

- DOĞALGAZ KULLANIMI BAŞLIYOR
- 2010 BÜTÇESİ VE YATIRIM PROGRAMI

- NEDİM BALIKÇILAR: TÜRKİYE'DE BALIKÇILIK
- MUSTAFA BOZBEY: OSB DIŞINA FABRİKA OLMAZ

Eylül - Ekim 2009 Sayı:5

# VİZYON



HOSAB  
HASANAĞA ORGANİZE SANAYİ BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ



HİD Kongresi yapıldı  
Erceiş ve Korun  
güven tazeledi



**SİMGEMAT**  
MADENCİLİK ASFALT TİCARET VE SANAYİ A.Ş.

*Çağdaş kentleşmede  
kaliteli üretim ve uygulamanın simgesi*



9001

14001



**SİMGEGROUP**





# Cumhuriyetimizin 86. yılı kutlu olsun...



Hosab Cd. No: 13 Hasanağa Nilüfer / Bursa

Tel: 0.224 484 23 10 Faks: 0.224 484 23 14

[www.hosab.org.tr](http://www.hosab.org.tr)

## HOSAB VİZYON

Sayı: 5 - Eylül - Ekim 2009

### HİD Adına Sahibi

Ömer Faruk Korun

### Sorumlu Genel Yayın Müdürü

Arzu Erceiş

### Yayın Kurulu

Ömer Faruk Korun, Fatih Sivri,  
Hüseyin Kaplan,  
Buket Kara, Celil İnce

### HOSAB Müteşebbis Heyeti

Nedim Balıkçılar, Sezai Sezer,  
Ahmet Sezgi Erceiş,  
Ömer Faruk Korun, Mete Pala,  
Mesut Rekkalı, Sami Aksoyer,  
Adem Karagöz, Orcan Alyüz,  
Seçkin Onur, Özkan Pancaroğlu,  
Haluk Korun, Fatih Sivri,  
Nazmi Kırımçı, Erkan Pancaroğlu

### HOSAB Yönetim Kurulu

Ahmet Sezgi Erceiş,  
Ömer Faruk Korun, Sezai Sezer,  
Mesut Rekkalı, Mete Pala

### HOSAB Denetim Kurulu

Nedim Balıkçılar, Nazmi Kırımçı

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

### 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

### 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 / HOSAB Genel Kurulu

Hasanağa İşverenler Derneği Olağan Genel Kurulu yapıldı. Organize sanayi bölgesi başkanı Ahmet Sezgi Erceiş ve dernek başkanı Ömer Faruk Korun güven tazeledi.

## 10 / Makale / Hüseyin Kaplan

HOSAB Bölge Müdürü Hüseyin Kaplan, dünden bugüne bölgede yapılan alt yapı yatırımlarını ve gerçekleştirdikleri çalışmaları anlattı.

## 12 / Haber / HOSAB'da doğalgaz kullanımı

Doğalgaz alt yapı yatırımını geçen yıl tamamlayan HOSAB'da gaz kullanımına dönük çalışmalarda sona gelindi. Firmalarla ön protokol yapıldı.

## 14 / Haber / Mustafa Bozbey

Nilüfer Belediye Başkanı Mustafa Bozbey, 'OSB dışına fabrika olmaz' diyerek önemli mesajlar verdi. Batı OSB düşüncesi konusunda açıklık getirdi.

## 16 Haber / Gölyazı Çalıştayı yapıldı

HOSAB'ın üzerinde hassasiyetle durduğu Gölyazı konusunda çalıştay yapıldı. Çalıştay sonuçları çarpıcı öneriler içeriyor.

## 18 / İnceleme / 2010 Bütçesi ve OVP

TBMM'ye sunulan 2010 yılı Bütçesi ve Orta Vadeli Program, ekonomide Türkiye'nin yol haritasını ortaya koyuyor. Öngörülen büyüklükler neler?

## 29 / Firmalarımız

HOSAB'da yer alan İzotek, Conbel, Sarp Makina ile ilgili haberler...

## 34 / Makale: İsmail Acar

T.Borçlar Yasa Tasarısı'nda tek tarafça hazırlanan sözleşmelerle ilgili düzenleme

## 40 / Makale: Nedim Balıkçılar

HOSAB Müteşebbis Heyet Başkanı ve Bal-Pi Balıkçılık Sahibi Nedim Balıkçılar, Türkiye'de Balıkçılık konusunda yazdı.



# Bursa'da Sınai - Tıbbi Gazlar



- Oksijen, Argon - Karışım, Azot ve Karbondioksit dolum tesisi
- Basıncılı gaz tüpleri test istasyonu
- Medikal gazlar
- Gaz ekipmanları

## ve Yangın Güvenlik denince...



- CE belgeli yangın söndürücü imalatı
- Periyodik dolum - bakım hizmetleri
- Yangın danışmanlığı
- Sahada risk analizi
- Eğitim hizmetleri

**ORSEZ®**  
SINAİ GAZLAR VE YANGIN GÜVENLİK

**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

**Showroom:** Küçük Sanayi Sitesi Nilüfer Cad. No: 1 / A Nilüfer / BURSA

**Tel.** 0224 441 85 29 - 441 85 30 **Faks.** 0224 441 44 91

**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](http://www.orsez.com.tr)





AHMET SEZGİ ERCEİŞ  
Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi Başkanı

## Bölgemizde doğalgaz kullanımına başlıyoruz

Değerli sanayicilerimiz;

Organize Sanayi Bölgeleri için eylül ve ekim ayları doğalgaz konusunda oldukça hareketli geçti! 2010 yılı gaz tedarik sözleşmeleri için son gün 30 Eylül'dü. **Boru Hatları ile Petrol Taşıma Anonim şirketi (BOTAŞ)**'nin organize sanayi bölgeleri için bu yılın başında sıfırladığı iskontolu satışa yeniden başlayacağını duyurması ve sözleşmelerin son güne kalması bu hareketliliğin başlıca sebebi oldu.

BOTAŞ, 2008 mart ayına kadar OSB'ler için yüzde 3 dolayında avantajlı doğalgaz fiyatı uyguluyordu. Daha öncesinde bu oran daha yüksekti. Açıkıtır ki, **BOTAŞ bölgeleri doğalgaz yatırımları konusunda geçen yıla kadar sürekli destekledi.**

Fakat geçen yıl ne olduysa bu destekleme dönemi sona erdirildi. Mart ayı ile 31 Aralık 2008 tarihine kadar söz konusu avantaj yüzde 1 oldu. Nihayet 1 Ocak 2009 tarihinde de BOTAŞ, tek taraflı olarak OSB'lere sıfır iskonto uygulayacağını duyurdu.

Halbuki bizim gibi bazı OSB'ler yatırım yapmıştı. Biz **HOSAB'da doğalgaz alt yapımızı 1 milyon TL'lik bir maliyetle 2008 yılı sonuna doğru tamamladık.** Bu maliyeti kredi ile karşıladık. Ancak doğalgaz kullanımına geçemedik.

OSB'ler doğalgazda kendi alt yapısını kurup, işletmesini sağlayacak, BOTAŞ'a tek faturada tüm tüketimi ödeyecek sonra kendisi dönüp bunu müşterilerinden tek tek tahsil edecekse, bu hizmetlerinin karşılığında oluşacak maliyeti de karşılaması gerekir. BOTAŞ'ın sunduğu iskonto bu nedenle önemliydi. Bu ortadan kalkınca bizim gibi çok zor durumda kalan OSB'ler oldu.

Üstelik, **'al ya da öde'** nedeniyle BOTAŞ, yurt dışı gaz tedarikçilerine karşı milyarlarca liralık sorumluluk altında. Böyle bir konumdayken, Türkiye'de doğalgaz tüketiminin yüzde 10'unu sağlayan bölgeleri görmezden gelemezsiniz.

Tabii konunun bir başka boyutu da, bu yıl lisans almış özel şirketlerden doğalgaz alan bölgeler ve tüketiciler oldu. BOTAŞ'ın eylül ayında ortaya çıkıp daha önkilerin çok üstünde bir iskonto oranı (bir yıllık sözleşmede yüzde 7 gibi) telaffuz etmesi bu şirketler açısından da sıkıntılı oldu.

Sonuç olarak, **doğalgaz konusunda kısa süreli değişkenlikler gösteren değil, önceden göngörülebilir, şeffaf, kimsenin mağdur edilmeyeceği bir piyasa yapısının oluşturulmasına olan ihtiyaç son yaşananlarla daha da artmıştır.**

Biz HOSAB olarak doğalgazda bundan sonra neler yapacağız?

**Bölge sanayicimize doğalgaz sunmak için artık son aşamadayız.** Doğalgaz alım-satım ön protokolü ile talep topladık. Bu protokol ile doğalgaz kullanımını için bir çok konuyu çözüyoruz. Talepler çerçevesinde ve teknik çalışmalarla aralık ayından itibaren doğalgaz kullanmamız mümkün olabilecektir.

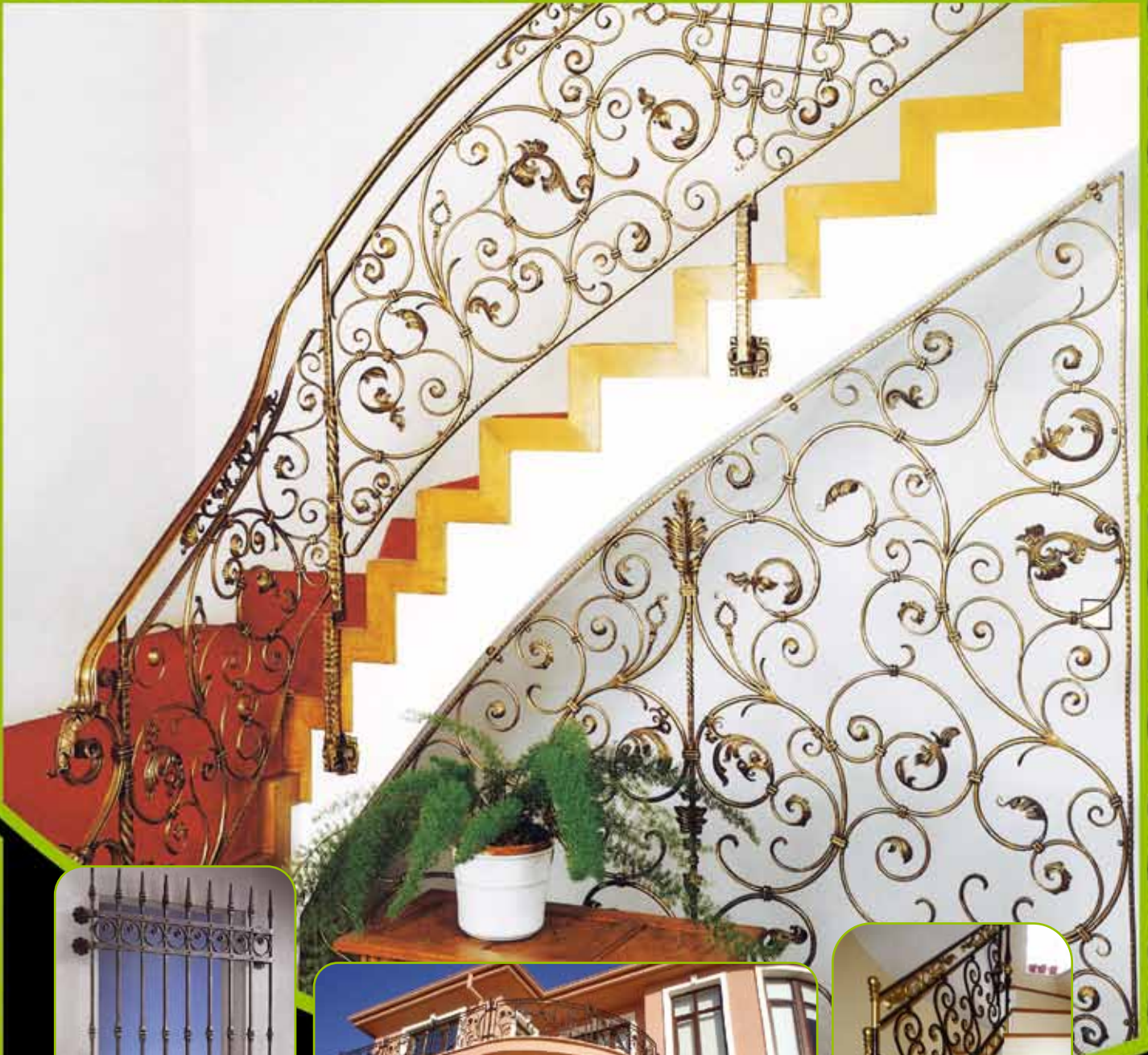
Firmalarımızın aralık ayı başına kadar iç ve dış tesisat projelerini Bursagaź'a tasdik ettirerek HOSAB'a onaylatmaları, iç ve dış tesisat montajını tamamlamaları gerekiyor.

Bölgemiz için konunun hayırlı olmasını diliyorum.

Cumhuriyetimizin 86.yılı kutlu olsun.

**Saygılarımla,**





**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



ÖMER FARUK KORUN  
Hasanağa İşverenler Derneği Başkanı

## Yeni dönemde büyük hedeflerimiz var

Değerli sanayici dostlarım;

29 Eylül 2009 tarihinde, Hasanağa Organize Sanayi Bölgemiz için çok önemli olan Hasanağa İşverenler Derneği (HİD) ve Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi (HOSAB) Olağan Genel Kurullarını yaptık.

Genel Kurulumuz ile ilgili ayrıntıları dergimiz sayfalarında inceleyebilirsiniz. Ben burada, yönetim kurulumuza göstermiş olduğunuz ilgiye ve güvene layık olmaya çalışacağımızı bir kez daha vurgulamak istiyorum. Yeni dönemde de ben ve arkadaşlarımız bölgemiz ve sanayimizin gelişimi için elimizden gelen çabayı göstereceğiz.

Gerek kongremize gelen, gerekse bize bu çabalarımızda destek olacak tüm sanayici dostlarımıza teşekkürlerimi sunuyorum.

Geçtiğimiz iki yıllık süreçte çok yol katettik. Bu **iki yıllık çalışma dönemimiz Hasanağa Organize Sanayi Bölgemizin büyük sorunlarının halledildiği bir dönem oldu.**

Bölgemizde alt yapılarımızı bitirdik. Kanalizasyon, yağmur suyu, içme suyu, proses suyu, doğalgaz hatlarımız yapıldı. Bölgemiz içerisindeki yolların tümünü açtık. Organize sanayi bölgemizin ana yolu olan Sanayi Caddesi asfaltını bitirdik ve eski bölgedeki yolların soğuk asfalt kaplamasını yaptık.

Henüz yatırım aşamasında olan bir organize sanayi bölgesi olarak, OSB'lere tanınan bazı maddi olanakların eskiye oranla daha elverişsiz oluşu, dünyayı sarsan küresel ekonomik krize rağmen söz konusu dönemde yapılanlar gerçekten **önemli ve anlamlı çalışmalar** olmuştur.

**Önümüzdeki dönem için de büyük hedeflerimiz var.** Yatırımcısına her türlü alt yapı olanağını en uygun fiyatla ve en kaliteli şekilde sunan, yatırımlar için cazip hale gelmiş, daha iyi ulaşım ve iletişim imkanları olan, daha güzel ve **yaşanabilir bir organize sanayi bölgesi yaratmak** temel amacımız. Bütün çalışmalarımızı bu amaç doğrultusunda planlıyoruz.

Öncelikli olarak **doğalgaz temini, atık su arıtma tesisi yapımı** çalışmalarımızın hız kazandığı bir çalışma dönemi bizleri bekliyor olacak. Belirli bir program dahilinde asfalt çalışmaları devam edecek, bölgemiz yollarımız, trafik levhalarımız, sokak ve firma bilgi levhalarımız ile daha çağdaş bir kimliğe kavuşacak.

Biz yönetim kurulları olarak bütün bu işleri yaparken, her zaman siz sanayici dostlarımızın desteğine ihtiyacımız var. Bu destek ve katkılarımızı hemen her konuda bekliyoruz.

Önümüzdeki dönemin hepimize hayırlı olmasını diliyorum.

Sağlıklı ve mutlu kalın.





*Yapıda kalitenin adresi...*



➤ PROJE

➤ İNŞAAT

➤ TAAHHÜT

➤ MÜŞAVİRLİK



[www.metayapi.com](http://www.metayapi.com)

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

# HOSAB

## HASANAĞA ORGANİZE SANAYİ BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ



Hasanağa Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü Binası'nda gerçekleştirilen Hasanağa İşverenler Derneği Kogresi'nde HİD ve HOSAB'ın yeni yönetimleri seçildi. Görev alan isimler kongre sonrası bölge müdürlüğü önünde poz verdi.

## HOSAB'da Erceiş'e güvenoyu

Hasanağa İşverenler Derneği'nin (HİD) Genel Kurulu 29 Eylül Salı günü yapıldı. Tek listeyle gidilen seçimde Ömer Faruk Korun bir dönem daha görev aldı. HOSAB Müteşebbis Heyeti'nin belirlendiği genel kurulda Ahmet Sezgi Erceiş de yeniden HOSAB yönetim kurulu başkanlığına seçildi.

**H**asanağa Organize Sanayi Bölgesi (HOSAB) Konferans Salonu'nda 29 Eylül Salı günü yapılan Hasanağa İşverenler Derneği (HİD) Genel Kurulu'na başkan Ömer Faruk Korun'un tek listesiyle gidildi. Divan Başkanlığını Nedim Balıkçılar'ın katiplikleri Bahattin Canıgüleç ve Fatih Sivri'nin yaptığı kongrede açılış konuşmasını Ömer Faruk Korun yaptı. Korun, derneğin çalışmaları hakkında kısa bilgi verdi. HOSAB Başkanı Ahmet Sezgi Erceiş ise yaptığı konuşmada yaptıkları çalışmaları ve yeni dönemde yapacaklarını anlattı.

### ERCEİŞ YAPILANLARI ANLATTI

Ahmet Sezgi Erceiş, başkanlığa seçildiği 2005 yılından itibaren bölgede yaptıkları çalışmalar konusunda şunları söyledi:

"17 Mart 2008 tarihinde imar planı çalışmalarımızın sonucu olarak plan-



lar tasdik oldu. Artık imarla ilgili bir sorunuz kalmadı. Yine OSB içindeki yolların tamamının açılması ve malzeme yayılmasını, altyapı projelerini, katı atıkların toplattırılmasını bu dönemde başardık. Yeni bölge binamızı yaptık. Konferans salonumuzla birlikte bölgeimize yakışır bin bina oldu. Yaptığımız protokol ile suyumuzu BUSKİ'den alıyoruz. Bu dönemde Hasanağa Göletinden su tahsisi sağladık. Altyapı imatlarını içme, proses, yağmur, kanalizasyon olarak gerçekleştirdik. Doğalgaz alt yapısını kurduk. Ana caddemiz olan Sanaayi Caddesini asfaltladık. 4 caddemize



daha soğuk asfalt yaptık. Minibüsler için servis arsası temin ettik. Arıtma Tesisi konusunda çalışmalar yaptık, yerini aldık.”

### YENİ DÖNEMDE ÖNCELİKLER

Ekonomik krizin bölgedeki doluluk ve yatırımları etkilediğini de vurgulayan Erceiş, yeni dönemden umutlu olduklarını, bölge olarak yatırımlarını tamamlamayı hedeflediklerini söyledi. Erceiş, yapılacak çalışmalar konusunda üyelere şu bilgileri verdi:

“Atıksu Arıtma Tesisimizi yapacağız. Karsan fabrikası karşısına terfi istasyonu gerçekleştirecek, DSİ kanaletinin HOSAB Caddesi doğusuna deplase edilmesini sağlayacağız. Ayrıca HOSAB Caddesi ve 3. Caddede kalan tarlaların, kamu yararı kararı alınmış kısımlarının istimlakını gerçekleştireceğiz. Bazı yolların asfaltlanmasını, asfaltı tamamlanan tüm yolların bordürleri, tretuvarları, kilit parkelerinin yapımı, yeşil bantlarının ve ağaçlandırmasını gerçekleştireceğiz.

Hazineye ait arsaların 2B'den çıkarılan kısımlarının bölgemiz adına alınması, OSB sınırlarımızın koruma altına alınması, Hasanağa Göletinden tahsis izni alınan proses suyu hattının göletten OSB sınırına kadar olan hattın yapılması, doğal gaz satışına başlanması hayata geçireceğimiz projeler olacak. Hatta rüzgar enerjisinden faydalana-

rak üretilen elektriği sanayicilerimize satmak, sanayicilerimizin faydalanacağı otel, restaurant ve sosyal tesis yapmak, çevre yolunun bölgemize en yakın noktadan bağlantısını sağlamak konusunda çabalar da bu dönemde önceliklerimiz arasında olacak.”

### HİD YÖNETİM KURULU

ÖMER FARUK KORUN	Başkan
SEZAYİ SEZER	Başkan Yardımcısı
ADEM KARAGÖZ	Başkan Yardımcısı
METE PALA	Sekreter
FATİH SİVRİ	Sayman
HALUK KORUN	Üye
SABİT KURTARAN	Üye

### YEDEK ÜYELER

ORCAN ALYÜZ  
AHMET ERDURSUN  
İBRAHİM GÖKDAĞ  
BENAN VATANSEVER  
BEDAYİ KARAGÖZ  
ÖZGÜR ALYÜZ  
NAZMİ KIRIMCI

### HİD DENETİM KURULU

#### ASIL ÜYELER

BAHATTİN CANIGÜLEÇ  
MESUT REKKALI  
MURAT ERCEİŞ

#### YEDEK ÜYELER

ELFİ MURAT TAYFUR  
ERKAN PANCAROĞLU  
SAKİN AKBAY



HOSAB'ın yeni Yönetim Kurulu, Genel Kurul sonrası ilk toplantısını gerçekleştirerek görev bölümü yaptı.

### MÜTEŞEBBİS HEYET

#### ASIL ÜYELER

NEDİM BALIKÇILAR (Başkan)  
SEZAYİ SEZER (Bşk. V.)  
AHMET SEZGİ ERCEİŞ  
ÖMER FARUK KORUN  
METE PALA  
MESUT REKKALI  
SAMİ AKSOYER  
ADEM KARAGÖZ  
ORCAN ALYÜZ  
SEÇKİN ONUR  
ÖZKAN PANCAROĞLU  
HALUK KORUN  
FATİH SİVRİ  
NAZMİ KIRIMCI  
ERKAN PANCAROĞLU

#### YEDEK ÜYELER

BÜLENT YILDIRIM  
İBRAHİM GÖKDAĞ  
YUSUF KORUN  
ATILLA AKSOYER  
AHMET ERDURSUN  
ELFİ MURAT TAYFUR  
MURAT ERCEİŞ  
BENAN VATANSEVER  
BEDAYET KARAGÖZ  
İSMAİL VATANSEVER  
SALİH KAYA  
HÜSEYİN VATANSEVER  
HİLMİ KAYTANCIOĞLU  
SAKİN AKBAY  
ÖZGÜR ALYÜZ

### HOSAB YÖNETİM KURULU

#### ASIL ÜYELER

AHMET SEZGİ ERCEİŞ (Başkan)  
ÖMER FARUK KORUN (Bşk. V.)  
SEZAYİ SEZER  
MESUT REKKALI  
METE PALA

#### YEDEK ÜYELER

ADEM KARAGÖZ  
HALUK KORUN  
ÖZCAN PANCAROĞLU  
ORCAN ALYÜZ  
SAMİ AKSOYER

### DENETİM KURULU

#### ASIL ÜYELER

NEDİM BALIKÇILAR  
NAZMİ KIRIMCI

#### YEDEK ÜYELER

ELFİ MURAT TAYFUR  
BENAN VATANSEVER

# “HOSAB’da olmak ayrıcalıktır” denilecek günler yakında...



**HÜSEYİN KAPLAN**

HOSAB Bölge Müdürü

İnşaat Mühendisi

**H**OSAB VİZYON Dergimiz’in önceki sayılarında, Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi’nin organize sanayi bölgesi olduğu 2003 yılından itibaren yapılan çalışmaları ve karşılaşılan sorunları nasıl aştığına değindik.

Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi olarak **hedefimiz** Avrupa Birliği ülkelerinde olan olmazsa olmazları bölgemize yerleştirmek, ihracata yönelik üretim yapan sanayicilerimizin engellerle karşılaşmamasını sağlamaktı. Bunun için de, imar planlarımızı onaylatırken, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı’nın bölgemizden halledilmesini istediği her konuyu bire birer çözdük.



## İLK ÖNCE ULAŞIM

2006 yılında 3 yıllık OSB olmamıza rağmen parseline aracıyla ulaşamayan parsel sahibi sanayicilerimiz vardı. Öncelikle herkesi parseline ulaştırmak için yollarını açarak, ulaşımı sağladık.

## ARITMA ALANI SORUNU ÇÖZÜLDÜ

İmar planımızın tasdiki aşamasında, yasa **gereği OSB alanının %1,5-2’si kadar bir alan arıtma tesisi alanı** olarak istendi. Bölgemize ait hiç arsamız olmamasına rağmen yeni bir düzenleme ile 126 ada’da 9950 metre-karelik bir alan oluşturduk.

Diğer kısmını da, bölgemiz sınırları bitişiğinde, bölgedeki parsellerinin daha önce uygulama sonucu terk edilen arsanın Bursa Büyükşehir Belediyesi’nden **teknik altyapı alanı** olarak mevzi imar planı yaptırılmak suretiyle tamamlandı.

Ülkemizde çevreyi koruma bilincinin yeni yeni oluştuğu şu günlerde biz OSB olarak planlarımızı ilk kurulduğumuz günlerde yapmaya başlamıştık. Kanalizasyonu olmayan, yağmur suları yollarından akan bir OSB olmamalıydık. Hatları birçok yerde patlak olan







içme suyu hattı nedeniyle yüksek kısımlarda hiç suyu akmayan, doğalgazı bulunmayan bir OSB olmamalıydık.

### ALT YAPI İMALATLARIMIZ BİTTİ

Sonuç olarak, çevreyi koruma bilinci ile sanayicilerimiz çevre vergisi ödemesine rağmen, katı atıklarını belediye almadığı için özel bir firmaya çöplerimizi aldırılmaktayız. **Kanalizasyonumuzu ve yağmur suyu hatlarımızı döşedik, suyumuzu BUSKİ' den alıyoruz.** Tüm fabrikalar içme suyunu sıkıntı çekmeden alabiliyor.

**Alt yapı imalatlarımızın tamamını bitirdik ve asfalt çalışmalarına başladık.** HOSAB Sanayi Caddesi'nin sıcak asfaltını tamamlayıp, bu caddenin güneyinde kalan caddelerin de soğuk asfaltlarını bitirdik. Bölgemizin ihtiyaçlarını biliyoruz ve imkanlarımız elverdikçe bunları tamamlamaya çalışıyoruz.

Gelecek sayıda bölgemizde yapılması gereken ve her şeyin iyisine layık sanayicilerimiz için yapmayı düşündüklerimizi açıklayacağım.

**“HOSAB'da sanayici olmak bir ayrıcalıktır”** denecek günler çok yakında.

## Murat Kaplan'ın en mutlu günü

**H**asanağa Organize Sanayi Bölgesi Müdürü Hüseyin Kaplan'ın oğlu Murat Kaplan, dünya evine girdi. Güliz - Murat Kaplan çiftinin düğün törenlerine eski Devlet Bakanı Turhan Tayan, BTO Meclis Başkanı İlhan Parseker de katıldı.





# HOSAB'da doğalgaz için sona gelindi

Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi, 1 Aralık'tan itibaren bölgedeki fabrikalarına doğalgaz verebilmek amacıyla çalışmalarını hızlandırdı. Firmalarla doğalgaz alım-satım ön protokolü yapıldı.

**H**asanağa Organize Sanayi Bölgesi, geçtiğimiz yıl yaklaşık bir milyon liralık bir yatırımla doğalgaz alt yapısını tesis etti. Ancak BOTAŞ'ın 1 Ocak 2009 tarihinden itibaren organize sanayi bölgelerine iskontosuz gaz verme kararı üzerine bölge sanayicilerine doğalgaz verilemedi. Ancak bölge yönetimi bu yıl doğalgaz kullanımı için çalışmalarını hızlandırdı.

Bu kapsamda bölgedeki firmalarla ekim ayı içerisinde doğalgaz alım-satım ön protokolü yapıldı. Aralık ayından itibaren bölgede doğalgaz kullanılmaya başlanması için tüketim miktarının

tespiti açısından bu protokol büyük önem arz ediyor.

Ayrıca HOSAB ile bölge firmaları arasındaki bu protokolle, kullanıma başlanmadan önce yapılması gerekli; projelerin tasdiki, kepleme noktasından itibaren iç ve dış tesisatın yapımına başlamak mümkün olabiliyor.

Ön protokolde fabrikalar HOSAB'dan bir yıl boyunca ne kadar doğalgaz alacaklarını da taahhüt ediyor. HOSAB'da bu çerçevede doğalgaz tedarikçisi firmalarla benzer şekilde taahhütlü sözleşmeler yapıyor.

Bilindiği gibi organize sanayi bölgeleri içinde, 4562 sayılı OSB Kanunu

hükmünce doğalgaz temin ve dağıtımında bölge müdürlükleri yetkili.

## **BOTAŞ, İSKONTO DÖNEMİNE DÖNDÜ**

BOTAŞ, 1 Ocak 2009'da sona erdirdiği iskontolu gaz verme dönemine geri döndü. Yıllık doğalgaz tüketimi 15 milyon metreküp üzerindeki OSB'ler ve serbest tüketici niteliğindeki kuruluşlar, 2010 yılı için BOTAŞ'la %7 iskontolu sözleşmeler yaptı. Bazı organize sanayi bölgeleri de Enerco, Bosphorusgaz, Avrasyagaz, Egegaz gibi özel şirketlerle 2009 için olan anlaşmalarını 2010'a da taşıdı.



BOTAŞ'ın 2009 başında sıfırladığı indirimlere 8 ay sonra daha yüksek oranlı olarak geri dönmesi, 'al ya da öde' zorunluluğu nedeniyle olduğu, doğalgazda tüketici kaybı istemediği, yıllık 4.5 milyar metreküp tüketimi olan OSB'leri geri kazanma hamlesi olarak yorumlandı.

Ancak 'BOTAŞ'ın kısa sürelerle bu tip zik zaklar çizmesi doğalgaz piyasasının güvenilirliği açısından sıkıntı yaratır' yorumları da çokça yapıldı. Nitekim, siyasi iradenin baskısı sonucunda da BOTAŞ Genel Müdürü Saltuk Düzyol süresiz izne ayrıldı.

### **YILMAZ: OSB'LER İÇİN AYRI TARİFE OLMALYDI**

OSBÜK Başkanı Mahmut Yılmaz, konuyla ilgili değerlendirmesinde OSBÜK'ün önderliğinde kurulan OSB Doğalgaz AŞ'nin, 10 yıllık ithalat lisansı aldığını da vurgulayarak, "Biz ithalattan vazgeçmiş değiliz. 2010'da dışarıdan fiili gaz çekişine başlayacağımızı düşünüyorum. Biz OSBÜK olarak OSB'lerin tamamı için ek tarife istedik. Ben görüşlerimizi Enerji Bakanına da BOTAŞ'a da ilettim. Ama OSB'lere ve diğer serbest tüketicilere aynı müşteri muamelesi yaptı. Bu yüzden kendimi başarılı olmamış sayıyorum ama sanayici adına bir adım atılmış olmasını da memnuniyetle karşılıyorum. İndirimlerin sanayiciye nasıl yansıtılacağı konusu henüz net değil" şeklinde konuştu.

### **3. OSB ENERJİ ZİRVESİ YAPILDI**

Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu (OSBÜK) Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Yılmaz, özelleştirilecek 56 tane santralden birine talip olduklarını bildirdi.

Yılmaz, OSBÜK tarafından düzenlenen "3. OSB Enerji Zirvesi"nin açılışında yaptığı konuşmada, 2009 yılı Eylül ayında BOTAŞ'ın OSB müşterilerini toplantılara

davet ettiğini, onlara bazı öneriler sunduğunu anlattı.

OSB'lerde bulunan sanayicilere daha uygun fiyata gaz temini sağlamak suretiyle kontrat devri alan firmalarla ve BOTAŞ'la sözleşme yaptıklarını anlatan Yılmaz, bu sözleşmelerden bütün OSB'lerin memnun kaldığını ifade etti.

OSB'ler olarak gaz şirketi kurduklarını, şirketin fiili olarak ithalat gerçekleştirilmediği de, "bu alanda söz sahibi olma fikri"ni beyan ettiğini belirten Yılmaz, piyasanın içindeki bir aktör olarak, kendi ihtiyaçlarıyla ilgili alanlarda bulunmak istediklerini vurguladı. Yılmaz, şöyle devam etti: "56 tane enerji şirketinin özelleştirilmesiyle ilgili veya işletme devirleriyle ilgili nudan haberdarız. Biz, tabii ki piyasanın içindeki oyuncular olmak istiyoruz. Bunun devamı olarak, bu enerji şirketlerinden bir tanesine de talibiz. Bizim sanayi bölgelerimizin içinde bu tesisleri çok güzel çalıştırabilecek, çok değerli arkadaşlarımız var. Kesinlikle yeni bir KİT veya yeni bir kamu kuruluşu gibi düşünmeyin.

Bunlardan birini deneme şeklinde bize verirsiniz, bütün piyasa şartlarına uymak kaydıyla, rekabetin tam içinde bulunmak kaydıyla, bizim almış olduğumuz santralin, gerek verimlilik yönünden gerek üretim miktarıyla, başkanlığımızı rahatlatacak, ülkemize faydası olacaktır."



## **Yıldız, OSB'lere seslendi: Santralleri alın**

Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu'nun (OSBÜK) düzenlediği "3. OSB Enerji Zirvesi"nin açılışında konuşan Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız, "Bir no'lu, iki no'lu tarifelerle alakalı olarak bu tarifeleri düzenlediğimiz anda yüzde 5,6 civarında elektriğe bir zam gelecek" dedi.

Yıldız, global kriz nedeniyle tüketimde düşüşler yaşandığını, büyüme hedeflerine ilişkin olarak 2009 rakamlarının revize edildiğini hatırlatarak, "Bu, bizi rehavete sürüklememeli. Gerek özel sektör gerek kamu, bu manada tedbirlerini almalı" dedi.

Yıldız, 56 tane santralin özelleştirilmesiyle ilgili sürecin başladığını hatırlatarak, "130 megavatlık ama irili ufaklı. 1926 yılında kurulmuş santraller de var bunların içinde. Şu anda kamuya maliyeti 0,7 cent olan santraller de var. Bence buna hiç tereddütsüz girin ve alın. Özel bir organize sanayiye imtiyaz verme durumumuz olmaz. Bu doğru da değil. Çünkü her birinizin burada iki tane, üç tane hüviyeti var. Organize sanayilerin dışında o ihalelere girecek özel sektör temsilcileri var. O yüzden gelin biz bu rekabet ortamına müdahale etmeyelim ama girin ve alın. Çünkü bu işte alan kazanıyor" şeklinde konuştu.

Yıldız, BOTAŞ'ın 15 milyon metreküpün üzerinde toplam tüketimi olanlara indirim imkânını da değerlendirilmesi gereken bir fırsat olarak yorumladı.



**Nilüfer Belediye Başkanı Mustafa Bozbey:**

## ‘OSB dışında fabrika olmaz’

Nilüfer Belediye Başkanı Mustafa Bozbey, Organize Sanayi Bölgeleri dışında fabrika kurulmasının yanlış olduğunu belirterek, “Biz plan değişikliği yaparız. Ancak Sanayi ve Ticaret Bakanlığı’nın da dur demesi lazım” dedi.



**N**ilüfer’de yer alan üç sanayi bölgesini Batı Organize Sanayi Bölgesi (OSB) çatısı altında birleştirme çalışmaları başlatan Başkan Mustafa Bozbey, sanayi kuruluşlarının OSB’ler dışında kurulmasını eleştirdi.

### PLAN DEĞİŞİKLİĞİ YAPARIZ

İki farklı statü yaratıldığını ve bazı sanayicilerin OSB maliyetlerine katlanmak istemediğini belirten Bozbey, sorunu gidermek için plan değişikliği yapabileceklerinin işaretini verdi. Bu girişime Bursa Büyükşehir Belediyesi’nin de katkı sağlaması gerektiğini kaydeden Bozbey, “Biz

teklif ederiz, ancak Sanayi ve Ticaret Bakanlığı’nın da onaylaması gerekiyor. Doğrusu bu. Bakanlığın dur demesi lazım. Biz planımıza alacağız, hazırlık yapıyoruz. Sanayi Bakanlığı’nın da hassas olmasını istiyoruz. Bunu sanayici istemeyebilir, ama yanlış olduğunu ifade edeceğiz. ‘Biz her şeyimizi yaptık, ne gerek var’ diyorlar. Oranın ihtiyaçları var, çevresel etki diye bir şey var. Çevreye senin negatif etkin de var. Bunların bir yerden kontrol edilmesi lazım” dedi.

### TEK ARITMA TESİSİ

Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi (HOSAB) ile Kayapa ve Akçalar



Sanayi Bölgeleri'ni, Batı OSB çatısı altında birleştirme girişiminin, yetkileri ortaklaştırarak sorunları çözmeyi amaçladığını söyleyen Bozbey, Akçalar'da çok fabrika olmamasına karşın HOSAB ile birleşebileceğini, yönetim birlikteliğinin de sağlanması gerektiğini ifade etti.

Kayapa Sanayi Bölgesi'nin birleşme fikrine karşı çıkmasıyla ilgili olarak, 'Kayapa'nın daha özerk bir yapıya sahip olduğunu' kaydeden Bozbey, "Kafalarında oluşan çelişki şu. Kayapa Sanayi Bölgesi diyor ki biz altyapı sorunlarımızı büyük ölçüde çözdük. Bir tek arıtma kaldı. Zaten ortaklaştırma fikrinin doğmasının nedenlerinden biri, arıtma tesisinin tek bir yerde yapılmasını düşünmüyoruz. Çünkü arıtma tesisi yapılıyor, ama işletilemiyor" diye konuştu.

#### ARITMANIN İŞLETME MALİYETİ ÇOK FAZLA

Türkiye'nin çok yakında 'arıtma tesisi mezarlığına döneceğini' savunan Bozbey, işletme maliyetlerinin yüksek olmasına dikkat çekti. Bozbey, şöyle konuştu:

"Devletin sistematik olarak şunu öngörmesi lazım: Bu tesislerde enerji bedelinin en aza indirilmesi gerekiyor. Enerji tüketimi çok fazla. Ayrıca bertaraf tesisi bir tek Kocaeli'nde var. Bunun nakliyesi bir bedel. Orada yakma bedeli ödüyor, bu da ikinci bir bedel. Sistem çalışmaz hale geliyor, yine derelerimiz kirli akıyor.

Bana kimse şunu söylemesin: 'Biz arıtma tesisi yaptığımız zaman derelerimiz temiz olacak.' Yok böyle bir şey!.. Arıtma tesislerinin işletme maliyeti çok fazla. Yapı maliyeti çok fazla değildir. 5 milyon dolara iyi bir arıtma tesisi yaparsınız. Ama 5 milyon dolarlık arıtma tesisini tam kapasiteyle çalıştıracam dersiniz, hakikaten temiz suyu vereceğim diye düşünürseniz ayda 500-600 bin dolarlık bir masraf gerekir."

- Haftalık Ekonomik Pusula Gazetesi'nin 6 Ekim 2009 tarihli 48.Sayısından alınmıştır.

## Nilüfer Belediyesi Hasanağa sorumlusu atadı

Hasanağa Organize Sanayi Bölgemizin de sınırları içinde yer aldığı Nilüfer Merkez İlçe Belediyesi, 17 Haziran 2009 tarihinde Hasanağa Bölge Sorumlusu olarak İlknur Ağırca'yı atadı. Nilüfer Belediye Başkanı Mustafa Bozbey tarafından atanan Ağırca'nın görevi, Hasanağa halkı ile belediye arasındaki koordinasyonu sağlamak, vatandaşın isteklerini ilgili kişilere aktarmak ve bölgede tespitler yapmak. Bu gö-



reve atanmaktan gurur duyduğunu belirten Ağırca, "Belediye olarak amacımız tüm hizmetlerimizden Hasanağa halkının da faydalanmasını sağlamaktır. Asfalt yapma, çöp toplama, sulama ve ilaçlama gibi hizmetler rutin olarak devam etmektedir. Ancak Hasanağa için değişik konularda projeler planlanmak istiyoruz. Bunlardan bir tanesi meydan düzenlemesidir. Şu anda meydan düzenleme çalışmalarını başlamıştır" dedi.

## M.K.Paşa'da, 120 milyon dolarlık Marzinc yatırımı izin bekliyor!

Türkiye'de, demir-çelik üretimini yarısını gerçekleştiren ve yılda 5 milyar dolarlık ihracat yapan 5 firmanın (İçdaş, Çolakoğlu, Diler, Kaptan, Kroman) ortaklığıyla kurulan Marzinc Marmara Geri Kazanım Sanayi Ticaret A.Ş (Marzinc Marmara Çinko), Bursa'nın Mustafakemalpaşa ilçesinde 120 milyon dolarlık yatırımda bulunacak. Üretilen "çinko oksit" in tamamı, yurt dışına ihraç edilecek ve yılda yaklaşık 50 milyon dolarlık ciro elde edilecek.

Marzinc Marmara Çinko Yönetim Kurulu Üyesi Necdet Utkanlar, bir tanıtım toplantısı düzenledi. Demir-çelik imalatında oluşan tufal ve baca tozunun, yıllardır kara yollarında ve birçok yerde dolgu malzemesi olarak kullanıldığını belirtten Utkanlar, "Bu tesis Türkiye'de ilk olacak ama Avrupa'da 8, dünyada 18 fabrika yıllardır üretim yapıyor.

Tesislerde kullanılacak ekipmanları, kendimiz sıfırdan ürettik. Bunun için 32 milyon dolar harcadık. İki yıldır tesisi hayata geçirmeye çalışıyoruz ancak birçok neden ortaya sürüldüğü için yatırım gecikti. Biraz daha beklersek, milyonlarca dolarlık ekipman ve cihazlar çürüyecek. Garanti süreleri bile doldu ancak halen üretimi geçilemedi" dedi.

Tesisin, ÇED raporları da dahil tüm izinlerini aldıklarını ifade eden Utkanlar, önümüzdeki günlerde fabrika için ilk kazmayı vuracaklarını ve 8 ay sonra üretime geçmeyi planladıklarını bildirdi.

200 kişiye istihdam sağlayacak fabrikanın yapılmasına Mustafakemalpaşa halkı çevreye olumsuz etki yapacağı, kanserojen olduğu gerekçeyle karşı çıkıyor. Tesisin hayata geçirilmesi için MKP OSB yönetiminin inşaat için izin vermesi gerekiyor.

# 'Gölyazı Çalıştayı' yapıldı

Bursa'nın merkez Nilüfer Belediyesi ve Uludağ Üniversitesi (UÜ) tarafından 15-17 Ekim tarihlerinde düzenlenen "Gölyazı Çalıştayı"nda hayati öneriler ortaya konuldu.

Çalıştay'ın sonuç bildirgesinde, Gölyazı 1/1000 Ölçekli Koruma Amaçlı İmar Planı'nın, Kıyı Kanunu'na uygun olmadığı gerekçesiyle iptal edilmesi için Bursa Kültür ve Tabiat Varlıklarını Koruma Bölge Kuruluna başvuruda bulunulması, Uluabat Gölü'ndeki maksimum su kotunun DSİ tarafından yeniden belirlenmesi için de harekete geçilmesi gerektiği belirtildi.

## OSB'LER VE İMAR HAREKETLİLİĞİ

Gölyazı çevresinde oluşturulan organize sanayi bölgelerinin (OSB) imar hareketliliği yaratacağı kaygısına dikkat çekilen bildirmede, üst ölçekli planların uygulanması konusunda Büyükşehir Belediyesi'yle görüşerek bölgede üretilecek plan kararlarının bu baskıyı ortadan kaldıracak nitelikte düzenlenmesi gerektiği vurgulandı.

2003 yılından beri sürdürülen arkeolojik yüzey araştırmasına destek sağlanması ve Gölyazı'daki 3. Derece Arkeolojik Sit Alanı'nın 1. Derece Arkeolojik Sit Alanı'na yükseltilerek koruma alanlarının genişletilmesi önerilen bildirmede, bölgede yerel tarih atölyeleri oluşturarak, eski fotoğraf belge ve

malzemelerin değerlendirilmesi gerektiği belirtildi.

Uluabat Gölü'nün, erozyon ve sedimentasyon nedeniyle dolma tehlikesiyle karşı karşıya olduğu ve gölün yüzey alanının küçüldüğü kaydedilen bildirmede, erozyonun önlenmesi için ağaçlandırma çalışmaları yapılması istendi.

RAMSAR sözleşmesinin gölün sorunlarına çözüm bulmada ve ekonomik kaynak yaratma anlamında kullanılması istenen bildirmede, ayrıca Uluabat çevresindeki doğal bitki örtüsünün ıslah edilmesi, Bursa-İzmir Otoyolu projesinin güzergahının değiştirilmesi, yerel halkın çevre koruma konusunda bilinçlendirilmesi, bölgede organik tarımın ve güneş enerjisi kullanımının yaygınlaştırılması istendi.

## SU ÜRÜNLERİ MERKEZİ KURULMALI

Uluabat Gölü'ndeki canlı yaşamı izlemek ve balıkçılığı güçlendirmek için "Su Ürünleri Araştırma Merkezi" kurulması önerilen bildirmede, şöyle denildi: "İsrail sazanı ile mücadele edilebilmesi için devletin destek sağlaması ve 1 yıl boyunca sadece İsrail sazanı avlanma-

sını sağlayıp göldeki popülasyonunun kontrol altına alınması önerilebilir. İsrail sazanı, kedi-köpek maması olarak değerlendirilebileceği gibi hayvanat bahçelerinde canlı yem olarak kullanılabilmesi için bir proje hazırlanması planlanmalıdır. Gölde kontrollü olarak sportif ve amatör balıkçılığın özendirilmesi için çalışma yapılmalıdır. Uluabat Gölü'nün çıkış ayağında bulunan şedde kapağının balık geçişlerine izin verecek biçimde düzenlenmesi için DSİ nezdinde girişim yapılmalıdır."

## ALTYAPI SORUNLARI

Gölyazı'da, önemli altyapı sorunlarının bulunduğu ifade edilen bildirmede, çalıştaya davet edildikleri halde BUSKİ ve TEDAŞ'tan katılım olmadığı için altyapı ile ilgili sorunların konunun yetkilileriyle tartışma olanağı olmadığı belirtildi.

Kanalizasyon sistemi olmayan ve atıkların doğrudan göle aktığı Gölyazı'da entegre bir altyapı sisteminin acil olarak hayata geçirilmesi gerektiği vurgulanan bildirmede, şunlar kaydedildi:

"Bu entegre sisteme su, kanalizasyon, elektrik sistemi dahil edilmelidir. Gölyazı'nın su şebekesi de gözden geçirilmeli gerekli yenileme sağlanmalı, otomatik klorlama sistemi kurulmalıdır. Bölgenin tanıtımı ve turizme kazandırılması için de Uluabat Gölü çevresinde yer alan tarihsel ve arkeolojik alanların turistik amaçla kullanımı düşünülmelidir. Gölyazı'nın Turizm Bakanlığı tarafından ulusal ve uluslar arası kapsamda tanıtılması sağlanmalıdır. Sürdürülebilir ekolojik turizmin Gölyazı için geliştirilmesi gereklidir. Öte yandan edebiyat, sanat günleri, caz festivali gibi önemli ulusal aktiviteler yapılarak Gölyazı'ya dikkat çekilmelidir."





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



www.balpi.com.tr



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](http://www.balpi.com.tr) [info@balpi.com.tr](mailto:info@balpi.com.tr)

**BAL-PI**  
GIDA SAN. ve TİC. LTD.ŞTİ.

# 2010 bütçesi iş dünyasını memnun etmedi



TBMM'ye sunulan 2010 yılı Merkezi Yönetim Bütçesi, reel sektör açısından büyümeyi destekleyici bulunmadı. Hükümet tarafından 286,9 milyar lira olarak bağlanan bütçenin gelir hedefleri oldukça iddialı bulundu.

2010 yılı merkezi yönetim bütçesinde, bütçe giderleri 286,9 milyar lira, bütçe gelirleri 236,8 milyar lira, bütçe açığı da 50,1 milyar lira olarak yer aldı. 58,8 milyar lira faiz ödenecek olan bütçede, 6,6 milyar lira faiz dışı fazla öngörüldü. Bütçede personel giderleri 60,3 milyar lira olarak yer alırken, önümüzdeki yıl devletin kasasına vergilerden 193,3 milyar lira girecek. Maliye Bakanı Şimşek'in verdiği bilgiye göre, 2009 yılı ile karşılaştırıldığında bütçe giderlerinde yüzde 7,6, gelirlerinde ise yüzde 16,1 oranında artış olacak.

## BÜTÇE AÇIĞI 52 MİLYAR LİRA BÜYÜDÜ

Bu arada global ekonomik krizin devlete faturası 52 milyar lirayı buldu. Ekonomide meydana gelen daralma ve vergi indirimlerinin gelirlerde yol açtığı 44.8 milyar liraya, sosyal güvenlik harcamalarında oluşan 7.6 milyar liralık artış da eklendiğinde 2009 yılı bütçe açığı başlangıç hedefine göre 52 milyar lira büyüdü. Rakamlar, TBMM'ye sunulan 2010 bütçesi

ile birlikte 2009'da hükümetin revizyona gitmesi ile ortaya çıktı.

## 2009'DA GELİRLER YÜZDE 18 AZALACAK

2009 başında 10.3 milyar lira öngörülen bütçe açığı 52.4 milyar liralık sapmayla 62.8 milyar liraya ulaşacağı tahmin ediliyor. Böylece bütçe giderleri başlangıç hedefinin yüzde 2.9 üstünde, gelirleri ise yüzde 18 civarında altında kalacak.

## HEDEFLenen GELİR İÇİN BÜYÜME GEREKLİ

TBMM'ye gönderilen 2010 bütçesi ile ilgili olarak iş dünyasının ilk değerlendirmeleri gider hedeflerinin gerçekçi, gelir hedeflerinin ise tamamen büyümeye endeksli olduğu yönünde. Ancak reel sektörün büyümesi için bütçede vergi gibi konularda olumlu izler bulunmadığı belirtiliyor. Bütçede gelir hedeflerine ulaşılması için ekonomide çarkların dönmesi gerektiği, bunun için de reel sektöre can suyu verilmesi gerektiği ifade edilirken, bütçede bunun olmadığı üzerinde duruluyor.

## 2010 BÜTÇE RAKAMLARI

	Milyon TL	GSYH'ye oran (%)
<b>BÜTÇE GİDERLERİ</b>	<b>286.928</b>	<b>27,9</b>
Faiz hariç bütçe giderleri	230.178	22,4
Personel giderleri	60.349	5,9
Sos. Güv. devlet primi	11.110	1,1
Mal ve hizmet alım	25.186	2,4
Cari transferler	102.173	9,9
Sermaye giderleri	18.928	1,8
Sermaye transferleri	3.426	0,3
Borç verme ödenekleri	6.903	0,7
Yedek ödenekler	2.103	0,2
Faiz giderleri	58.750	5,5
<b>BÜTÇE GELİRLERİ</b>	<b>236.794</b>	<b>23,0</b>
Vergi gelirleri	193.324	18,8
Vergi Dışı Gelirler	43.470	4,2
<b>BÜTÇE DENGESİ</b>	<b>-50.134</b>	<b>-4,9</b>
<b>FAİZ DIŞI FAZLA</b>	<b>6.616</b>	<b>0,6</b>

## 2009 VE 2010 KARŞILAŞTIRMASI (Milyon TL)

	2009 Hedefi	2009 Gerçekleşme Bek.	2010 Öngörülen
Bütçe giderleri	259.156	266.752	286.828
Faiz hariç giderler	201.656	211.252	230.078
Faiz giderleri	57.500	55.500	56.750
Bütçe gelirleri	248.758	203.928	236.794
Vergi gelirleri	202.090	163.561	193.324
Bütçe açığı	-10.398	-62.824	-50.034

## MAKROEKONOMİK GÖSTERGELER

	2009	2009	2010
GSYH (Milyar TL)	1.028,8	946,7	8,7
Büyüme (%)	3.5	-6.0	
ÜFE (Yılsonu %)	5,8	4,9	
TÜFE (Yılsonu %)	5,3	5,9	
İthalat (CIF) Milyar \$	153,0	134,0	14,2
İhracat (FOB) Milyar \$	107,5	98,5	9,1



# Ekonomide Türkiye'nin yol haritası

## Orta Vadeli Program

Hükümet ekonominin 3 yıllık yeni yol haritasını açıkladı. Yapısal reformları hayata geçirmeyi planlayan ekonomi yönetimi, özel sektör öncülüğünde yeniden sürdürülebilir büyüme dönemine girmeyi hedefliyor.

**D**evlet Bakanı ve Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, Orta Vadeli Programın (OVP) Türkiye ekonomisinin yeniden güçlü ve sürdürülebilir bir büyüme dönemine girmesini hedeflediğini belirterek, Türkiye ekonomisinin 2010 yılında tekrar büyüme sürecine girmesini, 2011 yılından itibaren ise büyümenin ivme kazanmasını öngördüklerini bildirdi.

Devlet Bakanı Babacan, 2010-2012 OVP'nin katılımcı bir anlayışla hazırlandığını, sivil toplum kuruluşlarının, iş dünyasının ve akademik çevrelerin yoğun katkısının sağlandığını söyledi.

### YAPISAL REFORM SÜRECİ

2009 yılının 2. Dünya Savaşı'ndan sonra küresel ekonomik aktivitenin en hızlı daralma yaşadığı bir yıl olduğunu belirten Babacan, "OVP dünyadaki belirsizliklerin yoğun bir şekilde yaşandığı bu zor süreçte Türkiye ekonomisinin yeniden güçlü ve sürdürülebilir bir büyüme dönemine girmesini hedeflemektedir. Mevcut uluslararası konjonktür ülkemizin ihtiyaç duyduğu yapısal reform sürecinin hızlandırılmasını gerektirmektedir. OVP kapsamındaki tedbirler ve yapısal reformlarla ekonomimizin temelleri daha da güçlenecek, bütüncül bir yaklaşımla hazırlanan program ekonomimizde öngörülebilirliği artıracak ve güveni pekiştirecektir" dedi.

Programda öngörülen politikaların kararlılıkla uygulanacağını kaydeden Babacan, program döneminde küresel ekonomideki gelişmelerin yakından izleneceğini ve dinamik bir yaklaşımla gerekli politikaların geliştirileceğini ifade etti.

### YARGI REFORMU

Türkiye ekonomisinin önünü açmak için yargı sisteminde reform yapılmasının zorunlu olduğuna işaret eden Babacan, şunları söyledi: "Öngörülebilir bir yargı sistemi,

öngörülebilir sonuçlar ve evrensel hukuk uygulamaları ile daha dengeli hale getirilmesi. Adalet Bakanlığı'nın üzerinde çalıştığı yargı reformu süreci çok önemli. Aksi halde ne yaparsak yapalım, hangi programı uygularsak uygulayalım, iş dünyası hukuki sorun yaşadığı sürece ya da anlaşmazlıklar mahkemeye gittiğinde mahkeme süreçleri, (Türkiye iyi bir yatırım yeri mi değil mi) sorusuna verilecek yanıt, çok önemli bir etken olacaktır."

### MALİ KURALIN ÖNEMİ

Kamu Mali Yönetim ve Kontrol Yasası çıkarılana kadar Türkiye'de yıllık bütçe yapıldığını, halen 3 yıllık bütçe yapıldığını hatırlatan Bakan Babacan, mali kuralın önemine işaret ederken, şunları söyledi: "Ama mali kural, gelecek 10-15 yılda bütçe açığı, borç stoğu açısından nereye doğru gitmek istediğimizi ortaya koyacak. Gitmek istediğimiz yere nasıl, hangi mekanizmalarla, hangi hızda, değişen konjonktürün etkisiyle hangi uyarlamalarla gideceğimizi gösterecek. Ekonomide sıkıntılı dönemlerin yaşandığı dönemlerde uzun vadeli bir mali kural olması, ekonomiye çok önemli bir öngörü getirir. 2008-2009 krizinde mali kural olan ülkelerin daha az etkilendiğini görüyoruz. Örneğin Meksika, Brezilya... Gelişmekte olan bir çok ülke mali kural uyguluyor. Almanya mali kuralı anayasasına yazdı. Bir çok ülke yasal düzenleme ile yapıyor. Biz de bunları değerlendiriyoruz."

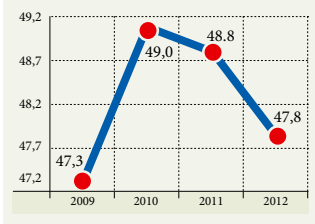
### KALKINMA AJANSLARI

Kalkınma ajanslarının önemine de işaret eden Babacan, ajansların, yeni potansiyelin harekete geçirilmesiyle üretim ve geliri artıracığını belirtti. Babacan, teknolojik yeniliklerin oluşturulması ve geliştirilmesini temel alan kapsamlı bir sanayi stratejisini de özel sektörle işbirliği içerisinde hayata geçireceklerini söyledi.

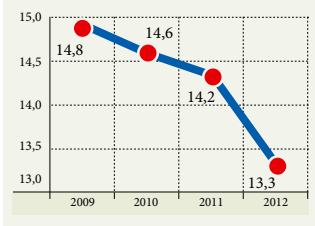
### Enflasyon (%)



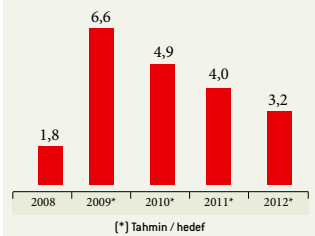
### Kamu borç stoğu GSYH (%)



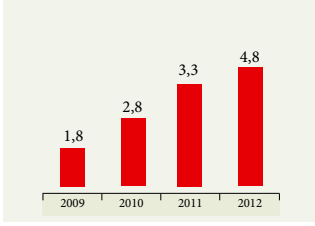
### İşsizlik oranı (%)



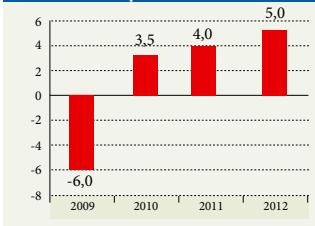
### Bütçe açığı GSYH (%)



### Cari işlemler açığı GSYH (%)



### GSYH büyümesi (%)



# Yatırımlar 61.6 milyar lira azaldı

Türkiye’de toplam yatırımların bu yıl 2008’e kıyasla 61,6 milyar lira azalarak, 148,7 milyar lira olması bekleniyor. Toplam yatırımlardaki gerileme özel sektör yatırımlarındaki düşüşten kaynaklanıyor.

2008 yılında 169,7 milyar lira olan özel sektör yatırımının, 2009’da 107,8 milyar liraya gerilemesi bekleniyor. Son 2 yıldır belirgin fark gözlenmeyen kamu yatırımları 2010’da artacak. Kamu yatırımlarının 2010’da yüzde 8,3 artışla 44,3 milyar liraya, özel sektör yatırımlarının da yüzde 20,4 artışla 129,8 milyar liraya yükselmesi, toplam yatırımın ise 174,1 milyar lirayı bulması öngörülüyor. Baz etkisiyle artış oluşsa da 174,1 milyar liralık yatırım, 2007 yılının gerisinde kalıyor.

## EKONOMİK KRİZ ETKİSİ

Genel Ekonomik Hedefler ve Yatırımlar 2010 Raporundaki bilgilere göre, Türkiye’de ekonomik krizin etkisiyle toplam yatırımın bu yıl 148,7 milyar liraya düşmesi öngörülüyor. Düşüş, özel sektör yatırımlarına dayanıyor. Kamu yatırımlarının 40,9 milyar lira ile geçen seneye yaklaşık aynı düzeyi koruduğu 2009 yılında, özel sektör yatırımlarının 62 milyar lira gerileyerek, 107,8 milyar lira olması bekleniyor.

2008 yılında, bina, tesis, makina gibi tüm maddi mallara yönelik yatırım anlamına gelen “sabit sermaye yatırımları”, 191,8 milyar lira düzeyindeydi. Bunun 152,7 milyar lirasını özel sektör, 39,1 milyar lirasını da kamu sektörü oluşturmuştu. 2009’un gerçekleşme tahminine göre ise toplam sabit sermaye yatırımı 160,2 milyar liraya inecek. Özel sektörün payı 121,8 milyar lira, kamunun payı 38,4 milyar lira olacak.

## SANAYİCİ STOKLARA YÖNELDİ

2009 yılı içinde stok değişiminin eksi(-) 11 milyar 508 milyon lira olması öngörülüyor. Stok değişimi, 2008 yılın-

da 18 milyar 524 milyon lira olarak gerçekleşmişti. Bir diğer ifadeyle 2008 yılında stoklar artarken, 2009 yılında azaldı. Stokların azalması, üretimden satışların toplam satışların altında kalması anlamına da geliyor. Stok değişimi, harcama, satış, toplam üretimden fazlaysa “eksi”, düşükse “artı” hesaplanıyor. Başka bir ifadeyle stok değişiminin eksi olması, sanayicilerin stokları azaltmaya yöneldiğini gösteriyor.



YATIRIMLAR VE KAYNAKLAR (milyon TL)

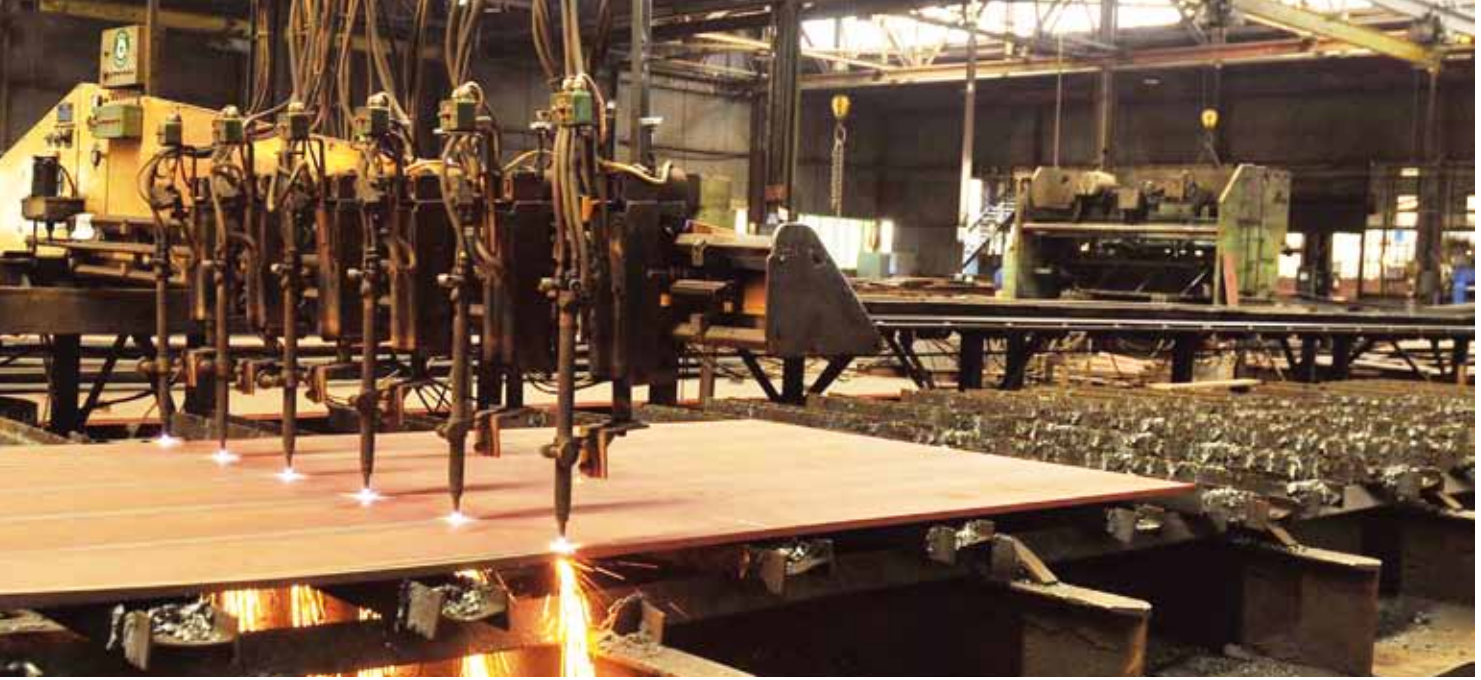
	2007	2008	2009	2010
GSYH	843.178	950.098	946.678	1.028.802
Net Mal-Hizm. İhr.	43.513	42.135	3.300	15.202
Toplam Yurtiçi Talep	886.692	992.233	949.978	1.044.004
Sabit Sermaye Yat.	183.416	191.815	160.200	181.290
-Kamu	32.534	39.123	38.376	44.477
-Özel	150.881	152.692	121.824	136.813
Stok Değişmesi	-2.961	18.524	-11.508	-7.178
-Kamu	504	1.479	2.543	-215
-Özel	-3.465	17.045	-14.050	-6.963
Toplam Yatırımlar	180.454	210.339	148.692	174.112
-Kamu	33.038	40.602	40.919	44.262
-Özel	147.416	169.737	107.773	129.850
Toplam Tüketim	706.237	781.894	801.285	869.892
-Kamu	83.231	95.463	106.237	115.145
-Özel	623.007	686.431	695.048	754.747

## Türkiye 57 ülke içinde 45. oldu

Türkiye, sürdürülebilir büyüme ve istihdamın temeli sayılan sabit sermaye yatırımlarında 57 ülke arasında 45. oldu. Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü (IMD 2009 Rekabet Gücü Yıllığı verilerine göre Türkiye, sabit sermaye yatırımlarının milli gelire oranında yüzde 20,3 ile 57 ülke arasında ancak 45’inci sırada yer buldu. Yatırımlarında listede ilk sırada yüzde 42,2 ile milli gelirinin

neredeyse yarısını sabit sermaye yatırımlarına ayıran Çin yer alırken, bunu yüzde 35,6 ile Hindistan, yüzde 35,3 ile de Bulgaristan ve Romanya izledi. Diğer taraftan Türkiye’nin sabit sermaye yatırımları 2008 yılında yüzde 4,64 oranında geriledi. Türkiye, yatırımlarındaki yüzde 4,64’lük düşüş ile sabit sermaye yatırımlarındaki reel büyüme sıralamasında 57 ülke arasında 51’inci sırada yer aldı.





## 2010'da en çok yatırımı TCDD yapacak

2010 yılı yatırım programına göre kamu kurumları arasında en fazla yatırımı Devlet demiryolları gerçekleştirecek. TCDD'nin 2.5 milyar liralık yatırım yapması öngörülmüyor.

**K**amu İktisadi Teşebbüsleri ve bağlı ortaklıkları 2010 yılında 7,3 milyar lira yatırım gerçekleştirecek. Kamu İktisadi Teşebbüsleri ve Bağlı Ortaklıklarının, 2010 Yılına Ait Genel Yatırım ve Finansman Programının Tespiti Hakkında Bakanlar Kurulu Kararı, Resmi Gazete'nin 18 Ekim tarihli mükerrer sayısında yayımlandı. Karara göre kamu teşebbüsleri, 2010

yılı faaliyetlerini, uygulanan ekonomik politikalar ile program çerçevesinde belirlenen ilkelere uygun olarak yürütecek.

### TÜRKİYE PETROLLERİ GÖZDE

2010 yılında en fazla yatırımı 2 milyar 557 milyon lira ile TCDD yapacak. TCDD'ye ayrıca sermaye olarak 2 milyar 187,2 milyon lira tutarında bütçeden

transfer edilecek. TCDD'yi 1 milyar 100 milyon lira ile Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı (TPAO), 935 milyon liralık yatırımlarla Elektrik Üretim A.Ş (EÜAŞ) izleyecek.

### HANGİ KURUM NE KADAR YATIRIM YAPACAK

Karara göre 2010 yılında Makine ve Kimya Endüstrisi Kurumu (MKEK) 74,8 milyon lira, ETİ Maden İşletmeleri 165 milyon lira, Türkiye Taş Kömürü Kurumu 47 milyon lira, Türkiye Kömür İşletmeleri Kurumu 99 milyon lira, Türkiye Elektrik İletim A.Ş. 550 milyon lira, Türkiye Elektrik Tivaret ve Taahhüt A.Ş (TETAŞ) 2,1 milyon lira, Türkiye Elektromekanik Sanayi A.Ş. (TEM-SAN) 1 milyon, BOTAŞ 450 milyon lira, Toprak Mahsulleri Ofisi 25,1 milyon lira, ÇAYKUR 10,8 milyon lira, Tarım İşletmeleri'nin de (TİGEM) 123,4 milyon lira yatırım yapması öngörülmüyor.



# Türk müteahhitlerin gözü 50 milyar dolarda

Türk Müteahhitlik sektörü, 2008 yılında 23,6 milyar dolar olmak üzere 70 ülkede toplam 130 milyar dolarlık iş aldı. Yeni hedef dünya pazarında 3-5 yıl içinde 50 milyar dolarlık pay almak.

**E**kim ayında Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla İstanbul'da "Dünyanın En Büyük 225 Uluslararası Müteahhidi" arasında yer alan Türk inşaat firmalarına başarı plaketleri verildi. Sıralamayı, uluslararası inşaat sektörü dergisi "Engineering News Record" hazırlıyor.

Türkiye Müteahhitler Birliği Başkanı Erdal Eren, ülke sıralamasında Türkiye'nin Çin'in ardından 2. sırada yer aldığını belirterek, "Geçen yıl Çin ve ABD'nin ardından 3. sırada bulunuyorduk. İkinci sıraya yükselmemizin nedenleri arasında dünyadaki ekonomik krizle mücadelede ABD'li firmaların iç pazarlara çekilmesi etkili oldu" dedi.

Erdal Eren, yurt dışı müteahhitlik sektörünün iş hacminin 2002 yılında 1,7 milyar dolar iken, 2008 yılında ge-

lindiğinde bu rakamın 23,6 milyar dolara yükseldiğini, böylece son 6 yılda yurt dışı müteahhitlik sektöründe üstlenilen iş miktarının 15 kat arttığını söyledi. Eren, yurt dışı müteahhitlik firmalarının yurt dışına sadece müteahhit ola-

rak değil, bazı firmaların yatırımcı, bazı firmaların yap işlet devret (YİD) projelerinde yer aldığını, Türk müteahhitlik firmalarının Rusya'nın en önemli gayrimenkul projelerine sahip olduğunu, büyük alışveriş merkezlerine, büyük ko-



## HANGİ ÜLKE KAÇ FIRMA SÖKTÜ?

1. Çin	50
2. Türkiye	31
3. İtalya	26
4. ABD	25
5. Japonya	15
6. G.Kore	13
7. İspanya	11
8. Fransa	5
9. İngiltere	5
10. Almanya	4
Diğer ülkeler	40



31 firmaya ödülleri, Başbakan Recep Tayyip Erdoğan, Devlet Bakanı Zafer Çağlayan ile Türkiye Müteahhitler Birliği Başkanı Erdal Eren tarafından verildi.



nut projelerine imza attıklarını söyledi. Türkiye'deki turizm yatak kapasitesinin yarısından çoğunun Türk müteahhitleri tarafından inşa edildiğini, yatırımının yapıldığını, bir kısmının da işletildiğini anlatan Eren, enerji projelerinde de iş üstlendiklerini anlattı.

### YENİ HEDEF HİNDİSTAN VE GÜNEY AFRIKA

TMB Başkanı Erdal Eren, "Eğer iş hacmimizi katlamak istiyorsak, yeni pazarlar bulmamız gerekiyor" dedi. Eren, bu kapsamda mevcut pazarlarına ek olarak Güney Afrika ve Hindistan'ı hedef ülke olarak belirlediklerini bildirdi. Eren, müteahhitlik sektörünün yıllık iş hacmini 50 milyar dolara çıkartma hedefleri bulunduğunu belirtti. Eren, "Tüm dünyada inşaat sektöründe daralma var, biz de 2009'da geçtiğimiz yıla yakın rakamı yakalarsak bunu başarı olarak sayıyoruz. Teminat mektupları sorununu ile yurt dışında çalıştırılan işçiler için teşvik müessesinin oluşturulması gerekiyor" dedi.

Güney Afrika'da müteahhitlere dönük önemli yatırım imkanı olduğuna dikkati çeken Eren, Güney Afrika'nın 700 milyar dolarlık alt yapı yatırımlarına başlayacağı duyumu aldıklarını bundan da Türk müteahhitleri olarak pay almak istediklerini kaydetti. Eren, Hindistan'da da 500 milyar dolarlık alt yapı yatırım hamlesinden bahsedildiğini söyledi.



## Çağlayan: 3-5 yılda zirvede biz olacağız

Devlet Bakanı Zafer Çağlayan, Türk müteahhitlik ve müşavirlik sektörünün, 3-5 yıl içinde dünya pazarından 50 milyar dolar pay alacak seviyeye geldiğinin altını çizerek, "Türk müteahhitlik sektörü, çok değil bu süre içinde tüm dünyada birinci olacak" dedi. Yurt dışı müteahhitlik sektörünün 7 yıl önce 1,7 milyar dolar iş hacmi olduğunu hatırlatan Çağlayan, sektörün her yıl neredeyse iş hacmini 2'ye katladığını belirtti. Bakan Çağlayan, dünyada ciddi şekilde iş bulunduğunu, birçok ülkede yüzlerce milyar dolarlık alt ve üst yapı yatırımları yapılacağını belirtti. Çağlayan, gittiği ülkelerde birçok başbakan ve bakanın kendisine Türk müteahhitleri ile ortaklık kurarak, üçüncü ülkelerde de iş kurmak istediklerini ifade etti. Buna da Mısırlıların Irak'ta iş yapma teklifini örnek gösterdi.



## Çilek Hamburg'da mağaza açtı

Dünyanın 63 ülkesinde 200'ü aşkın mobilya mağazasıyla çocuk ve gençlere yönelik ürünlerle tanınan Çilek Mobilya Hamburg'da mobilya mağazası açtı.

Hamburg'un Hamburgers-trasse adlı caddesinde iş adamı Sultan Süleyman Yıldız tarafından açılan mağazanın açılışına, Çilek Mobilya Avrupa Sorumlusu Tamer Baytüre, Hamburg Başkonsolosu Devrim Öztürk, Hamburg Ticaret Ataşesi Şevket İlgaç, Alman Sosyal Demokrat Parti (SPD) Hamburg Eyalet Meclis üyesi Bülent Çiftlik ile çok sayıda da-

vetli katıldı. İş adamı Yıldız, Çilek Mobilya'nın Avrupa'da bir ihtiyaçtan kaynaklandığını, çocuk ve gençlere yönelik ürünlerin Avrupa'daki çeşitliliğinin azlığından yakındı. 400 metrekarelik bir alan üzerinde açılan mağazanın açılışında konuşan Hamburg Başkonsolosu Öztürk, Türk mobilya şirketlerine Avrupa'da büyük bir ihtiyaç bulunduğunu söyledi.

### Listeye giren Türk firmaları

2008 Yılında Dünyanın En Büyük 225 Uluslararası Müteahhidi Listesine giren Türk firmaları şöyle: ENKA, GAMA, Ant Yapı, Tekfen, Rönesans, TAV, Nurol, Yüksel, STFA, Baytur, Kayı, Yapı Merkezi, Güriş, Yenigün, Polimeks, Kontek, Onur, GAP, Hazinedaroğlu, Summa, Makyol, Beta Tek, Rasen, Cengiz, Çukurova, Doğuş, Alarko, Eser, Atlas Yapı, Mesa ve TML.



## Çöpten nasıl enerji üretiliyor?

Çöpten elektrik üretmenin ilk aşamasında doğru bir depolama yaparak gazı bertaraf etmek, daha sonra da doğru bir ayrıştırma yapmak gerekiyor. Çöpler bakterilerin parçalamaları için özel depolarda çürütmeye tabi tutuluyor ve sonucunda metan gazı elde ediliyor. Geri kalan çöp mikrobiyoloji ve rafineri teknolojisi ile yakılıp hidrokarbonlarına ayrılıyor. Bundan da singaz üretiliyor. Singazın yüzde 60'ı azot, yüzde 40'ı karbonmonoksit, hidrojen ve metan gazı. Yakma sırasında çıkan singazdan elektrik üretiliyor. Singazın yanında kül çıkıyor, bu da briket ve yol yapımında kullanılıyor. Elektrik üretiminde çıkan ısıyı kullanmak için de seralar kuruluyor.

# ITC, çöpten enerji üretmeye 300 milyon dolar yatıracak

ITC Şirketi, Ankara ve Adana çöplüklerini aldı, 300 milyon dolar yatırım yapıp enerji üretecek.

İsviçre Invest Trading Consulting (ITC), Mamak ve Sincan çöplüğünden sonra Adana çöplüğünü de aldı. Ankara çöplüğüne dünyanın en modern geri dönüşüm tesisini kurduklarını belirten ITC Firması Yönetim Kurulu Başkanı Ali Kantur, Ankara çöplüğüne 250 milyon dolarlık yatırım

planlandığını ve bugüne kadar 50 milyon dolar üzerinde yatırım yapıldığını, 49 yılına aldıkları Adana çöplüğüne de 50 milyonluk yatırım yaparak modern bir geri dönüşüm merkezi kurmayı hedeflediklerini bildirdi.

### 600 MW ENERJİ ÜRETİLEBİLİR

Ankara'da günlük 4 bin ton, Adana'da ise bin 500 ton çöp üretildiğini belirten Kantur, "Türkiye'de günlük teorik olarak 70 bin çöp üretiliyor, bunun 40 bin tonuna ulaşabilirsiniz. Böyle bakıldığı zaman Türkiye'nin çöpünün yüzde 14'ünü teorik olarak almış oluyoruz. Antalya ve İzmir çöplüklerini de alırsak bu oran yüzde 25'e ulaşır" dedi.





Ankara çöplüğünden yılda 17 megavata yakın elektrik enerjisi üretildiğini belirten Kantur, Türkiye'de günlük üretilen 70 bin ton çöpün 40 bin tonuna ulaşılabileceğini vurguladı ve ulaşılabılır çöpten yılda 500-600 megavat (MW) enerji üretilebileceğini bildirdi. Kantur, "Bu da Türkiye'nin toplam elektrik üretiminin yüzde 2,5'u demek. Bu da doğal gaz ithalatının yüzde 5 azalması anlamına geliyor" dedi.

#### DEVLET ALICI

Çöp meselesinin halledilmesi için Yenilenebilir Enerji Kanununun mutlaka revize edilmesi gerektiğini ifade eden Kantur, Mecliste olan Yenilenebilir Enerji Kanunu ile devlet tarafından alınacak enerjinin kilovat başına 14 avro/cent olarak öngörüldüğünü anlatan Kantur, "Şu anda devlet teşviği 5,5 avro/cent, bizim satışımız ise 7-7,5 avro/cent. Yurt dışında ise ortalama 20 avro/cent. Söz konusu kanun çıkarsa çöpten elektrik üretmek avantajlı hale gelir ve 5-10 yıl içinde Türkiye'de çöp sahalarına ihtiyaç duymayız" dedi.

Mamak çöplüğü geri dönüşüm tesisinin çöp teknolojileri konusunda dünyanın en önemli merkezlerinden biri haline geldiğini kaydeden Kantur, "Mamak'ı İzmir ve Antalya belediye başkanlarının gezdiğini, İstanbul yerel yönetimi ile de görüştük. Ama yatırım için çok hızlanmak istemiyoruz. Teknolojiyi oturtmak için zamana ihtiyacımız var. Gelecek sene için bir şehir, 2011'de de iki şehir alırız" dedi.



**2010 yılında ödenecek 7 milyar ana para, 3,9 milyar dolar faiz önümüzdeki 6 yılın en yüksek dış borç ödemesi olacak.**

## Devlet, gelecek yıl 11 milyar dolar dış borç ödeyecek

**M**aliye Bakanlığının 2010 yılı Bütçe Gerekçesinde yer alan projeksiyonlarına göre, Merkezi Yönetim Dış Borç ödemeleri kapsamında önümüzdeki yıl 7 milyar 56 milyon doları ana para, 3 milyar 917 milyon doları da faiz olmak üzere toplam 10 milyar 973 milyon dolar dış borç ödenecek.

Dış borç ödemesi, 2011 yılında 6 milyar 816 milyon doları ana para 3 milyar 532 milyon doları faiz olmak üzere 10 milyar 347 milyon dolar olarak gerçekleşecek. Devletin bundan sonraki 4 yıldaki dış ödemesi ise kademeli olarak düşecek.

2012 yılında dış borç ödemeleri, 6 milyar 626 milyon doları ana para, 3 milyar 193 milyon doları faiz olmak üzere, 9 milyar 818 milyon dolara gerileyecek. Devlet, 2013 yılında 7 milyar 315 milyon dolar, 2014 yılında da 7 milyar 724 milyon dolar ödemede bulunacak.

#### KADEMELİ OLARAK DÜŞÜŞ GÖZLENİYOR

2015 yılında ise dış borç ödemesinin 4 milyar 180 milyon doları ana para, 2 milyar 277 milyon doları da faiz olmak üzere 6 milyar

458 milyon dolara düşmesi öngörülmüyor. Söz konusu ödeme, 2016 ve takip eden yıllarda ise 35 milyar 870 milyon doları ana para, 16 milyar 946 milyon doları faiz olmak üzere 52 milyar 816 milyon doları bulacak.

Böylece 2009'u (8-12.ay) da kapsayan önümüzdeki dönemde ödenecek toplam dış borç, 108 milyar 882 milyon dolara ulaşacak. Bunun da 72 milyar 212 milyon dolarını ana para, 36 milyar 670 milyon dolarını da faiz oluşturacak.

Hazinenin, 31 Temmuz 2009 tarihli dolar paritesini esas alarak yaptığı projeksiyona göre Merkezi Yönetim Dış Borçlarının yıllar itibarıyla dağılımı şöyle:

#### DIŞ BORÇ ÖDEMELERİ

-Milyon Dolar-

Yıllar	Anapara	Faiz	Toplam
2009(8-12)	2.091	1.340	3.431
2010	7.056	3.917	10.973
2011	6.816	3.532	10.347
2012	6.626	3.193	9.818
2013	4.459	2.856	7.315
2014	5.114	2.610	7.724
2015	4.180	2.277	6.458
2016+[*]	35.870	16.946	52.816
Toplam	72.212	36.670	108.882

[\*]:2016 ve sonraki yılları kapsıyor.

## 7 yıllık özelleştirmede 5. olduk!

**E**konomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) üyesi ülkeler arasında 2000-2007 yılları arasında gerçekleştirilen özelleştirme işlemlerinin büyüklük açısından değerlendirildiği Top-10 listesinde, 25 milyar liralık işlem büyüklüğü ile Türkiye, 5. sırada yer aldı. Listede Fransa, İtalya, Almanya ve Japonya ilk dörtte yar alıyor.

2000 yılından bu yana OECD üye ülkelerinin başarılı özelleştirme politikalarının irdelendiği 21. Yüzyılda Özelleştirme: OECD Ülkelerinin Yakın Geçmişteki Tecrübeleri, Başarılı Uygulamalar Raporu en büyük özelleştirme işlemleri sıralamasında Türk Telekom'un yüzde 55'inin satışı ise 8. oldu.

2008 ve 2009 yıllarında yapılan çeşitli toplantıların ardından hazırlanan söz konusu son raporda, özelleştirme süreçlerinde yaşanan temel zorluklar irdelendi ve yetkililere çözüm önerileri sunuldu.

### OECD'DE ÖZELLEŞTİRMENİN İLK 10'U (2000-2007)

Ülke	Milyar \$
Fransa	98,2
İtalya	69,6
Almanya	65,0
Japonya	33,2
Türkiye	25,0
Hollanda	23,1
Avustralya	20,0
İngiltere	18,4
Finlandiya	18,3
İsveç	16,0



## Küresel kriz işsizliği 2,3 puan artırdı

OECD verilerine göre küresel kriz işsizliği körükledi. OECD ülkelerinde 6.3 olan işsizlik oranı krizle birlikte 8.6'ya yükseldi.

**K**üresel krizin olumsuz etkilerinden tüm ülkeler payını alırken, ülkelerin mücadele vererek düşürmeye çalıştığı işsizlik oranları da bundan fazlasıyla payını aldı. Kriz işsizliği körükledi.

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD) verilerine göre, küresel krizin baş gösterdiği eylül ayının hemen öncesi 2008 Ağustos ayında yüzde 6,3 olan işsizlik oranı, krizle birlikte bu yılın aynı ayında 2,3 puan artarak yüzde 8,6'ya yükseldi.

Türkiye'nin Temmuz ve Ağustos aylarına dönük işsizlik rakamlarının henüz belirlenmemiş olması nedeniyle OECD verilerinde Ağustos rakamı yer almazken, TÜİK verilerine göre Türkiye'de geçen yılın Ağustos ayında yüzde 9,8 olan işsizlik oranı, bu yılın Haziran ayında yüzde 13 olarak belirlendi.

### OECD'DE İŞSİZLİK

	2008 Ağustos	2009 Ağustos	Değişim (Yüzde)
Avustralya	4,1	5,8	41,5
Avusturya	3,8	4,7	23,7
Belçika	7,5	7,9	5,3
Kanada	6,2	8,7	40,3
Çek Cum.	4,3	6,9	60,5
Danimarka	3,3	5,9	78,8
Finlandiya	6,4	8,7	35,9
Fransa	7,8	9,9	26,9
Almanya	7,2	7,7	6,9
Yunanistan*	7,5	-	-
Macaristan	7,8	9,6	23,1
İrlanda	6,3	12,5	98,4
İtalya *	6,8	-	-
Japonya	4,1	5,5	34,2
Kore	3,2	3,8	18,8
Lüksemburg	5,1	6,6	29,4
Meksika	3,9	5,9	51,3
Hollanda	2,7	3,5	29,6
Norveç *	2,4	-	-
Polonya	6,9	8,0	15,9
Portekiz	7,9	9,1	15,2
Slovakya	9,0	11,6	28,9
İspanya	11,8	18,9	60,2
İsveç	6,0	9,4	56,7
Türkiye *	9,9	-	-
İngiltere *	5,8	-	-
ABD	6,2	9,7	56,5
AB	7,0	9,1	30,0
Avro Bölgesi	7,6	9,6	26,3
OECD Toplam	6,3	8,6	36,5

(\*) Bu ülkelerin Ağustos ayı rakamları belirlenmediği için listede yer almıyor.



# 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](mailto:yestas@yestasprefabrik.com.tr)



## Keskinoglu, Avrupa Birliği'ne tavukla girdi!

**T**ürkiye'den Avrupa Birliği ülkelerine ilk kez pişmiş tavuk eti ihracatını gerçekleştiren Keskinoglu Tavukçuluk yönetim kurulu üyesi ve pazarlama grup başkanı Keskin Keskinoglu, hedeflerinin, bir yıl içinde çiğ tavuk eti ürünleri için de gerekli izni alarak ihracat yapmak olduğunu söyledi.

Keskinoglu, AB yetkililerinin, 2003 yılından bu yana tesislere gelip incelemeler yaptığını ve geçen ay, pişmiş tavuk eti ürünü konusunda firmalarına AB'ye ihracat izni verildiğini bildirdi. Keskinoglu, bundan sonraki hedeflerinin, bir yıl içerisinde çiğ tavuk eti ihracatı yapmak olduğunu belirtti.

Almanya'daki bayilerinin Baktat firması olduğunu ifade eden Keskinoglu, "Almanya pazarına ayda 150 ton pişmiş tavuk eti göndereceğiz. Önümüzdeki aylarda İsveç, İsviçre, İngiltere, Danimarka ve Hollanda gibi diğer ülkelere de ihracat yapmayı hedefliyoruz" dedi. Keskinoglu, Manisa'nın Akhisar ilçesindeki tesislerinde günde 300 bin kesim yapıyor, 3 milyon yumurta üretimi gerçekleştiriyor.



## Alman işadamları gıda için Türkiye'ye geliyor

**A**lmanya'nın Köln kenti Anakent Belediyesi, Türkiye ile ekonomik ilişkileri geliştirmek, yeni temaslarda bulunmak ve Köln'e yatırım çekmek amacıyla Türk Alman Sınai ve Ticaret Odası (TD-IHK), Türk Alman İşverenler Derneği (TDU) ile birlikte Türkiye'ye kapsamlı bir gezi düzenliyor.

Köln Anakent Belediye Ekonomi Encümeni Dr. Norbert Walter-Borjans'ın öncülüğünde, 1-8 Kasım tarihleri arasında, Türkiye'nin ekonomi merkezlerinden İstanbul, Bursa ve Antalya'ya gerçekleşecek olan iş gezisine, çok sayıda Alman iş adamının katılması bekleniyor. TD-IHK Genel Merkezi'nde düzenlenen bir basın toplantısı ile tanıtılan gezinin odak noktasını ise gıda sektörü oluşturuyor.

Burada bir konuşma yapan Köln Kenti Ekonomi Fahri Elçisi ve TD-IHK Yönetim Kurulu Üyesi Hayati Önel, iki yıldır Türkiye'ye iş gezileri düzenlediklerini, bu gezilerin son derece verimli geçmesi nedeniyle daha kapsamlı bir iş gezisine karar verdiklerini söyledi.

Türkiye'den Avrupa ve Almanya'da

şube açmak isteyen Türk şirketlerine yol göstermek, sorunlarının çözümüne yardımcı olmak istediklerini bildiren Önel, önceki geziler sonucunda bir çok Türk şirketini Köln'e kazandırdıklarını ifade etti.

Köln Ekonomi Teşvik Kurumu Müdür Vekili ve Marketing Müdürü Michael Josipovic ise, "Biz Köln olarak Uluslararası bir yatırım çekme, ekonomik ilişkiler planı yaptık. Bu projede geleceği parlak olan Çin, Hindistan ve Türkiye ile ileri ekonomik ilişkiler kurmaya öncelik verdik. Köln'ün yüzde 10'u Türk kökenli vatandaşlardan oluşuyor. Bu bize büyük avantaj sağlıyor. Önceki gezilerde Türkiye'nin ne kadar gelişmiş ve Avrupa'ya ait olduğunu herkes gördü" dedi.

TD-IHK Genel Müdürü Suat Bakkır ise, kendilerinin işi kolaylaştırma ve hızlandırma fonksiyonu görerek, iş adamlarının gereksiz para ve zaman kaybını önlediklerini vurguladı. Türkiye'de gidilecek illerde Ticaret ve Sanayi Odalarıyla buluşacaklarını, Almanya'nın başkonsoloslarının da kendilerine eşlik edeceğini kaydetti.



# İzo-Tek ve Elipsan entegrasyonu rekabet avantajı sağladı

HOSAB'da faaliyet gösteren İzo-Tek İzolasyon ve Tekstil Şirketi Elipsan AŞ. entegrasyonu ile otomotiv sektörü için özellikle halılı parçalarda maliyet avantajı sunuyor.

**İ**zo-Tek İzolasyon Tekstil Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi, 1996 yılında sanayi telası üretmek üzere kuruldu. 2002 yılında yönetim kararı doğrultusunda ve ekibin 1980'li yılların başından itibaren kazandığı tecrübesinden de faydalanarak otomotiv yan sanayine geçiş yaptı.

İzo-Tek, otomotiv sektöründe faaliyetini mevcut 10 bin metrekare kapalı alan ve toplam 56 bin metrekare alana sahip Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'ndeki fabrikasında 150'ye yakın personel ile sürdürüyor.

## ÜRÜN ÇEŞİTLERİ

Firmanın başlıca üretim çeşitleri; poliüretan torpido, konsol, formlu ve formsuz bagaj halıları, formlu ve formsuz taban halıları, güneş siperliği, formlu ve formsuz kapı panelleri, vakumlu ABS ve PS iç trim parçaları, ABS veya kumaşlı tavanlar, sürücü ve yolcu koltukları, (HF) yüksek frekanslı PVC veya kumaşlı trim parçalar, sesizleştiriciler, contalar ve muhtelif oto aksesuarları...

## İZO TEK-ELİPSAN GÜÇBİRLİĞİ

İzo-Tek İzolasyon Tekstil Sanayi Genel Müdür Yardımcısı Önal Ferruh, şirketlerinin en büyük avantajlarından birisinin kardeş kuruluşları Elipsan AŞ olduğunu belirtiyor. Ferruh, Elipsan'ın otomotiv halısı üreten Türkiye'deki

önemli firmalardan birisi olduğunu belirterek, "İzo-Tek ve Elipsan entegrasyonu sonucunda otomotiv için halılı parçalarda müşterilere düşük maliyetli ürünler sunabiliyor, rekabet üstünlüğü sağlayabiliyoruz" şeklinde konuştu.

## EN İYİ HİZMET SUNULUYOR

Önal Ferruh, firmalarının yönetim felsefesinin tecrübesini de kullanarak, yeni teknolojileri takip etmek, personelinin motivasyonunu ve eğitimini geliştirerek kaliteli, yeni alternatif ürünleri müşteri istekleri ve ihtiyaçları doğrultusunda maliyetleri de ön planda tutarak üretmek olduğunu hatırlatarak, "İzo-Tek geçmişte olduğu gibi gelecekte de bu sektörde üst seviyelerde yerini müşteriye en iyi hizmeti vererek alacaktır" dedi.



# Conbel Conta krizden güçlenerek çıkıyor

20 yılı aşkın süredir kauçuk sektöründe faaliyet gösteren Conbel Conta Sanayi, 2000 yılından bu yana Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'nde, kalıplanmış teknik kauçuk parçalar, kauçuk hamurları üretimi ve satışı yapıyor.

**O**tomotiv ve boru sızdırmazlık contası üretiminde 1997 yılından bu yana var olan Conbel, aynı yıl teknoloji ve pazar konusunda faydası sebebiyle Alman Bruno Appel KG firması ile yüzde 50 ortaklık (üretim odaklı ortak girişim) anlaşması yaptı.

## KOBİ'LER DE BAŞARILI YABANCI ORTAKLIK KURABİLİR

Bu anlaşma ile birlikte App. Er Ltd.Şti.'nin kurulduğunu belirten Conbel Conta Sanayi Limited Şirketi Genel Müdürü Ahmet Erdursun, "Küçük KOBİ'ler de yabancı ortaklıklar kurabilirler. Burada önemli olan bu ortaklığı yıllarca faydalı olacak şekilde yürütebilirler. Biz buna dair güzel bir örnek teşkil ediyoruz. Kardeş firmamızla uyumlu bir birlikteliği yürütüyoruz. Bu birliktelik sürekli gelişim gösteriyor" dedi.

## KAUÇUK HAMURU ÜRETİMİNDE DE İDDİALİ

Son teknoloji dik kauçuk enjeksiyon preslerde, otomotiv sektörüne yönelik kauçuk parçalar üreten Conbel ve App.Er, dünyanın büyük oto yan sanayi kuruluşları olan Contitech ve Delphi Packard'ın Türkiye'deki ve yurtdışındaki firmalarına da üretim yapıyor.

Kauçuk hamuru üretiminde de iddialı olan Conbel, Türkiye'deki meslektaşlarına sertifikalı ve raporlu kauçuk ha-



Ahmet Erdursun

murunu satışı gerçekleştiriyor.

Erdursun, kauçuk konusunda faaliyet gösteren meslektaşlarına özel hamurlar ve malzemeler konusunda yenilikleri olacağını vurgulayarak, "Sadece üretim odaklı değil kauçuk hamuru konusunda yurtdışında yaptığımız önemli bağlantılarla, İtalyan menşeli Slikon ve Viton hamurların satışını yapıyoruz. Bu konuda da piyasada önemli

bir yer ve servis sağlıyoruz" şeklinde konuştu.

## KRİZDEN SONRA BÜYÜME TRENDİNDE

Küresel krizden hemen önce ve kriz sonrasındaki ilk aylarda tüm firmalar gibi küçülme ve öz kaynaklarla devam etme prensibini benimsediklerini söyleyen Conbel Conta Sanayi Limited Şirketi Genel Müdürü Ahmet Erdursun, "Krizin ilk aylarından sonra dünyadaki durumu iyi analiz ederek, daha spesifik ve müşteri odaklı olmaya gayret ettik, verimliliğimizi en üst seviyeye çıkartarak bu krizde daha kuvvetli ve bize gelecek sunacak müşterilere ve anlaşmalara sahip olduk" dedi.





# Sarp Makina, 2 yılda hızlı yol aldı

HOSAB'da faaliyet gösteren Sarp Makina, kurulduğu 2007'den bu yana aylık üretim kapasitesini bin 500 saatten 20 bin saate çıkarttı.

Sarp Makina Sanayi, 2007 yılında makina ve makina yedek parça imalatında hızlı ve teknolojik tezgah parkı ve eğitimli uzman kadrosuyla tüm makine sektörüne hizmet vermek için kuruldu. Devamlı olarak teknoloji ve kaliteli üretim peşinde koşan firmanın en büyük silahlarından birisi de hızlı olma ilkesiyle makine sanayine hizmet vermesi oldu.



Mehmet Birel

## İSTİHDAM VE KAPASİTE ARTTI

Sarp Makina Sanayi Genel Müdürü Mehmet Birel, 2007 yılında kurulduklarında, bin 200 metrekare kapalı alana sahip, 5 çalışanı ve 1 CNC torna, 1 CNC işleme merkezi, 1 Üniv freze tezgahı yatırımları olduğunu ve yaklaşık bin 500 saat/ay üretim kapasitesine sahip olduklarını vurgulayarak, "2009 yılına geldiğimizde hızla büyüyen firmamız yaklaşık 4 bin metrekare kapalı alan, 50 çalışan ve 8 CNC torna, CNC işleme merkezi, 8 Üniv torna, 5 Üniv freze, 2 borwerk, 1 portal freze, 2 radyal matkap tezgahları yatırımı yapan, 20 bin saat/ay çalışma kapasitesine ulaşan bir yapıya kavuşmuştur" dedi.

Birel, faaliyet alanları ve ürünleri konusunda da şunları söyledi; "Firma-

mız genel imalatında saç kıvrırma, boru bükme, yatay pres, boru kalıpları, pah kırma, makine ve makine yedek parça imalatı yapmaktadır. Bizim temel amacımız müşterilerimizin memnuniyetini sağlamak amacıyla uluslararası kalite standartlarında ürün üretmek ve hizmet vermektir. Bu misyonumuz çerçevesinde makine

bilişim sektöründe, yurtiçinde ve yurtdışında doğru teknolojilerle çözümler sunmayı amaçlayan, teknolojik gelişmelere hızla uyum sağlayan, değişimi yönlendiren, kullanıcı ve çalışan memnuniyetini en üst düzeyde tutan, yerli ve yabancı kullanıcıların birinci derecede tercih ettiği, sektöründe dünya şirketlerinden biri olmak vizyonumuza ortaya koyduk. Bu doğrultuda ilerliyoruz."



Sarp Makina üretimlerinden Yatay Pres.



## yazarlarıyla farklı...



Doç.Dr. Adnan Gerçek



A. Osman Memiş



Celil İnce



Dilek Görül



Esat Kaplan



Dr. Kamil Salıhoğlu



Koray Gürtaş



Kudret Akgün



Murat İman



Murat Uysal



Murat İlkme



Sedat Yalçın



Sena Kaleli



Serkan Özgöz



Şaziye Sezginer



Tuğrul Dirimtekin



Ufuk Söylemez



Uğur Civelek



"Doğru yönü gösterir"

ekonomikpusula.com

224 211 62 42

DİVİT BASIN YAYINCILIK

# Alman kalite belgelendirme kuruluşu DQS Bursa'da

25 ülkede hizmet veren Alman kuruluşu, Türkiye'de ilk Bölge Müdürlüğünü Bursa'da açtı.

**A**lmanya merkezli DQS kalite belgelendirme kuruluşu Türkiye'de TRQS Kalite Yönetim Sistemleri Denetim ve Belgelendirme Hizmetleri Ltd. Şti. adıyla ve danışmanlıklarla sunduğu hizmetlerini yaygınlaştırma atacağına Bursa'dan başladı.

İlk Bölge Müdürlüğü'nü BTO OSB karşısında kuran TRQS'nin tanıtım toplantısı Kervansaray Termal Otel'de gerçekleştirildi. TRQS Bölge Müdürü Hülya Yalçın, Bursa sanayicisinin dünyadaki gelişmeleri çok yakından takip eden ve küresel krizde bile çok hızlı toparlanan bir sanayici olduğunu vurgulayarak, "Bu yüzden biz bu kriz ortamında yatırım yapmaya karar verdik. Otomotiv de kalbi Bursa olduğu için ilk bölge olarak Bursa'yı seçtik" dedi.

## 'KALİTE ANLAYIŞI YERLEŞMİŞ'

Bursa'da kalite anlayışının yerleşmiş olduğunu, belgesiz firma sayısının azlığının da bunu ortaya koyduğunu vurgulayan Yalçın, "Bunlardan bir kısmı gerçek belgelendirme kuruluşları ile çalışarak, ISO 9000, ISO-TSE 16949, gıdada HACCP, çevreyi korumak adına 14001 belgelerini gerçekten almış firmalar" dedi.

Bazı firmaların ise doğru olmayan firmalarla çalışarak, belgeleri para karşılığı aldığına dikkat çeken Hülya Yalçın, "Bu üzücü bir durum, çünkü bu iş için bir bedel ödüyorlar ama almaları gereken hizmeti almıyorlar" yorumunu yaptı.

## 'YÜKÜMLÜLÜKTEN KAÇMASINLAR'

Küresel krizin, kurumsallaşma ve kalitenin önemini bir kez daha ortaya koyduğunun da altını çizen Yalçın, şirketlere şu çağırışı yaptı:

"Yükümlülüklerinden kaçmasınlar. Bunları yapmak zor değil. Biz diyoruz ki kurumsallaşsınlar, krizde sarsılsınlar ama yıkılmasınlar. Kriz geçtiğinde üzerlerindeki tozları silkip yollarına devam etsinler. İstedığımız şey bu ve bunun sorumluluğunu duyduğumuz için bu kriz döneminde bir yolculuğa çıktık."



## 'OTOMOTİVDE ÖNEMLİ DENEYİME SAHİBİZ'

Bursa'da az sayıda ama önemli rakipleri bulunduğunu da ifade eden TRQS Bölge Müdürü Hülya Yalçın, özellikle otomotiv ana sanayide önemli deneyime sahip olduklarını belirtti. Karsan, TOFAŞ, Renault gibi ana sanayiler ile bunlara bağlı yan sanayilere, Kafkas'tan Korusu'ya gıda sektöründe çok sayıda şirkete IFS konusunda hizmet etmeyi amaçladıklarını anlattı. Yalçın sözlerini şöyle sürdürdü:

"Ayrıca Henkel, 3M gibi firmaları denetleyen çok ciddi denetçilerimiz var. Dolayısıyla bu kimya sektörüne de hizmet etmeye geldik. Hizmet kalitemiz çok yüksek. Çünkü biz zaten Mercedes, MAN, Bosch, Continental Holding gibi ana sanayilerle çalışıyoruz ve bunların yapısından dolayı biz onların kurum kültürünü almış durumdayız. Bu kurum kültürleri konusunda Bursa'da zaten bir altyapı var. Biz de buna katkı koymak istiyoruz."

## 25 ülkede hizmet veriyor



**D**QS, firmaların kalite yeterliliğini bağımsız bir şekilde değerlendirerek, rekabet yeteneklerini artırmak amacıyla 1985 yılında Almanya'da kuruldu. İlk şubesini 1994'te Brezilya'da kurarak bağımsız uluslararası faaliyetlerinin temelini atan şirket, bugün Türkiye'de dahil 25 ülkede hizmet veriyor.

DQS, Türkiye genelinde yüzde 70'i çok büyük ölçekli olmak üzere yaklaşık 150, Bursa'da ise 20 şirket ile çalışıyor. DQS'nin Türkiye'deki kuruluşu TRQS'nin Bursa Bölge Müdürlüğü, ilk aşamada 5 kişilik denetçi ekibi ile çalışmaya başladı. Bu sayının 2010 sonuna kadar 10'a çıkarılması hedefleniyor. Daha sonraki dönemde de İzmir Bölge, Ankara Bölge Müdürlükleri kurularak Türkiye genelinde daha fazla kuruma ulaşması planlanıyor.





# BUTGEM eğitime başladı

BTSO ve DOSAB işbirliği ile oluşturulan vakıf çerçevesinde hizmet veren Bursa Teknoloji ve Tasarım Geliştirme Merkezi, 13 ayrı dalda mesleki eğitimlere başladı.

**B**ursa Ticaret ve Sanayi Odası ve Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi işbirliği ile Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi'nde (DOSAB) eski BEGEV binasında faaliyete geçirilen Bursa Teknoloji ve Tasarım Geliştirme Merkezi (BUTGEM), 26 Ekim'de törenle eğitim dönemine başladı. BTSO Eğitim Vakfı bünyesinde 12 bin metrekare kapalı alanda mesleki eğitim vermeye başlayan merkezin düzenleyeceği kurslar büyük ilgi gördü ve bir haftada bin 100 başvuru yapıldı.

## ACILIŞA NAZIM EKREN DE KATILDI

BUTGEM'in eğitim dönemine başlaması nedeniyle yapılan törene Ekonomiden Sorumlu Eski Devlet Bakanı Nazım Erken, Vali Yardımcısı Adnan Çakıroğlu, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) Meclis Başkanı İlhan Parseker, Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu (OSBÜK) Başkanı Mahmut Yılmaz, Demirtaş Organize Sana-

yi Bölgesi (DOSAB) Başkanı Ertuğrul Kaplan, Uludağ İhracatçı Birlikleri (UIB) Başkanlar Kurulu Başkanı Ferit Sünneli ile İl Millî Eğitim Müdürü Atilla Gülsar, BTSO ve DOSAB yöneticileri, çok sayıda sanayici ve işadamı, davetliler ve öğrenciler katıldı.

## İŞSİZLİK SORUNUNUN İLACI NİTELİKLİ ELEMAN YETİŞTİRMEK

Törende konuşan Ekonomiden Sorumlu Devlet Eski Bakanı Nazım Erken, dünyada hüküm süren ekonomik krizin ortaya çıkardığı işsizlik sorununun bu tarz nitelikli eleman yetiştiren merkezlerle aşılabacağına inandığını kaydetti.

BTSO Meclis Başkanı İlhan Parseker ise Bursa'da sanayinin büyüme hızıyla yetişmiş insan gücü sayısının paralel bir şekilde gelişmemesinin ciddi bir sorun olduğunu, sanayi büyüdükçe nitelikli eleman ihtiyacının da arttığını vurguladı. Parseker "120 yıldan

bu yana kentin hemen her sorununda taşın altına elini koyan BTSO'nun Eğitim Vakfı'nı kurarak oluşturduğu BUTGEM'in bu açığı kapatacağına yürekten inanıyorum" diye konuştu.

## BEGEV YERİNE BUTGEM VAR

DOSAB Başkanı Ertuğrul Kaplan da, daha önce BEGEV adıyla faaliyet gösteren merkezin yaşanan maddi sıkıntılar nedeniyle hizmetini sürdüremediğini söyledi. Kaplan, Bursa sanayisini aynı çatı altında toplayan BTSO'nun desteğiyle yapılan BUTGEM'in ise maddi bir sıkıntı yaşamadan eğitim faaliyetine devam edeceğine inandığını kaydetti.

Törende bugüne kadar mesleki eğitime yaptıkları katkıdan ötürü İbrahim Fidanoğlu, Erhan Nasyalçın, Fahrettin Güleler, Eser Ceyhan ve Şahap Aktaş'a birer plaket sunuldu.

## 8 AYDA 1.800 KİŞİ EĞİTİLECEK

BUTGEM'de; sanayide aranılır, yüksek vasıflı, birlikte çalışma alışkanlığı kazanmış, toplumsal sorumluluk sahibi, bağımsız düşünce yeteneği gelişmiş ve özgüven sahibi teknik elemanlar yetiştirilmesi amaçlanıyor.

Sac metal kalıp tasarımından moda tasarımına, CNC Freze Operatörlüğünden makine tasarımına kadar 13 farklı alanda düzenlenen ücretsiz kurslara, mesleğini geliştirmek isteyen veya yeni teknoloji eğitimleri almak isteyen; meslek lisesi, meslek yüksek okulu ve

# T.Borçlar Yasası Tasarısında Tek tarafça hazırlanan tip sözleşmelerle ilgili düzenleme

**D**ergimizin önceki sayılarında T.Ticaret Yasa Tasarısında getirilen bazı yeniliklerden bahsetmiştik.

Bilindiği gibi, T.Ticaret Yasa Tasarısının bazı maddeleri T.B.M.M. de kabul edildi, diğer maddelerin görüşülmesine geçilmeden, Borçlar Yasası Tasarısı görüşülmeğe başlandı.

Borçlar Yasası Tasarısında, getirilen yeni düzenlemelerden biri, tek tarafı olarak hazırlanan Tip Sözleşmelerle ilgilidir.

Günümüzde özellikle Bankalar, Sigorta Şirketleri, Taşeron ve Tedarikçiye iş yaptıran şirketler tarafından tek tarafı olarak Tip Sözleşmeler hazırlanmakta ve bunlar hiçbir değişiklik yapılmadan karşı tarafa imzalatılmaktadır.

Aşağıda maddeleri ve gerekçesinin bazı bölümleri sunulan düzenleme bu sözleşmelerle ilgilidir.

Tasarıya göre;

- **Sözleşmeyi düzenleyen karşı tarafın menfaatine aykırı olan konularda ayrıca açıklama yapmazsa bunlar yazılmamış sayılır,**

- **Sözleşmedeki bir hüküm açık değilse, düzenleyenin aleyhine yorumlanır,**

- **Sözleşmenin bir hükmünün düzenleyen tarafından tek tarafı değiştirilebileceğine dair hükümler yazılmamış sayılır.**

- **Sözleşmede dürüstlük kurallarına aykırı olarak karşı tarafın aleyhine ve onun durumunu ağırlaştırıcı nitelikte hükümler konulamaz.**

Tasarının bu konudaki maddeleri ve madde gerekçelerinin özeti aşağıdadır:

## E. GENEL İŞLEM KOŞULLARI

I. Genel olarak

**MADDE 20- Genel işlem koşulları, bir sözleşme yapılırken düzenlenin, ileride çok sayıda benzer sözleşmede kullanmak amacıyla, önceden, tek başına hazırlayarak karşı tarafa sunduğu sözleşme hükümleridir.** Bu koşulların, sözleşme metninde veya ekinde yer alması, kapsamı, yazı türü ve şekli, nitelendirmede önem taşımaz.



İSMAİL HAKKI ACAR

Avukat

Aynı amaçla düzenlenen sözleşmelerin metinlerinin özdeş olmaması, bu sözleşmelerin içerdiği hükümlerin, genel işlem koşulu sayılmasını engellemez.

Genel işlem koşulları içeren sözleşmeye veya ayrı bir sözleşmeye konulan bu koşulların her birinin tartışılarak kabul edildiğine ilişkin kayıtlar, tek başına, onları genel işlem koşulu olmaktan çıkarmaz.

Genel işlem koşullarıyla ilgili hükümler, sundukları hizmetleri kanun veya yetkili makamlar tarafından verilen izinle yürütmekte olan kişi ve kuruluşların hazırladıkları sözleşmelere de, niteliklerine bakılmaksızın uygulanır.

## GEREKÇE:

Borçlar hukukunun temelini bireysel sözleşme modeli oluşturmaktadır. Bireysel sözleşme denilince, Borçlar Kanununun 1 inci ve devamı maddeleri anlamında öneri, karşı öneri ve kabul gibi en sonunda irade açıklamalarının uygunluğu ve uyuşması sağlanıncaya kadar, sözleşmenin her hükmünün tartışma ve pazarlık konusu yapıldığı sözleşmeler anlaşılır. Ancak, çağımızın sosyal ve ekono-

mik gelişimleri, kitlelere yönelik hizmet gereksinimini yaratmış ve bunlar için üretim zorunluluğu doğurmuştur. Buna bağlı olarak, bireysel sözleşme modeli yanında, yeni bir sözleşme modeli ortaya çıkmıştır. **Bankalar, sigorta şirketleri, seyahat ve taşıma işletmeleri, dayanıklı tüketim malları üretimi ve pazarlaması yapan girişimciler,** bireysel sözleşmenin kurulmasından önce soyut ve tek yanlı olarak kaleme alınmış sözleşme koşulları hazırlamakta, bunlarla gelecekte kurulacak belirsiz sayıda, ancak aynı şekil ve tipteki hukuki işlemleri düzenlemektedirler. Önceden hazırlanan tipik sözleşme koşulları için genel işlem koşulları terimi kullanılmakta; bu tür sözleşmelere, “tip sözleşme”, “kitle sözleşme”, “katımlı sözleşme” ya da “formüler sözleşme” denilmektedir. **Kitlelere yönelik bu sözleşmelerde, sözleşmenin kurulmasına ilişkin görüşmeler ve pazarlıklar yapılması söz konusu değildir.** Hattâ, çoğu zaman fiyat konusu bile tarifelerle belirlenmekte ve pazarlık dışı bırakılmaktadır. Girişimci karşısında sözleşmenin diğer tarafı, ya kendisine dayatılan koşullarla sözleşmeyi kuracak ya da söz konusu sözleşmenin içerdiği edim veya hizmetten vazgeçmek zorunda kalacaktır. Başka bir ifadeyle, birey önüne konulan metin karşısında, sadece “evet” ya da “hayır” diyebilecek, buna karşılık, “evet, ama” seçeneğinden yoksun olacaktır. Hizmet ya da edimden hiç yararlanmamanın söz konusu olmaması ve “evet, ama” deme olanağı bulunmaması karşısında, bireyin bu tür sözleşmelerin uygulanmasında kanunla korunması zorunluluğu ortadadır.

Maddenin birinci fıkrasında, öncelikle genel işlem koşulları tanımlanmıştır. Buna göre, genel işlem koşulları, bir



sözleşme yapılırken, ileride çok sayıdaki sözleşmelerde kullanma amacıyla **taraf-lardan birinin tek başına önceden hazırlayıp diğer tarafa sunduğu sözleşme hükümleridir.**

Aynı fıkranın **ikinci** cümlesinde, genel işlem koşulu olma bakımından, diğer tarafa sunulmuş biçiminin önemli olmadığı, bu koşulların sözleşme metninde veya ekinde yer alabileceği, kapsamının, yazı türünün ve şeklinin, nitelendirme önem taşımadığı açıklanmıştır. Bu düzenleme kapsamında, genel işlem koşullarının tamamının veya bir kısmının sözleşme metninde ya da ekinde değişik karakterlerle yazılmak suretiyle, bunların emredici yasal düzenleme kapsamı dışında bırakılması önlenmek istenmiştir. Aynı şekilde, hangi konudaki hükümlerin genel işlem koşulu sayılacağı yönünde bir liste verme yerine, her türden sözleşme hükmü, bu tanım kapsamına girdiği takdirde, genel işlem koşulu olarak kabul edilecektir.

Maddenin ikinci fıkrasında yapılan düzenlemeyle, sözleşme koşullarını dayatma konumunda olan tarafın, hazırladığı tip sözleşmelerde çağımızın teknolojik imkânlarından da yararlanarak, farklı yöntemler kullanarak, bunların tip sözleşme olmaktan çıktığını ve bu sözleşmelerin bireysel sözleşme olduğunu ileri sürmesi engellenmiştir. Kısacası, sözleşme metinlerindeki farklılıklar, birinci fıkradaki tanım kapsamında olmaları kaydıyla, sözleşme hükümlerinin genel işlem koşulu hükümlerine tâbi olması bakımından önemsiz sayılmıştır.

Meselâ, delil sözleşmelerine ilişkin bir genel işlem koşulunun bu sözleşmenin asıl metnine alınması, bu sözleşmelerin ekinde yer alması veya sözleşme metni ya da ekinde yer almakla birlikte yerinin değiştirilmesi, uygulama farklılığı doğurmayacaktır. Aynı şekilde, tip sözleşme yöntemine başvuran tarafın, çok sayıda farklı tipte sözleşme hazırlayarak, müşterileri ile ilişkilerinde, genel işlem koşulları hükümlerini dolanması yolu da kapatılmıştır.

Maddenin üçüncü fıkrasında yapılan düzenlemede, uygulamada sıkça rastlanan bir olgu göz önünde tutulmuştur.

Gerçekten, çok sayıda tip sözleşmede, metinde sözleşmenin tüm hükümlerinin her birinin okunduğu, tartışıldığı ve bu şekilde kabul edildiğine ilişkin düzenlemeler yer almaktadır. Hatta sözleşme sırasında imza ile birlikte ek düzenleme yapılarak, sözleşme metninin ve/veya genel işlem koşullarının okunduğuna, anlaşıldığına ve bu yolla kabul edildiğine ilişkin açıklamaları içeren tutanaklar düzenlenebilmektedir. Aynı şekilde, çok sayfalı tip **sözleşmelerde sayfalardan her birine katılanın yalnızca imza atması ya da bu türden açıklamalarla birlikte imza atması farklı bir uygulamaya yol açmayacaktır.** Hatta her maddenin ayrı ayrı ya da bu tür açıklamalarla imzalanması da genel işlem koşullarına ilişkin emredici hükümleri dolanmaya yetmeyecektir. Çünkü fıkra hükmüyle, böyle kayıtların tek başına genel işlem koşullarına ilişkin emredici düzenlemenin uygulanmasını önleyemeyeceği kabul edilmiştir.

Maddenin son fıkrasında, sundukları hizmetleri kanun veya yetkili makamlar tarafından verilen izinle yürütmekte olan kişi ve kurumların hazırladıkları sözleşmeler, her durumda tip sözleşme olarak kabul edilmekte, böylece mutlak surette genel işlem koşullarının emredici düzenlemesine bağlı tutulmuş olmaktadır. Genel işlem koşullarının tâbi olduğu emredici düzenleme açısından sözleşme ve koşullarını hazırlayan tarafın kamu tüzel kişisi olması, uygulama farklılığı doğurmayacaktır.

## II. KAPSAMI

### 1. Yazılmamış sayılma

MADDE 21- **Karşı tarafın menfaatine aykırı** genel işlem koşullarının sözleşmenin kapsamına girmesi, sözleşmenin yapılması sırasında düzenleyenin karşı tarafa, bu koşulların varlığı hakkında açıkça bilgi verip, bunların içeriğini öğrenme imkânı sağlamasına ve karşı tarafın da bu koşulları kabul etmesine bağlıdır. **Aksi takdirde, genel işlem koşulları yazılmamış sayılır.**

Sözleşmenin niteliğine ve işin özelliğine yabancı olan genel işlem koşulları da yazılmamış sayılır.

### GEREKÇE:

Maddenin ikinci fıkrasında, sözleşmenin niteliğine ve işin özelliğine yabancı genel işlem koşullarının da yazılmamış sayılacağı belirtilmiştir. Bu nitelikteki genel işlem koşullarının, düzenleyence, bunlar hakkında açıkça bilgi verilip, içeriğini öğrenme olanağının sağlanması ve diğer tarafın da bunu kabul etmesi, yazılmamış sayılma yaptırımının uygulanmasını engellemez. ... **Meselâ, uygulamada döviz tevdiat hesabı sözleşmelerinde, yatırılan yabancı paradan farklı bir yabancı para ya da Türk Lirası ile hesaptaki meblâğın ödenebileceği genel işlem koşuluna sıkça rastlanmaktadır. Döviz hesabını belli bir yabancı para cinsinden açtıran kişiye, hesabın bulunduğu kurumca farklı bir yabancı para ya da Türk Lirası ile ödeme yapılması, olağan dışı sayılacağı için, bu tür bir genel işlem koşulu yazılmamış sayılacaktır.**

Ayrıca kredi sözleşmelerinde, neredeyse ayrıksız olarak yer verilen, kredi kurumunun dilediği anda hiçbir gerekçe göstermeksizin hesabı kat edeceği, ilişkiye son vereceğine ilişkin hükümler de olağan dışı olduklarından yazılmamış sayılacaktır.

### 2. Yazılmamış sayılmanın sözleşmeye etkisi

MADDE 22- Sözleşmenin yazılmamış sayılan genel işlem koşulları dışındaki hükümleri geçerliliğini korur. Bu durumda düzenleyen, yazılmamış sayılan koşullar olmasaydı diğer hükümlerle sözleşmeyi yapmayacak olduğunu ileri süremez.

### GEREKÇE:

Maddeye göre, yazılmamış sayılan genel işlem koşullarını içeren bir sözleşmenin, bu genel işlem koşulları dışındaki diğer hükümleri geçerli olmaya devam edecektir. Tasarının 22 nci maddesinin ikinci cümlesinde ise, düzenleyen tarafından, yazılmamış sayılan genel işlem koşulları olmasaydı asıl sözleşmenin yapılmayacağı ve bu sözleşmeyle bağlı olunmayacağı ileri sürülemeyeceği öngörülmüştür. Bu düzenlemeyle, .. Böylece sözleşmeyi düzenleyen Tasarı

nın 27 nci maddesinin ikinci fıkrasının ikinci cümlesi hükmünden kıyas yoluyla yararlanılması önlenmiş bulunmaktadır. Sözleşmenin diğer tarafının ise, söz konusu hükümden yararlanabileceğinde duraksama yoktur. 6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu nun 1466 ncı maddesinde de özdeş bir düzenlemeye yer verilmiştir. Gerçekten bu düzenlemede, kanun ya da yetkili makamlarca belirlenen en yüksek bedeli aşan sözleşmelerin bu bedel üzerinden yapılmış sayılacağı ve bu bedelden fazla olarak yerine getirilmiş edimlerin iadesinin gerekeceği, bu durumlarda 818 sayılı Borçlar Kanununun 20 nci maddesinin ikinci fıkrasının son cümlesinin uygulanmayacağı öngörülmüştür.

### III. Yorumlanması

MADDE 23- Genel işlem koşullarında yer alan bir hüküm, açık ve anlaşılır değilse veya birden çok anlama geliyorsa, **düzenleyenin aleyhine ve karşı tarafın lehine yorumlanır.**

### GEREKÇE:

Maddeye göre, açık ve anlaşılır olmayan veya birden çok anlama gelen genel işlem koşulları, düzenleyenin aleyhine ve diğer tarafın lehine yorumlanır. Bu esaslar, 4721 sayılı Türk Medenî Kanununun 2 nci maddesinde öngörülen dürüstlük kurallarının, genel işlem koşullarının yorumlanması bakımından özel bir uygulama alanı oluşturur. Gerçekten, düzenleyenden, sözleşme koşullarını dürüstlük kurallarının gerektirdiği önemi vererek hazırlaması beklenir. Sözleşmede açık olmayan veya duraksamaya sebep olan noktalar, düzenleyen aleyhine yorumlanacaktır. Sözleşme hükümlerinin düzenleyen aleyhine yorumlanması için, düzenleyenin o sözleşme bakımından uzman olması da gerekmez. Aksine bir çözüm tarzı, bir genel hukuk ilkesi olan, “çelişkili davranma yasağı”na.. aykırı düşer. Sonuç olarak, bu tür genel işlem koşulları daima diğer taraf lehine yorumlanır.

.... Bu genel ilke ve buna uygun olan madde, sözleşmeyi veya sözleşmedeki bir hükmü ya da bir sözcüğü kaleme ala-

nın, onu istediği gibi ifade etme olanağına sahip bulunması sebebiyle, kaleme aldığı metnin kendi aleyhine yorumlanmasına katlanması gerektiği düşüncesine dayanmaktadır. Aynı şekilde, bir hükmü düşündüğü gibi yazmamış olan kişinin, “bu hüküm şöyle anlaşılmalıdır.” şeklinde, sonradan yapacağı yorum haklı sayılamaz...

### IV. Değiştirme yasağı

MADDE 24- Genel işlem koşullarının bulunduğu bir sözleşmede veya ayrı bir sözleşmede yer alan ve düzenleyene tek yanlı olarak karşı taraf aleyhine genel işlem koşulları içeren sözleşmenin bir hükmünü değiştirme ya da yeni düzenleme getirme yetkisi içeren kayıtlar yazılmamış sayılır.

### GEREKÇE:

Maddede, tip sözleşmede veya ayrı bir sözleşmede yer alan ve düzenleyene tek yanlı olarak karşı taraf aleyhine genel işlem koşulları içeren sözleşmenin bir hükmünü değiştirme ya da yeni düzenleme yapma yetkisi veren kayıtlara yer verilemeyeceği belirtilmektedir. Bir tip sözleşmede veya ayrı bir sözleşmede yer verilen bu tür kayıtlar, Tasarının 27 nci maddesinin ikinci fıkrasının birinci cümlesi anlamında **kesin hükümsüzlük yaptırımına bağlı olacaktır.** Başka bir ifadeyle, burada aynı fıkranın ikinci cümlesinin uygulanması söz konusu değildir.

Genel işlem koşullarının, düzenleyen tarafından tek yanlı ve önceden hazırlanmış olması, bunların Tasarının 21 inci maddesinin birinci fıkrası uyarınca sözleşmenin kapsamına girmesi, bu sözleşmenin düzenleyen tarafından tek yanlı olarak değiştirebileceği anlamına gelmez. Ancak, uygulamada genel işlem koşulları içinde, bu koşulların tamamının veya bir kısmının değiştirilmesi konusunda düzenleyene yetki verildiği görülmektedir. Maddede, **kendisinde böyle bir yetkiyi saklı tutmuş olsa bile, düzenleyenin bu yetkisine dayanarak, sözleşmeyi tek yanlı, yani dilediği gibi değiştirme ya da yeni düzenleme yapma yolu kapatılmış**

### ve bu tür kayıtların yazılmamış sayılacağı öngörülmüştür.

Bu tür düzenlemeler de, Hukukumuzda yabancı değildir. 4077 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanununun 6 ve 6/A maddelerinde de sözleşmedeki haksız şartlara ilişkin düzenlemeyle tüketicileri koruyucu nitelikte benzer hükümlere yer verilmiştir. Aynı Kanunun tüketici kredisine ilişkin 10 uncu maddesinde, sözleşmede öngörülen kredi koşullarının sözleşme süresi içinde tüketici aleyhine değiştirilemeyeceği öngörülmüştür. Uygulamada, hemen hemen bütün tip sözleşmelerde, düzenleyenlere, böyle bir yetkinin verilmiş olduğu ve uyumsuzluk hâlinde bu düzenlemelere geçerlilik tanındığı göz önünde tutulduğunda, bu madde hükmünün önemi kendiliğinden anlaşılır.

### V. İçerik denetimi

MADDE 25- Genel işlem koşullarına, **dürüstlük kurallarına aykırı olarak, karşı tarafın aleyhine veya onun durumunu ağırlaştırıcı nitelikte hükümler konulamaz.**

### GEREKÇE:

Maddede, genel işlem koşullarına, dürüstlük kurallarına aykırı olarak, karşı taraf aleyhine veya onun durumunu **ağırlaştırıcı nitelikte hükümler konulamayacağı belirtilmektedir.** Maddede yapılan düzenleme ile, ahlâka aykırılık ölçüsünde olmasa bile, öğretilde dürüstlüğü aykırı olarak nitelendirilen bu tür davranışların, genel işlem koşulları alanında da önlenmesi amaçlanmıştır.

Bu tür hükümlerin yaptırımı, Tasarının 27 nci maddesinin ikinci fıkrasının birinci cümlesi anlamında kesin hükümsüzlük olacaktır. Başka bir ifadeyle burada, aynı fıkranın ikinci cümlesinin uygulanması söz konusu değildir. Bu sebeple, sözleşmenin kapsamına dahil edilen hükümlerden genel işlem koşullarına konulması yasak olanlar dışındakiler, geçerliliklerini koruyacaktır. Tasarının 21 inci maddesinde genel işlem koşullarının bağlayıcılığı, bu maddede ise, söz konusu koşulların içerik denetimi düzenlenmektedir.



# Hedeflerle yönetim



2010 yılına iki ay kaldı, hepimiz 2009 yılına ait yapılacak işlerle uğraşyoruz. Pek azımız yoğun işlerinden zaman ayırıp 2010 yılından neler beklediğini, neler yapması gerektiğini planlamaya başladı.

Böyle devam edersek bazıları önemli, bazıları önemsiz ama hemen hepsi **ACİL** işlerle uğraşırken, hiçbir planlama yapmadan 2010 yılı gelecek ve geçecek. Sesinizi duyuyorum, **'biz yaşam mücadelesi veriyoruz, belki 2010 yılını bile göremeyeceğiz.'** Ben de size cevap veriyorum, **'eminim göreceksiniz.'**

Ve gördüğünüzde 2010 yılının nasıl geçmesini istediğinizi planlamış olmanız gerekiyor.

## PLANLAMA YAPARKEN...

Her firmanın ihtiyacı olan asgari

hedeflerin neler olduğunu tespit etmeden önce planlama yaparken üç tür durumu göz önüne almalıyız.

**1. En kötü durum:** Battık, yandık, kül olduk, durumları

**2. En iyi durum:** Herhalde bu işi bizden iyi yapan yok, biz harikayız, durumları

**3. Normal Koşullar:** Yuvarlanıp gidiyoruz durumları.

Bu üç durumu göz önüne alarak kur, üretim, maliyet, kar-zarar beklentilerimizi hesaplamalıyız. **Anahtar kelime hesaplamak...** Aklınızı

kullanarak, sezgilerinizden ve tecrübelerinizden yararlanarak, hayallerinize **"ne zaman, nasıl, neleri yaparak"** ulaşacağınızı hesaplamak.

Bu planlamaları birkaç yıl boyunca yaptıkça siz ve ekibiniz plan yapma alışkanlığı kazanarak daha basitleştirmek için yöntemler bulacaktır. Ama

başlangıçta elinize kağıdı kalem olarak veya bilgisayarınızı açarak bu planlar konusunda yol gösterici ve özendirici olmalısınız.

Geçen yazımdan iki hususu hatırlamanızı istiyorum, ilki;

**n Herkesin elinden geleni yapması çözüm değildir. İlk başta gerekli olan herkesin ne yapması gerektiğini bilmesidir.**

Bunun da başlangıcı yönetimin ne yapmak istediğini bilmesidir.

**n Hedeflerimiz S-M-A-R-T olmalıdır.**

Yani şık hedefler belirlemeliyiz. Şık, demek bulunduğu ortama yakışan, gerçekçi ama göz alıcı olandır. SMART hedef ise;

- Simple
- Measurable
- Achievable
- Responsible/Resources
- Termin
- Basit
- Ölçülebilir
- Ulaşılabilir
- Sorumlusu ve kaynakları belli
- Sonuç tarihi belli



**HÜLYA YALÇIN**

DQS Bursa Bölge Md.  
hulya@dqs.com.tr

Endüstri Mühendisi

## HEDEF LİSTESİNDE NELER OLMALI?

Genel hatlarıyla 2010 yılı için hedef listenizde nelerin bulunması gerektiğine bakalım:

### Parasal Konular

- n Satış Cirosu – Satış Adetleri
- n Üretim Adetleri
- n Kar - Zarar Oranı
- n Maliyet Düşürme Oranı
- n Yatırımlar
  - ı Makine
  - ı Eleman
  - ı Kalıp Aparat
  - ı Tesis
  - ı Tesisat, alt yapı
  - ı Bilgi İşlem

### Müşteriyi İlgilendiren Konular

- n Müşteri iadeleri
- n Müşteri teslimat oranları
- n Müşteri denetim Puanları
- n Müşteri Memnuniyet Oranları

### Firma İçi Konular

- n Ürün Hurda Seviyesi
- n Rötüş Oranları
- n Yardımcı Malzeme Fire Oranları
- n Bölümler Arası İadeler
- n Tedarikçilere İadeler
- n Yönetim Sistemi Hedefleri : ISO 9000, OHSAS 18000, ISO 14000
- n Denetim Hedefleri
- n Enerji Maliyetlerinin Düşürülmesi

### Çalışanlar

- n Eğitim Hedefi
- n Eleman Devir Hızı Hedefi
- n İş Kazaları
- n Çalışan Memnuniyet Oranı

Hedef sayısı şirketinizin yapısından, kadronuzdan, bulunduğunuz pazardan etkilenir. Ama yukarıda saydığım hedefler, firmanın üretim veya hizmet üretmesinden etkilenmeden çoğu firmanın işine yarar ve belirlenmesi takibi firmaya katkı sağlar.

## HEDEFLERLE NASIL BAŞA ÇIKILACAK?

Şimdi bu hedeflerle nasıl başa çıkacağımıza ve gerçekleşmesini nasıl sağ-

layacağımıza bakalım:

**1-** Geçmiş yıllardaki sonuçları toparlayın. Ne kadar uzun yıllara ait veri bulabilirseniz önünüzdeki yıllara ait tahminleriniz o kadar gerçekçi olacaktır. Geçmiş yıllara ait hiç veri yoksa hemen bu ayki verileri derhal kaydetmeye başlayın.

**2-** Hedeflerin belirlenmesi çalışmasında liderlik yönetimde olmalıdır. Yönetim veya yönetimin belirlediği kişi diğer kişilerle takım çalışması yapmalı, firmanın tüm idari çalışanları, verilerin toparlanması ve gelecek yılı için tahminlerin yapılması konusunda destek olmalıdır. Günlük acil işlerin, böylesine önemli bir konunun atlanmasına sebep olmasına izin verilmemelidir.

**3-** Bölümler içi toplantılar ve genel toplantılar ile hedef belirleme çalışmalarının gidişatı takip edilmelidir. Firmalarda hedef konusunda çalışma alışkanlığı kazanıldıktan sonra bu alışkanlığından olacak, kişiler bu faaliyetleri işlerinin bir parçası olarak algılayacaklardır.

**4-** Ana hedefler belirlendikten sonra bu hedefleri gerçekleştirmek için yapılması gereken işler (diğer deyişle alt hedefler) belirlenmelidir. Alt hedeflerin belirlenmesi kritik bir aşamadır çünkü ana hedeflere nasıl ulaşılacağı alt hedefler ile belirlenir. Alt hedefler olmadan çalışanlar yönetimin kendilerinden neler istediğini anlayamazlar ve yönetimde hedeflerin belirlenmiş olmasına rağmen neden başarısız oldukları sorgular. Taraflar, kusuru gizli veya açık birbirlerinde ararlar.

**5-** Hedeflerin bütçe ile uyumlu olması ve hedef belirleme çalışmalarının bütçe çalışmaları ile paralel yürütülmesi gerekir. Çünkü bazı hedefleri başarılabilmesi, yatırım ile mümkündür. Yatırım kararlarına bütçede yer olması gerekir.

**6-** Hedefler ve alt hedefler belirlendikten sonra aylık-3 aylık dönemlerde ulaşılabilme durumlarının gözden geçirilmesi ve gerekliyse hedeflerde (+) veya (-) yönde revizyona gidilmesi gereklidir. Değişiklik sebepleri hedef

dosyasına kaydedilmelidir. Bu kayıtlar sonraki yıl hedef çalışmalarında yine kullanılacağından değerlidir.

**7-** Bu kadar uzun uzun anlatmam yazı dilinin azizliğidir kesinlikle gözünüzü korkutmasın. Siz çalışmaya başladığınızda ne kadar kolay yapabildiğinizi gördükçe şirketinizi yönetmekten keyif alacak ve daha planlı, hedeflerine yönelmiş bir firmada çalışıyor olmanın mutluluk duyacaksınız.

## ÖRNEK ÇALIŞMA

Daha açık anlaşılması için bir örnek çalışma yapalım;

Firmamız XYZ A.Ş. olsun.

Faaliyetimiz: “Metal Parça İmalatı ve Satışı”

Geçtiğimiz yıllara ait veriler düzen-siz.

Üzerinde çalışacağımız hedefimiz: 2010 yılı satış cirosunun belirlenmesi.

n 2009 yılında mevcut müşterilerimize ne kadar satış yaptığımızı satış faturalarından tespit ederiz. Bu çalışmaya daha geçmi yıllara doğru devam ederiz.

n Müşterilerimiz çok sayıda ise onlar uygun şekilde gruplandırırız. Bu gruplandırma müşterilerin ;

ı Cirolarına göre 10-2.000 TL, 2.000-10.000 ve 10.000 üzeri gibi

ı Konumlarına göre; Yurtiçi, Bursa, Marmara Bölgesi, Rusya, AB Ülkeleri

ı Çalışma Şartlarına göre: İlk Üretici, Yan Sanayi, Yedek Parça, Perakendeci gibi çeşitli şekilde olabilir.

n Mevcut müşterilerimize hangi üründen - kaç adet satış yaparak elde etmeyi hedeflediğimiz ciroyu belirleriz. Mevcut müşterilerimize sattığımız ürün çeşidini artırmak kolay ve kullanışlı bir ciro arttırma yöntemidir. Diğer yöntem ise fiyat arttırmaktır ama maliyet baskısının çok arttığı bu günlerde denemeleriniz başarısızlıkla sonuçlanabilir..

n Yeni çalışmaya başladığımız veya başlayacağımız müşterilerimiz içinde bir hedef belirleriz. Bu müşterilere mevcut ürünlerimizden ne miktarda satış yapacağımız, yeni müşteri elde et





mek için hangi yeni ürünleri yapmamız gerektiğini belirleriz.

### XYZ A.Ş. 2010 YILI HEDEFLERİ

**Hedef:** 2010 yılı net satış cirosunun 700.000 TL olarak gerçekleşmesi.

**Hedef Türü-No:** Parasal Hedef -1

**Hedef Takibi:** Aylık Satış Raporları

**Hazırlayacak kişi-Bölüm:** Satış Pazarlama

**Hedefe Ulaşmak İçin Yapılması Gerekenler-ALT HEDEFLER :**

#### A- Mevcut Müşteriler:

- Bursa Çevresi 125.000 TL
- Marmara Bölgesi Yedek Parça 80.000 TL
- Rusya : 250.000 TL

#### B- Yeni Müşteriler

- Almanya 40.000 TL
- İngiltere 25.000 TL
- Ukrayna 35.000 TL

#### C- Yeni ürünler

- Mevcut Müşterilere alışımli ürünler 100.000 TL
- Yeni Müşterilere Alışımli Ürünler 45.000 TL

[Bu satış hedefleri istenildiği kadar detaylandırılabilir.]

**Hedefin sahibi kişi-Bölüm:** Satış Pazarlama Sorumlusu Kamil İyisatar

**Tamamlanma Tarihi :**

31.12.2010

2005  
150.000 TL

2006  
280.000 TL

2007  
413.000 TL

2008  
475.000 TL

2009  
500.000 TL

### Geçmiş Dönemler:

#### AÇIKLAMA :

*Geçmiş dönem verileri düzensiz olduğundan yalnızca 2008 ve 2009 yılı verilerinin hesaplamalarda göz önüne alınması gereklidir.*

### Kaynak İhtiyacı:

**Eleman:** Mevcut 4 kişilik satış pazarlama ağı yeterlidir. Satış ekibine yeni ürünler

hakkında eğitim verilmelidir.

**Ekipman:** Yurtiçi seyahatler için otomobil alınması - 25.000 TL. Yatırım bütçesinde sorgulanmalıdır.

Yukarıdaki hesaplamalar normal durumlar için yapılmıştır. Aynı tabloyu en kötü durumda satışlar ve en iyi durumda satışlar olarak doldurmamız gerekir. Bunları aynı sayfada görebildiğimiz gibi farklı dosyalarda da görebiliriz.

Yukarıdaki hedef takip yöntemini sizler çok farklı şekillerde yapabilirsiniz. Bir sayfa içerisinde hepsini listeler-siniz, alt hedefleri ayrı dosyaya koyabilirsiniz şekil sizin becerinizle sınırlıdır ama hedefleriniz için yapmanız gereken çalışmalar kısaca bunlardır.

Başarılı hedefler dileklerimizle...



sektörel ekleriyle farklı...



"Doğru yönü gösterir"

ekonomikpusula.com

224 211 62 42

DİVİT BASIN YAYINCILIK



# Türkiye'de balıkçılık

**B**alıkçılıkta yaklaşık 100 yıllık geçmişi bulunan dedem, babam, ben ve şimdi de dördüncü kuşak oğullarımın da işin başına geçtiği bir firmanın sahibi olarak sizlerle **'balıkçılık'** konusunda bildiklerimi, dergimiz aracılığı ile paylaşmak istiyorum.

**"Türkiye'de Balıkçılık"** başlığı altında yazdığımız bu ilk yazımızda, bize ayrılan yeri **"balıkçılıktaki durum nedir, sorunlar nelerdir?"** sorularına yanıt vererek kullanacağım.

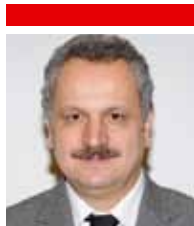
Bir sonraki sayımızda ise sorunların nasıl çözüleceği, bilim adamları ve teknik insanların görüşleri, devletimizin, belediyelerimizin bakış açıları, yapmak istedikleri, yapamadıkları, yapabilecekleri konusuna değineceğim.

Aynı zamanda sivil toplum örgütlerinin, sanayi bölgelerinin, odaların, elbette bizler gibi balıkçılık sektöründe faaliyet gösteren firma sahiplerinin, balık halleri ve marketlerin, en önemli üreticilerin yapabildikleri, yapamadıkları gibi

uzayıp giden öneriler ve tavsiyeleri de ortaya koyacağım.

Böyle bir yöntemin, balıkçılık konusunda size daha fazla ve anlaşılabilir bilgiler ulaşturmamı sağlayacağını düşünüyorum.

## FOTOĞRAF O KADAR TEMİZ DEĞİL



**NEDİM BALIKÇILAR**

HOSAB Müteşebbis  
Heyet Başkanı

'Balıkçılık' denilince toplum olarak aklımıza ilk gelen fotoğraf; deniz kıyısından, iskeleden, köprüden veya küçük bir sandaldan olta atan, balık tutmaya çalışan kişilerin resmidir. Güzel bir yaz günüdür veya hafta sonu tatil günüdür. Yaz tatilinde gidilen yazlık yörelerimizdeki teknelerle amatörce yapılan, çok zevkli ve bir o kadar da keyifli, **insanlarımızı dinlendiren uğraşdır balıkçılık...**

Aklımıza gelen ikinci fotoğraf; saç-sakalı beyazlamış, küçücük kayığından ağ atan veya attığı ağlardan balıkları ayıklamaya çalışan **şirin balıkların resmidir**. Veya bir göl kıyı-

sında, sazlıkların içinde avcılık yapan kayıklar ile balıkçı kulübeleri gelebilir aklımıza...

**Bu fotoğrafları saymakla bitiremeyiz.**

## ÇEVRE İÇİN SEFERBERLİK GEREK

Peki öyle bir konu açalım ki, bizleri daha gerçekçi bir platforma taşısın. Bu ne olabilir? Elbette **çevre ve çevre kirliliği**.

Bakın o zaman hafızamızdaki fotoğraflar; kıyıları çöpten geçilmeyen, kirlilikten simsiyah olmuş, balığı bırakın hiçbir canlıdan, yosunlardan, otlardan dahi eser kalmamış, kokudan yanına yaklaşılmasını deniz kıyılarına, göllerimize, akarsu ve derelerimize ait olur.

Birbiriyle zıt iki farklı resim...

O halde **ne yapmamız gerekiyor?**

Bu aşırı derecede kirlettiğimiz varlıklarımızı kurtarmak için nerdeyse bir **seferberlik ilan etmemiz gerekir**. Çünkü böyle devam edersek, gerçekten çok yakın zamanda balıkları sadece akvaryumda göreceğiz ve eski resimler ile fotoğraflara bakarak avunacağız.



## GELECEK NESİLLER MAHRUM KALACAK

Yüce Rabbimizin Kuran'ı Kerimde "Bir yerden bir yere ulaşın diye denizleri yarattım ve içinde de yararlanmamız için türlü nimetleri, faydaları bulunan balıkları yarattım" diyor. Tüm tıp bilimi insanları her fırsatta bizlere sağlığımız için çok önemli besin olan deniz, göl, akarsularımızda yetişen besin kaynaklarını öneriyor. Bu kaynaklar bizim istifade edeceğimiz zamana kadar hiçbir masraf yapılmayan, kendi kendine üreyip yetişen kaynaklar. **Gelecek nesillerimizi bütün bunlardan mahrum edeceğiz.** Bu hızla çevremizi kirletirsek bu mahrumiyet çok uzun süre almayacak.

## BİR ZAMANLAR NİLÜFER VE MARMARA

Şu an 50-60 yaş seviyesindeki insanlarımız hatırlar; pazar veya tatillerde piknik yerlerinin başında Bursa'da 'Nilüfer Çayı'mızın kenarı gelirdi. Nilüfer'in şimdiki halini düşünün simsiyah akıyor ve kokudan yanına yaklaşılmıyor. 50-60 yıl evvel Nilüfer'den çıkan yayın, sazın balıklarının lezzeti unutulur mu?

Nilüfer Çayı gibi daha bir çok akarsu ve derelerimiz maalesef hergün her

saniye Marmara Denizine akarak, iki tarafı bogazlarla çevrili dünyada eş olmayan bu çok değerli denizimizi kirletiyor.

## MARMARA'DA 170 ÇEŞİT BALIK 20'YE DÜŞTÜ

1950'li yıllarda yaklaşık 170 çeşit balık ve su ürünü bulunan bu iç denizimiz Marmara, bugünlerde bize yaklaşık 20 çeşit sunabilmektedir.

Kamuoyunda adı sıkça duyulmayan fakat balıkseverlerin anımsayacağı, eskiden kullanılan bir balık avlanma yön-



temi olan **dalyan balıkçılığı** da bizlere önemli bir örnek teşkil etmektedir.

Dalyan ne demek, kısaca bahsedeyim.

Deniz içinde kıyıya yakın bir yere 4 adet büyük direk dikiliyor ve denizin içinde direklerin etrafını ağla çevirerek yaklaşık 200 metrekare bir kapalı alan elde ediliyor. Açıkdeniz tarafına ise deniz içinde açılıp kapanan kapı yapılıyor ve direklerden birinin üstüne gözcü çıkıyor. Balıkların geldiği görülünce kapı açılıyor ve balıklar dalyana girince kapatılarak balıklar tutuluyor.

Tabi o yıllarda **Marmara'da yaşayan kılıç, torik, orkinoz, kofana** gibi balıklardan bahsediyoruz. Şimdi gözümüzün önüne getirelim; koskoca Marmara Denizinde yaklaşık 200 metrekarelik sabit bir alana bu balıkların girmesini... Demek ki, o zamanlarda balık bereketi o kadar çokmuş, nerdeyse balık kayınıyor.

Şimdilerde ise en son cihazlarla donanımlı, boyu 40-60 metre arası balıkçı tekneleri dahi Marmara da zar zor balık avlıyorlar.

## ÇİFTLİKLER OLMASA FİYATLAR 5'E KATLANIR

Bodrum'da her yaz yazlıkçılar yüzünden gündeme sık sık gelen **balık çiftlikleri olmasa, balık fiyatları en az 5'e katlanır.** Vatandaşlarımız bu çok değerli besin kaynağından mahrum olurlar.

Ayrıca bir ekonomik değerlendirme daha yapalım. Bakınız, yaklaşık her biri 50 metrekarelik balık çiftliği havuzlarından bir yılda bir çok satış yapılmaktadır.

İç deniz olduğu için kontrolü tamamen elimizde olan, suyunun tuz oranı, derinliği ve su sıcaklığı balıkların yaşaması için muazzam elverişli Marmara Denizinde böyle bir ortamın yaratılmasını bir düşünün. Ne kadar büyük bir ekonomik kaybımız olduğunu hayal edin...

Önümüzdeki yazımızda, neler yapmamız gerektiğini konuşmak üzere hoşçakalın.



# Web siteniz: Sanal ortamdaki yüzünüz

Şirketimizin, yaptığımız işin, ürünlerimizin tanıtımını yapmak için en etkili yöntemlerden biri web sitesi oluşturmaktır. Web sitemiz sayesinde sınırlarımızı aşarak tanıtımımızı gerçekleştirebiliriz.

Hedef pazarlara yönelik dillerde hazırlanmış iyi bir web sitesi firmanın kurumsal imajının sanal ortamdaki yüzüdür. Site profesyonel görünümlü, müşteriye değer sunan, güvenli işlem sağlayan yapıda olmalıdır.

Sitemizi ziyaret eden bir kişi, ilk sekiz saniyede hoşlanmazsa, sitemizi incelemeye devam etmeyecektir. Bunun için sitemizin renk seçimi dahil, sunulan bilgilerin sıralanışı, firma imajına uygun ve dikkat çekici olmalıdır. **Bu konuda bazı önemli unsurları kısaca özetlemek gerekirse;**

- Sitenin kaç dilde ve hangi dillerde hazırlanacağını saptanması gerekir.
- Firma tarihi, farklılıkları, yönetim ve üretim tesisleri, kalite belgeleri, organizasyon açık bir dille anlatılmalıdır.
- Basın duyuruları ve makalelere yer vermek, firmanızın kamudaki itibarını yansıtacaktır.
- Fabrika ve ofisleri gösteren harita ve krokilerin bulunması gerekir.
- Ana bilgi sayfanın başında verilmelidir.
- Profesyonel ve hedef kitlenin beğendiği yazım, hitap kullanılmalıdır.
- Yazılar ortalayarak değil, bloklularak verilmelidir.
- Metin 5-6 satırlık paragraflar halinde verilmeli, kısa ve net cümleler kullanılmalıdır.
- İtalik yazı kullanılmamalıdır.

➤ Altı çizgili yazı ziyaretçi tarafından hyperlink olarak anlaşılacağından, vurgu için kalın yazı veya büyük harfle yazım kullanılmalıdır.

➤ Kategorilerin alt başlıkları dokuz adetten fazla olmamalıdır.

➤ Web sitesinin yüklenme süresi sekiz saniyeden kısa tutulmalı, flash kullanılmamalıdır.

İnteraktif olmak yeni iş fırsatları yaratabilir

İster B2B ister B2C isterse genel amaçlı bir site için müşterilerle düzenli iletişim kurulması, hizmetlerin kişiselleştirilmesi

ayrıca önem taşır. Sitenin interaktif olması diğer bir deyişle, müşterilerin bilgi almak istediği an on-line, internet üzerinden telefonla veya messenger tarzı istenildiği an mesajlaşma yöntemlerinden biriyle iletişime geçebilmesi, firmamız için farklı iş fırsatlarının yakalanmasına imkan sağlayacaktır.



## Bu hususlara dikkat edin

Web sitesi geliştirmede iyi bir site tasarımcısı firma ile çalışmak önemlidir. Web sitesinin alan adının firmanın sahipliğine alınması ve web sitesi alan adının işlemlerinin firma tarafından takip edilmesinin çok önemli bir ayrıntı

tı olduğunu ayrıca belirtmek gerekir. Alan adı firmadan başkası tarafından alınmışsa ilerde bu konuda çeşitli sorunlar çıkabilir ve firma alan adını değiştirmek zorunda kalabilir.

Sitenin sürekli güncellenmesi firma bünyesinde yapılmalıdır. Bu işi yürütecek bir kişi belirlenmelidir. Bu kişi aynı zamanda gelen e-mailleri izleyen ve cevaplayan bir kişi olabilir. Sitenin her sayfasının altına firmanın adresi iletişim bilgileri verilmeli sitenin güncellenme tarihi eklenmelidir. Site tasarımcıları, site trafiği raporlaması ve arama motorlarına kaydı da yapılmalıdır.

Kullanıcıların görüşlerini almak için e-mail ve sitede sabit doldurulup gönderilen formlar kullanılmalıdır. Alan adı (site adı) – domain name, işle sektörle ilgili mantıklı olmalıdır. Eğer daha önce başkası tarafından kaydedilmemişse en iyisi firma ismidir. Firma isminde sektörü, işi gösteren bir kelimenin de bulunması faydalı olacaktır.

## Sitenin tanıtımı için yapılması gerekenler;

- Arama motorlarını etkili kullanabilmek (arama motoru optimizasyonu).
- Arama motorlarında yapılan doğal arama sonuçlarında öne çıkmak.
- Arama motoru pazarlaması (pay per click-tıklama başına ve pay per action- hareket başına reklam yöntemleri) ile görünmeyi sağlamak.
- Klasik pazarla iletişim araçlarında duyuru yapmak.
- Potansiyel müşterilere e-mail'le ve posta ile bilgi vermek.
- İş rehberlerine kaydolmak.
- Ücretli veya ücretsiz B2B e-pazar yerlerine girmek.
- On-line reklam yöntemlerini kullanmak
- E-bülten ve e-dergi hazırlamak.

Şirketlerin web sitelerinin olmasının pek çok açıdan iş hacmini arttıracığını biliyoruz. Ayrıca yeni Türk Ticaret Kanunu'na göre web sitesi oluşturulması sermaye şirketleri için zorunlu hale getirilmiştir. Bu da konunun önemini vurgulamaktadır.





AMBALAJDA

doğru seçim,

ÜRÜNE

tanınan bir şanstır.



**CPcankar®**

PLASTIC - PACKAGING



# e-kitap savaşları başlıyor!

ABD'nin dev yazılım ve donanım firmaları ile önde gelen yayıncılık markaları, her geçen gün büyüyen elektronik kitap (e-kitap) sektöründe pazarı ele geçirmek için kıyasıya rekabete başladı.

Sektörde "kilit rol" oynadığı belirtilen "e-kitap okuyucusu" cihazlarda, firmalar kablosuz bağlantıyla kitapları okuyuculara yükleyen yeni nesil modellerini birbiri ardına piyasaya sunmaya hazırlanıyor. E-kitap okuyucusu "Kindle" ile bu alanda lider konumda bulunan Amazon, yıl sonuna kadar 1 milyon adetlik satışa ulaşmayı hedefliyor. Amazon, Kindle'in yeni modelinde ülkenin en büyük cep telefonu markası AT&T ile ortaklığa girdiğini açıkladı. Buna göre, kullanıcılar, AT&T aracılığıyla kablosuz ağ ya da 3G sistemi üzerinden daha hızlı şekilde elektronik kitap satın alıp okuyucu cihazlarına yükleyebilecek.

## CEP TELEFONUNDA KİTAP OKU

Merkezi ABD'de bulunan kitap satış mağazası Barnes & Noble da ilk elektronik kitap okuyucusunun tanıtımını ekim ayında yapacağını açıkladı. Mağazalarındaki elektronik kitap sayısının 700 bine ulaştığını belirten Bar-

nes & Noble Başkanı William Lynch, Plastic Logic firmasıyla işbirliği yaparak e-kitap sektörüne girmelerinin ana nedeni olarak kitap tutkunlarının internet bağlantısı sayesinde herhangi bir yerden cihazlarına kitap indirebiliyor olmasını gösterdi. ABD'de, Barnes & Noble'dan elektronik kitap alan müşteriler, Iphone ve Blackberry marka telefonlara e-kitap indirerek cep telefonu üzerinden okuyabiliyor.

E-kitap okuyucusu sektörüne ilk adım atan firmalardan olan Sony de gelecek günlerde yeni modellerini piyasaya sürmeye hazırladığını duyurdu. Apple da 2010 yılında e-kitap sektörüne girmeye hazırlanıyor. Dokunmatik ekran telefonları Iphone ile cep telefonu pazarına hızlı giriş yapan Apple'ın ta-

sarladığı yeni cihazın tamamen renkli ekrana sahip olacağı, kitap okuma dışında video izleme, internet ve e-posta okuma gibi özelliklerinin de bulunacağı belirtiliyor.

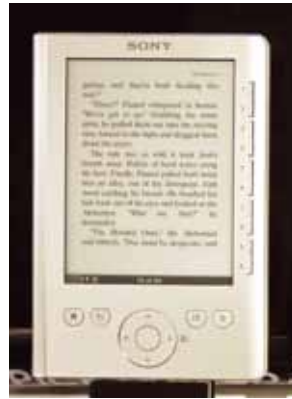
## E-KİTAP İÇİN 150-400 DOLAR

Amerika'da, elektronik kitap pazarında firmalar arasında yaşanan ilk rekabet, e-kitap okuyucusu cihazlardan önce dijital arşivleme üzerine başlamıştı. Dijital arşivlerindeki elektronik kitap sayısı 10 milyonu aşan ve her geçen gün daha fazla kitap taratarak dijital ortama sokan Google, ittifak kuran diğer rakipleri Amazon, Microsoft ve

Yahoo tarafından tekelleşmeye çalışmakla suçlanıyor. Yazılım firması Microsoft ile Yahoo bu alanda Amazon'un yanında yer aldıklarını açıklarken, Amazon'un dijital arşivindeki kitap sayısının 3 milyonu geçtiği kaydedildi.

ABD'de kablosuz bağlantı veya 3G sistemi üzerinden yüklenen ya da mağazalardan satın alınan elektronik kitapların büyük çoğunluğu, kağıt bas-

kılarının altında fiyatlarla okuyucuya sunuluyor. Bu kitapların okunmasını sağlayan e-kitap okuyucusu cihazların fiyatları ise 150 ile 400 ABD Doları arasında değişiyor.





tıklayın

www.hosab.org.tr





# Türkiye'den sonbahar güzellikleri

Sonbaharla birlikte Türkiye'nin doğal güzellikleriyle ünlü yörelerinde tam bir renk cümbüşü yaşıyor.

**T**ürkiye'nin doğa turizminde gözde yörelerinden birisi olan Bolu'da özellikle Abant Tabiat Parkı ve Yedigöller, sonbaharda ilgi odağı oluyor. Abant'ta ve Yedigöllerde haftasonu turizmi oldukça hareketli geçiyor.

## BOLU TURİST ÇEKİYOR

Türkiye'nin diğer yöreleri ise sonbahar turizminden pay almada Bolu kadar şanslı değil. Bolu'ya yaklaşık 42 kilometre uzaklıkta bulunan ve dört mevsim bir başka güzelliğe bürünen Yedigöller'de özellikle hafta sonu gelen

yüzlerce tatilci, gürültüden ve sestten uzakta gün boyunca adeta insanı büyüleyen bir ortamda tatil yapıyor. Tatilciler; göller arasında bulunan sararmış yapraklar arasında yürüyüş yaparak, göl çevresinde bulunan piknik alanlarında piknik yaparak ve gün boyunca balık



**ABANT TABİAT PARKI:** Bolu'nun doğal güzellikleri ile ünlü ve bu güzelliklerini turizme çevirebilen Abant Tabiat Parkı, sonbaharla birlikte bir başka güzelliğe büründü.



tutarak zaman geçiyor. Sonbaharın gelmesiyle birlikte Yedigöller'de ağaçlar sarı, kahverengi ve yeşilin tonlarına bürünerek bir başka güzellik ortaya koyuyor. Ziyaretçiler, meşe, gürgen, kızılğaç, köknar, ıhlamur ağaçlarıyla çevrili yollarda yürüyüş yaparak, birbiriyle bağlantılı 7 gölü görüntülüyor, renge renk ağaçları fotoğraf karelerine ve kameralarına aktarıyor. Yedigöller'de kamp yapan tatilciler geyik, karaca, domuz gibi yabani hayvanlarla da karşılaşabiliyor.

### YEDİ ÇEŞMEDE DİLEK DİLEMEK

Birbirleri ile bağlantılı yedi gölün yanı sıra Yedigöller'de bir de dilek çeşmesi bulunuyor. Dilek çeşmesi yedi tane çeşmeden oluşuyor. Dilek dilemek için gelen tatilciler yedi ayrı çeşmeden su içerek yedi tane dilek diliyor. Yedigöller bölgesinde irili ufaklı şelaleler de bulunuyor. Dört mevsim boyunca akan şelaleler Yedigöller bölgesinin görülmeğe değer en güzel yerlerinden bir tanesi olarak göze çarpıyor.



**ZONGULDAK:** Zonguldak'ta sarı, yeşil ve kırmızının tonlarını taşıyan ağaçlar orman içinden akan derelerle eşsiz görüntüler oluşturuyor.



**YEDİGÖLLER:** Bolu Yedigöller, hafta içi ve hafta sonu bir çok tatilciyi kendine çekiyor. Yedigöller, gü-rültüden ve sesten uzakta gün boyunca adeta insanı büyüleyen bir ortamda tatil sunuyor. Tatilciler; göller arasında bulunan sararmış yapraklar arasında yürüyüş yaparak, göl çevresinde bulunan piknik alanlarında piknik yaparak, balık avlayarak veya dilek çeşmelerinden su içip dilek tutarak vakit geçiriyor.



**ARTVİN:** Artvin'de bu yıl etkili olan seller ile yağışlar yüzünden, yörenin doğa harikalarından olan Borçka Karagöl'e gelen turist sayısı önemli ölçüde azalmış.



**VAN:** Tendürek Dağı'ndan kaynağını alan Bend-i Mahi Çayı üzerinde bulunan Muradiye Şelalesi ve çevresi, sonbaharda ilgi odağı oluyor.



**TRABZON:** Yeşilin binbir tonunun bulunduğu Doğu Karadeniz yaylalarında, sonbaharla birlikte açan Vargit Çiçekleri, ayrı bir güzellik sunuyor.

## 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	ARİMİS PLASTİK KOLTUK SİSTEMLERİ SAN. TİC. A.Ş.	SAÇ VE PVC KOLTUK ÜRETİMİ	484 26 54	484 26 58
4	ART OFİS MOBİLYA SAN. TİC. A.Ş.	OFİS MOBİLYASI ÜRETİMİ	484 27 27	484 30 99
5	APP.ER CONTA SAN. TİC. İTH. İHR. LTD. ŞTİ.	KAUÇUKTAN OTOMOTİV PARÇALARI	484 28 80	484 28 82
6	ATÖLYE MAKİNA SAN. TİC. A.Ş.	KALIP İMALAT TASARIM	484 27 71	484 24 54
7	BALPI GIDA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	GIDA ŞOKLAMA	484 27 80	484 27 81
8	BARHAN GIDA SAN. TİC. A.Ş.	GIDA KONSERVE VE ÜRETİMİ	484 22 22	484 22 24
9	BALAP TEKSTİL OTOMOTİV SAN. TİC. A.Ş.	PLASTİK YEDEK PARÇA İMALATI	484 29 05	484 29 16
10	CANKAR PLASTİK AMBALAJ SAN. VE TİC. A.Ş.	PLASTİK AMBALAJI ÜRETİMİ	484 26 74	484 26 77
11	CONBEL CONTA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	SERTİFİKALI KAUÇUK ÜRETİMİ	484 28 80	484 28 82
12	CMA ULUSLAR ARASI NAKLİYAT TİC.SAN.LTD.ŞTİ.	LOJİSTİK NAKLİYAT	242 84 50	243 88 88
13	DE-KA KİMYA SAN. VE TİC. A.Ş.	KİMYASAL SANAYİ YAĞLARI	484 28 32	484 28 33
14	DEMİR-İŞ METAL SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	METAL AMBALAJ SANAYİ	484 27 35	484 22 55
15	DİLMEN ŞEKERLEME SAN. VE TİC.A.Ş	ŞEKERLEME GIDA	223 51 51	223 51 55
16	AMORE MOBİLYA DOĞA GÜNEŞ	EV MOBİLYALARI	484 21 37	484 25 49
17	ELİPSAN SAN. TİC. LTD.ŞTİ.	OTOMOTİV HALI	484 27 41	484 27 50
18	ERGÜLLER GIDA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	GIDA PAKETLEME	484 25 26	484 24 13
19	ELSI ELEKTRİK SİSTEMLERİ VE TİC. LTD. ŞTİ.	KABLO TAKIMI İMALATI	219 77 00	219 77 08
20	EFE GERİ KAZANIM HADD.KAUÇ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.	LASTİK GERİ KAZANIM	484 30 03	-
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.	GIYOTİN 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 DIŞ 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 MAK. VE YEDEK PARÇA İMALATI	484 25 52	484 27 55
34	MERKEZ BEBEK GEREÇLERİ SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	BEBEK ÇEYİZİ, KONFEKSİYON	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	5-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 SİNAİ TIBBİ GAZ. KİM. MAD. TİC. SAN. LTD. ŞTİ.	SİNAİ GAZ DOLUM VE SATIŞI	484 24 25	484 24 28
41	ORSEZ YANGIN GÜVENLİK SIS. 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	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 FİKSTÜR 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	YILGÜN ALIŞ. MAĞ. MAK. CAM SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	YALITIMLI CAM VE CEPHE GIYDIRME	484 30 91	484 30 96
HASANAĞA İŞVERENLER DERNEĞİ		HASANAĞA / NİLÜFER / BURSA	484 27 94	484 23 14



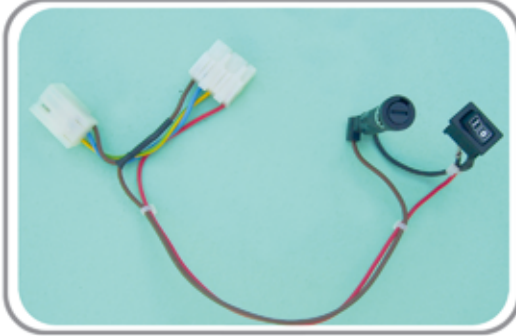


Otomotiv ve beyaz eşya için güç ve sinyalizasyon ağları (Kablo Donanımları) üreten Elsi Elektrik Sistemleri Limited Şirketi 1995 yılında Bursa'da kuruldu.

Şirketin kuruluşundan itibaren ELSİ, gerek Türk, gerek Avrupalı otomotiv ve beyaz eşya üreticileri için kablo takımı üretiminde aktif rol oynamaktadır.

Elsi uzun senelerden beri ISO 9001 / 2000 ve ISO/TS 16949 kalite sistemlerine uygun üretim yapmaktadır. 10.000 m<sup>2</sup>'lik kapalı alan üzerinde 300 kişi ile kablo donanımları üretilmekte olan tesiste;

- \* Krimp yüksekliği otomatik kontrollü makine parkı
- \* Poke-yoke yöntemleri
- \* 100 % elektriksel test uygulaması seri uygulamalar olarak mevcuttur.



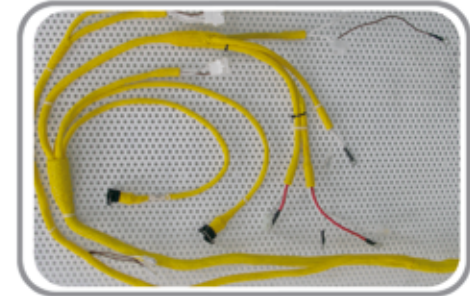
Elsi Electrical Systems, manufacturing power and signalization nets (wire harnesses) for automotive ve and house appliances industry, was founded in 1995 at Bursa/ TURKEY .

Since its foundation, Elsi has played an active part in wire harnesses production for both Turkish and European automotive and house appliance companies.

For a long time of period, Elsi carries out its production in compliance with ISO 9002, ISO 9001 / 2000 and ISO/TS 16949 quality system certifications.

As a latest status, wire harness production is performed on 10.000 m<sup>2</sup> closed area with 300 employees .Below applications are available:

- \*Park of machines having automatically controlled crimp height
- \*Poke-Yoke methods
- \*%100 electrical test control



# 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](mailto:gintas@gintas.com.tr) W: [www.gintas.com.tr](http://www.gintas.com.tr)