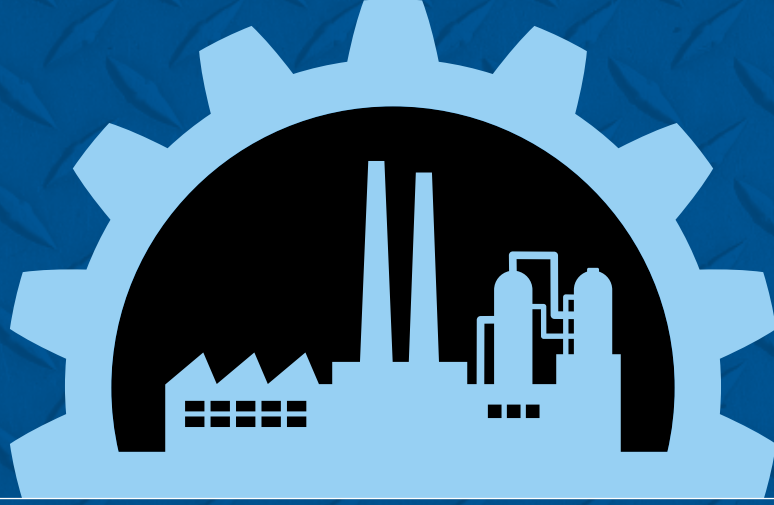


**HALKBANK-TURKISHTIME**  
**ORTAK AKIL BULUŞMALARI**



# **NİLÜFER** **ORGANİZE SANAYİ** **BÖLGESİ**

**POTANSİYELİNİ KEŐFEDİYOR!**

**HALKBANK 80**



**Turkishtime**

# HALKBANK 80 YAŞINDA 80 MİLYONLA OMUZ OMUZA!

80 yıldır ülkemizin emeklerine, fedakârlığına, umutlarına ve birlikteliğine sahip çıkmak için çalışıyoruz. 80 yıldır Halkın Bankası olmaktan gurur duyuyoruz.



### Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi NOSAB'ın tarihçesi

**NİLÜFER** Organize Sanayi Bölgesi NOSAB'ın tarihçesi, 28 Haziran 1997'de Resmi Gazete'de yayımlanan "Organize Sanayi Bölgeleri Yer Seçimi Yönetmeliği" kapsamında 13 Aralık 2000 tarihinde toplanan Yer Seçim Komisyonunca, şimdiki alanın uygun bulunmasıyla başlıyor

NOSAB'ın alanı, Bayındırlık ve İskan Bakanlığı'nın 19 Ocak 1998 tarihinde onadığı, Bursa 2020 yılı 1/100.000 ölçekli Strateji Planında sanayi alanı olarak belirlenmişti. Bu alan 15 Ocak 1999 tarihinde onaylanan Bursa Büyükşehir Belediyesi "Merkez Planlama Bölgesi Çevre Düzeni Planı"nda da sanayi alanı olarak ayrılmıştı. Ancak Sanayi Bakanlığı'nın yatırım programında bulunmuyordu...

Nilüfer OSB olarak belirlenen alanda ilk imar planı KOSGEB proje grubu tarafından Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Alanı olarak hazırlandı ve 19 Eylül 1991 tarihinde Bursa Büyükşehir Belediye Başkanlığı'nca onandı. 20 Kasım 1996 tarihinde ise aynı alanda ilave imar planı yürürlüğe girdi.

Onaylı imar planı kapsamında Nilüfer OSB'nin bulunduğu sanayi alanında Nilüfer Belediyesi'nden ruhsat ve yapı kullanma izni alınarak yapılaşma başlandı.

Nilüfer Sanayici ve İşadamları Derneği (NİLSİAD) üyeleri; 25 Aralık 1998 tarihinde Bursa OSB'ye katılmak veya yeni bir OSB kurma amacıyla kurulan fabrikaların bulunduğu ancak altyapının çok yetersiz olduğu Nilüfer ilçesindeki bölgeyi OSB kimliğine kavuşturulabilmesi için yoğun ve yorucu bir çalışma temposuna girmişlerdi. Amaç, devletin hizmet getirmesini beklemek yerine, daha hızlı gelişme sağlayabilmektir. Bölgeyi 20 Haziran 2001 tarihinde Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi'ni (NOSAB) olarak 183 sicil numarası ile Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na tescil ettirdiler.

OSB ünvanı kazanıldıktan sonra kurucu dernek olan NİLSİAD'ın belirlediği 15 kişilik Müteşebbis Heyet Kurulu'nun belirlediği 5 kişiden oluşan NOSAB Yönetim Kurulu, hiçbir kurum ve kuruluşun mali destek beklemeden, sadece NOSAB içinde faaliyet gösteren fabrikaların ödediği aidatlarla altyapı çalışmalarını başlattı. Çalışmalar projeli yıllık planlar dahilinde uygulandı. Bölgenin ihtiyacı olan tüm altyapıları (ulaşım, içme suyu, kanalizasyon, yağmur suyu, bordür ve tretuar yapımı, telekomünikasyon yeraltı şebekesi ve santral binası, doğalgaz şebekesi, doğalgaz basınç düşürme ve dağıtım merkezi, elektrik şebeke yapımı, elektrik dağıtım merkezleri,

kavşak-cadde-sokak aydınlatmaları, yönlendirme ve trafik işaret tabelaları) bitirerek sanayicinin hizmetine sundu. Mevcut imar planına göre NOSAB tarafından yapı ile ilgili ruhsat ve izinler verilmeye başlandı.

Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi hızla büyürken çevreci kimliğinden de ödün verilmedi; bölge dahilindeki yeşil alanları korundu, bu alanlara 20.000 adet fidan dikimi gerçekleştirildi ve bu alanların otomatik olarak sulanmasını sağladı.

Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi'nin çevreye en büyük katkısı ise NOSAB sınırları içinde faaliyet gösteren 40 işletmeden kaynaklanan endüstriyel nitelikli atıksuları karakterlerine göre arıtılan Endüstriyel Atıksu Arıtma Tesisidir. Bu tesisin dünya çapında bile çok az örneği bulunmaktadır.

Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi, örnek OSB olma hedefine ulaşabilmek için sadece altyapı ve çevre konularına önem vermekle kalmadı ve sosyal sorumluluk projelerine de katkı sağladı. Eğitime destek kampanyası çerçevesinde NOSAB İlköğretim Okulu yapımı bitirildi ve Milli Eğitime teslim edildi. NİLSİAD bugün çeşitli kişi ve kuruluşlardan gelen yardım burs taleplerini de karşılamaktadır.

#### NİLSİAD

Nilüfer Sanayici ve İş Adamları Derneği NİLSİAD ise, Mehmet Fikri Ünal, İbrahim Gülmez, Emin Işıkverenler, Mehmet Feridun Yeşil, Erhan Özenci, Ahmet Özenalp ve Yalçın Aras'ın öncülüğünde 11 Mart 1998 yılında 58 üye ile Nilüfer-Minareli Çavuş bölgesinde kurulmuştur.

Derneğin kuruluş amaçları;

a) Minareli Çavuş ve Özlüce Köyü sınırları içerisinde, Nilüfer Belediyesi imar planında gösterilen alan üzerinde oluşmakta olan "Nilüfer Sanayi Alanı" yakınında mevcut Organize Sanayi Bölgesi (Yalakçayır) ile birleştirmek veya ayrı bir "Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi" kurmak için yapılacak çalışmalara katılmak ve bu maksatla kurulacak kurucular kuruluna üye olmak,

b) Üyeler arasında birlik ve dayanışmanın temini ile onların müşterek, ekonomik, sosyal ve kültürel sorunlarının çözümlemesine yardımcı olmak,

c) Ticari münasebetlerinin en iyi en verimli şekilde devamını sağlamak suretiyle ülke ekonomisinin gelişmesine de katkıda bulunmaktır.



# BİR YÜZÜK TAŞI: NİLÜFER ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ

Bursa'da stratejik bir konumda, diğer organize sanayi bölgeleri ve konut alanlarıyla çevrili bulunan **Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi (NOSAB)**, yüzde 98 dolulukla faaliyet gösteriyor. **NOSAB**'ın gündeminde personel istihdamında yaşanan sorunlar ve kurdaki çalkantıya karşı alınması gereken önlemler var...

**Turkishtime ve Halkbank'ın** organize sanayi bölgelerinde düzenlediği ortak akıl toplantılarının altıncısı, Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi (NOSAB)'da, Bursa sanayisine yön veren liderlerin katılımıyla gerçekleşti. Bu yıl, 17. kuruluş yıldönümünü kutlayan NOSAB, genç bir sanayi bölgesi. Buna rağmen, yüzde 98 dolulukla faaliyet gösteriyor. Alt yapısı ve huzur ortamıyla örnek bir sanayi bölgesi haline gelen NOSAB'ın gündeminde, daha önceki ortak akıl toplantılarında sıkça dile getirilen bir sorun, personel istihdamında karşılaşılan güçlükler var. Sanayiciler bu sorunu aşmak için bir yandan teknoloji ve otomasyona ağırlık verirken bir yandan da eğitimle ilgili adımlar atıyor. Kurda son dönemde yaşanan çalkantı elbette Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi'ndeki sanayicileri de etkiledi. Ama Bursalı sanayiciler, personel çıkarmaya gitmeden çalkantının yatışmasını bekliyor...



**Yalçın ARAS:** Değerli misafirler, ben de hepinize "Hoşgeldiniz" diyorum. Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi'nin Müteşebbis Heyeti Başkanımı. Aynı zamanda Nilüfer Sanayi İş Adamları Derneği'nin başkanlığını yapıyorum. Burada gördüğümüz tüm arkadaşlarla aşağı yukarı, aslında aşağısı yukarısı da yok, tam 20 yıldır birlikte çalışıyoruz. Bu yıl, NİLSİAD'ın 20., NOSAB'ın da 17. kuruluş yıldönümü. Yakında kutlayacağız. NOSAB, genç bir organize sanayi bölgesi. Şehirlerimizde sağlıklı, uzun vadeli planlamalar yapılmadığı için bizim bulunduğumuz sanayi bölgesi de sonradan yapılan bir bölge. Biz buradaki arkadaşlarla birlikte birkaç sene boyunca organize sanayi bölgesi olma mücadelesi verdik. Devletten bir kuruluş para almadan amansız bir gayret gösterdik.

NOSAB'ı, alt yapısı ve sanayicinin huzuruyla örnek bir sanayi bölgesi yaptığımızı iddia ediyoruz. Bu konuda iddialıyız. Ama 15, 16 senedir sürekli sanayi bölgelerinin yetkileri kırılıyor. Üst kuruluşumuz da artık yarı resmi değil, tam resmi bir kuruluş haline geldi. Biz geçmişte de bunun sıkıntılarını yaşadık. Resmi kurumlarda çok fazla üretken olamıyorsunuz. Tavuğu ürküttüğünüz zaman inanın tavuk yumurtlamıyor.

Ekonomiye şimdi değinmeyeceğim. Arkadaşlar da söz alsınlar. Tekrar hoşgeldiniz diyorum. Umarım verimli bir toplantı olur. Çözüm önerileri de dile getireceğiz, eğer gündeme gelirse. Ülkemizde milli ihracat şu sıralar gündemde. Bunun nasıl gerçekleşeceğini, dilimizin döndüğünce, birer realite olarak yaşadığımız olaylar ile birlikte anlatacağız.



Bir de son olarak Halkbank'a değinmek isterim. 42 yıllık bir firmanın sahibiyim. Kurulduğu günden bu yana kadar Halkbank'la çalışmanın gururunu yaşıyorum. Benim mayam ve benim gibi 40 yılı devirmiş firmaların mayası, Halkbank mayasıdır. İlk kredimi Halkbank'tan aldım ve bütün sistemi Halkbank'ın kredileriyle donattım. Yani Halkbank'ın bizim şirketimizin temel yapısında taşı var. Çalışmaya devam ediyoruz. Teşekkür ediyorum.

**Zarif ALP:** Üç konuda sıkıntılarımız bulunmaktadır. Bunlar, üretim alanı, insan kaynağı ve sermayedir. Bölgede personel sirkülasyonu çok yüksektir. Şu anda iş arayan bin kişi buraya gelse iş bulabilir. Bu sorunun çözüm yolunu çok aradık ama maalesef bulamadık.

**Yalçın ARAS:** Dilerseniz, Zarif Bey'in ortaya serdiği insan kaynağı meselesiyle ilgili arkadaşlar fikirlerini eklesinler.

**Abidin İZMİRLİ:** Staj çalışmaları var ama yeterli seviyede değil. AVM'ler daha cazip geliyor. Bizim üniversitelerle daha yoğun ve bağlayıcı bir şekilde görüşmemiz gerekiyor. Öğrencileri imalata kazandırmamız gerekiyor. Ben böyle düşünüyorum.

**Emre ALKİN:** İmal etmeyi, sanayiciliği benimsettirecek bir kültür dönüşümü meydana getirmek, en azından Bursa merkezli olarak bunu başlatmak çok yararlı olacaktır.

**Abidin İZMİRLİ:** Bu konuda çeşitli çalışmalar var ama üniversitedeki gençler

Yalçın Aras: "42 yıllık bir firmanın sahibiyim. Kurulduğu günden bu yana kadar Halkbank'la çalışmanın gururunu yaşıyorum."



Hakan Başaran: "Biz Halkbank olarak her zaman sizin yanınızdayız. Biz siz olduğunuz için varız."

talep etmiyorlar. "Okuduktan sonra bu işi yapmayacağım. Yeter ki, diplomamı alayım" düşüncesi ile hareket ediyorlar. Bizim onları sanayiye kazandırmak için üniversitelerle daha güçlü işbirliği yapmamız, gençleri yönlendirmemiz gerekir, diye düşünüyorum.

**Emre ALKİN:** Not edildi Başkanım.

**Mustafa AĞIRMAN:** Buna ilaveten ben birşey söylemek istiyorum. Bizim en büyük sorunumuz; eleman sorunudur. Kalifiye eleman sorunudur. Üniversitelerden önce bir meslek lisesine, en azından bir çıracılık okuluna ihtiyacımızın olduğunu sayın başkanlar biliyorlar. Bununla ilgili geniş çalışmalara yöneleceklerdir. Bölgemize hoşgeldiniz. Saygılar sunuyorum.

**Metin ŞENYURT:** Konfeksiyon sektörüne 35 yılımı verdim. Bu işe Kapalıçarşı'da tezgahçılıkla başladım. Ben kendi iş kolumda elemanlarla ilgili sıkıntı yaşıyorum ama hata biraz da bizde. Gençler konfeksiyon sektörüne niye gelmiyor? Ben size söyleyeyim, eğer biz yeni elemana asgari ücret verirse bizi seçmez. Sekiz saat kafasını büküp makinenin başında çalışmaz. Kimse çalışmaz. Ne yapar? Gider AVM'ye. Orada eğlenceli vakit geçirir. Kısacası kendimizde de hata aramalıyız. Konfeksiyon sektöründe şu ana asgari ücret artı 100, 150 TL veriliyor. Oysa özendirici bir ücretin olması gerekmektedir. Maliyet olarak herkes asgari limitin üstüne çıkarsa doğru olur... Ücret olarak 1750, 1850 değil de 2200 lira verilirse, bu gençleri teşvik eder. Yani bizim de maaşları biraz yükseltmemiz gerekiyor diye düşünüyorum. Ben piyasanın üzerinde maaş veriyorum, geliyorlar. Her şeyin bir bedeli, her şeyin bir ücreti var. Teşekkür ediyorum.

**Erol GÜLMEZ:** E.G. Pres Yönetim Kurulu Başkanım. İki firmam var bölgede. Zarif Alp arkadaşımız bölgenin üç sorunundan söz etti. Üçü de doğru sorunlar. Ama ben Metin Bey'e katılmıyorum. Hemen bir örnek vereceğim. Bir iki ay önce kaynakçı bulamıyorduk. Vasıfsız elemanları alıyoruz, onları bir hafta içinde kaynakçı haline getiriyoruz. Daha çok robot kullanıyoruz ama kaynakçı da olması lazım. Son yaşadığımız bir olayı örnek vermek isterim. Kaynakçı çocuk geldi, müracaat etti. "Ne kadar ücret ne istiyorsun?" diye sordu Genel Müdür. "1900 TL istiyorum" diye cevap verdi. Genel Müdür "Biz kaynakçıları 1900 TL ile değil, 2200'le başlatıyoruz" deyince "Ooo iyiymiş" yanıtı verdi. Bu konuşma sırasında ben de rastlantı eseri oradaydım. Merak ettim, "Ne oldu? İş yaptınız mı o kaynakçıyla?" diye sordum. "Hayır, telefonunu kapatmış. Ulaşamıyoruz" dediler. Yani aslında sosyal bir sorun var. Ücretle çözemiyoruz. Zarif'ten kaçan bana geliyor. Şirketlerimiz aynı sektörde aynı işleri yapıyor. Ücret skalamız aşağı yukarı aynı. Biz otomotiv sektöründeyiz. Kar marjı yok denecek kadar azdır. O yüzden de ücret skalasını çok fazla aşamayız. Bölgenin geneli otomatik, metal ağırlıklıdır. O yüzden biz asgari ücretle 2200 TL arasında sıkışıyoruz. Hepimizde aynı sorun vardır. Yani sorunun sadece ben olduğumu düşünmüyorum. 16 maaş veren, sendikası olan, sosyal hakları bizden daha iyi konumdaki firmalarda da sirkülasyon vardır. Bizim en büyük

sorunumuz ara, teknik eleman. Bunu da ancak teknik meslek lisesi ya da çıracılık meslek lisesi gibi bir kurumla çözebiliriz. Bizim bölge olarak böyle bir projemiz vardır. Şu an Bakanlığa yer değişikliği ve imar ile ilgili yaptığımız başvurunun sonucunu bekliyoruz. Ondan sonra da bölge olarak meslek lisesini kuracağız. Tabii Milli Eğitim Bakanlığı'nın da desteğiyle...

Şirketimi 2003 yılında kurdum. Önceleri 6 kişiydik. Ağustos öncesi 235 kişiye çıktık. Halen aynı binadayız. Üst üste çıkıyoruz. Bir şeyler yapıyoruz. Yani çözülüyor. Tabii finans ciddi bir sorun bu dönemde.

**Zarif ALP:** Eleman sirkülasyonu ile ilgili üç yıldır istatistik tutuyorum. Şirketten ayrılanların yüzde 42'si şahsi veya ailevi problemlerden kaynaklı nedenlerle gitmektedir. Yüzde on ise ücret yetersizliğinden ayrılır. Öte yandan, iş arayanların çoğunun altıncı, yedinci işidir. Çalıştıkları süreler 3 gün ile 3 ay arasında görünür. Üç işyerinden fazla yer değiştirenleri almamaya çalışıyoruz çünkü bir yerde durmamak gibi alışkanlık edinmişler. Aldıklarımız da 3 ay içinde ayrılıyor

Türkiye'de gençlerin ciddi sorunları var. Gençlerle aileler arasında. Bu ciddi bir problem. Biz bu sorunu çözmek için insan kaynaklarına, personeli istedikleri gibi eğitime yetkisi verdik. İnsanları istediğiniz zaman istediğiniz konuda eğitebilirsiniz. İnsanlar eğitilebilir, çalışanlarımıza her konuda yardımcı olmak istiyoruz.

**Emre ALKİN:** Sayın başkanım, sözü size vermeden önce ben de katılımcı hakkımı kullanarak sizinle bazı bilgiler paylaşacağım. Bu sene Barselona'da GSM Fuarına katıldım. Beni işçi çalışmayan bir fabrikaya götürdüler. Tamamen Multi-cloud denilen çok bulutlu sistem var. Serverlar, kablolar yok. Tamamen otomasyonda olan bir fabrikaydı. Endüstri 5.0'a geçmiş. Tüketicinin tüm beğeni ve alışkanlıklarını yapay zekanın marifetiyle topluyor. Fiber optik veya mikro dalga yardımıyla fabrikaya getiriyor. Fabrika da tüketicinin beğenisini hatta gelecekteki beğenisini en iyi şekilde üretip gönderiyor. Demek ki, emeğin verimliliği konusunda bizim yüz elli yıldır anlattığımız tezler yakında çürüyecek. Çünkü bizim kafamızdaki şu: Bir fabrika var. Fabrikalarda makineler var ve emek var. Nitekim biz de yarım saattir insan

### Prof. Dr. Emre Alkin

Altınbaş Üniversitesi Rektör  
Yardımcısı/ Türkishtime Toplantı  
Moderatörü



#### KİMDİR?

Emre Alkin, 1969'da İstanbul'da doğdu. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi İngilizce İktisat Bölümünü bitirdi. 2002 yılında profesör oldu. Çukurova Holding, Anadolu Endüstri Holding, Doğan Holding ve Altınbaş Holding'de çeşitli sorumluluklar üstlendi. TİM Genel Sekreterliği, Türkiye Finansman Şirketleri Genel Sekreterliği, Vergi Konseyi Üyeliği ve Türkiye Futbol Federasyonu Genel Sekreterliği yaptı.

### Hakan Başaran

Halkbank KOBİ Pazarlama-1  
Daire Başkanı



#### KİMDİR?

1969 yılında İstanbul'da doğdu. 1996 yılında ODTÜ Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi bölümünde lisans eğitimini tamamladı. Aynı yıl Pamukbank'ta uzman yardımcısı olarak göreve başladı. 1997-2004 yılları arasında meslek hayatına teftiş kurulunda devam etti. 2004 yılında Halkbank-Pamukbank birleşmesinden sonra sırasıyla Tekirdağ Şube Müdürü, İhtisas Kredileri Bölüm Müdürü, KOBİ Pazarlama Bölüm Müdürü, Uluslararası Bankacılık ve Yapılandırılmış Finansman Bölüm Müdürü, KOBİ Pazarlama Daire Başkanı, Pendik Ticari Şube Müdürü, İstanbul Anadolu 1. Bölge Koordinatörü olarak görev aldı. 9 Temmuz 2018 tarihinden itibaren ise KOBİ Pazarlama-1 Daire Başkanlığı görevini yürütmektedir.



**"NOSAB'I, ALT YAPISI VE SANAYİCİNİN HUZURUYLA ÖRNEK BİR SANAYİ BÖLGESİ YAPTIĞIMIZI İDDİA EDİYORUZ. BU KONUDA İDDİALİYİZ"**

**Yalçın Aras**NOSAB Müteşebbis Heyeti  
Başkanı**KİMDİR?**

1955 yılında Ardahan'ın Göle ilçesinde dünyaya geldi. Marmara Üniversitesi Atatürk Eğitim Fakültesi Edebiyat Bölümü'nü bitirdi. İş yaşamına 1976 yılında Gökçelik'i kurarak başladı. Türkiye Rafçılar Birliği kurucuları arasında Aras, 1998'de Nilüfer Sanayi ve İş Adamları Derneği (NİLSİAD) ile 2001'de Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi'nin (NOSAB) kuruluşunda kurucu başkan sıfatıyla aktif rol aldı. 2011 yılına kadar NOSAB'da başkanlık görevini yürüttü. Halen NOSAB Müteşebbis Heyeti Başkanlığı ve NİLSİAD Yönetim Kurulu Başkanlığı görevlerini sürdürmektedir.

**Mehmet Fikri Ünal**

NOSAB Yönetim Kurulu Başkanı

**KİMDİR?**

Gemlik'te doğdu. İlk ve ortaokulu Gemlik'te, liseyi Bursa Sanat Okulunda tamamladı. Yüksek öğrenimini Yıldız Teknik Üniversite (YTÜ) Makine Bölümünde tamamladı. 1969 yılında aynı üniversitede yüksek lisans eğitimi aldı. Daha sonra Ereğli Kömür İşletmeleri - Zonguldak'ta 1 yıl (1964-65) Atölye Şefi olarak görev yaptı. 1968 - 1977 yılları arasında Coşkunöz A.Ş.'de İmalat Müdürü olarak görev yaptı. 1977'den MASTAŞ'ı kurdu. 2014 yılına Genel Müdürlüğünü de yaptığı şirketin Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yürütüyor. Aynı zamanda 2015 yılından bu yana NOSAB Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yapmaktadır.

kaynağını, insan kaynağının kalitesinin yükseltilmesini tartışıyoruz. Bir süre sonra robot sistemlerini kuranlar, "Bu sorunların hepsini hallettim. Bin yılın bütün öğretisini yapay zekada topladım. Makine de zaten bu reflekslere sahip" diyecekler. Ustabası da zaten yazılımın kendisi olacak. Böyle bir durum mümkün ve buna hızla gittiğimizi düşünüyorlar. Siz artık sanayici konumundan tasarımcı konumuna geçeceksiniz. Çünkü büyük ihtimalle üretim planlamasını kafanızda yapacaksınız O tasarıma uygun ürünü getireceksiniz.

Bu modelde hiyerarşi denilen şey birden ortadan kalkıyor. Sevgiyle sarıldığımız çocukların hiçbiri bizi bırakmıyor. Rahmetli Erdoğan Alkin, "Bir insana her şeyi öğretebilirim, bir şeyi öğretemem. Hevesi öğretemem" derdi. Gerçekten de bir insanın içinde heves yoksa parayla pulla bu hevesin artırılması mümkün değil."

Üstatlarım haklı. Heves yaratmamız lazım çocuklarda. Sanayici hevesini, bir şeyi üretme hevesini yaratmamız lazım. Kötü bir haber vereyim, 2027 yılında freelance çalışanların sayısı ABD'lerinde bordrolulardan fazla olacak. Büyük ihtimalle 2032 yılında biz de buna adapte oluruz. Tekrar ediyorum, serbest çalışanların sayısı bordrolu çalışanlardan fazla olacak. Korkunç bir şeyden bahsediyorum! Freelance çalışanın eğitimi zayıfsa hepimiz için sorun demektir. Dolayısıyla bizde çalışsın ya da çalışmasın, iyi eğitim vermek zorundayız. Başka çaremiz yok. Sayın başkanım sözü burada kesiyorum. Ustadan sonra söz alınmaz diyerek...

**Mehmet Fikri ÜNAL:** Estağfurullah. İki sene önce Coşkunöz, Bursa'daki iş değiştirme oranıyla ilgili bir araştırma yaptırmıştı. Araştırmaya göre bu oranının yüzde 65 olduğunu söyledi, Sayın Oya Coşkunöz. Bizim işyerinde nasıl diye baktık, daha yüksek değerlerde olduğunu gördük. Araştırdığımızda, insanların 50 - 100 lira maaş farkı için işini değiştirdiklerini, işyerlerine karşı bir aidiyet duygusunun gelişmediğini gördük. Tabii bunun çeşitli nedenleri var. Öncelikle Bursa çok göç alıyor. Adamın geldiği köyde, çevresinde bahçesi vardır, nane, maydanoz yetiştirir. Tavuk, keçi, koyun besler, sütünden, etinden yumurtasından yararlanır. Belki de bir kaç tane meyve ağacı vardır, meyvesinden yararlanır. Ancak bunları bugün yaşadığı çevrede bulma fırsatı yoktur. Bu bakımdan



bir kısım insanlar burada, geldikleri yerlere göre daha fazla yoksulluğa düşebiliyorlar. Bayram dönüşlerinde insanların otobüslerle memleketlerinden birçok gıda maddesi getirdiklerini görüyoruz. Bursa'yı büyütelim derken sorunları da bir ölçüde arttırıyoruz. Metin Bey'in belirttiği gibi ücret seviyesini arttırmak bir ölçüde çözüm olabilir. Ancak gençlerin gevşek olmasının, sanayi yerine alışveriş merkezlerini tercih etmesinin bu soruna etkisi var mı, evet var! Gençler güvenlikçi olmayı, market arabası taşımayı tercih ediyor. Neden onların kafasına çalışma ruhunu sokamıyoruz? Birçoğunda bu azim, irade yok. Kimileri işsizlik parası için bile işten ayrılmayı göze alıyor. Buna da bir sınırlama getirilebilir. 30 yaşındaki bir çocuğun işsizlik parası alması bana göre doğru değildir. Biraz daha ileriki yaşlarda alması daha doğru olur. Bu gençlerin üretim alanında çalışmalarını için bazı teşvikler getirilebilir. Askerlikle, sigorta yaşıyla ilgili çok çeşitli teşvikler verilebilir.

Ben aşağı yukarı kırk yıldır firmamın

başındayım. Bundan 18 sene öncesine kadar çalışanları toplar, işlerimizin geleceğine ilişkin açıklamalarda bulunurdum. Bir gün krize girdik, yaptığım konuşmaların hiçbir yararının olmadığını gördüm. Yıllar sonra bir gün bir sorun ortaya çıktı. "İşçileri toplayıp konuşun" önerisi getirdiler. "O iş bitti" yanıtını verdim. Çünkü 18 yıl önce bunun hiçbir faydasının olmadığını görmüştüm.

Aradan geçen zamanda otomasyon hız kazandı. Bugün 250 kişi çalıştırıyorsak, 20 sene önceki şartlara göre değerlendirirsek bugün bin 200 kişi çalıştırmamız gerekiyordu. Yani biz 20-22 senede verimliliği 4-5 kat arttırmış olduk. Yalvar yakarla çalışanı ikna etmeye çalışmak çözüm olmuyor. Teknolojimizi geliştirmemiz gerekiyor. Her istediğinizde ücret artışına gitmeniz çok zor. Çünkü piyasa şartları sizi engelliyor. O yüzden bıkmadan usanmadan teknolojimizi geliştirmemiz, otomasyona gitmemiz, Endüstri 4.0 gibi yenilikleri uygulamaya çalışmamız gerekiyor.

Mehmet Fikri Ünal, 30 yaşın altındakilere işsizlik ücreti verilmesinin doğru olmadığını düşündüğünü belirtti.



**"BUGÜN 250 KİŞİ ÇALIŞTIRIYORSAK,  
20 SENE ÖNCE AYNI VERİMLİLİĞİ  
SAĞLAMAK İÇİN BİN 200 KİŞİ  
ÇALIŞTIRMAMIZ GEREKİYORDU"**

• Mehmet Fikri Ünal

## HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

Türkiye  
Discover  
the potential

With

Halkbank 80



Erol Gülmez, "Bizim en büyük sorunumuz ara, teknik eleman. Bunu da ancak teknik meslek lisesi ya da çıraklık meslek lisesi gibi bir kurumla çözebiliriz" diye konuştu.

**Emre ALKİN:** Ben 2000 yılında TİM'in Genel Sekreteri oldum. Saygıdeğer Oğuz Satıcı beni bir toplantıda ikna etti. O zamana kadar hayatım pek eğlenceli değildi. Bu bölgedeki bir fabrikaya, sizin de tanıdığınız bir büyüğümüze gittik. Kendisi tekstilciydi. "Fabrikanızı bana tanıtır mısınız?" dedim. İlk söylediği şey "Bende 5 bin kişi çalışıyor" oldu. Ben dehşete düştüm. Çünkü teknolojik alt yapısı, makina sayısı dururken insan kaynağı en son söylenecek şeydir. Firmaları ne kadar istihdam yaratırsa o kadar övünüyor. Kendini kahraman olarak görüyordu. Anladım ki, çözüm üreterek rekabet etmek gerekiyor. Zira malla rekabet ettiğinizde rakip çok. Fakat çözüm ürettiğiniz zaman rakip azalıyor. Türk sanayisi derde deva şeyler ürettiği zaman o bahsettiğimiz sorunlar ortadan kalkıyor. Değer yaratmaya başlıyorsunuz. Çünkü değer yaratarak rekabet etmek çok önemli. Burada NOSAB'ın değer yarattığını gördüm. Ama değeri istikrarlı bir şekilde yaratmak gerekiyor. Türkiye'nin ihracatının kilogram değeri 1.4 dolar. Böyle bir yere varamayız. İhracatın kilogram değerini artırmamız lazım. Bunun

ön koşulu Ar-Ge. Benim sorum şu; NOSAB kendisini arge açısından nerede görüyor ve bunu ihracatla kombine ettiği zaman hayalleri, hevesleri, çözümleri nelerdir? Dinlemek isteriz.

**Yalçın ARAS:** Genel olarak katma değeri yüksek ürün üreten işletmelerin kendi bünyelerinde oluşturacakları Ar-Ge'ler faydalı olur. Devlet bunu istiyorsa sayısını çoğaltsın ama eğer ben onu gerçek anlamda işletemeyecem benim Ar-Ge birimi oluşturmanın hiçbir faydası yok. Bizim öncelikle kafaları değiştirmemiz gerekiyor. Bazen en kalitesiz ürün en yüksek teknolojiyle elde ediliyor. Bardak üretiyoruz. Bu çok katma değerli bir ürün değil. Ama bunu ürettiğin teknoloji üst düzey. Bu teknolojiyi üretirsek o zaman endüstride bir yere gelmiş oluruz. Katma değeri yüksek üretime geçimiz... Sabahtan akşama olacak şeyler değil bunlar. Altyapısının oluşması gerekmektedir. Sanayi-üniversite işbirliğini kurmamız gerekiyor. Biz organize sanayi bölgesi olarak üniversitelerle işbirliği yapalım, demiştik. On tane pilot fabrika

seçildi. Yeşil Cadde ismini verdik. Belki siz de içlerinde vardınız. Ben de vardım, Profesör Zeynep Kahveci Hanımefendi vardı. Çok güzel prezentasyonlar, çok güzel sunumlar yapıldı. Ama işte o kadar. Üniversite bize birşey verdi mi? Vermedi. Ben şunu anladım, hatta gözlerimle gördüm. Üniversite, "Benim kafamda bilgi var. Bilgi eşittir para. Ben bu bilgiyi sanayiciye kaptırdım mı benim işim bitti. Sanayiciye eleman vermemem lazım" diye düşünüyor. Buna karşılık sanayici, "Bilgisi var ama benim paramı çarçur edecek. Yani benim paramı yiyecek ve benim paramı yerken bana bir şey vermeyecek" diye düşünüyor. İşte bütün bunların aşılabilmesi için devletin çok ciddi bir yasa çıkarması lazım. Gerçekten etkili patent hakları lazım. Ben şimdi bir ürünün patentini alıp milletin başına çorap örebilirim... Bir başka sorun, yetiştirilen personelin kaçıp gitmesi. Elemanı alıyorsunuz, okul gibi yetiştiriyorsunuz, eğitiyorsunuz, dünya kadar masraf ediyorsunuz... KOBİ'ler kendini bu masraftan esirgemiyor. Sonra eleman kaçıyor gidiyor. Bununla ilgili hiçbir hak talep edemiyorsunuz. Bu sorunun yasalarla düzenlenmesi gerekiyor.

Biz cari açığı nitelikli ürünlerle kesinlikle kapatabilecek kapasitede bir ülkeyiz. Çok cari açık verdiğimiz ülke, niteliksiz ürünlerin geldiği Çin'dir. Eğer Çin'in ürettiği ürünleri üretilip piyasaya satabilecek bir pozisyona gelebilirsek hem üretiminiz artar hem üretim alışkanlığımızı tekrardan oluşur hem de cari açığı kapatmış oluruz. Bunu neyle yapacaksınız? Meslek liseleriyle yapacaksınız. Kimse gitmiyor meslek liselerine. Teşvik edeceksiniz. Meslek liselerini teşvik etmekten başka seçeneğiniz yok. Meslek liseleri organize sanayi bölgelerinin ya da bizim açacağımız çıraklık okullarının değil, devletin, Milli Eğitim Bakanlığı'nın işi olmalı. Eğitim de devletin işi olmalı. Yetiştirmeli. Teşvik etmeli. Ben meslek okulu mezunuyum. Hepimizin kökeninde meslek okulu var. Biz mesleği seve seve yetiştik. Belki sevmeyerek girdik ama... Sanayiye hiç sevmeyen biri mühendis oluyor. Sabahtan akşama kadar makinenin başında çalışıyor. Bir süre sonra kaçıyor gidiyor. Sonra bir bakıyorsun, mühendis adam bir AVM'de kasiyerlik veya tezgahtarlık yapıyor. Yani iş yerinde çalışan o kadar değişik insanlarla tanışıyoruz ki, adam üniversite bitirmiş gelmiş işçilik yapıyor. Bu, çalışan sirkülasyonunun yüksek olmasıyla ilgili bir sorun. Tabii

**Abidin İzmirli**  
Özgürmetal Kalıp ve Plastik  
Yönetim Kurulu Başkanı



**KİMDİR?**

1956 yılında Kırklareli Bedre'de dünyaya gelmiştir. İlköğretimi bitirdikten hemen sonrasında 1969 yılında çalışma hayatına başlamıştır. Otomotiv sektöründe uzun yıllar çalışmanın getirdiği tecrübeler doğrultusunda 1987 yılından itibaren Özgürmetal Kalıp ve Plastik San.Tic.Ltd.Şti.'ni kurmuştur. Halen 250 çalışanı bulunan şirketin Yönetim Kurulu Başkanlığını yapmaktadır. Evli ve 3 çocuk babasıdır.

**Erol Gülmez**  
E.G. Pres Metal Yönetim Kurulu  
Başkanı



**KİMDİR?**

1964 yılında Bursa'da doğdu. Lise öğrenimini Tophane Endüstri Meslek Lisesi'nde, yüksek öğrenimini Ankara Gazi Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi Metal İşleri Bölümü'nde tamamladı. Bir dönem Erzurum Atatürk Endüstri Meslek Lisesi'nde teknik öğretmen olarak görev yaptı. 1988 yılında otomotiv yan sanayinde profesyonel kurucu olarak başlayan Erol Gülmez sırasıyla Ompaş, Martur A.Ş., Bestal A.Ş. gibi firmalarda profesyonel yönetici ve kurucu olarak görev aldıktan sonra 2003 yılında şu an sahibi olduğu E.G. Pres Metal Oto. San. Ltd. Şti.'ni kurdu. Evli ve iki çocuk babasıdır.



**"BİZİM EN BÜYÜK SORUNUMUZ ARA,  
TEKNİK ELEMAN. BUNU DA ANCAK TEKNİK  
MESLEK LİSESİ YA DA ÇIRAKLIK MESLEK  
LİSESİ GİBİ BİR KURUMLA ÇÖZEBİLİRİZ"**

• Erol Gülmez

**Gülşen Şentürk**

Podim Yönetim Kurulu Başkanı

**KİMDİR?**

1959 Kadirli Adana'da doğumlu ve 2 çocuk annesidir. 1969 yılında Almanya'ya giderek eğitimini orada tamamlamıştır. 1980 - 1985 yılları arasında Almanya'da 5 yıl yeminli tercüman olarak görev yaptıktan sonra 1985 yılında Türkiye'ye dönmüştür. Türkiye'de de bir süre yeminli tercüman olarak görev yaptıktan sonra 1987 yılında, halen Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yaptığı PODİM Polisaj Diskleri Zımpara San.ve Tic.Ltd. Şti.'nin kurucuları arasında yer almıştır.

**Hüseyin Yılmaz**

Poliner Yönetim Kurulu Başkanı

**KİMDİR?**

1950 yılında Bulgaristan sınırlarında bulunan Kırcaali ili, Eğridere (Ardino) ilçesinde doğmuştur. İlk, orta ve lise eğitimini burada tamamladıktan sonra 1969 yılında ailesiyle birlikte Türkiye'ye göç etmiştir. Yüksek öğrenimini Bursa'da, Bursa Ticari İlimler Akademisi, Vergi - Muhasebe Bölümü'nde tamamlamıştır. Öğrenimi sırasında bir yandan da çalışmıştır. 1992 yılında Gazcılar'da küçük bir dükkanda İnterkan'ı, üretmeden satmanın doğru olmayacağını düşünerek bir yıl sonra 1993 yılında Poliner Plastik'i kurmuştur. 1969 yılında başlayan 48 yıllık iş hayatına İnterkan ve Poliner şirketlerinin Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı olarak devam etmektedir. İki çocuk, üç torun babasıdır.



**"KAYNAKÇI VE ARA ELEMAN  
BULUNMUYOR. MEVCUT ÜCRETLERİN  
ÜZERİNE BİRAZ FAZLA VERSENİZ DE  
BULAMIYORSUNUZ"**

• Hüseyin Zümbülova

aynı zamanda sosyolojik bir mesele. Beyaz yakalı işçi aldığımızda, maaşının az ya da çok olması fark etmiyor. Az olan kaytıyor. Kesinlikle ama kesinlikle ayakta çalışmak istemiyor. Zaten bütün dünya böyle. Ayakta çalışılacak teknoloji artık kalmadı. Ben Türkiye'nin kalkınması ve gelişmesi için devletin, daha doğrusu hükümetin sağlıklı yasalar çıkarması gerektiğine inanıyorum. Organize sanayi bölgelerinin çoğalması, ülkenin ilerlemesi ve kalkınmasının en güzel örneğidir. Organize sanayi bölgelerine yasayla yetkiler verdiler. Tıpkı belediyeler gibi "Kendi kendini yönet, elektriğini, doğal gazını sen sat, alt yapını sen yap" dediler ve hiç karışmadılar. Karışmaya başladıkları zaman başarının azalmaya başladığını düşünüyorum. 42 senedir perakende sektörünün içerisindeyim. Perakende Türkiye'nin en büyük sektörüdür. Şu anda 300 milyar dolar hacme sahip. Perakende sektörünün yasağı yok ülkemizde. Perakende sektörünün binlerce iş çeşitliliği var. Bu yasa olmayınca herkes önüne gelen işi yapabileme şansına sahip. Bu sektörün yasağının çıkması lazım. Bu örneği şunun için veriyorum: Türkiye'de organize sanayi bölgelerinin yasalarının daha iyi olması gerekmektedir. Biraz önce sevgili arkadaşımız Zarif Bey'in belirttiği gibi bölgemizde yer sorunu vardır. Bursa'ya "T" şeklinde profil çizdiğimizde batısında konutların, doğusunda fabrikaların bulunduğu görürüz. Yani emekçilerin hepsi belli bir tarafta oturuyor. Oysa Nilüfer Organize Sanayi, Ticaret ve Sanayi Odası, Küçük Sanayi Bölgesi... Bunlar hep Bursa'nın batısında. Burada çalışanların hepsi de şehrin doğusunda oturuyor. Böyle bir tezat var. En merkezinde de, Bursa'nın en büyük sanayi bölgelerinden Demirtaş var. Bunlar çok geniş alanlara yayılmış durumdadır. İnegöl'ü, Gemlik'i saymıyorum.

Hocam bize Ar-Ge'yi sordu. Evet Ar-Ge'lerin yasalarla desteklenmesi, sanayicinin teşvik edilmesi gerektiğini düşünüyorum. Cari açığın ancak üretimle kapatılacağı inancındayım ben. Bizim sektörde aşağı yukarı iki ayda iç piyasada yüzde 50 gibi bir kayıp yaşandı. Toplam kaybımız yüzde 75 oranında. Yani iş piyasasının yüzde 75'ini kaybettik. Şu an personel çıkarmaya gidebilirim. Piyasadaki bu realiteyi de söylemek gerekiyor. Şu an sanayici sabretme aşamasında. Dün kredi kullandım. Çünkü belli sayıda işçi çalıştırıyorsunuz. Belli miktarda gideriniz var. Banka kredilerinin faizleri yüzde 35 civarında. Yüzde 35'e



kredi alıp yüzde 50'yle mal satmak mümkün değil. Bir de sizin bahsettiğiniz merdiven altı üreticiler var. Sorumsuz bir biçimde elinizden işi alıyorlar. Onlar da yaşamaya çalışıyorlar. Hiçbir şekilde onları küçümsemiyorum. Bugün bir ihaleye girdik. Bir şirket kafa kafaya Türk parasıyla işi aldı. Yüzde 35 faizle ben reel ekonominin döneceği düşüncesinde değilim. Sevgili hocam biz geçen hafta arkadaşlarla bir toplantı yaptık. Ben toplantılarda genellikle not alırım. Toplantıda bilgi veren iktisatçı, "Herkes çok memnun doların artmasından" dedi. "Herkes yattığı yerden ne kadar zengin olduğunu hesaplıyor. Ama gerçek öyle değil. Herkesin parası kağıt üzerinde. Üç şirketten biri kepenk vuracak bir yıl içerisinde" dedi.

En son şu örnekle konuşmamı bitireyim. Benim iki tane oğlum var. Biri işleme bitirdi, diğeri işleme okuyor. Aralarında 12 yaş fark var. Büyük olana, "Makine yaptırmak için İtalya'ya gideceğim" dedim. Çünkü biz Endüstri 3.75'iz daha. Endüstri 4 değil henüz. Büyük oğlum, "Baba ne makinesi, bırak kalsın" dedi. Küçüğü ise Whatsapp'tan ünlü bir Amerikan zengininin, "Başkaları açgözlü olduğu zaman kork ve

geride dur. Başkaları korktuğu zaman sen açgözlü ol" diyen sözünü gönderdi. Kısacası küçük oğlum, "Baba İtalya'ya git, fırsatları değerlendir" diyor. 42 yıllık iş yaşamı içinde sayısız krizleri atlattık. Basiretli olmak gerekiyor. Ben iş adamlarında bunu görüyorum. Bunu da atlatacağız.

**Emre ALKİN:** Efendim, katılımcılardan Ar-Ge, ihracat, katma değer konularında, özellikle NOSAB merkezli olarak söze girmek isteyen var mı? Dinleyelim, not edelim. Bunlar önemli.

**Yalçın ARAS:** Çok da özür dileyerek ben şununla sözümü bitirmek istiyorum. Ben son tesisimi insan kaynaklı kurdum. Almanya'da, İtalya'da her şeyin robotlarla yapıldığını görüyoruz. Ürün robotlar tarafından imal ediliyor. "Bunu robot paketlesin mi?" diye soruyorlar. "Paketlesin" diye cevap veriyorsunuz. "Robotlar ürünü taşıyın mı?" diye soruyorlar. "Ürünü boyasın mı otomatik?", "Ürünü taşıyın mı kamyonu?" Yani günümüze artık bu teknolojileri yön veriyor. Biz de parayı verip alıyor ve onların teknolojiyle övünüyoruz. Türkiye ne zaman

Halkbank Bölge Müdürü Nilgül Kurtulan: "Halkbank demek Türkiye demektir. Siz demek, biz demek. 80. yılımızı kutluyoruz beraber. Umarım daha büyük ve daha güzel işlerde birlikte oluruz, diye temenni ediyorum."



Hüseyin Zümbülova, özelleştiri yaparak, "Biz kendi içimizden bir yönetici yetiştiremedik" dedi.

bu teknolojileri üretmeye başlarsa, o zaman konuşuruz. Bu da üniversite olmadan olmaz diye düşünüyorum ben.

**Mehmet Fikri ÜNAL:** Ar-Ge konusunda düşüncelerimi aktarmak isterim. NOSAB yönetimi olarak 3 yıldır kamu – üniversite – sanayi işbirliği çerçevesi içinde toplantılara katıldık. Sanayi İl Müdürlüğü, Üniversite, KOSGEB gibi değişik kuruluşların katılımıyla... Bu toplantılarla Ar-Ge farkındalığı artırılması konusunda önemli mesafeler alındı. Bu arada bölgemize de geldiler. Bu toplantılarda, Türkiye'deki cari açığa sebep olan ürünlerin teşvik edilmesiyle ilgili görüşler de gündeme getirildi. Bu tür ürünlerin mutlaka teşvik edilmesinin önemi vurgulandı. Ama Yalçın Bey'in söylediği gibi son derece basit bir ürün de yaparsınız, eğer beş kişiyle yapılacak işi yüz kişiyle yapıyorsanız işiniz zor.

Biz radyatör üreticisi bir firmayız. Radyatörün ihraç fiyatı kilo başına bir dolardır. Bir diğer tür üretimimiz olan

elektrikli ısıtıcıların ise 5-6 dolardır. Firma olarak geçtiğimiz yıl Ar-Ge bölümünü kurduk ve Ar-Ge kaynaklı teşviklerden yararlanmaya başladık. Hatta iki gün önce yaptığımız toplantıda bunu rakamlarla da görmüş olduk.

Mesele şurada: Elektriğe, petrol ürünlerine zam geliyor. Vergi, sigortanın bedeli ortada. Nasıl maliyeti düşüreceksiniz de, rekabet edeceksiniz? İşin özü bu. Ancak Ar-Ge firmamız için iyi bir adım oldu; yaptığımız işlere ilaveten bazı yeni konulara girme şansı yarattı.

Ama sanayicinin asıl sorunu yer! Arkadaşlar toplantının başında da söylediler. Affedersiniz, her şeyimiz ters. Yerleşim yeri burada, sanayi ters tarafta konumlanmış. Bursa kentsel dönüşümle bir şans yakalamıştı fakat iyi değerlendiremedi. Önce uydurdu bir kent yapıp daha sonra Bursa'nın içi ele alınabilir. Böylelikle hava kirliliği, yeşil alan yokluğu gibi sorunlar çözülebilirdi ama olmadı. Bir konuyu not etmiştim, yeri geldiği için söyleyeyim. Bölgede yapı ruhsatı sıkıntısı

vardır. Yeri geliyor, bazı düğün salonlarına 500 kişi gidiyor ama sadece bir tane kapısı olduğunu görüyorsunuz. Denetimler sonucunda bizim işyerinde ön cephede dört tane, yan cephede iki tane kapı açmamız gerekti. Üst tarafta da dört tane kapı var. Yani kapılardan parça koymaya yer kalmadı. Geçenlerde iş güvenliği uzmanlarına, "Nasıl oldu? Sonuç alabildik mi?" diye sordum. Merdiven çıkışının bir bölümünün yalıtımını zayıf bulmuşlar. O yüzden herkesin aklında olsun, bu işin proje safhasında çözülmesi lazım. 3-4 senedir uğraşıyoruz, hala sorunu çözemedik. Fabrikanın her tarafı kapı oldu.

**Gülşen ŞENTÜRK:** Biz, yuvarlak yangın merdivenini sökmek durumunda kaldık. Oysa kendi binalarındaki yangın merdiveninin yuvarlak olması dikkat çekiyor. Biz binamızda geçiciyiz, taşınacağız. Ama yıktık, kurallara göre yeniden yaptık. Her yer kapı oldu. Güvenliği nasıl sağlayacağız? Getirilen kurullarla sanayicinin sırtına yüklenen yük o kadar ağır ki...

### Hüseyin Zümbülova

HPA Plastik Fabrika Müdürü



#### KİMDİR?

Bursa'da doğmuş, ilkokul, orta okul ve liseyi Bursa'da tamamlamıştır. 1980 yılında Anadolu Üniversitesi'nden mezun olmuştur. 1992 yılına kadar tekstil sektöründe faaliyet gösteren bir firmada yönetim kurulu üyesi ve ticaret müdürlüğü yapmıştır.

1993 senesinde Pilot taşıt koltukları bünyesine katılarak otomotiv sektörüne geçiş yapmıştır. Halen aynı firmanın Ticari Direktörlüğünü yapmaktadır. Ayrıca Pilot grubuna bağlı, Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi'ndeki HPA Plastik Ticaret Limited şirketinin kurucu ortağı olarak fabrika müdürlüğü görevini sürdürmektedir. Evli ve iki çocuk babasıdır.

### Metin Şenyurt

Metin Şenyurt Konfeksiyon Yönetim Kurulu Başkanı



#### KİMDİR?

1962 yılında Bulgaristan Kırcaali'de doğmuştur. 1971 yılında ailesiyle birlikte Türkiye'ye gelmiştir. İlkokul ve lise eğitiminin ardından ticaret hayatına pazarda limon satarak başlamıştır. Kapalıçarşı'da tezgâhtarlık yapmış ve 1984 yılında askerden gelince kendi işyerini açmıştır. Otuz beş sene konfeksiyon imalat ve ticaretini yapmıştır. Şu anda Nilüfer Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren şirketinde ticarete devam etmektedir. Aynı zamanda Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkan Vekili ve Nilüfer Organize Sanayi Bölgesinde Yönetim Kurulu Üyesidir.



**"ELEMEN SİRKÜLASYONU İLE İLGİLİ ÜÇ YILDIR İSTATİSTİK TUTUYORUM. ŞİRKETTEN AYRILANLARIN YÜZDE 42'Sİ ŞAHSİ VEYA AİLEVİ PROBLEMLERDEN KAYNAKLI NEDENLERLE GİTMEKTEDİR"**

• Zarif Alp

**Mustafa Ağırman**

Ağırman Makina A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı

**KİMDİR?**

1949 yılında Trabzon, Çaykara'da doğmuştur. On iki sene teknik ve endüstri meslek liselerinde öğretmenlik yapmıştır. 1984 yılında istifa ederek, Ağırman Makina A.Ş.'ni kurmuştur. Halen şirketin Yönetim Kurulu Başkanlığını yapmaktadır.

**Zarif Alp**

İzmkar ve Ayada Yönetim Kurulu Başkanı

**KİMDİR?**

1959 tarihinde Sırbistan'ın Priyepolje kasabasında dünyaya gelen Zarif Alp, öğrenim hayatına doğduğu kasabada başlamıştır. Alp, 1969 yılında ailesiyle beraber Türkiye'ye göç etmiştir. Alp, liseyi Bursa Cumhuriyet Lisesi'nde, üniversiteyi Bursa İktisadi Ticari İlimler Akademisi Balıkesir İşletme Bölümü'nde tamamlamıştır. 1985'te çalışma hayatına atılan Alp, 1989-2004 yılları arasında Mali ve İdari İşler Müdürü olarak görev yapmıştır. 1997'de, İzmkar Makine Kalıp ve Yedek Parça sanayi şirketini, 2006 yılında ise çit sistemleri üzerine faaliyet gösteren ve Ayada İnşaat San. ve Tic. Ltd. Şti'ni kurmuştur. Aynı zamanda Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi Müteşebbis Heyeti Üyesi olan Alp, birçok dernek çalışmalarına da destek vermektedir. Evli ve 4 çocuk babasıdır.



## "ÜNİVERSİTELERDEN ÖNCE BİR MESLEK LİSESİNE, EN AZINDAN BİR ÇIRAKLIK OKULUNA İHTİYACIMIZIN OLDUĞUNU SAYIN BAŞKANLAR BİLİYORLAR"

• Mustafa Ağırman



Sorunlarımız çok, önümüzü göremiyoruz. Bunun için hangi tedbirler alınıyor bilmiyoruz. Evet, ihracat çok önemli buna yöneliyoruz. Fakat bunu yerine getirmek için ithalat yapmamız gerekiyor. Bu arada kazancımız kur farkında eriyor. Krizden etkilenip işçi çıkarımı sözkonusu. Bir yıl sonra bu durum, Türkiye için daha büyük sorunlar yaratabilir. Türkiye'miz güçlü bir devlettir. Sıkı politikalar uygulanır ve tedbirler alınırsa daha iyi günlere ulaşabiliriz.

**Yalçın ARAS:** Sayın hocam, ben hasbelkader 15 senedir yazı yazıyorum. Bir gün sanayicinin devlete karşı yetki ve sorumluluklarını yazmaya çalıştım. Epey bir yazdım ama yine de unuttuklarım oldu.

Son zamanlarda ihracat gelirinin TL'ye çevrilmesiyle ilgili yeni kurallar çıktı. Eşime okuyunca, "Bunu gazeteğe yazma. Kimse müteşebbis olmaz" dedi. Bu Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ile ilgili bir algı operasyonu bence. Örneğin bir punto makinasıyla ilgili 55 tane ayrı madde var. O punto makinasını çöpe atıyorsun. Böylece 55 maddeden kurtuluyorsun. Gerçekten de insanı yıldırıcaya kadar işin başında duruyorlar. Çalışan elbette kaza yapmamalı, sağlıklı bir biçimde çalışmalı. Ama kaç yıllık firmamız, bir bakın bakalım, bugüne kadar bir kişinin parmağı kanamış mı? Ciddi anlamda bir vukuat olmuş mu? Şirketlerin siciline göre hareket edilmeli. İşveren zaten bunun önlemini alıyor. Günümüzde işverenin

sorumlulukları gerçekten de onu yıldırarak cinsten, yeni müteşebbisleri yeşertecek nitelikte değil, diye düşünüyorum.

**Emre ALKİN:** Müsadenizle bu konudaki düşüncelerimi çok kısa arz edeceğim. İşler dünyada 2014'e kadar iyi gidiyordu. Teknoloji ve kentsel dönüşüm sayesinde sınırlar kalkmıştı. Sonra unuttuğumuz şeyler geri geldi. Özellikle Sovyetler Birliği dağıldıktan sonra tek kutuplu, hatta hiç kutuplu bir dünya doğdu. "Yaşasın demokrasi gelecek, refah toplumu olacağız" diyerek teknolojiye çok ciddi bir yatırım yapınca dünyanın en pahalı şirketleri teknoloji şirketleri oldu. Bizim bildiğimiz eski sanayi şirketleri artık ilk ona bile zar

Toplantı katılımcıları, en önemli sorunlardan birinin başta kalifiye olmak üzere personel bulma güçlüğü olduğunu belirttiler.



● Gülşen Şentürk, yapı ruhsatıyla ilgili getirilen kuralların sanayici üzerinde yük oluşturduğunu vurguladı.

zor girmeye başladı. Böyle olurken bir anda ilk reaksiyon 11 Eylül saldırılarıyla geldi. Devletler “kazın ayağı öyle değil” diyerek yavaş yavaş kendilerini güçlendirmeye başladı. Amerika ve İngiltere’de gençlere, “Demokrasi iyi bir yönetim biçimi midir?” diye sorulunca çoğu, “Öyledir ama...” demeye başlamış. Biliyorsunuz, AB insan haklarını ihlal ettiği gerekçesiyle Macaristan’a 7. maddeyi uyguladı. Türkiye’ye bile yapmadıkları şeyi yaptılar Macaristan’a. 7. madde ileride Macaristan’ın haklarının alınmasına dek gidebilir. Demek ki, dünya devletin aşırı güçlendiği ve Berlin Duvarı’nın yıkıldığı konjonktürün tersi bir istikamette gidiyor. Şu an Dünya, Çin Seddi benzeri 85 tane duvarın olduğu bir yere dönüştü. Bu duvarlardan birisi bizim. Biliyor muydunuz?

Suriye sınırının başından Irak sınırının ortasına kadar geliyor. İran sınırına kadar devam ediyor. Çin seddi kadar büyük bir duvar.

Devletler güçlenince bürokrasi de güçlendi. Bir çok bürokrat sanayiciden daha iyi şartlarda yaşıyor, daha iyi arabalara biniyor. Bu tüm dünyada yürüyen bir süreç. Bugün ABD’de, Avrupa’da herkes bürokrattan korkar hale geldi. Brüksel’in nüfusunun yarısından fazlası bürokrat oldu. İyi de maaş alıyorlar. Devletler bataklık durumda. İç borç büyüdü. Rotatif kredi alır gibi iç borçla maaşlar ödeniyor. Devletler borçlanmada sınıra geldiler. Türkiye de bundan nasibini aldı... Almanya’da da bundan şikayet eden insanlar ortaya çıktı.

Bürokratlar, “Meclis’ten geçen ve

bakanlıktan gelen mevzuat böyle. Ben bunu sonuna kadar uygulayacağım. Benim vazifem budur” diyor ve kalesini koruyor. Bu konuda toptan bir zihniyet devriminin yapılması lazım ama bürokrat da, “Tamam ben mevzuatı değiştireyim ama benim rakibim olan ülkeler de aynı şeyi yapıyor” diyor. Nitekim Trump “Sokmayacağım malları içeri” diyor. İş insanları bürokratların kapısına gidip ithal ürünlere gümrük vergileri konulmasını istiyor. Fakat ithal ürünlere vergi konulunca şirketler ancak şişmanlar, kaslanmaz. Bazen kaliteli bir Avrupa ürünü Çin’den geliyor. Çünkü tasarımı Avrupa’da, üretimi Çin’de yapılıyor. Avrupa ürününe yüzde elli gümrük vergisi koyduğunuz zaman aslında vatandaşın enflasyonunu arttırıyorsunuz. Spor ayakkabılara yüzde 50 vergi getiriliyor. Bu ürünleri Türkiye’de üreten olmadığını hatırlattığınızda, “İnsanlar iskarpin ayakkabı yerine spor ayakkabı giyiyor” cevabı veriyorlar. İthal spor ayakkabıyı parası olanın almasını hedefliyorlar. Fakat, bu ayakkabılar veresiye alınmıyor ki. Kredi kartıyla alınıyor... Bu durumda iş biraz sizlere kalıyor. Çünkü siz devleti en iyi temsil eden, en kaliteli insanlarsınız.

Kısacası devletler devletlere sertleşiyor. Sizlere “Bir anda her şey değişecek” müjdesini veremiyorum. Hayır efendim, böyle birşey olmayacak. Devletin giderek sertleştiğini, devletlerin devletlere sertleştiğini göreceğiz. Koruma duvarlarının arttığını göreceğiz.

İhracat yaparken Türkiye onların ihracatçılarına sıkıntı çıkardığı gerekçesiyle size sıkıntı çıkaracak ülkeler göreceksiniz. Örneğin Brexit işi benim ödümü kopardı. Brexit İngiltere’yi AB’den hem gümrük birliğinden kopardı. Bunun güzel bir şey olduğunu sanan bazı enayi Avrupa ülkeleri, aynısını denemeye kalkabilirler. Avrupa’da 7-8 ülke, “Ben merkezi otoriteden hoşlanmıyorum. Milli gelirin yüzde 30’unu ben üretiyorum. Benim burada ne işim var? Başka ülkelere neden çalışayım?” demeye başladılar. Bunlar iyi gelişmeler değil. Mesela siz İtalya’ya ihracat yaparken Bolonya Özerk Cumhuriyeti’ne ihracat yapıyor hale gelebilirsiniz. Bunun Avrupa Birliği müzakereleri uzun sürebilir. Bir anda Katalonya meselesi alevlenebilir. Moldovya’nın içinde küçük bir parça var, o da ayrılmak istiyormuş. Böyle 7 - 8 tane tuhaf bölge var. Çek Cumhuriyeti, Slovakya ayrılığı kadar eğlenceli olmayabilir bu ayrılıklar.

**Yalçın Aras:** Sevgili Hüseyin Zümbülova’nın Almanya, Cezayir, Bulgaristan’da yatırımları var. Çok güzel ürün üretiyorlar.

**Hüseyin Zümbülova:** Dinlediğimiz tüm arkadaşlar gündemimizde olan konuları konuştular. Bursa’ya gelecek yatırımcı için NOSAB hakikaten değerli bir bölgedir. Zaten Mehmet Bey’in de dediği gibi yüzde 97 doluluk oranına geldi. Şirket olarak 3-4 yerde üretim yapıyoruz. Eleman konusunda bizim de sıkıntılarımız var. Kaynakçı ve ara eleman bulunmuyor. Mevcut ücretlerin üzerine biraz fazla verseniz de bulamıyorsunuz.

Biz 1963 senesinde kurulduk. Aile şirketiyiz. Halen ikinci kuşak görevdedir. Üçüncü kuşak da şirkete katıldı. Biraz özleştirme yapmaya ihtiyaç var; biz kendi içimizden bir yönetici yetiştiremedik. Tutmadı. Ben dışarıdan, donanımlı, çok iyi bir profesyonel de getirsem, hep kendi kendimize, “Neden içimizden birini yetiştiremedik?” diye hayıflandık. Bu şirketin içinden çok iyi bir yönetici yetiştirmeliydik. Onu yapamadık maalesef. Bu bizim kendi hatamız, eksikliğimiz oldu. Şimdi üçüncü kuşak geldi ama onların daha tecrübeli kazanması lazım.

Biz yüzde 57 - 58 oranında yurt dışına ihracat yapıyoruz. Yalçın Bey’in dediği gibi belirli ülkelerde satış noktalarımız, kendi şirketlerimiz var. Son olarak Bulgaristan’da yatırım yaptık. Orada bir yer kiraladık ve şimdi o tesisi üretim yapılabilecek bir yer haline getirmeye çalışıyoruz.

Bizim Yönetim Kurulu Başkanımız, 4-5 sene evvel “Elektrikli araç yapalım.”



**"ELEKTRİĞE ZAM GELİYOR. VERGİLER, SİGORTA, PETROL ÜRÜNLERİNİN MALİYETİ BELLİ. NASIL MALİYETİ DÜŞÜRECEKSİNİZ DE, REKABET EDECEKSİNİZ?"**

• Mehmet Fikri Ünal

demmişti. Ben de, "Ne işimiz var?" demiştim. Ama çok haklıymış. İyi ki öyle yapmış. Şimdi bu elektrikli araçlar seri üretime geçti. Amerika'da bu araçlar çok satılıyor. Biz Amerika'ya üretim yapabilir miyiz, sorusunun peşine düştük. Bugünkü güvensizlik ortamı ya da karamsarlık bitecek. Fakat önümüzdeki 18 ay içinde biz ihracatı nasıl dengeleyeceğiz, bilemiyorum.

**Zarif ALP:** Ben de Fransa'yla görüşüyorum şu an. Fransa bir montaj hattını Bursa'da kurmamızı istiyor. Bu ticarete menfaat gereği. Ben kötümser değilim. İyi şeyler oluyor inşallah.

**Hakan BAŞARAN:** Halkbank olarak, 80. yaşımızı kutladığımız bu yıl da reel sektörün gündemini yakından takip ediyoruz, iş dünyası ile temsilcileriyle sık sık bir araya geliyoruz. Türkiye ekonomisi yeni bir döneme giriyor. Sanayi, ihracat ve teknoloji odaklı büyüme hedefi yerli ve milli üretim anlayışımıza yön verirken, firmalarımızın rekabet gücünün artırılması büyük önem taşıyor. Geçtiğimiz hafta açıklanan Yeni Ekonomi Programı dâhilinde ihracatı arttıracak yeni modeller ve reformlarla OSB'lere yatırımların artacağını düşünüyoruz. Firmalarımızın pazar ve mal çeşitlendirmesine, mevcut pazarlarda derinleşmeyi amaçlayan yeni ihracat Ana Planının da firmaların küresel değer zincirlerine entegrasyonunu hızlandıracağına inanıyoruz. Dünya genelinde sıcak para akışının yavaşladığı bu dönemde, reel sektörün finansmana erişimi noktasında en kritik görevin Türk bankacılık sektörüne ait olduğunun farkındayız. Bu konuda yenilikçi çözümler geliştirmek ve müşterilerimize rahat bir nefes aldirmek için var gücümüzle çalışıyoruz

**Nilgül KURTULAN:** Ben 1996'dan beri Bursa'da görev yapıyorum. Önümüzdeki sene bankadaki 30 yılımı dolduracağım. Buradaki aşağı yukarı bütün sanayicileri tanıyorum. Beraber çalıştığım sanayiciler var, büyüklerim var. Hepinizin fabrikalarında, atölyelerinde emeğimizin olduğunu, bizlerle yola çıktığımızı yakinen biliyorum. Sizler de zaten kendiniz ifade ediyorsunuz. Halkbank geçen sene de dahil özellikle esnaf kefalet kooperatifleri, KOBİ'ler ağırlıklı olmak üzere reel sektörü çok ciddi bir şekilde fonlamıştır. Bunu kendi kaynaklarından ve yurt dışı kaynaklarından sağlamıştır. Birçok

kaynaktan sizleri ve sizin gibi sanayicileri fonladı. Hala fonlamaya devam ediyor.

**Yalçın ARAS:** Daha önce katıldığımız bir toplantıda bir iktisatçı, ekonomik sıkıntıların 24 ay sürebileceğini belirtmişti. Siz de, 18 ay sürer demişsiniz. Neye dayanarak değerlendiriyorsunuz?

**Emre ALKİN:** Şimdi efendim; bu tür istatistik çalışmaları üç önemli dayanağı merkeze alır. Bunlardan bir tanesi, çok ciddi geçmiş verilere dayanarak yapılan hesaplamalardır. Şu sorulara yanıt aranır: Geçmiş tecrübelerde ne olmuş? Sanayi ve piyasa nasıl cevap vermiş? Ne kadar sürede kendini toplamış?

Dünya ölçeğinde kabul edilen sektörel büyüme ortalamasına ve karlılık oranına ne zaman ulaşmış? Biz bunları sanayi ve ticaret odalarından takip edebiliyoruz. 1994 ve 2001 krizlerini baz alıp, önceki dar boğazlara benzemediği için üzerine 6 ay ekleyerek 18 aya ulaşıyoruz. Ama bir buçuk yıl sonra güneş açacak demiyorum. Bir buçuk yıl sonra kafayı çıkarıp, "Tamam galiba rüzgar kesildi. Şimdi hasar tespiti zamanı" diyebileceğiz. Belirttiğiniz iktisatçı 24 ay demiş. O haklı olabilir. Ben daha iyimserim. Sizlerin reflekslerine güveniyorum.

Hükümetimiz müdahale eder ve ciddi bir hamle yaparsa bu süre kısalmalıdır. Uzamaz. Yapılması gereken şeyler belli. Birincisi, Türk insanının çok ciddi bir döviz alışkanlığı vardır. Bu Latin Amerika, Afrika ve Arap memleketlerinde gözükken, Güneydoğu Asya ülkelerinde pek gözükmeyen bir rahatsızlıktır. Dünyanın hiçbir yerinde bu kadar dolar konuşan bir millet yoktur. Dolar ancak silah kaçakçılığı, eroin kaçakçılığı olan ülkelerde bu kadar el değiştiriyor.

İkincisi, insanlar şundan haberdar olursa çok iyi olur: Basılmış dolar miktarı 1.4 trilyondur. Amerika bankalarında 4.5 milyar dolar mevduat vardır. Amerikalılara 7.2 trilyon dolar kredi verilmiştir. Bizim gibi gelişmekte olan ülkelerin bankalarında 46 trilyon dolar mevduat bulunmaktadır. Bu mevduatlar dolar cinsindedir. Bu bankalardan 151 trilyon dolar kredi verilmiştir. Dolayısıyla dolar denilen şey yoktur normalde. Her şey bir mevduat çarpanı, bir kredi çarpanıyla yürür. Bize benzeyen ülkelerde ulusal paraya güven olmadığı için insanlar parasını dövize endeksli kullanmak ister. Kendini uyanık zannedenler de, ulusal para cinsinden



faizi yüksek bulduğu için, iyi günlerde dört-beş puan düşüğüne dolar veya euro kredisi alır. Böylece batağın içine düşer. Halbuki tarihe dönüp bakarsa, Türkiye Cumhuriyeti kurulduğu günden beri 89 tane büyük ya da ufak devalüasyona maruz kaldığını görebilirdi. Bunu unutmuştur. Gençler özellikle çabuk unutuyorlar. Benim yaşındaki iş insanlarının çoğu yurt dışında okudukları için iki şiddetli devalüasyonu görmemişlerdir. Yüzde 236, 2001'deki. Yüzde 300, 1994'teki. Ben dün gibi hatırlıyorum. Ben sokakta yürürken oldu. Harbiye'den Taksim'e yürürken yüzde yüz devalüasyon gerçekleşmişti. Bir ay sonra yüzde 300'e ulaştı. Bu deneyimlerin bir daha yaşanmayacağına dair hiçbir kanıt yokken bugünkü 108 milyar dolarlık borcun önemli bir kısmı hiç döviz geliri olmayan

firmalar tarafından alındı. Ben hiç bir devlet başkanının, "Alabildiğine döviz borcu alın. Ben sizin arkanızdayım" dediğini duymadım. Kimse böyle bir şey demez. Hal böyleyken, kredi faizleri yüzde 10-11'de iken yüzde 4.5'lük döviz faizine tamah edenler oldu mu? Oldu.

İkincisi, 15 Temmuz gibi çok alçakça bir şeye maruz kaldık. Bunun da altını çiziyim. Bununla ilgili devlet bir refleks göstermiştir. Dolayısı ile biz iki ucu keskin bıçak diyelim. İki ucu keskin bıçak bir yerde sıkıştı. Özel sektörün borcu var ve bunların yarıya yakını çok basiretsizce yapılmış. İnşaat, hastane, otel, enerji, okul kredileri bu kapsamda.

Türkiye'de "Bu işe girdik, çıkamıyoruz" faktörü önemli bir rol oynuyor. Güney Kore'de bir çok firma böyle battı. Güney Kore 1990'larda öyle büyük bir kriz yaşadı ki...

Zarif Alp, eleman sirkülasyonu ile ilgili üç yıldır istatistik tuttuğunu belirterek, ayrılıkların yüzde 42'sinin şahsi veya ailevi problemlerden kaynaklandığını belirtti.



Chaebol adlı don lastiğinden iğneye kadar her şeyi üreten tuhaf holdingler kurdular. Her şey yapıyor firma ama. Gemi yapıyor, cep telefonu plastiği yapıyor, inşaat yapıyor. Bunlar battı.

Sağlıklı bir silkelenme dönemini yaşayacağız. Bu da benim hesabıma göre 18 ay sürecektir. Ancak Einstein'in izafiyet kuramını nasıl tarif ettiğini unutmayın. "Güzel bir hanımefendiyle Paris'teki asansöre bindiğinizde 30 saniye gibi geçer ama çok kötü bir adamla bindiğiniz zaman o asansör size bir yılmiş gibi gelir." Dolayısıyla 18 ay çok uzun gelecek. Bunun ilk 7-8 ayı çok zor geçecektir. Ondan sonra "Ne oldu?" diye hasar tespitine başlayacağız. Erken başlamışız, biraz bekleyelim diyeceğiz. Sonra sanırım bir yılı tamamladığımızda yavaş yavaş etrafımıza bakacağız ama cesaret edip de tekrar saygıdeğer bankacıların önüne yeni projelerle gitmemiz ve "Merak etmeyin, biz yaşıyoruz. Hayatta kaldık, yeni projelerimiz var" dememiz, hadi hocamın dediği olsun, 24 ay sürebilir.

**Yasin ARAS:** Prof. Dr. Korkut Boratav, 3 ay önce "Kriz çıkacak" demişti. Şimdi kriz çıktı mı, çıkacak mı?

**Emre ALKİN:** Geçmişte olduğu gibi bir anda dayak yiyeceğimiz bir şey bekliyoruz. Halbuki öyle olmuyor. Kurbağanın içine atıldığı soğuk suyun hafif hafif ısıtılması gibi oluyor.

**Metin ŞENYURT:** Altı aylık öngörünüzü merak ediyorum...

**Emre ALKİN:** Döviz kuruyla ilgili korkunuz olmasın. Dalgalı kurun güzel bir marifeti vardır. Dalgalı kur, "Cebindeki para kadar alırsın. Paran yoksa zaten alamayacaksın" diyor. İkincisi, kur çok yükseldiği zaman "Daha fazla yükselmez" denilerek satışa geçiliyor. Benim bu konuda daha önce bir açıklamam oldu. "6 buçuk lira teknik seviye. Doların 6 buçuk liranın üzerine çıkması için başka unsurların devreye girmesi lazım" demiştim. Şu an teknik açıdan 8 lira olmaz. Bu çerçevede enflasyon oranı önemli. Enflasyon bu sene minimum yüzde 20. Bundan düşük çıkarsa ne ala. Faizler faktoringde 50 oldu zaten. Normal bir bankaya "Merhaba" dediğiniz zaman yüzde 35'le 45 arasında faiz isteniyor. Altı - dokuz ay böyle gidecek. Ama geçmişte olduğu gibi yüzde 9 bini faizler

görülmecektir.

Döviz mevduatları konusunda ise yanlış bilinen bir şey var. "165 milyar dolar yurt içi yerleşiklerin döviz mevzuatı var" deniyor. Demin anlattım, öyle birşey yok. Anlatayım... Bir bankacı beni arayıp "TL mevduatınızı dolara çevirelim mi?" diye soruyor. "Tabii" diyorum. Bankacı Emre Alkin'in TL mevduatını o günkü kura bölüyor. Ve dolar mevduat hesabı açıyor. Aslında Emre Alkin'in TL cinsinden bir dolar türevi mevduatı oluşuyor. Bundan ibaret.

Emre Alkin bunu yapıyor? Emre rahatsız, TL'ye güvenmiyor. Emre, "Hem döviz kurunun yükselişinden hem de döviz faizinden yararlanacağım" diyor. Eski Sovyetler'de Politbüro, "Biz vatandaşa maaş veriyormuş gibi yapıyoruz. Onlar da yaşıyormuş gibi yapıyor" diyormuş. Siz de döviziniz varmış gibi yaşıyorsunuz. Oysa hayır, yok. Her şey dövize endeksli aslında. Döviz mevzuatını TL'ye çevirmenin bir anlamı yok. Yarın bütün mevduatları TL'ye çevirsinler, bir şey fark etmeyecektir.

Leasingdeki durum ise şu: İlgili kişi, maliyeti neyse bunun hedge'ini iki türlü yapabilir. Ya enstrümanla ya da sizinle yapar. Yani döviz cinsinden aldığı krediyi size döviz

olarak satmaya çalışır ki, kendini kurtarsın. Aynı şey finansman şirketi için de geçerli. Yurtdışı ortağından döviz olarak alıyor. Türkiye'deki kurumlara döviz cinsinden veriyor. Şahıslara bunu TL cinsinden veriyor. Üstatlarım benden daha iyi bilirler. Döviz cinsinden sözleşmelerin TL'ye çevrilmesi, fonu yurt dışından bulanları zorlayacaktır.

**Metin ŞENYURT:** Ben leasing yaptım. Ödemelerim vardı. Bugünkü konuşmanızdan ne anlamam lazım?

**Emre ALKİN:** Karşılıklı müzakere metoduyla sözleşme TL'ye dönecek. Yeni mevzuat, bütün sözleşmelerin 30 gün içinde TL'ye dönmesini öngörüyor. Devlet taraflara, "Siz kendi aranızda anlaşın" diyor. Uzlaşmayla belirlenecek.

Değerli katılımcılar, Turkishtime ile Halkbank'ın Ortak Akıl Toplantıları, üç kıymetli kişiye tekrar söz verilerek bitirilmektedir. Bugün sayın Müteşebbis Heyet Başkanımıyla, sonra sayın Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi Başkanına döneceğim. Son olarak değerli Halkbank yöneticisine söz vereceğim. Buyurun sayın başkanım.

**Yalçın ARAS:** Değerli katılımcılara çok teşekkür ediyoruz. Çok değişik bir fikir fırtınası yaptık. Keyif aldım. Dertleştik, içimizi döktük. Umarım her şey yolunda gider ve düzlüğe en kısa zamanda çıkarız.

**Mehmet Fikri ÜNAL:** Ben de yönetim kurulu adına sanayicilerimiz adına sizlere teşekkür ediyorum. Bundan bir sene önce yoktu böyle bir yönetim binamız yoktu. Allah'a şükür şu an var. Böyle özgür bir ortamda sorunlarımızı, aklımızdan geçenleri aktarmaya çalıştık. İnşallah bunlar olumlu olarak geriye döner, diye düşünüyorum. Teşekkür ediyorum.

**Hakan BAŞARAN:** Bizler de katılımınız için çok teşekkür ediyoruz. Ev sahibi gibi görünsek de biz misafiriz. Bizi burada misafir ettiğiniz için teşekkür ederiz. Bazı zorluklardan, bazı sorunlardan bahsedildi. Bunların hepsi not alındı. Biz Halkbank olarak her zaman sizin yanınızdayız. Biz siz olduğunuz için varız. Siz olmasaydınız biz olmayacaktık zaten. Bölge müdürlükleri kurulmayacaktı. İyi ki, varsınız. Bütün zorluklar elbirliğiyle aşılanacak. Hayırlı olmasını temenni ediyorum.

## NOSAB'IN GELECEĞİNİ BELİRLEYECEK 10 PARAMETRE

### 1- Meslek lisesi ihtiyacı

Kalifiye eleman sorununu çözmek için NOSAB'ın bir meslek lisesine, en azından bir çıraklık okuluna ihtiyacı bulunuyor. NOSAB bu konuda Bakanlığa yer değişikliği ve imar ile ilgili yapılan başvurunun sonucunu bekliyor. Bundan sonra da bölge olarak meslek lisesini kurulacak. Elbette Milli Eğitim Bakanlığı'nın da desteğiyle...

### 2- Meslek lisesi öğrencilerine burs

Firmalar ağırlıklı olarak üniversite öğrencilerine burs veriyorlar. Bu bursların bir kısmını meslek liselerine yönlendirmek gençlerin sanayiye kazandırılması açısından faydalı olur. Öğrencilerin liseye gelince para kazanmaya başlaması motivasyonlarını artırır.

### 3- Asgari ücreti aşma gereği

Asgari ücret, çalışanları NOSAB'a çekmek için yeterli değil. Konfeksiyon sektöründe şu anda asgari ücret artı 100, 150 TL veriliyor. Oysa özendirici bir ücretin olması gerekmektedir.

### 4- Gençlerin sorunları konusunda iç eğitim

Türkiye'de gençlerin ciddi ailevi sorunları var. Bu, işe de yansıyor, personel sirkülasyonunun yükselmesine neden oluyor. Bu konuya şirketlerin de eğilmesi ve gençlerin eğitilmesi gerekiyor.

### 5- Yetiştirilen personel elde tutulmalı

Bir başka sorun, yetiştirilen personelin kaçıp gitmesi. Şirketler personeli yetiştirmek için büyük maliyetlere katlanıyor. Bir süre sonra personelin kaçması şirketleri zor durumda bırakıyor. Bununla ilgili hiçbir yasal bir hak talep edilemiyor. Bu sorunun yasalarla düzenlenmesi gerekiyor.

### 6- Teknolojik dönüşüm

Verimliliği artırmak için teknolojik dönüşümü tamamlamak, Endüstri 4.0'a yönelik gerekli adımları atmak şart.

### 7- Üniversite - sanayi işbirliği gelişmeli

Üniversite - sanayi işbirliği ve ilişkisi staj dönemleriyle sınırlı olmamalı. Üniversitelerin firmaların içinde olması gerekiyor. Üniversite öğretim üyeleriyle ortak projeler üzerinde çalışılmalı.

### 8- Öğrencilere sanayi aşkı aşılanmalı

Birçok üniversite öğrencisi, "Okuduktan sonra bu işi yapmayacağım. Yeter ki, diplomamı alayım" düşüncesi ile hareket ediyor. Firmaların, gençleri sanayiye kazandırmak için üniversitelerle daha güçlü işbirliği yapması, onları yönlendirmesi gerekiyor.

### 9- Yüksek faizler

Faizlerin yükselmesi sanayicinin belini büküyor. Banka kredilerinin faizleri yüzde 35 civarında. Yüzde 35'le kredi alıp yüzde 50'yle mal satmak mümkün değil. Faizlerin normalleşmesi, reel ekonominin altından kalkabileceği seviyelere inmesi gerekiyor.

### 10- Yer darlığı

Şu an bölgede doluluk oranı yüzde 97'dir. 11 fabrika inşaat halinde. Bunun ötesinde bölgenin genişleme, büyüme şansı bulunmuyor. Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi'nin konut alanları ile çevrili olması sıkıntılar yaratıyor.

# Esnaf ister Halkbank yapar.

Esnafımızın her ihtiyacında yanında olmak için var gücümüzle çalışıyoruz.



# Esnafın gücüne güç katan kart; Paraf Esnaf!

Kurulduğu günden beri esnafın yanında olan Halkbank, şimdi de Paraf Esnaf ile tüm ihtiyaçlarınızı karşılıyor, yükünüzü hafifletiyor.

Siz de Paraf Esnaf'ınızı alın, nakit akışınızı düzenleyin, çek-senet işlemlerinizi kart üzerinden yapın. Mal alımlarınızda taksit avantajından yararlanın, hem ParafPara kazanın hem de anlaşmalı tedarikçilerde özel limitiniz olsun.

Üstelik Paraf Esnaf'ınızı Dost Hesap ile birleştirerek bakiyenizin yetersiz olduğu durumlarda ATM'lerden kolaylıkla nakit çekim sağlayabilirsiniz.

**Çünkü; esnaf ister, Halkbank yapar.**



Paraf.

 HALKBANK 80

Ayrıntılı bilgi için: [parafcard.com.tr](http://parafcard.com.tr) | 0850 222 0 401 Esnaf ve KOBİ Dialog