

- HÜNER KRİKO HOSAB'DA
- KÜRESEL PAZAR STRATEJİLERİ

- HANGİ SEKTÖRLER TEŞVİK KAPSAMINDA?
- HAYDİ! HAFTA SONU BURSA'YA...

Temmuz - Ağustos 2009 Sayı:4

VİZYON



Nilüfer Belediye Başkanı
Mustafa Bozbey

Aritma sorunları, birlikte daha az maliyetle çözülür

Uluabat Havzası atık suları için
BUSKİ'nin 2 planı var!



SİMGEMAT
MADENCİLİK ASFALT TİCARET VE SANAYİ A.Ş.

*Çağdaş kentleşmede
kaliteli üretim ve uygulamanın simgesi*



9001

14001



SİMGEGROUP

19 yıldır Bursa sanayisine 'gaz' veriyoruz...



Yeni
Argon - Karışım
tesisimizle
hizmetinizdeyiz!



Dolumunu yaptığımız gazlar :

- Sıvı ve medikal oksijen
- Karbondioksit
- Argon
- Gazaltı Kaynak Gaz Karışımları
- Azot
- Sıvı Azot

Diğer Ürünlerimiz :

- Narkoz
- Asetilen
- LPG
- Helyum (Balon Gazı)
- Yüksek Safılıkta Gazlar
- Kalibrasyon Gazları
- Lazer Gazları
- Kaynak Elektrot ve telleri
- Gaz Ekipmanları

Diğer Hizmetlerimiz :

- Her türlü basınçlı gaz ve dalgıç tüplerinin test ve bakımı
- Sıvı ve Medikal Gaz tesisatları
- Teknik Destek Hizmetleri

ORSEZ®
SINAİ GAZLAR VE YANGIN GÜVENLİK

Showroom: Küçük Sanayi Sitesi Nilüfer Cad. No: 1 / A Nilüfer / BURSA Tel. 0224 441 85 29 - 441 85 30 Faks. 0224 441 44 91
Merkez: Beşevler Küçük San. Sit. 2. Arayol No.8 Çıraklık Okulu Karşısı Nilüfer / BURSA Tel. 0224 441 27 13 - 14 Faks. 0224 441 27 15
Fabrika: Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi 5.Cd. No.3 Nilüfer / BURSA Tel. 0224 484 24 25 (3 hat) Faks. 0224 484 21 56
www.orsez.com.tr

HOSAB VİZYON

Sayı: 4 - Temmuz - Ağustos 2009

HİD Adına Sahibi

Ömer Faruk Korun

Sorumlu Genel Yayın Müdürü

Arzu Erceiş

Yayın Kurulu

Ömer Faruk Korun, Fatih Sivri,
Hüseyin Kaplan, Arzu Erceiş, Celil İnce

HOSAB Müteşebbis Heyeti

Nedim Balıkcılar, Sezai Sezer,
Ahmet Sezgi Erceiş,
Ömer Faruk Korun, Sabit Kurtaran,
Haluk Korun, Mete Pala,
Necip Naci Doğru, Seçkin Onur,
Adem Karagöz, Özkan Pancaroğlu

HOSAB Yönetim Kurulu

Ahmet Sezgi Erceiş,
Ömer Faruk Korun, Sabit Kurtaran,
Sezai Sezer, Mete Pala

HOSAB Denetim Kurulu

Fatih Sivri, Bahattin Canıgüleç

HOSAB Bölge Müdürü

Hüseyin Kaplan

Danışmanlar

Av. İsmail Hakkı Acar, SMMM Önder Türemen,
Harita ve Kadastro Dn. Kasım Karabulut

HİD Yönetim Kurulu

Ömer Faruk Korun, Sabit Kurtaran,
Adem Karagöz, Mete Pala, Fatih Sivri,
Sezai Sezer, Haluk Korun

Adres

Hasanağa Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü
HOSAB Caddesi No: 13
Hasanağa - Nilüfer - BURSA
Tel.: 0224 484 23 10 (3 hat)
Faks: 0224 484 23 14

Yayına Hazırlayan

Divit Basın Yayıncılık Ltd.Şti.
Tel: 0224 211 62 42
Faks: 0224 211 55 94
BUTTİM İş Merkezi A Blok
K:4 No: 1054 16250
Osmangazi / BURSA
info@divityayincilik.com

Genel Müdür: Koray Gürtaş

Görsel Yönetmen: Ümit İnce

Grafik Tasarım: Gülşen Kacar

Editör: Süha Gürsoy

Reklam Pazarlama Müdürü: Seher Biçer

Baskı: Doğan Ofset - BURSA

Dağıtım: SEÇ Kurye 0224 225 62 42

Yayın Türü: Yerel Süreli

Dergide yayınlanan yazı ve makaleler kaynak gösterilerek kullanılabilir. Makalelerin sorumluluğu yazarına, reklamların sorumluluğu reklam verene aittir.



içindekiler

08 / Hüseyin Kaplan / HOSAB Bölge Müdürü
Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi olarak, 2008 yılında yapılan önemli altyapı yatırımlarını ve çalışmalarını yazdı.

10 / Kapak / BUSKİ'nin yatırım planları
Bursa Su ve Kanalizasyon İdaresi Genel Müdürü İsmail Hakkı Çetinavcı, batı bölgesinde çevre ile ilgili sorularımızı yanıtladı.

12 / Röportaj / Nilüfer Bld.Bşk. Mustafa Bozbey
Nilüfer Belediye Başkanı Mustafa Bozbey, sınırları içindeki sanayi oluşumu ve birlikte yatırım yapmanın faydalarını, belediyenin bu konudaki çalışmalarını anlattı.

14 / Sanajicinin doğalgaz sorunu!
Bursa ve Eskişehir'deki sanajicilerin önemli bir kısmı, EPDK'nın kararlarının bir sonucu olarak 5 öncesine dair taşıma bedeli farkları ödeme ile karşılaştı.

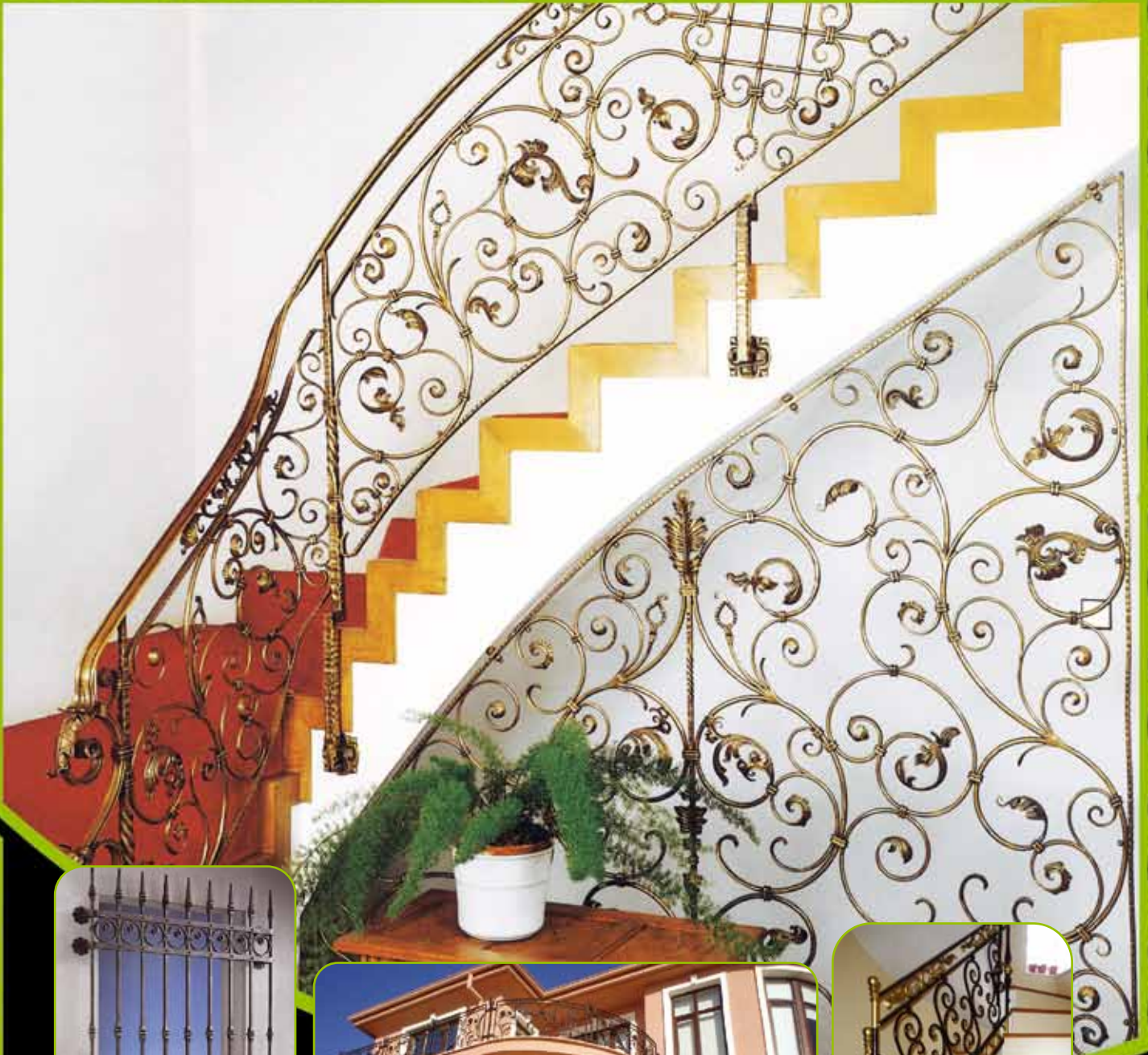
16 Teşvik Paketi / Bursa'da kapsam genişledi
Yeni Teşvik Paketinin detayları belli oldu. Bursa'da turizm de kapsama girdi. Genişleyen pakette neler var?

18 / Haydi! Hafta Sonu Bursa'ya
Hafta Sonu Bursa'ya projesinin yaratıcısı Güven Borça, projenin detaylarını, hedeflerini, Bursa'ya neler katabileceğini anlattı.

22 / Makale: Arzu Erceiş
Küresel kriz günlerinde küresel pazarda strateji oluşturmak...

26 / Makale: İsmail Acar
Türk Ticaret Yasa Tasarısı'nda limited şirketlerle ilgili ne tür yenilikler var...

34 / Firmalarımız
Korun Demir, Orsez Sınai Gazlar, Hüner Kriko, Atölye Makina, Pala Kauçuk, Poplin Tekstil, Masachi Mobilya, Amore Mobilya ve Hasanağa Taşıyıcılar Kooperatifi ile ilgili haber sayfalarımız...



KORUN DEMİR
San. Tic. Ltd. Şti.

Hasanağa Org. San. Böl. HOSAB Sanayi Cad. No: 8
Hasanağa Beldesi NİLÜFER / BURSA
Tel.: +90 224 484 25 30 (4Hat) Fax: +90 224 484 25 34
www.korundemir.com



Adres : Atıcılar Mah. İnönü Cad. No: 250
Osmangazi/BURSA
Tel&Fax: +90 224 271 42 31 - 224 271 42 70



F.H.T. Demir Tic. Turizm İnş. San. ve Tic. Ltd. Şti
K. Balıklı Mah. Köşk Cad. Yeni Sok. No:5 BURSA
Tel : +90.224. 271 42 70



AHMET SEZGİ ERCEİŞ
Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi Başkanı

Batıdaki sanayiciler birlikte hareket edebilir

Bugün Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi olan adımız daha önce Batı Organize Sanayi Bölgesi'ydi. Bu ismin Bursa'nın batı bölgesindeki sanayi oluşumlarını kucaklayacak, toplayıcı, birleştirici bir isim olacağını düşünmüştük. Ancak Hasanağa Belediyesi ile yaşanan hukuki sorunlar, Hasanağa'daki insanların ve belediye yönetiminin talepleri değerlendirildi ve Müteşebbis Heyetimiz '**Batı**' yerine '**Hasanağa**' Organize Sanayi Bölgesi adı yönünde karar aldı.

Bugün alt yapı yatırımlarının büyük kısmını yapan **atıksu arıtma tesisi** ve sokak asfaltlamaları üzerine yoğunlaşmış bir bölge konumundayız. **Ekonomik kriz ortamı bu yatırımlarımızı etkiledi.** Aynı zamanda bölgemizde sanayi gelişimi de yavaşladı. Ancak bölgemiz, krizden çıkış sonrası sanayi tesisleriyle kısa sürede ilerleme kaydedecek bir yapıdadır.

Elbette, sanayideki bu gelişim beraberinde çevresel bazı sorunları da getiriyor. Biz bu sorunların çözümü konusunda çaba gösteriyoruz. Atık su arıtma tesisimiz konusunda kredi temini için Ankara'daki ilk temaslarımızdan olumlu sonuç alamamış da olsak, çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu yatırımlarımızı da en kısa sürede hayata geçireceğiz.

Bölgemizin yakın olduğu **Uluabat Gölü ve Havzası**, uluslar arası önemde bir sulak alan. Dolayısıyla buradaki sanayi ve konut yerleşiminde daha fazla dikkat ve özen gerekiyor. Çevreye zarar verecek, olumsuz etkileyecek atıkların bertarafı gerekiyor. Bunun da önemli bir maliyeti var.

Benim görüşüm, bölgemize yakın sanayi bölgeleri ve tesisleri ile birlikte hareket edip, yerel yönetimlerin de öncülüğünde başta çevre olmak üzere bir çok ortak projelere imza atabileceğimiz, bu maliyeti azaltabileceğimiz yönünde. Hatta, kişisel olarak, Nilüfer Belediye Başkanımız **Mustafa Bozbey**'in üç sanayi bölgesinin birleşmesi kararına da sıcak bakıyorum. Aksini düşünenler de olabilir.

Birleşme olmasa bile en azından şunu unutmamalıyız; hepimiz sanayiciyiz ve ortak hareket edebiliriz. **Bir işi toplu olarak yaparak daha az maliyetle daha çabuk sonuç elde ederiz. Daha güçlü oluruz.** Birlikte hareket etmenin faydası çoktur.

Bugün bizim Hasanağa OSB olarak sınır komşumuz olan Akçalar ile Kayapa'ya bir faydamız olacaksa bundan mutluluk duyarım.

Bu vesile ile **tüm dostlarımızın Ramazanını kutlar, Bayramlarını şimdi-den tebrik ederim.**

Güvenilir ve modern bir yaşam için...



Merkez: Mudanya Cd. No: 133/A Kükürtlü / BURSA Tel: 0 224 232 22 50 Faks: 0 224 233 73 05

e-mail: yestas@yestasprefabrik.com.tr





ÖMER FARUK KORUN
Hasanağa İşverenler Derneği Başkanı

Ekonomide düzelleme beklentimiz yükseliyor

Ağustos ayı itibarıyla reel sektör temsilcilerinin ekonomide düzelleme beklentilerinin arttığı görülüyor. Bu cümleyi kurmama iki neden var. Birincisi Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi bünyesindeki Hasanağa İşverenler Derneği üyelerimizin bu konudaki anket çalışmamıza verdiği cevaplarda **'iyimserlik'** işaretleri var. İkincisi yine ağustos ayı sonuna doğru açıklanan Merkez Bankası ve Türkiye İstatistik Kurumu'nun **'İktisadi Yönelim Anketi'** sonuçları bunu gösteriyor.

Her iki çalışmada da gördüğüm, **imalat sanayi sektörü temsilcileri olarak bizim gibi organize sanayi bölgelerinde bulunan insanların talep, istihdam, fiyat, faiz, enflasyon gibi temel ekonomik göstergelerde ileriye dönük beklentilerinde iyimserlik hakim.** Bu iyimserik, ekonomik krizin başlangıç noktalarındaki gibi kuvvetli olmasa da trendin aşağı inişi durmuş yukarı yönlü hareket başlamış gözüküyor.

Önce iktisadi yönelim anketinden bu tezlerimizi kuvvetlendirici bazı verileri aktarayım... Faaliyet gösterdiği sanayi dalındaki genel gidişat konusunda **'iyimser'** olan işyerlerinin kriz sürecinde yüzde 1'e kadar inen oranı, ağustos ayında yüzde 21.5'e yükselmiş.

Üretiminde artış öngören işyerlerinin, aralık ayında (ki krizin etkilerini en yoğun hissettiğimiz aylardan birisi oldu) yüzde 8.5'e düşen oranı da ağustos ayında yüzde 34.5'e yükselmiş. Bu oran geçen yıl bu zamanlardaki orana yakın. İşçi çıkaran işyerlerinin yüzde 51.5'e yaklaşan oranı ağustos ayında yüzde 14'e düşmüş. Yeni işçi alanların oranı da söz konusu dönemde yüzde 2.5'ten yüzde 11.5'e çıkmış. Yukarıda bahsettiğimiz temel göstergeler açısından ortaya çıkan oranlar oldukça iyi.

Şimdi gelelim bizim basit ancak aynı sonuca götüren çalışmamıza... Kriz günlerinde otomotive dönük KDV ve ÖTV indirimleri, bölgemizdeki yan sanayi firmalarının çalışmalarını sağladı. Kriz öncesi kapasiteler olmasa da en azından fabrikalar kapanmadı. Bunun iyimserlikte önemli bir etkisi var.

Sorularımızı yanıtlayan üyelerimizden hemen hepsi krizin sona ermesinin yıl sonunu bulacağı, iyileşmenin etkilerinin buradan sonra görüleceği görüşünde. **Beklentilerin bu yönde oluşu bile üç ay önceki durumumuz göz önüne alındığında son derece önemli.**

Öne çıkarılan bir başka husus da şu; biliyorsunuz yeni teşvik paketi yürürlüğe girdi. Sanayicilerimizin büyük bölümü bu pakete olumlu bakmakla birlikte **kriz ortamında yeni yatırımların teşvik edilmesi kadar mevcut yatırımların korunması yönünde düzenlemelerin daha etkin ve çok olması** gerektiğini söylüyor. Bu da doğru bir tespit.

Sonuç olarak, ekonominin geleceğinde son derece belirleyici olan beklentilerin iyimserliğe dönmesi son derece önemli.

Bir sonraki dergimiz Ramazan Bayramı sonrası yayımlanacak. Bu nedenle şimdiden **Ramazan Bayramınızı kutluyorum.**

Saygılarımla,



Yapıda kalitenin adresi...



2011 KALIP / SAKAR



ERTAN HOŞGÖR EVİ / GÜMÜŞTEPE



E.S.S. TREN SİSTEMİ / DUTLU



GÜDÜLÜKAN MENŞÜRÜ / K.Ş. / BURSA



GÜMÜŞEVLER / GÜMÜŞTEPE

GÜMÜŞEVLER

➤ PROJE

➤ İNŞAAT

➤ TAAHHÜT

➤ MÜŞAVİRLİK



KORKMAZOĞULLARI LTD.ŞTİ. / BURSA



REVAR OTTELİ / BURSA

REVAR



PRESİMSAN A.Ş. / KESTEL

www.metayapi.com

Doğanbey Cad. Muti İş Mrk. No:2/39 Osmangazi- BURSA

HOSAB 2008 yılında önemli yatırımlar yaptı



HÜSEYİN KAPLAN

HOSAB Bölge Müdürü
İnşaat Mühendisi

216 Sicil Numarası ile 26.03.2003 tarihinde organize sanayi bölgesi (OSB) kimliği tescil edilen Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi (HOSAB) yetkilerini kullanmaya **17.03.2008 tarihinde imar planlarının onaylanmasından sonra başladı.**

2006 yılında Müteşebbis Heyetin kararı ile her parselden **metrekare başına 2 TL/Yıl** olarak alt yapı katılım payı toplamaya başladık.

TÜM PARSELLERE ULAŞIM

Öncelikle Revize İmar Planı doğrultusunda yolların fiilen kazı ve dolguları yapıldı. Sağlam tabanı oluşturmak için kaya dolgusu ve üzerine temel altı malzemesi serildi, silindire sıkıştırılarak kotları ayarlandı.

Daha önce ulaşılamayan parseller mevcutken, böylece tüm parsellere araçlarla ulaşma olanağı sağlandı. Yollarımızın tamamı ulaşım açıldıktan sonra, asfalt çalışmalarının başlatılması gerekiyordu. Ancak bölgemizin hiçbir alt yapı tesisi bulunmuyordu. Asfalt imalatından önce alt yapının tamamlanması gerektiği gibi çok acil yapmamız gereken **Aritma Tesisinin** yapımından öncede alt yapımızın tamamlanması şarttı.

2008 SONUNDA ALT YAPI İMALATI TAMAMLANDI

Yönetim kurulu, Müteşebbis Heyetin kararları doğrultusunda öncelikle, projeleri hazır olan, **İçme suyu, Proses suyu, Yağmur suyu ve Kanalizasyon ihalelerini** titizlikle yürütülen çalışmalar ve toplantılar neticesinde 02.07.2008 tarihinde sonuçlandırıldı.

7 firmanın girdiği ihaleyi Yüner İnşaat San. ve Tic. Ltd.Şti. aldı. İhaleyi alan firma 09.07.2008 tarihinde yer tesliminden sonra işe başladı.

2008 yılı sonuna kadar alt yapı imalatı tamamlanmıştı. Ayrıca, **arıtma tesisi yapılacak arsamız ile Hasanağa Deresi arasındaki deşarj hattı da bu süre içinde bitirilerek kullanılabilir hale getirildi.** Tamamlanan kanalizasyon hatlarına her parsel için bir Adet parsel bacası, yağmur suyu hatlarına ise arsa alanı için yetecek sayıda parsel bacası yaptırıldı.

PROSES SUYU HATTI

İçme suyu hattına paralel proses suyu hattı da döşendi. Çünkü DSİ'ye yaptığımız müracaat sonucu Hasanağa Göletinden Bakanlıkça 750.000 metreküp suyun tahsisi için müsaade alınmıştı. Şu anda isale hattını tamamlamış





olmamıza rağmen protokol yaparken ödenmesi istenen iştirak bedelinin çok yüksek olması nedeni ile göletten su almamız mümkün olmamaktadır.

BUSKİ'den toptan aldığımız içme suyunu, yeni yaptığımız içme suyu hattımızdan OSB sınırları içindeki abone olan sanayicilerimize bölge müdürlüğümüz dağıtmaktadır.

DOĞALGAZ KONUSUNDA ÇALIŞMALAR SÜRÜYOR

Doğalgaz boru hatları, MS ve RMS-B yapım işi ihalesini 02.08.2008 tarihinde ihaleye giren 6 firma içerisinde Aruklar İnşaat Taahhüt Doğalgaz. Ltd. Şti. firması aldı. 08.08.2008 tarihinde yer teslimini yaparak imalatına hemen başladık.

2008 sonu itibari ile tüm inşai çalışmalar tamamlandı. 2009 şubat ayında gaz dağıtım işini planlamıştık. Ancak BOTAŞ'ın %3 iskonto oranını, ihalesini tamamladığımız tarihlerde %1'lere ve 2009 ocak ayından itibaren de %0'a düşürmesi ve kar almamızın engellenmesi tüm organize sanayi bölgelerini olduğu gibi HOSAB'ı da zor durumda bıraktı.

Eleman ve diğer masrafları bütçemizden karşılayacak olmamız, doğalgaz dağıtım işimizi ertelememize sebep oldu. Şu anda tüm alt yapısını tamamladığımız **doğalgazı sanayicilerimizin kullanımına sunabilmek için çalışmalarımız devam etmektedir.**



Ekonomik PUSULA'nın farkını gördünüz mü?



"Doğru yönü gösterir"

ekonomikpusula.com

224 211 62 42

DİVİT BASIN YAYINCILIK

Bursa Su ve Kanalizasyon İdaresi (BUSKİ) Genel Müdürü İsmail Hakkı Çetinavcı:

Uluabat Gölü Havzası Atıksuları için iki alternatif geliştirdik

1 Havzadaki yerleşim birimlerinin atıksuları Akçalar'da planlanacak arıtma tesisine toplanacak.

2 Her yerleşim birimi için ayrı atıksu sistemleri oluşturulacak.

Bursa Su ve Kanalizasyon İdaresi (BUSKİ) Genel Müdürü İsmail Hakkı Çetinavcı, Hasanağa Organize Sanayi Bölgemizin de yer aldığı Bursa'nın batı bölgesindeki evsel ve sanayi gelişiminin etkileri konusunda BUSKİ olarak yapacakları çalışmalar hakkında sorularımızı yanıtladı.

Ramsar Sözleşmesi kapsamında olan Uluabat Gölü Havzasını da içermesi nedeniyle bu bölgedeki konut ve

sanayi gelişimi Bursa kamuoyu tarafından da yakından takip ediliyor.

-Bursa Büyükşehir Belediye-si'nin sınırlarının genişletilmesi sonucu yeni katılan bölgelerle ilgili BUSKİ'nin yatırım programı dahilinde batı bölümünde neler yapılıyor/yapılacak?

Hasanağa Deresi doğusunda bulunan yerleşimlerinin (Hasanağa, Gökçeköy, İrfaniye, Yolçatı, Görükle) kısmi şebeke projeleri ile atıksuların

mevcut Batı Atıksu Arıtma Tesisi'ne Bağlantı Projeleri" Bursa Batı Bölgesi Yerleşimleri ile Muhtelif Yerleşimlerde Yağmursuyu ve Kanalizasyon Uygulama Projelerinin Hazırlanması İş Sözleşme No: BURKAY-5 kapsamında hazırlanmaktadır.

5216 sayılı yasa gereği genişleyen Bursa Büyükşehir Belediye sınırını kapsayan bölgede Genel Müdürlüğü müzce 2006 yılında yaptırılan "İçmesuyu ve Kanalizasyon Altyapısının ve Hizmetlerinin Geliştirilmesi Master Plan Çalışması (MPÇ-1)" kapsamında Uluabat Gölü atıksu havzası da değerlendirilmiş, havzadaki atıksuların bertarafı için çözüm önerisi olarak iki ayrı alternatif geliştirilmiştir.

-Bu alternatifler neler?

Birinci alternatif; havzada bulunan yerleşim birimlerinin atıksularının ana kolektörler ile toplanarak Akçalar Beldesi'nde planlanacak atıksu arıtma tesisine bağlanması.

İkinci alternatif; havzada bulunan her yerleşim birimi için ayrı atıksu sistemleri oluşturulması.

Mayıs 2008 tarihinde imzalanan ve halen devam etmekte olan "Kanalizasyon ve Yağmursuyu Uygulama projelerinin hazırlanması (Sözleşmesi No: BURKAY-5) işi" kapsamında, Uluabat Gölü Havzasındaki yerleşim birimlerine ait atıksu sistemlerinin, master plan öngörülerini dikkate alınarak çözümlenmesi hedeflenmektedir.

-Ramsar projesi nedeniyle önem arz eden Uluabat gölü ve çevresi ile ilgili arıtma tesisi programda var mı? Batı bölgelerinin tamamını kapsayan arıtmanın





hangi tarihte tamamlanması düşünüyor?

Uluabat Havzası'nın kuzeydoğusunda yer alan yerleşimlerinden gelecek atıksuların arıtılması amacıyla Akçalar Atıksu Arıtma Tesisi, kısa vadeli (2008-2013) yatırımlar çerçevesinde değerlendirilerek 15 Ocak 2008 tarih ve 26757 Mükerrer sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan 2008 yılı yatırım programında BUSKİ Genel Müdürlüğü'ne kayıtlı 2008K060260 no.lu Bursa Kanalizasyon projemiz kapsamına alınmış olup; 09 Mayıs 2007 tarihinde Bursa Valiliği İl Çevre ve Orman Müdürlüğü'ne sunulan 'İş Termin Planı'na uygun olarak devreye alınması hedeflenmiştir.

-Batı arıtma tesisi yapılına kadar Karsan ve Akçalar Sanayi Bölgesi'nin atıksuları için nasıl bir çözüm düşünüldü? Halihazırdaki uygulama nedir?

Akçalar Sanayi Bölgesi'nin derneği ve Karsan firması, kanalizasyon hatlarımıza bağlantı yapmak ve kurumumuzdan Atıksu Deşarj İzni Ruhsatı almak için başvuruda bulunmuşlardır. Başvurularına istinaden, Karsan firmasında yapılan denetim sonucunda, firmanın kurumumuzun kanalizasyon hatlarına bağlanması uygun bulunmuştur. Akçalar Sanayi Derneği ile yapılan görüşmeler ve derneğe bağlı olan



HOSAB Yönetiminin, geçen yıl BUSKİ ile imzaladığı protokolle bölgenin içme ve proses suyu BUSKİ tarafından sağlanıyor. HOSAB alt yapı çalışmalarını kendisi tamamladı. Fotoğrafta BUSKİ Genel Müdürü İsmail Hakkı Çetinavcı ile HOSAB Başkanı Ahmet Sezgi Erceiş ve yöneticiler protokol imzası sırasında görülüyor.

firmalarda yapılan denetim ve tespit çalışmaları sonucunda da derneğe bağlı olan firmaların, kurumumuzun kanalizasyon hatlarına bağlantı yapımları uygun bulunmuştur.

-Bu bağlantılar yapılmış durumda mı?

Gerek Akçalar Sanayi Bölgesi Derneği ile gerekse Karsan firması ile yapılan görüşmeler neticesinde, mevcut iç kanalizasyon hatlarının kendileri tarafından yapılması, yapılan hatların BUSKİ'ye devredilmesi ve yapılacak

olan hidrolik tahkiklerin sonucunda, gerekli bağlantı işleminin yapılmasına karar verilmiştir. Belirtilen bu hususlar doğrultusunda, Karsan ve Akçalar Sanayi Bölgesi ile halen görüşmelerimiz devam etmekte olup, iç alt yapılarını tamamlayıp, kurumumuza devretmelerinden sonra bölgedeki mevcut kanalizasyon hatlarımıza bağlantıları yapılacak ve Karsan firması ile Akçalar Sanayi Bölgesi Derneği'ne bağlı firmaların, Atıksu Deşarj İzni Ruhsatları verilecektir.

Nilüfer
Belediye Başkanı
Mustafa Bozbey



Arıtma sorunları, birlikte daha az maliyetle çözülür

Nilüfer Belediye Başkanı Mustafa Bozbey, HOSAB Vizyon Dergisi'nin sorularını yanıtladı. Bozbey, Nilüfer Belediyesi sınırları içinde sanayi oluşumunun ayrı hareket etmek yerine birlikte hareket ederek bazı sorunlara daha ekonomik çözümler üretebileceğini söyledi. Bu konuda Nilüfer Belediyesi olarak çalışma başlattıklarını ve çaba göstereceklerini

söyleyen Bozbey, "Hasanağa OSB içerisinde olup da Hasanağa OSB'ye üye olmayan tesisler var. Onların da katkılarını alarak bölgede yapılacak arıtma tesisi ile ilgili sorunları ortadan kaldırmayı amaçlıyoruz" diyor.

-Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi ile Kayapa, Akçalar sanayi bölgelerini Batı OSB adı altında birleşmesi gerektiğini söylüyorsunuz?

Bu konuda bir planınız var mı?

-Üç sanayi bölgesinin mutlaka birleşmesi gerekir. Teknik olarak da idari olarak da birbirine yakın olan bu sanayilerin bir yönetim adı altında birleştirilmesi hem ekonomik olacak hem de işlerin daha sağlıklı yürütülmesi sağlanacak.

Bugün en önemli sorun çevresel sorundur. Yani arıtma sorunudur. Sadece

Hasanağa OSB'ye arıtma tesisi yapmak yetmez. Her sanayi bölgesinin ayrı ayrı arıtma tesisi yapması da doğru değil. Üçü bir araya gelerek tek arıtma tesisi ile daha ekonomik bir tesis kurarak çevreye son derece faydalı olabilirler.

-Bu çalışmanızla ilgili nasıl bir yol izlemeyi düşünüyorsunuz?

-Üç sanayi bölgesiyle birlikte bir toplantı yapacağız. Bu toplantıda başta ben, başkan yardımcılarımız ve üç sanayi bölgesi yöneticileri ile birlikte sorunları masaya yatırarak ortak çözüm bulacağız. Bu ortak çözüm noktasında Valiliği ve Büyükşehir Belediyesi'ni de yanımıza alacağız.

-Bu planınızın gerçekleştirilmesi konusunda iyimser misiniz? Mümkün olabileceğine inanıyor musunuz?

-Bu konuda çok iyimserim. Sanayicinin sorunu neticede yerel yöneticilerin de sorunudur. Bizler de katkı sağlayacağız. Taşın altına hepimiz elimizi koyacağız. Bu sorunu Valilik ve Büyükşehir'in de katkılarıyla çözeceğimize inanıyorum.

-Sulak alan olarak büyük önem arz eden Uluabat Gölü ve havzasının korunması ile ilgili sanayici ve yerel yönetimlerin yeterli çaba ve yatırımları yaptığını düşünüyor musunuz?

-Ramsar sözleşmesi dahilindeki alan özellikle Uluabat Gölü kıyısındaki köy ve beldeleri kapsıyor. Bu bölge Bursa'da olduğu gibi Türkiye genelinde de korunması gereken öncelikli alanların başında geliyor. Bizlerin 29 Mart öncesi oraya hizmet götürmemiz söz konusu değildi. Yerel seçimlerinden sonra bizler bu bölgenin korunması için ne yapılması gerekiyorsa yapmaya çalışıyoruz. Arkadaşlarımız bu bölgeyi koruyan bir plan hazırlığında. Seçimlerle birlikte artık bu bölgeye müdahiliz. Bugüne kadar bölgede yapılmış çalışmaları ve planları inceliyoruz. Ramsar sözleşmesiyle imza altına alınan o bölgenin korunmasıyla ilgili ne yapılması gerekiyorsa yapacağız. Bu bölgenin içinde kalan sanayi tesisleri varsa, onların çevreyi kirletmeden ko-

runabilecek bir yapıya sahiplerse ayrı bir düşüncemiz olacak. Yok eğer çevreye zarar veriyorlarsa onlar için başka bir düşüncemiz var ve o tesisleri Ramsar sözleşmesi sınırlarının dışına taşıyacağız.

-Özellikle sanayi kaynaklı atıkların doğal ortama arıtılıp deşarj edilmesi konusunda bölgede Hasanağa OSB'nin bir çalışması var. Proje hazırlığı sürüyor.

-Hasanağa OSB içerisinde olup da Hasanağa OSB'ye üye olmayan tesisler var. Bizim hazırlayacağımız taslak mutlaka sanayi yapılarının tümünü Hasanağa OSB'ye dahil edip, onların da katkılarını alarak bölgede yapılacak arıtma tesisi ile ilgili sorunları ortadan kaldırmayı içeriyor. Bu sayede tüm işletmelerin maliyetlerini de düşürmüş olacağız.

-Bursa'da 13 OSB mevcut. Kayapa, Akçalar da OSB çalışmaları yapıyor. Siz yeni organize sanayi

bölgelerine hem bölgenizde hem Bursa'da nasıl bakıyorsunuz?

- Yeni bir OSB'ye olumlu bakmıyorum. Yıllar önce söyledim ve hala söylüyorum. İlave her OSB yeni nüfus artışı demektir. Bursa yeterince göç almıştır. Bursa bu göç nedeniyle karşı karşıya olduğu sorunları çözemez hale gelmiştir. Göç sorunlarıyla karşı karşıya kaldık ve uzun yıllar daha çözemeyeceğimiz sorunlarımız var. Yeni OSB'ler yeni göçler demektir. Bursa'nın her gün artan nüfusunu körüklememek gerekir. Bursa yaşanmaz hale gelir.

-Sayın Başkan sorularımızı yanıtladığınız için teşekkür ediyoruz.

-Konuya göstermiş olduğunuz hassasiyet için biz de teşekkür ederiz. Nilüfer Belediyesi olarak çevreci ve çevreye duyarlı, bu konuda çeşitli kurumlara ve sözleşmelere imza atmış bir belediye olarak çevre konusundaki uygulamalarımıza devam edeceğiz.



Başkanlar Batı OSB için toplandı

Nilüfer Belediye Başkanı Mustafa Bozbey, Hasanağa, Kayapa ve Akçalar Sanayi Bölgesi yöneticileriyle Alaattinbey Hizmet Binası'nda ağustos ayının sonunda bir araya geldi. HOSAB Başkanı Ahmet Sezgi Erceiş, Hasanağa İşverenler Derneği Başkanı Ömer Faruk Korun, Akçalar Sanayici ve İşadamları Derneği Başkanı Cevdet Yüce ve Kayapa Sanayici ve İşadamları Derneği Başkanı Ayhan Korgavuş ile yönetim kurulu üyelerinin katıldığı toplantıda üç sanayi bölgesini birleştirerek tek çatı

altında toplamaya kararlı olduklarını belirten Bozbey, "Amacımız öncelikle bu üç sanayi bölgesini OSB yapmaktır. Bunun içinde Sanayi Bakanlığı ile bizzat görüşmeleri ben sürdüreceğim. Daha sonra da bölgede bölünmüşlüğü ortadan kaldıracak olan 'Batı OSB' projesini hayata geçireceğiz. Ramazan Bayramı sonrası Valilik, İl Özel İdare, Büyükşehir Belediyesi, Çevre Orman Bölge Müdürlüğü ve bölgedeki diğer resmi kurumlarla birlikte tekrar bir araya geleceğiz" dedi.

OSB'ler 'taşıma bedeli farkları' için dava açtı

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası OSB, Demirtaş OSB, Nilüfer OSB ve Eskişehir OSB, 5 yıl öncesinin doğalgaz taşıma bedeli farkları konusunu yargıya taşıdı.

Boru Hatları ile Petrol Taşıma AŞ. (BOTAŞ) 30 Haziran 2009 tarihli yazı ve faturalar ile Bursa Ticaret Sanayi Odası Organize Sanayi Bölgesi, Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi (DOSAB), Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi (NOSAB), Gürsu Organize Sanayi Bölgesi (GÜSAB) ve 2004-2006 döneminde serbest tüketici olan Bursa'daki şirketlere (Ak Enerji gibi) toplam 45 milyon liraya yakın taşıma bedeli gönderdi. Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'ne de 12 milyon TL'lik fatura gitti.

Bu faturalar ödenmeyince de BOTAŞ, Amme Alacakları Kanununa istinaden 8 Temmuz tarihinde ödeme emri yazısı çıkarttı. İlgili yazıda, ödeme yapılmadığı takdirde Amme Alacaklarının Tahsili Usulü Hakkındaki Kanunun 55,60,111 ve 114.maddeleri hükümlerine göre; Borcun, menkul ve gayrimenkul mallarınızla her türlü hak ve alacaklarınız haczedilerek paraya çevrilmek suretiyle tahsil edileceği, Mal bildiriminde bulununcaya kadar üç ayı geçmemek üzere hapis ile tazyik olunacağı, Ödeme emrine karşı dava açılması halinde yetkili mahkemenin Ankara İdare Mahkemeleri olduğu ve yargılama sonucunda tamamen veya kısmen haksız çıkan borçludan, Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanunun 58.maddesi uyarınca, hakkındaki davanın reddolunduğu miktardaki amme alacağı % 10 zamlı tahsil edilir, deniliyor.

SORUNU EPDK ÇÖZMELİ

Söz konusu bölgeler ve firmalar da bu yazı üzerine BOTAŞ'ı Ankara İdare Mahkemelerinde dava ettiler. Dava dilekçelerinde, "Amme alacağının tahsili

için ödeme emri gönderilmesi kesilmiş bir kamu alacağının varlığını gerektirir. Ortada davalı kurumun çekışmesiz, ilama ya da ilam hükmünde belgeye bağlanmış bir alacağı yoktur. BOTAŞ böyle bir emri göndermeye yetkili değildir" denilerek ödeme emrinin iptali isteniyor.



Ödeme emrinin uygulanması durumunda organize sanayi bölgelerinin ve firmaların işlevini yerine getiremeyecek duruma düşeceği, tam bir kargaşanın oluşacağı ve telafisi olanaksız zararların doğacağı göz önüne alınarak 2577 sayılı İdari Yargılama Usulü Kanunu Gereğince yürütmenin durdurulması talep ediliyor.

BOTAŞ'a açılan davaların yanı sıra sanayi bölgeleri ve firmalar konuyu EPDK'ya da taşıdılar. EPDK'ya verilen eş zamanlı dilekçelerde bu sorunu kurumun çözmesi isteniyor.

Söz konusu yazılarda BOTAŞ tarafından düzenlenen fark taşıma bedeli faturasının müstenidatını EPDK'nın 30.10.2007 tarihli ve 1360/4 sayılı Ku-

rul kararının teşkil ettiği belirtilerek, süreç anlatılıyor.

FARK BEDELLERİ NEREDEN ÇIKTI?

Enerji Piyasası Düzenleme Kurulu (EPDK), 27 Ocak 2004 tarihli 291 sayılı kararı ile serbest tüketiciler için taşıma bedeli üst sınırını 22 bin lira (o zaman YTL'ye geçilmemişti) olarak belirledi, bunun da şubat ayından itibaren uygulanmasını hükme bağladı. Söz konusu dönemde normal aboneler için taşıma bedeli daha küçük bir rakam; 8 bin lira civarındaydı... EPDK aynı yılın 27 Eylül tarihinde aldığı 368 sayılı ve 1 Ekim'den itibaren uygulanacak kararında serbest tüketicilerin taşıma bedelini normal abonelerin fiyatına getirdi, indirim yaptı. 30 Aralık 2004 tarihinde aldığı bir başka kararla 368 sayılı kararın 2005 için geçerli olmasını istedi. Kurul, bir yıl sonra da taşıma bedelini 9 bin 6 lira olarak belirledi. Bu miktar da 2006 yılı için uygulanacak olan miktar olarak açıklandı.

Bu arada, 2004 yılında özelleştirmeden Eskişehir ve Bursa gaz dağıtımını alan firmalar, 2005 yılı Aralık ayında EPDK'nın sanayi müşterileri ve serbest tüketiciler için 2004 Ekim-2006 Kasım tarihleri arasında doğalgaz taşıma bedellerini ucuzlatan kararını dava etti. Danıştay 13.Dairesi EPDK kararlarını iptal edip, taşıma bedelleri konusunda yeni karar almasını söyledi.

Danıştay kararında, EPDK'nın geçmişe dönük uygulama ile yıkıcı sonuçların doğmamasına özen gösterilmesini, dağıtım şirketlerinin bilançolarının da söz konusu dönemde uygulanan taşıma bedeli nedeniyle zarar göstermediğini hatırlattı.

Bunun üzerine EPDK, 30 Ekim 2007 tarihinde 1360/4 sayılı kurul kararıyla; serbest tüketici taşıma bedeline ilişkin 22 bin liralık ilk uygulama yönünde karar aldı. (Eski rakama çekti)

Danıştay kararı sonrasında Bursa-gaz ve Esgaz, BOTAŞ'tan hesapladıkları miktar kadar paralarını tahsil etti. BOTAŞ da dönüp EPDK'yı dava etti. Bu dava halen devam ediyor.

Çevre Bakanlığı, ambalaj atıklar sorununu çözmek için çalışıyor

Sanayicinin bedelsiz vermek istemediği ambalaj atıkları için Çevre ve Orman Bakanlığı revize çalışması yapıyor. Çalışmanın Eylül ayında sonuçlanacağı belirtiliyor.

2007 yılında yayımlanan Ambalaj Atıklarının Kontrolü Yönetmeliği 2009 yılında uygulanmaya başlamasıyla birlikte ambalaj atıklarının toplanması konusunda sıkıntılar başladı. Buna göre, “ambalaj atıklarını, ilgili belediyenin sözleşme imzaladığı lisanslı toplama ayırma tesisine, belediyenin Bakanlığa sunduğu ambalaj atıkları yönetim planı doğrultusunda bedelsiz olarak vermekle yükümlüdürler” ifadesi, sanayici için önemli bir sorun olarak ortaya çıktı. Ekonomik değer ifade eden üretim atıkları karşılığında gelir elde eden sanayici, yönetmeliğin üstüne bir de kriz gelince iyice bunaldı. Sanayici lisanslı firmalara atıkları bedelsiz vermemek için çaba gösteriyor.

Uluslararası Rekabet ve Teknoloji Birliği (URTEB) konuyla ilgili açtığı davada son sözü Danıştay İdari Dava Daireleri Genel Kurulu'nun söylemesi bekleniyor.

'ÇEVRE VERGİSİ DE ÖDENİYOR'

Çevre ve Orman Bakanlığı'ndan lisans alarak konutlardan, okullardan, kamu kurum ve kuruluşlarından, marketlerden ve sanayi kuruluşlarından farklı türlerde, farklı miktarlarda ve farklı oranlarda atık toplamaya başlayan lisanslı firmaların ise kafası bir hayli karışık. Eskiden belediyelerin yaptığı işi yaparak, aynı zamanda kamusal bir görev de yerine getiren toplayıcı firmalar, yatırımlarının artıya geçmesi için

uğraşılıyor. Bu da değişik bölgelerde farklı uygulamalarla karşılaşılması sonucunu doğuruyor.

Örneğin Bursa Yıldırım'da atık toplayan Burkasan Lti. Şti. Yönetim Kurulu Başkanı Vedat Kılıç, sanayi atıklarını bedelli aldıklarını söylüyor. Kılıç'a göre, sorunu davanın bitmesi çözer.

Osmangazi ve Orhangazi'de atık toplayan Emniyetli Hurda Ltd. Şti. Genel Müdürü Fatih Dursun ise atıklarını bedelsiz veren kuruluşlar da olduğunu belirterek, sanayicinin bedel ısrarını sürdürmesi durumunda konutlardan ve marketlerden toplanan atıklar için de bedel ödemek zorunda kalabilecekleri görüşünde. Sorunun kısa sürede çözülmemesi halinde hammadde sıkıntısının yaşanmaya başlayacağını dile getiren Dursun, “Üçlü denkleme bozarsak geri dönüşüm diye bir şey kalmaz” diyor.

Sanayici de soruyor: “Çevre vergisi toplayan belediye neden elini taşın altına sokmuyor, neden sanayiciyle toplayıcıyı karşı karşıya getiriyor?”

SIKINTILI DURUM GİDERİLECEK

Çevre ve Orman Bakanlığı, hem lisanslı firmaların haklarını korumak hem de sanayicinin atıklarından gelir elde etmesini sağlamak ortak paydasında çözüm için çalışıyor. Çevre ve Orman Bakanlığı, Ambalaj Atığı Yönetim Planı Formatı revize çalışmaları çerçevesinde Eylül ayı içinde sonuca varmayı planlıyor. Bakanlık, revize edilen formatta yapılan değişikliklerin en önemlileri arasında; konut ağırlıklı toplamanın yapılmasını zorlayan kriterlere yer verilmesi, mevcut uygulamanın boşlukların kapatılması, üretim sırasında ortaya çıkan üretim artıklarının toplanması ile ilgili düzenlemeleri gösteriyor. Yönetmelikte üretim artıklarının, belediyenin sistemine bedelsiz olarak verilmesine dair zorunlu hiçbir hususun bulunmadığı ancak, uygulamada sıkıntılara yol açan bu duruma açıklık getirilerek, üretim artıklarının (firelerin), herhangi bir lisanslı/geçici çalışma izinli tesise verilmesine imkân tanınacaktır” deniliyor.



Bursa için teşvik paketinin kapsamı genişledi



Bakanlar Kurulu kararı olarak yürürlüğe giren yeni teşvik sisteminin kapsamı genişledi. Bursa'da turizm, gıda ve beyaz eşya yatırımlarına da destek gelirken, tehlikeli atık geri dönüşüm tesislerinin de önü açıldı.

Yeni teşvik sistemiyle ilgili Bakanlar Kurulu Kararı temmuz ayının sonunda Resmi Gazete'de yayımlanarak, yürürlüğe girdi. Sistem büyük proje yatırımları, bölgesel bazda desteklenecek yatırımlar ve genel teşvik sistemi olmak üzere 3 ayaktan oluşuyor.

Teşvik edilmeyecek yatırım konuları ile aranan şartları sağlayamayan yatırım konuları hariç olmak üzere asgari sabit yatırım tutarının üzerindeki tüm yatırımlar bölgesel ayırım yapılmaksızın gümrük vergisi muafiyeti ile KDV istisnasından yararlanacaklar.

Bölgesel desteklerden yararlanacak yatırımlar bu destek unsurlarına ilave olarak, aralarında Bursa'nın da bulunduğu 1. Bölge ile 2. Bölgede vergi indirimi, sigorta primi işveren hissesi desteği, yatırım yeri tahsisi desteğinden yararlanabilecek.

Büyük ölçekli yatırımlara ise gümrük vergisi muafiyeti, KDV istisnası, vergi indirimi, sigorta primi işveren hissesi desteği ve yatırım yeri tahsisi desteği uygulanabilecek. Teşvik belgesi düzenlemesine yönelik müracaat tarihinden önce gerçekleştirilmiş yatırım harcamaları teşvik belgesi kapsamına alınmayacak.

ASGARİ SABİT YATIRIM TUTARI

Yatırımların destek unsurlarından yararlanabilmesi için asgari sabit yatırım tutarı; Ankara, İstanbul ve İzmir'in de içinde bulunduğu 1. bölge ile içinde Adana ve Antalya'nın yer aldığı 2. bölgede 1 milyon lira olacak.

Teşvik belgesi kapsamındaki yatırım malları ile otomobil ve hafif ticari araç yatırımlarından yatırım dönemi içinde kalmak kaydıyla CKD aksam ve

parçalarının ithali, gemi ve 50 metrenin üzerindeki yat inşa yatırımları ile ilgili tekne kabuğu ithali, yürürlükteki İthalat Rejimi Kararı gereğince ödemesi gereken gümrük vergisinden muaf olacak.

SİGORTA PRİMİ DESTEĞİ

Büyük ölçekli yatırımlar ile bölgesel uygulama kapsamında desteklenen yatırımlardan, teşvik belgesinde kayıtlı istihdam öngörülere ile tutarlı olmak kaydıyla; komple yeni yatırımlarda, işletmeye geçiş tarihinden itibaren sağlanan, diğer yatırım cinslerinde, yatırımın tamamlanmasını takiben yatırıma başlama tarihinden önceki son 6 aylık dönemde Sosyal Güvenlik İl Müdürlüğüne verilen aylık prim ve hizmet belgesinde bildirilen ortalama işçi sayısına ilave edilen istihdam için ödemesi ge-

reken sigorta primi işveren hissesinin asgari ücrete tekabül eden kısmı; 1. bölgede 31 Aralık 2010 tarihe kadar başlanan yatırımlarda, 2 yıl, 2. bölgede 3 yıl süreyle Hazinece karşılanacak.

VERGİ İNDİRİMİ

Hem bölgesel uygulama kapsamında gerçekleştirilecek yatırımlar hem de büyük ölçekli yatırımlar için 1. bölgede yüzde 25, 2. bölgede yüzde 40, 3. bölgede yüzde 60, 4. bölgede yüzde 80 kurumlar vergisi veya gelir vergisi indirim oranı uygulanacak.

Teşvik belgesi kapsamında 31 Aralık 2010 tarihine kadar yatırıma başlanması halinde ise bölgesel uygulama kapsamında gerçekleştirilecek yatırımlarda da büyük ölçekli yatırımlarda da 1. bölgede yüzde 50, 2. bölgede yüzde 60, 3. bölgede yüzde 80 ve 4. bölgede yüzde 90 oranında kurumlar vergisi veya gelir vergisi indirimi uygulanacak. İndirilen kurumlar vergisi veya gelir vergisi tutarı yatırıma katkı tutarına ulaşınca kadar indirimli vergi uygulamasına devam edilecek.

KAPSAM GENİŞLEDİ

Yeni teşvik sistemine ilişkin ilk açıklamada, Bursa'nın yer aldığı birinci bölgede, motorlu kara taşıtları ve yan sanayi, elektronik, ilaç, makine imalat ve tıbbi, hassas ve optik alet yatırımları gibi yüksek teknoloji gerektiren yatırımların teşvik edileceği belirtilmişti. Ancak yürürlüğe giren Bakanlar Kurulu kararı ile teşvik verilecek sektörler detaylandırıldı. İlk pakette söz edilmeyen otelcilik, gıda, hava ve uzay taşıtları, demiryolu, beyaz eşya, eğitim yatırımları da kapsama alındı.

Bursa'da en çok eğitim, sağlık, gıda ve turizm sektörü temsilcilerinin tepkisine neden olan paketin söz konusu sektörlerde olumlu karşılanması beklenirken, yürürlüğe giren kararlar, son dönemde çok tartışmalı hale gelen tehlikeli atık geri kazanım ve bertaraf tesisleri de teşvik kapsamına alındı. Kararla entegre kağıt üretim tesisleri de desteklenecek sektörler arasına alınıyor.

Bölge bazında desteklenecek sektörler

TR41 [Bursa, Eskişehir, Bilecik]

Bölgesel Teşviklerden Yararlanacak Sektörler	Asgari Yatırım Tutarı ve Kapasiteleri
Madencilik ve taşocakçılığı yatırımları (1 inci grup madenler, micir, rödovanslı madencilik hariç)	1 milyon TL
Gıda ürünleri ve içecek imalatı (Ek 4 de yer alan teşvik edilmeyecek konular ile dip not 6'da belirtilen ve genel teşvik sisteminden yararlanacak konular hariç)	2 milyon TL
Entegre hayvancılık yatırımları (entegre damızlık hayvancılık yatırımları dahil)	Süt ineççiliği entegre tesislerinde 500 büyük baş Büyük baş besicilik entegre tesislerinde 700 büyük baş/dönem Süt ve et yönlü küçük baş entegre tesislerinde 2000 küçük baş/dönem Kanatlı entegre tesislerinde 200.000 adet/dönem
Seracılık	25 dekar
Tekstil ürünleri imalatı (Dip not 8'de belirtilen konular hariç)	Tekstilün aprenmesi yatırımları için 15 milyon TL, diğer yatırım konularında 2 milyon TL'nin üzerindeki tevsii ve modernizasyon yatırımları
Derinin tabaklanması ve işlenmesi	1 milyon TL
Akıllı çok fonksiyonlu teknik tekstil	1 milyon TL
Döşemelik parke, kaplama, kontrplak, yonga levha, sunta, mdf vb. plakaların imalatı	5 milyon TL
Kağıt ve kağıt ürünleri imalatı	Selüloz üretiminden başlamak kaydıyla entegre kağıt üretim tesisleri
Metalik olmayan mineral ürünlerin imalatı (fırınlanmış kilden, kiremit, biriket, tuğla ve inşaat malzemeleri, çimento, inşaat amaçlı beton ürünleri, hazır beton, harç, çok katlı yalıtım camları hariç)	5 milyon TL
Merkezi ısıtma radyatörleri ve kazanlarının imalatı, buhar kazanı imalatı (merkezi kalorifer kazanları hariç)	5 milyon TL
Makine ve teçhizat imalatı	5 milyon TL
Elektrikli makine ve cihazları imalatı	5 milyon TL
Radyo, televizyon, haberleşme teçhizatı ve cihazları imalatı	5 milyon TL
Motorlu kara taşıtı ve yan sanayi	Motorlu kara taşıt. yatırım tutarı 50 milyon TL Motorlu kara taşıt. yan san. yatırım tutarı 5 milyon TL
Demiryolu ve tramvay lokomotifleri ile vagonlarının imalatı	5 milyon TL
Hava ve uzay taşıtları imalatı	5 milyon TL
Mobilya imalatı (sadece metal ve plastikten imal edilenler hariç)	5 milyon TL
Oteller	3 yıldız ve üzeri
Öğrenci yurtları	100 öğrenci
Soğuk hava deposu hizmetleri	1000 metrekare
Lisanslı depoculuk	2 milyon TL
Eğitim hizmetleri (yetişkinlerin eğitilmesi ve diğer eğitim faaliyetleri hariç)	1 milyon TL
Hastane yatırımı, huzur evi	100 kişilik huzur evi
Tehlikeli atık geri kazanım ve bertaraf tesisleri	-

Haydi! Hafta Sonu Bursa'ya

Bursa'nın marka kent olarak öne çıkması için Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nın "Hafta sonu Bursa'ya" projesi Ramazan ayına yönelik inanç turizmi ile başladı. Projenin mimarı Markam Pazarlama Yönetimi ve Marka İletişimi Danışmanlığı Kurucusu Güven Borça, konunun detaylarını anlattı.



-Bursa'nın bu proje için altyapı eksikleri yok mu?

-Kent içindeki kalabalık ve Bursa'da ne var konusu hep tartışılıyor. Bizim iç iletişimde sürekli anlattığımız 6 tane geliştirme alanı var. Bunlardan biri de şehir merkezinin turlara ve yürüyüşe uygun hale getirilmesi. Büyükşehir Belediye Başkanı büyük destek gösterdi, hatta bunu zaten yapıyoruz, dedi. O kalabalık başka bir yere kayacak zamanla. Belki belli alanlar araç trafiğine kapatılacak, yaya parkurları geliştirilecek. Şu anda afaki konuşuyoruz ama o gelişme sağlanacak. Aslında Bursa'da çok şey var ve bunun kıymetinin Bursalılar tarafından bilinmesi lazım. İnsan içinde olduğu şeyin kıymetini bilmez. Dolayısıyla bu algıyı kırmak ve marka kente çalışmak lazım.

-İstanbul'dan gelen konuklar Kültürpark'ı görünce çok şaşıyor. İstanbul'da bunun için Polonezköy'e gitmek gerekiyor galiba?

-Cumalıkızık Polonezköy'e on basar. Sabah Cumalıkızık'a gidin, öğlen Çiçek Izgara'da yemek yiyin. Bursa'da, dolu dolu geçiyor vakit. Zaten Hanlar

Bölgesi'ni gezmek ilk gün öğleden sonra rayı kaplar. Kent Müzesi, Cumalıkızık... Türkiye'nin birçok ilinde olmayan yeme içme imkanları var. Bursa çok rahat bir gastronomi merkezi olabilir. Botanik'e ilk geldiğimizde Beceren Restoran'da geyik eti bulduk menüde ve çok şaşırdık. İskender, İnegöl köfte, Kemalpaşa tathisi, kestane şekeri; bunlar ülkeye mal olmuş yemekler. Ülkeye mal olmuş markalar var; Sütaş, Uludağ, Erikli Su gibi. Bakın Antep'ten bir marka sayamazsınız, sanayi şehri olduğu halde Denizli'den sayamazsınız, İzmir ve Kayseri'den birkaç, Eskişehir'den bir iki marka sayarsınız, Ankara'dan zorlanırsınız. Bursa'da bunlar var, bu haliyle bile kampanyanın mahcup olmayacağını düşünüyorum.

-Bu projeyi siz mi teklif ettiniz, BTSO'dan mı geldi?

-Reklamcı arkadaşım Kemal Gürkan Gürses ile gelip giderken, ne olur bu Bursa diye tartışıyorduk, sonuçta bu hafta sonu fikrini oluşturduk, ondan sonra Sena Kaleli vesile oldu. Biz Kamil Koç'a da proje yapıyorduk, oradan tanışıklığımız var. BTSO'da bu konu konuşulmuş, Sena Hanım da bize yönlendirdi.

BTSO bize geldi o vasıta ile ama biz zaten bazı şeyleri düşünüyorduk. Burada şansımız şu oldu; 'Hafta sonu Bursa'ya' bulduk bir kerede ve ondan sonra hiç alternatif sunmadık. Herkesi ikna ediyor. Türkiye'nin ilk hafta sonu tatil kenti 15 yıllık bir pozisyonu konumlandırma fikri olarak da sağlam duruyor.

-3 milyon liralık maliyet nasıl karşılanacak?

-Büyük para gibi görünüyor ama örneğin Merinos projesine 150 milyon lira gitti. Onun 50'de biri. Bu açıdan baktığımız zaman getirisi fazla olabilir. Bütçenin 1'er milyon lirasını BTSO ve



Büyükşehir Belediyesi üstlenecek. Kalan bir milyon lira için de sponsorluklar bulunacak. Projenin ilanlarının ilk tasarımında altına 10-12 tane sponsor marka yazdık. Büyük sponsorları bu şekilde tanıtmayı önereceğiz.

-Merinos'un bu projeye bir katkısı olacak mı?

-Bunlar birbirini etkileyen şeyler. Ticaretin doğası gereği öncelikle ulaşımın gelişmesi gerektirecek. Feribot seferleri artacak, Mudanya-Yenikapı'lar belki iki-üç katına çıkacak, belki Anadolu yakasından Mudanya'ya seferler olacak. Belki shuttle şeklinde hızlı seferler olacak. Bursa, İstanbul için kolay gidilip gelenebilir bir yer olursa, kongre turizmini direkt etkiler. İstanbul'daki havaalanları ile Bursa arasında köprüler kurulursa, kongre turizmi için cazip hale gelebilir. Spor turizmi buradan gelişebilir. Kongre turizmi tek başına taşımaz Bursa'ya, çünkü yapılan kongre sayısı belli. Ama Hafta sonu Bursa projesi kongre turizmine çok katkı sağlar.

-Kapalı Çarşı'nın canlandırılması için mücadele edilirken, programa Bursa'ya yan-sıtmayan AVM gezilerinin konulması ne kadar doğru?

-Bursa'ya AVM'den alışveriş yapmak için gelmek çok mantıklı olmayabilir ama kenti gezen AVM'lere de gidebilir. Turizmin doğasında bu var. Çarşılar ve AVM'ler diye tüm alışveriş yapılacak mekanlar olarak yazdık.

-Özellikle isimler verilmiş.

-Bu işin sponsorları olacak. Adı geçen AVM'ler sponsor olursa yararı olacak. Biz Bursa'ya gelecek insanları yönlendiremeyiz. Bu tur paketleri tamamen kendi ticari doğal inisiyatifinde gelişmeli. Plaza Tur ve Öge Tur ile defalarca görüştük. Taslakları da onlar hazırladı. Plan şu: Bizim ilanlarımız gazetelerde billboardlarda çıkınca, onlar da kendi tur paketlerini yayınlasınlar ve bağımsız olarak çıksınlar, içeriğini onlar kararlaştırır, zaman içinde de tüketici belirler.

-Uludağ'ın projede aktif hale gelmesi için Ankara'nın planına

katkınız olacak mı?

-Biz işin teknik kısmındayız, o konularda ancak görüş istenirse veririz. Geliştirme alanları dediğimiz konunun içinde Uludağ ile ilgili yapılması gereken çok şey de var. Bununla ilgili görüşlerimizi sunduk. Gerisi siyasi iradedir. Uludağ'ın kent ile yakınlaşması gerekiyor. Şehirde yatak kapasitesi, dağda boş yataklar var ama kullanılmıyor. Ticaret sihirli kelime, insanlar gelmeye başladıkça, Bursa da düşünecektir, daha çok insan nasıl gelebilir, diye. Örneğin yatak kapasitesi diyoruz. Hafta sonu turizmi olan yerde pansiyonculuk çok önemli. İşsiz, emekli ya da ek gelir arayışı içinde olan insanlar evinin bir odasını pansiyon yapsın. Oradan elde edeceği ek gelir muhtemelen emekli maaşının üstünde olacaktır. Üç yıl sonra bir bakarsınız beş bin yataklı pansiyonculuk başlamış.

-Bu proje Bursa'ya kaç kişiyi getirmeyi hedefliyor?

-Biz bir hedef koyduk. Celal Bey

-Bursa ekonomisine yön verenler sanayiden vazgeçip turizme yöneldiği için bu proje çok kolay kabul görmüş olabilir mi?

-Olabilir. Onu siz değerlendirin artık.

-Sizin yorumunuz nedir?

-Benim yorumum şu; burada biz kreatif arkadaşlarla teknik bir şey yaptık. Bethoween da iyi müzik yapıyordu ama belki o dönemde müziğe yatırım yapmak isteyen bir sponsor buldu ve o sayede meşhur oldu. Kısmet biraz da denk gelmesi önemli. Kentin ihtiyacıyla örtüşüyor şu anda. Zaten siz de gazetenizde yazmışsınız. İş seyahatlerinin azalmasıyla turizm darbe yedi diye. Şu anda Bursa'da iş seyahatinin azalmasından dolayı bir kapasite açığı ortaya çıktıysa ve bazı işadamları da bu konuda yatırım yaptıysa, bu projenin ondan dolayı da hızlanması son derece doğal.

-Başka şehirler için de böyle projeler düşünüyor musunuz?

-Düşünüyoruz. Birkaç görüşmemiz



Hafta Sonu Bursa'ya Kampanyası çerçevesinde BTSO tarafından oluşturulan tanıtım tırı, İstanbul başta yakın bölgedeki bir çok ile gitti.

(Sönmez) biraz temkinli davrandı. Seçimle gelen insanların böyle temkinli olmaları doğaldır, sonra birileri karşısına çıkar böyle demiştin, der. Biz teknik açıdan o hedefi koyduk. 2015'te 2,5 milyon kişi dedik. İlk gelenlerin çok iyi izlenimlerle dönmesi lazım ki, gittiklerinde bunu iyi bir şekilde anlatabilsinler.

var ama çok ciddi söylüyorum; Bursa kadar iyisi yok. Kültür var, anlayış var, işbirliği kültürü var; Valisi, belediyesi. Zaten birçok ilde Ticaret ve Sanayi Odası çatışması var. Burada o ikisi bir. Biraz ben yaptım sen yaptın tartışmaları var ama Bursa onları aşmış bir şehir. İstanbul'a yapmak lazım aslında, büyük lokma orada.



Uluslararası sermayeli firmalar - Mayıs 2009 -

Yabancı sermayenin ilk tercihi ticaret

Türkiye'de faaliyet gösteren uluslararası sermayeli firma sayısı 2009 Mayıs ayı sonu itibarıyla 22 bin 250'ye ulaştı. Firmalar ağırlıklı olarak toptan ve perakende ticaret sektörünü tercih ederken, imalat sanayi ikinci sırada yer alıyor.

Türkiye'de faaliyet gösteren uluslararası sermayeli firmaların yarısından fazlasını Avrupa Birliği (AB) ülkelerinden gelen şirketler oluşturuyor.

Hazine Müsteşarlığı geçici verilerine göre, Türkiye'de faaliyet gösteren uluslararası sermayeli şirket sayısı 22 bin 250'ye ulaştı. Bu rakamın 12 bin

199'unu (yüzde 54,83'ü) AB ülkelerinden gelen uluslararası sermayeli şirketler oluşturdu. Bu şirketlerin içinde Almanya 3 bin 806 adetle birinci sırada yer aldı. Bunu, 2 bin 110 şirketle İngiltere, 1721 şirketle Hollanda izledi. Türkiye'de bin 78 İranlı, 964 ABD'li, 631 Azerbaycanlı ve 619 Iraklı uluslararası firma faaliyet gösterdi.

Bunların dışındaki diğer AB ülkelerinden de 4 bin 562 uluslararası sermayeli firma Türkiye'de yatırım yaptı. AB'ye üye olmayan Avrupa ülkelerinden gelen firma sayısı da 2 bin 897 oldu.

KANADA VE ÇİN'DEN GELEN AZ

Türkiye'ye en az, dünyanın önde gelen gelişmiş 7 ülkesi arasında yer alan Kanada ile dünyanın 3. büyük ekonomisi olan Çin Halk Cumhuriyeti ile Orta ve Güney Amerika'dan uluslararası sermayeli firma faaliyette bulunuyor. Bu tarihler arasında Orta ve Güney Amerika, Türkiye'de yatırım yapan 123 uluslararası sermayeli firma sayısı ile son sırada bulunurken, bunlar arasında Kanada 142, Çin Halk Cumhuriyeti de 355 uluslararası sermayeli firma sayısı ile ilk sıralarda yer aldı.

Yakın ve Ortadoğu ülkelerinin Türkiye'de sahibi veya ortağı olduğu uluslararası sermayeli firma sayısı ise 3 bin 764 olarak gerçekleşti.

AĞIRLIKLIL OLARAK TOPTAN PERAKENDE TİCARETİ

22 bin 250 adet uluslararası sermayeli firma ağırlıklı olarak başta toptan

AB ülkeleri	12,199
Almanya	3,806
Hollanda	1,721
İngiltere	2,110
Diğer AB ülkeleri	4,562
AB hariç Avr. Ülk.	2,897
Afrika Ülkeleri	375
Kuzey Amerika	1,106
ABD	964
Kanada	142
Orta ve Güney Amerika	123
Yakın ve Orta Doğu Ülkeleri	3,764
Azerbaycan	631
Irak	619
İran	1,078
Asya	1,507
Çin	355
Güney Kore	150
Diğer	2,767
Toplam	22,250

ve perakende ticareti olmak üzere imalat sanayi, gayrimenkul kiralama ve iş faaliyetleri sektörlerinde faaliyette bulunuyor.

Toptan ve perakende ticaret sektöründe 6 bin 572, imalat sanayi sektöründe 3 bin 908, gayrimenkul kiralama ve iş faaliyetleri sektöründe de 3 bin 606 uluslararası sermayeli firma faaliyet gösteriyor.

Bunların yanında ayrıca ulaştırma, haberleşme ve depolama hizmetleri ile inşaat ve oteller ve lokantalar da yine ağırlıklı olarak yer aldıkları sektörler arasında görünüyor.



İNŞAAT GRUBU BOYALAR

Su bazlı iç ve dış cephe boyaları,
Solvent bazlı iç ve dış cephe boyaları
Tavan boyaları

SANAYİ GRUBU BOYALAR

Rapid boyalar
Epoxy boyaları

BAZI ÖZEL BOYALAR

Yol çizgi boyası
Tennis kortu boyası
Panel kapı boyası
Yat vernik
Sukes - izowoll

Ruhunuzun rengi...

Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi Sanayi Cad. No: 56 Nilüfer - Bursa / TÜRKİYE

Tel: 0 224 484 24 74 - 484 24 75 - 484 22 88 Faks: 0 224 484 24 76

www.bbsboya.com.tr www.ruhunuzunrengi.com info@bbsboya.com.tr



Küresel pazarda 'strateji' oluşturmak



ARZU ERCEİŞ

HOSAB Basın Halkla
İlişkiler Sorumlusu

E-Ticaret Uzmanı

“Strateji belirlerken önemli olan, uzakta olabilecekleri yakından görebilmek, yakındakilere ise uzaktan bakabilmektir.”

Miyamoto Musoshi
[17. Y.Y.'da yaşamış Japon düşünür]

Bu güzel söz bize çok şey anlatmaktadır. Pazarlama ticaretin olmazsa olmaz bir unsuru ise strateji de pazarlamanın vazgeçilmez bir unsurudur. Özellikle söz konusu pazar dünya ise firmanın yaşamını başarıyla sürdürebilmesi için, kendine uygun bir strateji belirlemesi önem kazanır.

Pazarlamaya başlarken öncelikle ürün seçmek gerekir, ürünümüzü iyi tanımak, tanıtımını sağlıklı yapmak açısından önem taşırken, rakip ürünler hakkında da bilgi sahibi olunması, ürünümüzün müşteri kitlesinin araştırılmış ve tanımlanmış olması avantaj sağlar.

Ürünümüze yurt dışından gelen talepleri araştırmalı, dünya pazarının talep ettiği kalite, sağlık ve güvenlik belgelerini öğrenmemiz, hangi ülkelerin ürünümüze kısıtlama getirdiğini veya kota uyguladığını bilmemiz ürünümüzün GTİP (Gümrük Tarife İstatistik Pozisyon) numarasını takip etmekle mümkündür.

Firmamızın niçin ihracata yönel-

mesi gerektiğiyle ilgili bir değerlendirme yapmak gerekirse;

- Satış ve karımızı arttırmak,
- Dünya pazarlarından pay almak,
- İç pazara olan bağımlılığı azaltmak,
- Pazar dalgalanmalarını dengede tutmak,

- Fazla üretim kapasitesini satmak,
- Rekabet gücünü arttırmak,
- İstihdam yaratmak,

gibi sebepler sayılabilir ve bunlar çoğaltılabilir. Bu çalışma doğru bir pazarlama stratejisi oluşturmamıza yardımcı olur. Dünya pazarına açılmak bize ne gibi avantajlar sağlar, ya da karşılaşılabilecek riskler nelerdir diye özetle bir değerlendirme yapmak gerekirse,

Avantajlar;

- Pazar payını genişletme imkanı sağlar,
- Eğer iç pazarda kapasite tam kullanılamıyorsa, üretimi artırma imkanı sağlar,
- İç pazara olan bağımlılığı azaltır ya da iç pazardaki durgunluğu telafi

etme imkanı verir,

- Dış pazarlara girerek, iç pazardaki rekabeti yayma imkanı verir,

- İç pazarda denenmiş ve test edilmiş ürünleri ihraç ederek dış pazara girilmesi, pazar araştırması maliyetini azaltır,

- Uluslararası pazarlarda yaşanan yoğun rekabet, ihracatçıları ürünlerini pazarın ihtiyacına göre uyarlamak için teşvik eder.

Riskler;

- Satışlar tahmin edilen seviyelerin altında kalabilir,

- Rekabet beklenenden daha fazla olabilir,

- Müşteriler ödeme yapmakta yavaş olabilir veya ödeme yapmayabilir,

- Hedef ülkeden ihracat gelirlerinin geri çıkışı kısıtlanmış veya yasaklanmış olabilir,

- Döviz kurlarındaki dalgalanmalar karları azaltabilir, ortadan kaldıracaktır, hatta kayıplara neden olabilir,

- Ödeme yapılmaması veya sözleşme ile ilgili diğer anlaşmazlıklarda yarıya gitmekte sorunlar çıkabilir,

- Savaş, iç savaş veya yabancı devlet tarafından millileştirme gibi hedef pazardaki istikrarsızlıklar kayıplara yol açabilir,

- Ürün yabancı pazarda kabul gör-meyebilir.

Değerlendirmemiz sonucunda dış pazarlara açılmaya karar vermişsek, hedef pazar seçimine yönelik olarak kriterlerimizi belirlememiz, stratejik olarak mutlaka gereklidir.

Söz konusu kriterler neler olabilir?

- Demografik yapı ile ilgili olan veriler; toplam nüfus, yıllık nüfus artış oranı, doğum, ölüm, evlenme, boşanma oranları. Nüfusun bölgelere göre yaş, cinsiyet, medeni durum ve sektörler itibarı ile dağılımı.

- Coğrafi konumla ilgili olan veriler; yüzölçümü, doğal ve ekonomik sınırlar, mevsimler, bölgeler itibarıyla iklim, sıcaklık, rutubet, bitki örtüsü, denize uzaklık ve deniz seviyesinden uzaklığı. Ulaşım imkanları, deniz, hava, kara,

demir ve su yolları. Telefon vb haberleşme vasıtaları, sayıları ve niteliği.

- Sosyo-ekonomik yapı ile ilgili olan veriler; milli gelir ve kaynakları, kişi başına gelir, aile başına gelir, gelir dağılımı, tasarruflar, kullanılabilir gelir. Sektörler itibarı ile iklim, sıcaklık rutubet ve bitki örtüsü, deniz seviyesinden ve denizden uzaklık. Ulaşım imkanları, deniz, hava, kara, demir ve su yolları. Telefon, telex ve haberleşme vasıtaları, sayıları ve niteliği.

- Kültürel yapı ve yaşam tarzıyla ilgili veriler; örf ve adetler, estetik anlayışı, konuşulan dil, din ve dini inançlar, yaşam tarzı ve plastik sanatlar.

- Teknolojik ve endüstriyel yapı ile ilgili veriler; üretilen mal veya hizmetler, üretim miktarları. İşletmelerin sayıları, kapasiteleri, kapasite kullanım oranları, yarattıkları katma değer. Perakendeciler ve toptancılar, çeşitleri, buldukları yerler, nitelikleri, mal bileşimleri, iş hacimleri, genel olarak iş gücü miktarı, cinsiyet, yaş ve kalite bileşimi. İşçi-işveren ilişkileri, ülkedeki teknolojik gelişme düzeyi ve bu teknoloji ile üretilen mal veya hizmetlerin sanayi, tarım, haberleşme, ulaşım ve diğer sektörlerdeki kullanım oranları.

- Politik ve hukuki durum ile ilgili veriler; yönetim şekli, ülkeye hakim olan politik felsefe. Ticari hayatı düzenleyen ve etkileyen kanunlar. Vergi sistemi. Özellikle ihracatı – ithalatı ve kar transferlerini etkileyen mevzuat. İthal yasakları, kotalar, ithalde alınan çeşitli vergi, resim ve harçlar.

- Tüketiciler; ürünü satın alan kişi ve kuruluşlarla ilgili bilgiler.

- Dağıtım kanalları; araçlar, pazarlama büroları ve lojistik büroları.

- Rakipler; rakip şirketlerin hedefleri, stratejileri, güçlü ve zayıf yönleri.

Pazarlama alanında yapılan araştırmalar çeşitlilik gösterir, her firma ve ürün için farklılıklar bulunmakta olup bunların tespit edilmesi, uygun hedeflerin belirlenmesi ve bu hedeflere ulaştıracak stratejilerin oluşturulması başarıya ulaşmanın anahtarıdır.



yazarlarıyla farklı...



Doç.Dr. Adnan Gerçek



A. Osman Memiş



Celil Ince



Dilek Göröl



Esat Kaplan



Füsün Uyanık



Dr. Kamil Salihoğlu



Koray Gürtaş



Kudret Akgün



Murat İman



Murat Uysal



Sedat Yalçın



Selma Ç. Türker



Sena Kaleli



Serkan Özgöz



Şaziye Sezginer



Ufuk Söylemez

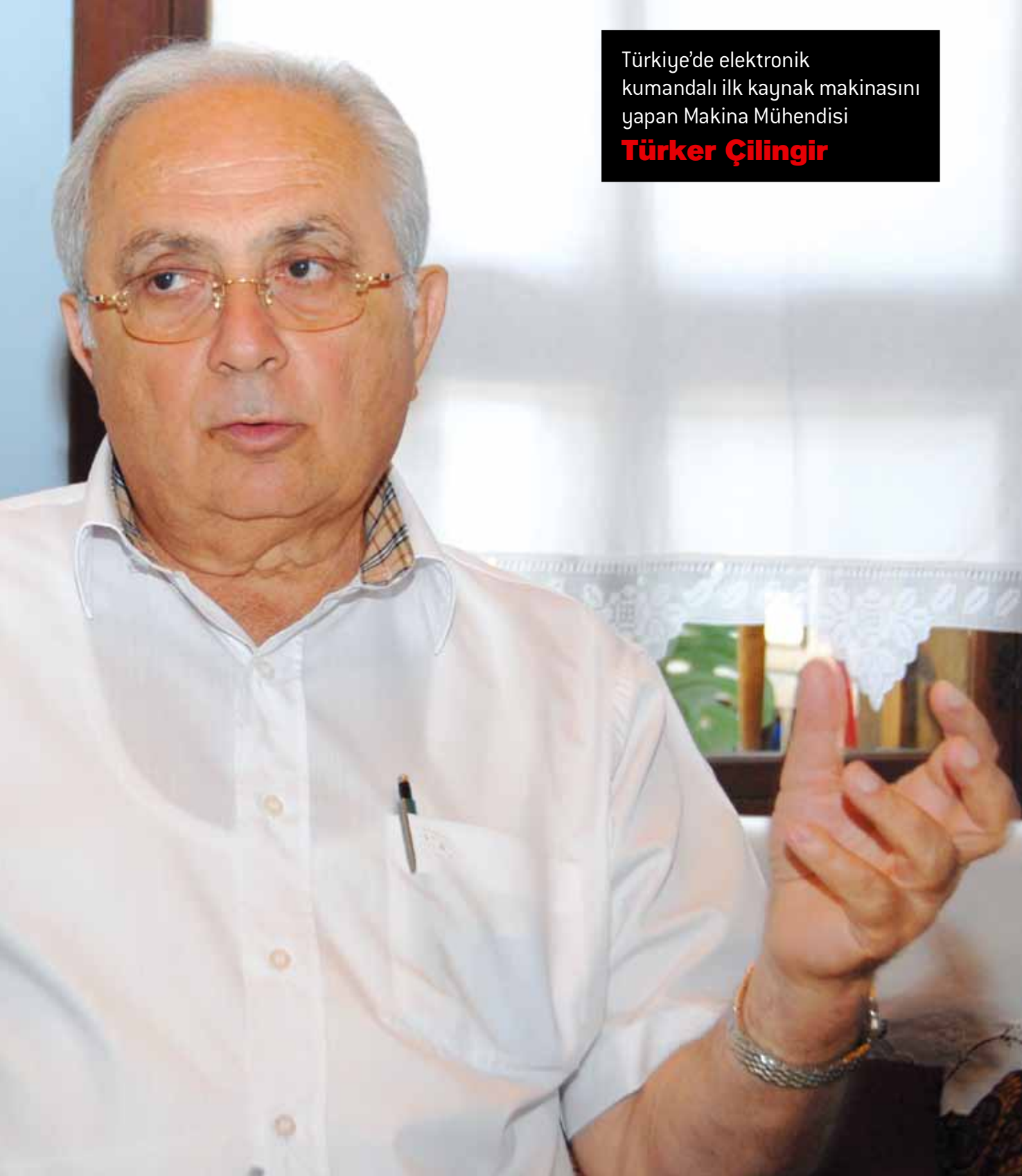


Uğur Civelek



"Doğru yönü gösterir"

ekonomikpusula.com



Türkiye'de elektronik
kumandalı ilk kaynak makinasını
yapan Makina Mühendisi

Türker ilingir

Makinacılar gidip Çin'de üretim yapsın

Elektronik kumandalı kaynak makinalarını yüzde yüz yerli yapma başarısına erişen ilk mühendis olan Türker Çilingir, 1975 yılında kurduğu Mistaş Makina İmalatı AŞ'nin halen yönetim kurulu başkanlığını yapıyor.

Mistaş, uluslar arası arenada kabul görmüş makina ve elektronik sistemler üreten yapısı ve teknoloji konusunda sektörün öncüleri arasında gösteriliyor. 1990 yılında ilk yüzde yüz yerli tasarım olan Kartezyen Robot Kaynak Makinası da yine Mistaş tarafından üretilmiş. 1986 yılından bu yana faaliyet gösteren Türker Makina Sanayi (TMS) de üretimlerini Çin başta olmak üzere bir çok ülkeye ihraç ediyor.

Sektöre dönük çalışmalarıyla öncüler arasında gösterilen, Bursa Ticaret Sanayi Odası'nda 16 yıllık deneyime sahip, Bursa Büyükşehir Belediyesi'nde (ANAP dönemi) görev yapan, milletvekili adayı olan Türker Çilingir makina sanayiinin geleceğinde Çin'in önemli olduğunun altını ısrarla çiziyor.

-Bursa, ülkemiz makina üretiminin en önemli merkezlerinden. Güçlü firmalar var. Bursa ve Türkiye açısından trend yukarı doğru devam eder mi?

-Bugüne kadar hiç bir destek olmadan ciddi işler yapıldı. Ancak bizim makinacılarımız örneğin satış bakımından Avrupa'daki benzerlerinin cirolarını yapamıyorlar. Ben makina

üreticilerimizin geleceğini pek parlak görmüyorum. 10 yıl içinde bazıları ciddi biçimde düşüşe geçecekler. Çin ciddi biçimde bizim önümüzde olacak.

Çin'in çelik üretimi ABD'nin yüzde 50 üzerine doğru gidiyor. Eskiden ABD en büyük üreticiydi. Ne yapacak Çin bunca çeliği? Makina yapacak, çelikten mamul yapacak.

-Çin'in ne avantajı var?

-Bugün Avrupa'daki makina üreticileri, ağır parçaları Çin'de üretiyorlar. Hafif olan akıllı parçaları kendileri yapıyorlar. Sonra kendi markasını basıp satıyorlar. İşte Çin bu farkı kapatırsa ki kapatacak- o zaman hakim onlar olacak.

Ben ABD'den makina satın aldım. Ana gövdesi Çin'de yapılmış, elektronik sistemleri Tayvan'da... Marka ABD markası, ben oradan aldım makinayı. Artık makinaların ağırlık itibariyle yüzde 90'ı Çin'de yapılıyor.

-Peki Avrupa ne yapacak?

-Avrupa artık fabrikalarını kapatıyor, kapatacak. Geçtiğimiz günlerde orta ölçekli bir İtalyan makina üreticisine gittim. Evvelden de gittiğimizde makina gürültüsünden konuştuğumuz zor anlardık. Şimdi kanarya öte fabrikada duyacağız, fabrika çalışmıyor. İşletmeci şikayet ediyor; 'AB'ye girdik ücretlerimiz arttı, maliyetlerimiz yükseldi' diye. 'Şimdilik bizim yaptığımız makinaları Çin'de beraber yapıyoruz ama bir süre sonra bize ihtiyaçları kalmayacak.

Kendileri yapacaklar. Onun için fabrikayı satıyorum' dedi.

-Peki Çin'in bu baskınlığı önlemez mi? Nereye kadar sürer?

-Çin'e, Avrupa'nın bize dediği gibi 'ücretleri arttırın, kanunlarınızı değiştirin' gibi zorlamalar ve yaptırımlar başlamadığı sürece Çin'le baş edemeyiz. Ne zaman Çin dünya pazarlarına mal satamaz hale gelir, o zamana kadar Çin'in baskınlığı sürer. O zamanı da bilmiyorum.

-Makina sektöründe olan aktörlerin ne yapması lazım, neler öneriyorsunuz?

-Çeşitlemek lazım. Şu yapılabilir, gücü olan destek görülen ülkelere gider. Çin'e gider mesela orada üretir. Benim de gücüm olsa ben de orada üretim yapardım. Orada yaptığım üretimle de Avrupa'nın altını üstüne getiririm. Ama artık yaşım ilerledi. Bunu yapamam.

-Teşvik demişken. Son teşvik sisteminde, Bursa'da 5 milyon lira tutarlı makina ve teçhizatı imalatı teşvik kapsamına alındı. Bunu nasıl karşıladınız?

-Bu teşvikler, oturduğu yerden karar alan, ben yaptım oldu zanneden zavallıların aldığı kararlardan ibarettir. Sanki ülkemizde trilyonlarca lira para var yeni yatırımlar yapılacak. Sanki makina sektörü için yapılacak yatırımların değerini onlar biliyorlar... Teşvikler zaten parası olana verilir aklı olana değil!



Türk Ticaret Yasa Tasarısı'nda Limited Şirketlerle ilgili bazı önemli yenilikler

Dergimizin geçen sayısında, T.Ticaret Yasa Tasarısında anonim şirketlerle ilgili bazı önemli yeniliklere değinmiştik. Bu defa da, Limited Şirketlerle ilgili yeniliklerden bazılarına göz atalım:



İSMAİL HAKKI ACAR

Avukat

BİR KİŞİLİK ŞİRKET KURULABİLİR:

Limited Şirketin kurulmasında gerekli olan en az iki kişi koşulu kaldırılmış olup bir kişi ile limited şirket kurulabilecektir.(573)

ORTAKLAR ŞİRKET BORÇLARINDAN SORUMLU DEĞİLDİR:

Ortakların şirket borçlarından sorumlu olmadıkları,sadece taahhüt ettikleri sermaye payları ile ek ödeme yükümlülüklerini yerine getirmek zorunda oldukları açıkça düzenlenmiştir. (573)

ORTAK SAYISI BİRE İNEBİLİR:

Ortak sayısı bire indiği takdirde, bu durum yedi gün içinde tescil ve ilan edilir. Aksi halde şirket müdürle ri sorumlu olur.(574)

ŞİRKET ANA SÖZLEŞMESİ:

Şirketin Ana Sözleşmesinde, payların itibari değerleri, varsa imtiyazlar, esas sermaye paylarının gurupları'nın gösterilmesi zorunludur Böylece anonim ortaklıklarda olduğu gibi imtiyazlı paylar esası getirilmiştir. (576)

ANA SÖZLEŞMEYE YAZILMASI ŞARTI İLE BAĞLAYICI OLAN HÜKÜMLER:

- a.Payların devrinin sınırlandırılması,
- b.Esas sermaye payı ile ilgili önalım ve alım hakları tanınması,
- c.Ek ödeme ve yan edim yükümlülükleri,
- d.Bazı ortaklara veto hakkı verilmesi ve oyların eşitliği halinde bir ortağın oyunun iki oy sayılması,
- e.Yükümlülüklerini yerine

- getirmeyen ortağa uygulanacak ceza,
- f.Rekabet yasağı,
- g.Genel kurulun toplantıya çağırılma usulü, karar ve oylama usulleri,
- h.Şirket yönetiminin üçüncü bir kişiye bırakılması,
- i.Ortağa çıkma hakkı tanınması ve çıkan ortağa yapılacak ödemenin miktarı,
- j.Ortağın çıkarılmasına ilişkin düzenlemeler. (577)

RÜÇHAN HAKKI HAKLI SEBEPLE SINIRLANDIRILABİLİR:(591)

Sermaye artırılması halinde, or-

takların rüçhan hakları ancak haklı sebepler olması ve sermayenin %60 ını temsil eden ortakların olumlu oyları ile sınırlandırılabilir. İşçilerin Şirkete katılmaları haklı sebep sayılabilir.

PAYIN DEVRİ:

Payın devri miras ve cebri icra yolu ve eşler arasındaki mal rejimine ilişkin hükümlerle de mümkün ola bilir. Şirket sözleşmesine yazılması şartıyla, esas sermaye payının geçişinde genel kurulun onayı da kaldırılabilir.(596)

ORTAKLARIN OY HAKKI:

Ortakların oy hakkı esas sermaye paylarının itibari değerine göre hesaplanır. Her 25 YTL. bir oy hakkı verir. Ancak bunun aksi, yani her payın değeri ne olursa olsun bir oy hakkı vereceği sözleşmede düzenlenebilir.

Oyda imtiyaz oluşturulabilir. İmtiyazlı oylar; denetçi seçimi, sorumluluk davası açılması kararlarında etkisizdir. Esas sözleşme değişikliğinde ise imtiyazlı oyların etkisi devam edecektir. (618)



ÖNEMLİ KARARLAR:

Önemli genel kurul kararları;

a.Temsil edilen oyların en az üçte ikisinin ve ayrıca,

b.Oy hakkı bulunan esas sermayenin tamamının salt çoğunluğunun, bir arada bulunması halinde alınabilir. (621)

MÜDÜRLER:

Ortakların hep birlikte müdür sıfatıyla hareket etmeleri kuralı terk edilmektedir.

Şirketin yönetimi ve temsili şirket sözleşmesi ile düzenlenir. Şirketin sözleşmesi ile yönetimi ve temsili, müdür sıfatını taşıyan bir veya birden fazla ortağa veya tüm ortaklara ya da üçüncü kişilere verilebilir. En azından bir ortağın, şirketi yönetim hakkının ve temsil yetkisinin bulunması gerekir.(623)

DENETÇİ:

Denetim konusunda, anonim şirketlerin denetimi ile ilgili hükümler uygulanır. Buna göre; anonim şirketlerde olduğu gibi, eski usul denetim kurulu sistemi kalkmıştır. Denetçi ancak üyeleri yeminli mali müşavir veya serbest muhasebeci mali müşavir sıfatını taşıyan bir bağımsız denetim kuruluşu olabilir.(635)

ŞİRKETTEN ÇIKMA:

Her ortak haklı sebeplerin varlığında şirketten çıkmasına karar verilmesi için dava açabilir. Mahkeme istem üzerine, dava süresince, davacının ortaklıktan doğan hak ve borçlarından bazılarının veya tümünün dondurulmasına veya davacı ortağın durumunun güvence altına alınması amacıyla diğer önlemlere karar verebilir.(638)

ÇIKMAYA KATILMA:

Bir ortağın şirketten çıkmak istediğini öğrenen ortaklardan her biri öğrenme tarihinden itibaren bir ay içinde, kendisinin de çıkmak istediğini müdürlere bildirebilir veya açılmış olan çıkma davasına katılabilir. (639)

AYRILMA AKÇESİ:

Ortak şirketten ayrıldığı takdirde,

esas sermaye payının gerçek değerine uyan ayrılma akçesini isteme hakkını haizdir.(641)

ÖDEME:

İşlem denetçisi kullanılabilir öz sermaye tutarını belirler. Bu tutar ayrılma akçesinin ödenmesine yetmiyorsa, işlem denetçisi esas sermayeden ne tutarda indirim yapılması gerektiğini gösterir.

Ayrılan ortağın ayrılma akçesinin ödenmeyen kısmı, şirkete karşı, bütün alacaklılardan sonra gelen faizsiz bir alacak oluşturur. Bu husus yıllık raporda kullanılabilir öz sermaye tutarının tespiti ile muaccel hale gelir. (642)

ELEKTRONİK ORTAMDA YÖNETİM KURULU VE GENEL KURUL: (1527)

Sermaye şirketlerinde müdürler kurulu ve yönetim kurulu üyelerinin, belli durumlarda, kurul toplantıları na görüntü ve ses aktarılması yoluyla katılabilmesi ve oy vermeleri esas sözleşme veya şirket sözleşmesi ile düzenlenebilir.

Bu hallerde elektronik ortamda oy kullanabilmek için, şirketin bu amaca özgülenmiş bir web sitesine sahip olması, ortağın istemde bulunması, elektronik ortam araçlarının etkin katılmaya elverişliliğinin bir teknik raporla kanıtlanıp bu raporun tescil ve ilan edilmesi ve oy kullananların kimliklerinin saklanması şarttır.

Limitet şirketlerde, şirket sözleşmesinde ve esas sözleşmede öngörülerek elektronik ortamda ortaklar kuruluna ve genel kurula katılma, öneride bulunma ve oy verme, fiziki katılımın, öneride bulunmanın ve oy vermenin bütün hukuki sonuçlarını doğurur.

UYGULAMA KURALLARI (1528)

Elektronik ortamı kullanmak isteyen ortaklar, pay sahipleri ve yönetim kurulu üyeleri e-posta adreslerini şirkete bildirirler.

WEB SİTESİ (1524)

Her sermaye şirketi, bir web sitesi açmaya ve bu sitenin açıkça belirlenmiş bir bölümünü içerik ile sınırlı olmamak üzere:

• Şirketçe kanunen yapılması gereken ilanlara,

• Pay sahipleri ve ortaklar açısından önem taşıyan açıklamalara,

• Yönetim ve müdürler kurulu toplantılarının hazırlıklarına,

• Bu kurulların yapılmasına dair bilgilere,

• Ortaklara ve pay sahiplerine sunulması gereken belgelerin yayınlanmasına,

• Bu kurullara ait bilgiler de dâhil olmak üzere her türlü çağrıya,

• Oy verme, şeffaflık ve kamuyu aydınlatma yönünden zorunlu hizmet ve bilgilerin sunulmasına,

• Bilgi almaya yönelik sorulara, cevaplara ve benzeri diğer işlemlere,

• Pay sahiplerinin ve ortakların aydınlatılmasının öngörüldüğü konulara, Özgülemek zorundadır. Ayrıca;

• Finansal tablolar, bunların dipnotları, ekleri,

• Yönetim kurulunun yıllık raporu, hesap durumları, ara finansal tablolar,

• Denetçinin, özel denetçinin, işlem denetçisinin raporları,

• Yetkili kurul ve bakanlıkların duyurulmasını istediği konular,

• Şirketin cevapları, bildirimleri ve diğer ilgili hususlar,

• Web sitesinde yayınlanır.

Bunlara uymama, kanuna aykırılığın ve yönetim kurulunun görevini yerine getirmemesinin bütün hukuki sonuçlarını doğurur. Ceza hükümleri saklıdır. Finansal tablolar ile her türlü rapor üç yıl sitede kalır.

Sitede yayınlanan içeriğin başına tarih ve parantez içinde "yönlendirilmiş mesaj" ibaresi konulur.

Siteye konulan bir içerik üzerindeki tarihten itibaren en az altı ay sitede kalır, aksi halde konulmamış sayılır.

Sitede yer alan bilgiler, metin haline getirilip şirket yönetimince tarih ve saati gösterilerek noterlikçe onaylı bir deftere sıra numarasına göre yazılır veya yapıştırılır.



Kalkınma Ajansları Niçin Kuruluyor?

Kalkınma Ajansları, kamu kesimi, özel kesim ve sivil toplum kuruluşları arasındaki işbirliğini geliştirmek, kaynakların yerinde ve etkin kullanımını sağlamak ve yerel potansiyeli harekete geçirmek suretiyle, ulusal kalkınma plânı ve programlarda öngörülen ilke ve politikalarla uyumlu olarak bölgesel gelişmeyi hızlandırmak, sürdürülebilirliğini sağlamak, bölgeler arası ve bölge içi gelişmişlik farklarını azaltmak amacıyla kurulmaktadır.

5449 sayılı Kalkınma Ajanslarının Kuruluşu, Koordinasyonu ve Görevleri Hakkında Kanun, 25/01/2006 tarihinde TBMM Genel Kurulunda görüşülerek kabul edilmiş, 08/02/2006 tarihli ve 26074 sayılı Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe girmiştir.

Ajanslara genel bütçeden pay aktarılacak, yerel kaynaklar da kullanılacak.

Bursa Kalkınma Ajansı Çalışmalarına Başladı

Bursa Valiliği'nin öncülüğünde, Bursa, Bilecik ve Eskişehir odaklı olarak çalışmalarına başlanan Bursa Kalkınma Ajansı, ilk yönetim kurulu toplantısını gerçekleştirdi.

Avrupa Birliği çalışmaları doğrultusunda Avrupa'da uygulanan kalkınma ajansı uygulamaları model olarak alınan ve Türkiye'yi 26 bölgeye ayıran kalkınma ajanslarının Bursa ayağı, Bursa, Bilecik ve Eskişehir odaklı olarak Bursa Kalkınma Ajansı adıyla faaliyetlerine başladı. Bursa Valiliği'nde Ağustos ayının ilk haftasında düzenlenen toplantıda Vali Şahabettin Harput'un başkanlığında toplanan Bursa Kalkınma Ajansı yönetim kurulu, ajansın karar organı olan yürütme kurulunun faaliyetleri hakkında bilgi alışverişinde bulundu.

Toplantıya Bilecik Valisi Musa Çolak, Eskişehir Vali Vekili Ruşen Keleş, Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Altepe, Bilecik Belediye Başkanı Selim Yağcı, Eskişehir Belediyesi Başkanvekili Ertan Koşarsoy, Bilecik İl Genel Meclis Başkanı Hüseyin Çelik, Bursa İl Genel Meclis Başkanı Nurettin Avcı, Eskişehir İl Genel Meclis Başkanı Ahmet Yapıcı, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Celal Sönmez ve Bilecik

Ticaret Odası Başkanı Ahmet Özünlü katıldı.

EKONOMİYE KATKI SAĞLAYACAK

Bursa Kalkınma Ajansı'nın başkanı da olan Vali Harput, ajansın karar organı olan yürütme kurulunun her ay toplanacağını bildirdi. Ankara, İstanbul ve İzmir'in tek ilden oluşan kalkınma ajanslarına sahip olduğunu ifade eden Vali Harput, "Bursa, Bilecik ve Eskişehir, Türkiye'nin en zengin ve en önemli bölgelerinden. Bölgenin imkanlarının, kaynaklarının daha iyi değerlendirilmesi, müşterek projelerin üretilmesi konularında çalışmalar yapacak ve dolaylı olarak milli ekonomimize de katkı sağlayacak ajansımız üç il için de çok önemlidir" diye konuştu.

HER YIL BAŞKAN DEĞİŞECEK

Ajansın başkanlığının ve yürütme kurulu görev süresinin 1 yıl ile sınırlı olduğunu belirten Vali Harput, her yıl diğer bir ilin projenin idaresini üstleneceğini ve o ilin valisinin ajansın da başkanı olacağını sözlerine ekledi. Ajansın projelerini nasıl gerçekleştireceğine yönelik fikirlerin de ele alındığı toplantıda Eskişehir İl Genel Meclis Başkanı Ahmet Yapıcı, Vali Harput ile katılımcılara Eskişehir'i anımsatan armağanlar verdi.





AMBALAJDA

doğru seçim,

ÜRÜNE

tanınan bir şanstır.



CPcankar®

PLASTIC - PACKAGING

400 milyon avroluk cirosu olan raf sektörü gelecekte umutlu

Örgütlülük, yaşamın her alanında gücü ve güveni hissettiriyor. Türkiye'deki raf imalatçıları, 2001 yılında, birlikte hareket etme kararı aldıktan sonra sektörde işbirliği, dayanışma ve bilgi alışverişi adına olumlu adımlar atıldı. Dünya devleri ile yarışan raf üreticilerimiz, bilgi ve donanımlarını paylaştıkları organizasyonlar yaptı. Bu girişimleri başlatan değerli sanayiciler, zor rekabet şartları altında ülke çıkarlarını gözetenek iyimser yaklaşımlarını korudular.

RAFDER'İN YAPILANMASI VE GELİŞİMİ

2001 yılından bu yana üyelerin ekonomik, mali, hukuki, idari, teknolojik ve imalatla ilgili sorunlarına yönelik çalışmalar yürüten Raf İmalatçıları Birliği Derneği (RAFDER), Türkiye'de raf ve depolama sistemlerinin imalatını geliştirmek ve en ileri seviyeye çıkartmanın yanı sıra Türkiye'deki raf ihtiyacının yerli sanayi tarafından karşılanmasını da hedefliyor.

Türkiye'de sektöre hizmet veren firmalar sürekli gelişim halinde. 1993 yılında sektörümüzün en büyük fuarı olan Euroshop'a sadece bir firma katılırken, 2008 yılında bu sayı 35'e yükseldi.

RAFDER BİR TÜRKİYE MOZAYİĞİ

19 üyeli derneğin önünde uzun bir yol var. Çünkü irili ufaklı 70 kadar üreticinin olduğu ülkemizde, örgütlü olmanın gerekliliğine bir kez daha tanık olurken, üye sayımızı artırmayı hedefliyoruz. Raf üretiminin gereklerini yasal çerçevede yürüten bütün firmalara kapımızı açık tutarken, raf imalatı ile meşgul olan 18 yaşından büyük gerçek kişilerin derneğimize asil üye olabileceğini

hatırlatmakta fayda var. RAFDER'in Bursa, İstanbul, Ankara, Kayseri, Antalya, Düzce, İzmit ve Denizli'deki 19 üyesi bir Türkiye mozayigi oluştururken, düzenlediğimiz etkinliklerde de paylaşımlarda bulunuyor. RAFDER adlı

bültenimiz ve www.rafder.org kanalı ile de üyelerimizle iletişim içindeyiz.

STANDARDİZASYON ŞART

RAFDER olarak hedeflerimizden biri de uluslararası kuruluşlarla birlikte çalışmak. Sektörümüzdeki en büyük boşluklardan biri en konuda standardizasyon olmaması. Geçtiğimiz günlerde İstanbul'da bir orga-

nizasyon düzenledik. Amerika'da bu konuda otorite olmuş Raf Üreticileri Enstitüsü'nden (RMI) uzmanlarla sektör temsilcilerini bir araya getirdik. İlk hedefimiz; raf standardı konusunda şartname yazmak. Bunu da üniversiteler, TSE, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı,

TÜBİTAK gibi kurumlarla işbirliği içinde yapacağız. Amerika'da 1949 yılında standardizasyon tamamlandı. Oysa deprem kuşağı üzerindeki ülkemizde hala bununla ilgili bir standart yok. Perakende hayatımızın bir parçası. Bununla ilgili düzenlemelerin bir an önce yapılması gerekiyor.

Bunun dışında çeşitli kurumların sağladığı teşvikleri verimli kullanma konusunda bilgi eksikliğimiz var. RAFDER'in bu konuda üyelerine yol gösterici yapıya kavuşması için gerekli hazırlıkları yapacağız.

400 MİLYON AVROLUK CİRO

Dünya kaynaklarının azaldığı, global krizin etkilerini her alanda hissettirdiği günümüzde, şahıslar kadar ülke ekonomilerinin gemilerini kurtarma operasyonlarına tanık oluyoruz. Bu anlamda RAFDER üyeleri, 400 milyon avroluk cirosu ile ülke ekonomisine hatırı sayılır bir katkı koyuyor.

Bir düşünün; yerçekiminin olduğu her yerde rafa ihtiyaç var. Sektörümüz



HAYRİ TUNCER
Raf İmalatçıları
Derneği Başkanı



bu anlamda çok geniş bir yelpazeye hitap ediyor. Market rafları, depo rafları ya da butik mağazacılığa yönelik raflar ilk akla gelenler. Bu anlamda raf üreticilerini gizli kahraman olarak adlandırmak yanlış olmaz sanırım.

Dilerseniz biraz geçmişe uzanalım. Cumhuriyetin ilk yıllarını düşünün. Savaşta zaferle çıkmış, yoksul, onurlu, çalışkan ve azimli insanlarımızın yeni devletimizi kurduğu yılları... Sonra büyük değişimlerin yaşandığı ve değerlerin değişmeye başladığı 50'lilere gelelim. Ve 90'lı yıllardan sonra adeta dünyanın daha hızlı dönmeye başladığı, tüketimin arttığı, bilginin değerlendiği yılları gözden geçirin. Bilgi teknolojisindeki en önemli gelişmelerin, çok kısa sürelerde son yıllarda gerçekleştiğini hatırlayın. Perakende sektörü de son yıllarda böyle bir evrim geçirdi. Yaşadığımız kentten örnek verelim. Bundan 10-15 yıl öncesine gitsek, Bursa'da Kapalıçarşı ve Yalova Yolu'ndaki Özdiğer dışında alışveriş merkezi diye tanımlayabileceğimiz bir yapı yoktu. Hatta Bursa'dan İstanbul'a Galleria turları düzenlenirdi. 2009 yılında, Bursa'nın dört bir yanında yükselen dev alışveriş merkezlerini düşündüğümüzde sektörümüzün nasıl bir yol aldığını zihninizde canlandırabilirsiniz.

Alışveriş Merkezi ve Perakendeciler Derneği (AMPD) verilerine göre, global krize rağmen ülkemizde perakende sektörü, 160 milyar dolarlık ciroya ulaştı. Yatırım hacminde daralma olmakla birlikte 2009 yılında da sektörün büyümesi bekleniyor. Halen inşası süren 82 alışveriş merkezi var. 2009 yılında Türkiye genelindeki rakamın 284'ü bulunması bekleniyor.

Bu alışveriş merkezlerine gelen yabancı markalar, ilk yıllarda kendi konseptlerini yurt dışındaki tedarikçilere yaptırırken, şimdi yerli imalatçılara tercih ediyor. İthal ağırlıklı girdi konusunda bütçe açığı varken, biz kendi sektörümüzde rüzgarı tersine çevirmeyi başardık. Bunda sektörümüzdeki firmaların kurumsallaşması, sürekli gelişime odaklanması, AR-GE'ye önem

vermesi ve teknolojiyi yakından takip etmesi büyük rol oynuyor.

EKONOMİDE KURALLAR YENİDEN YAZILIYOR

Bir yandan böyle bir gelişim yaşanırken, bir yandan da uç deneyimler tecrübe ediyoruz. 2008 yılı öncesinde 3 ayda bir fiyatlarımızı yenilemek ve müşteri gruplarımıza bunu aktarmak durumundaydık. Krizin etkisi, talep daralması gibi nedenlerle sac fiyatları bin 400 dolardan 500 dolara düştü. Bu durum, hammadde stoğu ile çalışan firmaları zora soktu. Şu anda 2008 yılındaki katma değerimize ulaşmak için iki katı satış yapmak zorundayız. Ancak hepimizin bildiği bir gerçek var: Neredeyse dünya savaşı sonrasındaki döneme gireleyen göstergeler eşliğinde ve bu rekabet şartlarında satış yapmak, dahası yeni müşteri bulmak son derece zor.

Her şeye rağmen son 2 aydır hareketliliğin başladığını söyleyebiliriz. Ramazan ve Kurban Bayramları ile yılbaşı, sektörümüzün en yoğun zamanları oluyor. Dolayısıyla, hala iyimser olmak için nedenlerimiz var.

Hükümetin açıkladığı ekonomik tedbirlerden kısa çalışma ödeneği, sektörümüzdeki istihdamın sürekliliği açısından önem arz etti. Son düzenlemelerle perakende sektörü KOSGEB teşviklerinden faydalanır hale geldi. Bölgesel teşvik sisteminin de sektörümüze olumlu yansımaları bekliyoruz.

Bundan sonrası için de ekonomiyi canlandırmak adına belli süreler için KDV ve ÖTV'siz günler uygulanabilir. İmalat sektörünün vergi dilimlerinde indirimle gidilebilir. Enerji tarifelerinde düzenlemeler yapılabilir. Yatırımlar için kredi olanakları genişletilebilir.

Şu an Rusya ve Ukrayna gibi ülkelere ihracat yapan üyelerimiz çeşitli zorluklarla karşılaşılıyor. Bu ülkelerde yerli üretimi korumak adına vergi oranları yükseltildiği için Türk üreticilerin fiyatları yüksek kalıyor. Bizim de aynı desteğe ihtiyacımız var. Bu korumacı yaklaşım Türk üreticilere de uygulanabilir.



sektörel ekleriyle farklı...



"Doğru yönü gösterir"

ekonomikpusula.com

En son ne zaman, gündelik sorunları çözmek dururken şirketin mevcut politikalarına ilişkin zor sorular sorduğunuz için ödüllendirildiniz?

Honda firmasından alınacak yönetim dersi



Firmaların ömürlerinin ortalama 45 yıl sürdüğü hesaplanmıştır. Fortune Dergisinin dünyanın en büyük 500 firması içinde yer alan bir çok şirket önce bu listeden düşmekte, sonra yok olup gitmektedir.

Örnek olarak halkımızın yakından tanıdığı Singer firmasını, bir zamanların ünlü hava yolu şirketi Pan-am'ı söyleyebiliriz.

Bazı büyük firmalar yok olup giderken, bazı küçük firmalar devleşmekte, büyümeye devam etmekte, dünya devi haline gelmektedir.

Nedir bu şirketleri farklı kılan, neden bir çok Japon firması dünya devleri arasına girdi? Çünkü bu firmalar kendilerine hedef olarak müşteri ihtiyaçlarına cevap vermek üzere; düşük fiyatlı, üstün özellikli ürünler sunmayı ve bunu global perspektifte ele almayı seçtiler. Bunların başında Honda Motor Compang'ı (HMC) gelmektedir.

ORİJİNAL OLMAK...

Honda, çalışanlarından işlerini şevk ve azim ile yapmalarını, hayal güçlerini kullanmalarını, kendi tarzlarını oluşturmalarını ve kendi hedeflerini belirlemelerini ister. Bireye duyulan saygı ve tanınan özgürlük herşeyin merkezinde yer alır; bütün Honda personelinin ortak idealleri bunlardır. Onlar şirketin geleceğinin ve kurum kültürünün birer parçasıdır.

Honda 1946'da kuruldu. Kurucuları S. Honda ve T. Fujisawa'nın kişisel düsturları Honda'nın geleceğini belirledi.

Nedir Bunlar:

-Orijinal olun
-Hükümete bel bağlamayın
-Şirket için değil, kendiniz için çalışın.

Motorsiklet üretmeye başlayan Honda rakip modelleri taklit etmeyip, kendi modelini üretti ve Amerika'da fabrika kurdu.

Honda'ya göre; kısa vadeli sonuçları yaratıcı ve orijinal gayretlerin önüne geçirmek, kendi yıkılışına çanak tutmaktan başka birşey değildir.

Bu ilkeler ışığında yola çıkan firmanın bugün dev şirket haline gelmesinde firma kurucularının sadece kendi öngörülerine dayanmayıp bir sistem yaratması yatmaktadır.

Honda kurucuları Japonya'da raslanmayan bir uygulama yaparak kendilerini 1973'de emekliye ayırmışlardır.

Honda'da bugün yöneticilerin emeklilik yaşı 55'dir.

Honda'yı 1973-1983 yılları arasında yöneten K. Kawashima **"Başkan olduğum bu on yıl zarfında bütün enerjiyi tükettim, şimdi yeniden enerji depolamak için zamana ihtiyacım var. Her ne kadar olursa olsun şimdi kuruluşumuzu genç ve dinç tutmak için yeni bir liderin gelmesi şart"** diyerek görevinden ayrılmıştır.

Böyle kurucu ve liderlere sahip olan Honda, Japon yönetim üzerine kendi ilkelerini yerleştirmiştir.

YÖNETİM MODELİ VE ŞİRKET FELSEFESİ

Japon yönetim modeline göz atar-

sak;

1-) Bir kuruluşun bütün çalışanları, kuruluşun başarısı için ortak sorumluluk duymalıdır.

2-) Bütün çalışanlar çok sayıda görevi birden yürütecek şekilde esnek olabilmeli ve eğitilmeli.

3-) İşleri yürütebilmeleri için astlara güven duyulmalıdır. Onlar geliştirilmesi gereken potansiyele sahiptir.

4-) Tüm gayretleri iş problemlerini çözmeye adayabilmeleri için bütün çalışanların korunması gerekir.

5-) Kuruluşa bağlılıklarını kuvvetlendirmek ve becerilerini geliştirmek için ömür boyu kariyer gösterilmelidir.

6-) Yönetim yeni şartlara göre değişim sağlayabilmek için pragmatik rasyonalizmi temel alan bir felsefe ile idare edilmelidir.

7-) Yönetim "michi felsefesi" izleyerek mesai arkadaşları arasındaki günlük etkileşimin önemini ve işe dair problemlerin çözümünde ortak bir kimlik benimsenmesini vurgulayan tarzı benimsemelidir.

Honda M.C. bunların üzerine şirket kurucusunun felsefesini özetleyen beş altın kural belirlemelidir.

1-) Hayallerinizin peşinde koşun ve dinamik görünün.

2-) Teoriye, yeni fikirlere ve zamana saygı duyun.

3-) İşinizi sevin ve çalışma ortamınızı hoş bir hale getirin.

4-) Pürüzsüz bir iş akışı sağlayın.

5-) Araştırma ve üstün gayreti günlük alışkanlık hale getirin.

Şirketin 1973'de başkanı olan K.

Kawashima beş prensibi uygulamaya koyma konusunda tam bir fanatikti. Kawashima, bunun sağlanması halinde, şirketin daha da ileriye gideceğine inanıyordu. Kendisinin, yönetime ait uygulamaları sınamakta kullandığı bir kontrol listesi vardı:

- Ekibimize hayal güçlerini kullanma fırsatı veriyor muyuz?
- Liderlerimizde, organizasyonun bürokratikleşmesini önleyecek yeterli dinamizm ve cesaret var mı?
- Teori geliştirme ve teoriyi pratiğe geçirme konusuna gereken önemi veriyor muyuz?
- Gelen fikirlere yeterince açık mıyız?
- Kararlarımız doğru zamanda alınıyor mu?

Bütün bunların ışığında Honda'yı kurucuların ilkeleri ve kurdukları sistemin bir dev haline getirdiğini çok rahat söyleyebiliriz.

ÜRÜN GELİŞTİRMEYE BAKIŞ

Şimdi Honda'nın ürün geliştirme faaliyetlerine bakışımı inceleyelim:

1-) Geliştirme uzun vadeli ve duygusal bir hedefe konuyor. Geliştirme'nin heyecan verici ve önemli bir başarı olduğu temel alınıp dünyanın bunu kayda değer ve doğru bir iş olarak göreceği vurgulanıyor.

2-) Ne kadar alışılmadık olursa ol-

sun, problemlerin çözülmesine yarayacak fikirler denenmelidir. Çoğunluğun tercih ettiği yönetimin dışında yol izleyerek çözüm getireceğine inanan bireylere, düşüncelerini hayata geçirebilmeleri için finansman ve destek sağlanmalıdır.

3-) Teknik yönetimlerin, proje ekiplerine denemelerinde destek olmaları, başarısızlık durumunda bile onlardan bu desteği çekmemeleri gerekir.

4-) Gerçek gelişim için, en fazla ümit vaat eden araştırma projelerinin seçilmesi özel ve resmi, kurumsal bir mekanizma kurulması şarttır.

BİRLEŞİK YÖNETİM KURULU ODASI

Honda firmasını diğer şirketlerden farklı kılan bir olay da birleşik yönetim kurulu odasıdır.

30 civarında yönetici aynı ofisi paylaşmaktadır.

Bu kişiler düzenli aralıklarla, her türden konuyu tartışmak üzere bir araya gelirler. Dolayısıyla şirket üst yönetiminde iletişim problem olmaktan çıkmıştır. Bu yönetim uzun araştırmalar sonucu doğmuştur.

HONDA KALİTE KONTROL ÇEMBERLERİ

Honda'nın kalite çemberleri kendine özgü yenilikleri taşır ve N. H (New

Honda/Yeni Honda) çemberi adını alır.

Amaç, çalışanların inisiyatif kullanmasını teşvik etmek ve daha fazla katılımlarını sağlamaktır. Aynı zamanda çalışanların motivasyonunu yükseltmek ve kabiliyetlerini açığa çıkartmak amacıyla uygun ortam yaratmaktır.

N. H çemberlerinde üyeler istedikleri konuyu gündeme getirip geniş çaplı tartışma başlatabilirler.

N. H çemberlerinde sadece maliyet düşürme konusunda yoğunlaşmaz. Çalışanlar arasındaki ilişkiler tartışılır. İşle doğrudan ilgisi olmayan konular görüşülebilir. Böylece bireyler kendi sorunlarını ortaya koyarak bunlara beraber çözüm arayabiliyorlar.

N. H çemberlerine katılım gönüllüdür ve çalışanlarca başlatılır.

Bu yolla çalışanlar günlük süreçlerin dışına taşarak yaptıkları işe daha fazla ilgi duymaktadır. Bu faaliyetler ile sadece aşağıdan yukarıya değil, yukarıdan aşağıya iletişimde ilerletilmektedir.

SONUÇ:

Firmaların kendilerine has özellikleri ve deneyimleri bizlere ışık tutar. Bunları aynen uygulamak kaba bir taklitçilik olacağından umulan faydayı sağlamayacağı gibi zararlı olabilir. **Her firma kendi özelliklerini göz önünde tutarak başarılı firmaların deneyimlerinden faydalanarak bir dil yaratabilir.**

Honda'yı farklı kılan ve geliştiren en önemli şey kurucuların ve yöneticilerin zamanında çekilmeyi bilmesi, şirkette ilke ve sistemlerin hakim olması, öneri sunanların desteklenmesi, çalışanların şirkette bütünleşecek ortamın yaratılmış olmasıdır.

Çalıştığımız firmalar da Honda gibi bir dev olabilir mi?

Neden olmasın? Sağlam ilkeler oluşturmak, insanların kendini geliştirme fırsatını vermek ilk adım olabilir. Ne dersiniz?

NOT:Bu konuda daha geniş bilgi için S. Mito Honda Yönetim Kitabı Academy Plus Yayınları.





Korun Demir Dekorasyon Bulgaristan'a yatırım yaptı

Ortadoğu ve Balkan ülkelerine ihracat yapan Korun Demir, **Avrupa pazarında büyüebilmek** için Bulgaristan'da yeni bir firma kurdu.

Dekoratif demirde uzun yılların deneyimine sahip olan Korun Demir Dekorasyon, 2000 yılından itibaren üretimini Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'ndeki yeni fabrika alanına taşıdı. Yeni bir yapılanmaya giden firma bu sayede üretim kapasitesini arttırırken, yeni pazar oluşturma konusunda da ciddi girişimlerde bulundu.

ÜRETİMDEN MONTAJA HİZMET

Deneyimini yeni teknolojilerle birleştiren Korun Dekoratif Demir'in ürettiği ürünler pencere, merdiven, balkon,



bahçe duvarlarının yanı sıra güvenlik ile iç ve dış dekorasyonda kullanılıyor. Ürünlerini Korun Dekoratif Demir adıyla kendi mağazasında satışa sunan firma ayrıca müşterilerden gelen talep üzerine 2007 yılında ürünlerin montajını yapmak amacıyla FHT Demir Ltd. Şti'ni kurarak montaj konusunda da hizmet vermeye başladı.

AVRUPA'YA AÇILMA HEDEFİ

Korun Demir Genel Müdürü Ömer Faruk Korun, Türkiye pazarında oluşturdukları satış hacmini yurtdışında da yakaladıklarını söyledi. Ortadoğu ve Balkan ülkelerine ihracat yaptıklarını belirten Korun "Ürettiğimiz ürünlerin bir kısmını yurtdışına satıyoruz. İhracat yaptığımız ülkelerin başında Irak, Makedonya ve Bulgaristan geliyor. Bulgaristan'da kendi satış mağazamız aracılığı ile satış yapıyoruz. 2008 yılında açtığımız Metal Perfect 06 firmamız ile Bulgaristan üstünden Avrupa ülkelerine ürünlerimizi satmayı amaçlıyoruz" diye konuştu.

KRİZDE PAZARI KORU SONRA ARTTIR

Global krizin zaten çetin olan rekabet şartlarını daha da körüklediğini belirten Ömer Faruk Korun, dış pazardaki payını koruyarak krizi atlattığına çalıştıklarını söyledi. Ömer Faruk Korun şöyle konuştu: "Ekonomik kriz ortamında zaten var olan rekabet orta-

mı daha da arttı. Biz de bu olumsuzlukların içinde dış pazarlardaki payımızı kaliteli ürünler üreterek ve zamanında teslimat yaparak öncelikle koruyup daha sonrada arttırmayı hedefliyoruz."



Hüner Kriko'nun HOSAB'daki dev yatırımı otomobillerin **motor ısıtma/soğutma borularının imalatını** kapsıyor. 11 bin metrekairelik tesisteki üretim bandı son teknolojiyle donatıldı.



Hüner Kriko'dan HOSAB'da 10 milyon dolarlık yatırım

1955 yılından bu yana sektörün içinde bulunan Hüseyin Karabacak'ın sahip olduğu Hüner Kriko, Hasanağa Sanayi Bölgesi'ndeki (HOSAB) dev yatırımıyla ekonomik krize adeta meydan okuyor. Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi'ndeki 13 bin metrekairelik kapalı alanlı fabrikasında otomotiv sektörüne hizmet veren Hüner Kriko bant sistemini uygulayacağı yeni yerinde dünya devlerine üretim yapacak. Toplam 10 milyon dolarlık yatırım gerçekleştiren Hüner Kriko Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Karabacak, 11 bin 100 metrekairelik kapalı alanlı yeni fabrikayla ilgili olarak "Şartlar ne olursa olsun sanayici yatırımdan asla kaçınmaz. Bu bizim doğamızda var" diye konuştu. Yeni fabrikanın Ağustos ayından itibaren üretime geçmesi planlanıyor.

YENİ MAKİNE PARKURU, 100 KİŞİYE İSTİHDAM

HOSAB'daki fabrikada 100 kişiye istihdam yaratacaklarını söyleyen

Karabacak, otomobillerin motor soğutucu giriş/çıkış borularının üretimini gerçekleştireceklerini kaydetti. DOSAB'daki fabrikada bant sistemini kuramamaktan dolayı böyle bir yatırı-



ma girdiklerini ifade eden Karabacak yeni sisteminin üretim kapasitelerini arttıracığını belirtti. Karabacak şöyle konuştu: "İki yıldır otomobiller için ısıtma ve soğutma borularının imala-

tına ağırlık verdik. Saç, metal ve alüminyumdan boru imal ediyoruz. Boru büküm ve boru içi kesimini de gerçekleştiriyoruz. Ekim ayında faaliyete girecek HOSAB'daki fabrikamız sadece bu alanda hizmet verecek. Yeni alacağımız makineler ve robotlarla üretim kapasitemizi arttıracak ve daha rantabl çalışma imkanı bulacağız" diye konuştu.

DEVLERE ÜRETİM YAPIYOR

Hüner Kriko'nun birçok önemli markaya üretim yaptığını ifade eden Hüseyin Karabacak ağırlıklı olarak Tofaş'a parça üretimi gerçekleştirdiklerini belirtti. İhracatta da ciddi atılımlar içinde olduklarını kaydeden Karabacak, Fransız Hutckinson ve İtalyan Trelleborg firmalarına motor soğutucu giriş/çıkış boruları, Alman Contitech firmasına bu boruların yanı sıra su soğut-

ma boruları ve şekillendirmiş braketler, Amerikan Thermopol firması için de Volvo marka otomobillerin hortum bağlantı borusu üretimini gerçekleştirdiklerini bildirdi.

Atölye Makina Tasarım

Araç gelişimine hız ve kalite katıyor

Araçların yenilenme çalışmaları için **prototip ve kalıp üretimi** yapan **Atölye Makina Kalıp Tasarım AŞ.** uyguladığı teknolojik sistemlerle **otomotiv** sektöründe araç geliştirme sürecine üretime hız kazandırıyor.

Araç ve ürün geliştirme sürecinde, prototip ve kalıp imalat sürelerini minimumda tutmak için özel yatırımlar yapan Atölye Makina Kalıp Tasarım ve Ürün Geliştirme Merkezi AŞ pazardaki en hızlı 5 eksenli CNC tezgahlarından birini bünyesinde barındırıyor. 6x3x2m işleme kapasitesi ile sektöre hizmet veren firma aynı zamanda Türkiye geneline yayılmış bir network'e sahip. Atölye, kapasitesinin üzerindeki tezgah ihtiyacını ise proje ortaklığı yöntemi ile karşılıyor.



Soner Tayan

çözüm firması olduğunu söyledi. Fonksiyonel-görsel prototip üretiminde seri üretime yönelik kalıp tasarımı ve üretimi konusunda tecrübeye sahip olduklarını belirten Tayan bu deneyimin projelerindeki araç geliştirme sürecine hız kazandırdığını bildirdi.

BAŞARILI PROJELER...

Soner Tayan, "Kompozit malzemenin üretimi ve uygulaması konusundaki birikimlerimizle, otomotivde sacdan kompozite geçiş yapan firmalarla birlikte çalışarak bu sürecin sancısız olma-

sını sağlıyoruz." diye konuştu.

Araç geliştirme ve yüz yenileme çalışmalarından bazı örnekler de veren Atölye AŞ Genel Müdürü Soner Tayan, yüz yenilemede Peugeot J9 Premier, Uzel Pamuk Toplama makinesi, görsel prototip ve fonksiyonel prototip kalıpları, araç geliştirmede Tümosan Traktör S80, S70, S60 modellerini yaptıklarını söyledi.



GÜCLÜ BİR ÇÖZÜM FİRMASI

Türkiye ticari araç piyasasındaki çok sayıda ana sanayi ve üreticiye ABS, CTP, RTM, PU, SMC kalıp ve kalıp modelleri imalatı gerçekleştiren firma, Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'ndeki fabrikasında hizmet veriyor.

Kurucu ortak ve Genel Müdür Soner Tayan, Atölye Makina AŞ'nin bir



Orsez Sinaî Gazlar'dan Yeni Azot Gazı Dolum Tesisi

Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'nde 1990 yılından beri faaliyet gösteren Orsez Sinaî Gazlar mevcut gaz dolum tesislerine **Azot Gazı Tüp Dolum Tesisini** de ekledi.

Orsez ortaklarından Fatih Sivri, Ocak ayında devreye giren Argon ve Karışım Gaz Tesisi'nden sonra bu tesisin de devreye girmesiyle hedefledikleri dolum yelpazesine ulaştıklarını söyledi. Bir vardiyada 240 tüp doldurma kapasitesi bulunan tesis, 10 ton sıvı azot kapasiteli Azot Tankı, Gazlaştırma evaporatörü ve tüp-manifold dolum rampalarından oluşuyor.

Tesisten ayrıca sıvı azot dolumu da yapılabilir. Fatih Sivri, teknolojik gelişimle birlikte her geçen gün azot uygulamalarının ve dolayısıyla da azot tüketiminin arttığını belirterek azotun kullanım alanlarıyla ilgili şunları söyledi:

ENDÜSTRİDE ÖNEMLİ İHTİYAÇ

"Gaz azot, endüstride lazer kesim tezgahlarında, gazlı amortisör üretiminde, tekstilde polyester iplik üreti-

minde, plastik enjeksiyon makinele- rinde, kimya sanayinde yoğun sıvıların aktarımını sağlamak için kullanılıyor.

Azot gazı oksijensiz bir ortam oluşturmasıyla özellikle gıda sanayinde ürünlerin ömürlerini uzatmak, meyve suyu, süt ürünleri, kuru yemiş, zeytin, et ürünleri gibi paketlenmiş gıdaların tazeliğini korumak için yaygın olarak kullanılmaktadır. Son zamanlarda geliştirilmiş olan gıda koruyucu gaz karışımlarının en önemli bileşeni konumundadır."

TIPTA YAYGIN KULLANIM

Sıvı azot hakkında da bilgi veren Sivri sıvı azotun özellikle tıp alanında kullanılmasının yaygın olduğunu kaydetti. Fatih Sivri, "Sıvı azot -196'de

dondurucu bir sıvı olup bu özelliği ile birçok yerde kullanım alanına sahiptir.

Bunlar: gıda ürünlerinin daldırılarak dondurulması ve taşınması, canlı dokuların, üreme hücrelerinin (sperm, yumurta) ve diğer biyolojik örnek ve malzemelerin dondurularak korunması, bilim eğitimindeki görsel deneylerde, dermatolojide, nahış görünümlü siğil veya potansiyel kanser riski taşıyan cilt yaralarının alınmasında kullanılmaktadır." diye konuştu.

Azot gazını müşterilere ihtiyaç şekli ve miktara göre yüksek basınçlı tüpler, 12'li tüp paletleri ile arz edildiğini söyleyen Sivri, sıvı azotu da yine ihtiyaca göre termos şeklindeki çeşitli ebatlardaki tanklarla müşterilerine sunduklarını belirtti.



Fatih Sivri



Gömleklik kumaş üretiminde Poplin Tekstil farkı

1995 yılında kurulan Poplin Tekstil, sürekli kendini yenileyerek bay-bayan gömleklik kumaş üretiminde önemli bir noktaya geldi. Üretimi ileri teknoloji ve profesyonel personeli ile sürdüren firma, ürünlerinin bir kısmını dış ülkelere ihraç edilerek pazar payını her geçen gün arttırıyor. Poplin Tekstil Genel Müdürü Mümin Emrah Düvenci, “Modaya uygun zengin renk ve desenleriyle tüm dünyada tercih edilen koleksiyona sahip firmamız, sürekli kendini yenilemekte ve müşterilerinin taleplerini ‘yüksek kalite ve süratli hizmet’ prensibi ile yerine getirmektedir” dedi.

Poplin Tekstil’in tasarım bölümünde üretimi iyileştirme, yeni kalite ve tasarımlar yaratma ve müşterilerine yeni, farklı ürünler sunma adına deneyimli, araştırmacı ve bilgili kadroya sahip olduklarını belirten Düvenci, “Firmamız,

çalışan deneyimli ve yeniliklere açık personelinin tüm yeteneklerini koleksiyonlarına yansıtırken, farklı bakış açılarının müşterilerine, desen ve renk olarak sunmanın keyfini yaşamaktadır. Bünyesinde kullanılan ileri teknoloji ve son model dokuma makineleri ile sürekli kendini yenileyen ve teknolojisini geliştiren firmamız üretim kapasitesini her geçen gün daha da büyötmektedir” şeklinde konuştu.





Yarım asırlık deneyim; Pala Kauçuk

Pala Kauçuk AŞ, 1957 yılından bu yana sektöründe ilklere imza atarak yoluna devam ediyor.

Salih Pala tarafından 1957 yılında kurulan Pala Kauçuk, oto lastik kaynak işleriyle kauçuk ve lastik kaplama sektöründe faaliyete başladı. Aynı yıllar içerisinde Kütahya ve Zonguldak'ta da şubeler açan firma 1971'de Beşevler'de kurulu fabrikasında faaliyetlerini sürdürdü. 1979'da tek firma çatısı altında birleşerek Pala Kauçuk ve Lastik Kaplama AŞ. ünvanını alan şirket bu dönemde lastik kaplama sektörünün dışında inşaat ve otomotiv sektörüyle ilgili kauçuk imalatına başladı.

İLKE İMZA ATTI

Lastik kaplama ve otomotiv sektöründe kullanılan kauçuk karışımları haricinde 1998 yılında soğuk sistem lastik kaplama malzemeleri üretimini gerçekleştirebilmek için yatırımlarını tamamlayan Pala Kauçuk, aynı yıl içerisinde lastik yara tamir malzemeleri

üretimine de başladı. Gelişen dünyada lastik kaplama sektörünü yakından takip eden Pala Kauçuk AŞ. 2006 yılı içerisinde iş makinesi soğuk sistem lastik kaplama kauçuğunu üretimine katarak sektöründe bir ilke imza attı.

ÖZEL KAUÇUK KARIŞIMLARI

Firmanın yönetim kurulu başkanlığını yürüten Mete Pala, Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'ndeki fabrikalarında Lastik kaplama sektöründe kullanılan sıcak sistem lastik kaplama kauçuk ve soğuk sistem lastik kaplama ile

iş makinesi soğuk sistem lastik kaplama kauçuğu üretimini gerçekleştirdiklerini söyledi. Pala, bunların yanı sıra otomotiv sektöründe kullanılan standart kauçuk karışımları haricinde özel kauçuk karışımları olan NR, SBR, NBR, VINİL-NİTRİL, EPDM, CR, Renkli Faslon Hamuru ürettiklerini kaydetti. Mete Pala "Değişen dünyada üretmekte olduğumuz ürünlerimizde kaliteyi, müşterilerimizle ilişkilerimizde memnuniyeti ön planda tutan kalite politikamız ile müşteri odaklı hizmetler sunmaya devam edeceğiz" diye konuştu.



Masachi'den krizde 2 milyon dolarlık yatırım

Ofis mobilyasında **Masachi** ismiyle **Türkiye'nin markası** haline gelen **Artofis Mobilya A.Ş.**, ekonomik krizin vurduğu iç piyasadaki durgunluğu, ihracat başarısıyla fırsata çevirirken, kriz ortamında risk yönetimini de başarıyla uygulayarak, 2 milyon dolarlık yatırımla, yeni üretim tesislerine geçti.

2009 yılıyla 10. kuruluş yılını kutlayan Masachi, kalitesi ve uluslararası standartlardaki üretimi ile yurt dışında da aranılan marka konumuna geliyor. Masachi, Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'nde 2 milyon dolara satın aldığı yeni fabrikasında üretim yapıyor. Masachi'nin yeni tesisleri 5 bin 900 metrekare kapalı, toplam 9 bin 100 metrekareden oluşuyor.

KRİZDE RİSK ALIP, YATIRIMA YÖNELDİ

Sektörden kazandıklarını, yine sektöre ve yatırıma yönlendirerek ofis mobilya markasında, kaitesi, kendilerine ait tasarımlarıyla farklı ve kalıcı olmayı hedeflediklerini kaydeden Masachi Eş Başkanı Rıdvan İşbaşıaran, "Ekonomik krizin böylesine ağır yaşandığı bir dönemde, hedeflerimiz ve planlarımız doğrultusunda yatırıma yöneldik. Masachi olarak, krizi iyi algılayıp durgunluğa girmek yerine, riskleri iyi şekilde yönetip yatırıma karar verdik. Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'nde ger-

çekleştirdiğimiz 2 milyon dolarlık bu yatırımla, tamamen mülkiyeti bize ait olan üretim tesisine sahip olduk. Bu yatırımla, daha fazla stoklu çalışma imkanımız olacak" dedi.

GÜÇLÜ OLMANIN YOLU YATIRIM

Bir yandan yeni yatırım faaliyetlerini sürdürürken, diğer yandan ihracat olanaklarını artırmanın peşinde koştuklarını kaydeden Masachi Eş Başkanı Ali Mutlu ise, "Masachi ofis mobilyasında aranılan bir marka oldu. Her yıl yenilenen modellerimiz ve tasarımla-



Rıdvan İşbaşıaran - Ali Mutlu

rımız ile sektörden kazandığımızı yine yatırıma yönlendirdik. Ayakta kalabilmenin ve sektörde güçlü olmanın yolu yatırımdır. Bu nedenle fırsatları iyi değerlendirmek gerekiyor. Bizde bunu yaptık. İç piyasada yaşanan büyük daralmanın ardından, geriye çekilmek yerine, ihracat imkanlarımızı daha fazla artırmak için çok yoğun bir dış pazar araştırmalarına yöneldik. Bu çalışmanın büyük faydasını görüyoruz. Avrupa, Ortadoğu, Afrika ve Türk Cumhuriyetlerine yönelik direkt seyahatlar ve iş görüşmeleri ile ihracatta önemli bir başarı yakaladık. Özellikle Kosova, Yunanistan, İngiltere, Ürdün, Tacikistan, Türkmenistan ve Kıbrıs'a gerçekleştirilen ihracatlarımız ile yaşanan krizi aşmaya çalıştık. Masachi olarak, sadece iç pazara bağımlı kalmanın çok sakıncalı olduğunu biliyoruz. Dış pazar bizim için son derece önemli. Üretimdeki kalitemiz, kendimize ait patentli modellerimiz, tasarımlarımız büyük beğeni görüyor. Bunun yanı sıra, yurt dışında otellere yönelik komple oda dekorasyon çalışmalarımızda devam ediyor" diye konuştu.

GENİŞ ÜRÜN YELPAZESİ VE TALEP GÖREN YENİ MODELLER

Masachi olarak, en önemli farklılıklarının Ar-Ge çalışmalarına verdikleri önem olduğuna dikkat çeken Rıdvan İşbaşıaran, büro mobilyalarında 36 çeşit model ve tasarımlarının, büro kültüründe ise 300'e yakın ürün seçeneğinin bu çalışmalar sonucunda ortaya çıktığını söyledi. Her yıl mutlaka yeni tasarımlar ve modeller çıkardıklarını kaydeden İşbaşıaran, "2009 yılı için 5 yeni ofis mobilyası modelimiz var" dedi.





Sevgi dolu bir yaşam için

Amore Mobilya

Doğa Güneş Şirketler Grubu bünyesinde yer alan **Amore Mobilyaları** ürünlerini günümüz trendlerine göre dizayn ederek tüketicilerle buluşturuyor.

Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'ndeki 20 bin metrekarelik kapalı alanda hizmet veren firma entegrasyonunu tamamladı. Günlük 100 adet kanepeler, 250 adet yatak, 125 takım baza, 15 takım koltuk üretim kapasitesiyle Amore Mobilyaları Türkiye çapında 450 bayi yurtdışında ise 7 showrooma sahip. Üretilen mobilyaların tüm atölye işlerini tesisi-

sinde gerçekleştirdiklerini söyleyen Amore Mobilya Genel Müdürü Vedat Güneş hedeflerinin mobilya sektöründe Türkiye'deki ilk üç firma arasına girmek olduğunu söyledi.

ENTERGRE ÜRETİM

Amore'nin kelime anlamından (sevgi, aşk) yola çıkarak "sevgi dolu bir yaşam için..." sloganını kullandıkları-

nı belirten Güneş "90 kişiye istihdam sağlıyoruz. 28 model kanepeler ve oturma grubu, 7 model yatak çeşidi, 28 model koltuk takımı ve 5 model baza çeşidiyle tüketicilerimize hizmet vermekteyiz. HOSAB'daki fabrikamız Marmara Bölgesi'nin alanında en büyük tesislerinden biri. Ürünlerimizin dikiş işinden kalıp, boya ve yaylarına kadar tüm aşamalarını tesislerimizde gerçekleştiriyoruz. Tam bir entegre tesis olduğumuzu söyleyebilirim" dedi.

YURTDIŞI SATIŞ AĞI

Yurtdışında geniş bir satış ağına sahip olduklarını ifade eden Vedat Güneş, müşteri memnuniyetini üst düzeyde tutmak, beklentilerini en hızlı şekilde karşılamak, satış sonrası hizmetlerde marka güvencesini hissettirmek, kaliteli ürün üretmeyi kendine amaç, uzman kişi ve teknoloji ile çalışmayı kendilerine araç edindiklerini söyledi.



Kara yolu taşımasına yeni yönetmelik

Ulaştırma Bakanlığı 2004 tarihli Karayolu Taşıma Yönetmeliğini haziran ayında yürürlükten kaldırdı, yeni yönetmelik yürürlüğe girdi. Yeni yönetmelik, kamuya açık kara yolunda motorlu taşıtlarla yapılan yolcu ve eşya taşımalarını, taşımacı, acente, taşıma işleri komisyonculuğu, taşıma işleri organizatörlüğü, nakliyat ambarı işletmeciliği, kargo işletmeciliği, lojistik işletmeciliği, terminal işletmeciliği, dağıtım işletmeciliği ve benzeri taşımacılık faaliyetlerini yapanlar ile taşıma işlerinde çalışanları, taşımacılık faaliyetlerinde yararlanılan her türlü taşıt, araç, gereç, yapı, tesis ve benzerlerini kapsıyor.

Yönetmeliğin kapsamına giren taşımacılık, acentelik, taşıma işleri komisyonculuğu, taşıma işleri organizatörlüğü, nakliyat ambarı işletmeciliği, kargo işletmeciliği, lojistik işletmeciliği, dağıtım işletmeciliği, terminal işletmeciliği ve benzeri faaliyetlerde bulunacak gerçek ve tüzel kişilerin yapacakları faaliyetlere uygun olan yetki belgesini/belgelerini Ulaştırma Bakanlığında alma zorunluluğu getirildi.



HOSAB'ı onlar taşıyor!

85 Nolu SS Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'nin **servis ve nakliye** işlerini üstleniyor.

85 No'lu SS Hasanağa Otobüs Minibüs Kamyon ve Kamyonetçiler Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi unvanı ile 05 Mayıs 1993 tarihinde Hasanağa Beldesi'nde hizmete başlayan kooperatif, Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'nin kuruluşuyla kamyon, kamyonet ve yolcu servis taşıyıcılığında önemli bir yol aşama kat etti.

Belgesi'ne sahip olduklarını kaydetti. Ali Erken servis taşımacılığında Delphi, Karsan, Profil Sanayi, Pres Metal AŞ., Pres Metal Ltd., İzo-Tek, Elipsan AŞ., Seçkin Onur ve Cansan'a hizmet verdiklerini, bu firmaların dışında Barhan Gıda ve Reysaş'a da nakliye taşımacılığı alanında hizmet sunduklarını söyledi.

ARAÇ KAPASİTESİ ARTTI

Kooperatif bünyesinde halen 102 üye bulunurken, 40 kamyon/kamyonet, 98 minibüs ve 7 otomobil ile ihtiyaçlara cevap veriyor. 85 Nolu SS Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi Başkanı Ali Erken, yönetim kurulundaki 5 üye ve çalışanlarıyla Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'nin taşımacılık işleri konusunda kesintisiz hizmetlerini sürdürdüklerini söyledi.

ISO KALİTE, R1 YETKİ BELGELİ

2004 yılı Mart ayında ISO 9001 kalite belgesi aldıklarını belirten Erken, 2006 Şubat ayında da Yurt İçi Taşıma İşleri Organizatörlüğü R1 Yetki

Ali Erken



tıklayın

www.hosab.org.tr





Süleymaniye Camisine 2010 restorasyonu

Mimar Sinan'ın "kalfalık eserim" diye nitelediği, İstanbul'un ve Türkiye'nin en ihtişamlı camisi **Süleymaniye**, 452 yıl sonra ilk kez kapsamlı bir restorasyonla özgün mimarisine zarar veren hatalı onarımlardan kurtarılıyor.

Vakıflar 1. Bölge Müdürlüğü'nün, Roma, Bizans, Osmanlı imparatorluğunun birbirlerinden devşirdikleri kültür mirası üzerinde bulunan İstanbul'un 2010 Avrupa Kültür Başkenti olma hazırlıkları kapsamında başlattığı Süleymaniye Camisi'ndeki restorasyon çalışmaları devam ediyor.

21 MİLYON TL'LİK ÇALIŞMA

Gür Yapı İnşaat tarafından 2008 yılında başlatılan ve yaklaşık 21 milyon liraya mal olması beklenen restorasyonun, 2010 yılının Temmuz ayında tamamlanması hedefleniyor.

Caminin Tiryakiler Çarşısı'na açılan güneybatı kısmı bir paravan ile bölünerek geçici ahşap mihrap, minber

düzenlemeleri ile restorasyon çalışması sırasında da ibadetin aksatılmadan sürmesi sağlanıyor.

En son yaklaşık 50 yıl önce kapsamlı bir restorasyon geçiren Süleymaniye Camisi, zaman içinde cami kullanıcıları ve dernek yetkililerinin camiye kurtarmak adına yaptıkları ufak tefek tadilatlar dışında onarım geçirmedir. Çevresel faktörler, yanlış malzeme kullanımları, zamanla özgün malzemede olumsuz etkilere yol açtı.

YÜZLERCE YILLIK ÇİNİ BULUNDU

Süleymaniye Camisi'nin 53 metre yüksekliğinde, 26,5 metre çapındaki ana kubbesini taşıyan dört fil ayağında yapılan restorasyon sırasında, tesadü-



fen yüzlerce yıllık olduğu tahmin edilen çiniler bulundu.

Fil ayaklarının kubbeye yakın bölümünde bugüne kadar keşfedilmemiş olan çiniler, sıva raspası sırasında ortaya çıktı. Projede çalışan Mimar Olcay Aydemir, ayetlerin yazılı olduğu bu sıvalı panoların altında yer alan orijinal çinilerin teknik ekibin de profesyonelliği sayesinde zarar görmeden orijinal haliyle bırakıldığını söyledi.



MİNAREDEKİ EĞRİLİK DÜZELTİLDİ

Süleymaniye Camisi'nin, vatandaşların daha çok "kuru fasulyeciler" diye tarif ettiği taraftaki üç şerefeli minaresinin külahı, cami koruma derneği tarafından yanlış malzeme kullanılarak yapılan onarımda eğildi.

Restorasyon sırasında minarenin ahşap külahı söküldü, yerine özgün oranda ve özgün malzeme kullanılarak yeniden külah yapıldı. Daha sonra külah kurşunla kaplandı ve minareye takıldı. Böylece, minarenin külahındaki eğrilik giderilerek, İstanbul'un silüeti de düzeltilmiş oldu.

Bu arada, iki minarenin yıllar içinde harap olan ve küfeki taşından yapılan 4 korkuluğu da onarıldı. Yetkililer, caminin orijinal küfeki taşlarının o dönemde Zeytinburnu'ndan çıkarıldığını, ancak günümüzde böyle bir imkan bulunmadığına dikkati çektiler.

İS ODASI SANKİ ANI ODASI

Caminin restorasyon kapsamı dışında tutulan tek bölümü ise aydınlatmada kullanılan yağ lambalarından çıkan islerin toplandığı ana giriş kapısının üzerindeki "is odası" oldu.

Yağ lambalarından çıkan islerin tek bir noktada toplanmasını sağlayan bir hava akımı yaratacak şekilde inşa edilen camiden çıkan isler, "is odası"nda toplandı ve uzun yıllar bu isler mürekkep yapımında kullanıldı.

Yetkililer, yapının en özgün kalan kısmının, üzerinde ciddi bir kurum tabakası bulunan "is odası" olduğunu belirterek, bu nedenle restorasyona dahil edilmediğini ifade ettiler.

Bu arada, yıllar içinde vatandaşların "is odası"nın duvarlarına isimlerini, memleketlerini, askeri dönemlerini, kalp içinde kendi ve sevgililerinin adlarını yazarak, odanın özgünlüğüne ciddi oranda zarar verildiği görülüyor.

Dev boyutlardaki yapının temizliği için günümüzde de caminin çeşitli yerlerine konulan 10 siyah deve kuşu yumurtası, restorasyon öncesi koruma altına alındı. Yapıdaki örümcek ağı oluşumunu engellediği düşünülen deve

kuşu yumurtaları, çalışmalar sonunda tekrar eski yerlerine konulacak.

DIŞ CEPHE TEMİZLİĞİ

Yetkililer, egzozlardan çıkan yağlı duman ve ısınmak için yakılan malzemelerin dumanlarının, zaman içinde yapının dış yüzeyini oluşturan küfeki taşlarında ciddi karbon birikimi oluşturduğunu ve taşlara zarar verdiğini bildirdi. Dış cephe, kontrollü mikro kumlama denilen sistemle temizlendi. Caminin 2 doğuda, 2 batıda bulunan "kuş evleri" de restorasyon kapsamına alındı.

İSTANBUL'UN EN BÜYÜK CAMİSİ

Hat levhaları, mihrap cephesi, çiniler, mermer yüzeyler, müzeyyen içlik, mermer korkuluklar yapılan restorasyon çalışmaları sırasında zarar görmemesi için koruma altına alındı. Süleymaniye Camisi'nin ahşap elemanları böceklenmeye karşı ilaçlandı, sonra ahşap kapılar, künde kari kepenkler onarıldı. Fatih'te kendi adıyla anılan semtte yer alan Süleymaniye Camisi, bütün bir tarihi özümseyen mimari bir şaheser olarak İstanbul'un en büyük ve görkemli camisi olma özelliğini taşıyor.

47 yıl hükümdarlık süren Kanuni Sultan Süleyman tarafından Türk sanatının klasik döneminin kurucusu ve geliştireni Mimar Sinan tarafından 1550 yılında yapılmaya başlanan caminin inşaatı, külliyesi ile birlikte 7 yılda tamamlandı.



11 milyon nüfuslu, 326 milyar dolar milli hasılaya sahip (2007), 110 milyar dolar dış ticaret hacmi bulunan (ihracat 30. ithalat 80) Yunanistan'ın ekonomisinde en büyük paya turizm sahip.

Batı komşumuz Yunanistan

Ömer Faruk Korun

Turizm, Yunanistan ekonomisinde çok önemli bir yer tutuyor. GSYİH'nin %15'ini turizm gelirleri oluşturuyor. Yılda, kendi nüfusu kadar (11 milyon kişi) turist çeken Yunanistan'da 2007'de 49 milyar dolar turizm geliri elde edilmiş. Sektörün GSYİH'deki büyük payının yanı sıra aynı zamanda istihdam sorununu azaltmaya büyük katkısı olduğu görülüyor.

Resmi politika, turizm ürünlerini çeşitlendirmeyi ve bu sektörün ülkenin ekonomisine katkısını daha da artırmayı amaçlıyor. Bunu Yunanistan'da hissediyorsunuz.

İki toplum arasında tarihten gelen

bir bağın aslında ne kadar kuvvetli olduğunu da Yunanistan'a yapacağınız bir seyahatte mutlaka göreceksiniz.

DEDEAĞAÇ VE GÜMÜLCİNE

Biz gezimizde İpsala'dan Yunanistan'a girdik. Bizi karşılayan ilk büyük şehir Dedeağaç (Aleksandrapolis) oldu. Burası Türk izlerinin hemen her noktada görülebileceği bir yer. Nüfusun çoğunluğu da Türk. Deniz kenarında şirin bir şehir. Atina'ya kadar otoyoldan gitmek mümkün ancak şehirleri görmek isterseniz otoyoldan ayrılmalısınız. Eğer ayrılmıyorsanız da ilerlerken, içinde bulunan minarelerden anlaşıldığı üzere bir çok Türk köyünü görüyorsunuz. Yaklaşık 50 km. son-



ra Gümülcine'ye (Komonti) varıyorsunuz. Burası Türk nüfusunun oldukça yoğun olduğu şehirlerden biri. Türkçe konuşursanız, karşınızdaki Türk olsun olmasın size Türkçe cevap geliyor.

İSKEÇE'DE PAZAR

Gümülcine'den sonra yine yaklaşık 50 km. ileride İskeçe (Xanthi) sizi karşılıyor. Burası da Türk nüfusunun fazla olduğu bir şehir. Öyle ki, cumartesi günleri çay içi denilen bölgede pazar kuruluyor. Bütün pazarcılar Türkçe bağırıp satış yapıyorlar.

Batı Trakya'daki Türkler genelde tarım ve hayvancılıkla geçimini sağlıyorlar. Ticaret ile uğraşanlar da yok değil, ancak az. Son on yıldır bölgede insanlar çocuklarını üniversitede okutma fırsatını yakalamış. Bunu değerlendirmeye çalışıyorlar.



KARVALİ KURABİYESİ ÜNLÜ

Gümülcine'den otobana çıktıktan yaklaşık yarım saat sonra Kavala'ya geliyorsunuz. Kavala, deniz kenarında turistik bir şehir. Limanı, plajları restoranları ile tipik bir Yunan şehri. Kavala'ya 15-20 dakika mesafede olan Karvali Kasabasının kurabiyesi oldukça ünlü. Kurabiye sevenler almadan geçmesin.

SELANİK'TE ALTERNATİF ÇOK

Kavala'dan 2 saatlik yolculuk sonunda ülkenin ikinci büyük şehri Selanik'e varıyorsunuz. Selanik 4 milyon nüfuslu Başkent Atina'dan sonra 1 milyon 100 bin nüfuslu ikinci sırada. Zaten 11 milyon kişi olan Yunanistan nüfusunun 5 milyonu bu iki şehirde yaşıyor.



Selanik tam bir sahil şehri. Gezilecek çok yer var. Bana İzmir'i anımsatıyor. Sahilde kordon boyu var. Burada restoranlar, barlar, kafeler çoğunlukta. Özellikle akşamları çok kalabalık oluyor. Eğlencenin yanında Yunan mutfağının çeşitli lezzetlerini de bulabilirsiniz. Yemekleri çok tanıdık geliyor.

Selanik'e gidip ulu önder Atatürk'ün doğduğu evi görmek şart. Türk Büyükelçiliğinin de olduğu evi mutlaka görmelisiniz. Ayrıca kordonun sonunda Beyazkule'yi de gezebilirsiniz. Şehrin üstünde eski kale ve kale içindeki restoran ve taverنالarda Yunan Müziği eşliğinde bir yemek yenilebilir.



HASANAĞA ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ FİRMA ve İLETİŞİM LİSTESİ

FİRMA	FAALİYET ALANI	TEL NO	FAKS NO
1 AKP OTOMOTİV SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	OTOMOTİV YAN SANAYİ	484 30 60	484 30 69
2 ALFATEK MAKİNA ELEKTRONİK SAN. TİC.LTD.ŞTİ.	SANAYİ MAKİNALARI İMALATI	484 30 40	484 22 71
3 ANKA PRES KEMAL ERGÜN	OTOMOTİV YAN SANAYİ	484 29 18	484 29 14
4 ARİMİS PLASTİK KOLTUK SİSTEMLERİ SAN. TİC. A.Ş.	SAÇ VE PVC KOLTUK ÜRETİMİ	484 26 54	484 26 58
5 ART OFİS MOBİLYA SAN. TİC. A.Ş.	OFİS MOBİLYASI ÜRETİMİ	411 06 06	411 01 72
6 APP.ER CONTA SAN. TİC. İTH. İHR. LTD. ŞTİ.	KAUÇUKTAN OTOMOTİV PARÇALARI	484 28 80	484 28 82
7 ASAF MAKİNA SAN. VE TİC. A.Ş.	MAKİNA VE KALIP İMALATI	485 26 74	485 26 77
8 ATÖLYE MAKİNA SAN. TİC. A.Ş.	KALIP İMALAT TASARIM	484 27 71	484 24 54
9 BALPI GIDA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	GIDA ŞOKLAMA	484 27 80	484 27 81
10 BARHAN GIDA SAN. TİC. A.Ş.	GIDA KONSERVE VE ÜRETİMİ	484 22 22	484 22 24
11 BALAP TEKSTİL OTOMOTİV SAN. TİC. A.Ş.	PLASTİK YEDEK PARÇA İMALATI	484 29 05	484 29 16
12 BURSA SEDEF MAKİNA LTD. ŞTİ.	PVC AKSESUARLARI	484 28 92	485 28 19
13 CANKAR PLASTİK AMBALAJ SAN. VE TİC. A.Ş.	PLASTİK AMBALAJ ÜRETİMİ	484 26 74	484 26 77
14 CONBEL CONTA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	SERTİFİKALI KAUCUK ÜRETİMİ	484 28 80	484 28 82
15 DE-KA KİMYA SAN. VE TİC. A.Ş.	KİMYASAL SANAYİ YAĞLARI	484 28 32	484 28 33
16 DEMİR-İŞ METAL SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	METAL AMBALAJ SANAYİ	484 27 35	484 22 55
17 AMORE MOBİLYA DOĞA GÜNEŞ	EV MOBİLYALARI	484 21 37	484 25 49
18 ELİPSAN SAN. TİC. LTD.ŞTİ.	OTOMOTİV HALI	484 27 41	484 27 50
19 ERGÜLLER GIDA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	GIDA PAKETLEME	484 25 26	484 24 13
20 ELSİ ELEKTRİK SİSTEMLERİ VE TİC. LTD. ŞTİ.	KABLO TAKIMI İMALATI	219 77 00	219 77 08
21 GİNTAŞ İNŞAAT TAAHHÜT TİC. A.Ş.	İNŞAAT YAPI A.Ş.	484 22 84	484 22 83
22 GÖKDAĞ OTO YEDEK PARÇA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	OTOMOTİV YAN SANAYİ	484 24 60	484 24 78
23 KESAN MAKİNA SAN. TİC.LTD.ŞTİ.	GİYOTİN MAKAS İMALAT	484 20 24	484 20 21
24 KORUN DEMİR SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	METAL FERFORJE İMALATI	484 25 30	484 25 34
25 HİTİT SANAYİ İNŞAAT TİC. LTD. ŞTİ.	CEPLİ BORU VE MEKANİK EKİPMANLAR	484 23 95	484 23 85
26 HÜNER KRİKO VE YEDEK PARÇA SAN. LTD. ŞTİ.	OTO YAN SANAYİ	484 31 10	484 31 14
27 İZO-TEK SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	OTOMOTİV YEDEK PARÇA İMALATI	484 28 40	484 28 50
28 İNKO MAKİNA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	MAKİNA METAL SANAYİ	484 27 65	484 27 76
29 KARAGÖZ MAKİNA LTD. ŞTİ.	TEKSTİL MAKİNA VE YEDEK PARÇA	484 25 52	484 27 55
30 KUZUFLEKS METAL HORTUM SAN. VE TİC. A.Ş.	DOĞALGAZ METAL ESNEK HORTUMLARI	484 27 57	484 23 28
31 LT ENDÜSTRİYEL SİSTEMLERİ DİŞ TİC. LTD. ŞTİ.	ÇELİK KONSTRÜKSİYON	484 22 60	484 22 70
32 MAKELPORT MAK. VE YED. PAR. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	KAUÇUK MAMUL ÜRETİMİ	484 30 83	484 30 85
33 MEGAMAK MAKİNA İMALAT SAN. VE TİC. A.Ş.	TEKSTİL MAKİNALARI VE YEDEK PARÇA İMALATI	484 25 52	484 27 55
34 MERKEZ BEBEK GEREÇLERİ SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	BEBEK ÇEVİZİ, KONFEKSİYON VE GEREÇLERİ	484 26 83	484 26 86
35 MET - GÜR MAKİNA LTD. ŞTİ.	OTO LASTİK ÜRETİM MAKİNALARI	484 28 62	484 28 63
36 NESA ÇELİK A.Ş.	ÇELİK KONSTRÜKSİYON	484 26 67	484 23 51
37 S-M MÜHENDİSLİK LTD. ŞTİ.	FİLTRE ÜRETİM	484 29 20	484 29 40
38 MODERN PLASTİK VE METAL SAN. TİC. A.Ş.	KOROZYON ÖNLEYİCİ AMBALAJ	484 23 00	484 23 03
39 SEÇKİN ONUR GIDA A.Ş.	GIDA ÜRETİM VE PAKETLEME	484 27 92	484 27 91
40 ORSEZ SİNİ TIBBİ GAZ. KİM. MAD. TİC. SAN. LTD. ŞTİ.	SİNİ GAZ DOLUM VE SATIŞI	484 24 25	484 24 28
41 ORSEZ YANGIN GÜVENLİK SİS. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	YANGIN GÜVENLİK EKİPMANLARI SATIŞI	484 24 26	484 21 56
42 OTM PLASTİK SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	OTO PLASTİK YAN SANAYİ	484 23 17	484 23 20
43 PALA KAUCUK LASTİK KAPLAMA SAN. TİC. A.Ş.	KAUCUK ÜRETİMİ	484 28 66	484 28 89
44 PİFAŞ TEKSTİL SAN. VE TİC. A.Ş.	POLYESTER İPLİK BÜKÜM	484 25 08	484 26 70
45 PLAST MET PLASTİK METAL SAN. İMAL. VE TİC. A.Ş.	HERTÜRLÜ PLASTİK METAL KALIP İMALATI	484 27 51	484 27 56
46 PLAST MET KABLO VE ELEK. SİS. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	HER TÜRLÜ KABLO MONTAJI	484 27 52	485 27 56
47 POPLİN TEKSTİL SAN. VE TİC. A.Ş.	GÖMLEKLİK KUMAŞ ÜRETİMİ	484 28 70	484 28 78
48 PRESMETAL OTOMOTİV YAN SAN. TİC. A.Ş.	KALIP APARAT FİKTÜR İMALAT	484 30 30	484 30 35
49 PROFİL SAN. TİC. A.Ş.	OTOMOTİV YAN SANAYİ	484 26 36	484 25 35
50 SANDEKS İTHALAT İHRACAT LTD. ŞTİ.	İTHALAT VE İHRACAT	484 22 88	484 30 48
51 SARP MAKİNA SAN. LTD. ŞTİ.	MAKİNA İMALATI VE YEDEK PARÇA	484 29 00	484 29 04
52 SEHA OTOMOTİV SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	OTOMOTİV YEDEK PARÇA	484 22 80	484 22 81
53 TEKNİK 20 MAKİNA VE ELEKTRİK SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	ZİRAI İLAÇLAMA MAKİNALARI İMALATI	484 22 44	484 22 45
54 TEMPER DÖKÜM SAN. TİC. KOLL. ŞTİ.	DÖKÜM	441 07 28	441 81 74
55 TEKSİM DİŞ TİCARET A.Ş.	İTHALAT VE İHRACAT	484 28 91	484 28 19
56 VAKAR METAL SAN. TİC. LTD. ŞTİ	METAL SANAYİ	484 28 12	484 21 50
57 YILGÜN ALIŞ. MAĞ. MAK. CAM SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	YALITIMLI CAM VE CEPHE GİYDİRME	484 30 91	484 30 96
HASANAĞA İŞVERENLER DERNEĞİ	HASANAĞA / NİLÜFER / BURSA	484 27 94	484 23 14

Geçmişten geleceğe **tecrübemizle,**
Yerelden evrensele **kalitemizle...**



0212 254 7150 / 40



Her türlü dondurulmuş 'SU ÜRÜNLERİ' ile hizmetinizdeyiz...

Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi No: 37 Nilüfer / BURSA Tel: 0 224 484 21 00 Faks: 0 224 484 27 81

www.balpi.com.tr info@balpi.com.tr

BAL-PI
GIDA SAN. ve TİC. LTD.ŞTİ.

Doğru Temeller Üzerinde Bir Gelecek



"Doğru temeller üzerinde" kurulduğu 1979 yılından bu yana, hayatın her alanında yaşama değer katan, insanların yaşam kalitesini yükselten yapılara imza atan **GINTAŞ İnşaat**; yaptığı her işte taşıdığı toplumsal sorumluluk duygusuyla geleceğe doğru yürümektedir.



Gintaş İnşaat Taahhüt ve Ticaret AŞ

Atatürk Cad. No: 47/25 Bursa, 16010 Türkiye
T: +90 (224) 220 90 40 F: +90 (224) 221 28 88
E: gintas@gintas.com.tr W: www.gintas.com.tr