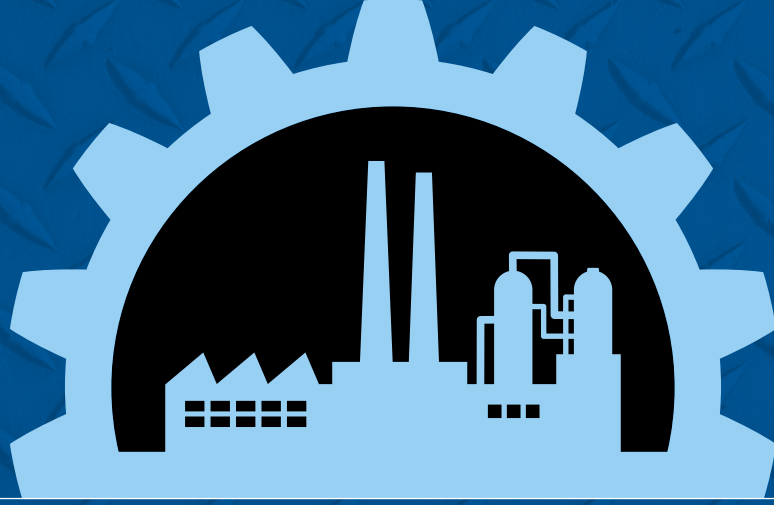


**HALKBANK-TURKISHTIME**  
**ORTAK AKIL BULUŞMALARI**



# **DENİZLİ ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ**

**POTANSİYELİNİ KEŞFEDİYOR!**

 **HALKBANK**



**Turkishtime**

# Yurt dışında 1 harcayın 5 kat ParafPara kazanın!



 HALKBANK

Ayrıntılı bilgi için: [parafly.com.tr](http://parafly.com.tr) | 0850 222 0 400 Dialog

Parafly ile yurt dışında yapılacak alışverişlerde 5 kat ParafPara kazanılacaktır. ParafPara kullanılarak yapılan harcamalar, iptal ve iade işlemleri uygulamaya dahil değildir. Uygulama sadece Parafly ve Parafly Platinum kartlar için geçerlidir.

Parafly

## Denizli OSB'nin hedefi eksiksiz bir üretim ve yaşam alanı

**DENİZLİ** Organize Sanayi Bölgesi, Denizli'ye 18 kilometre mesafede Denizli – Afyon karayolu üzerinde 3.000 dönüm büyüklüğünde bir alan olarak seçilmiştir. Bölgede, büyüklükleri 5.000 m<sup>2</sup> ile 70.000 m<sup>2</sup> arasında değişen toplam 141 adet sanayi parseli planlanmıştır.

Yapılan inkişaf çalışmaları neticesinde Denizli Organize Sanayi Bölgesi'nde toplam 184 adet muhtelif büyüklükte sanayi parseli bulunmakta ve parsel büyüklükleri 5000 m<sup>2</sup> ile 110.000 m<sup>2</sup> arasında değişmektedir. Bölgenin toplam alanı 4.360.000 m<sup>2</sup>, sanayi parseli alanı 3.019.000 m<sup>2</sup>, Merkezi Atıksu Arıtma Tesisi alanı 28.836 m<sup>2</sup>'dir. Geri kalan 1.312.164 m<sup>2</sup> ise yeşil alan, yol, park ve sosyal tesislerden oluşmaktadır. Bölgede yıllık ortalama 1 milyar dolar civarında ihracat gerçekleşmektedir.

2016 yılında yürürlüğe giren Ar-Ge Reform Paketi çerçevesinde Denizli Organize Sanayi Bölgesi Müdürlüğü ve Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı işbirliği ile düzenlediğimiz "AR-GE ve Tasarım Merkezleri Tanıtım ve Bilgilendirme Toplantısı" Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanımız Sayın Dr. Faruk Özlü ve Ekonomi Bakanımız Sayın Nihat Zeybekci'nin katılımı ile 2016 yılı ekim ayında gerçekleştirilmiştir. Yapılan bu toplantı ile Türkiye'deki 22 Tasarım Merkezi'nden yedi tanesi Bölgemizde kurulmuştur.

Denizli Organize Sanayi Bölgesi Müdürlüğümüz ve Pamukkale Üniversitesi Rektörlüğümüzün ortak çaba ve gayretleri ile yapılan protokol gereği Pamukkale Üniversitesi OSB Semt Polikliniği 11 Mart 2014 tarihinden itibaren hizmet vermeye başlamıştır.

Denizli Organize Sanayi Bölgesi Müdürlüğümüz ile Ege Gümrük ve Ticaret Bölge Müdürlüğü'nce Denizli Gümrük Müdürlüğü'nün Bölgemiz içerisinde yer alması ile ilgili protokol imzalanmıştır. Denizli Organize Sanayi Bölgesi'ne gümrük binası yapılması ile ilgili protokol 21 Şubat 2013 Perşembe günü imzalandı. İmzalanan protokol töreninin ardından 27 Mayıs 2015 Çarşamba günü yapılan açılış töreni ile Denizli Gümrük Müdürlüğü Bölgemizde hizmet vermeye başlamıştır.

### "Daha Yeşil Bir Çevre"

Bölgemizin çehresini daha düzenli, temiz ve modern bir görünüme kavuşturmak amacıyla çevre düzenlemeleri ve yeşillendirme çalışmalarımız hızla devam ediyor. Yeşile ve peyzaj çalışmalarına verilen önem, bir üretim üssü olan Bölgemizi adeta botanik

bahçesine çeviriyor. Denizli Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulumuz çevre bilincini en önemli prensip kabul etmiş ve bu doğrultuda yapmış olduğu çalışmalar neticesinde; 2008 yılında Çevre ve Orman Bakanlığı'nca ülkemizdeki tüm OSB'ler arasında düzenlenen "En Çevreci OSB" yarışmasına 24 OSB ile birlikte katılmış olup; Bölgemiz Türkiye ikincisi olarak Çevre ve Orman Bakanlığı'nca "Çevre Berati" ile ödüllendirilmiştir.

Bölgemiz firmalarında çalışanların 2 – 6 yaş grubu çocuklarının kendine güvenen, özgür, insani değerlere sahip, yaratıcı bireyler olarak yetiştirilmesi amacıyla yaptırılan Denizli OSB Kreşi, 1998 yılından itibaren hizmet vermektedir. 8 Haziran 2015 tarihinden itibaren bir kreş müdürü ve dört yeni öğretmen görevlendirilerek faaliyetlerine devam eden kreşimiz, İl Millî Eğitim Müdürlüğü nezdinde yapılan girişimler neticesinde 1 Ağustos 2015 tarihinden itibaren Minik Hayaller Ana Okulu adı altında Millî Eğitim Bakanlığı'na bağlı olarak hizmet vermektedir. Mevcut binaya yapılan ek bina ile kreş binamızın kapasitesi 140 çocuğa ulaşmıştır.

Denizli Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulumuz, sanayicilerimizin kalifiye ara eleman ihtiyacını karşılamak amacıyla Bölgemiz sınırları içerisinde bulunan 75. Yıl Anadolu Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi'ni özelleştirmiş ve meslek lisemiz "Denizli OSB Teknik Koleji" adı altında 2018 – 2019 eğitim öğretim yılında özel okul statüsünde faaliyetine başlamıştır.

Türkiye Gümrük Bölgesi'ne getirilip gümrüğe sunulan eşyanın, bir gümrük rejimine tabi tutulması, bir serbest bölgeye girmesi, Türkiye Gümrük Bölgesi dışına yeniden ihracı, imhası veya gümrüğe terk edilmesine ilişkin işlemlerin deniz yolu ile gelen eşya için özet beyanın verildiği tarihten itibaren kırk beş gün, diğer bir yolla gelen eşya için yine özet beyanın verildiği tarihten itibaren yirmi gün içerisinde tamamlanması gerekir. Aksi halde eşya genel anlamda devletin olur. Oysa eşyanın antrepo rejimi altında kalış süresi sınırsızdır. Bu bağlamda sanayicilerimizin bu sorununu çözmek için DOHAŞ Denizli Organize Sanayi Antrepo ve Lojistik Hizmetleri Ticaret A.Ş. kurularak 2019 yılı Mart ayında faaliyetine başlamıştır.

**Ahmet TAŞ**  
**Denizli OSB Bölge Müdürü**

## HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI



# DENİZLİ OSB YENİ BİR TASARIM CENNETİ



2016 yılında yürürlüğe giren Ar-Ge Reform Paketi çerçevesinde Denizli OSB Müdürlüğü ve Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı işbirliğiyle düzenlenen "AR-GE ve Tasarım Merkezleri Tanıtım ve Bilgilendirme Toplantısı" ekim 2016 'da gerçekleştirildi. Bu toplantı sonucunda Türkiye'deki 22 tasarım merkezinden yedisi Denizli OSB'de kuruldu.

**Denizli Organize Sanayi Bölgesi**'nin çehresini daha temiz ve modern bir görünüme kavuşturmak amacıyla çevre düzenlemeleri ve yeşillendirme çalışmaları hızla devam ediyor. Yeşile ve peyzaj çalışmalarına verilen önem, bir üretim üssü olan bölgeyi adeta botanik bahçesine çevirmiş durumda. Yapılan çalışmalar neticesinde Denizli OSB, 2008 yılında Çevre ve Orman Bakanlığı'nca Türkiye'deki tüm OSB'ler arasında düzenlenen "En Çevreci OSB" yarışmasında ikinci olarak, "Çevre Berati" ile ödüllendirildi.



**Hakan Güldağ:** Efendim, herkese merhaba. Öncelikle Denizli'de dostlar arasında olmak çok güzel. Herkese katılımı için çok teşekkür ediyorum. Biz bu buluşmalarda sorunlarımızı mümkün olduğunca birbiri-mizle bir tür sohbet içinde paylaşıyor ve bu sorunlara ilişkin çözüm önerilerimizi de ortaya koymaya çalışıyoruz. Halkbank ve Turkishtime işbirliğiyle yapılan bu Ortak Akıl Toplantıları, 10 maddelik bir eylem planı haline dönüştürülüp, bakanlıklarla, ilgili mercilerle, her yerde paylaşılıyor. Nitekim bu çalışmalarımıza hem Ticaret Bakanlığından hem de diğer kurumlardan gayet güzel yanıtlar oldu. Dolayısıyla ben de bu toplantıları çok önemsiyorum, hakikaten diyalog çok önemli. Hele ki şu dönemde bunu daha da artırmamız gerekiyor. Çünkü sorunlarımız da bir yandan birikiyor. O sorunları aşabilmek, içerde birikmiş olan basıncı dışarıya verebilmek için bunları kontrollü bir biçimde, fikir birliği ve bir ortak akıl içinde yapabilmemiz çok önemli. O çerçevede ben de

burada gayet samimi bir sohbet yapacağımızı düşünüyorum. Toplantımıza başlarken sizinle öncelikle ev sahibimiz Necip Bey'e, hemen ardından Halkbankamızın temsilcisi Özer Bey'e ve de bölge müdürümüz Ahmet Bey'e söz vermek istiyorum. Daha sonra sanayici dostlarımızla sohbe geçeceğiz.

**Necip Filiz:** Çok değerli katılımcılar, moderatörlüğü üstlenen Hakan Güldağ Bey, Halk Bankası KOBİ Pazarlama İkinci Daire Başkanı Özer Torgal Bey, Turkishtime Yönetim Kurulu Başkanı Filiz Hanım ve kıymetli ekibi, bölgenin değerli sanayicileri, iş insanları, bölge müdürümüz hepiniz hoş geldiniz. Bu toplantımızın başta Denizli sanayimiz ve ülke ekonomisi için önemli fikirlerin çıkacağı bir toplantı olmasını temenni ediyorum. Bu istişare kültürünün, fikirlerimizin paylaşılmasının, birbirimize sunacağımız katkının çok değerli olacağını düşünüyorum. OSB'mizde, rahatsızlığı sebebiyle aramızda olmayan Başkan Abdülkadir Uslu Bey'in ve yine yönetim ku-



rumuzda yer alıp şu an aramızda olmayan Derya Bey'in yanı sıra bölge müdürümüz Ahmet Bey'in çok üstün çabalarıyla pek çok şey başarıldı. Yeni projelerimiz oldu, bunların birçoğu da devam ediyor. Bir kısmı başlama aşamasında, proje aşamasında. İnşallah önümüzde bunların devam edeceği, daha çok eğitime ağırlık vereceğimiz, OSB olarak bilhassa mesleki eğitime odaklanacağımız bir süreç var.

OSB'lerin dünyadaki önemini hepimiz çok iyi biliyorsunuz. Artık dünyada OSB'ler denildiğinde; kendi içinde limanları, kimi zaman havalimanları olan, okul ve eğitim imkânları, konaklama imkânlarının bulunduğu bütünleşik birer küçük şehir modellerinden bahsediliyor. Dünyadaki gelişen üretim alışkanlıklarının batıdan doğuya kaydığı bu süreçte bizim Türkiye olarak sanayileşmedeki sanayi 4.0, 5.0 dediğimiz modelleri uygularken, dünya ticaretindeki bütünleşik yapıya da odaklanmamız gerektiğini düşünüyorum.

Denizli OSB'de Abdülkadir Bey'ler, daha önce yönetimde yer alan Ahmet Bey'in baba-

sı rahmetli Ali Bey'ler, Derya Bey'ler çok güzel projeler gerçekleştirdiler. Şimdi de gençliğin verdiği yeni bir heyecan, bir sinerji, bir enerji var. En büyük motivasyon kaynağımız da o oldu. Onların bilgi birikimi ve tecrübesi, bizlerin heyecanı ile birleşince OSB olarak birçok yeniliğe imza attık. Bölgemizin içindeki arıtma tesisindeki çevreci yaklaşımlar, atık deşarjlarının kontrolü ve yönetiminde ortak çözüm üretilmesi ve sistemin işletilmesi, firmaların baca filtrelerinin denetimi ile hava kalitesi kontrolünün sağlanması, içme suyu kalitesi kontrolleri, sosyal faaliyetlerin düzenlenmesi, çevresel düzenlemeler, onun dışında çok önemli olarak gördüğümüz, Bölgemizdeki meslek lisesinin özelleştirilerek, özel teknik mesleki lise haline getirilmesi ki, bu benim bilhassa OSB'deki görev aldığım sürede en değer verdiğimi işlerden bir tanesi, elbette orada alacağımız daha çok mesafe var.

Bu toplantıyı çok değerli bulduğumu ifade etmek isterim. Organizasyon için tekrar teşekkür ediyor, hoş geldiniz diyorum.

**Necip Filiz:**  
OSB'mizde, rahatsızlığı sebebiyle aramızda olmayan Başkan Abdülkadir Uslu Bey'in ve yine yönetim kurulumuzda yer alıp şu an aramızda olmayan Derya Bey'in yanı sıra bölge müdürümüz Ahmet Bey'in üstün çabalarıyla pek çok şey başarıldı. Yeni projelerimiz oldu, bunların birçoğu da devam ediyor. Önümüzde, bunların devam edeceği, daha çok mesleki eğitime ağırlık vereceğimiz bir süreç var.

## HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI



● **Özer Torgal:** Biz Halkbank olarak en küçük esnafımızdan İstanbul Havalimanı gibi çok büyük projelere kadar geniş müşteri yelpazesine sahip bir bankayız. Ancak bununla birlikte aslında bir esnaf ve KOBİ bankasıyız. Çünkü kredilerimizin yüzde 40'tan fazlasını KOBİ'lere vermiş durumdayız. Şu anda da Türkiye'de KOBİ'lere en fazla kredi desteği veren banka durumundayız.

**Özer Torgal:** Ben de herkesi saygı ve sevgiyle selamlıyorum, Halkbank adına hepinize hoş geldiniz diyorum. Biz Turkishtime ile yapılan bu toplantılara gerçekten önem veriyoruz. Bu toplantılarda gün yüzüne çıkmayan, unutulmuş, ihmal edilen bazı taleplerin, sorunların ortaya konduğunu hatta bunlara dikkat çekildiğini ve Filiz Hanım'ın da katkılarıyla cumhurbaşkanımızın ve ticaret bakanımızın danışmanlığında çözüm odaklı eylemlere dönüştüğünü görmek bizi sevindiriyor. Biz Halkbank olarak en küçük esnafımızdan İstanbul Havalimanı gibi çok büyük projelere kadar geniş müşteri yelpazesine sahip bir banka olmakla birlikte aslında bir esnaf ve KOBİ bankasıyız. Çünkü kredilerimizin yüzde 40'tan fazlasını KOBİ'lere vermiş durumdayız. Şu anda da Türkiye'de KOBİ'lere en fazla kredi desteği veren banka durumundayız.

Bu çerçevede Denizli'ye çok önem veriyoruz. Denizli 3,5 milyar doları aşan ihracatıyla çok önemli bir ihracat, imalat, sanayi, tekstil şehri. Her türlü sanayi Denizli'de var. Ban-

ka olarak bu kentteki ilk şubemizi 1940 yılında açmışız ve şu anda 7 tanesi şehir içinde olmak üzere toplam 17 şubeyle Denizli ve ilçelerinde hizmet etmeye devam ediyoruz. Kredilerimize baktığımızda gerçekten Denizli'de bir farklılık yarattığımızı düşünüyoruz. Ticari kredilerimiz üç yılda yüzde 100'e yakın bir artışla 4,8 milyar TL'ye çıkmış, 5 yıllık döneme baktığımızda ise üç katına kadar bir artış görüyoruz. Bu da bizim Denizli'ye ne kadar fazla önem verdiğimizizin bir göstergesi diye düşünüyoruz ve hala Denizli'ye çok büyük önem veriyoruz. Ben sözleşime şimdilik son veriyorum. Üreten Türkiye'nin bankası olarak Denizli ve Denizli gibi büyük şehirlerimizin, sanayicimizin, KOBİ'lerimizin yanında olacağımıza, bundan sonra da desteklerimiz devam ettireceğimize emin olabilirsiniz. Herkese teşekkür ediyorum ve toplantının da herkes için hayırlı olmasını diliyorum.

**Ahmet Taş:** 1997 yılından beri Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü'nde çalışıyorum. O dönem Türkiye'nin en büyük arıtma tesisi olan ilk arıtma tesisi kuruluşunda altyapı mühendisi olarak çalışmaya başladım. Sonra doğalgaz müdürlüğü, bölge müdür yardımcılığı, 2016'dan bu yana da bölge müdürlüğü yapıyorum. Tabii bizler yönetim kurulumuzun vermiş olduğu yetkiyle beraber çeşitli projelere başladık, yürütüyoruz ama her şey de dört dörtlük değil, eksiklerimiz var. Aslında bu toplantının önemi de burada ortaya çıkıyor. Belki sizlerin söyleyeceğiniz, bundan sonra neler yapabileceğimizi, hangi projelere imza atmamız gerektiğini görebilmemiz açısından bu toplantı bizim için çok önemli. Zaten sanayici ziyaretlerimizde de bize gelen tüm önerileri yönetim kurulunda konuşuyoruz ve değerlendiriyoruz. Özellikle meslek lisesinin oluşturulması ve özelleştirilmesi, ek olarak bir mesleki eğitim merkezinin kurulması konusunda yönetim ve bölge müdürlüğü olarak ciddi adımlar attık. Önümüzdeki 3-4 yıl içerisinde Türkiye'nin belki de en önemli meslek lisesi haline geleceğiz. Mesleki eğitim merkezinde de çok ciddi anlamda projelerimiz devam ediyor. Sizlerin teklifleriyle beraber daha da iyi olacağız. Biz de OSB Bölge Müdürlüğü olarak üzerimize düşeni yapacağız.

**Selim Kasapoğlu:** Değişen çağa ayak uydurmaya, değişen trendleri, dünyanın geldiği noktayı yakalamaya çalışıyoruz. Tabii OSB'de olmak bu noktada avantajlı. Bence en başta OSB'yle ilgili tespitleri yaparken "Ne-



den OSB?" sorusuna doğru cevap vermek lazım. Çünkü hem yatırımcılar hem sanayiciler hem de toplum açısından OSB'lerin çokluğu çok önemli. Çünkü OSB'ler bir kere verimsiz araziler üzerine kurulur. Yani OSB'ler dışında insanlar sanayicilik yapmaya başladıkları zaman bir bakıyorsunuz bunları verimli araziler üzerinde yapıyorlar ve süreç kontrol edilebilir olmaktan çıkıyor. Burası devlet açısından önemli bence. Ahmet Bey herhalde bütün fabrikaların ne kadar su tükettiğini, ne kadar enerji harcadığını bilebiliyor ve bunu istatistik bir veri haline getirebiliyor. Bu sanayinin yönetilmesi açısından bence önemli. İkinci bir konu çevre kirliliği meselesi. Şu an üretim yaptığımız tesislerde bir çevre kirliliğine sebep oluyoruz. Bir atık suyumuz var ve bu atık suyu OSB'ye veriyoruz. Benim bu suyu OSB'nin arıtması dışında bir yere vermem fiziken mümkün değil, imkansız. Bu yüzden neden OSB sorusuna doğru verip, ondan sonra OSB'ler hakkında konuşmak ver bundan sonrası için taleplerde bulunmanın önemli olduğunu düşünüyorum.

**Hakan Güladağ:** Sohbetimize gençlerle devam etmek istiyorum. Bir daha özetlemek gerekirse; OSB'yle ilgili olabilir, daha genel konularla ilgili olabilir. İşinizle ilgili başınızı ağrıtan ne gibi sorunlarınız var ve bunları aşmak için size göre ne yapmak lazım?

**Osman Uğurlu:** Teşekkür ederim, öncelikle kendi sektörümle ilgili konuşayım. Biz iplik üretiyoruz, ürettiğimiz ipliğin yüzde 90'ını da pamuk hammaddeyle üretiyoruz. Benim kendi sektörüme ilgili gördüğüm en büyük problemlerden biri hammaddeye ulaşım. Türkiye'de Saki Ovası, İzmir Bölgesi, ben çok hatırlamıyorum ama büyüklerimizin anlatıklarına göre zamanında her yer pamukmuş. Fakat son zamanlarda tarım politikalarının uygulanmaması veya arazinin bölünerek küçülmesinden dolayı çok az pamuk üretimi olmakta ve Türkiye'deki rekolte sürekli düşmekte. Yaklaşık 1 milyon 800 bin ton pamuk kullanılan ülkemizde yaklaşık 750-800 bin ton üretim yapılıyor o da son 1-2 yılda arttı. Bunun tarımsal reformlarla teşvik edilmesi gerekiyor. Brezilya'da büyük bir firmaya, pamuk aldığım bir firmaya gittim, bu firma tek başına yaklaşık Ege Bölgesi'nde üretilen tüm pamuğu üretiyordu. Bu firmanın tarlasını zaten sadece uçakla gezebiliyorsunuz. O araziye gezebilecek başka imkan yok. GPS koordinatlı, yan yana dizilmiş 20 traktörün gün boyu aynı hizada araziye sürdüğünü gördüm. Tür-

### HAKAN GÜLDAĞ

Türkişttime Ortak Akıl Toplantı  
Moderatörü



#### KİMDİR?

1961'de İstanbul'da doğdu. İstanbul Üniversitesi Basın Yayın Yüksek Okulunda gazetecilik, Boğaziçi Üniversitesinde tarih okudu. 1987'de Dünya gazetesi dış haberler servisinde çalışmaya başladı. İlerleyen yıllarda şef olarak da görev yaptıktan sonra 1991'de Cumhuriyet gazetesine ekonomi istihbarat şefi olarak geçti. 1995'te BDP Haber Ajansındaki yayın yönetmenliği görevinin yanı sıra İktisat gazetesi genel yönetmenliğini yürüttü. 1996'da Power dergisi genel yayın yönetmeni oldu. 1999'da yeniden Dünya gazetesine döndü, 2008'de gazetenin genel yayın yönetmenliği görevini üstlendi, 11 yıl süreyle bu göreve devam etti. Halen TOBB Türkiye Medya ve İletişim Meclisi başkanı.

### ÖZER TORGAL

Halkbank Kobi Pazarlama-2  
Daire Başkanı



#### KİMDİR?

1964 yılında Ankara'da doğdu. 1987'de ODTÜ İşletme Bölümünü bitirdi. Aynı yıl Turizm Bankası'nda iş hayatına başladı. Daha sonra Türkiye Kalkınma Bankası'nda 1996 yılına kadar görev aldı. Bu tarihten sonra Bank Kapital grubuna bağlı K Leasing ve K Factoring firmalarının Ankara Bölge Müdürlüğü görevini yürüttü. Ceylan Holding ve Dış Leasing firmalarında da bir süre çalıştıktan sonra 2001 yılında Halkbank'ta göreve başladı. 2017 yılından bu yana daire başkanı olarak görevini sürdürmektedir.



**"BİZ DENİZLİ OLARAK HİÇBİR ZAMAN TEŞVİK ALAN BİR İL OLAMADIK. DENİZLİ OLARAK ALAMIYORUZ AMA DENİZLİ OSB OLARAK DAHA FAZLA TEŞVİK ALABİLMEMİZ GEREKTİĞİNİ DÜŞÜNÜYORUM."**

# HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

## NECİP FİLİZ

Fatih Profil San. ve Tic. A.Ş.  
Genel Müdür / Denizli OSB  
Yönetim Kurulu Başkan  
Vekili



### KİMDİR?

1975 yılında Denizli doğdu. Oxford Brookes Üniversitesinde Bilgisayar ve Elektronik Bölümünü bitirdikten sonra Boğaziçi Üniversitesinde pazarlama ve finans konusunda yüksek lisans yaptı. 1983 yılında aile şirketleri olan Fatih Profil, Davut Haddecilik ve Yavuz Ferforje şirketlerinde iş hayatına başladı. Çıraklık, kaynakçılık, satış pazarlama gibi görevlerinin ardından genel müdürlük görevini üstlendi. Denizli OSB yönetim kurulu üyeliğinin yanı sıra DOSTEK Vakfı Başkanı ve MÜSİAD Yüksek İstişare Kurulu üyesidir.

## SELİM KASAPOĞLU

Aslı Tekstil A.Ş. Genel Müdürü  
/ Denizli Sanayi Odası Yönetim  
Kurulu Başkan Yard.



### KİMDİR?

1977 yılında Denizli'de doğdu. 1998 yılında İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesinden mezun olduktan sonra Boston Üniversitesinde işletme yönetimi dersleri aldı. 2000 yılında Denizli'ye dönerek Aslı Tekstilde iş hayatına başladı. 2007 yılında yine ailesine ait Agrion Seracılık'ın kuruluş ve devreye alım sürecinde görev aldı. Halen bu iki şirkette yönetim kurulu üyeliği yapıyor. DEĞİAD'da üç dönem yönetim kurulu üyeliği ve yönetim kurulu başkan yardımcılığı yaptı. Halen Denizli Sanayi Odası yönetim kurulu başkan yardımcısı.

kiye'de belki bu mümkün değil ama doğuda daha büyük araziler var, devlet arazileri, meralar var. Bu meralar belki ıslah edilip teşvik edilerek, daha hızlı tarıma açılabilir.

OSB'yle ilgili halihazırda görüştüğümüz bazı konular var. Özellikle demiryolu ulaşımında, konteynerlar şu anda Sarayköy'e kadar geliyor. Oradan buraya ulaşmasıyla ilgili bazı girişimlerde bulunduk. Bu girişimlerin hızlıca çözülebilmesi, bildiğim kadarıyla bir imzaya, bir ihaleye kaldı. Biz demiryoluyla İzmir Limanı'ndan ithal ettiğimiz ürünleri OSB'mizin yanı başına kadar getirebileceğiz. Orada katlandığımız maliyetler de böylece düşecek.

**Hakan Gültaş:** Bununla ilgili bir projeksiyon var mı?

**Osman Uğurlu:** Konteyner başına yaklaşık yüzde 50'lik bir düşüş olacak.

**Ahmet Taş:** Projeni gerçekleşmesi durumunda nakliye ve taşıma maliyetlerinde yüzde 50 civarı bir indirim olacak. Lojistik merkezinin işletmesini de biz yapmayı düşünüyoruz. Dolayısıyla şimdi hem gümrük müdürlüğü burada, hem gümrük antrepo burada, demiryolu taşıma geldiği zaman da OSB'miz bir taşıma merkezi haline gelecek aynı zamanda.

**Necip Filiz:** Devlet Demir Yolları Bölge Müdürü ile yaptığımız görüşmede, taşımacılıktaki yeni trendlerden de konuştuk. Belki şu anda demiryoluna bir tır konfeksiyon ürünü yükleyip buradan İzmir'e göndermenin, maliyet açısından çok büyük avantajı olmasa da ileriye dönük şöyle projeksiyonlar var: Denizli bir tekstil kenti, buradaki ihracatın en çok yapıldığı ülkeler Almanya, İngiltere, Fransa ve İtalya. Buradan yüklenen TIR'lar oraya gidiyor, eğer parsiyelse Almanya ve Hollanda'da bunlar dağıtılıyor. TIR dorselerinin burada vagona direkt yüklenmesi ile çekicinin hem buradan oraya kadar çevre kirliliğine yol açan o yakıtı yakması engellenecek hem de Türkiye'de karayollarında taşınabilecek yük miktarının üzerine çıkılmamış olacak. Buradan artık bir TIR Almanya'ya karayoluyla gitmek yerine vagonla gidecek, o çekici Almanya'da onu alacak ve gideceği yere ulaştıracak.

**Ahmet Yavuzçehre:** Neden mavi yakalı çalışanları taşıyarak bu maliyetleri düşürme üzerinde durmuyoruz? Çünkü benim anladığım kadarıyla bunların matematiği şöyle işli-



**"OSB'NİN HER İKİ TARAFINDAKİ GİRİŞ VE ÇIKIŞINDA TRAFİK ÖYLE YOĞUN OLUYOR Kİ, BURADA ÖLÜMLÜ KAZALAR DA OLDU. ORTA GÖBEĞİ ALT GEÇİT, ÜST GEÇİT VEYA BAŞKA BİR ÇÖZÜMLE DÜZELTMEK LAZIM."**

yor: Vagonların maliyeti bölü kilogram eşittir bunun maliyeti. Ön tarafa 5-6 tane vagon daha koysak da personeli bunlarla taşısak o zaman bu rakam otomatikman çok çok daha altına çekilecek. 1998'den beri bu konuşuluyor. Arkaya bir tren yolu yapsak, kargodan bahsettiniz, kargoyu yükleyip şu servislerle beraber herhalde bin katı mı 10 bin katı mı nedir yani? Çünkü TIR'ın yaktığının aynısını bir servis aracı da yakıyor. Şu yaratılan trafik, personel riski, sigorta maliyetlerine yansımaları gibi durumlar ortadan kalkar. Bunların maliyeti neyse hesaplayalım faturayı, ben aynısını tren yolu için vermeye hazırım.

**Necip Filiz:** Tren yolları üzerinde toplu taşıma için vagon kiralamış bir firma bizimle temasa geçti, dedi ki; "Çalışanları Denizli'den buraya taşıyalım". Burada iki tane sorumuz var: Birincisi, elbette hepimiz biliyoruz, biz personellerimizi "door to door" servisine alıştırmışız. Yani kapı önünden alıyoruz, kapı önünde bırakıyoruz. Onlara; "Sen Karşıyaka'dan, Sevindik'ten kalkacaksın her sabah, tren istasyonuna geleceksin, oradan OSB'ye gelen trene bineceksin" dediğimizde, o tren bedava da olsa, içinde ücretsiz çayı, simidi de olsa böyle bir konforu tercih etmiyorlar. Keşke bunu başarabilirsek. Yine de bunu görüştük, ancak şöyle yapabiliriz, Denizli şehri içindeki hafif raylı bir taşıma sistemi ile entegre ulaşımı sağlayabilirsek, yani o kapıdan hafif raylıya binecek, aktarmalı olarak buraya gelecek. Böylelikle çözülebilir, olması gereken budur.

**Şeref Arpacı:** Ben biraz daha geniş çaplı düşünüyorum ulaşım konusunda, o ray hattının kullanılabileceğini düşünüyorum. Hatta daha da ileri gidip sadece OSB için değil. Biliyorsunuz Denizli'deki en önemli sorunlardan biri hava limanından şehre ulaşım. Bu rayların, hafif raylı sistem mi olur ne olursa, aslında hava limanına kadar uzanıp, şehrin bu yöne doğru büyümesi sağlanabilir. Yani biz aslında sadece elemanlarımızı Denizli'den OSB'ye getirmek anlamında düşünmemeliyiz bunu. Ters düşünüp, şehrin büyümesini bu yöne doğru yapıp bu bölgeden insanların ihtiyaçları için şehre gitmesi olarak yorumlayabiliriz. Evet liman bağlantısı çok önemli taşıma açısından ama ana konu bence ulaşım. Yani Denizli'deki en büyük problem bence toplu ulaşım. OSB ciddi anlamda çok büyük yatırımlar yapıyor, bunları çok takdir ediyorum ama gelecek 10-15 senelik projeksiyon içinde kesinlikle toplu ulaşım olmalı. Biz konfeksiyon ağırlıklı ve işçilik ağırlıklı üretim yapıyo-



ruz. Dolayısıyla birim başına en fazla eleman çalıştıran şirketlerden biriyizdir kendi ölçeğimizde. Ben de en büyük problemin bu olduğunu düşünüyorum. Eğer bir şeyler yapılırsa ve hava limanı da birleştirilirse Denizli için daha faydalı olacağını düşünüyorum.

**Ömer Çengel:** Daha birkaç konuşma sonunda bile galiba başlıca sorun ortaya çıkıyor; toplu taşıma problemi. Ben de aynı fikirdeyim. Toplu taşıma deyince herkesin aklına hemen ilk etapta raylı sistem geliyor ama ben bunun çok rantabl olduğunu düşünmüyorum. Çünkü fiziki yapı olarak Denizli'nin raylı sistemle toplu taşıma yapması çok olanaklı değil gibi geliyor bana. Oysa bilhassa belediyenin büyük metrobüslerle taşıma yapması daha kolay olur diye düşünüyorum. Sabahları erken saatlerde geldiğimizde 7-9 aralığında yollarda küçüklü büyüklü otobüslerden geçilmiyor. Bunların getirdiği 20-30 yolcu var, oysa metrobüslerin o büyük araçlarıyla 10-200 kişi çok rahat taşınabilir diye düşünüyorum. Özellikle sabah ve akşamları mesai başlangıç ve bitiş saatlerine bunlar konulursa çok doğru olur. Tabii bunlar Denizli'de bir yerden değil de belki üç yerden buraya gelmesi gerekir. Üç koldan sabah ve akşamları bu otobüsler kaldırılırsa büyük ölçüde toplu taşıma sorununu çözeriz diye düşünüyorum. Çünkü raylı sis-

●  
Hakan Güludağ:  
Halkbank ve Turkishtime işbirliğiyle yapılan bu Ortak Akıl Toplantıları, 10 maddelik bir eylem planı haline dönüştürülüp, bakanlıklarla, ilgili mercilerle, her yerde paylaşılıyor. Nitekim bu çalışmalarımıza hem Ticaret Bakanlığından hem de diğer kurumlardan gayet güzel yanıtlar oldu. Dolayısıyla ben de bu toplantıları çok önemsiyorum

## HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI



● Selim Kasapoğlu: Sanayiciyi bir şekilde kırsalda yatırım yapmaktan, tarım arazisinde yatırım yapmaktan kurtarıp OSB'lere çekmek lazım. Bunu yapabilmek için de OSB'lerdeki teşvikin diğer yerlerdeki teşviklerden daha fazla olması lazım.

tem oldukça sıkıntılı. Bu insanları istasyona getirmek bir sorun, diyelim getirdik, burada 2 kilometre ileride tesislerimiz var, buralara getirmesi çok zor. Oysa metrobüslerle gelirse, ana hatlarda her iki tarafa yolun sonuna kadar gitmesi herkes için doğru bir ulaşım yöntemi olur.

**Cemal Ertuğrul:** OSB'nin her iki tarafındaki girişi ve çıkışında trafik öyle yoğun oluyor ki, burada ölümlü kazalar da oldu. Yani bu orta göbeği alt geçit, üst geçit veya başka bir çözümlle düzeltmek lazım.

**Necip Filiz:** Biz yönetim olarak kavşağın planlanmasını üstten geçişle çözülmesini öngörmüştük. Çünkü karayolunun bölüdüğü iki bölge arasında deplase edilmesi gereken alt yapımız var. Yani birinci bölgeyle ikinci bölge arasında doğalgaz, iletişim ve elektrik alt yapımız var. Daha sonra alt geçit gibi bir proje karayolları tarafından yapıldı. Bununla ilgili ihale süreci tamamlandı, çalışmalar yakında başlayacak.

**Hakan Güldağ:** İlk eylem adımlarından bir tanesinin bu olması gerektiği anlaşılıyor.

**Osman Uğurlu:** Biz Denizli olarak hiçbir zaman teşvik alan bir il olmadık. Denizli olarak alamıyoruz ama Denizli OSB olarak daha fazla teşvik alabilmemiz gerektiğini düşünüyorum.

İl olarak alamadık ama OSB olarak almıyoruz. Benim kendi şirketimde yaşadığım ana sorunlardan biri de mesela TÜBİTAK projem var, bu projenin onaylanmasıyla ilgili sıkıntı yaşıyorum. Birkaç defa hakem heyeti geldi, elyaf Türkiye'de yapılmayan bir şey, şu an elyaf üretimiyle ilgili bir Ar-Ge projesi geliştirdik. Tamamen tekstil atıklarından toplayarak, selülozik olarak elyaf üretimiyle alakalı. Çok ciddi bir proje olduğu için TÜBİTAK'a başvurduk, proje yazdık. İki defa hakem heyeti geldi ve bu heyetlerden de iyi sonuç aldık ama ödenekler ile ilgili yaşanan sıkıntılardan dolayı beklemede olduğunu sanıyorum. Bu tür projelere olan desteğin hızlanması talebimiz var. Herhalde en azından OSB'ler için hızlandırılabilir diye düşünüyorum.

**Cemalcan Sirkeci:** Benim için de en önemli konu toplu taşımaydı ama onu konuştuk zaten. İkincisi de kalifiye eleman bulma. Biz bunu firmalar olarak "kalifiye eleman bulma" değil "kalifiye eleman yetiştirme" olarak değiştirdik.

Çünkü bulmak şu şekilde oluyor: A firmasından B firmasına kalifiye eleman birazcık farklı maaş verince çekiliyor. Bizim bunu önlememiz lazım. Zaten bunun ilk temelini mesleki eğitim merkeziyle attık, buradan devam edersek bu sorunu da çözeceğimize inanıyorum.

**Hakan Güldağ:** Bu meslek lisesi meselesi yardımcı oluyor mu hakikaten bu konuda?

**Cemalcan Sirkeci:** Şu anda tabii çok yeni ama 2-3 sene sonra oradan elemanlar çıkmaya başlayınca fabrikalardaki ara eleman sıkıntısını biraz olsun çözeceğiz. Çünkü şu anda mühendis fazlalığı var, ara eleman yok. O ara eleman sıkıntısını çözdüğümüz anda bu konuyu çözmüş olacağız. Biz her türlü yardımlaşmaya, çözüm önerisine ve desteğe hazırız.

**Selim Kasapoğlu:** Ben bu teşvik meselesinin bütün OSB'ler için geçerli olması gerektiğini düşünüyorum. Yani sanayiciyi bir şekilde kırsalda yatırım yapmaktan, tarım arazisinde yatırım yapmaktan kurtarıp OSB'lere çekmek lazım. Bunu yapabilmek için de OSB'lerdeki teşvikin diğer yerlerdeki teşviklerden daha fazla olması lazım.

**Hakan Güldağ:** Genel çerçevenin içerisinde Denizli özelinde ne yapmak lazım?

**Selim Kasapoğlu:** Denizli'yi de bu çerçevenin içine sokabilirsiniz. Yatırımcının, girişimcinin, sanayicinin dışarıda değil de OSB içerisinde yatırım yapmasını sağlayacak devlet politikaları oluşturulması lazım.

**Hakan Güldağ:** Ama şimdi Denizli bunu kısmen yapmış, ikincisi benim anladığım kadarıyla meselenin özünde şu var; Denizli yerterince teşvik alamadığı için zaman kaybetti, enerji kaybetti.

**Selim Kasapoğlu:** Yeşil OSB, yeşil fabrikalar fikrinin de artık OSB'lerde değerlendirilmesi lazım. Çünkü dünyada şu an yükselen, özellikle tekstil açısından baktığımızda, iki önemli trend var. Birincisi Ar-Ge tasarım uygulamaları, ikincisi de "sustainable" dediğimiz, "recycle" dediğimiz, ürünlerin kullanıldığı alanlar oluşmaya başladı ve dünyada bizim mal sattığımız, ürün sattığımız bölgelerde bu tür konular çok önemseniyor. Yani hem buradaki fabrikaların daha yeşil, daha az karbon salan fabrikalardan daha yeşil fabrikalara, belki bunu OSB olarak tamamen yeşil OSB anlayışıyla uygulamamız gerektiğini düşünüyorum. Çünkü önümüzdeki günlerde bu konular daha sık gündeme gelecek. Bizim WWF ve H&M'le beraber yürüttüğümüz "Temiz Menderes Projesi" vardı. Denizli Sanayi Odası ve OSB olarak biz bu projede ortak çalışmalar yapıyoruz. Denizli OSB'den de 12 firma bu projenin ortağı. Daha temiz bir Menderes için neler yapabileceğimizi konuşuyoruz. OSB'nin arıtmasının daha geliştirilmesi için, ileri arıtma sistemi için de sanayi odası ve OSB olarak çalışıyoruz. Bu tür uygulamaları OSB'de artırmak lazım. Yeşil OSB anlayışını oturtup tanıtımını düzgün yapabilirsek, OSB içindeki firmaların ihracatının daha fazla olduğunu, dışarıda, özellikle Avrupa'da daha tercih edilen firmalar olacağımızı düşünüyorum.

**Ahmet Yavuzçehre:** Ben ilave olarak, bu sorunun tüm OSB'lerde yaşandığını düşünüyorum ama arsa üretme kabiliyetinin daha etkin olması gerektiğini düşünüyorum. Bu aslında bizim metrekare fiyatlarımıza yansıyor ve OSB'nin bir cazibe merkezi olmasına da engel teşkil ediyor. Mesela bugün ben yeni yatırım yapacağım sizden bir yer talep ediyorum dediğinizde ortalama 5 dönümlük parseller ele geliyor. Bugün dünyada as-

### AHMET YAVUZÇEHRE

*Ekpen Tekstil San. ve Tic. A.Ş.  
Yönetim Kurulu Başkanı*



#### KİMDİR?

1974 yılında Denizli'de doğdu. 1997 yılında Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme Bölümünden mezun oldu. 2013 - 2017 yılları arasında Denizli Sanayiciler ve İş Adamları Derneğinin yönetim kurulu başkanlığını yaptı. 1997 yılından bu yana Ekpen Tekstilde yönetim kurulu başkanlığı görevini sürdürüyor.

### CEMAL ERTUĞRUL

*Erteks Kadife Tekstil San. ve Tic. Ltd.Şti. Yönetim Kurulu Başkanı*



#### KİMDİR?

1960 yılında Denizli'nin Babadağ ilçesinde dünyaya geldi. Eğitim hayatını bitirdikten sonra 1972-1982 yılları arasında ilk olarak Ankara Çıkkıçılar Yokuşu'nda iş hayatına atıldı. 1982-1994 yıllarında Denizli'de profesyonel iş hayatını devam ettirdikten sonra 1994 yılında kendi şirketini kurdu. 25 yıldır sürekli olarak ihracat faaliyetlerine ağırlık vermekte ve kurmuş olduğu Erteks Kadife Tekstilde yönetim kurulu başkanı olarak görev yapmaktadır.



**"DENİZLİ'DEKİ EN BÜYÜK PROBLEM BENÇE TOPLU ULAŞIM. OSB CİDDİ ANLAMDA ÇOK BÜYÜK YATIRIMLAR YAPIYOR AMA GELECEK 10-15 SENELİK PROJEKSİYON İÇİNDE KESİNLİKLE TOPLU ULAŞIM OLMALI."**

# HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

## CEMALCAN SİRKECİ

Sirmersan Mermer San. A.Ş.  
Yönetim Kurulu Üyesi



### KİMDİR?

1990 yılında İstanbul'da doğdu. 2011 yılında İhsan Doğramacı Bilkent Üniversitesi'nde Bilgisayar Teknolojileri ve Bilişim Sistemleri Bölümünü bitirdi. 2012 yılından itibaren okul hayatında başladığı ticari girişimlerini aynı zamanda yönetim kurulu üyesi de olduğu Sirmersan Mermer firmasında ithalat ve ihracat bölümü müdürü olarak sürdürüyor.

## MUSTAFA YENİGÖR

Meyteks Tekstil San. ve Tic. Ltd.  
Şti. Genel Müdürü



### KİMDİR?

1974 yılında Denizli'de doğdu. 1999 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Bölümünden mezun oldu. İş hayatına aile şirketi Örsan Tekstil Grubu'na ait Nasa Tekstilde yönetici olarak 1994 yılında başladı. 1998 yılından bu yana kurucusu olduğu Meyteks Tekstil firmasını yönetmekte.



**"YEŞİL OSB ANLAYIŞINI OTURTUP TANITIMINI  
DÜZGÜN YAPABİLİRSEK, OSB İÇİNDEKİ  
FİRMALARIN İHRACATININ DAHA FAZLA  
OLDUĞUNU, DIŞARIDA, ÖZELLİKLE AVRUPA'DA  
DAHA TERCİH EDİLEN FİRMALAR OLACAĞIMIZI  
DÜŞÜNÜYORUM."**

• Selim Kasapoğlu

İnada büyük yatırımları çekmek ve OSB'lerin etkinliğini artırmak istiyorsanız daha büyük alanlara ihtiyacınız var. Denizli'nin, özellikle OSB'nin arka tarafındaki arazi bana hiç kullanılmıyormuş gibi gelmiyor. Orada kocaman bir ova var ve son 10 yıldır bir şey ekildiğini görmedim, hiç dikkatimi çekmedi. Biz toplulaştırılmış araziler olarak büyüyebilirsek, buradaki iş yapımıza da olumlu etkisi olacaktır. Özellikle bazı bölgelerde çok küçük firmalar yer alıyor. Bu da bizim açımızdan bir problem. Çünkü mesela bir boyahane için 15 dönümün altında hiçbir şey yapamıyorsunuz. Tabii bunu yapamayınca da ortaya bir yatırım seferberliği çıkartamıyorsunuz. "Recycle" bir fabrika kurmak istediğinizde de aynı sorunla karşılaşıyorsunuz. Denizli'de bir fabrika var, recycle'ın elyafını başka bir bölgesinde imal ediyor, ipliği başka bir yerde yapıyor. Benim fabrikamda keza aynı şekilde. Tabii bu büyümeye elverecek arsa üretimi dediğimiz problemin her yerde geçerli olduğunu düşünüyorum ama burada, Denizli'de artık bıçak kemiğe dayandı gibi. Çünkü verimli olmayan yatırımlar yapmaya başladık. Üç yere dağıldığınızda, üç katı güvenlik, iki katı yemek ve ekstra maliyetlere katlanıyorsunuz ve iş kaybediyorsunuz.

İkinci konu da burada bulunan poliklinikle ilgili. Çok büyük bir hizmet o. Ben kendimle ilgili bir testim falan yapılacaksa buradaki polikliniğe gidiyorum yani şehre gidip üniversite hastanesine gitmenin bir anlamı yok. Fabrikalarda çalıştığımız fabrika doktorlarının da kalifikasyonlarının yeterli olduğunu ve işi hakkıyla yaptıklarını düşünmüyorum ama poliklinikte bulunan doktor ve hemşirelerin işlerini hakkıyla yaptıklarını düşünüyorum. Yasal mevzuat gereği bizler fabrikada doktor çalıştırmak zorundayız ve buradaki altyapıyı bu verimlilikte kullanamıyoruz. Burada bir profesör ya da doçent gelip kontrol ettiremiyorsunuz, fabrika doktoru geliyor, iki tane ayrı adama aynı ilacı yazıyor gibi bir çalışan algısı var. Belki bunun bir mevzuatla değiştirilmesi ve o alanın daha etkin kullanılması gerektiğini düşünüyorum.

**Şeref Arpacı:** Atık merkeziyle ilgili şöyle bir ifade var: "Sanayicilerimizin katkısıyla tamamen OSB olarak yaptığımız atık merkezi"... OSB'de bu yatırımın sanayicilerin katkısıyla değil yatırım teşvikleriyle yapılması ya da yenilenmesi daha uygun. Sanayiciyi burada yatırım yapması için teşvik ediyorsak belki sonraki adım da yenilenebilir ve çevreci yeşil enerji yatırımının yapılması, çok daha uygun

fiyata sanayiciye verilmesi olabilir. Çünkü ben Türkiye ve Denizli sanayisi için en büyük problemin makineleşme ve enerji olduğunu düşünüyorum. Bunun için bizim ucuz enerjiye ihtiyacımız var ve OSB, bunu kendisinin yapacağı, belki güneş enerjisi belki başka bir şekilde, çok daha ucuza bize sağlaması gerekiyor. Yani teşvik kapsamında OSB, devletten ya da başka kurumlar tarafından bunun bütçesinin yapılıp bize verilmesi için aracı olabilir diye düşünüyorum.

**Hakan Güldağ:** Peki ama gerçekten en ucuz enerjilerden birini kullanıyoruz. Daha nasıl ucuzlatsın devlet?

**Şeref Arpacı:** Bu konuda çok fikrim yok ama biz dolar bazlı enerji kullanıyoruz. Sonuçta biz güneş panelleriyle, yatırımı daha fazla olan ama sonuç olarak ucuz enerji kullanabiliriz ve OSB bunu üyelerine verebilir ve fazlasını da satabilir.

**Ahmet Taş:** Biz 1997 yılında arıtma tesisini kurarken de aslında kredileri kullandık. Sanayicilerimize onu taksit haline getirdik. Arıtma tesisini 7,5 milyon dolar + KDV bedelle yaptık. Bunu yaparken de yine krediler kullandık, size yansıtılmalarını daha uzun taksitlere böldük ama enerji üretimi konusunda şunu yapıyoruz:

Biz elektriği toplu olarak alıyoruz. Şu anda faturalarınızı OSB dışındaki firmalarınızla kıyaslayın, yüzde 15'in üzerinde bir artınız var sizin. Kıyasladığınızda göreceksiniz. Eskiden çok büyük arsalarımız olduğu için gücümüz yüksekti şimdi çok büyük bir maddi gücümüz yok. Biz kendi yönetim kurulumuz ve Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu OSBÜK aracılığıyla Enerji Bakanlığına OSB'lerde kullanılan enerjinin çok daha ucuz olması için görüşmeler yapıp derdimizi anlattık. O yüzden Enerji Bakanlığının tarifeleri düzenlenirken çok ciddi destekleri oldu. Şu andaki Enerji Bakanımız Fatih Bey de da konuyu çok iyi biliyor, kendisine ilettik. Bir dönem OSB'ler elektrik fiyatı bakımından daha dezavantajlı konuma geçmişti ama şu anda faturalarınızı kıyaslayabilirsiniz. OSB'lerdeki enerji çok ucuz hem elektrikte hem doğalgazda. Suyumuz zaten ucuz.

**Şeref Arpacı:** Geçen sene yüzde 100'ün üzerinde de bir zam geldi. Dışarıya göre daha ucuz olabilir ama dolara bağımlı olduğumuz sürece aslında çok ucuz elektrik kullanmıyoruz. Daha bir ay önce Almanya'daydık, hemen



her fabrikanın çatısında güneş panelleri var. Yani, bu çok mu ütöpik olur, OSB firmalarla anlaşılıp çatılarını güneş enerjisiyle kaplasa ve bu enerjiyi satsa? Bilmiyorum yapılabilir mi?

**Ahmet Taş:** Biz de sanayicilerimizin güneş enerjisi konusunda yaptıkları projenin uygulanması işini kolaylaştırıyoruz. Konusunda deneyimli firmaları aslında sizlere de gönderiyoruz. Kurarsanız OSB Müdürlüğü olarak bizim bir kaybımız olmayacaktır. Çift yönlü satış kullanılıyor oralarda, o geliri siz kendiniz de elde edebilirsiniz.

Biz OSB olarak, kanun ve yönetmelikler ne gerektiriyorsa onu uygulamaya çalışıyoruz. Dolayısıyla bizim sizin fabrikalarınıza bunu kurmamız doğru olmaz ama sizin kurmanıza yardımcı oluyoruz. Kurduktan sonra da kullanmış olduğunuz normal elektriğin de çift yönlü saygılarıyla beraber transferini yapıyoruz, yaptığımız üretimin değerini elektrik faturalarınızdan mahsuplaşabiliyoruz. Şu

●  
**Şeref Arpacı:** Sanayiciyi burada yatırım yapması için teşvik ediyorsak belki sonraki adım da yenilenebilir ve yeşil enerji yatırımının yapılıp, daha uygun fiyata sanayiciye verilmesi olabilir. Çünkü ben Türkiye ve Denizli sanayisi için en büyük problemin makineleşme ve enerji olduğunu düşünüyorum.

## HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI



● **Ali Yağlı:** Sanayici arkadaşların, Denizli'de de Türkiye'de de ilk olarak akıllarına gelen düşünce, enerji fiyatlarının çok pahalı olması ve daha ucuzlatılması. Enerji üretkenler açısından baktığımız zaman durum farklı. Şu anda enerji sektöründe herkes krizde. Enerjinin pahalılığından bahsediyorsunuz ama üretkenlerin ve dağıtıcıların hepsi krizde.

anda firmalar kullanıyorlar ama biz bu konudaki profesyonel firmaları OSB'deki firmalara gönderdik. Sizin yapmanız daha doğru olur çünkü bina size ait. Bizim ekibimiz de bu konuda, yönetim kurulu kararıyla beraber, her türlü işi kolaylaştırıyor.

**Ali Yağlı:** Sanayici arkadaşların, Denizli'de de Türkiye'de de ilk olarak akıllarına gelen düşünce, enerji fiyatlarının çok pahalı olması ve daha ucuzlatılması. Enerji üretkenler açısından baktığımız zaman, enerji fiyatlarının iki ayağı vardır, bir tanesi direkt enerji maliyeti. 2014'ten bahsediyorum, bunun fiyatı 8 dolar centlerdeydi, daha önceleri 9-10 centlere çıkmıştı. Bunun üzerine, sistem kullanım bedeli, TRT bedeli, KDV bedeli gibi rakamlar geliyor. Şu anda enerji bedeli 5,5 cent, yani 32-33 kuruş, vergilerle birlikte toplam maliyet olarak 53-55 kuruş. Yani sanayicinin cebinden çıkan para 53-55 kuruşlar civarında. Alman-

ya'da, yeni gittim ben, yaklaşık 6 cent enerji bedeli ve bu vergisiz rakam. Bizde vergilerle birlikte koyduğunuz zaman 5,5 cent yani 32 kuruşlardan 55 kuruşlara çıkıyor, yani yüzde 50 fazlası. Almanya'da sanıyorum minimum 14-18 euro cent arasında, yani yaklaşık 2,5-3 katı. Burada genelde enerjiyi tüketen arkadaşlar bu vergilerden şikayetçi. Oysa bizde çok düşük. 2015'ten başlayarak enerjiye gelen zamlar çok düşük. Toplam 8 centlerden 5,5 centlere... Şu anda enerji sektöründe herkes krizde. Bir taraftan enerjinin pahalılığından bahsediyorsunuz ama üretkenlerin ve dağıtıcıların hepsi krizde. Tahmin ediyorum borcunu ödeyebilen tek bir enerji şirketi yok.

**Hakan Güldağ:** Peki buna rağmen, OSB içinde bir çalışma yapılıp da enerji maliyetleri biraz daha aşağı çekilebilir mi? Ne dersiniz?

**Ali Yağlı:** Onu çok bilmiyorum da yalnız bakan bizim sanayiciler olarak ilk aklımıza gelen enerji fiyatları. Bir de teşvikler. Sanıyorum aşağı yukarı 90'lı yıllarda ya da 2000'li yılların başında bir toplantıya katıldım, Kenan Mortan olabilir, Müjdat Bey sanayi odasındaydı. Mermer, tekstil ve enerji sektörleri bir de sanırım kimya sektörü vardı. Mermerci arkadaşlarım, onlar çok fazla enerji kullandığı için hep enerji fiyatlarından bahsettiler. Enerji fiyatının düşmesi ki, ben Avrupa ülkelerinin listelerini de aldım, Bulgaristan ve eski doğu blokuna ait bir iki ülke hariç en ucuz enerji Türkiye'deydi. Bence bizim sorunumuz enerji veya teşvikten ziyade pazarlama. Malı dünyada kaçta satabileceğimizi iyi tespit edip o fiyattan satmamız lazım. En kolay satışa gidiyoruz, en kolay satış nedir? Komşunun müşterisine mal satmak. Ben öyle tahmin ediyorum ki; enerji düşün, yarıya düşün veya sıfır olsun, bu yine bize yaramayacak. Hepimiz gideceğimiz malın fiyatını düşüreceğiz. Bu da yurtdışındaki adamlara yarar.

**Naif Atlas:** Ben de teşvikten bahsedecğim ama Denizli'ye özel teşvikten bahsetmek istiyorum. Denizli haricinde, İç Anadolu, Akdeniz, Anadolu'ya doğru gittikçe OSB'ler içindeki teşviklerde Denizli ikinci bölgede. Yani teşviki en az alan bölgelerden birisi ama buradan Afyon'a, Isparta'ya en yakın şehrimize gittiğinizde bile dördüncü veya beşinci bölge olabiliyor. Bunun ne avantajı var? Vergi avantajı var. Oralarda personel desteği var, devletin verdiği destekler var. Yine vergide indirimler var, kolaylıklar var ama Denizli maalesef yıllardır ikinci bölgeden bir türlü kurtulamadı.



Aslında Denizli'de büyük bir yatırım yapacak sanayici var, bunun için de imkanlar var ama nedense bölge hep üstte tutuluyor, yani "Nasılsa burasının parası var, isterlerse yatırım yaparlar" gibi bir davranış biçimi var. Hükümet ya da devlet, bilemiyorum kim karar veriyor buna.

Aslında hakikaten burada yatırım yapacak insanlar var ama bu tür kolaylıklar sağlanabilmeli. Yatırım yaparken devlet bir takım kolaylıklar sağlamalı. Yani başka yerde yaptığı için söylüyorum, Isparta'da, Afyon'da ya da Diyarbakır'da yapmasa çok sorun değil ama oralarda bu teşvik veriliyor sonuçta. Şehir dördüncü bölge, organize olunca beşinci bölge oluyor. Daha da fazla, mesela Afyon'da; o yüzden insanlar Banaz'a gidip yatırım yapıyorlar ya da Dazkırı'da yatırım yapıyorlar.

**Hakan Güldağ:** Burada bölgeler arasında bir eşitsizlik var gibi ama Afyon da Denizli'ye göre daha fakir bir il. Yani oraların desteklenmesi sanki daha rasyonelmiş gibi geliyor fakat bu pratikte üreticiler için iyi olmuyor.

**Naif Atlas:** Evet kesinlikle. Sonuçta oradaki OSB'ye gittiğinizde büyümeyi gözlemliyorsunuz. Belki Denizli OSB'de bu kadar daha arazi olsa, belki gelecek yıl o da olacak, insanlar burada da yatırım yapıyorlar.

İkincisi biz pazarlamada kalitenin önemini son iki yılda çok gördük. Bir Ar-Ge yatırımı yaptık, Ar-Ge merkezi değil ama kendi bünyemizde laboratuvarlar kurduk. Ürünün fiyat olarak satışının ne kadar zararlı ve faydasız olduğunu fark edip, daha kaliteli, daha değerli ürünler, daha teknolojik ürünler üretmeye başladık. Bunun faydasını gördük, komşunun müşterisini çalarak değil de kaliteli ürünler üreterek satılabilirliğini gördük. Şu anda onu yapmaya çalışıyoruz.

**Cemal Ertuğrul:** Ar-Ge çalışmalarına önem vermemiz gerekiyor. Çünkü katma değeri yüksek ürünler yapabilmemiz için sürecin mutlaka Ar-Ge'den geçmesi gerekiyor. Bugün Çin, Hindistan, Pakistan'la rekabet ediyoruz ama "basic" mal yapıyoruz, aynı fiyatlarla rekabet etmeye çalışıyoruz, bir yere varmıyoruz. Mutlaka Ar-Ge çalışmasıyla bunu farklı bir yöne itmemiz gerekiyor. Ben 1000 tane satacağıma 100 tane satayım ama yerinde satayım, Ar-Ge çalışmasına önem vererek satayım. Mesela biz Bilim ve Teknoloji Bakanlığından ödül aldık, Ar-Ge çalışmasından dolayı. Ar-Ge konusunu çok önemli görüyorum.

### NAİF ATLAS

NF Tekstil Kimya San.Tic. Ltd.  
Şti. Yönetim Kurulu Başkanı



#### KİMDİR?

1972 yılında Osmaniye'de doğdu. Osmaniye Atatürk Lisesinden mezun oldu. 1995 - 2008 yılları arasında Bilkont Dış Ticaret ve Tekstil Sanayide satış pazarlama görevinde bulundu. 2009 yılında NF Tekstil Kimya Firmasını üç ortaklı şirket olarak kurdu. Tekstil yardımcı kimyasallarının üretim ve satışını yapan NF Tekstil Kimya Sanayi firmasının yönetim kurulu başkanı olarak görevine devam ediyor.

### OSMAN UĞURLU

Uğurlular Tekstil San. ve Tic. A.Ş.  
Yönetim Kurulu Üyesi



#### KİMDİR?

1987 yılında Denizli'de doğdu. Lise eğitimini Denizli'de tamamladıktan sonra üniversite eğitimine İstanbul Teknik Üniversitesi Tekstil Geliştirme ve Pazarlama Bölümünde devam etti. Üniversiteden mezun olduktan sonra yüksek lisansını Amerika'da Fashion Institute of Technology'de pazarlama üzerine yaptı. 2011 yılından beri Uğurlular Tekstilde yönetim kurulu üyesi olarak çalışmayı sürdürüyor.



**"İÇ ANADOLU, AKDENİZ, ANADOLU'YA DOĞRU  
GİTTİKÇE OSB'LER İÇİNDEKİ TEŞVİKLERDE  
DENİZLİ İKİNCİ BÖLGEDE. DENİZLİ MAALESEF  
YILLARDIR İKİNCİ BÖLGE OLMAKTAN BİR  
TÜRLÜ KURTULAMADI."**

# HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

## ÖMER ÇENGEL

Gökdelen İskele Kalıp A.Ş.  
Yönetim Kurulu Başkanı



### KİMDİR?

1955 yılında Denizli'de doğdu. İlköğretimini Denizli'de tamamladıktan sonra 1969 yılında Almanya'ya gitti. 18 yıllık Almanya hayatında 12 yıl metal sektöründe faaliyet gösteren bir fabrikada, 8 yıl da kendi ticarethanesinde çalıştı. 1987 yılında yurda kesin dönüş yaptıktan sonra aynı yıl inşaat iskelesi ve inşaat kalıpları imalatı yapan Gökdelen İskele ve Kalıp firmasını kurdu. Halen bu firmanın yönetim kurulu başkanlığını yapıyor.

## ŞEREF ARPACI

BASİAD Yönetim Kurulu  
Başkanı



### KİMDİR?

1980 yılında Denizli'de doğdu. 2001 yılında Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümünden mezun oldu. 2002-2003 yıllarında Amerika'da University of California Berkeley'de aldığı İngilizce dil eğitiminin ardından pazarlama alanında sertifika programını bitirdi. 2003 yılından bu yana aile şirketi olan Motif Tekstilde yöneticilik görevini ve Babadağlı Sanayici ve İşadamları Derneğinin yönetim kurulu başkanlığı görevini yürütmekte.

**Hakan Güldağ:** Denizli OSB özelinde, biliyoruz işte Almanya'da vesairede özellikle biraz büyükçe OSB'lerde, sanayi bölgelerinde birtakım enstitüler oluyor. Bütün sanayicilerin ortak yararlanabildiği merkezler. Herkes ayrı ayrı merkezler kurmuyor da bir tane güçlü ve enstitüye benzer bir merkez oluşuyor. Denizli'de de böyle bir merkez olsa faydalı olur mu? Hayata geçer mi? Sanayiciler böyle bir şeye destek verir mi?

**Cemal Ertuğrul:** Çok iyi olur, faydalı olur. Niye vermeyelim? Biz ülkemiz için her şeyi yaparız.

**Ahmet Taş:** Biz Ticaret Odası ile birlikte bir protokol yaptık, AB destekli 5 milyon euro luk bir projeye ortak olduk. Tamamen katma değeri yüksek ürünler üretebilmemiz için Mesleki Eğitim Merkezimizin olduğu yerde ortak bir proje yaptık. Şu anda herhalde 1-2 ay içerisinde makineler gelmeye başlayacak, orada sıfırdan eleman yetiştirdiğimiz gibi, sizin mevcut kimya mühendislerinizin, tekstil mühendislerinizin yetiştirilmesi için çok ciddi bir teknoloji uygulayacağız. Benim tahminim 2-3 ay içerisinde eğitime başlayacağız orada.. Ciddi bir makine parkurumuz da var.

**Hakan Güldağ:** Evet ama olay şu; üniversiteyle de işbirliği var işin içerisinde. Denecek ki, "Şöyle bir fikir var, bunu bir ürün haline getirip ticarileştirmemiz lazım". Bunun için ne yapar bu enstitü? Böyle bir çalışma hayata geçirilebilir mi?

**Ahmet Taş:** Bununla ilgili bir çalışma yaptık. Yönetim kurulumuz rektörlükle görüştü, Mesleki Eğitim Merkezine Kalkınma Ajansı desteğiyle CNC tezgahları alıyoruz. Üniversitede ise şöyle bir çalışma yaptık: Ameliyatlarda kullanılan platin parçalar var biliyorsunuz, çok çok pahalı ürünler bunlar. Buradaki amaç mesleki eğitim merkezindeki öğrencilerin gerçek bir ürün üretmesini sağlamak... Şimdi makinelerimiz gelecek ve ilk işimiz o parçaları üretmek olacak. O ürünlerin vücutta bir enfeksiyona sebep olmaması için tıp fakültesi de destekliyor bu süreci. Bu ürünlerin prototip çalışmalarına çok yakında başlıyoruz.

**Mustafa Yenigör:** Benim için önemli üç konuda katkıda bulunmak isterim. Birincisi ulaşım, ikincisi eğitim ve kalifiye eleman, üçüncüsü de sürdürülebilirlik... Ulaşım ile ilgili, demiryolu projesi yıllardır konuşuluyor, inşallah yakında çözülür. Yaklaşık 10 yıldır ko-



**"MEMLEKETTE YÜZDE 12-13 İŞSİZLİKTEN  
BAHSEDİLİYOR AMA BİZ HALA ARADIĞIMIZ  
ZAMAN İŞÇİ BULAMIYORUZ YA DA EN AZINDAN  
İYİ ELEMAN BULAMIYORUZ. BUNUN YOLU DA  
EĞİTİMDEN GEÇİYOR TABİİ Kİ."**

nuşuluyor. Aslında yapılabilirliği burada çok kolay. Demiryolu OSB'nin dibinden geçiyor. Denizli'den Avrupa'ya giden bir TIR'ın maliyeti 2 bin 500-3 bin euro. Bu geçen sene döviz kriziyle birlikte ithalat düştü ihracat arttı veya ihracat artmasa bile ithalat bayağı bir düştü. TIR'larda sıkıntı yaşamaya başladık, maliyetleri ikiye katlanıp 5-6 bin eurolara kadar çıktı. Şimdi biraz geriledi ama hala o yerlere düşmedi. TIR'lar boş döndüğü için maliyetler yükseldi ve böyle bir artış oldu. Bunun dışında her sene sonunda, ekim, kasım ve aralık aylarında TIR krizi çıkarıldı bize. Mesela Avusturya yol izni vermiyor ya da belli bir sayıda yol izni veriyor. O da yıl sonuna doğru bitiyor, TIR'ları başka yollardan götürmek zorunda kalıyorlar, bu da maliyetleri artırıyor, Ro-Ro'lar sıkışıyor vs...

Her sene bayram dönemlerinde Kapıkule'de yoğunluk yaşanıyor. 25 kilometre sınırı var, bir haftada giden TIR 12 günde gidiyor, beş gün gecikiyor. Türkiye'nin ihracatı 150-160 milyar dolara geldi. İhracat 500 milyar dolar olsun diyoruz ama Kapıkule'nin kapasitesi yetmiyor. O yüzden bizim mutlaka alternatif ulaşım kaynaklarına ihtiyacımız var. Malı satacağız ama malı ulaştırabilmemiz lazım. Bu yüzden o konu gerçekten çok önemli. Bu demiryolu projesi de inşallah en kısa zamanda çözülür.

İkinci konuya eğitim ve kalifiye eleman sorunu. Bu konuda gerçekten büyük bir nimet bu yapılan endüstri meslek lisesi. Çok yeni bir konu ama ben çok önemli olduğunu düşünüyorum. Memlekette yüzde 12-13 işsizlikten bahsediliyor ama biz hala aradığımız zaman işçi bulamıyoruz ya da en azından iyi eleman bulamıyoruz. Bunun yolu da eğitimden geçiyor tabii ki. Hep konuşuyoruz ama ara eleman sorunu eskiden beri konuşulan en büyük problemlerden biri. OSB yönetimi olarak arkadaşlar iki adım attılar; biri kolej, bir diğeri de mesleki eğitim merkezi. Birisi yeni gençleri yetiştirmek diğeri de atıl durumda olan insanlara meslek kazandırmak. İkisi de çok önemli ve bize çok faydalı olacak. Yani gerçekten de örnek oluşturacağını düşünüyorum. İnşallah hepimiz faydalanırız.

Üçüncü konu sürdürülebilirlik ve her geçen gün daha da önem kazanacak. O konuda işin iki boyutu var. Birincisi enerji. Yani maliyet boyutunun değil, enerjinin sürdürülebilir kaynaklardan elde edilmesinin konusu. Bu konuda şunun eksikliğini yaşıyorum: Bilgimiz çok az. Hep konuşuluyor, "Bu güneş enerjisi yapılınsın, edilsin..." falan. Duyumlarımız var sadece, lisans sorunları var, bürokratik konular



var. Mesela çatıya yapmak istedik, maliyetleri mantıklı mı? Rantabl mı değil mi? Bir ara bir firma geldi, OSB'de konferans verdi. Hesaplama yöntemleri çok akla yatkın gelmedi, 24 saat üzerinden hesaplama yapmışlar ama güneş enerjisini 24 saat elde edemiyorsunuz, 7-8 saat elde edebiliyorsunuz. Onu depolayabiliyor musunuz, depolayamıyor musunuz? OSB'de geçmişte toplu halde doğalgaz üretim tesisi kurulması denendi, olmadı, başarısız oldu. Birlikte bir rüzgar santrali kurulmasına öncülük edilebilir. Güneş enerjisi teknolojisi her gün ilerliyor, yani daha da ucuzlayacak, yatırım maliyetleri düşecek. Finansman yöntemleri olabilir mi acaba? Biz elektrik parası öder gibi güneş enerjisi ya da rüzgar santralini finanse edebilir miyiz? Bu şekilde maliyeti aynı olsa bile, benim için hem kaynağımızın kesintisiz olması önemli hem de sürdürülebilir olması önemli. Sürdürülebilirliğin bir diğer noktası da atıklar. Ben tekstil sektöründe ol-

●  
Mustafa Yenigör:  
Sürdürülebilirlik konusu her geçen gün daha da önem kazanacak. Bu çerçevede enerjinin sürdürülebilir kaynaklardan elde edilmesi gerekiyor. Maliyeti aynı olsa bile, benim için hem kaynağımızın kesintisiz olması hem de sürdürülebilir olması önemli.

## HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI



● **Ömer Çengel:** Üniversitedeki çocuklara da aynen tıp fakülteleri gibi uygulamalı eğitim verilmeli. Örneğin mühendislik bölümü 4 yılsa bunun ilk iki yılı üniversitede, son iki yılı da uygulamalı olarak ilgili sektörde eğitim verilmeli. Sanayici üniversiteye bir katkıda bulunmalı, üniversite de sanayiciye bir katkıda bulunmalı.

duğum için söylüyorum; tekstil çok yoğun su kullanıyor boyahaneler bazında. Bu ileri atık merkezini becerebiliyorsak bence mutlaka yapalım.

**Ömer Çengel:** Ara elaman konusu bugün de halen büyük sıkıntımızdır sanayiciler olarak. Bu krizle beraber ben şahsen biraz o sıkıntıdan sıyrıldım. Çünkü firma olarak küçüldük. Neticede inşaat sektörüne hizmet veriyoruz, inşaat sektörü de bu krizden en fazla zarar gören sektör oldu. Genel anlamda endüstri meslek liseleri her sektör için şiddetle desteklenmeli, teşvik edilmeli diye düşünüyorum. Ayrıca üniversitedeki çocuklara da aynen tıp fakülteleri gibi uygulamalı eğitim verilmeli. Yani atıyorum, bir mühendislik bölümü 4 yılsa bunun ilk iki yılı üniversitede, son iki yılı da uygulamalı olarak ilgili sektörde eğitim verilmeli. Çünkü üniversiteden çıkan çocukları işe aldığımızda bomboş oluyorlar. Biz onları doldurmak zorunda kalıyoruz. Oysa sanayici üniversiteye bir katkıda bulunmalı, üniversite de sanayiciye bir katkıda bulunmalı. Bu işbirliği oluşmalı.

**Hakan Güldağ:** Peki OSB'ye bu konuda iş düşer mi?

**Ömer Çengel:** Tabii ki. Üniversiteye ben bireysel olarak, sanayici olarak tek başıma direkt ulaşamam, etkili olamam ama burada yönetimdeki arkadaşlar bu konuları üniversiteye taşırlarsa daha etkili olurlar diye düşünüyorum. Bu işbirliği sağlanmalı.

**Hakan Güldağ:** Galiba tekstil mühendislerine burada eğitim kursları vermek gibi bir proje de var?

**Ahmet Taş:** Pamukkale Üniversitesi'nin meslek yüksekokulu Honaz'a kalkacak projesi vardı. Biz de yönetim olarak görüştük, Honaz'a kurmak yerine buraya kurmalarını istedik. Şu anda önümüzdeki hafta yönetimdeki gündem konusu bu. Onlar da 3+1'e geçiyorlar. Yani üç dönem teorik, bir dönem fabrikalarda olacaklar. Meslek yüksekokulunu buraya kurma projemiz de var şu anda. O zaman meslek lisesinden çıkan öğrenciler meslek yüksekokulunda aynı bölümleri bitirip, size daha kaliteli eleman olarak gelecekler.

**Ömer Çengel:** Biz çocukları hep üniversiteye yönlendirdik. Yeter ki üniversitede okusun diye bununla ilgili pek çok dallar oluşturduk. Üniversiteden çıkan çocukların yeterince donanımlı olmadıklarını düşünüyorum. Endüstri meslek liseleri şiddetle desteklenip teşvik edilmeli. Benim burada endüstri meslek lisesinde öğretmen olan bir arkadaşım var. Sınıfında 11 kişi varmış, 10 kişini altına düşünce kapatıyorlarmış sınıfları. Avrupa'da bütün ülkeler, bilhassa Almanya, yani içinde yaşamış biri olarak söylüyorum; Almanya'yı Almanya yapan sanat okullarıdır. Çocuklara siz teorik olarak ne kadar gösterirseniz gösterin, o materyale, o malzemeye dokunması lazım. Onu soluması, koklaması lazım. Benim yanımda makine mühendisi bir genç çalışıyor, işe ilk aldığımızda mülakatta neler gördüklerini, neler yaptıklarını sordum. Bir malzeme verdim "Bu ne, döküm mü?" dedi, "Çelik dövme" dedim, "Çelik dövme ne?" diye sordu. Makine mühendisi olan bir genç yani.

Başka bir konu, OSB'lerde ilk inşaat ruhsatlarında, tıpkı yerel belediyeler gibi, A'dan Z'ye, zemin etüdünden ÇED Raporu'na varıncaya kadar her şeyi istiyorlardı. OSB'lerde zemin etüdü, ÇED Raporları, sanayicilere daha kolay sunulmalı, yatırımlar bu anlamda daha kolaylaştırılmalı, teşvik edilmeli diye düşünüyorum ve buna paralel olarak OSB'ler genişletil-

meli. Bilmiyorum şu anda yer talep eden, arsa talep eden sanayicileri biliyor muyuz burada. OSB'lere yer verilmeyince, sanayicilik yapmak isteyen bir şekilde çaresini dışarıda arıyor. Burası günümüzde nispeten daha iyi ama 30 yıl önce çok uzaktı şehir merkezine. Onun için sanayiciler de şehre daha yakın bir yerde, OSB dışında yerleri tercih ediyorlar. Dolayısıyla OSB'mizi daha tercih edilir bir duruma getirmek gerekir diye düşünüyorum.

**Ali Yağlı:** Ben genel olarak OSB'lerin nasıl olması gerektiğini söyleyebilirim. OSB'ler rant alanı olmamalı. Yani "Ben buradan bir yer alayım, belli bir sürede bunun değeri artsın" diye düşünmemek lazım. Bir de OSB'ler fiyatıyla, ulaşımıyla diğer bölgelere göre tercih edilebilir olmalı. Belki başlangıçta, sıfır bedelle bile olsa, yatırım yapacağım diyen kişilere bunu sağlayabilirler.

**Yurdal Duman:** Şöyle bir katkıda bulunmak istiyorum: Ara eleman, okul vesaire... Burada bizler öğretici olabiliriz. Şöyle ki; pratik gerçekten çok önemli. Özellikle bizim mesleğimizle ilgili hiçbir şekilde bir eğitim yok. Ben de rahmetli hacı amcama orada bana yardımcı olsun diye çok yalvardım ama maalesef millî eğitimde bazı konular öyle hemen aşılmıyor, burada OSB'de de olduğu gibi.

Gençlerimizi kaybediyoruz. Bunu ara eleman konusuyla ilgili söylüyorum. Hiçbir gençimiz çalışmak istemiyor, çalışmaktan kaçıyor. Bizim en büyük sorunlarımızdan birinin de bu olduğunu düşünüyorum. Bizler evlatlarımıza sahip çıkıp yetiştiriyoruz ama işe aldığımız hiçbir eleman çalışmak istemiyor. SGK'dan, girdi çıktı yapmaktan dolayı utanmaya başladık. Çünkü hiçbir işyerinde işverenin saygınlığı kalmadı. Bizim firmamızda işçi diye bir terim yok, personel var. Bunu da onları motive etmek için, daha kaliteli bir kelime olduğunu düşündüğümüz için kullanıyoruz ama çalıştırdığımız insanlardan korkuyoruz. Buna ben şahsen akıl erdiremiyorum. Yani yanından geçerken, ona bir şey söylerken bir tepki mi gösterecek? Ya da bir şeyin uygulamasında yardımcı olmaya çalışırken acaba bırakır gider mi? Öğlen paydosunda yemeğini yedikten sonra bu adamı burada görebilir miyim endişelerimiz var. Kesinlikle bu konuları bu okullarımızda ders konusu yapabiliriz ya da onları motive edecek, bu tip davranışlardan kaçınmalarını sağlayacak eğitimler verebiliriz. İşveren - çalışan ayrımcılığını ortadan kaldıracak girişimlerde bulunmalıyız. Hakikaten durum çok ciddi. Kahvelerin, okey

### YURDAL DUMAN

Cam-Pet A.Ş. Yönetim Kurulu  
Başkanı



#### KİMDİR?

1961 Denizli'de doğdu. Denizli Ticaret Lisesinden mezun oldu. Halen 1963 yılında babası Efraim Duman tarafından kurulan Campet Cam Petrol Motor Sanayi'nin yönetim kurulu başkanlığını yürütüyor. Bir dönem Denizlispor başkanlığı da yapan Duman, evli ve iki erkek evlat babası.

### AHMET TAŞ

Denizli OSB Bölge Müdürü



#### KİMDİR?

1967 yılında Elazığ'da doğdu. 1992'de Dokuz Eylül Üniversitesi Denizli Mühendislik Fakültesi Makine Mühendisliği bölümünden mezun oldu. 1997'de OSB müdürlüğünde makine mühendisi olarak göreve başladı. Bu süreçte Çardak OSB'nin ve Denizli OSB Merkezi Atıksu Arıtma Tesisinin kuruluş projesinde yer aldı. 2004'te OSB doğal gaz altyapısını kurarak Doğalgaz İşletme Müdürlüğü yaptı. 2013'te Bölge Müdür Yardımcılığı ve 2015'te de Bölge Müdürü olarak çalışmaya başladı. Halen Güney Ege Kalkınma Ajansı'nda Kalkınma Kurulu Başkan Vekilliği ve Pamukkale Üniversitesi Danışma Kurulu Üyeliği görevlerini de yürütüyor.



**"BU TOPLANTIDA SİZLERİN  
SÖYLEYECEKLERİNİZ, BUNDAN SONRA NELER  
YAPABİLECEĞİMİZİ, HANGİ PROJELERE İMZA  
ATMAMAMIZ GEREKTİĞİNİ GÖREBİLMEMİZ  
AÇISINDAN BİZİM İÇİN ÇOK ÖNEMLİ."**

# HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

## ALİ YAĞLI

Bereket Enerji Yönetim Kurulu  
Başkan Yardımcısı



### KİMDİR?

1952 yılında Denizli, Süller'de doğdu. Üniversite eğitimini 1976 yılında İTÜ Elektronik Mühendisliği Bölümünde tamamladı. Çoğu mühendis gibi hedefi sanayici olmak ve üretim yapmaktı. Mezun olduktan sonra aynı sınıfta okuduğu arkadaşı ve ortağı Ceyhan Saldanlı ile ticarete atıldı. 1980 yılında Halkbank'tan aldıkları kredinin de desteğiyle Elsan firmasını, 1995 yılında ise Bereket Enerji'yi kurdular. Güneş enerjisi sektörünün dünyada ve Türkiye'de geliştireceğini öngördükleri için Bereket Enerji, Türkiye'deki ilk "solar cell" üretimine giren firma oldu.

salonlarının bu kadar çok olduğu yerlerde maalesef bu tip istekleri yerine getirebilmek mümkün değil. Biraz önce bahsedildiği gibi servisler artık kapıların önünden almaya başladı arkadaşlarımızı. Ana caddeden değil, sokaktan değil, kapının önünden almaya başladılar.

Ara eleman konusuyula ilgili de şunu söyleyebilirim, herkes üniversiteye gitmemeli, doğru. Gidebilecekse gitmeli, kesinlikle karşı değilim, sonuna kadar eğitim, eğitim, eğitim... Ama bu ara eleman konusunda gençlerimize kesinlikle çalışma hayatını sevdirep, çalışarak çok iyi yaşayabileceklerini öğretmemiz lazım. Asla ve asla bedava, kolay bir şey elde edemeyeceklerini onlara ciddi ciddi anlatmamız lazım. Çünkü çok kolay elde ettikleri zaman hiçbir şeyin kıymeti bilmiyorlar. Ne kullandıkları makinenin kıymeti bilmiyor ne kullandıkları cep telefonunun kıymeti biliniyor. Bu çok ciddi bir hastalık. Bizim okulumuzda da bu konuda bir eğitim verilmeli diye düşünüyorum. Çünkü bugünkü ortamda gençler, sosyal medyada vesairede, kendi ebeveynlerine harcadıklarından daha fazla vakit harcıyor. Türkiye'nin geleceği açısından bu konulara çok önem verilmesi gerektiğini düşünüyorum.

**Hakan Güldağ:** Osman Bey, güneş panelleriyle ilgili konuşurken, "Beni çatıya mecbur etmesinler, orada verim düşüyor, ciddi güneş tarlaları kurabilmemiz lazım" dediniz. O konuya biraz değinir misiniz?

**Osman Uğurlu:** Her firma 5 megavata kadar, mahsup edilecek şekilde güneş santrali kurabiliyor, dediğimiz gibi bu çatılara oluyor ama çatılarda da açılar müsait olmadığı için verim kaybı oluyor. Bir de bizim fabrikalarımızın eski, oradaki kar yükü de kurtarmadığı için zaten yapamıyoruz. Arazi geliştirmedeki sıkıntılar önü açılabilirse hızlı bir şekilde, OSB kendi güneş santralini yapıp bunu sanayicisine yararlandırabilir. Yani orada ürettiğini tükettiğiyle mahsup ederek, kalanını da sanayicisine fatura ederek elektrikte böyle bir katkı sağlayabilir. Döviz bazında dünyanın belki en ucuz elektriğini kullanıyoruz. Bunlar

yakın dönemde, sanayinin büyümeye başladığı bir dönemde daha da yukarı çıkacak, 7-8 centlere çıkacak, bizim için daha büyük yük haline gelecek. Denizli OSB özelinde böyle bir şey yapabiliriz. Talebim, bunun sadece çatıya değil, araziye de yapılmasının önünün açılması.

**Ali Yağlı:** Aslında çatılara kurulması en doğrusu, boş durduğu için. Bir de elektriği nerede üretiyorsak orada tüketmek lazım. Dışarıya kurduğumuz zaman işin içine dağıtım şirketi giriyor. Oradan buraya iletirken "benim hatlarımı kullanıyorsun" der para alır. Orada KDV girer, TRT payı girer ama çatıya kurduğunuz santralde bunları vermiyorsun. Onun için de bir avantaj bu.

Verimlilik ve Ar-Ge konularının da çok önemli olduğunu düşünüyorum. Birincisi ürünümüzü bizim maksimum fiyat satıyor olmamız lazım, onu söylemişim en büyük sorunumuz diye. Ondan sonra Ar-Ge. Buradaki okul veya üniversite olarak bu Ar-Ge'nin de her firmanın teker teker kendisinin yapması yerine özellikle tekstil ağırlıklı olduğu için merkezi bir Ar-Ge biriminin olması daha iyi olur. Bunun çok önemli olduğunu düşünüyorum. Ben Ar-Ge'ye çok büyük bir ilgim var, burada bir şeyler yapılacaksa şirket olarak da kişi olarak da katkı vermek isterim.

**Ömer Çengel:** Biz burada çatılar üzerine güneş santrali kurduğumuzda bunun metrekaresi maliyeti nedir? Ali Bey bir uzman olarak bizi bilgilendirebilir mi? Mesela bin metrekaresi üzerinden hareket edersek, genel bir hesaplama var mı?

**Ali Yağlı:** Yanlış bilgi vermek istemem. Bizim burada zaten kendimizin de yeri var. Orada çatıya kurmak için çalıştığımızda mukavemetler yetersiz kalıyor. Bununla ilgili isterseniz ben ilgili arkadaşlarla bir çalışma yapıp size döneyim. Sağlam olduğunu varsayarsak, çatıya güneş paneli kurulması son derece rasyoneldir. Bu konuda daha geniş bilgiyi ben ilgili arkadaşlarla hazırlanıp sizleri bilgilendirebiliriz.

**Ahmet Taş:** Yurdal Bey'in meslek liseleriyle ilgili söylediklerini biz gerçekleştirmeye başladık. Çünkü 4 yıldan beri diğer OSB'lerdeki meslek liselerini gezdik. En iyi üç tane OSB'deki meslek liseleri üzerine çalışmalarımızı yaptık. Manisa'daki meslek lisesini o kadar beğendik ki, öğrencilerin davranışları, tavırları, ailelerin bakışları, yaptıkları uygulama

maları gördükten sonra oradaki müdürü buraya transfer ettik. Dolayısıyla buradaki sistemi gayet güzel kurmuş durumdayız şu anda. Geçen sene, sanayicilerimizden oluşan bir mesleki eğitim komisyonu oluşturduk, onlarla beraber okula görüşmelere gittik.

Bu sene ayrı komisyon üyelerimiz bize, "Öğrencilerin tamamını değiştirdiniz mi?" diye sordular. Yani çok gururlandım. Öğrenciler aynı öğrencilerdi. Her şeyleri değişti, saçları değişti, yüzde 70 sigara oranı yüzde 30'a düştü vs.. Servis imkanını sağladığımızdan dolayı artık yollarda otostop çekme olayı kalmadı. Yemekleri orada karşıladığımız için dışarı da çıkmıyorlar. Yani sabah 9'da gelip akşam 5'te gidiyorlar. Mesela tüm öğrenciler şu anda folklor oynuyor. Hani nasıl yetiştireceğiz diyoruz ya sadece mesleki olarak yetiştirmiyoruz. Geçen sene tornavida tutmayı bilmeyen öğrenciler bu sene Samsun'daki uluslararası robot yarışmasına katıldılar, beş dalda yarıştık. Otomobillerle ilgili uzaktan kumandalı robotik bir çizgi takip sistemi var. Sanayicilerimizden bir tanesi iki tane CNC tezgah hediye etti bize. Çocuklar yarışmaya katılmak için onun şasisini kendi yazdıkları programla ürettiler.

Meslek lisesinde nereye geldik diyoruz ya, hayal ettiğimiz noktaya doğru gidiyoruz. Çocukların bahçede oturmaları değişti, yemek masasında oturmaları değişti, çatal kaşık kullanma şekilleri değişti. Aileleri bize "Çocuklarımız ilk defa, anneciğim, babacığım nasilsin diye sormaya başladılar" diyorlar. Bunları görmeye başladık. Bir yılda bunu sağladık, biz üç yılda daha iyi bir yere geleceğimizi düşünüyoruz. Şubat'tan itibaren bize 200 başvuru yapıldı, hiçbirini almadık okulun düzeni bozulmasın diye.

Bu dönem için tanıtımlarımızı yaptık. Geçen sene her başvurana alınıyordu, bu sene belli bir puanın üzerindeki öğrencileri alıyoruz. Oradaki amacımız da şu: CNC, makine, elektrik, tekstil bölümlerine belli bir not ortalamasının altındaki öğrencileri aldığınız zaman öğretmenler o insanlara makineyi de anlatamıyorlar, elektriği de anlatamıyorlar. Çünkü şu anda meslek liselerine giden öğrenciler, büyük çoğunlukla hiçbir yeri kazanamamış, matematiği hiç bilmeyen öğrenciler. Biz bu sene biraz daha başarılı öğrenci alacağız ki, sizin yanınıza geldiği zaman matematiği, fiziği bilsin. Geometriyi bilmeyen bir öğrenciyi bir şeyleri anlatamıyorsunuz. Öğretmenlerimiz hiç işi olamayan öğrenciyi bile bir menemenin başına geçirip bir parça üretiyorlar. Ya da CNC'nin başına geçirip bir program yap-



tırıyor, kurslar yapıyorlar. Şehir dışından, şehir içinden insan kaynaklarındaki insanları getirip konuşma yaptırıyoruz. Kendi sanayicilerimizden de götürüyoruz, hedeflerini anlatıyoruz. Biz okulu ilk teslim aldığımızda öğrencilere hedeflerini sorduk, hiçbirinin hiçbir hedefi yoktu. Şu anda okulda sınıflara girip öğrencilere konuşmalar yapıyoruz, öğrencilerin her birinin bir hedefi var. Meslek liselerinde Türkiye genelinde sanayiye kazandırma oranı yüzde 12 civarındaydı, bizim hedefimiz önümüzdeki üç yıl içerisinde bu oranı yüzde 70'e çıkarmak.

**Necip Filiz:** Güzel bir toplantı oldu. OSB'yle alakalı konuları konuştuk. Toparlarsak, genelde OSB'mizin mal transferi için demiryolu transferinin ne kadar önemli olduğunu konuştuk. Bunun yanı sıra demiryolunun sadece mal transferi için değil, aynı zamanda toplu taşımada kullanılması gerektiğini ve hava limanına da ulaşacak şekilde olması gerektiğini konuştuk. Tabii bunun metrobüs alternatiflerini, kavşak projelerini konuştuk. Ye-

Naif Atlas:  
"Biz pazarlamada kalitenin önemini son iki yılda çok gördük. Bir Ar-Ge yatırımı yaptık, kendi bünyemizde laboratuvarlar kurduk. Ürünün fiyat olarak satışının ne kadar zararlı ve faydasız olduğunu fark edip, daha kaliteli, daha teknolojik ürünler üretmeye başladık. Bunun da faydasını gördük."

## HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI



●  
Hakan Gldağ:  
"Yurtdışında özellikle de biraz byk OSB'lerde, sanayi bölgelerinde birtakım enstitüler oluyor. Herkes ayrı ayrı merkezler kurmuyor da bir tane gl ve enstitü benzeri bir merkez oluyor."

şil çevreci üretim, sürdürülebilirlik, teşvikler, mesleki eğitim, OSB'nin genişleme alanları, artırma tesisimizin modernizasyonu, OSB olarak elektrik üretiminde belki yatırım yapmamız gerektiği... Bu konuda Türkiye'de daha dn mermer sektöründen biriyle görüştüm, enerji maliyetinin yksekliliğinden bahsediyordu ki, dünya ölçeğinde öyle bir noktada değiliz. Ali Bey'in de bahsettiği gibi şu anda enerji bedeli 5,5 cent, yani 32-33 kuruş, vergilerle birlikte sanayicinin cebinden çıkan para 53-55 kuruş civarında. Almanya'da, yaklaşık 6 cent enerji bedeli ve bu vergisiz rakam. Sanıyorum minimum 14-18 euro cent arasında, yani yaklaşık 2,5-3 katı. Pazarlama sorunumuz var dedik, kesinlikle katılıyorum, ne rettiğinizden çok kime satabildiğiniz önemli. Bugün Denizli'deki bir firma Van'da üre-

tim yaptırabiliyorsa Çin'de de üretim yaptırabiliyor. Üniversite-sanayi işbirliği elbette çok önemli. Birçok güzel konuyu konuştuk, notlarımızı aldık. Ortak Ar-Ge konusunu konuştuk, ortak Ar-Ge konusunda okulda tekstil üzerine bir çalışmamız var. İnşallah sanayicilerimizin de desteğiyle bunu hızlı bir şekilde zeceğiz. Katılımınızdan dolayı hepimize çok teşekkür ediyorum.

**Özer Torgal:** Ben de son olarak bir iki kelimeyle katkıda bulunmak istiyorum. Özellikle yeşil OSB konusu önemli. Artık Avrupa yalnızca yeşil OSB de değil, yeşil bir dünyaya doğru gidiyor. Dizel üretimini bırakacaklar, hibrid üretimine başlayacaklar. Karbon zirvelerine katılmıştım ben, orada önümüzdeki dönemlerde şu gündeme gelecek: Tür-





de çatısında güneş enerjisi santrali var. Ancak bu tabii ne ürettiğinize bağlı. 1000 metrekare çatınız olsa dahi içinde bir plastik enjeksiyon makinesi kullanıyorsanız bu yetmeyecektir. Yani öncelikle ne üretiyorsunuz, ne kullanıyorsunuz, ne enerji lazım ona göre bunun hesabını yapmak gerekiyor.

Son olarak da şunu söyleyeceğim: Üretimde özgür olmak önemli. Ben daha önce Bolu örneğini yaşamıştım. Bolu'da kapalı bir OSB vardı ve sadece önemli bir markamızın fırın fabrikası için çalışıyorlardı, kriz olduğu zaman kimse çalışmıyordu. Eskişehir'de de bunun örneğini yaşıyorduk ama Eskişehir kendini daha sonra farklı sektörlerle geliştirdi. O yüzden özgür üretim yapmak, başkasına bağlı olmadan, yan sanayi olmadan üretim yapmak çok önemli. Denizli'de bu var. Burada herkes özgür üretim yapıyor ve pazarlamaya önem veriyor. Her zaman malınızı satabilirsiniz ama pazarlama stratejilerini iyi kullanmak gerekir. Teşvik olarak da son olarak şunu söyleyeyim: Eskiden devlet Planlama Teşkilatı (DPT) vardı, ben Kalkınma Bankası'ndayken DPT, sektör raporları verir, bu raporlara göre teşvik belgesi çıkarırdı. Biz de o sektör raporlarına göre kredi verirdik. Yani bir un, kiremit ya da salça fabrikası teşvik almaz, bizden de kredi almazdı. Devletin teşviklerinin yine öyle olması lazım. Teşvikler ikameye yönelik, yani paramız en çok nereye gidiyorsa oraya yönelik olmalı. Gerekirse sıfır faizle de kredi verilmeli ama devlet tarafından belirlenen sektörlerle verilmeli bu krediler. Türkiye'de yapılabilecek yatırımlar için gerekirse ilk 5 yılı ödemesiz, çok düşük faizli krediler verilebilmeli. Devlet teşviki bu şekilde uygulanmalı.

kiye'de mal aldıkları firmanın karbon ayak izini soracaklar. Eğer standartlara uymuyorsa mal almayacaklar. OSB-üniversite işbirliği önemli, teknokent, bir dönem İŞGEM dediğimiz ortak üretim merkezleri vardı. Bir CNC tezgahı, bir 3D printerın alınıp orada bunları yatırım yapmadan parça üretmek, prototip üretmek için kullanılıyordu. O konuda OSB'de bir çalışma olabilir. Kümelenme önemli, bunun en iyi örneğini ben OSTİM'de görüyorum. Orhan Aydın Bey de çok önem veriyor buna. Ortak tedarik, ortak mal almak, ortak pazar için çok önemli. İkinci bir OSB'de de Saray'da kurmaya çalışıyoruz bildiğim kadarıyla, çatıları tamamen güneş enerjisiyle kaplanacak. Kayseri'de bunun örneği var, Kayseri OSB'de yaklaşık 6 megavatlık güneş enerjisi üretim tarlası var. Aynı zamanda bir başka OSB'nin

reyye gidiyorsa oraya yönelik olmalı. Gerekirse sıfır faizle de kredi verilmeli ama devlet tarafından belirlenen sektörlerle verilmeli bu krediler. Türkiye'de yapılabilecek yatırımlar için gerekirse ilk 5 yılı ödemesiz, çok düşük faizli krediler verilebilmeli. Devlet teşviki bu şekilde uygulanmalı.

Bu arada biliyorsunuz, geçenlerde Hazine Bakanımız açıkladı, İVME finansman paketini çıkardık. En fazla döviz çıktısı olan sektörlerde, makine imalatı, hammadde imalatı yapan firmalara 10 yıl vadeye kadar TÜFE ya da DİBS endeksli kredi veriyoruz. Bu NACE kodlarında olan firmalara yerli makine alımı için kredilerimize başladık. Konuyla ilgili şubelerimizden, bölgemizden her türlü bilgiyi alabilirsiniz. Ben de herkese tekrar teşekkür ediyorum.

# DENİZLİ OSB'Yİ GELECEĞE TAŞIYACAK 10 PARAMETRE

## 1- OSB'ler daha çok desteklenmeli

OSB'ler verimsiz araziler kurulduğu için tarıma engel oluşturmaz. OSB'ler üretir ve tüketirken de çevreye zarar vermez. Çünkü her sorun OSB içinde çözülür. Bilindiği gibi günümüzde dünyadaki üretim olgusu batıdan doğuya doğru kayıyor. OSB'ler bu süreçte kritik bir rol oynayacak. Tüm bu nedenlerle OSB'lerin desteklenmesine yönelik devlet politikaları güçlendirilmeli.

## 2- Sanayi tarımla güçlenir

Sanayinin tekstil ve gıda gibi birçok kolunda hammadde tarımdan geliyor. Türkiye'de tarımın zayıflaması sanayiye de zarar veriyor. Ülkemizde hala atıl durumda olan büyük devlet arazileri ve meralar var. Bu alanlar ıslah edilip teşvikler yoluyla hızlıca tarıma açılabilir. Tarımın gelişmesi hem ülke geneli hem de sanayinin ihtiyaçları açısından çok önemli.

## 3- Denizli OSB'nin demiryoluna ihtiyacı var

Gerek insan ulaşımı gerekse de taşımacılık açısından demiryolu acil bir ihtiyaç durumunda. Tırlarla taşımacılık maliyetli ve de zaman kaybına yol açıyor. Denizli OSB'nin demiryolu bağlantısına kavuşması, taşıma maliyetlerinde yüzde 50 civarında bir düşüşe neden olacağı için bölgede faaliyet gösteren tüm sanayicileri, uluslararası pazarlarda çok daha rekabetçi bir konuma yükseltecek.

## 4- Denizli teşvik alamıyor

Hiçbir zaman teşvik alan bir il olmayan Denizli, teşviklerde yıllardır ikinci bölge olmaktan kurtulamadı. Yeterince teşvik alamadığı için de zaman ve enerji kaybetti. Bu uygulamalardan vazgeçilmesi gerekiyor. Özellikle de Denizli OSB'nin daha fazla teşvik alması şart. Sanayicinin dışarıda, organizasyondan yoksun ve verimli arazilere değil de OSB içine yatırım yapmasını sağlayacak devlet politikaları oluşturulması lazım.

## 5- Dünya "yeşil OSB" sürecine girdi

Türkiye'deki tüm OSB'ler "yeşil OSB" trendini yakalamak durumunda. Yeşil fabrikalar fikrinin artık OSB'lerde değerlendirilmesi lazım. Çünkü dünyada şu an yükselen en önemli trendlerden biri de sürdürülebilir ve yenilenebilir ürünler. Dünyada Türkiye'nin ürün ihracı ettiği bölgelerde bu tür konular çok önemseniyor. Yeşil OSB anlayışını oturtup tanıtımı da düzgün yapılabilirse, OSB içindeki firmaların ihracatı artacak.

## 6- OSB'lerin arsa üretme kapasiteleri artırılmalı

Birçok OSB'nin ortak sorunu olan arsa yetersizliği metrekare fiyatlarına yansıyor, bu da OSB'lerin bir cazibe merkezi olmasına engel oluşturuyor. Günümüz dünyasında büyük yatırımları çekmek ve OSB'lerin etkinliğini artırılmak isteniyorsa daha büyük alanlara ihtiyaç var. OSB'ler toplulaştırılmış araziler olarak büyüyebilirse, sanayicilerin işlerine çok olumlu etkileri olacak. Yer darlığı nedeniyle verimli olmayan yatırımlar yapılıyor. Bir firma üç farklı lokasyona dağıldığında, ekstra maliyetlere katlanmak zorunda kalıyor.

## 7- Pazarlamada kalitenin önemi giderek artıyor.

Ürünleri fiyat düşürerek satmak zararlı ve faydasız. Daha kaliteli, daha değerli ve daha teknolojik ürünler üretmek gerekiyor. Katma değeri yüksek ürünler üretebilmek için de sürecin mutlaka Ar-Ge'den geçmesi gerekiyor. Türkiye bugün Çin, Hindistan, Pakistan gibi ülkelerle ancak fiyat düşürerek rekabet edebiliyor. Devlet, TÜBİTAK gibi kurumlar aracılığıyla Ar-Ge çalışmalarına yeni bir güç kazandırmalı.

## 8- Enerjide çözüm güneş enerjisinde

Türkiye'de enerji fiyatları dünya ölçeğinde ucuz olsa da giderek yükseliyor ve bu da sanayicileri zorluyor. Her fabrikanın kendi çatısını, uygun hale getirdikten sonra güneş enerjisi santrali kurması hem maliyetleri düşürecek hem de Türkiye'nin enerjide dışa bağımlılığını azaltacak. Devlet ve OSB yönetimlerinin bu konuda destekleyici olmaları gerekiyor.

## 9- Gençler üretimden ve çalışmaktan uzaklaşıyor

Gençler giderek sanayiden uzaklaşıyor, sanayide çalışmaktan sosyal medya ve kahvehanelerde vakit geçirmeyi tercih ediyor. Şu anda Türkiye'nin en büyük sorunlarından biri de bu. İşyerlerinde ise çalışma disiplini ve işe bağlılıkta bir erozyon var. Bunları engellemenin yolu da birçok konuda olduğu gibi eğitimden geçiyor. Tüm okullarda gençlere çalışma ve iş ahlakıyla ilgili bir ders de okutulmalı.

## 10- "Meslek lisesi, memleket meselesi" olmalı

Türkiye'de yüzde 15 işsizlikten söz ediliyor ancak sanayici hala aradığı işçiyi, özellikle de kalifiye elemanı bulamıyor. Bu sorunun çözümü mesleki eğitimden geçiyor. Denizli OSB'de bir meslek lisesi ve bir de mesleki eğitim merkezi faaliyete geçti. Bu anlayışın yurt genelinde yaygınlaştırılması gerekiyor. Buralarda ise öğrencilere yalnızca teorik değil, mutlaka uygulamalı eğitim de verilmeli.

# BİZ SİZİ TANIYORUZ



Biz sizi, her zorluğa meydan okuyuşunuzdan, şartlar ne olursa olsun  
dik duruşunuzdan ve birlikte çok güzel oluşunuzdan tanıyoruz.

Biz size inanıyoruz, sizi her zaman destekliyoruz.

**Çünkü biz Halkın Bankası'yız.**

#bizsizitanıyoruz

halkbank.com.tr | 0850 222 0 400 Dialog

 **HALKBANK**

# KOBİ'lerimizin işini büyüten kart; Paraf KOBİ!

KOBİ'lerin dostu, üreten Türkiye'nin bankası Halkbank  
şimdi de Paraf KOBİ ile KOBİ'lerimizin yanında!

Siz de Halkbank Şubeleri'nden Paraf KOBİ'nizi alın; nakit akışınızı  
düzenleyin, çek-senet işlemleriyle uğraşmayın. Mal veya hizmet  
alımlarınızda taksit avantajı, anlaşmalı tedarikçilerde özel  
indirim ve ParafPara kazanma gibi ayrıcalıklarınız olsun.

Çünkü; KOBİ ister, Halkbank yapar.



Paraf.

 HALKBANK

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