sağlayacağımızı bilmek olacaktır. Bu fikir yavaş yavaş dillenmeye başlandı. Çalıştığım sağlık sektörü temsilcilerinden birisi hemen her kanser türü için sanal tedavi protokollerine sahip. Bunlar herhangi bir doktorun deneyiminden çok daha geniş bir veri kümesi olarak, sisteme dahil olan her bir vakanın incelenmesiyle elde ediliyor. Doktor protokolde farklılık uygulayabilir ancak bunu neden yaptığını iyice açıklamalıdır. Teknoloji onları önyargılardan koruyup, daha geniş bir bilgi tabanına yönlendirirken, insanlara en iyi oyunlarını sergileme şansı verilir.

Sürücüsüz otomobiller, daha fazla insanın bir araca sahip olmak yerine araba paylaşım hizmetleriyle pek çok aracı kullandığı bir dönemde ortaya çıkıyor. Bir otomasyonun bizi varış noktamıza götürdüğü esnada araçta yaptığımız şeylerin çeşitliliği arttığı için düşünce yapımız da genişleyebilir. Ve Collins'inkine benzer koltukların belirli olduğu monolitik bir otobüs yerine organizasyonu insanların müşteri sorunları için teklif verdiği, tahsis edildiği esnek bir filo gibi algılamaya başlayabiliriz. Bir çeyrekte satınalma sistemini elden geçiren bir minibüste çalışırken, bir çeyrekte hızla giden bir yenilikçi ürün takımının bir parçası olabiliriz. Sürücüsüz organizasyon, farklı tecrübeler, yeni perspektifler ve her takımdaki gerekli yetenekleri zaman çizelgesi ve teşviklerle birlikte optimize etmek için geniş bir yelpazede bireylerin yetenek ve arzularının ayrıştırılmasını otomatik hale getirecektir.

Bu bilimkurgu değil. Harvard Business School'dan Amy Edmonson, artan takım oluşturma ihtiyacı, hızla gelişen zorluklarla başa çıkma ekipleri kurma ve dağıtma becerisi üzerine yazmıştı. Sürücüsüz organizasyon bunu yalnızca daha yüksek, daha hızlı ve daha hassas seviyeye taşıyacak.

Sürücüsüz araçlar geliyor. Bir büyük üretici beş yıl içinde tam üretim yapacaklarını iddia ediyor. Ve zaman çerçevesi çok tartışma konusu olsa da, yakın tarihli bir araştırmaya göre Amerikalıların yüzde 70'i bir tane denemek için hazır. Yolda yaşamı değiştirecek olsalar da, bir şeyden sorumlu olmak ve bir şeyi kontrol etmekle ilgili düşünce paradigmalarımızı da değiştirecekler. Metaforlar ortaya kondukça, dünyayı ve sosyal ve kurumsal yapılarımızı nasıl algıladığımızı da etkileyecekler. Bunun siz ve şirketiniz için ne anlama geleceğini düşünmek için erken değil. ■

Eric J. McNulty, Ulusal Hazırlık Liderliği Girişimi araştırma direktörü olup, liderlik ve değişime ayak uydurma hakkında yazılar yazmaktadır.

Kaynak: https://www.strategy-business.com

Yapay zeka ofislerimize de ulaşmaya başladığı için yakında sürücüsüz organizasyonlar ortaya çıkmaya başlayacak. Hız limitini takip etmek, sinyal vermek ya da göstergeleri izlemek gibi bir aracı kullanırken yaptığımız işlere eşdeğer pek çok rutin yönetici görevi hızla ortadan kalkabilir.

Sürücüsüz organizasyon, farklı tecrübeler, yeni perspektifler ve her takımdaki gerekli yetenekleri zaman çizelgesi ve teşviklerle birlikte optimize etmek için geniş bir yelpazede bireylerin yetenek ve arzularının ayrıştırılmasını otomatik hale getirecektir.

YENİ
SİS SERİSİ

Dünyanın 18 lider markasının yeni nesil araçları için
% 100 uyumlu ürünler tam 37 yıldır Sismak'ta.
Yenileme pazarında 2017 model aracınız için
direksiyon kutusu aradığınızda, çözüm yine Sismak'ta.
Siz neredesiniz?

Automechanika İstanbul
Salon: 2
Stant: A125

/ sismakotomotiv sismak.com

ALFA ROMEO • AUDI • CITROEN • DACIA • FIAT • FORD • HYUNDAI • KIA • MAZDA
MERCEDES • NISSAN • OPEL • PEUGEOT • RENAULT • SEAT • SKODA • TOYOTA • VOLKSWAGEN

SİSMAK
HAYATA YÖN VER

ERTAN DEMİRDÜZEN: "Kitabı sürükleyici ve hızlı şekilde okurken, QR kodları ile bağlandığınız videoları seyretmeye başladığınızda ara sıra kitaptan kopup gelecek ile ilgili düşüncelere dalıyorsunuz. Vizyon açma konusunda çok faydalı olduğunu düşünüyorum fakat videolara daldığınızda kitabı bitirmeniz biraz zaman alıyor."

T-İNSAN

UFUK TARHAN

T-İnsan, Türkiye'nin ilk kadın fütüristi ve dünyanın en etkili 100 kadın fütüristi arasında tek Türk olan Gelecek Tasarımcısı ve İş Avatarı Ufuk Tarhan tarafından, daha iyi bir gelecek yaratmak, daha başarılı, kazançlı ve mutlu olmak için devrim niteliğinde ipuçlarını anlatmak, yepyeni bir kişisel dönüşüm modeli olan T-İnsan hakkında bilgi vermek için kaleme alınmış.

Yazar, kitapta 'Artırılmış Okuma-Augmented Reading' adını verdiği, daha önceki okuma deneyimlerimizde pek rastlamadığımız tekniği başarılı bir şekilde kullanıyor. Bu teknikte kullanılan QR kodları sayesinde, kitabın içerisindeki anlatımları destekleyen birçok internet sitesi ve videoya akıllı telefonunuz veya tabletiniz ile ulaşabiliyorsunuz. Bu yüzden, kitabı okumak için elinize aldığınızda telefon veya tabletinizi de yanınıza aldığınızdan emin olmanızı tavsiye ederim.

Kitabı sürükleyici ve hızlı şekilde okurken, QR kodları ile bağlandığınız videoları seyretmeye başladığınızda ara sıra kitaptan kopup gelecek ile ilgili düşüncelere dalıyorsunuz. Vizyon açma konusunda çok faydalı olduğunu düşünüyorum fakat videolara daldığınızda kitabı bitirmeniz biraz zaman alıyor.

Kitabın başında Ufuk Tarhan'ın hayat hikayesi ve nasıl Fütürist Ufuk'a dönüştüğünü anlatan bölümde sizi şaşırtacak şekilde yazar hakkında bilgi sahibi olacaksınız. Sonrasında yazar, farkındalık olarak tanımladığı bölümde bizleri dönüşüm öncesine hazırlamak üzere çeşitli paylaşımlarda bulunuyor. Bu bölümde farkındalık; 'herhangi bir değişim, ilerleme için mutlaka olması gereken ilk katman' olarak tanımlanıyor. Bu tanımlamanın, kitabı okurken işimize yaradığı kadar, iş hayatında da uygulayabildiğimiz ölçüde bize katkı sağlayacağını düşünüyorum.

Kitabı okurken birçok yeni kelime duyabilirsiniz. Bunlarla ilgili olarak kitabın sonunda yazar 'Kendimce Bir Sözlük' adında bir bölümde tanımlamalarda bulunmuş. Bu kelimelerden biri; 'Yönder, Likable (Sevilen)'. Yazar, yeniçağın başarılı insan tanımının Yönderlik'ten geçtiğine inanıyor ve bunun sebeplerini bizlere anlatıyor. Otomotiv tedarik sanayinin geleceğini düşünen ve şekillendiren bizlerin de sadece birer yönetici veya lider olmaktan çıkıp hem işleri yöneten hem de insanları peşimizden sürükleyen birer 'yönder' olması gerekir düşüncesindeyim. (Yönder = Yönetici + Lider)

Yazar, farkındalık konusunda düşüncelerini paylaştıktan sonra, farkındalık için bugün yaşadığımız dünyaya başka bir gözle bakmamızı sağlayan bir bölüme yer veriyor. Bu bölümün başında günümüz dünyasını şu şekilde tanımlıyor; 'Bu korku ile dünya duracak diye sindirilen, aslında savaş-silah endüstrisinin pazarlama yöntemi olan terör korkusu ile birbirine düşürülen, savaşan, göç eden, huzur arayan insanlık...'. Sonrasında insanlığın farkındalığını arttırmaya yönelik bilgiler vererek, bizleri gerçekten yaşadığımız dünya gerçekleri hakkında düşünmeye başlatıyor.

Bir sonraki bölüm olan Geleceğe Hazırlıkta, yaşadığımız bugünün dünyasında bizlerin herhangi bir kriz ya da basit bir trend yaşamadığımızdan, ciddi anlamda bir evrime şahit olduğumuzdan verdiği örnekler ile çok güzel bahsediyor. Bu bölümde verdiği örneklerden birinde Prof. Roubini'nin sanayi devrimi ile birlikte geleceğin fabrikalarında 1 işçi çalışacağını, doğru politikalar uygulanmazsa dünyanın büyük bir işsizlik problemi ile karşı karşıya kalacağını söylediği tahminini paylaşıyor. Bu tahmin, sürekli otomasyona yatırım yapan biz tedarik sanayinin de geleceği hakkında bizlerin aklına çeşitli fikirler getiriyor...

Kitabın son bölümünde, kitaba ismini veren T-İnsan konseptini ve bizlerin neler yapması gerektiği yönündeki yorumlarını paylaşıyor. Bu paylaşımda beni en çok mutlu eden nokta, TAYSAD Strateji Yol Haritasında üzerinde durduğumuz Teknoloji, Tedarik ve Tasarım konularının T-İnsan konseptinin de "olmazsa olmazı" olması ve TAYSAD'ın bu stratejiyi şimdiden uygulamaya başlamış olmasıdır.

Kısaca bahsedebildiğim T-İnsan kitabı, okuyan herkesin, aldığı faydalı bilgilerle, iş ve özel hayatlarının geleceği hakkında düşünmeye başlamasını tetikleyecektir. Kitabı okurken ve videoları izlerken keyif alacağınızı umuyorum. Değişime ayak uydurmak istiyorsanız bu kitabı okumanızı tavsiye ederim.. ■

T-İNSAN

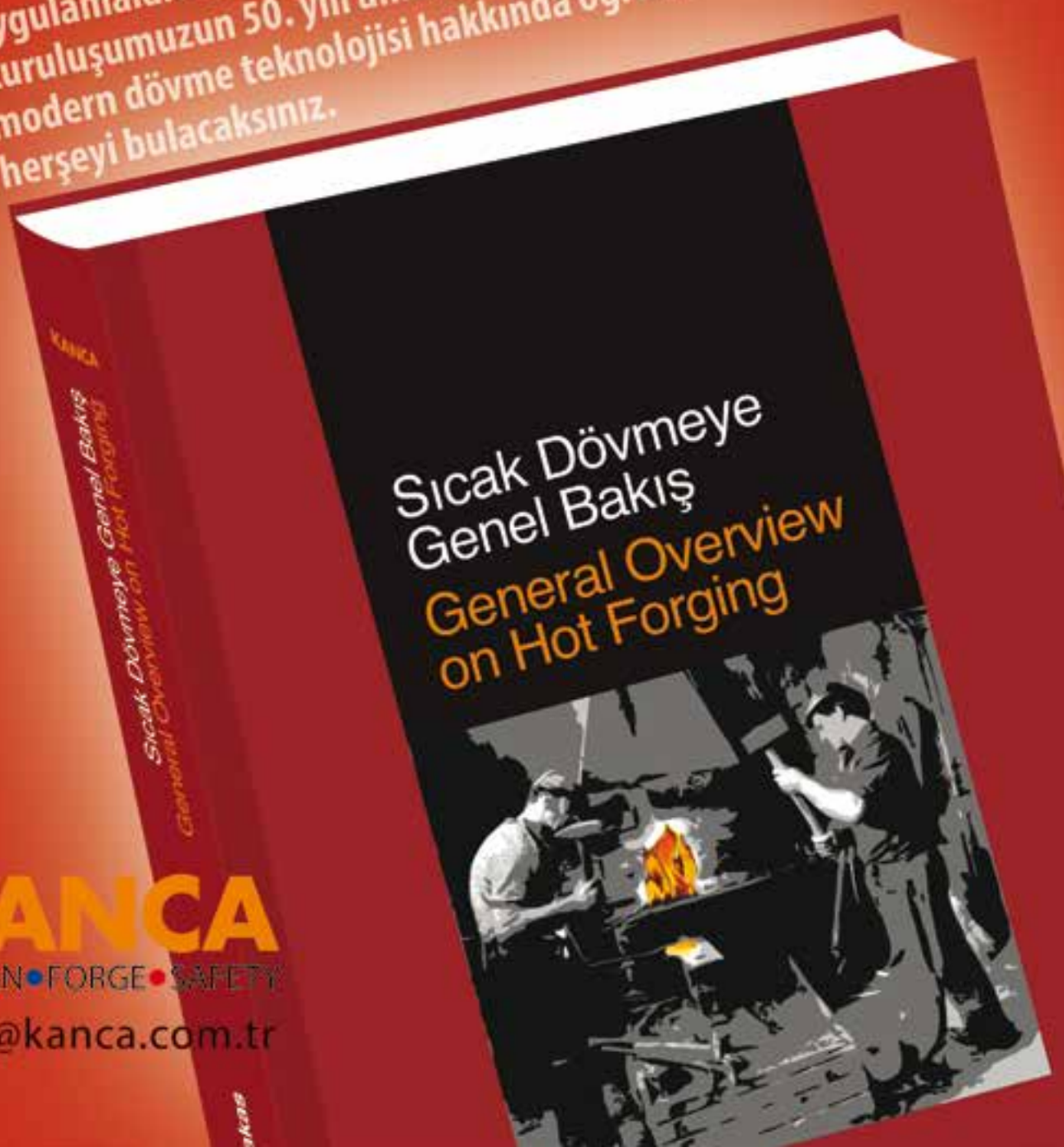
Sayfa Sayısı : 280
İlk Baskı Yılı :2017
Dili: Türkçe
Yayınevi: Ceres Yayınevi
ISBN: 9786054910809
Yazar:
Ufuk Tarhan

ERTAN DEMİRDÜZEN
TKG OTOMOTİV YÖNETİM KURULU ÜYESİ

Dövmecilik*... kitabını yazdık!

*Ing. forging *Alm.* Schmieden *Tr.* Yüksek sıcaklıkta tavlanmış metalin biçimlendirilme işlemi.

Atalarımızın binlerce yıllık geçmişe dayanan demircilik ve dövmecilik alanındaki ustalığını, günümüzün modern uygulamalarında yaşatmanın gururunu taşıyoruz. Kuruluşumuzun 50. yılı anısına hazırladığımız bu kitapta, modern dövme teknolojisi hakkında öğrenmek istediğiniz herşeyi bulacaksınız.



KANCA

DESIGN • FORGE • SAFETY

info@kanca.com.tr

Eşikaltı (Subprime) Otomobil Kredileri: Yeni bir finansal bomba mı?

VAROL KARSLIOĞLU

Geçtiğimiz ay Michigan'daki Valley State Credit Union'ın tasfiyesi ve varlık ve borçlarının Elga Credit Union'a devri, dünyanın 10 yıl kadar önce gördüğü korku filminin yeni bir versiyonunun fragmanı da olabilir. Ancak bu kez filmin konusu, ev (mortgage) değil otomobil kredileri.

Geçen yıl iflas koruma kanunu kapsamına alınan Valley State, portföyündeki "eşikaltı" (subprime) otomobil kredileri nedeniyle bu noktaya sürüklendi. Bankanın vadesi 30 ila 59 gün arasında gecikmiş kredilerin oranı bir yıl içinde 57 milyondan, 1 milyarı aşan bir düzeye ulaştı.

Araba kredilerindeki 30 günü aşan gecikmeler 30 Aralık ayı itibariyle bir yıl önceye göre yüzde 14 arttı. 2016 yılı sonunda, 6 milyondan fazla borçlu aracın ödemelerindeki gecikme ise 90 günü aşmıştı.

30 gün veya daha fazla süreyle tahsili gecikmiş otomobil kredisi alacakları, 2016 yılının dördüncü çeyreğinde veya tüm otomobil kredilerinin yüzde 3,8'ine ve tutar olarak 23 milyar düzeyine yükseldi. Bu tutarın 90 günün üzerinde kısmı ise 8.4 milyar doları buluyor.

Bu tablo, yeni bir finansal krizin habercisi olabilir mi?

Otomotiv endüstrisi analistleri, regüle edilmemiş olan otomobil kredileri piyasasında geçmişten ders almayarak yüksek getiri arayan yatırımcıların tetiklediği eşikaltı araç kredilerinin yeni bir finansal balon oluşturduğuna dair endişeleri körüklüyor Geçen yılın dördüncü çeyreğinde ABD'ndeki otomobil kredilerinin hacmi 1,16 trilyon dolara ulaştı.

2008 mali krizinin ardından gelen durgunluktan otomobil sektörü de ağır bir pay almıştı.General Motors ve Chrysler'in iflasına yol açan kriz, doğal olarak otomobil satışlarını da çok olumsuz etkilemişti. Ancak federal ve eyalet hükümetlerinin kurtarma operasyonlarının ardından hayata dönen otomotiv şirketleri, satışlarını arttırmak için, eşikaltı kredi mekanizmasını giderek artan bir cesaretle kullanmaya başladılar.

Parasal genişleme ve faizlerin sıfıra yaklaştığı bir ortamda, yüksek faizle düşük gelirli kesime araç kredisi sağlmak, hem "açgözlü" bankalar, hem de otomobil üreticileri için giderek daha cazip bir hale geldi. Hem yeni hem de ikinci el araç satışı aynı zamanda bu krediler sayesinde 2009'dan 2016'ya kadar düzenli olarak arttı. Ve satışlar sürekli arttıkça, bu araçlar üzerinde oluşan negatif varlıkları sektör görmemezlikten geldi veya yeterince önemsemedi. Yedi yıla varan vadelerle satılan araçların, dördüncü, hatta üçüncü yıldan itibaren, amortisman nedeniyle bankanın kredi alacağından daha düşük bir değere inmesi ve bankaların portföyünde negatif özvarlık yaratmasını, satışlar artarken sektör fazla önemsemedi. Buna karşılık, bu yılın ilk çeyreğinde, satışlardaki düşüşün bir önceki yıla göre yüzde 12'yi bulması, endişeleri arttırıyor.

Araç finansmanında, kredilendirme dışında, finansal kiralama (leasing) cephesindeki gelişmeler de, tabloyu daha vahim hale getirmekte. Leasing, otomobil finansmanında 2009 yılında sadece yüzde 13.2'lik bir paya sahipken bu oran 2015 sonu itibariyle yüzde 28'e ulaştı. Leasing ilk anda, otomobil üreticilerinin satışlarını ve kazançlarını artırmasına yardımcı olmasına rağmen, kiralama dönemi sonunda ikinci el piyasasına sunulan bu araçlar, kullanılmış otomobil fiyatlarını düşürüyor ve dolayısıyla yeni araç fiyatları ve satışları üzerinde de bir baskı oluşturuyor.

Ancak piyasa mekanizmaları ve piyasa aktörleri, bu gelişimi düzeltmek için de adımlar atıyorlar. Artan faizleri de dikkate alan finansal kurumlar yeni otomobil alımları için kredi seçiminde daha seçici olmaya başladılar. Connecticut'taki Stamford'da bir endüstri danışmanı olan Maryann Keller, "Birkaç yıldır parti veriyorduk ve çok eğlendik. Ancak borç verenler artık özlerine geri dönüyor." Şeklinde konuştu.

Ancak yine de, bu yıl milyonlarca otomobil kredisinin temerrüde düşebileceğini öngörmek karamsarlık sayılmaz. Son dönemde, ABD'nde yaygınlaşan bir başka uyugulama da, düşük kredi puanlı ve daha yüksek riskli borçluların araçlarını genellikle GPS teknolojisi ve "öldürme anahtarları" ile donatmak ve takip etmek. "Acımasız" bankalar ve kredi kuruluşları, kredinin vadesi bir gün bile geçse bu cihazları etkinleştirerek kredilendirilen aracı hareketsiz hale getirebiliyorlar. Bu amaçla iki milyondan fazla araca "engelleyici donamım" yerleştirildiği tahmin ediliyor. Federal Ticaret Komisyonu bir yandan bu cihazların, kişisel bilgilerin gizliliği kuralını ihlal edip etmediğini araştırıyor.

General Motors'un geçen yılın Aralık ayından bu yana 4 bin 600 kişiyi işten çıkarması, Ford'un işgücünü yüzde 10 kadar azaltma projesi ve henüz sonuçlarını göremediğimiz kapsamlı üst yönetim değişikliği, hem ABD hem de Meksika'daki bazı yatırımların iptalinin gündemde olması, belki de daha büyük bir fırtınanın habercisi.

Detroit merkezli Amerikan otomobil üreticileri yılın ilk çeyreğinde zayıf bir performans gösterdi. FCA'nin satışları yüzde beş, Ford'un satışları ise yüzde 7,2 oranında düştü. General Motors ise sadece yüzde 1,6'lık bir artış gösterebildi. Yıllık bazdaki ABD toplam satış projeksiyonu da 17,3 milyon yerine 16,63 milyon olarak milyar düzeltilmiş yıllık bir oranda arttı.

2017, sektördeki oyuncular için hafif ya da daha şiddetli sancılı bir küçülmeye tanık olacak gibi görünüyor.

Otomotiv endüstrisi analistleri, regüle edilmemiş olan otomobil kredileri piyasasında geçmişten ders almayarak yüksek getiri arayan yatırımcıların tetiklediği eşikaltı araç kredilerinin yeni bir finansal balon oluşturduğuna dair endişeleri körüklüyor. Geçen yılın dördüncü çeyreğinde ABD'ndeki otomobil kredilerinin hacmi 1,16 trilyon dolara ulaştı.

- ISO / TS 16949 Sertifikalı
- Avrupa'nın En Modern Sıcak Hadde Tesislerinden Biri
- 250.000 ton/yıl Üretim Kapasitesi
- %100 Ultrasonik İç Hata ve Yüzey Hata Kontrolü
- %100 İzlenebilirlik

hascelik

HASÇELİK

Vasıflı Çelik Üretir...

hasprime

%100 yüzey ve ultrasonik iç hata kontrollü sıcak haddelenmiş vasıflı çelik çubuklar

hasmil

Sıcak haddelenmiş vasıflı çelik çubuklar

www.hascelik.com

HASCELİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
TOSB Otomotiv Yan Sanayi İhtisas O.S.B. 1.Cadde No:17 Çayırova - Kocaeli / Turkiye T: +90 262 676 6000 F: +90 262 676 6009

Bir Faydalıçelik Holding kuruluşudur

Geleceğin Ar-Ge mühendisleri Tofaş Akademi'de yetişiyor

Bursa başta olmak üzere Türkiye'deki Ar-Ge personeli ihtiyacını karşılamak ve donanımlı Ar-Ge personeli yetiştirmek üzere hayata geçirilen "Ar-Ge Mühendisi Yetiştirme Programı" hız kesmeden devam ediyor. Başvuruları yılbaşında yapılan, OİB ile BUSİAD'ın işbirliğinde ve Tofaş Akademi'nin koordinatörlüğünde gerçekleşen program, Martur, Bosch ve Coşkunöz'ün de aralarında bulunduğu komite tarafından yürütülüyor.

Bursa'da faaliyet gösteren 40'dan fazla Ar-Ge merkezinin ihtiyaçları değerlendirilerek oluşturulan "Ar-Ge Mühendisi Yetiştirme Programı" tüm hızıyla devam ediyor. Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) ile Bursa Sanayicileri ve İşadamları Derneği'nin (BUSİAD) işbirliğinde, Tofaş Akademi koordinatörlüğünde, bu yıl ikincisi düzenlenen 'Ar-Ge Mühendisi Yetiştirme Programı', Martur, Bosch ve Coşkunöz'ün de aralarında bulunduğu komite tarafından yürütülüyor.

Programa, 12 farklı firmanın İnsan Kaynakları ekiplerinin değerlendirmeleri sonucunda, başvuru yapan 782 öğrenci arasından seçilen, 32 öğrenci katılım gösteriyor. Program kapsamındaki eğitimler akademisyenler ve sektörün deneyimli Ar-Ge profesyonelleri tarafından veriliyor. Program toplamda 300 saatlik teorik ve uygulamalı derslerden oluşuyor.

Tofaş İK Direktörü Burhan Çakır

Hafta sonları Bursa'da Tofaş Akademi bünyesinde gerçekleştirilen eğitim programı Makine Mühendisliği, Otomotiv Mühendisliği, Endüstri Mühendisliği ve Mekatronik Mühendisliği bölümlerinde en az lisans 3. sınıf ve yüksek lisans yapan öğrencilere yönelik hazırlandı. Mart ayı itibariyle başlayan eğitim, Aralık 2017 sonuna kadar devam edecek.

Ücretsiz İngilizce kursu

Katılımcı öğrencilere program süresince isteğe bağlı ücretsiz İngilizce kursu da verilen programı tamamlayanlar Tofaş Akademi tarafından sertifikalandırılacak. Program ile ilgili görüşlerini dile getiren Tofaş İK Direktörü Burhan Çakır "Bursa bugün Türkiye sanayinin büyük bir bölümünü bünyesinde barındırıyor. Gelişen bölgelerin en büyük ihtiyaçlarından biri de donanımlı eleman bulabilmektir. Tofaş olarak 1990'lü yıllardan bu yana, Ar-Ge'ye büyük önem veriyoruz. Bugün Türkiye'nin Ar-Ge'ye en çok yatırım yapan şirketiyiz.

Ayrıca Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'mız tarafından iki yıldan bu yana üst üste 'Türkiye'nin En İyi Ar-Ge'si seçiliyoruz. Tofaş Ar-Ge'mizde edindiğimiz tecrübeyi, yine kendi çatımız altındaki Tofaş Akademi aracılığı ile yeni nesle aktarıyor olmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. BUSİAD'ın öncülüğü ve OİB'in de finansal desteği ile oluşan bu programın gençlere yeni ufuklar açtığına inanıyoruz. Bu öğrencilerin ileride Ar-Ge alanında Türkiye'nin geleceğini şekillendirmesi ise en büyük hedefimiz" dedi.

Programa, 12 farklı firmanın İnsan Kaynakları ekiplerinin değerlendirmeleri sonucunda, başvuru yapan 782 öğrenci arasından seçilen, 32 öğrenci katılım gösteriyor. Program kapsamındaki eğitimler akademisyenler ve sektörün deneyimli Ar-Ge profesyonelleri tarafından veriliyor.

BİRİNCİ

"Brings life to technology"

Let there B **comformity**

We are committed to secure long term partnerships, by focusing on fully conformance to each of our customer's requirements.

The main philosophy is to improve the performance with aspect to comply with ISO 16949 ,OHSAS 18001 and ISO 14001.

All modern quality tools are implemented to Birinci's production system such as online SPC, visual control charts and poka-yoke to reach beyond customer expectation .
Inspection and monitoring production quality is part of our daily life, but being able to test, functional performance (fatigue, life cycle, durability, etc.) of our products, secures our future.

TAYSAD ORGANİZE SANAYİ 2.CADDE NO:1 41420
ŞEKERPINAR / ÇAYIROVA / KOCAELİ / TURKEY
T +90 262 723 42 00 F +90 262 723 42 23
W www.birinci.com E info@birinci.com

TAYSAD, IAEC'16 sonrası otomotiv sanayinin yeni teknolojilerini, üniversite öğrencileri ile buluşturdu.

Geleceğin mühendislerine destek

+90 3B Dijital Fabrika, Yıldız Teknik Üniversitesi'nin Racing Kulübü mühendislerinin tasarladıkları yarış arabası için 3D yazıcıda üretim yaptı. Ayrıca FDM teknolojisini kullanarak yüksek sıcaklığa ve benzin gibi kimyasallara dayanımı yüksek malzemeden manifold üretti.

+90 3B Dijital Fabrika olarak, geleceğin mühendislerine inanıyoruz. Yaratıcı ve girişimci gençlerin her yıl sayısız projesini teslim alıyor ve inceliyoruz. Bu sene bilime ve gençlere katkı alanındaki sponsorluğumuzu Türkiye'nin önde gelen üniversitelerinden biri olan Yıldız Teknik Üniversitesi YTU Racing Kulübü kazandı. Hedefleri Formula Student yarışlarında daha hafif ve daha güçlü bir araç yapmak olan genç mühendis adayları, bu doğrultuda araç üzerindeki her bir komponentin ağırlığını azaltmak ve motordan daha fazla güç alabilmek için çalıştı.

Motordan alınan gücü en fazla etkileyen parçalardan biri, emme manifoldu! Araç üzerinde motora bağlı bir parça olan ve motora giren havayı yönlendirip motorun belirtilen kısıtlamalar dahilinde istenilen gücü almasına yardımcı olan emme manifoldunun, motora girecek havayı yönlendirdiği için motor gücü üzerinde doğrudan etkisi bulunur. Emme manifoldunun tasarımı, motor tork ve gücünün istenilen devir aralığına taşınmasını sağlar. Bu sebeple, manifoldun üretim tekniği bilgisayar ortamında tasarlanan modeli uygulayabilmek için önem taşır. Formula student yarışında en yaygın üretim teknikleri; alüminyum işleme ve kaynak, vakum infüzyon ile karbonfiber ve 3D yazıcı ile termoplastik malzemelerden üretimdir. Bu üretim yöntemlerini kıyasladığımızda; alüminyum malzeme ile üretimde maliyetler düşük olmasına rağmen, 3B CAD data ürüne tam olarak aktarılamamaktadır. Karbonfiber malzemeden üretimde ise karmaşık 3B CAD datanın uygulanabilirliği hem kalıp hem de uygulama anlamında ciddi zorluklar ve yüksek maliyetler içermektedir.

+90 3B Dijital Fabrika olarak, tam bu noktada devreye giriyoruz. Dijital fabrikamızda profesyonel 3D yazıcılarımızda üretilen manifold diğer üretim tekniklerine kıyasla birçok avantaj sağlıyor. Bu avantajları aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

1.Tasarım: Karmaşık bir manifold tasarımının 3D yazıcıda geometri bağımsız olarak kolaylıkla üretimi.

2. Zaman: 1 gecede 3 boyutlu yazıcıdan alınan manifold üretiminin diğer yöntemlere göre hızlı olması.

3. Gerçek Mühendislik Malzemesi: Kimyasal dayanımı (Mazot, benzin vb.) yüksek olan gerçek mühendislik malzemesi, PPSF'ten FDM teknolojisi kullanılarak manifold üretimi.

4.Tolerans: Manifold tasarımının üzerindeki detay ve formları 3B yazıcıda çok düşük toleranslarda üretme.

5. Tek Parça Üretim: Kaynak, montaj ve birleştirme olmaksızın 3B yazıcı ile tek parça manifold üretimi.

6. Dijital Üretim: Hata riskini minimuma indirecek şekilde insan müdahalesi olmaksızın 3B yazıcıda manifold üretimi.

İlaveten, 3B yazıcımızdaki tek parça manifold üretiminde cıvata somun gibi bağlantı elemanlarına da ihtiyaç kalmamaktadır. Bu sayede, çok daha hafif ve dayanıklı yapıda manifold üretebiliyoruz.

+90 3B Dijital Fabrika olarak, aynı zamanda üretim teknolojileri ve kullanılacak malzeme için ücretsiz danışmanlık hizmeti veriyoruz. Üretilecek parçaların çalışma şartları ve kullanıcının bu parçalardan ne beklediği bizim için çok önemli. Bu durum, teknoloji ve malzeme seçimimizi etkiliyor. YTU Racing ile yaptığımız detaylı araştırma sonucunda, aracın emme manifoldu için uygun malzemenin PPSF, üretim yönteminin de FDM olduğuna karar verdik. Bu sayede oldukça hafif bir komponent üretmekle kalmayıp, hem istenilen mukavemeti elde ettik, hem de benzin buharıyla tepkime vermeyecek bir malzeme kullandık.■

IAEC'16 Uluslararası Otomotiv Mühendisliği Konferası'na katılımımızın ardından, TAYSAD bünyesindeki firmaları inceleyerek iletişime geçtik. 2017 yılı için tasarladığımız Formula aracımızın emme manifoldunun 3D yazıcı ile üretimi konusunda +90 firması ile teknik görüşmeler yaptık. Emme manifoldunun geometrisi, araçta çok büyük önem taşıyor. İdeal geometriyi sağlamanızdaki en büyük engel üretim kabiliyetidir. +90 firması ve biz mühendis öğrenciler birlikte, manifoldumuzu 3D yazıcılar yardımıyla ürettik. Sonucunda manifoldda istediğimiz geometriyi ve hafifliği sağladık. YTU Racing ekibi olarak, dünyanın en büyük mühendislik yarışması olan Formula Student'a bu destek ile katılıyoruz.

EKU

1962' DEN BERİ

DÜNYAYI SARAN KALİTE

EKU FREN ve DÖKÜM SAN.A.Ş.
TOSB Otomotiv Yan Sanayi İhtisas Organize Sanayi Bölgesi, 1. Cadde, No:13, 41420, Çayırova, Kocaeli
Tel : +90 262 658 10 10, Faks : +90 262 658 10 00, Web : www.eku.com.tr, E-Posta : eku@eku.com.tr

Şahin Motor Yatakları (SMY) Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su

Erol Aysu:

"Yeni teknoloji ürünlere odaklandık"

Şahin Motor Yatakları 1955 yılından beri motor yatağı üretiminde faaliyet göstermektedir. Şirket bugün 1000'den fazla motor yatağı kalıbına sahip olup, dünyada kullanılmakta olan pek çok benzinli ve dizel araç motoruna ürün sağlamaktadır.

Yeni jenerasyon motorlara karşı SMY'nin aksiyonları

1990'lı yılların sonunda ortaya çıkan küresel ısınma problemi ile ilgili yapılan araştırmalarda, karbon emisyonları salınımlarının ısınmayı arttırdığı tespit edildikten sonra, bu konuda otomotiv sanayini bağlayan bazı regülasyonlar yayınlanmaya başlandı. Bu kapsamda, motorlar ve vasıtalar yeniden sınıflandırıldı. Belirli aralıklarla daha az karbon emisyonu salınımı olması için düzenli olarak çalışmalar yapıldı ve benzer çalışmalar halen devam etmektedir. Ayrıca, çevre kirliliği ve insan sağlığına zararlı bazı metallerin kullanımı da yasak kapsamına alındı.

Ürün grubumuz olan motor yatakları da bu regülasyonlardan en başta etkilenen ürünlerden bir tanesidir. Kurşun yasaklandığı için kurşunsuz (kompozit) hammadde ve kurşunsuz kaplamalar ortaya çıkmıştır. Şu anda bu kurşunsuz malzemelerden üretilmiş yataklarımız bulunmaktadır. Bunlarla ilgili test süreçlerimiz devam etmekte olup, Euro 5 ve Euro 6 gibi motor tiplerinin bulunduğu, gelişen dünyanın ihtiyaçlarına uygun olan kurşunsuz yatakları iç piyasa taleplerine göre yakın bir gelecekte ülkemize sunmayı planlamaktayız.

SMY'de Ar-Ge çalışmaları

Yeni ürünler için hammadde ve kaplama tarafında kapsamlı ve devamlı bir çalışma yapılabilmesi amacıyla, Ar-Ge bölümünü Mühendislik bölümünden ayırarak bağımsız bir müdürlük yaptık ve Ar-Ge bölümümüze bütçe gelirimizin %3'ü kadar bir kaynak ayırdık. Bu bölümü son teknolojiye uygun ölçüm ve test cihazları ile de zenginleştirdik. Bahsedilen çalışmaların yapılabilmesi için kurulan yeni Ar-Ge laboratuvarımızda; laboratuvar tipi kaplama cihazı, Hull-cell cihazı, birtakım kimyasal ve fiziksel ölçüm cihazları ve muhtelif laboratuvar ekipmanları bulunmaktadır. Yapılan çalışmaların daha sağlıklı analiz edilebilmesi için metalografi laboratuvarımız da tamamen yenilenerek son teknolojiye uygun hale getirilmiştir. Çalışmaların ölçüm ve analizleri, metalografi ve kimya laboratuvarlarımızla eş zamanlı olarak yürütülmektedir.

Şu anda hammadde tarafında bitmiş bir kalay-nikel kompozit kurşunsuz ürünümüz mevcuttur. Ayrıca kaplama tarafında yine kurşunsuz polimer kaplama projemiz gerçekleşmiştir. Diğer yürüttüğümüz kurşunsuz hammaddeler ve kurşunsuz kaplama çalışmaları da sonuçlanmıştır. Bu vesile ile Bronz esaslı kurşunsuz ürün üretme kabiliyetine ulaştığımızı kamuoyu ile paylaşmaktan gurur duyuyoruz.

Yeni yaptığımız hammadde ve kaplamaları öncelikle test makinamızda test etmekteyiz. Buna ilave olarak bir Test otosu hazırladık ve bunun verimli çalışabileceği bir test alanı yaptık. Test makinasına paralel olarak, aynı ürünü test otosunda test ederek yol testi sonuçlarını da elde edeceğiz. Yapılan test platformu sayesinde, farklı tip motor yatağı malzemelerinin ve kaplamaların gerçek araç üzerinde test edilmesi ve kontrollü şartlar altında araç testlerinin gerçekleştirilmesi sağlanmaktadır.

Son üç yılra yapılan yatırımlar

Miba firmasından, transfer hattı olarak ifade edilen, dünyanın en iyi motor yatak hatlarından olan yeni bir hat satın aldık. Bu proje, kalite yönünden firmamızı en üst seviyeye taşımıştır. Ayrıca yeni hatla üretim kabiliyetimizi de 90mm çaptan 130mm çapa kadar arttırmış olduk.

Yeni jenerasyon motorlarda, yeni yataklar karşımıza çıkmaktadır. Dolayısı ile bu yeni yatak çeşitlerinin kalıplarını yapmak için, kalıphane kapasite ve teknolojilerini arttırdık. Pazarda ağır ticari diye ifade edilen, daha çok yük taşıyan kamyon, çekici, otobüs gibi vasıtalar ile iş makinalarına ait motorların motor yataklarını yapabilme imkanına kavuştuk. Buna bağlı olarak iç ve dış pazarlarda yeni pazar paylarına sahip olacağız. Lazer markalama makinası yatırımı yaptık. Kalite bölümünün birçok makinasını tribolojik ölçümler yapabilecek hale getirdik. ■

EGEMET

Story of steel and fire

Forging capacity	6000 Ton/year
Forging Range	0,2kg - 45kg
Maximum diameter	350 mm
Certificates	ISO/TS 16949:2009
	ISO 9001:2008
	PED 97/23-EC AD 2000 (W0-W13)
Forging Lines	2 hammer (11m Ton - 6.3m Ton)
	2 maxi press (1600 Ton - 1000 Ton)
	1 screw press (630 Ton)
Outsourced activities	Machining Coating Heat treatment

Commercial vehicles

Agricultural machinery

Industrial vehicles

Railway industry

Egemet Ege Metal Dövme San. ve Tic.Ltd.Şti.
Ankara Asfaltı Taşkahve Mevkii Kemalpaşa / İZMİR Tel: 0 232- 877 10 49 Faks :0 232- 877 10 50
info@egemetforge.com www.egemetforge.com

CBI, Ford'un Mustang fabrikasına fren gönderecek

Chassis Brakes International (CBI), Tofaş Fiat, Ford, Toyota'nın yanı sıra Renault'nun 2019 başında çıkaracağı yeni Clio 5 modelinin frenlerini de üretmeye başlayacak.

Verimlilik ve maliyet avantajı sayesinde OEM'lerin yurt dışında yaptırdıkları frenlerin üretimini Türkiye fabrikasına kaydırmayı başaran CBI, Tofaş Fiat, Ford, Toyota'nın yanı sıra Renault'nun 2019 başında çıkaracağı yeni Clio 5 modelinin frenlerini de üretmeye başlayacak. Toyota'nın CHR aracı için Japonya'ya dahi fren gönderen CBI, Transit ve Mustang'in üretildiği Ford fabrikasına da Ağustos ayından itibaren fren yollayacak.

Chassis Brakes International (CBI), dünyanın önemli fren ve fren parçaları üreticileri arasında yer alıyor. Bursa'da 20 bin metrekare alana kurulu tesislerinde 260 çalışanla üretim yapan CBI, otomotiv ana sanayi üreticilerine ve çeşitli satış sonrası kanallarına; disk frenler, kampana frenler ve otomatik park freni gibi orijinal ekipman üretimi yapıyor. CBI Bursa fabrikasının en önemli özelliği ise yurt dışında devam eden OEM projelerini Bursa fabrikasına alma başarısı. Verimlilik ve maliyet avantajı sayesinde İtalya fabrikasının işlerini Bursa'ya kaydırmayı başaran CBI Bursa, ayrıca Fiat'ın Alfa Romeo araçlarının İtalya, Sırbistan, Polonya'da üretilen ürünlerini de transfer etti. Fiat Ducato, Alfa Romeo Mito,

CBI Genel Müdürü Ahmet Yağcı

Fiat 500 gibi modellerin de frenlerini üretmeye başlayan CBI Bursa fabrikası, Ford, Tofaş Fiat ve Toyota'nın yanı sıra Renault'yu da üretim ağına katacak. CBI Genel Müdürü Ahmet Yağcı, mevcut fabrikalarının yüzde 50 daha büyüme kapasitesi bulunduğunu, devreye girecek yeni projelerle çalışan sayısının 283'e ulaşacağını, hedeflerinin Bursa'da ikinci bir CBI fabrikası açmak olduğunu söyledi.

Türkiye ekonomisinin son yıllarda yakaladığı pozitif yöndeki büyüme alışkanlığı, geçtiğimiz yıl yaşanan jeopolitik sorunlar ve küresel ekonomideki dalgalanmalardan ötürü birtakım sıkıntılarla karşı karşıya kalsa da, 2017 yılının başından itibaren ihracat anlamında yine önemli atılımlara tanıklık ettiğini ifade eden Ahmet Yağcı, bu süreçte hem istihdamın arttığını, hem de sektörün küresel ölçekteki büyüme ivmesinin devam ettiğini belirtti. ■

2017 YIL SONU CİRO HEDEFİ

120

MİLYON EURO

Disk ve kampana fren gibi orjinal ekipman üretimi yapan Chassis Brakes International Türkiye, 2017 için hedef büyüttü. Chassis Brakes, yıl sonuna yüzde 30'luk büyüme ve 120 milyon Euro'luk bir ciro hedefi koydu

CBI Genel Müdürü Ahmet Yağcı, "Bursa'da, 20 bin metrekarelik üretim alanı üzerindeki 12 bin metrekare kapalı alanda, 260 çalışan istihdam ediyoruz. Daha çok otomasyonun yoğun olduğu, CNC makinaların ve robotların çalıştığı bir fabrikayız. Chassis Brakes International, 5 kıta ve 23 lokasyonda, 15 fabrikada faaliyet gösteren, dünyanın en büyük 3 otomotiv fren ve fren parçaları üreticisinden biridir. Chassis Brakes International Türkiye olarak hedefimiz, 2020 yılında sadece Avrupa'nın değil, dünyanın en iyi Chassis Brakes International fabrikası olmak. Bu kapsamda ciddi bir atılım içerisindeyiz.Otomotiv sanayisi için ihtiyaç duyulan çözümler ile yenilikçi fren sistemleri geliştiren ve üreten Türkiye fabrikasıyız. Türkiye'de binek otomobillere fren üreten tek firma konumundayız" dedi.

CHASSIS BRAKES INTERNATIONAL

Ahmet Yağcı: "Chassis Brakes International Türkiye, gerek üretim ve istihdam kapasitesiyle, gerekse de Bursa ve Türkiye ekonomisine olan katkılarıyla önemli bir misyona sahip. Ar-Ge merkezi olmakla ilgili altyapı çalışmalarımız tamam. Ar-Ge ağırlıklı inovatif ürünler geliştirerek, sektöre önemli kazanımlar sağlamaya devam etmek istiyoruz. Fransa'da çok güçlü bir Ar-Ge merkezimiz var. Burada çağın gerekliliklerine uygun, nitelikli ve katma değerli ürünler geliştiriliyor."

Toyota Motor Corporation "Bölgesel Kalite Ödülü"nü TKG Otomotiv aldı.

Preste Soğuk Şekillendirilmiş Çelik Alüminyum Isı Kalkanları Kaynaklı Montajlı Parçalar

TKG OTOMOTİV

tkg.com.tr

Cavo Otomotiv çalışanları ve aileleri, Aile Günü'nde buluştu

2017'nin "Farkındalık Yılı" olarak kabul edildiği Cavo Otomotiv'de, farkındalık konusunda güçlenmek istenilen temalar arasında aile önemli bir başlık. Bu amaçla, çalışanların ailelerinin Cavo'yu daha yakından tanıması ve benimsemesini sağlamak üzere Cavo Aile Günü düzenlendi.

Cavo ürünlerinin otomobillerde kullanıldığını çocuklara anlatmak üzere çeşitli faaliyetler gerçekleştirilen Aile Günü'nde, çocuklar için ayrı ayrı hazırlanan oyun kutularından çıkan demonte araba setleri, çocuklar ve ailelerin yardımıyla birleştirilerek arabaya dönüştürüldü. Ardından yaş gruplarına ayrılıp fabrika turu yaptırılan çocuklar, makine ve ürünlere karşı yoğun ilgi gösterdi. Böylece presler, robotlar onların dünyasında ve ileriye yönelik hayallerinde gerekli yeri aldı. Çocuklara yönelik bir menü ile hazırlanan öğle yemeğinin sonunda, günün en duygu dolu faaliyeti başladı. Daha önceden provaları gerçekleşen ve tamamen Cavo çalışanlarının çocuklarından oluşan Cavo Çocuk Korosu harika bir konser verdi. Birbirinden güzel şarkılar söyleyen koro, güne neşe kattı.

Daha sonra çocuklar için hazırlanan ve şirketi anlatan 'Bizimkiler Cavo'da Çalışıyor' isimli çocuk kitabı çocuklara dağıtıldı ve toplu bir Cavo aile fotoğrafı ile gün sona erdi.

Bu güzel günün sonunda Cavo ailesinin bir üyesi olmak çalışanlar için olduğu kadar aileleri için de mutluluk ve gurur verici bir durum haline geldi.

Günün sonunda birçok çocuk "Ben büyüyünce Cavo'da çalışacağım" dedi ve bu söz günün, hedefine ulaştığının en büyük kanıtıydı. ■

CMS'den İzmir'e 310 milyon TL'lik dev yatırım

CMS, İzmir'e 310 milyon TL'lik yatırım yapacak. İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde bulunan mevcut jant üretim tesisinin yanına yeni bir fabrika inşa edecek şirket, 600 kişiye yeni istihdam olanağı sağlayacak. 38 bin 385 metre kare alan üzerine kurulacak yeni tesis yılda 2,5 milyon adet jant üretim yapacak. Fabrikanın yapımına başlanmış ve 2018 ilk yarısında kadar da tamamlanması bekleniyor.

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulanan CMS Jant Yönetim Kurulu Başkanı Bertuğ Ösen, artan yurtiçi ve yurtdışı talep üzerine yeni yatırım kararı aldıklarını söyledi. CMS'nin İzmir'deki mevcut üretim tesisinde yıllık 9 milyon adet jant üretimi gerçekleştirdiklerini aktaran Bertuğ Ösen, yeni tesisin de yardımıyla her yıl ortalama yüzde 10'un üzerinde kapasite artışı yakalamayı hedeflediklerini ve 2022 yılında 12 milyon adet jant üretimi gerçekleştirmeyi planladıklarını belirtti. ■

2016 yılında 7 milyon jant ihraç etti

Berat Ösen: "Mercedes, BMW, Volkswagen, Audi, Bentley, Porsche, Seat, Skoda, Toyota, Ford, Fiat Grubu, Renault, Nissan, Honda, Dacia, Lexus ve Suzuki markalarına jant üretiyoruz. Geçtiğimiz yıl başta Avrupa olmak üzere dünyanın çeşitli yerlerine 7 milyon adet jant ihraç ettik. 2016 ciromuz yurt içi satışlarla birlikte 1.2 milyon TL'ye ulaştı. Bu yıl hedefimiz 1.4 milyon TL ciroya ulaşmak. Geçtiğimiz yıl Başta Ar-Ge çalışmaları olmak üzere 66 milyon TL'lik yatırım yaptık. Bu yılda 84 milyon TL'lik yatırım yapma planımız var."

Rose Garden açıldı. Siz ne alırdınız?

bi' bahar
sabahı
en doğalından
bi' köy
kahvaltısı mı?

bi' öğle arası, kahve molası mı?

yoksa
bi' akşam üstü
şöyle
nefis
mi
nefis
bi' steak mi?

#cuci hotels

Cuci
HOTEL DI MARE - BAYRAMOĞLU
★★★★★
"doğal ol be natural"

0 262 653 30 30

Cuci Hotel di Mare-Bayramoğlu, TT Çelikyay Otomotiv Dış Tic. San. A.Ş. işletmektedir.

PPG'ye, John Deere'den '2016 Yılın Tedarikçisi' Ödülü!

PPG, iş ortaklığı yaptığı John Deere tarafından "Yılın Tedarikçisi" Ödülü'ne layık görüldü. John Deere markasının Mükemmele Ulaşma programı kapsamında, tedarikçiler belirli kriterlere göre derecelendirilirken, PPG'nin, en yüksek tedarikçi unvanı olan "iş ortağı" düzeyinde konumlandırılması ve bu unvanla 2016 yılı Yılın Tedarikçisi ödülünü kazanması, PPG'nin dünya çapındaki başarısını bir kez daha gözler önüne serdi.

Tüm dünyada 60'dan fazla ülkede üretim tesislerine ve bağlı şirketlere sahip olan, boya ve özel ürünler endüstrisi alanında önde gelen bir kuruluş olarak dikkatleri üzerine çeken PPG, Mükemmele Ulaşma Programı'na katılan tedarikçiler arasında, "iş ortağı" unvanıyla 2016 yılı Yılın Tedarikçisi ödülünü kazanan marka oldu. John Deere Tedarikçi Yönetimi, 1991 yılından bu yana tedarikçilerin gelişimini sürekli hale getirmek ve sağlıklı geri bildirimler almak adına Mükemmele Ulaşma Programı'na katılan tedarikçileri değerlendirmeye tabii tutuyor. Katılımcılar, kalite, maliyet yönetimi, teslimat, teknik destek ve geri bildirim gibi farklı kategorilerde gösterdikleri performans üzerinden not alıyor.

Bütün operasyonlarında elektro kaplama, sıvı-toz boya ve ön işlem kimyasalları gibi ürün ve hizmetleri yüksek kalite standartlarından asla ödün vermeden hayata geçiren PPG'nin bu ödüle layık görülmesinde, araştırma ve geliştirmeye verdiği değerle, sürekli değişim ve gelişime açık olması büyük önem taşıyor. Geniş bir endüstriyel kaplama ve renk yelpazesine sahip olan PPG, yüksek teknik uzmanlığı ve çözüm odaklı uluslararası müşteri destek ağı da başarısını taçlandırıyor.

PPG Türkiye hakkında

Yüzyılı aşkın süredir hayatı kolaylaştıran sayısız yenilikçi ürünün mucidi olan PPG, 1994 yılından bu yana Türkiye'de 100'den fazla çalışanı ile faaliyet göstermektedir. PPG Türkiye; Otomotiv, Otomotiv Tamir, Endüstriyel, Havacılık, Marin, Koruyucu, Paketleme Boyaları çözümleri ve otomotiv, inşaat, kimyasal üretim gibi onlarca sektörde sunduğu endüstriyel ürünleriyle müşterilerine yaratıcı çözümler sunar. Türkiye'de üretim faaliyetlerini de gerçekleştiren PPG, 1999 yılından itibaren faaliyete başladığı Bursa fabrikasında, otomotiv, paketleme ve ana sanayi gibi birçok farklı sektöre yönelik ürünlerin yanı sıra, boya,macun, astar ve çeşitli kaplama malzemelerinin üretimi yapmaktadır.

Assan Hanil'e "En fazla kadın istihdam eden şirket" ödülü

Kibar Holding grup şirketlerinden Assan Hanil, İşkur tarafından verilen "En fazla kadın istihdam eden şirket" ödülünün sahibi oldu.

Assan Hanil, en fazla kadın istihdam eden şirket ödülüne layık görüldü. İzmit Belediyesi ile İŞKUR ortaklığında düzenlenen etkinlikte ödülü, Assan Hanil İSG ve Çevre Birim Yöneticisi Çiğdem Aksu, İzmit Kent Konseyi Başkanı Cafer Kozluca'dan aldı.

Assan Hanil Genel Müdürü Okan Gedik, halen bünyelerinde mavi yakalı 65, beyaz yakalı 38 olmak üzere toplam 103 kadın çalışan bulunduğunu ve Assan Hanil'in 20 yılda elde ettiği başarılarda kadınların azminden büyük destek aldıklarını belirtti.

Bugün için daha iyi. Yarın için daha ileri

Assan Hanil Genel Müdürü Okan Gedik, " Şirket mottomuz olan 'Bugün için daha iyi. Yarın için daha ileri…' derken kadınlarımızdan daima büyük güç alıyorum. Kadınlarımızın toplumda ve iş dünyasında taşıdığı pek çok sıfatı, benzersiz duygusal zekalarının da katkısıyla en iyi şekilde hayata geçirmelerini hayranlıkla izliyorum. Kadınların toplum, iş dünyası, eğitim, spor, üretim, sanat, bilim gibi alanlarda yarattıkları değer sayesinde dünyanın daha güzel, üretken ve yaşanır bir yer olduğuna yürekten inanıyorum" dedi.

Yıldız Kalıp Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Adres: Hadımköy Yolu Ömerli Mahallesi İhsangazi Sokak No:28
Arnavutköy - İSTANBUL **Tel:** +90 (212) 771 15 15 **Faks:** +90 (212) 771 28 98
E-Posta: yildizkalip@yildizkalip.com **Web:** http://www.yildizkalip.com

Delphi, araç veri sektöründe üç yeni ortaklığa adım attı

Delphi, araç üreticilerine bağlantılı araç konusunda sunduğu ürün ve hizmetlerini geliştirmek için araç veri sektöründe 3 yeni ortaklığa imza attı. Delphi Ürün ve Hizmet Çözümleri Başkan Yardımcısı, Chad Smith, bu durumun, tamir atölyelerinin kendilerini hazırlamaları gereken araç veri teknoloji tipleri ile ilgili bir gösterge olduğunu belirtti.

Delphi, yüksek hızlı veri aktarım kabiliyetini geliştirmek için Almanya merkezli Rosenberger ile ortaklık imzaladı. Rosenberger, otomotiv dahil olmak üzere birçok uygulamada radyo frekansı (RF) bağlantı sistemleri konusunda uzmandır. Firma, ileri düzey sürücü yardım sistemleri (ADAS), otonom sürüş ve bağlantılı araç platformları için bağlantı sistemleri sağlamaktadır. Delphi ve Rosenberger, ulaştırma ve taşımacılık pazarı için yüksek hızlı Ethernet çözümleri konusunda bir işbirliğine imza attı.

Rosenberger, otomotiv dahil olmak üzere birçok uygulamada radyo frekansı (RF) bağlantı sistemleri konusunda uzmandır. Firma, ileri düzey sürücü yardım sistemleri (ADAS), otonom sürüş ve bağlantılı araç platformları için bağlantı sistemleri sağlamaktadır. Delphi ve Rosenberger, ulaştırma ve taşımacılık pazarı için yüksek hızlı Ethernet çözümleri konusunda bir işbirliğine imza attı.

Delphi, bu ortaklığa ek olarak; sinyal işleme konusunda uzman, İsrail merkezli Valens'a yapmış olduğu stratejik yatırımını açıkladı. Valens, amacı tek kablo ile tüm cihazları birbirine bağlamak olan; ethernet kablosu üzerinden ses ve görüntü aktarımı sağlayan ve yeni nesil ses ve görüntü aktarım teknolojisi olan kabul edilen HDBaseT geliştiricisidir. Firma bağlantılı araçlarda kullanılmak üzere HDBaseT Otomotiv teknolojisini sunmuş; Delphi ve Valen, araç içi bağlanabilirlik konusunda tercih edilen teknoloji olan bu uygulamanın hayata geçirilmesini hızlandırmak adına bir işbirliğine karar vermişlerdir.

Delphi, bağlantılı araç hizmetleri konusunda uzmanlaşmış bir başka İsrail firması olan, otonomo ile de işbirliği yapmıştır. Firmanın bağlantılı araç pazarı teknolojisi; araç üreticilerinden gelen araç verilerini; sigorta şirketleri, filo operatörleri, tamir servisleri ve acil yardım servisleri gibi birçok hizmet sağlayıcısına kusursuz bir şekilde bağlamaktadır. Delphi, son zamanlarda veri analitiği ve yönetimi alanındaki varlığını güçlendirmiş durumdadır. Bu yılın başında, kablosuz iletişim sistemi (OTA) yazılım güncellemesi ve veri yönetimi konusunda uzman Movimento'yu bünyesine katan Delphi, 2 yıl önce veri analitiği uzmanı Control-Tec'i de satın almıştı. ■

Kanca'ya öğrenci yağmuru

Kanca A.Ş. her yıl olduğu gibi teknik gezilerle eğitime desteğini bu senede sürdürdü. Nisan ayında Koç Üniversitesi'nin Makina Mühendisliği bölümü öğrencilerini fabrikasında ağırladı. Mayıs ayında İTÜ Makina Mühendisliği bölümü öğrencilerini ve son olarak kurucusu olduğu KTÜ Sürmene Abdullah Kanca Meslek Yüksek Okulu'ndan 30 öğrenci ve öğretim elemanını, 12-13 Mayıs 2017 tarihinde Kanca'nın üretim tesislerinde misafir etti.

KTÜ Sürmene Abdullah Kanca Meslek Yüksek Okulu öğrencileri Kanca A.Ş.'ye ilave olarak TOSB içinde 5 ayrı tesisi daha ziyaret etti. Geleneksel hale gelen teknik gezide TOSB içerisinde bulunan ve konularında Türkiye'deki lider kuruluşlar arasında olan Çelikel döküm, Hasçelik, Has Parlak, Cengiz Makine, Schneider Elektrik ve Kanca Dövme Çelik firmalarını ziyaret eden öğrenciler, derslerde gördükleri birçok konunun sanayideki uygulamasını ve inceliklerini öğrendiler. ■

Nitelikli eleman yetişmesi için her türlü desteğe hazır

Kanca A.Ş. Genel Müdürü Alper Kanca öğrencilerin ziyareti sırasında yaptığı açıklamada, Sürmene Abdullah Kanca Meslek Yüksek Okulu'nda okuyan öğrencilerin stajlarını Kanca A.Ş.'de bitirmelerini destekleyeceğini belirtti. Meslek Yüksek Okulundan mezun olan öğrencilere Kanca A.Ş. veya TAYSAD Organize Sanayi Bölgesi'ndeki diğer fabrikalarda bölümlerine uygun alanlarda referans olarak iş bulmak için yardımcı olmaya devam edeceklerini söyledi. Başarılı ve ihtiyaç sahibi öğrencilere burs verdiklerini ve vermeye devam edeceklerini aktardı.

OVER 70 OEMs WORLDWIDE USE OUR COMPONENTS and SYSTEMS

Complete Driver Control

Steering, hand throttle and pedal assembly offering a complete ready-to-assemble solution.

Access Control Solutions

A wide variety of access control solutions with robust functionality to meet both on and off-Highway industry demands.

Chassis & Welded Fabrication

A complete in-house design-engineering and manufacturing resources to offer Welded Structures and Chassis to the exact specifications of various industry customers.

info@ilerigroup.com | Ph: +90.262.648 66 66 | ilerigroup.com

/ilerimechanics

ileri group

Hasparlak yatırımlarına devam ediyor

Faydasıçok Holding şirketi olan, otomotiv sektörünün ihtiyaç duyduğu soğuk işlem görmüş vasıflı çelik çubukları üreten Hasparlak, yeni yatırımlarına devam ediyor.

YILLIK ÜRETİM KAPASİTESİ

170 BİN TON

ISO TS 16949 sertifikasına sahip bir tesiste 170 personel çalışıyor

Hasparlak'ın 2012 yılından 2014 yılının sonuna kadar safha safha yeni hatların devreye alınmasıyla kurulan bir tesis olduğunu anlatan Hasparlak Genel Müdürü Gökhan Haymana, yatırımları kapasite artırıcı yatırımlar olarak değil, ürün kalitesini iyileştirici ve verimliliği arttırıcı yatırımlar olarak planladıklarını, yine de bu yatırımların Hasparlak için yaklaşık 2-3 milyon Euro'yu bulan yatırımlar olduğunu belirtti. Paketleme hatları, yeni çatlak kontrolü, özel boy kesme üniteleri gibi yatırımlar yaptıklarının bilgisini veren Haymana, "Bu yatırımlar sayesinde otomotivin beklediği hizmet standartlarına ulaşmaya devam ettik." dedi.

2017 ve 2018 yılı için daha üst segmentte üretim ve büyüme hedeflerinin olduğunu bildiren Gökhan Haymana, büyümede özellikle otomotiv endüstrisini hedef aldıklarının, çözüm ortağı olma felsefemiz ile ulusal ve uluslararası müşteriler için vazgeçilmez bir tedarikçi olmayı öngördüklerinin altını çizdi.

2017 yılında yaklaşık yüzde 16'lık bir büyüme hedeflediklerini ifade eden Haymana, "Hedefimiz, hem iç hem de dış pazarda OEM'e malzeme üreten global üreticiler ile iş birliği içerisine girip, onaylı tedarikçi listelerinde yer almaktır. Bu konuyla da ilgili ürün kalitesini daha da iyileştirici ve kalite sürekliğini sağlayıcı çalışmalarımıza hızla devam ediyoruz." dedi.

İhracat pazarlarının kendileri için önemli olduğunu vurgulayan Gökhan Haymana, hedef pazarlarında yeni dağıtım merkezleri, yeni ofisler öngördüklerini ve böylelikle üreticilerin yanında var olmak istediklerini söyledi.

2017 yılından itibaren kendilerini bir çelik üreticisi olarak değil, bir otomotiv yan sanayi firması olarak değerlendirdiklerini ve bakış açılarını bu şekilde değiştirdiklerini aktaran Haymana, şunları kaydetti: "Türkiye'de otomotiv sektörünün büyüklüğü, sektörde yapılan yatırımlar zaten belli. Otomotiv Ana ve Yan Sanayide Yeni yatırımlar olduğu, mevcut iç pazarın ve otomotiv sektörü büyüdüğü sürece biz de iç pazarda büyümeyi hedefliyoruz. Özellikle, Yurtdışından Türkiye'ye aktarılan projelerde, otomotiv yan sanayicilerimize çözüm ortağı oluyor ve onların yurtdışında üretilen yedek parçaları yerlileştirmesine katkı sağlamaya artan bir ivme ile devam ediyoruz. En büyük hedefimizden biri de iç pazara yurtdışından ithal gelen parlak vasıflı çelik ürünlerin ikamesi olup, bu malzemelerin Türkiye'deki onaylı üreticisi olmaktır."

Haymana, 2020 yılı ve sonrası ile ilgili olarak da mevcut aktif olan 13 üretim hattını ilavelerle 16'ya çıkartmayı, dolayısıyla da buna bağlı kapasite artışı planladıklarını belirtti.

Hasparlak'ın ISO TS 16949 sertifikasına sahip bir tesis olduğunu hatırlatan Gökhan Haymana, "Otomotiv sektörünün özellikle mekanik aksamlarında kullanılan mühendislik çeliği kalitelerindeki soğuk çekim, kabuk soyma, taşlama ve çatlak kontrolü işlemlerinden geçmiş çelik çubuklar konusunda uzmanlaşmış bir firmayız. Hasparlak ve Hasotomat markalı ürünlerimiz ile pazarda markalaşıyoruz. 30 bin m^2 alana kurulu Avrupa'nın en modern ve en büyük tesisleri arasında olan yıllık 170 bin ton üretim kapasiteli tesisimizde 170 kişiyi istihdam ediyoruz, 5 yıllık süreç sonunda ise yeni yatırımlarla kapasitemizi 240 bin tona çıkarmayı hedefliyoruz." dedi.

2017 yılının ilk çeyreğine kadar Hasçelik San. Ve Tic. A.Ş. bünyesinde olan şirket, Hasçelik'in Faydasıçok Holding dönüşümünden sonra "Hasparlak" olarak işletme hayatına devam etmeye başladı ve kendine uzmanlık olarak otomotiv tedarik sanayini seçti.

HASPARLAK GENEL MÜDÜRÜ GÖKHAN HAYMANA

ERTANLAR
MAKİNA SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.

Stock Systems

a.Standard Steel Pallet

b.Special Steel Pallet

DIN 18800-7
ISO 3834-2

ERTANLAR MAKİNA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Organize Sanayi Bölgesi 8. Cadde No:17 Eskişehir / TURKEY Tel: +90 222 236 05 53 Fax: +90 222 236 05 55
e-mail: info@ertanlar.com web: www.ertanlar.com

Exact Systems Türkiye'den kişisel ve mesleki eğitime katkı

Exact Systems Türkiye Bursa'da Kalite Akademisi'nin açılışını gerçekleştirdi. Kalite Akademisi meslek liseleri ve yüksek okulları, üniversite öğrencileri ile firmaların personellerine kalite konularında sertifikalı eğitimler vermeyi hedefliyor.

Exact Systems 13 ülkede 5 binin üzerinde personelle müşterilerinin kalite kontrol, tamir, mühendislik alanlarında hizmet veriyor. Şirket 2004 yılında Polonya'da faaliyetlerine başladı. 2012 yılı itibariyle Türkiye'de çalışmalarını sürdürmektedir.

Bursa'da açılan Kalite Akademisi ile ilgili bilgi veren Exact Systems Türkiye Ticari Müdürü Kerem Aslan, "Bursa'da Kalite Akademisinin açılışını gerçekleştirdik. Ülkemizin geleceğinin gençlerimizin elinde olduğuna inanıyor ve onların geleceği için yatırım yapıyoruz. Kurduğumuz kalite akademisi sadece kendi personellerimizin gelişimi için değil, meslek lisesi, meslek yüksek okulu ve üniversiteden mezun olan gençlerimizi kalite algısını ve otomotiv endüstrisinin kalite beklentileri konularında eğiterek, yetişmiş personel istihdamına katkıda bulunmaktır" dedi.

Bursa'da faaliyet gösterecek Kalite Akademisi sayesinde kendi personelinin eğitim eksiklerini tamamlamanın yanısıra, meslek liseleri, meslek yüksek okulları ve üniversite öğrencileri ile firmaların personellerine kalite konularında sertifikalı eğitimler vermeyi ve otomotiv endüstrisine yetişmiş personel sağlamak hedefleniyor. Exact System Türkiye bu eğitimlerin ücretsiz olarak verileceğini duyurdu.

Verilecek eğitimler sayesinde şirketlerde yeni işe başlamış ve oryantasyon sürecinde olan personelin yaptığı işin teknik gereklilikleri ve alt yapısı anlamında geliştirerek, ilk iş günü itibariyle tecrübeli personelleri sahada çalıştırmak ve hizmet kalitesini en üst seviyeye çıkartmak hedefleniyor. Kerem Aslan, Kalite Akademisi'nin bu işlevinin yanısıra öğrenimi devam eden veya tamamlamış ancak mesleki alanda kendisini geliştirmek isteyen gençlerin mesleki eğitimde belirli alanlara yönelmelerini teşvik etmek, kişisel ve mesleki eğitimlerine katkıda bulunmak amacıyla kurulduğunu dile getirdi.

KALİTE AKADEMİSİ

Öğrenimi devam eden veya tamamlamış, mesleki alanda kendisini geliştirmek isteyen gençlerin mesleki eğitimde belirli alanlara yönelmelerini teşvik etmek, kişisel ve mesleki eğitimlerine katkıda bulunmak amacıyla kuruldu..

EXACT SYSTEMS TÜRKİYE TİCARİ MÜDÜRÜ KEREM ASLAN

Kerem Aslan, "Ülkemizde endüstrinin en büyük sorunlarının başında yetişmiş personel eksikliği ve üreticilerdeki yansıması olarak meslek lisesi mezunu ve sanayide çalışmak isteyen iş gücü eksikliği oluşturmaktadır. Günümüzde gençler teknik okul mezunu olsalar dahi, üretimde vardiyalı çalışmak yerine, daha sosyal iş imkanlarının sağlandığı AVM'lerde yada benzer alanlarda çalışmayı tercih edebiliyor. Biz, bu meselenin mesleki eğitimle çözüleceğine inanıyoruz. Onlar geleceğin iyi yetişmiş çalışanları ve ülkemizdeki bütün sektörlerin taze kanı" diye konuştu.

Teknolojiyi takip eden, sosyal medyada aktif olan gençlerin sanayiye kazandırmanın en büyük faydasının ülkeye olacağını dile getiren Kerem Aslan, "Mevcutta dünya ortalamasının çok altında olduğumuz yüksek teknolojili ürünler üretimi ve ihracatı konusunda, diğer ülkeler ile rekabet edebilen bir ülke olmanın, teşvikler ve Ar-Ge yatırımlarının yanısıra kadrosunda kalite algısı yüksek, yetişmiş personelere sahip bir işletmeler ile yapılabileceğinin bilincinde olmalıyız" dedi.

Dönmez Debriyaj'a Verimlilik Ödülü

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Verimlilik Genel Müdürlüğü tarafından düzenlenen 2017 Verimlilik Haftası'nın açılışı ve Verimlilik Proje Ödülleri Töreni 8 Mayıs'ta Ankara'da gerçekleştirildi. Dönmez Debriyaj, Büyük İşletme Süreç İyileştirme Kategorisi'nde Türkiye 3.sü oldu.

Her yıl Verimlilik Haftası nedeniyle geleneksel hale getirilerek düzenlenen Verimlilik proje ödüllerine 6 ayrı kategoride 157 proje başvurdu.

Projeler 31 bağımsız denetçiden oluşan 14 değerlendirme komitesi tarafından ön elemeye tabi tutuldu. Bunlardan 70 üzerinde puan alan 92 proje yerinde saha ziyareti yapılarak incelemeye alındı.

Son aşamada yarışma jürisi, Büyük Ölçekli işletmeler, Orta Ölçekli İşletmeler, Mikro Ölçekli İşletmeler ve Kamu sektörü olmak üzere 4 ayrı kategoride 5'er adet finalist belirlenerek final jürisine kaldı. Her gruptan finale kalan 5 firmadan 3 tanesi Birincilik, İkincilik ve Üçüncülük olmak üzere ödüllendirildi.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın, her ölçekteki işletmelerin verimlilik artışlarını desteklemek ve bu alanda gerçekleştirilen projeleri teşvik etmek amacıyla 4 yıldır düzenlemekte olduğu Verimlilik Proje Ödülleri'nde bu yıl, Dönmez Debriyaj 3 projesiyle finale kalma başarısını elde etti.

Dönmez Debriyaj Genel Müdürü Ahmet Coşkun, Verimlilik Ödülleri ile ilgili olarak TAYSAD Dergisi'ne yaptığı açıklamada, "Bu başarıyı, Büyük İşletme Süreç İyileştirme Kategorisi'nde Türkiye üçüncüsü olarak taçlandırmış olmaktan gurur duymaktayım. TAYSAD üyesi bir şirket olarak, özellikle otomotiv ana sanayi ve büyük ölçekli beyaz eşya firmalarımızın arasında 3. olarak bu ödüle hak kazanmak, tüm çalışanlarımızın verimlilik çalışmalarındaki azim ve kararlılığına çok ciddi oranda pozitif katkıda bulunmuş ve tüm Dönmez Debriyaj ailesinin motivasyonunu artırmıştır" dedi.

"Verimlilik artırma mavi yaka dahil olmak üzere kültür olarak yerleşti"

Ahmet Coşkun, "Verimlilik artışlarına işletmelerde çok önem verilmesinin temel sebebi, verimlilik artışlarının mevcut dönemdeki maliyetleri azaltma veya üretimi artırmanın yanısıra sağlanan avantajın gelecek dönemlere de yansıyacak olmasıdır.

Esasında, verimlilik artışı kısa dönemde istihdam azalmasına neden oluyor gibi görünse de, kaynakların verimli kullanılması ile artan kârlılık düzeyi ve bunun sonucunda yatırımların artması işgücü talebi de doğuracağından, orta ve uzun vadede istihdama pozitif katkı sağlayacağı öngörülmektedir.

KAIZEN ÇALIŞMALARINDA İKİ YILDA 600 'ÜN ÜZERİNDE FAALİYET YAPILDI

bu faaliyetlerin sonucunda, **1 MİLYON TL**'den fazla kazanç elde edildi.

Rekabetin her sektörden daha da zorlu duruma geldiği otomotivde global oyuncuların finansal, teknolojik ve kurumsal tecrübe üstünlükleri karşısında Dönmez Debriyaj gibi yerli sermayeli şirketlerin verimliliklerini hızla ve sürdürülebilir bir şekilde iyileştirme dışında çıkar yolları yoktur.

Şirketimiz, son yıllarda büyük ağırlık verdiği verimlilik artırma faaliyetlerini, tüm çalışanlarımızı dahil olmaya teşvik ettiğimiz maliyet azaltma çalışmaları dışında, gruplar halinde proje ekipleri olarak yürütülen çok etkin kaizen çalışmaları yolu ile sürdürmektedir. Bu kapsamda, ulusal ve uluslararası çeşitli platformlarda söz konusu çalışmaları sunmakta ve takdir kazanmaktayız. 2014 yılı ortalarında başladığımız kaizen çalışmalarında 2 yılda 600'ü aşkın kaizen faaliyeti tamamlanmış olup; bu faaliyetlerin sonucunda, 1 milyon TL'den fazla kazanç elde edilmiştir. Hepsinden önemlisi, şirketimizde, verimlilik arttırma mavi yaka dahil olmak üzere kültür olarak yerleşmiştir"diye konuştu.

1953 yılında İstanbul'da kurulan Belgin Madeni Yağlar; endüstriyel yağlar, gresler ve otomotiv yağları iş kollarında 1.000'den fazla ürünü ile Gebze OSB'deki 25.500 m² kapalı alanda faaliyet göstererek 3.000'den fazla firmaya hizmet vermektedir.
EPDK'nın ilk madeni yağ lisansına sahip olan Belgin, aynı zamanda bugün EFQM Türkiye Mükemmellik Modelinde de 5 yıldız alan ilk madeni yağ firması olmuştur. Belgin ürünleri Amerika'dan Çin'e, Hindistan'dan İsveç'e kadar 50'den fazla ülkeye ihraç edilmektedir.
Özellikle talaşlı imalat sektörüne yönelik olarak geliştirilen, akışkanların online verim takip sistemi Fluid Management ile müşterilerin operasyonel maliyetlerinde çok önemli tasarruflar sağlanmaktadır.

www.belginoil.com

AR-GE

Yıllık satış hacminin %8'ini Ar-Ge ürünlerinin oluşturduğu, üstün standartta, özgün, yaratıcı ve ekonomik değerler sağlayan Belgin; 125 adet uluslararası test yapılabilen laboratuvarı ile de müşterilerine hizmet vererek teknik bilgi birimini aktarmaktadır.

KALİTE BELGELERİ

ISO 9001,
ISO 14001,
OHSAS 18001,
TSE 17025,
TURKAK Akreditasyon Sertifikası

DİSA OTOMOTİV ÜRÜNLERİ SAN. TİC. A.Ş.
1990 yılında kurulan Disa Otomotiv, otomotiv ana ve yan sanayindeki müşterileri için yüksek kalitede dişliler, farklı otomotiv parçaları ve öntakım rot rotil grubundaki parçaların üretimini yapar. 2017 yılı itibariyle satışları %90 Avrupa ve %10 Kuzey Amerika ülkelerine ihracat olarak gerçekleştirmektedir. Üretim tesisi Ergene, Tekirdağ'da 28.000m² açık, 14.000m² kapalı alanda bulunmaktadır. ISO/TS16949 ve ISO9001 belgelerine sahiptir. Kalite sistem altyapısı VDA 6.1 ve VDA 6.3 şartlarına uyumludur.

www.disaotomotiv.com

BAŞLICA ÜRÜNLER

DÜZ VE KONİK DİŞLİLER,
ŞAFT VE MİLLER,
FLANŞLAR,
ÖN TAKIM PARÇALARI
(VİRAJ ROTLARI, ROTİLLER,
ROT BAŞLARI, ROT
MİLLERİ)

100
YILLIK YENİ ÜRÜN DEVREYE ALMA KAPASİTESİ

2
TÜBİTAK-TEYDEB PROJESİ

1
USPTO - AMERİKAN PATENT OFİSİNDEN ALINAN PATENT