

- PROFİLSAN YATIRIMLARININ MEYVESİNİ TOPLUYOR
- KALİTE ÖDÜLLÜ PRESMETAL BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR
- CANSAN ALÜMİNYUM KAPASİTE ARTTIRIYOR
- MASACHI'NİN İHRACATI ARTIYOR
- OTOMOTİVE YERLİ İMZA; INPRO

Temmuz 2012 Sayı:8

VİZYON



Havadan HOSAB

**2012'de 8 proje
hayata geçiyor**

**Yeni katılımcılarla
daha büyük ve güçlü HOSAB**

Aritma kapasitesi artıyor

PROFIL
SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

PRS
STEERING AND SUSPENSION PARTS

BS KALIP
APPARAT. MAK. SAN. VE TİC. A.Ş.

PRS

Your Safety Is Our Priority

STEERING
AND
SUSPENSION
PARTS



DK-180GZ

PROFIL
SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

PRS is a trademark of Profil Sanayi ve Tic. A.Ş.
www.prs.com.tr

Three Brands One Power

www.profil-sanayi.com.tr

Uzman Kadro
Modern Tesis
Gelişmiş Teknoloji
Sürekli Kalite

akp|otomotiv

www.akp.com.tr



akp[®]|otomotiv
San. Tic. Ltd. Şti.

Hasanağa Sanayi Bölgesi 7.Cd. No:8 Nilüfer/BURSA T: +90224 484 30 60 F: +90224 484 30 69 P: akp@akp.com.tr



Profil Sanayi AŞ
Yönetim Kurulu Başkanı **Sezai Sezer**



Presmetal'in Genel Müdürü **Serkan Atay**



Cansan Alüminyum
Genel Müdürü **Şenol Akbaş**



İnproun Geliştirme A.Ş. Yönetim
Kurulu Başkanı **Ali Serdar Emre**

içindekiler

- 10 / Kapak Konusu/ HOSAB'ın 2012 Yatırımları**
Bursa'nın en hızlı gelişen, yatırımcı sayısı her geçen gün artan bölgesi Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi, 2012'de 8 önemli projeyi hayata geçiriyor.
- 14 / HOSAB / Arıtma Deşarj İzni altında**
1 Kasım 2011 tarihinde devreye alınan HOSAB Atıksu Arıtma Tesisi geçici deşarj izni alındı. Bölge, arıtma tesisinin kapasitesini artırıcı yatırım için de düğmeye bastı.
- 15 / HOSAB / Yeni Katılımcılar ve 2B ile Büyüyor**
Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi, 111 hektar olan alanı 2B düzenlemesi ve Karsan Otomotiv, Delphi Packard, Posco Çelik gibi firmaların katılımı ile önemli ölçüde artıyor.
- 16 / Haber / BOSBİR Enerji AŞ**
HOSAB'ın da aralarında bulunduğu Bursa'da faaliyetteki 11 OSB, Bursa sanayisinin ihtiyacı olan elektrik enerjisi üretim ve temini için BOSBİR Enerji AŞ'yi kurdu.
- 22 / Haber / OSB Sayısı 21 oluyor**
Bursa'da mevcut 13 organize sanayi bölgesine 8 daha ekleniyor. İslah OSB düzenlemesi kapsamında 8 bölge başvuru yaptı. Bursa'daki OSB sayısı 21 oluyor.
- 24 / Konuk Yazar / Önder Türemen**
- 26 / Konuk Yazar / İsmail Acar**
- 30 / Röportaj / Sezai Sezer**
Profilsan AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Sezai Sezer, sektör ve firmalarına dair sorularımızı yanıtladı.
- 32 / Röportaj / Serkan Atay**
2011 Kalite Başarı Ödülü sahibi Presmetal Otomotiv Genel Müdürü Serkan Atay'la söyleşi.
- 36 / Röportaj / Şenol Akbaş**
Cansan Alüminyum, yatırımlarını ve sektörü Genel Müdür Şenol Akbaş anlattı.
- 40 / Firmalar**
Otomotivde yerli imza; İnproun Ürün Geliştirme İhracatta da iddialı; Masachi Ofis Mobilyaları Otomotivde teknoloji ve kalite; AKP Otomotiv



Ambalajda
doğru seğim,
ürüne tanınan
bir şanstır.

CP **cankar**

PLASTIC - PACKAGING

Daha büyük ve daha güçlü bir HOSAB



Ahmet Sezgi Erceiş
Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi
Yönetim Kurulu Başkanı

Değerli sanayici dostlarım;

Bildiğiniz gibi 12 Nisan 2011 tarihinde, OSB mevzuatında yapılan düzenleme mer'i plana göre yapılaşan sanayi bölgelerinin belli şartları yerine getirerek OSB statüsü kazanmalarının önü açıldı. Bu kapsamda, sanayi bölgelerine 12 Nisan 2012 tarihine kadar başvuru hakkı tanındı. Bu düzenlemeden Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi olarak bizler de yararlandık.

Şöyle ki, yine malumunuz olduğu üzere HOSAB ile komşu, Bursa ve ülkemizin önemli otomotiv ana kuruluşlarından birisi olan Karsan Otomotiv firması var. Yine doğu sınırlarımızda, Cansan Alüminyum, Delphi Packard ve Posco Çelik gibi sektörlerin önde gelen kuruluşları bulunuyordu.

Biz bu yasal düzenleme öncesinde de bu sanayi yapılarının organize sanayi bölgemiz içerisinde olması için çeşitli temaslarda bulunduk, görüşlerimizi açıkladık. Hatta, bazı yatırımlarımızı planlarken ve hayata geçirirken, gelecekte bölgemiz içine bu sanayi yapılarının da dahil olacağını, bölgemizdeki boş parsellerin doluluğunu da hesaba kattık.

Sonuçta, İslah OSB düzenlemesi hem bu sanayi kuruluşlarımız hem de bizim için itici bir güç oldu. Bu düzenleme kapsamında, söz konusu fabrikalarımızın Hasanağa Organize Sanayi Bölgemiz içerisine dahil olması için çeşitli görüşmeler ve toplantılar yaptık.

Taraflar doğru olana ulaşmak için karşılıklı ortak paydalarda buluştu ve dosyamızı hazırlayıp, bilim Sanayi ve Teknoloji İl Müdürlüğümüze, Bursa Valiliğimize teslim ettik. HOSAB Müteşebbis Heyeti ve Yönetimi olarak, bölgemiz için doğru ve önemli bir karar alıp çalışmalar yaptığımızı düşünüyoruz.

Karsan Otomotiv, Cansan Alüminyum, Delphi Packard firmalarının yanı sıra başvuru süresi öncesinde tam yanıt alamadığımız Posco Çelik firmasını da dosyamız içine dahil ettik. Sonuçta, gerekli evraklar verildi, bölge sınırlarımız yeniden oluşturuldu.

Sınırların onaylanması, imar planının kabulü ile 111 hektar alana sahip bölgemiz neredeyse iki kata yakın alansal bir büyüme gösterecek. Tabii biz olaya, salt alansal büyüme olarak bakmıyoruz. Söz konusu firmalarımızın HOSAB'ın gelişimine de katkısı olacak. Daha büyük ve daha güçlü bir HOSAB söz konusu olacak.

Sonuçta, hem çevresel etkiler hem de sanayinin daha iyi alt yapı hizmeti alması, daha kaliteli ve ucuz enerji temini gibi karşılıklı faydalar söz konusu olacak.

Her platformda her zaman dile getirdiğim bir husus var; ülkemizdeki OSB yapılması sanayinin belirli bir disiplin altında gelişimine, rekabet edebilir noktaya ulaşması için gerekli girdilerin sağlanmasına imkan verecek bir yapılanmadır. Birlikten kuvvet doğar. OSB'lerde de sanayici birlikte hareket ederek, yönetimi birlikte oluşturarak fayda üretmek için çalışıyor. HOSAB bu duruma iyi bir örnektir. Dün önümüz açık diyorduk, bugün bunun doğruluğunu görüyoruz, sürekli geliyoruz. Yeni fabrikalarımızla, mevcut sanayi parselleri içindeki yeni yatırım yapan katılımcılarımızla HOSAB giderek büyüyor. Bugün geldiğimiz noktada üç yıl öncesine göre faal firma sayımız iki kat artış gösterdi. Bu büyüme, sanayicimize daha iyi hizmet olarak geri dönüyor, dönecektir.

Bu duygu ve düşüncelerle hepinize saygı ve sevgilerimi sunuyor, Ramazan ve Bayramınızı şimdiden kutluyorum.



BAL-PI
GIDA SAN. ve TİC. LTD.ŞTİ.



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

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

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

Havadan Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi



Ömer Faruk Korun
Hasanağa İşverenler Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

HOSAB'ın değerli katılımcıları ve derneğimizin kıymetli üyeleri;

Organize Sanayi Bölgemizde, yoğun bir çalışma temposu söz konusu. Bir yandan alt yapı yatırımları yapılıyor; yollarımız asfaltlanıyor, aydınlatmalarımız, tretuar yapımı, arıtma tesisi kapasite artışı, yeni fabrikalarımız için alt yapı ve doğalgaz yatırımları, elektrik dağıtım lisansı çalışmaları hayata geçiriliyor, diğer yandan bölgemiz, yeni fabrika inşaatları ve sınırimızdaki önemli sanayi tesislerinin bünyemize katılması ile büyüyor.

Deyim yerindeyse, bölgemizin çehresi değiştikçe bu değişimi belgelemek, gelecekte bugünlerimize bakıp, nereden nereye geldiğimizi görmek adına çalışmalar da yapıyoruz.

Siz sanayicilerimize, Vizyon Dergimizin bu sayısı ile birlikte 'Havadan HOSAB' fotoğraflarını sunuyoruz. Yaptığımız bir çalışma ile bölgemizin havadan fotoğraflarını çektirdik. Hem genel olarak Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi hem de ada, parsel ve firma bazlı çekimlerden oluşan görsel malzemeleri de tüm sanayicilerimize dijital ortamda sunduk.

Bu tür çalışmaların aynı zamanda bölgemizin tanıtımı, geldiğimiz noktanın daha iyi ifade edilmesi anlamında kamuoyu, sanayicilerimiz, merkezi ve yerel idare karşısında fayda yaratacağını düşünüyoruz.

Gerçekten de düşündüğümüzde, dernek ve bölge müdürlüğü merkezimizin fabrikalarımızda bulunduğu bir dönemden, bugün kendi yönetim merkezi olan, atık su arıtma tesisini yapmış, kendi yol ve alt yapı çalışmalarını çağdaş anlamda yapan, su sorununu çözmüş, yeni ve gelir getirici projelere yoğunlaşmış, 4562 sayılı OSB Kanununun verdiği görev ve sorumlulukları layıkıyla yerine getirmeye yaklaşmış bir duruma geldik.

Tüm bunlar, gerek derneğimiz gerekse HOSAB yöneticileri ve profesyonel arkadaşlarımızın ortaklaşa emeklerinin ürünüdür. Uyum içinde çalışılan süreçte elde edilen kazanımlardır.

Dergimizin bir sonraki sayısında görüşmek üzere, hepinizi saygı ve sevgiyle selamlıyor, şimdiden Ramazan Bayramınızı kutluyorum.



Sanayi hizmetinde; güven - kalite - hız

endüstriyel kapılar

- Hızlı PVC sarmal kapılar
- Hızlı PVC katlanır kapılar
- Çift kat perde PVC kapılar
- Seksiyonel Kapılar
- Yükleme rampaları
- Yükleme korunakları
- Yangın kapıları
- Fotoselli cam kapılar
- Bahçe kapıları
- PVC perdeler
- Garaj kapıları

YAFSA
SYSTEM
INDUSTRIAL DOORS

yangın güvenlik

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

sınai, tıbbi gazlar

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

ORSEZ®

ORSEZ®
ENDÜSTRİYEL KAPILAR

ORSEZ®
YANGIN GÜVENLİK

ORSEZ®
SINAI GAZLAR

ORSEZ®
MEDİKAL GAZLAR

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.1 Nilüfer / BURSA **Tel.** 0224 484 24 25 (3 hat) **Faks.** 0224 484 25 22

www.orsez.com.tr

2B alanları ile ilgili çalışmamız ile 42 dönüm alan sanayiye açılacak



Bahattin Canıgüleç
HOSAB Bölge Müdürü

Kamuoyunda '2B Yasası' olarak bilinen 'Orman Köylülerinin Kalkınmalarının Desteklenmesi ve Hazine Adına Orman Sınırları Dışına Çıkarılan Yerlerin Değerlendirilmesi ile Hazineye ait Tarım Arazilerinin Satışı Hakkında Kanun' Nisan ayı sonunda Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Bu yasa, Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi olarak bizi de yakından ilgilendiriyor. Zira, bölge sınırlarımız içerisinde 2B vasfına haiz 42 dönümlük bir alan bulunuyor. Ayrıca katılımcılarımızın da aynı vasıfta arazileri söz konusu...

Dolayısıyla, organize sanayi bölgemiz içerisindeki bu 2B alanlarını sanayiye kazandırmamızın önu de uzun süredir beklediğimiz bu yasal düzenlemeyle açılmış oldu.

Bölge Müdürlüğü olarak söz konusu 42 dönüm araziye alıp gerekli planlama ve yasal süreçlerin ardından sanayiye açmak istiyoruz.

Bilindiği gibi 2B arazileri konusunda çeşitli ödeme kolaylıkları ve fiyat avantajları sağlanıyor. Bu kapsamda, 42 dönümlük arazi ile ilgili çalışmalarımıza başladık. Bölge Müdürlüğümüzün tasarrufuna geçtikten sonra bu alanları ihale yoluyla satacağız. Buradan bölge müdürlüğümüzün elde edeceği gelirler, bölgemizdeki yatırımlarımızda önemli bir finans kaynağı olacak. Bu yatırımlarla da hizmet kalitemiz daha artacak.

Sanayicilerimizin elinde olan 2B alanlarının da bölge müdürlüğümüz tarafından ruhsatlandırılmasıyla birlikte, Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'nde yüzde 90 gibi doluluk oranlarını görebileceğiz.

HOSAB'da yaptığımız diğer çalışmalarla ilgili ayrıntılı bilgileri dergimizin sayfalarında okuyabilirsiniz. Ben burada kısa başlıklar halinde, elektrik dağıtımına başladığımızı, lisans alma çalışmalarımızı bu yıl tamamlayacağımızı belirtmek isterim.

Ayrıca, proses su yatırımımızı tamamlayıp su sorunumuzu bitirdik, arıtma tesisimizi büyütüyoruz, yeni katılımcılarımıza dönük doğalgaz, yol vb. alt yapı yatırımlarını tamamlıyoruz.

Önem verdiğimiz bir başka konu da bölge sınırları bitişiğinde bulunan Karsan Otomotiv, Cansan Alüminyum, Delphi Packard gibi büyük sanayi kuruluşlarının bölge sınırlarımız içerisine girmesi.

Islah OSB düzenlemesi kapsamında bu kuruluşların yetkilileriyle yaptığımız görüşmeler neticesinde olumlu sonuç aldık ve dosyalarımızı hazırlayıp Valiliğimize sunduk.

Bu kuruluşların yetkililerine, yaptığımız çalışmalardaki katkılarından dolayı HOSAB Bölge Müdürlüğü olarak teşekkürü borç biliyoruz.

Yeni katılımcılar, yeni fabrika inşaatları, 2B alanları ile HOSAB hızla büyüyor. Bu büyüme hem alan olarak hem de faal firma sayısı, istihdam ve yaratılan katma değer olarak hızlı bir şekilde gerçekleşiyor.

Bu açıdan, 2012 yılı bölgemizde bugüne kadar yapılan çalışmaların olumlu sonuçlarını almaya başladığımız bir yıl oluyor.

HOSAB, bu yıl ve önümüzdeki yıllarda bu hızlı gelişimini tamamlayıp, katılımcılarına çağdaş hizmetler sunan modern bir bölge olacak.

Bu duygu ve düşüncelerle Ramazan ve Bayramınızı kutluyor, 2012 yılının başarılarla geçmesini diliyorum.



MASACHI[®]
OFFICE FURNITURE

Sektörünün “KUTUP YILDIZI”



ARTOFİS MOB. SAN. ve TİC. A.Ş.

Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi 11. Cadde No:1 Nilüfer BURSA / TURKEY

Tel: +90 (224) 484 27 27 Fax: +90 (224) 484 30 88

www.masachi.com info@masachi.com

**HAVADAN
HOSAB**

Bursa'nın en hızlı gelişen
organize sanayi bölgesi
olan HOSAB'ın, Haziran
2012 itibariyle havadan
görünüşü...



HOSAB'da 8 önemli proje bu yıl hayata geçiyor

Bursa'nın en hızlı gelişen ve yatırımcı sayısı her geçen gün artan organize sanayi bölgesi olan Hasanağa Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü, 2012 yılı içinde 8 önemli projeyi daha hayata geçiriyor.

- 1- Elektrik dağıtım lisansı ve alt yapı projesi
- 2- Yeni katılımcılar için altyapı ve doğalgaz yatırımları
- 3- Atıksu Arıtma Tesisi kapasite artışı yatırımı
- 4- Tüm yolların asfaltlanması
- 5- Proses suyu ileri arıtma ve klorlama ünitelerinin eklenmesi
- 6- DSİ sulama kanaletlerinin deplase edilmesi
- 7- HOSAB'a giriş meydanı yapılması
- 8- Kamulaştırma çalışmaları

2008 yılından itibaren alt yapıda yatırım atağına geçen Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi, yatırımcı sayısının artması, bölge sınırlarının Islah OSB kapsamında Karsan Otomotiv, Delphi Packard, Cansan Alüminyum gibi katılımcıların bölge içine girmelerinden dolayı yatırımlarına hız verdi. Yeni katılımcılar ve gelecekteki yatırım projeksiyonu çerçevesinde elektrik, doğalgaz, su, arıtma alt yapısına ciddi yatırımlar yapılacak.

ELEKTRİK DAĞITIM LİSANSI

Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi Yönetiminin, bölgenin kesintisiz ve ucuz elektriğe kavuşması için yapılan çalışmaları yakın zamanda meyvesini vermeye başlayacak. Bununla ilgili olarak, Haziran ayı başında elektrik dağıtımını tamamen HOSAB Bölge Müdürlüğü'ne geçecek. Artık firmalar Uludağ Elektrik Dağıtım AŞ'dan (UEDAŞ) bağımsız olarak, elektrik enerjisini HOSAB'dan alacaklar.

Bununla ilgili olarak yapılan çalışmalar kapsamında, bölge içinde iki adet köşk montajı tamamlandı. Akçalar Bölgesinin enerji nakli HOSAB içinden geçtiğinden, sadece Akçalar'ı besleyen köşkün montajı yapıp devreye alındı. HOSAB içerisindeki firmaları besleyecek olan köşk ise Haziran ayı içerisinde devreye alınacak ve HOSAB Bölge Müdürlüğü elektrik satışına başlayacak.

TEİAŞ İLETİM MÜŞTERİSİ OLACAK

Bunun ardından ise Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'ndan (EPDK) dağıtım lisansı alınarak İrfaniye

Köyü'ndeki Türkiye Elektrik İletim A.Ş. (TEİAŞ) ait trafodan enerji nakil hattı getirilecek. TEİAŞ İrfaniye TM'den bölgenin iletim müşterisi olmasını sağlayacak olan enerji nakil hattının yapımı ile ilgili projeler hazırlanıyor ve yakın zamanda ihaleye çıkılacak. Bu hat için gerekli olan tüm topografik ölçümler ve arazi çalışmaları, keşif ve metrajın çıkarılması, proje şartlarının hazırlanması bitmiş durumda.

Projenin yaklaşık maliyet tutarı 1 milyon 500 bin TL olacak. Yapılacak olan hat yaklaşık 7 km ve bir kısmı yer altı bir kısmı ise havai hat olarak planlandı. HOSAB'ın genişlemesi de düşünülerek hattın ilerideki kapasiteleri karşılayabilmesi için gerekli teknik detaylar da proje kapsamında göz önüne alındı.

YENİ KATILIMCI FİRMALAR İÇİN ALTYAPI YATIRIMLARI

Hasanağa OSB sınırları, Organize Sanayi Bölgeleri Uygulama Yönetmeliğinin (Ek:RG-4.8.2011-28015) geçici 5. maddesine istinaden Islah OSB'ler kapsamında Karsan, Cansan, Delphi gibi firmaların dahil olmasıyla büyüyecek. Bu sebeple bölge müdürlüğü yeni altyapı çalışmaları gerçekleştiriyor. Bunun için tüm firmalara içme ve proses suyu ile doğalgaz hatları çekilecek, atık sularının alınması için gerekli olan boru hatları yapılacak. Bu çerçevede DN 200'lük proses ve içme suyu boruları ile atık su boruları döşenecek, değişik çaplarda çelik ve PE boru olmak üzere doğalgaz boru hatları ilave edilecek. Atık suların alınması için pompa istasyonları ve debimetrelerinin montaj işleri de yapılacak.



KARSAN, DELPHİ, CANSAN VE POSCO

Islah OSB düzenlemesi kapsamında HOSAB içine dahil olan Karsan Otomotiv (sağda) ve Delphi Packard, Posco Çelik ile Cansan Alüminyum firmaları (altta) bölgenin gelişimine de önemli bir ivme katacak önemli sanayi kuruluşları.

DOĞALGAZ ŞEBEKESİ ÇALIŞMALARI

HOSAB yeni katılımcı olan Cansan, Karsan ve Delphi firmalarına yönelik olarak, yeni hatların çekilmesi ve firmalara doğalgazın iletilmesi çalışmalarına başladı. Bu doğrultuda yapılan projelerde 500 m. çelik boru, 1600 PE boru döşenecek. Bölge içerisinde bulunan doğalgaz istasyonu şu anda ihtiyaca cevap verebilecek düzeyde ancak önümüzdeki birkaç yılda ihtiyaca cevap verememesi durumunda kapasitesinin iki katına çıkarılması planlanıyor.



DSİ AİT SULAMA KANALETLERİNİN DEPLASESİ

Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi sınırları içinden geçen DSİ'ye ait sulama kanalları bölgedeki bazı caddelerin açılmasını engellemekle beraber, görüntü açısından sorun yaratıyor. Bunun için yaklaşık 900 m. uzunluğundaki kanaletlerin yer altına alınması planlandı. Yeraltına alınacak bu hatlarla ilgili olarak projeler hazırlandı ve DSİ onayına sunuldu. Yaklaşık bütçesi 450.000 TL olan bu proje, DSİ onayını müteakip ihalesi yapılacak ve su, borular ile yer altından sifon şeklinde iletilecek. Projenin yaz aylarında tamamlanması planlanıyor.

HOSAB'A GİRİŞ MEYDAN YAPILMASI

Hasanağa OSB sınırlarına Hasanağa Köyü'nden giriş yapıldığında, girişin daha etkili ve OSB'ye has olması için meydan yapımı projelendiriliyor. DSİ su kanallarının kaldırılmasından sonra meydan düzenlenecek ve yeşil alanlar oluşturularak trafik akışı yeniden düzenlenecek. Meydanda banklar, yeşil alanlar, kamelya, aydınlatma, OSB plan resmi ve faal firma bilgilerinin olduğu tabelalar da yer alacak.

TÜM YOLLARIN ASFALTLANMASI

Bölgede caddelerin sıcak asfalt yapılması planlanıyor. Bunun için tüm caddelerin bordür ve asfalt projeleri yapıldı. Yaklaşık 3.500.000 TL bedelli proje için kaynak yaratma çalışmaları yapılıyor. Asfalt çalışmasından sonra ise bordür ile parsel arasında yeşil alanlar oluşturulacak ve buralara ağaç, çim ve gerekli alt yapı elemanları ile kullanıma sunulacak.

YENİ YOLLAR AÇILIYOR

Ayrıca bölgenin giriş ve çıkış trafiğinin rahatlaması açısından Cansan Alüminyum firmasının yanından bölgeye giriş yolu açıldı. HOSAB'a daha kısa yoldan giriş yapılabilmesinin önü açılarak, 3. Cadde ile birleştirildi. Delphi firmasının yanından da bir yol açılarak 2. Cadde ile birleşmesi sağlanacak. Böylece OSB'ye giriş ve çıkış üç farklı yoldan olacak ve trafik daha rahat işleyecek.



PROSES SUYU İLERİ ARITMA VE KLORLAMA ÜNİTELERİNİN EKLENMESİ

HOSAB Bölge Müdürlüğü, 2011 yılında DSİ Genel Müdürlüğü ile yapılan protokol ile Hasanağa Barajı'nın % 17,7'sinin kullanım hakkının alınması ile beraber bölge firmalarını proses suyuna kavuşturdu.

Barajdan alınan su için 3 km hat döşendi ve 700 metre-küplük depo yapıldı. Hidrofor sistemi ile bölgeye su verilmeye başlandı. Yeni proje ise alınan bu ham suya klorlama yapılarak akabinde de ileri arıtma yapılması planlanmaktadır. İleri arıtma ile suyun mikrobiyolojik ve kimyasal yollarla arıtılması ve içindeki tüm partiküllerden arındırılması planlanıyor. Klorlama ile suyun tüm zararlı organizmalardan arındırılarak daha rahat kullanımının yolu açılacak. Böylece barajdan gelen suyun ileri derecede arıtılması ile bölge içme suyu kalitesinde bir suya kavuşacak. Yapılacak ileri arıtmanın yaklaşık maliyeti de 150.000 TL civarında olacak.

KAMULAŞTIRMA ÇALIŞMALARI

Hasanağa OSB sınırlarının ve onaylanan planlar çerçevesindeki yolların açılabilmesi için HOSAB Caddesi ve 3. Caddede bulunan değişik parsellerden bölüm bölüm kamulaştırmalar yapılacak. Böylece planlanan 20 metrelik yolların açılması sağlanacak ve bordür ile asfalt işleri yapılabilecek.





HOSAB Arıtma Tesisi geçici faaliyet belgesini aldı

Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi, Organize Sanayi Bölgeleri Uygulama Yönetmeliği ve Çevre Mevzuatı gereğince yapılması zorunlu olan, ayrıca yaşanabilir çevrenin sağlanması ve korunması için gerekli olan Atık Su arıtma tesisini devreye aldıktan sonra geçici deşarj iznini aldı.

HOSAB Atık Su Arıtma Tesisi'nin ihalesi 30 Haziran 2010 tarihinde yapılmış ve 1 Kasım 2011 tarihinde işletmeye alınmıştır. Atık Su arıtma tesisi, 20 Mart 2012 tarih ve B.18.4.İÇÖ.4.16.02-ÇYÖ-155/335 sayılı ile Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğünden Geçici Faaliyet Belgesi'ni aldı. Çevre izni alma süreci yasal mevzuat gereğince devam ediyor.

ARITMA TESİSİ KAPASİTESİ 4 KAT ARTIYOR

Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi, İsla OSB düzenlemesi kapsamında Karsan Otomotiv, Cansan Alüminyum ve Delphi Packard gibi firmaların bölge içine dahil olması, yeni kurulan firmaların da artmasıyla birlikte Atık Su arıtma tesisinin ihtiyaca cevap verebilmesi amacıyla kapasite artışına gidiyor.

HOSAB Bölge Müdürü Bahattin Canıgüleç, yeni katılımcılarla beraber artıma kapasitenin karşılanması için arıtma tesisinin ilave kapasite artışına yönelik fizibilite çalışmalarını yaptıklarını söyledi. Yeni yapılacak ilave üniteler ile 1000 metreküp/gün olan tesis kapasitesinin dört kat artırılması ve kirlilik yükü değerlerinin yukarıya çıkarılması planlanıyor.

KAPASİTE ARTIŞINA GÖRE DİZAYN EDİLMİŞTİ

HOSAB'da genelde emek yoğunluklu çalışan firmaların olması ve çok fazla Atık Su üreten firma olmaması nedeniyle tesisimiz 1.000 metreküp/gün olarak yapılmış ancak kapasite artışına göre dizayn edilmişti. Tesis, fiziksel+biyolojik arıtma üniteleri ile çamur susuzlaştırma ünitelerinden oluşuyor. Arıtma tesisi tamamlanması ile birlikte Çevre Kanunu ve ilgili Yönetmelikler çerçevesinde tüm gereklilikler yerine getirildi. Böylece katılımcıların atık su kirliliğinden kaynaklı bertaraf sorunu da bireysel çözümlerden ortak çözüme kavuştu.

Hali hazırdaki Atık Su Arıtma Tesisi; şu ünitelerden oluşuyor:

Giriş Yapısı ve Mekanik Temizlemeli Kaba Izgara, Terfi Havuzu, Debimetre ve İnce Izgara, Havalandırılmalı Kum-Yağ Tutucu, Dengeleme Havuzu, Biyo-Fosfor Havuzu, Havalandırma Havuzu, Son Çökeltim Havuzu, Çamur Yoğunlaştırma Havuzu, Çamur Susuzlaştırma Ünitesi, İdari Bina, Laboratuvar.

Atık Su arıtma tesisinin çıkış suyu kalitesi, Çevre Mevzuatı "Su Kirliliği Kontrol Yönetmeliği" (Tablo 19), parametreleri doğrultusunda deşarj yapılıyor.

KİMYASAL OPSİYON EKLENİYOR

Bahattin Canıgüleç, "Tesis tasarımı parametreleri olan KOI, AKM, Azot, Fosfor ve Yağ-Gres parametrelerinin artırılarak sanayicimizin işini kolaylaştırmayı hedeflemekteyiz.



Ayrıca yapılacak olan ek ünitelere ilave olarak kimyasal arıtma eklenmesi düşünülmektedir. Bu sayede arıtma tesisine gelen tüm suların kimyasal ve biyolojik yollarla arıtılması sağlanacaktır” dedi.

ATIK SU ARITMA TESİSİ ÜNİTELERİ

Giriş Yapısı ve Kaba Izgara: Gelen Atık Su, bir adet 25 mm çubuk aralıklı otomatik temizlemeli kaba ızgaradan geçerek terfi merkezine ulaşmaktadır.

Terfi Merkezi: Terfi merkezine gelen Atık Su burada parçalama ve özelliği olan dalgıç tip pompalar ile havalandırılmalı kum ve yağ tutucu ünitesine ulaşmaktadır.

Havalandırılmalı Kum-Yağ Tutucu: Giriş yapısından terfi ettirilen atık su, havalandırılmalı kum ve yağ tutucuya alınıyor. Kum ve yağ, atık sudan ayrılmaktadır. Yağ ise ayrı olarak toplanmaktadır. Kum ve yağ tutucu girişinde tanbur tip ince ızgara ve giriş debimetresi bulunmaktadır. Giriş debimetresinde sürekli ölçüm yapılarak SCADA sisteminden kontrol ediliyor.

Dengeleme Havuzu: Atık Su debisi ve kirlilik değerlerinin homojenizasyonu ve tesisin diğer ünitelerine sabit debinin basılabilmesi için dengeleme havuzu dizayn edilmiştir. Buradan atık su dalgıç tip pompalar ile biyolojik arıtmaya gönderilmektedir.

Biyo-Fosfor Havuzu: Biyolojik Fosfor Giderme Ünitesi'nde anaerobik (havasız) ortam şartları sağlanacaktır. Bu tanklarda mikroorganizma bünyesinde bulunan fosforun daha sonra havalandırma havuzlarında (çok daha fazlasını almak üzere) salınması yani suya verilmesi işlemi gerçekleştirilmektedir.

Havalandırma Havuzu: Biyolojik Arıtma sistemi karbon, azot ve fosforun biyolojik olarak giderilmesi esasına dayanır. Dolayısı ile kimyasal kullanılmamaktadır. Anaerobik tankın

Tesisin Özellikleri

| | |
|-------------------------|--|
| Proje Kapasitesi | : 1000 m ³ /gün |
| İşe Başlama Tarihi | : 30.06.2010 |
| İşletmeye Alınma Tarihi | : 01.11.2011 |
| Kurulum alanı | : 3000 m ² |
| Özelliği | : Fiziksel ve Biyolojik Arıtma |
| Tasarım Parametreleri | : KOl: 800 AKM: 350, Azot: 50 Fosfor: 20 mg/lit |
| Deşarj Kriterleri | : Su Kirliliği Kontrol Yönetmeliği Tablo 19 parametreleri |

çıkışından su, havalandırma havuzuna gönderilir. Sistemden azotun uzaklaştırılması havalandırma havuzları içerisinde yaratılan anoksik/oksik bölümlerde gerçekleştirilmektedir. Havalandırma havuzu oksidasyon hendeği şeklinde bir tanktan oluşmaktadır. Tankın içinde birbirini takip eden oksik ve anoksik bölümler bulunmaktadır. Atık Su önce anoksik bölüme gelmektedir. Burada döngü halinde bulunan ve nitrat olarak zengin ilk bölmede nitratlar denitrifiye edilmektedir. Anoksik bölümü terkeden su oksik bölüme geçmekte, burada tabanda bulunan difüzörler ile tanka hava verilmektedir. Oksidasyon hendeği tipi havuzlarda içsel döngü suyun havuz içinde dolaşması ile sürekli olarak yapılmaktadır. Havuzda çökelmeyi önlemek ve suyun yatay hareketini sağlamak amacıyla tabanda 0.3 m/sn hızı sağlayan dalgıç mikserler bulunmaktadır. Havuzlarda bulunan mikroorganizma konsantrasyonunu sabit tutmak için son çökeltme havuzunun tabanından alınan çamur, havalandırma havuzuna geri devretilir.

Son Çökeltim Havuzu: Biyolojik Atık Su arıtımının en son yapısı son çökeltme havuzları olup, havalandırma havuzunda oluşan aktif çamurun yerçekimi etkisiyle Atık Sudan ayrılması için kullanılmaktadır. Döner köprüler üzerindeki yüzey sıyrıcılar, yüzeyde biriken köpüğü köpük toplama haznesine taşıyor. Yine fazla çamur ve köpük, buradan bir dalgıç pompa aracılığıyla çamur yoğunlaştırma havuzuna iletilmektedir. Geri devir pompaları ile de havalandırma havuzuna sürekli aktif çamur gönderilerek, biyolojik arıtma döngüsü de-

vam etmektedir. Arıtılmış su çıkış savaklarından geçerek debi ölçümü yapılamakta ve deşarj edilmektedir. Çıkış suyu Çevre Mevzuatı "Su Kirliliği Kontrol Yönetmeliği" (Tablo 19), parametreleri doğrultusunda deşarj yapılmaktadır.

Çamur Yoğunlaştırma Havuzu: Fazla aktif çamurun yoğunlaştırılması için çamur yoğunlaştırma havuzları ile susuzlaştırma öncesi fazla suyu alınmaktadır. Süzülen su, ana terfinin başına gönderilmekte ve tekrar sisteme alınmaktadır.

Çamur Susuzlaştırma: Çürütücü sonrası depo tankından çekilen çamur, polimer dozlaması yapılarak santrifüjlerde susuzlaştırılıyor. Susuzlaştırılan çamur, kamyonlar vasıtasıyla çamur depolama alanına gönderiliyor. Süzülen su, süzüntü suyu pompa istasyonuna gönderiliyor.

Laboratuvar: Tesisin izlenmesi ve işletilmesi için alınan numunelere gravimetrik, volumetrik, titrimetrik ve spektrofotometrik tüm analizler tesis laboratuvarında yapılabilir.

Otomasyon Sistemi: Kumanda bölümünde SCADA kullanılmaktadır. Ayrıca tesiste oluşan tüm alarmlar SCADA üzerinden görülmekte olup, tesisin tümü, set değerleri verilerek otomatik olarak çalışmaktadır. Proses Kontrol Sistemi ile tesise ait bütün veriler rapor haline getirilerek arşivlenmektedir.

İdari Bina: Tesisin ve personelin rahat çalışması için idari bina yapılmış olup, laboratuvar, yemekhane ve toplantı odası bulunmaktadır.



Geçtiğimiz yıl Kasım ayında işletmeye alınan HOSAB Atıksu Arıtma Tesisi, yeni katılımcılar ve bölge büyümesi paralelinde büyütülüyor. Tesis bünyesinde laboratuvar ve idari binada da bulunuyor. (Üstte) Bölgenin Akçalar tarafından görünüşü (altta)... Yeni fabrikalarla birlikte bölgede yeni yollar açılıyor ve asfaltlanıyor.



Sürekli ve güvenilir kalite...



HÜNER KRIKO
ve YEDEK PARÇA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

www.hunerkriko.com

Merkez: DOSAB Ali Osman Sönmez Cd. No: 6 P.K:10 16369 Bursa/TÜRKİYE
Tel: +90 224 261 04 80 Pbx Faks: +90 224 261 04 84

Şube: HOSAB Sanayi Cd. No: 46 Bursa/TÜRKİYE
Tel: +90 224 484 31 10 Pbx Faks: +90 224 484 31 14

HOSAB, 2B düzenlemesi ve yeni fabrikaların katılımı ile 11 hektar olan alanını 150 hektara çıkartıyor. Fotoğrafta Karsan Otomotiv Fabrikası görülüyor.



HOSAB yeni fabrikalar ve 2B ile daha da büyüyor

Son üç yılda faaliyetteki firma sayısı iki kat artan Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi, Islah OSB düzenlemesi ile Karsan, Delphi Packard, Cansan Alüminyum, Posco Çelik gibi dört büyük fabrikayı da bünyesine katarak büyümesini sürdürüyor.

2008 yılından itibaren alt yapı yatırımlarını önemli ölçüde bitiren Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi (HOSAB)'nde 2009'da 40 olan faaliyetteki firma sayısı bu yıl 85'e ulaştı. HOSAB, Islah OSB düzenlemesi ile bölge sınırlarında Karsan Otomotiv, Delphi Packard, Posco Çelik, Cansan Alüminyum gibi dört büyük yapıyı da bünyesine katıyor. Islah OSB düzenlemesi kapsamında bu fabrikaların katılımcı olmaları için gerekli dosya hazırlanıp Bursa Valiliğine teslim edildi. Süreç Islah OSB hükümleri çerçevesinde işleyecek.

SANAYİ ALANI ARTIYOR

HOSAB Başkanı Ahmet Sezgi Erceiş, "Bu süreç tamamlandığında 111 hektar olan büyüklüğümüz 140 hektara çıkacak. Sadece Karsan 20 hektarlık bir alana sahip. Ayrıca bu yıl yasalaşan 2B düzenlemesi ile sınırlarımız içindeki 40 dönüm araziyi bölgemize kazandırıp sanayiye açacağız. Bölgemizde halen 3.350 olan istihdam yeni yapılarla ikiye katlayacak. Bu sinerji ile bölgemizdeki gelişim daha da hızlı olacak" dedi.

UCUZ ENERJİ İÇİN ÇALIŞIYORUZ

HOSAB'da imar uygulama planının onaylandığı 2008 yılından itibaren çalışmaların yoğunlaştığını belirten Erceiş şunları söyledi: "Bu süreçte bölge binamızı yaptık, doğalgaz alt yapısını, içme, proses, yağmur suyu ve kanalizas-

yon imalatlarımızı bitirdik, bazı yollarımızda asfaltlama çalışmaları yaptık. Geçen yıl söz verdiğimiz gibi HOSAB Atıksu Arıtma Tesisi'ni bitirdik.

EPDK'dan elektrik dağıtım lisansı alma çalışmalarında sona geldik, doğalgazda da serbest tüketici statüsüyle tedarik ve dağıtım yapacağız. Böylece sanayicimize daha ucuz ve kaliteli enerji temini sağlamış olacağız.

GELECEĞİMİZ ÇOK PARLAK

2011 yılında proses su sorunumuza da çözdük. Hasanağa Barajı'ndan su kullanımı ile yaptığımız anlaşmanın ardından su bölgemize suyu getirdik. 700 ton kapasiteli depolarımızı yapıp su kullanımına başladık. Şimdi bu yatırımımıza ilave bir yatırımla, kullanım suyunu da bölge olarak biz temin eder duruma geleceğiz.

Biz gerekli alt yapı yatırımlarını yapıp, hizmet kalitesini arttırdıkça gelişim daha hızlı oluyor. Önümüzdeki bir kaç yıl içinde bölgemiz her türlü alt ve üst yapısını gerçekleştirmiş, katılımcılarına çağdaş hizmet sunan bir yapıya kavuşacaktır. Şehrin gelişim bölgesi olan batıda yer alan HOSAB'ın geleceği parlak" dedi.

SIRA ÜST YAPIYA GELDİ BÖLGENİN ÇEHRESİ DEĞİŞİYOR

HOSAB'da alt yapı yatırımları tamamlandıkça üst yapıda da çalışmalar hızla ilerliyor. Başkan Ahmet Sezgi Er-

Kuruluş: 2003

Büyüklüğü: **111** Hektar (**140** Hektar)

119 Sanayi Parseli

76 Dolu

43 Boş

Faal Firma: **85**

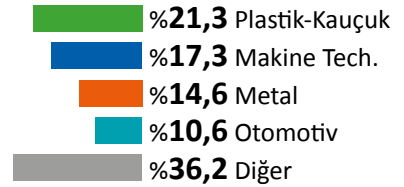
Arsa Bedeli: **200** m²/ ₺ ort.

İnşaat Hal.Fir: **4**

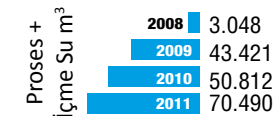
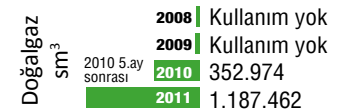
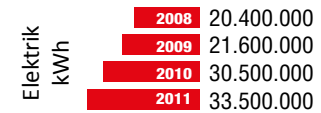
2012 Bütçe: **5,5** milyon ₺

İstihdam: **3.350** kişi

2011 İhracat: **55** milyon Dolar



TÜKETİM VERİLERİ



ATIKSU ARITMA TESİSİ

Özellik: Biyolojik

Kapasite: 1.000 m³/Gün

2011 arıtılan su: 18.466 m³ (Kasım-Aralık)

ceiş bu konuda şu bilgileri verdi; “Ana caddemizin ve alt yapıları biten yolların aydınlatma, bordür ve tretuar imatlarını yaptık. İnşaati tamamlanan ara yollarda da asfaltlamaları yapıyoruz. Bu yıl bölge içindeki DSİ kanallarının kaldırılması ve peyzaj düzenlemelerini yapıyoruz. HOSAB’da ikaz, trafik ve firma bilgilerini içeren tabelalarımızı bitirdik. Mobese kameralarının kurulması ve fiber optik kablolarla çağdaş bir iletişim alt yapısı tesis edilmesi için Türk Telekom ile anlaşmamızı gerçekleştirdik. Bölgemiz içinde yağmur suları için V kanallarının yapımını sağladık. İki yılda söz verdiğimizin ötesinde çalışmalar yaptık. Sırada üst yapının iyileştirilmesi var. Böylece bölgenin çehresi değişecek.”

2B Nisan’da yürürlüğe girdi

Kamuoyunda “2B Yasası” olarak bilinen “Orman Köylülerinin Kalkınmalarının Desteklenmesi ve Hazine Adına Orman Sınırları Dışına Çıkarılan Yerlerin Değerlendirilmesi ile Hazineye ait Tarım Arazilerinin Satışı Hakkında Kanun” Nisan ayında Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Yasaya göre, orman kadastro komisyonlarınca Hazine adına orman sınırları dışına çıkartılan yerlerden 2/A alanları, nakline karar verilen Devlet ormanları içinde veya bi-

tişinde bulunan köyler halkının kısmen veya tamamen yerleştirilmesi için Devlet eliyle ihya edilerek bu halka devri ve yararlan-dırılması amacıyla Orman Genel Müdürlüğü’nün, 2/B alanları, kanun kapsamında değerlendirilmek üzere Maliye Bakanlığı’nın, tasarrufuna geçti. Uzunca bir süredir kamuoyu gündeminde olan söz konusu alanlar, peşin ödeme, taksitli gibi bazı kriterler çerçevesinde satılacak. Devlet bu düzenlemeden önemli bir gelir bekliyor.



Cansan Alüminyum (ön planda) Posco Çelik (çatısı mavi olan) ve Delphi Packard (arka planda) fabrikaları.



madosan

Mağaza, Market Ekipmanları ve Depo Raf Sistemleri...

Ne kadar ağır olabilir ki?



AĞIR YÜK SİSTEMLERİ
HIGH-RACK

HAFİF YÜK SİSTEMLERİ
MINI-RACK

YAPI MARKET SİSTEMLERİ
DIY

www.madosan.eu
www.madosan.com



Fabrika / Factory
HOSAB 6. Cad. No:14 16130 Nilüfer / Bursa / TÜRKİYE
Tel: +90.224.484 2 444 Fax: +90.224.484 2 212
info@madosan.com

Madosan İstanbul Bölge Müdürlüğü
İstoç 6. Ada No:51 Mahmutbey-Boğcalar/İstanbul
Tel: +90.212.659 37 16 Fax: +90.212.659 37 20



BOSBİR Enerji AŞ'ye, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası, Demirtaş, Nilüfer, İnegöl, Kestel, Gürsu, Hasanağa, Mustafakemalpaşa, Bursa Deri İhtisas, Yenişehir ve İnegöl Mobilya Ağaç İşleri Organize Sanayi Bölgesi ortak. Ancak, faaliyete geçen diğer bölgeler ve İslah OSB düzenlemesi ile 'organize' kimliğini alacak sanayi bölgeleri de ortak olabilecek. Şirkette OSB'ler tüketimleri oranında hisse sahibi oldu.

BOSBİR Enerji, Bursa sanayisi için yerli kaynaklı üretim hedefliyor

HOSAB'ın da aralarında bulunduğu Bursa'da faaliyetteki 11 organize sanayi bölgesi tarafından, Bursa sanayisinin ihtiyacı olan elektrik enerjisi üretim ve temini için kurulan Bursa Organize Sanayi Bölgeleri Birliği Enerji Üretim AŞ (BOSBİR Enerji AŞ) çalışmalarını sürdürüyor.

BOSBİR Enerji AŞ'nin hedefleri, kurucular ve kurucu yönetim tarafından 30 Mart Cuma günü yapılan toplantıyla kamuoyuna duyuruldu. Toplantıya, çok sayıda medya mensubu ile BOSBİR Enerji AŞ kurucu OSB'lerinin temsilcileri katıldı.

Toplantıda, DOSAB Yönetim Kurulu Başkanı Ferudun Kahraman ve Başkanvekili İlhan Sarı, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Ali Uğur, İnegöl Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanvekili Zeki Şahin, Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Üyesi Erol Gülmez, Kestel Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Alaettin Dağlı, Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Sezgi Erceiş, Gürsu Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Üyesi Ali Sınıksaran, Mustafakemalpaşa Organize Sanayi Bölge Müdürü Alaattin Üçok, Yenişehir Organize Sanayi

Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanvekili Abdullah Bayraktar ve Yönetim Kurulu Üyesi Ayhan Alpoğuz hazır bulundu.

SANAYİ İÇİN ÜRETİM YAPACAK

DOSAB ve BOSBİR Enerji AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Ferudun Kahraman, toplantıda yaptığı konuşmada günümüzde sanayinin en önemli girdisinin enerji olduğunu hatırlattı. Temiz, uygun fiyatlı, çevreyle uyumlu enerji temininin hayati önemde olduğunu belirten Kahraman "Bizim amacımız yerli kaynaklara dayalı üretimden sanayimizin ihtiyacını karşılamak" dedi. Şirketin Bursa sanayicilerinin örnek birlikteliği ile kurulduğunu belirten Kahraman, 'EÜAŞ'la ortak proje yapabileceklerini belirtti. Kahraman, yerli kaynaklı yatırımla üretilen elektrikte, bugünkü TEDAŞ fiyatlarına göre sanayiye yüzde 30 oranında bir indirim yaratmanın mümkün olduğunu belirtti.

Bursa OSB SİAD'ları federasyon olma yolunda ilerliyor

Bursa OSB SİAD'ları Platformu ve DOSABSİAD Başkanı Selim Yedikardeş, federasyon olma yolunda tüzük çalışmalarına başladıklarını söyledi. Platformun NOSAB'da yaptığı 5.toplantısında tüzük konusunda çalışan komisyonun Eylül ayına kadar raporunu sunması benimsendi.



8 bölge başvurdu OSB sayısı 21 oluyor

Bursa'da mevcut 13 organize sanayi bölgesine 8 daha ekleniyor. İslah OSB düzenlemesi kapsamında 8 bölge başvuru yaptı. Böylece Bursa ve ilçelerindeki OSB sayısı 21 oluyor.

1961 yılında Türkiye'deki ilk organize sanayi bölgesinin (OSB) kurulduğu il olan Bursa'da bugün 12'si faaliyete geçen toplam 13 OSB bulunuyor. Bursa'daki organize sanayi bölgelerinde, faaliyet gösteren firma sayısı, ihracat ve istihdam miktarları her geçen gün artıyor. 2010 yılında 1.260 olan OSB'lerdeki faal firma sayısı 2011 yılında yüzde 6 artışla 1.335'e ulaştı.

TEKSTİL YOĞUN

Bölgelerde en fazla tekstil sektörü firmaları faaliyet gösteriyor. OSB'lerdeki faal firmaların yüzde 40'ı tekstil sektöründe üretim yapıyor. Tekstili yüzde 14,35 ile otomotiv ana ve yan sanayi, yüzde 7,63 ile makine sektörü firmaları izliyor. Metal sektöründe yüzde 6,79, kimya sektöründe yüzde 5,47, gıda sektöründe yüzde 3,62 oranında faal firma bulunuyor.

İSTİHDAM VE İHRACAT

Bursa'daki organize sanayi bölgelerinde çalışan kişi sayısı da 2011 yılında 2010'a göre yüzde 10,8 oranında artış gösterdi. Bir önceki yıl 114 bin olan istihdam 2011'de 11 bin kişi artışla 125 bine çıktı. Bölgelerden yapılan ihracat da 9 milyar dolar seviyesinden 10,3 milyar dolar seviyesine yükseldi. Bursa'da sicil alan 13 OSB'nin toplam büyüklüğü ise brüt olarak 3.230 hektar. Türkiye'de halen 264 OSB ise 68 bin 700 hektar alan kaplıyor.

İSLAH OSB BAŞVURULARI

İslah OSB düzenlemesi kapsamında Bursa'da 8 bölge başvuru yaptı. Kayapa, Akçalar, Başköy, Çalı, Kestel 2, Barakfakih, İnegöl Yenice ve Cerrah Sanayi Bölgeleri dosya hazırladı. Görükle ve Orhangazi Sanayi Bölgeleri ise başvuru yapmadı.

BURSA ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİ

| Adı | Alan Hektar | F.Firma Adet | İstihdam 2012 |
|------------------------|----------------|--------------|----------------|
| 1 BURSA TSO | 679,0 | 242 | 43.358 |
| 2 DEMİRTAŞ OSB | 495,0 | 414 | 37.529 |
| 3 NİLÜFER OSB | 232,0 | 315 | 14.702 |
| 4 İNEGÖL OSB | 300,0 | 86 | 13.700 |
| 5 HASANAĞA OSB | 111,0 | 85 | 3.350 |
| 6 KESTEL OSB | 73,4 | 73 | 3.000 |
| 7 GÜRSU OSB | 101,0 | 76 | 7.000 |
| 8 MKP OSB | 220,0 | 11 | 400 |
| 9 BURSA DERİ İHTİSAS | 177,0 | 23 | 647 |
| 10 İNEGÖL MOBİLYA İHT. | 410,0 | 4 | 100 |
| 11 YENİŞEHİR OSB | 173,6 | 2 | 1.100 |
| 12 MKP MERMERCİLER | 79,0 | 9 | 216 |
| 13 TEKSTİL BOYA OSB | 191,0 | 0 | 0 |
| TOPLAM | 3.242,0 | 1.340 | 125.102 |

İSLAH OSB BAŞVURUSU YAPAN SANAYİ BÖLGELERİ

| | | | |
|-----------------|--------------|------------|---------------|
| 1 AKÇALAR | 75 | 15 | 1.500 |
| 2 BARAKFAKİH | 270 | 89 | 10.000 |
| 3 İNEGÖL YENİCE | 142 | 36 | 1.882 |
| 4 İNEGÖL CERRAH | 60 | 39 | 1.500 |
| 5 KESTEL 2 | 120 | 91 | 4.000 |
| 6 ÇALI | 115 | 250 | 8.000 |
| 7 BAŞKÖY | 137 | 17 | 1.000 |
| 8 KAYAPA | 156 | 65 | 1.000 |
| TOPLAM | 1.075 | 602 | 28.882 |

BTSO OSB sosyal tesis yapıyor

Bursa Ticaret Sanayi Odası Organize Sanayi Bölgesi'nde yapılacak sosyal tesislerin temeli 27 Haziran'da törenle atıldı. Yönetim Kurulu Başkanı Ali Uğur, "Bölge sanayicileri ve işadamları, fabrika yöneticileri, odamız meclis üyeleri tesisten faydalanacak" dedi. 41 bin metrekare kapalı alanlı tesiste, restoran, açık teras ve oturma alanları, fitness, SPA merkezi, sauna, masaj salonu, fin hamamı, kapalı havuz banka, kargo, eczane alanları yer alacak.



OSBÜK'ün 10.Genel Genel Kurulu Ankara'da yapıldı

Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu (OSBÜK) 10. Olağan Genel Kurulu 28 Haziran'da Ankara 1.OSB Sosyal Tesisleri'nde yapıldı. Seçimsiz genel kurulda, gündem 2011 yılı faaliyetleri ve ibralar oldu. Yapılan gündem madde teklifleri oy birliği ile kabul edilerek genel kurul toplantısı organize sanayi bölgelerinin sorunları konulu serbest kürsüden sonra tamamlandı. Genel Kurula Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakan Nihat Ergün de katıldı.

Yeni Türk Ticaret Kanunu

... Madde 88/1 ".... gerçek ve tüzel kişiler gerek ticari defterlerini tutarken, gerek münferit ve konsolide finansal tablolarını düzenlerken, Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu (Artık adı Kamu Gözetim Kurulu oldu.) tarafından yayımlanan, Türkiye Muhasebe Standartlarına, kavramsal çerçevede yer alan muhasebe ilkelerine ve bunların ayrılmaz parçası olan yorumlara ayne uyumak ve bunları uygulamak zorundadırlar."

..... Madde 562/2 fıkrasına göre bu Kanunun 88 inci maddesine aykırı hareket edenler yüz günden üç yüz güne kadar adli para cezasıyla cezalandırılırlar.

Bu satırları okuyan okuyucuların "insan bir merhaba der de ondan sonra bu can sıkıcı konuya giriş yapar diye "aklından geçirdiğini hisseder gibiyim. Öncelikle uzun bir aradan sonra siz değerli okuyuculara en içten dileklerle merhaba!

Medyada yeni TTK ile ilgili olarak yapılan haberlerde boy boy tehditler sıralanıyor. İnternet sitesini kurmazsan hapis, basılı kağıtlara şirket müdürlerini, ortaklarını, sermayesini vs. gibi bilgileri yazmasan hapis, şirketten borç para alırsan hapis..., hapis..., hapis...!!!

Türk Ticaret Kanunu; adı üstünde ticareti düzenlemek ve yeni çağa uyum sağlamak amacıyla yeniden çıkarılmış bir kanun olmasına rağmen sanki bir ceza kanunu gibi bir çok konuda "yapmazsan adli para cezasına çarptırırım, adli para cezasını ödemezsen de kodese gönderirim" mealinde hükümler içermektedir.

İşte bu hükümlerden birisi de Türkiye Muhasebe Standartlarına uyma zorunluluğudur. Medya sanki Türk Ticaret Kanunu; sadece sahibi olduğunuz şirketten borçlanmayı yasaklamış, şirket basılı evraklarına gerekli bilgilerini barındırma zorunluluğu getirmiş ya da sadece internet sitesi oluşturma zorunluluğu getirmiş gibi haberler yaparken, şirketlerin asıl çok daha önceden hazırlık yapması gereken bu konuyu (muhasebe standartlarına uyma zorunluluğu 01.01.2013 tarihinden itibaren başlamaktadır.) göz ardı etmiştir. Ya da birçok şirket sahibinin (Yeni TTK'ya şirketin sahibi yerine şirket ortağı ve şirket yöneticisi kavramları öne çıkarılır.), işin önemini farkında olmamasından dolayı yapılan haberler de gözden kaçmıştır. Muhasebeyi önemsemeyen şirket sahipleri ki aslında bu kişiler kendi muhasebelerini kendilerince iyi takip etmeye çalışırlar ama noter onaylı şirket defterlerinde nasıl muhasebe yapıldığı, başa bir bela gelmediği sürece çoğu zaman önemsenmemektedir.

KOBİ adını verdiğimiz şirketlerin muhasebe standartlarına uyum süreçlerinin oldukça sıkıntılı geçeceğini bir uygulamacı olarak söylemek zorundayım. Çoğu şirketlerin işyerlerinde ön muhasebe düzeyinde kayıtlar takip edilmekte ve şirketin defterleri de şirket dışında bağımsız olarak faaliyet gösteren bir mali müşavirin bürosunda tutulmaktadır. Oysa ki bu süreç şirket yöneticisi, şirketin bünyesinde çalışan muhasebe personeli ve mali müşavir arasında daha sıkı bir ilişkiyi de beraberinde getirmektedir.

Basit bir örnek vermek gerekirse;



Önder Türemen
SMMM

X şirketinin Nisan 2012 ayı satış faturaları toplam 100 adet olsun. Bu 100 adet satış faturasının 30 tanesi peşin satış olsun. Geriye kalan satış faturaları ise açık hesap diye bildiğimiz ama literatürde vadeli (kredili) satış olarak adlandırılan türde olsun. İyi mali müşavirler eski uygulamada vadeli satışlar için vadeli satışın yapıldığı her bir müşteri için yardımcı hesaplar kullanarak kayıt yapar daha sonra tahsilât olduğunda da yine bu yardımcı hesaplara kayıt yaparak her bir müşteriden kalan cari hesap alacaklarının ne olduğunu takip etmeye çalışırlar. Mali Müşavir/Muhasebeci; eski uygulamada fatura üzerinde yazılı tutarı müşterinin cari hesabına borç kaydedip karşılığında da satış ve KDV hesaplarına kayıt yaparak bu satış işlemlerini muhasebeleştirildiğinde Nisan ayı işlemlerini önemli ölçüde bitirmiş olurdu.

Ancak muhasebe standartlarında durum biraz farklı. Bir malı vadeli almış ya da satmışsak bu alış ya da satış fiyatları içerisinde paranın zaman değerinden kaynaklanan bir vade farkı olduğunu kabul etmek zorundayız ve fiyatın peşin değeri ile vade farkını ayırtmamız gerekmektedir. Artık peşin fiyatına 12 taksitle satış yapıyor olsanız dahi bu satış fiyatı içerisinde muhakkak bir vade farkı var demektir. (Gerçekte de öyle değil mi zaten?) Bu durumda vadeli satışlarda ya da alışlarda fiyat içerisindeki vade farkının açıklanması gerekmektedir.

Şimdi soruyorum sizlere kaç tane KOBİ' de vadeli satışlarda vade farkı ayrı gösterilmektedir. Ya da kaç tane KOBİ' de 30 günlük fiyat şu kadar, 60 günlük şu kadar, 90 günlük bu kadar denmektedir. Tekrar yukarıdaki örneğe geri gelirsek bu öngörülen kayıt sistemine göre vadeli olarak düzenlenen 70 adet satış faturasının her birinin vadesinin ne olduğu, vade farkının ne olduğu gibi ayırtmaların yapılması gerekiyor.

Bursa Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası tarafından uzun süredir bu konuda hizmet içi eğitimler düzenlenmekte ve biz muhasebeciler bir bir eğitimden geçmekteyiz. Son zamanlarda mali müşavirlik işimizin yanında yeniden öğrenci olmak gibi bir zorunluluğumuz ortaya çıktı. Düzenlenen eğitimlerde zaman zaman meslektaşlarımızla birlikte işin şakasını yapar hale geldik. Kobilere vadeli satış yapmayı yasaklayalım, tüm satışlar peşin olsun diye,... Aksi durumda Yeni TTK hem KOBİ'lere, hem de Mali Müşavirlere büyük maliyetler getirecektir. Böyle bir yasaklama olmayacağına göre işimizi şimdiden sıkı tutmalıyız.

Basit bir örnekle açıklamaya çalıştığımız bu konu hafife alınmayacak kadar önemli olup sadece yukarıdaki örnekle de sınırlı değildir. Stokların değerlendirilmesi, gayrimenkullerin değerlendirilmesi, amortisman ayrılması, kıdem tazminatı karşılıklarının ayrılması ve daha neler neler ???

Mali Müşavirinizin Muhasebe Standartlarını çok iyi biliyor olması bütün sorunlarınızı çözeceği anlamına gelmiyor. Sanayicilerin, iş sahibi olanların, yöneticilerin ve muhasebe personelinin de muhakkak bu eğitimlerden geçmesi gerekiyor.

Saygılarımla,

109 madde değişti herkes rahat nefes aldı

Yeni Türk Ticaret Kanunu ile bu kanunun Yürürlüğü ve Uygulama Şekli Hakkında Kanun'da değişlik yapan yasa tasarısı, 26 Haziran Salı gecesi TBMM'de kabul edilerek yasaladı.

Kabul edilen yasa ile daha önce kamuoyunda büyük tepki gören, bazı uygulamalar değiştirildi, bir kısmı da bütünüyle kaldırıldı. Hapis bombardımanı durduruldu. Hürriyet Gazetesi Yazarı Prof. Dr. Şükrü Kızılot, şirketlere dönük bu değişiklikleri özetle şöyle sıraladı:

ŞİRKETE BORÇLANMA YASAğI KALKTI

Yeni TTK'nın en çok tepki gösterilen "ortaklara şirkete borçlanma yasağı" getiren maddesi değiştirildi. Önceki şekilde, ortak şirketten 1 lira daha borç para alsa, 73 bin TL'ye kadar adli para cezası vardı. Bu ceza ödenmezse, iki yıla kadar hapse girecekti. Hapis cezası da ertelenmeyecekti.

Maddenin yeni şekline göre; Pay sahipleri, sermaye tahhüdünden doğan vadesi gelmiş borçlarını ödemedikçe ve şirketin serbest yedek akçelerle birlikte karı, geçmiş yıl zararlarını karışılacak düzeyde olmadıkça, şirkete borçlanamayacaklar. Buna göre şirkete vadesi gelmiş "sermaye taahhüdü borcu" bulunmayanlar, şirketin karlılık durumuna göre şirketten borç para çekebilecekler. Ortakların, yukarıdaki koşullara uymadan şirkete borçlanmaları halinde, borç verenlere 73 bin liraya kadar adli para cezası, ödemezlerse iki yıla kadar hapis cezası uygulanacak. Önceki şekilde, borçlananlar hapse giriyordu, değişen şekle göre borç verenler hapse girecek!

Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun 395/2'inci maddesine göre; şirket yönetim kurlu üyesi, eşi ve her birinin üçüncü derece dahil kan ve sıhri hısımları, yönetim kurulu üyesinin şirketinden vadeli veya taksitli mal (buzdolabı, TV, otomobil, elbise, apartman dairesi vs.) alırsa; 73 bin liraya kadar para cezası ödeyecek, ödeyemeyen akraba da iki yıla kadar hapse girecekti.

Bu madde değiştirildi. Maddenin yeni şeklinde "mal karılığında borçlanma" yasak olmaktan çıkartıldı. Yani akrabalar da taksitle veya vadeli ödeme şeklinde mal alabilecekler.

Yapılan bir başka değişikliğe göre de; pay sahibi olmayan yönetim kurulu üyelerinin pay sahibi olmayan yönetim üyelerinin pay sahibi olmayan üçüncü derece dahil yakınları, şirkete nakit borçlanmayacaklar. Yani anne, baba, eşi, çocuk, dayı ve diğer akrabalar, şirkete gidip borç para alamayacaklar. Bu uygulama limited şirket müdürlerinin yakınları hakkında da geçerli olacak.

YATAK ODASINA GİRİLMEYECEK

Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun en çok tepki gören internet sayfasında yayınlanacak bilgiler maddesi de değiştirildi. Şirket yetkilileri, ticari sır niteliğindeki bilgilerin (bakandaki para, alacaklar, borçlar, mal mevcudu, yıllık gelir ve gider, yönetim kurlu yıllık raporu, denetçi raporları vs.'nin) yayınlanmasına büyük tepki gösteriyorlardı.

Yeni düzenlemede, internet sitesi ile ilgili iki önemli değişiklik var. Birincisi; ilan edilecek bilgilerin kapsamı daraltılıyor. Örneğin, yukarıda 4 bent halinde sıralanan bilgiler (bankalarda paralar vs.) yayınlanmayacak. Yayınlanacak bilgileri, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı bir yönetmelikle belirleyecek. İkincisi; şirketlerin tamamı değil, Bakanlar Kurulu'nca belirlenecek olan, denetime tabi limited ve anonim şirketler internet sitesi açmak ve kanunen yapılması gereken ilanları, yayınlamak zorundalar.

Yeni Türk Ticaret Kanunu'nda, internet sitesi oluşturmayanlara, altı aya kadar hapis, 100 günden 300 güne kadar adli para cezası uygulanması öngörölmüştü. Yapılan değişiklikle; hapis cezası kaldırılıyor ve sadece 100 günden 300 güne kadar adli para cezası uygulanacak. Ancak, adli para cezası ödenmediği takdirde, 100-300 gün hapis cezasına dönüşecek.

BAğIMSIZ DENETÇİ KONUSU

Yeni TTK'da değişiklik yapan yasa ile bağımsız denetçinin kimler olacağı yeniden düzenlendi. Verilen önerge ile yapılan değişiklikle; kanunun yayın tarihi itibariyle YMM ünvanına sahip kişiler ile 10 yıllık deneyime sahip Sanayi ve Ticaret Bakanlığı denetim elemanları ile 6762 saygılı TTK hükümlerine göre ticaret şirketleri nezdinde denetim yetkisi ne sahip olanlar sınavsız olarak bağımsız denetçi olma hakkı kazandı.

TEK KİŞİLİK ANONİM VE LİMİTED ŞİRKET

Anonim şirketlerde, yönetim kurulu üyesi sayısı en az üç kişi olabiliyordu. Yeni TTK yürürlüğe girince, tek kişilik yönetim kurulu olabilecek. Anonim ve limited şirketlerin kuruluşunda, blokaj yeniden geldi. Sermayenin yüzde 25'i tescilden önce, kalanı da tescili izleyen 24 ay içinde şirket adına bankaya yatırılacak. Ana sözleşmede ana faaliyet konusunun kısaca belirtilmesi yeterli bulunuyor.



Yeni T.Borçlar Yasası'nda tek taraflı sözleşmelerin hangi hükümleri geçersiz olacak?

01.Temmuz.2012 tarihinde yürürlüğe girecek Türk Borçlar Yasası'nda; bir tarafça tek taraflı olarak hazırlanıp karşı tarafa sunulan sözleşmeler genel işlem koşulları olarak düzenlenmiştir.

Bu düzenlemeye göre:

Kanun yürürlüğe girdikten sonra, ekonomik bakımdan güçlü şirketlerin, tek taraflı olarak hazırlanarak daha zayıf ekonomik olanaklara sahip şirketlere imzalatacakları sözleşmeler bu hükümlere tabi olacaktır.

MADDE 20- Genel işlem koşulları,

- bir sözleşme yapılırken **düzenleyenin,**
- **ileride çok sayıdaki 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.

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.

MADDE GEREKÇESİ:

Borçlar Kanunumuz, bireysel sözleşme modeline dayanmaktadır. Bireysel sözleşme denilince,

Borçlar Kanununun 1 inci ve devamı maddeleri **anlamında öneri, öneriye karşı öneri ve kabul gibi aşamaların sonunda, irade açıklamalarının uygunluğu ve uyuşması sağlanıncaya kadar, sözleşmenin her hükmünün tartışma ve pazarlık konusu yapıldığı** sözleşmeler anlaşılır.

Ancak, çağımızın sosyal ve ekonomik gelişmeleri, kitlelere yönelik hizmet gereksinimini yaratmış ve yığınlar için üretim zorunluluğu doğurmuştur. Buna bağlı olarak bireysel sözleşme modeli yanında, kitle sözleşmesi veya formüller sözleşme denilen, yeni bir sözleşme modeli ortaya çıkmıştır.

Bankalar, sigorta şirketleri, seyahat ve taşıma işletmele-

ri, dayanıklı tüketim malları üretimi ve pazarlaması yapan teşebbüsler, bireysel sözleşmelerin kurulmasından önce, soyut olarak tek yanlı kaleme alınmış sözleşme koşulları hazırlamakta ve bunlarla gelecekte kurulacak belirsiz sayıda, fakat aynı şekil ve tipteki hukuki işlemleri düzenlemektedirler.

İşte, önceden hazırlanan tipik sözleşme koşulları için genel işlem koşulları terimi kullanılmakta; bu tip sözleşmelere “kitle sözleşme”, “katımlı sözleşme” ya da “formüler sözleşme” denilmektedir.

Kitlelere, yığınlara yönelik bu sözleşmelerde, sözleşmenin kurulması ile ilgili görüşmeler ve pazarlıklar yapılması söz konusu değildir.

Hattâ, çoğu zaman fiyat konusu bile, tarifelerle belirlenmekte ve pazarlık dışı bırakılmaktadır.

Girişimci karşısında diğer **sözleşen, ya karşı tarafın koşulları içinde sözleşmeyi kuracak ya da söz konusu sözleşmenin içerdiği edim ya da**

hizmetten yararlanmayacaktır. Başka bir ifadeyle, sözleşmenin diğer tarafını oluşturan birey, önüne hazır getirilen metin karşısında “evet” ya da “hayır” diyebilecek, “evet, ama” seçeneğinden yoksun olacaktır.

Hizmet ya da edimden hiç yararlanmama söz konusu olmayacağına göre, “evet, ama” deme imkânının olmaması karşısında, bireyin, bu türden sözleşmeler uygulamasında yasalarla korunması gereği ve zorunluluğu ortadadır.

II. Kapsamı

1. Yazılmamış sayılma

Md. 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.

2. Yazılmamış sayılmanın sözleşmeye etkisi

Md. 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.



İsmail Hakkı Acar
Avukat

III. Yorumlanması

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

IV. Değişirme yasağı

Md. 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 veren kayıtlar yazılmamış sayılır.**

V. İçerik denetimi

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

Saygı ile bilgi ve takdirlerinize sunulur...23.04.12

Yeni T.Borçlar Kanunu'nda işçiden ibra almak zorlaşıyor

01.Temmuz.2012 tarihinde yürürlüğe girecek olan Türk Borçlar Kanununa 420.md.ne göre:

“Hizmet sözleşmelerine sadece işçi aleyhine konulan **ceza koşulu geçersizdir.**

İşçinin işverenden alacağına ilişkin **ibra** sözleşmesinin

- **yazılı** olması,
- ibra tarihi itibarıyla sözleşmenin sona ermesinden başlayarak **en az bir aylık sürenin geçmiş bulunması,**
- ibra konusu alacağın **türünün ve miktarının** açıkça belirtilmesi,
- ödemelerin hak tutarına nazaran **noksansız ve banka aracılığıyla yapılması ŞARTTİR.**

Bu unsurları taşımayan ibra sözleşmeleri veya ibra-name **KESİN OLARAK HÜKÜMSÜZDÜR.**

• Hakkın **gerçek tutarda ödendiğini ihtiva etmeyen** ibra sözleşmeleri veya

- ibra beyanını muhtevi diğer ödeme belgeleri,
- içerdikleri **miktarla sınırlı olarak makbuz hükümlüdür.**

• Bu halde dahi, ödemelerin **BANKA ARACILIĞIYLA YAPILMIŞ OLMASI ZORUNLUDUR.**

İkinci ve üçüncü fıkra hükümleri,

- **destekten yoksun kalanlar** ile
- **işçinin diğer yakınlarının** isteyebilecekleri dahil, hizmet sözleşmesinden doğan **BÜTÜN TAZMİNAT ALACAKLARINA UYGULANIR.**

Saygı ile bilgi ve takdirlerinize sunulur...23.04.12

www.hosab.org.tr
yenilendi...



Yeni Teşvik Sistemi OSB'leri öne çıkaracak

Nisan ayında önce Başbakan ardından Ekonomi Bakanlığı tarafından açıklanan, ancak uygulama esasları henüz netleşmeyen yeni teşvik sistemi, Türkiye'yi 6 bölgeye ayırıyor. Yeni sistemi ile genel teşvik uygulamaları, bölgesel teşvik uygulamaları, büyük ölçekli yatırımların teşviki uygulamalarına, stratejik yatırımların teşviki uygulaması eklendi.

Yeni teşvik sistemi kapsamındaki tüm yatırımlar için KDV istisnası ve gümrük muafiyeti uygulanacak. Genel teşvik uygulamaları dışında diğer üç kategori için (Bölgesel, büyük ölçekli yatırım ve stratejik yatırım teşviki) aynı zamanda vergi indirim, sigorta primi işveren hissesi desteği sağlanacak ve yatırım yeri tahsis edilecek.

Organize sanayi bölgelerinde yapılacak yatırımlar, aynı sektörde faaliyet gösteren firmaların birlikte gerçekleştireceği ve faaliyet gösterilen yatırım konusuna dikey veya yatay entegrasyon sağlayacak yatırımlar ve TÜBİTAK tarafından desteklenen Ar-Ge projeleri neticesinde geliştirilen ürünün üretimine yönelik yatırımlar, yatırımın bulunduğu bölgenin bir alt bölgesine sağlanan destek unsurları ile desteklenecek.

GELİŞMİŞLİK KRİTERİNE GÖRE İLLER

I. Bölge: Ankara, Antalya, Bursa, Eskişehir, İstanbul, İzmir, Kocaeli, Muğla

II. Bölge: Adana, Aydın, Bolu, Çanakkale, Denizli, Edirne, Isparta, Kayseri, Kırklareli, Konya, Sakarya, Tekirdağ, Yalova

III. Bölge: Balıkesir, Bilecik, Burdur, Gaziantep, Karabük, Karaman, Manisa, Mersin, Samsun, Trabzon, Uşak, Zonguldak

IV. Bölge: Afyonkarahisar, Amasya, Artvin, Bartın, Çorum, Düzce, Elazığ, Erzincan, Hatay, Kastamonu, Kırıkkale, Kırşehir, Kütahya, Malatya, Nevşehir, Rize

V. Bölge: Adıyaman, Aksaray, Bayburt, Çankırı, Erzurum, Giresun, Gümüşhane, K. Maraş, Kilis, Niğde, Ordu, Osmaniye, Sinop, Tokat, Tunceli

VI. Bölge: Ağrı, Ardahan, Batman, Bingöl, Bitlis, Diyarbakır, Hakkari, Iğdır, Kars, Mardin, Muş, Siirt, Şanlıurfa, Şırnak

Teşvik belgeleri kapsamında sadece VI. bölgede gerçekleştirilecek olan yatırımlarda, sigorta primi işveren hissesi desteğinin (10 yıl, OSB'lerde 12 yıl) yanında gelir vergisi stopajı desteği, sigorta primi işçi hissesi desteği ek destekler olarak sağlanacak.

TEŞVİK KONULARI

Vergi İndirimi: Yeni teşvik sisteminde, I, II, III., IV., V. ve VI. bölgelerde yatırım yapanlar için, yatırıma katkı tutarının belirli bir yüzdesine ulaşıncaya kadar yatırım döneminde tüm faaliyetlerden elde edilen kazançlara belirtilen yatırım katkı oranları uygulanacak.

Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği: Yatırıma başlama tarihine göre 2-10 yıl arasında sigorta primi işveren hissesi desteği sağlanacak.

Faiz Desteği: Bölgeler için faiz destek tutarları belirlendi. I. ve II. bölgelerde gerçekleştirilen yatırımlar için faiz desteği bulunmuyor.

Büyük Ölçekli Yatırımlar: Yeni teşvik uygulamasında teknoloji ve Ar-Ge kapasitesini artıracak uluslararası alanda rekabet üstünlüğü sağlayacak büyük ölçekli yatırımların; KDV istisnası, Gümrük vergisi muafiyeti, Vergi indirim, Sigorta primi işveren hissesi desteği ve Yatırım yeri tahsisi ile desteklenmesine devam edilecek.

Stratejik Yatırımların Teşviki: Stratejik yatırım teşvikinin cari açığın azaltılması amacıyla ithalat bağımlılığı yüksek ara malları ve ürünlerin üretimine yönelik, Uluslararası rekabet gücünü artırma potansiyeline sahip Ar-Ge içeriği yüksek, yüksek teknoloji ve yüksek katma değerli stratejik önemi haiz yatırımları teşvik etmektir.

KDV İstisnası: 7 yıl süreyle Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği, Yatırıma katkı oranı %50 olmak üzere %90 Vergi İndirimi, Faiz Desteği (sabit yatırım tutarının %5'ini aşmamak kaydıyla azami 50 Milyon TL), Yatırım Yeri Tahsisi: Bina inşaat harcamalarına KDV iadesi (500 Milyon TL ve üzeri yatırımlar için) Gelir Vergisi Stopajı Desteği (Sadece VI ncı Bölgedeki yatırımlar için 10 Yıl)

Yeni teşvik sistemiyle; cari açığın azaltılması amacıyla ithalat bağımlılığı yüksek olan ara malı ve ürünlerin üretiminin artırılması, en az gelişmiş bölgelere sağlanan yatırım desteklerinin artırılması, bölgesel gelişmişlik farklılıklarının giderilmesi, destek unsurlarının etkinliğinin artırılması, kümelenme faaliyetlerinin desteklenmesi, teknolojik dönüşümü sağlayacak yüksek ve orta-yüksek teknoloji içeren yatırımların desteklenmesi amaçlanıyor.

YENİ TEŞVİK SİSTEMİ 4 TEMEL UNRUSA DAYANIYOR

| GENEL TEŞVİK UYGULAMALARI | BÖLGESEL TEŞVİK UYGULAMALARI | BÜYÜK ÖLÇEKLİ YATIRIMLARIN TEŞVİKİ | STRATEJİK YATIRIMLARIN TEŞVİKİ |
|---------------------------|------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|
| KDV İstisnası | KDV İstisnası | KDV İstisnası | KDV İstisnası |
| Gümrük Vergisi Muafiyeti | Gümrük Vergisi Muafiyeti | Gümrük Vergisi Muafiyeti | Gümrük Vergisi Muafiyeti |
| - | Vergi İndirimi | Vergi İndirimi | Vergi İndirimi |
| - | Sigorta Primi İşveren His. Desteği | Sigorta Primi İşveren His. Desteği | Sigorta Primi İşveren His. Desteği |
| - | Yatırım Yeri Tahsisi | Yatırım Yeri Tahsisi | Yatırım Yeri Tahsisi |
| - | Faiz Desteği | - | Faiz Desteği |
| - | - | - | KDV İadesi |

Profesyonel ve güvenilir hizmet...



Adres: Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi 7.Cad.No:9 16370 - Nilüfer/BURSA

Telefon: +90224 484 29 29 Faks: +90224 484 27 20

www.cma-international.com

Profil Sanayi, yenileme pazarı yatırımlarının meyvesini toplayacak

Yenileme pazarına dönük ürün üretimi için 2010'da 2 milyon Euro'luk yatırım yapan Profil Sanayi, OEM pazarı daralmasının etkilerini minimize ediyor. Yönetim Kurulu Başkanı Sezai Sezer, "Araç üretimi bu yıl yüzde 13 daralabilir, dolayısıyla doğru bir adım attığımızı görüyoruz" dedi.

Otomotiv ana sanayi, 2012 yılı araç üretim planlamalarındaki revizyonla üretimde yılbaşına göre yüzde 9'luk bir düşüş öngörüyor. 2012'de 2011'e göre yüzde 13 seviyelerinde bir düşüş söz konusu olabilir. Yan sanayi de, bu yıl için OEM müşterilerinde büyüme değil, mevcudu koruma hedefini güdüyor.

Bursa'da yan sanayinin önemli aktörlerinden birisi olarak faaliyet gösteren Profil Sanayi AŞ, kriz çıkışında yenileme pazarına yönelik yatırım yaptı. Profil Sanayi AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Sezai Sezer, bu yatırımın binek ve ticari araçların süspansiyon kolları, rot, rotil ve z-rot üretimine yönelik olduğunu belirterek, "Şu an görülen aldığımız kararın doğru yönde olduğu ve satış ağımlılıkla yurt içi bayilikleri ve yurt dışı müşterilerimizle pazarda belli bir paya sahip olacağımız yönünde... Yıllar önce PRS markası ile ürettiğimiz ürünlerin yüzde 70'ini ihraç etmek üzere planlama yapıyoruz. Yeni yatırımla amacımız, krizlerde daralan OEM pazarında işletmemizin diğer satış kanallarında gerekli hacmini koruma esaslıdır" dedi.

Sezer, sektör ve firma bazlı sorularımızı yanıtladı.

- Otomotiv sektörü için 2011 iyi geçti ancak 1,3 milyar dolarlık bir açık verdi. Bu tabloyu siz nasıl yorumladınız?

- Tek cevap verebilirim, o da ucuz fasoncu olduğumuzdur. Rahmetli Arman Kırım'ın çok değerli bir sözüdür; "Ucuz fasoncu ülke konumundan çıkmadan, gelir seviyemiz artmayacaktır." Yüksek oranlı hammadde tüketimine, düşük oranlı işçilik ekleyerek 'değer üretiyoruz.'

Ne yazık ki, kur politikası, paranın maliyeti, müşteri indirim talepleri derken bu değerden kar elde edemiyoruz. Açığın en büyük nedeni ithale bağımlılıktır. Ayrıca büyüyen bir ülkeyiz, üretim araçlarımızda ithal ağırlıklı olmasının etkisi göz ardı edilemez.

- 2012 ilk altı ayı sonunda ana sanayi ve yan sanayiler gerçekleşmesi ve ikinci yarı yıl beklentiniz neler?

- İlk altı ayda Yunanistan, İtalya, Portekiz ve İspanya nedenli piyasa talep düşüşü ile başladık. Mayıs ayı itibarıyla beklenen eğim gerçekleşti. Fakat yanımızda fitili yanan Suriye varken, Avrupa'nın kurtarılmasını bekleyen Kıbrıs Rum Kesimi ve sönmeyen kor ateş Yunanistan ve muadilleri var-



ken, zeminde kaymadan ilerlemek için her zaman bir yere tutunmak ve temkinli olmak gerekmektedir. Sektörde hareketliliği, her zaman sıcak tutulan İran ve Suriye savaş tehdidi engellemektedir. Olasılığın gerçekleşme olasılığı da her geçen gün artmaktadır.

Ucuz fasoncu ülke konumundan çıkmadan, gelir seviyemiz artmayacaktır. Yüksek oranlı hammadde tüketimine, düşük oranlı işçilik ekleyerek değer üretiyoruz.

- Üretim, ihracat, iç pazar gerilemesinin sebepleri ve sizin sektörün izleyeceği yolla ilgili öngörüleriniz neler?

- Dış pazarda oluşan finansal bozukluk dolayısıyla daral-

ma nedeniyle, iç pazarda da tüketici parasını temkinle harcamaktadır. Birçok otomotiv devi pazar ağında Türkiye'yi mercek altına almakta ve tanıtımına ağırlık vermekteyken, devletin iç pazara yönelik yerli üretimi destekleyici kampanyalar oluşturmamasını anlayamıyoruz.

Hurda araç, egzoz emisyonu oluşturan araçlar, pert oranının düşürülmesi gibi önlemler ile araç değişimi arttırılmalıdır. Bu tür destekli satışlarda, yerli üretimi desteklemek için, üretici firma ile maliye arasında oluşturulacak vergi indiriminden tüketicinin yararlanması sağlanmalıdır.

Aksi durumda bu tür kampanyalarda ithal araç satışını köruklediğini ve gümrük birliği anlaşmamız nedeniyle müdahale edemediğimizi daha önceden gördük. Değişim sektöründe özel şart ve kaliteyi sağlayan firmaların malzeme satışına izin verilmesi. Kalitesiz mal ithalatı engellenmelidir.

- Türkiye, gelecekte otomotiv sektöründe yeni yatırımlar çekebilir mi?

- Renault'un yayınladığı bir haberde, Bursa Fabrikası için "Yakında en batıdaki üretim üssü olacağı" belirtilmekte. Önemli olan bu yatırımı ülkemize çekebilmektir. Yerli yatırım oranlarının Rusya pazarında olduğu gibi kademeli hedef yerlilik oranları verilmesidir. Böylece ana sanayi yerleşme oranı özellikle katma değerli üretimlerde ülkemizde kalacaktır.

- Türkiye'nin milli otomobil üretme gündemi şu an soğudu ama siz bu konuya nasıl bakıyorsunuz?

- Milli üretim, milli tüketim anlayışı hakim olursa ülkemiz için değer kazanabilir. İlk önce bu duygu oluşturulmalıdır. Firmamız ve sektörümüz yerli üretime destek vermeye hazırdır.

- Firma olarak bugün itibarıyla 2008 sonrası kriz ortamının bıraktığı izleri tamamen silmiş durumda mısınız? Yeniden büyüme trendinden bahsedebilir miyiz?

- Firmamız 2008 sonrası, 2010 ve 2011 yıllarını büyüme ile kat etti. Bu büyüme;

Profil Sanayi'nin yeni almış olduğu projeler ile oluştu. Geçen yıla göre ciro % 36 büyüme gerçekleştirdik.

Son gelen 2012 yılı araç üretim planlamalarında yılbaşına göre %9 bir düşüş gözüküyor. 2011 yılı ile karşılaştırsak %13 seviyelerinde gözükmektedir.

Bu yıl içerisindeki beklentimiz, OEM müşterilerimizde büyüme olması değil, ancak mevcudu koruma yönünde gibi gözüküyor. Daralmanın bize yansması OEM pazarımızda %5 olacaktır.

2012 yılı araç üretim planlamalarında yılbaşına göre yüzde 9'luk düşüş var.

- 2009 yılından bu yana yeni yatırımlarınız oldu mu, ol-duysa ne tür yatırımlar ve size katkısı ne oldu?

- 2010 yılının Ağustos ayında almış olduğumuz karar ile yenileme pazarına ürün üretmek üzere yatırım yaptık. Bu yatırımımız binek ve ticari araçların süspansiyon kolları, rot, rottil ve z-rot üretimine yönelik oldu. Bu zamana kadar toplam 2 Milyon Euro makine ve üretim kalıp ve teçhizatlarına kaynak aktardık.

Yeni yatırımımızla amacımız, krizlerde daralan OEM pazarında işletmemizin diğer satış kanallarında gerekli hacmini koruma esaslıdır. Şu an görülen aldığımız kararın doğru yönde olduğu ve satış ağımla yurt içi bayilikleri ve yurt dışı müşterilerimizle pazarda belli bir paya sahip olacağımız yönündedir.

Profil Sanayi yıllar önce de PRS markası ile ürettiği ürünlerinin, %70'ini ihraç etmek üzere planlama yapmaktadır.

50 bin ton çelik işleme kapasitesi var

Ford, Fiat, Toyota, Toyota Boshoku Türkiye, Toyotetsu, Mercedes-Benz gibi dünya markalarına hizmet veren Profil Sanayi AŞ 1966 yılında kuruldu. 1970'li yıllarda Türkiye'de otomotiv sektöründe yaşanan gelişmeye paralel olarak faaliyet alanlarını geliştirdi ve günümüzde üç grup şirketi ile başta otomotiv sektörüne hizmet veriyor.

Profil Sanayi AŞ, otomotiv endüstrisinde şase, dış panel parçalar (Kapı, kaput, tavan vb, çarpışma parçaları, koltuk parçaları, mekanizmalar), 3S Kalıp AŞ, taşıt, beyaz eşya sektörüne dönük sac ve boru esaslı tüm şekil-



lendirme kalıpları ve aparatlarının üretimi, PRS Rot ve Süspansiyon Sistemleri™, IAM, OES ve yenileme pazarında, taşıt süspansiyon sistemlerini oluşturan komponentlerin ilgili marka ile üretimi (Salıncak kolu, rot, rottil, stabilizer) yapıyor.

Profil Sanayi AŞ, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nın 2010 yılı Bursa'nın En Büyük 250 Firması Araştırması'nda, iç ve dış satış ciroda 47,1 milyon lira ile 165. sırada yer aldı. Toplam 23 bin metrekare alana sahip firmanın yıllık 50 bin ton çelik işleme kapasitesi mevcut.

Presmetal, 10 yılda 32 kat büyüdü

2011 Kalite Başarı Ödülü sahibi Presmetal Otomotiv, son 10 yılda 32 kat büyüdü. Genel Müdür Serkan Atay, "Sanırım sektörümüzün en hızlı büyüyen firmalarından birisiyiz" dedi.

Otomotiv yan sanayi alanında Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'nde bir ve Akçalar Sanayi Bölgesi'ndeki iki fabrikasıyla faaliyet gösteren Presmetal Otomotiv Yan Sanayi ve Ticaret AŞ, BUSİAD ve KALDER'in organizasyonu olan 2011 Kalite Başarı Ödülü'nün sahibi oldu.

Sektörde önemli aktörlerden biri konumuna gelen Presmetal'in Genel Müdürü Serkan Atay, firma, sektör ve kalite ödül süreçleri ile ilgili görüş ve hedeflerini Vizyon Dergisi ile paylaştı.

- 2011 sektör için iyi geçti ancak 1,3 milyar dolarlık bir açık verdi. Bu tabloyu siz nasıl yorumladınız?

- İki konu aynı gibi görünse de birbirinden farklı ve öyle ele almak doğru olur. 2011 yılı sektörümüz açısından iyi geçti derken bir önceki yılın rakamları ile karşılaştırıyoruz. Açıktan bahsettiğimizde ise aynı dönemdeki ihracat ile ithalat rakamlarının farkından söz ediyoruz. 2011 yılında bir önceki yıla göre %10 artış ile yaklaşık 1.230.000 adet motorlu araç üretildi ve bu sebeple de sektörümüz açısından oldukça iyi bir yıl geçti. Bu üretim artışı ihracattan daha çok iç pazarın bir önceki yıla göre yaklaşık %15 büyümesinden kaynaklandı. Ancak bildiğiniz gibi iç pazarda satılan motorlu araçların %40'ı yerli üretim ve kalan %60'ı ithal araçlardan oluşmaktadır. Dolayısıyla bu durum ihraç ettiğimizden daha fazla motorlu araç ithal etmemize neden olmaktadır. Bu iç pazar satış dengesi, yerli araç lehine dönmedikçe ve iç pazar büyümesi ihracattan daha fazla olduğu her dönemde, dış ticaret dengesinin olumlu olarak değişmesi söz konusu olmayacaktır. Otomotiv sektörü rakamları incelenirse, 2009 ve sonrası dönemlere bakıldığında iç Pazar büyümesi ihracat yaptığımız dış pazarlardan daha yüksek oranda büyüdüğü ve sonuçta dış ticaret fazlasının giderek azaldığı, 2011 yılında da negatife döndüğü zaten görülecektir.

Otomotivde yılın ilk yarısı yüzde 10 düşüş gösteriyor, ikinci yarıda düşüş sertleşebilir.

- 2012 ilk altı ayı sonunda ana sanayi ve yan sanayi nasıl gerçekleşti ve ikinci yarı yıl beklentiniz neler?

- 2012 yılı, gerek yurt dışı gerekse de yurt içi pazarın daralması sonucu düşük üretim miktarları ile devam ediyor. 2012 yılının ilk yarısı muhtemelen bir önceki yıla göre yakla-



şık %10 daha düşük üretim adedi ile tamamlanacaktır. Yılın ikinci yarısında, Avrupa Birliği borç krizinin daha da şiddetleneceği dolayısıyla ihracatın daha da azalacağını, iç pazarda ise TCMB'nin ekonomiyi soğutma çabaları doğrultusunda kredi hacmini daraltarak, yükselmesine sebep olduğu faizlerin temmuz ayından itibaren bir miktar gerileyeceğini ve bu sebeple iç pazar satışlarında bir miktar hareketlenme yaşanacağını düşünüyorum. Ancak yine de, yılın ikinci yarısında özellikle

de yılın son aylarına doğru üretim düşüşünün daha da sertleşeceğini öngörüyorum. Presmetal olarak plan ve projeksiyonlarımızı bu koşulları öngörerek oluşturduk. Dolayısıyla şirketimiz açısından 2012 yılının planlarımıza uygun olarak gerçekleşmekte olduğunu ve yılsonunda da hedeflediğimiz iş sonuçlarına ulaşacağımızı söyleyebilirim.

- Üretim, ihracat, iç pazar gerilemesinin sebepleri ve sizin sektörün izleyeceği yolla ilgili öngörüleriniz neler?

- Üretim miktarı, ihracat ve iç pazardaki gerilemeye bağlı olarak azalıyor. Otomotiv sektörü ihracatının önemli bir kısmını Avrupa Birliği ülkelerine yaptığından ve burada etkisi artarak devam eden borç krizi ihracatımızın azalmasında başlıca etken. Buna Türk Lirasının bir miktar değerlenmesini de eklemek sanırım yanlış olmaz.

İç pazardaki daralmayı ise ülkenin önemli bir problemi olan cari açığı azaltmak için 2011 yılının son çeyreğinden beri izlenen ekonomiyi soğutma çabalarının sonucu olarak görüyorum. Hem hükümetin ÖTV artışları ile doğrudan hem de TCMB'nin uygulamış olduğu politikaların sonucu artan tüketici faiz oranları ile dolaylı olarak iç talep azalışı meydana gelmektedir. Bu konuda da başarı sağlandığını ve temmuz ayından itibaren bu politikalarda bir miktar esneklik olacağını tahmin ediyorum.

Sektörün izleyeceği yola gelince, son zamanlarda tüm sektörlerin yaptığı Avrupa Birliği dışındaki pazarlara yönelmek önemli olduğu gibi, işletmelerin bu tür değişken koşullara uyum sağlayacak yapıları oluşturmalarının da bir o kadar önemli olduğunu söyleyebilirim. Dalgalanmalar, sebebi ne olursa olsun hep olacak. Şirketler için önemli olanın, bu dalgalanmalardan en az etkilenerek uzun vadeli hedeflerine odaklanabilmesi ve varabilmesi diye düşünüyorum. Bu gün sektör olarak kaygılanmamız gereken konunun üretim rakamlarının 2012 yılında %10 azalması değil, 2023 yılında hedeflenen 4 milyon motorlu aracı nasıl üreteceğimiz olmalıdır.

- Türkiye, gelecekte otomotiv sektöründe yeni yatırımlar çekebilir mi?

- Bu konuda, insan kaynakları, nitelikli, teknik yönden gelişmiş, kaliteli mal ve hizmet üreterek sorunsuz şekilde teslimat yapabilme yeteneklerine sahip otomotiv yan sanayi firmalarının etkisini göz ardı edemeyiz. Otomotiv sektöründe daha fazla yeni yatırımın, izlenecek yatırım ve teşvik politikaları ile doğru orantılı olacağını düşünüyorum. Taslak halinde olan yeni yatırım ve teşvik yasasının yürürlüğe girmesi ile birlikte ülkemize önemli doğrudan yatırımların geleceğini düşünüyorum.

- Türkiye'nin milli otomobil üretme gündemi şu an soğudu ama siz bu konuya nasıl bakıyorsunuz?

- Genelde bu soruya soru ile karşılık vermeden edemiyorum. "Milli", "yerli" derken tam olarak neyi kastediyoruz? Sermayesinin tamamının yerli olmasından mı? Aracın ve araçta kullanılacak motor dahil tüm aksam ve parçaların %100'ünün

Türkiye'de üretilmesinden mi? Zaman zaman gündeme gelip sonrada gündemden düşmesini bu konunun açık ve net olarak ortaya konmamasına bağlıyorum.

Yeni yatırım ve teşvik yasası ülkemize önemli doğrudan yatırımlar getirebilir.

Ülkemizde her türlü motorlu aracı üretebilecek teknik ve ticari kabiliyete sahip OEM'i ve yan sanayisiyle güçlü bir otomotiv sektörümüzün var olduğunu düşünüyorum. Ancak hedeflenen, 2023 Stratejik Planında da açıkça yer alan daha katma değerli ürünlere yönelme ve cari açığı azaltmak ise, neden öncelikle ülkede üretilen araçlarda kullanılan aksam ve parçaların yerli kullanım oranlarını arttırmakla işe başlamıyoruz diye de sormadan edemiyorum. Türkiye Otomotiv İhracatının %42'sini, bu ülkenin yan sanayi firmalarının ürettiği ürünler oluşturuyor. Yaklaşık 7 milyar USD tutarında da otomotiv aksam ve parçası ithal ediyoruz ve geçen yıl otomotiv sektörü 1 milyar USD dış ticaret açığı verdi. Dış ticaret verilerine baktığımızda, 2001 yılı istisnası dışında, son 20 yılın tamamında otomotiv sektöründe kullanılan her türlü aksam ve parçalarda dış ticaret açığı olduğu görülecektir. Yani Türkiye Otomotiv yan sanayinin gücünden bahsediyoruz ki biraz önce de bahsettiğim gibi toplam otomotiv ihracatının %42'sini gerçekleştirerek bunu zaten ispatlıyor, ancak ülkemizde üretilen motorlu araçlarda yeterince yerli aksam ve parça kullanılmıyor.

- Bugün itibarıyla 2008 sonrası kriz ortamının bıraktığı izleri tamamen silmiş durumda mısınız? Yeniden büyüme trendinden bahsedebilir miyiz?

- 2008-2009 kriz dönemleri, yüksek tutarlarda yatırım yaptığımız bir döneme rastladığından firmamız açısından oldukça zorlu geçti. Bu dönemi atlatmamızda özellikle müşterimiz Tofaş'ın önemli desteği oldu. Çalışma arkadaşlarımız ile birlik ve beraberlik içinde, doğru stratejiler belirleyerek, planlı ve sistemli çalışmalarımızı devam ettirerek önemli başarılar sağladık. Bugün, oldukça kurumsal bir yapıda, finansal durumu ile örnek gösterilen, gerek karlılık, gerekse de borçluluk oranlarında diğer sektör firmalarının en iyileri arasında yer alan, tüm müşteri kalite ve teslimat hedeflerini yakalamış,

| | |
|-----------------------------|---|
| Toplam istihdam | : 250 Kişi |
| 2011 ciro | : 58.000.000-TL |
| 2012 ciro (hedef) | : 60.000.000-TL |
| 2011 ihracat | : 850.000-TL |
| 2012 ihracat (hedef) | : 800.000-TL |
| Toplam alan (kapalı-açık) | : 20.000m ² açık, 10.000m ² kapalı alan |
| Kapasiteler (yıllık işleme) | : 20.000-ton / yıl sac şekillendirme kapasitesi |

%95 müşteri memnuniyeti sağlamış, 2011 yılı Bursa Kalite Başarı Ödülü almayı başarmış, kaynaklarını etkin kullanan, şirket bağlılığı yüksek, nitelikli ve dinamik insan kaynağına sahip güçlü bir firmayız.

Şirketimiz Presmetal, son 10 yılda 32 kat büyümüş olan bir firmadır. Sanırım sektörümüzün en hızlı büyüyen firmalarından birisiyiz. Kuruluşumuzdan bu yana firmamız, teknik kabiliyeti, sözüne sadık olması, müşterisine verdiği önem ve öncelik, kaliteli mal ve hizmet üretimi ile her zaman tercih edilen bir firma olmuştur. Presmetal olarak hiçbir dönem iş bulma kaygımız olmadı. Bu sebeple bizim için yeniden büyüme değil sürekli büyüme söz konusu, firma olarak hiç durmadık ancak dengeli büyüme önem verdiğimiz konuların başında yer alıyor.

2008-2009'da yüksek yatırım döneminde krize yakalandık ve zor geçti. Ancak bugün oldukça güçlü bir firmayız.

- 2009 yılından bu yana yeni yatırımlarınız oldu mu, olduysa ne tür yatırımlar ve size katkısı ne oldu?

- Bu dönemde kapasite artırmaya yönelik yatırımlardan çok, modernizasyon, kurumsallık ve insan kaynaklarımızı geliştirmeye yönelik yatırımlarımız oldu.

- 2012 ve gelecek iki yıl içinde firma olarak yatırım, ürün vb. ne tür hedefleriniz, projeleriniz var?

- Benimsediğimiz stratejilerden önemli bir tanesi de "önce iş sonra yatırım". Önümüzdeki dönemde, müşterilerimizin beklentilerine ve projelerine uygun olarak kapasite artırıcı yatırımlarımız olacak ancak şu aşamada bunları açıklamam uygun olmaz.

- Ulusal Kalite Hareketi size ne tür kazanımlar sağladı?

- Öncelikle, şirket olarak elde ettiğimiz başarılı iş sonuç-

larını sürdürülebilir kılmak ihtiyacı ile 2010 yılında Ulusal Kalite Hareketine katıldık. Yapmış olduğumuz iyi uygulamaları çalışanlarımız ve tedarikçilerimize yaygınlaştırmak, kalite anlayış ve uygulamalarımızı belge ve prosedürlerin ötesine taşıyarak mükemmellik ve sürekli iyileştirme kültürünü şirket kültürümüzün bir parçası haline getirebilmeyi amaçladık ve çok kısa sürede önemli kazanımlar elde ettik. Katılım kararı dahil bu süreç boyunca yaptığımız tüm çalışmalarını çalışanlarımızın yüksek katılımı ile gerçekleştirdik.

Çalışanlarımızın, gerek çalışmalara katılım gerekse de ödül sürecinin heyecanı ve coşkusu ile moral ve memnuniyetleri arttığı gibi aynı zamanda tedarikçi ve müşterilerimizin hatta iletişiminde olduğumuz toplumun diğer kesimlerinin de memnuniyetini sağladık. Bu çalışmaların sonucunda da şirketimiz 2011 Bursa Kalite Başarı Ödülü ile ödüllendirildi. Ödül ile birlikte, zihinlerde de, Presmetal'i hak ettiği konuma taşıma ile ilgili önemli bir adım attığımızı düşünüyorum.

- Bursa Kalite Başarı Ödülünün ardından bu konuda 2012 hedefleriniz neler?

- Ulusal Kalite Hareketi ve Mükemmellik Modeli çerçevesinde çalışmalarımıza devam ediyoruz. Mükemmellik uzun bir yol ve şirket olarak henüz başındayız ancak çalışmalarımızı kararlılıkla sürdüreceğiz.



2011 Kalite Başarı Ödülü Presmetal'in



Çağdaş kalite anlayışının yaygınlaşması, kalite çalışmalarının teşvik edilmesi ve ödüllendirilmesi için 1998 yılından bu yana KALDER ve BUSİAD işbirliğiyle yapılan kalite ödül sürecinin 2011 yılı döneminde Presmetal özel kuruluşlar kategorisinde Kalite Başarı Ödülü aldı. Nisan ayında düzenlenen törenle Presmetal'in ödülünü Genel Müdür Serkan Atay ödülleri CHP Bursa Milletvekili Aykan Erdemir'den aldı. Ödül gururunu Presmetal çalışanları doyasıya yaşadı.

Tecrübe, teknoloji ve
kalitesiyle öncü...

- * Yapım Kontrol-Denetim ve Müşavirlik Faaliyetleri
- * Fizibilite ve Etüd Faaliyetleri * Eğitim Faaliyetleri
- * İç Tesisat ve Endüstriyel Tesisat Proje Onay ve Kontrol Faaliyetleri
- * İşletme, Bakım-Onarım Faaliyetleri * Tasarım Proje ve Harita Faaliyetleri

A KARE
MÜHENDİSLİK

Üçevler Mh. Düzova Sk. No: 1 Kat: 4 Daire: 6 Yalçınay İş Merkezi Nilüfer / BURSA
Telefon: 0224 443 30 11 Faks: 0224 443 30 12
www.a-kare.com info@a-kare.com



Cansan Alüminyum, yeni yatırım ile kapasitesini iki kat arttıracak

Bu yıl yüzde 35 büyüme hedefleyen Cansan Alüminyum, yeni ekstrüzyon pres yatırımı ile 12 bin ton olan kapasitesini 25 bin tona çıkartacak. Genel Müdür Şenol Akbaş, “5 yıl içinde ihracatımızı yüzde 50’i üzerine çıkartacağız” dedi.

Yeşilova Holding bünyesinde faaliyet gösteren Cansan Alüminyum, Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi’nde büyümesini sürdürecektir. Islah OSB düzenlemesi ile HOSAB içine katılan Cansan, yeni pres yatırımı ile kapasitesini iki kattan fazla artırmayı planlıyor. Cansan Alüminyum Genel Müdürü Şenol Akbaş, “Yapacağımız ekstrüzyon pres yatırımı ile birlikte, özellikle yurtdışının ihtiyacı olan yüksek gramajlı ve alaşım alüminyum imalatında söz sahibi olacağız. Pazar payımız 3 katına çıkmış olacak. Bununla birlikte diğer üretim hatlarında kapasite artışı sağlayacak ilave üniteleri devreye alacağız” dedi.

Akbaş, sektör ve firma özelindeki sorularımızı yanıtladı.

- 2008 sonrası kriz ortamının bıraktığı izleri tamamen silmiş durumda mısınız? 2009 yılından bu yana yeni yatırımlarınız oldu mu, olduysa ne tür yatırımlar ve katkısı ne oldu?

- Firmamız tüm sektörler için hizmet veren yapısı nedeniyle 2008 krizinden ciddi oranda etkilenmemiş ve küçük de olsa

büyüme gerçekleştirmiştir. Bunda en büyük katkı 2008 ve 2009 yıllarında mevcut müşterilerinin yanında yeni projelerin devreye alınmasıdır.

Ekonomik kriz süresince mevcut üretim hatlarında modernizasyon çalışmalarını tamamlamış ve talaşlı imalat kesim tezgâhları devreye alınmıştır. Bu tezgâhlarda otomotiv sektörünün ihtiyaçları kolaylıkla karşılanabilmektedir.

Bu yıllarda hızlandırılan Ar-Ge ve mühendislik yatırımlarına ilaveten yapılan laboratuvar yatırımı ile hammadde analizleri, müşteri özel istekleri başta olmak üzere sektörün ihtiyaç duyduğu tüm testler ve analizler şirketimizin kendi bünyesinde yapılabilmektedir.

- Sektör ve firmanız anlamında geçen yıl nasıl geçti, bu yılın ilk 6 ayı beklentilerinizi karşıladı mı?

- Alüminyum sektörü 2011 yılında yaklaşık %6 oranında büyüme gerçekleştirdi. Türkiye’nin büyüme değerlerini dikkate aldığımızda bu büyümenin sektör beklentilerinin altında olduğunu kolaylıkla görebilirsiniz. Cansan’ın 2011 yılı ise sek-

tör büyümesinin üzerinde gerçekleşmiştir. Özellikle otomotiv ve inşaat sektöründe yaşanan artışların etkisi ile 2011 yılını beklentilerimize yakın kapattık diyebiliriz. 2012 yılının ilk 5 ayı ise beklentilerimizin %100 gerçekleştiğini görmek biz ve ekibimizi son derece mutlu etmektedir. Bu başarı ile beraber hedeflerimize daha emin adımlarla ilerlemektediriz.

- 2012 ve gelecek 5 yıl içinde firma olarak yatırım, ürün vb. ne tür hedefleriniz, projeleriniz var? Bu yıl büyüme hedefiniz ne?

- 2012 yılı büyüme hedefimiz %35. Bu değer, özellikle Avrupa'da yaşanan ekonomik kriz gölgesinde konulan ciddi bir değerdir. İlk 5 ayını geçtiğimiz 2012 yılında bu hedefi gerçekleştireceğimizi düşünmekteyiz. Öncelikle önümüzdeki sene den itibaren kapasitemizi 25 bin tona çıkartacak yeni bir ekstrüzyon pres yatırımı planladık. Bu yatırım ile birlikte sektörün ihtiyacını karşılamakta zorluk çektiği alışımlı alüminyum imalatında bir adım daha ileriye gitmiş olacağız. Önümüzdeki 5 yıllık planda satışlarımızın %50'sinden fazlasını yurtdışına ihraç eden, sektörünün en rekabetçi ve öncü firması olmayı planlamaktayız.

- Yapmayı planladığınız yatırımın özelliği, kapasite, pazar vb. getirileri, yatırımın miktarı...

- Yapacağımız ekstrüzyon pres yatırımı ile birlikte, özellikle yurtdışının ihtiyacı olan yüksek gramajlı ve alışımlı alüminyum imalatında söz sahibi olacağız. Pazar payımız 3 katına çıkmış olacak. Bununla birlikte diğer üretim hatlarında kapasite artışı sağlayacak ilave üniteleri devreye alacağız.

İnşaat sektörüne hizmet veren Sistem Canelli markamız ile ilgili tüm sertifikasyonları 2011 yılından itibaren tamamladık. Rosenheim Sertifikalı markamız ile inşaat sektöründe global rakiplerimiz karşı rekabet gücümüzü arttırdık. Bundan böyle inşaat projelerinde ismimiz daha sık duyulacaktır.

- Ülke içi ve yurt dışı açılımında izleyeceğimiz strateji, hedef ülke/bölgeler neleridir?

- Bu sene meclisten geçen yasallaşması yakın bir gelecekte gerçekleşecek olan Kentsel Dönüşüm Yasası ile birlikte inşaat sektöründe ciddi bir hareketlilik beklemekteyiz. Önümüzdeki yıllarda inşaat sektörü payımızın yükselmesini hedeflemekteyiz.

Alüminyum diğer metalleri dikkate aldığımız daha genç bir metal. Bu nedenle alüminyum kullanımı tüm sektörlerde gün geçtikçe artmakta... Etrafınıza dikkatlice baktığınızda hemen hemen kullandığımız çoğu üründen alüminyum kullanıldığını kolaylıkla tespit edebilirsiniz. Avrupa başta olmak üzere, gelişmekte olan ülkelerde kişi başı alüminyum tüketimi 30 kg. civarında. Türkiye'de ise hala bu değer 8-10 kg. civarında. Bu nedenle önümüzdeki yıllarda ülkemizde alüminyum tüketimin artacağını dikkate alarak stratejilerimizi buna göre belirledik.

Özellikle Avrupa alüminyum pazarı olarak, ülkemiz için ciddi bir potansiyel. Avrupa başta olmak üzere Irak, İran ve

| | |
|-----------------------------|---|
| Toplam istihdam | : 190 Kişi |
| 2011 ihracat | : %22 satışlarının |
| 2012 ihracat | : %33 satışlarının |
| Toplam alan (kapalı-açık) | : 100.000 m ² – 25.000m ² |
| Kapasiteler (yıllık işleme) | : 12.000 ton |



Bilgi

Cansan Alüminyum: Cansan Alüminyum Yeşilova Holding'e bağlı şirketlerden bir tanesi olarak faaliyet gösteriyor. Yeşilova Holding'in temelleri 36 yıl önce alüminyum profil ticareti üzerine Can Alüminyum ile atıldı. Holding şirketlerinin Alüminyum profil ihtiyacının artması ve sektörde yaşanan yoğun talep üzerine 1990 yılında Cansan Alüminyum ile Alüminyum profil imalatına başlandı. Bugün sektörünün en kaliteli üretim yapan firmaları arasında ilk sıralarda yer alan firma, başta otomotiv, inşaat ve mobilya olmak üzere çeşitli sektörlerle ekstrüzyon profil ve müşteri istekleri doğrultusunda işlenmiş ürünler sunuyor. 1990 yılından bu yana üretim yapan Cansan Alüminyum 2003 yılından itibaren üretim merkezini Hasanağa Organize Sanayi Bölgesine taşıdı ve sektöre bu bölgeden hizmet veriyor.

Kalıp imalatından talaşlı imalata, elektrostatik toz boyama işleminden eloksal kaplama işlemine kadar üretimini entegre hizmet anlayışı içerisinde sürdüren Cansan Alüminyum, 100 bin metrekare alan üzerinde kurulu modern fabrikasında, yalın üretim metodları ile Türkiye'ye ve dünyanın birçok ülkesinde müşterilerine değer katıyor. Firma 12.000 ton/yıl üretim kapasitesine sahip.

Ekstrüzyon: Genellikle hafif metaller (alüminyum, bakır, plastik gibi) için uygulanan imalat yöntemi. Metal, takoz bir alıcı kovan içine konur ve baskı yapılır. Metal takoz zorla matris adı verilen kalıp içerisinden geçirilir. Böylece ekstrüzyon yoluyla imalat gerçekleştirilmiş olur. Cansan Alüminyum'da, kendi kalıp bölümlerinde üretilen hali hazırda yaklaşık 9 bin adet kalıp mevcut.

Türk Devletleri hedef pazarlarımız olarak öne çıkmaktadır.

- **Türkiye, sektörünüzde genel olarak hangi konumda? Yakın gelecekteki pozisyonu ne olur veya olmalı?**

- Türkiye'de üretilen alüminyum ekstrüzyon ürünlerinin hammaddesinin neredeyse tamamının ithal edilmesine karşılık, Türkiye özellikle bölgesinde ve yakın pazarlarda ciddi bir alüminyum ekstrüzyon imalatçısı olarak dikkat çekmektedir.

Bunun başlıca nedeni ülkemizin yakalamış olduğu kalite seviyesi ve bu sektörde yapılan yatırımlardır.

Otomotiv sektöründe yapılan yatırımlar, inşaat sektöründeki hareketlilikle beraber, yakalanan rekabet gücü ile birlikte yakın gelecekte bu konum daha da güçlenecektir. 2011 yılında üretimi yapılan yaklaşık 300 bin tonun %50'sini ihraç edilmektedir. Bu oran Türkiye'nin bugün ve gelecekte de ciddi bir alüminyum ekstrüzyon tedarikçisi konumunu güçlendireceğini göstermektedir.

Firmamızın da bu potansiyel içinde hızlı bir büyüme göstererek bulunduğumuz bölgede yakın gelecekte ciddi bir ihracatçı olacağını beklemekteyiz.

- **Sektörün sunduğu fırsatlar ve riskler neler?**

- Sektöründe kaliteye öncelik veren biz ve bizim gibi belli bazı üreticiler yurtdışı ve yurtiçinde başta otomotiv olmak üzere inşaat sektöründeki gelişmelerden faydalanacaktır. Alüminyumun her geçen gün artarak sanayide kullanılması, sektörün en başlı fırsatlarından biridir.

Hammadde fiyatlarının dövizle bağlı olması kur riskleri oluşturmakla beraber, kurumsal firmalar bu durumu dengeleyebilmektedir. Enerji maliyetlerinin her gün yükselmesi ise başta sektörümüz olmak üzere ülkemizin rekabet gücünü kaybetmesine sebep olmaktadır.

Başta Avrupadaki ekonomik krizin yarattığı risklere rağmen sektörde stratejik planlama yapabilen firmamız gibi kurumsal işletmeler, yukarıda saydığımız fırsatlardan daha çok yararlanacaklardır.

Neden Alüminyum?

Enerji tasarrufu sağlar: Isıtma ve ısının ekonomik kullanımı günümüzde yükselen bir değer çünkü enerji kaynakları azalıyor. Binalarda ısı yalıtımı bu açıdan önem kazanıyor. Ahşap, plastik ve yalıtımlı alüminyumun ısı yalıtım değerleri birbirinden çok farklı değil, ancak alüminyum sınırsız şekillendirme ve tasarım olanağı sunuyor.

Uzun ömürlü: Ahşap bakım gerektiriyor ve zamanla çürüyor. PVC çevreye ve insan sağlığına zararlı kimyasal maddeler içeriyor, güneş ışınına karşı dayanıklı değil. Alüminyum her iklim koşulunda kullanılabilir, daha dayanıklı ve uzun ömürlü. Ahşap ve PVC doğramalar sınırlı boyutta yapılabilir ve yüksek binalara uygulanamaması kullanım alanını kısıtlıyor. Alüminyum doğramaların her boyutta yapılabilmesi ve yüksek binalarda uygulanması üstünlük sağlıyor.

Dekoratif: Alüminyum, sınırsız şekilde profil yapılması, metalik veya lake görünümü verecek şekilde renklendirilebilmesi sebebiyle kullanıldığı mekanda bulunan her cisimle uyum sağlayacak seçeneği veriyor.

Dünyada alüminyum sektörü

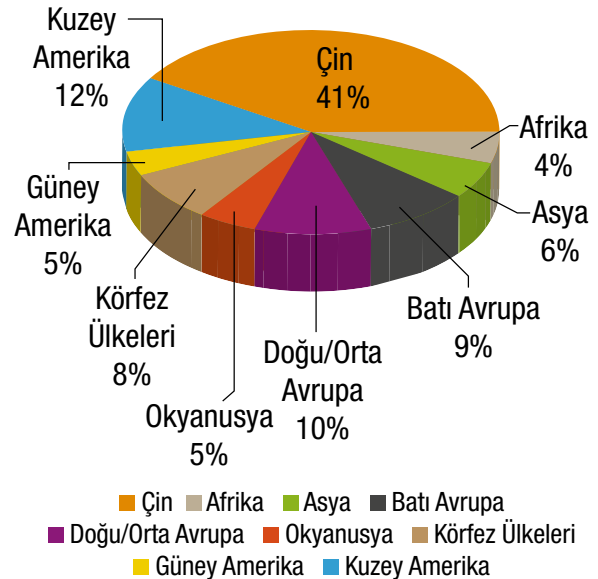
Dünyada demir-çelikten sonra en çok üretilen metal olan alüminyum, inşaat sektöründe cephe kaplama, çatı, kapı, pencere vb. yoğun olarak kullanılıyor. İnşaat sektöründe yüzde 37 oranında kullanılan alüminyum bunun dışında otomotiv, uçak, vagon yapımı, elektrik, ambalaj, metalurji ve savunma sanayide kullanılmaya başlandı.

Halen genç bir metal olarak kabul ediliyor. Dünyada bileşik (oksit) halinde bulunuyor. En önemli hammaddesi boksit ve 4 ton boksitten bir ton alüminyum elde ediliyor. Boksit rezervleri dikkate alındığında Türkiye, dünya rezervinin yüzde 1'ini barındırıyor. Cevherlerin yüzde 95'i (422 milyon ton) Toroslar kuşağında yer alıyor. Alüminyum birincil ve ikincil (hurdadan) elde edilmektedir. İkincil alüminyum, birincile harcanan enerjinin yüzde 5'i elde ediliyor bu maliyet sebebiyle talebi yükseliyor.

İlk olarak 1808 yılında İngiltere'de ortaya çıkan alüminyum üretimi günümüzde hızla artış gösteriyor. 2011 yılında 2010'a göre yüzde 5,4 artışla 25,6 milyon ton toplam üretim yapıldı.

Dünyadaki alüminyum tüketimi en fazla ulaşım alanında. Ardından ambalaj, inşaat, makine, elektrik ve öteki alanlar geliyor. Çin en büyük üretici ve tüketici. ABD'de kişi başı tüketim 30, İtalya'da 28, Yunanistan'da 15 kg düzeyinde. (Kaynak: TALSAD)

Dünya Birincil Alüminyum Üretiminin Bölgesel Dağılımı - 2011



AKP Otomotiv, hizmet çitasını her yıl yükseltiyor

1978 yılında kurulan AKP Otomotiv, HOSAB'daki fabrikasında teknoloji ve kalite yatırımlarını tamamladı ve rekabetçi pazarda önemli bir konuma geldi.

1978 yılında otomotiv ve yan sanayisine hizmet vermek amacı ile kurulan AKP Otomotiv, geçen süreç içerisinde kendini hızla geliştirerek teknolojik ve kalite yatırımlarını yapıp, müşteri memnuniyetini sağlamayı başardı ve rekabetçi pazarda kendine önemli bir yer edindi.

Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'nde 8 bin 600 metre-kare kapalı alanda faaliyet gösteren AKP Otomotiv'in Yönetim Kurulu Başkanı Tahir Taner Acar, 200'e yakın çalışanla her geçen günü büyüdüklerini söyledi.

Acar, "Gelişmiş teknoloji, uzman kadrosu, modern tesis ve makineleri ile AKP Otomotiv müşterilerine daima en iyi hizmeti sunmayı kendine ilke edinmiştir. Ana müşterilerimiz Mercedes Ford, Tofaş, Temsa gibi firmalardır.

FİRMA YETENEKLERİ

Kalıp İmalatı, Pres ve Montaj işlerini yapan şirketimiz aylık ortalama 350 Ton sac ve 200 Ton Alüminyum işlemektedir. Kalıp üretim biriminde 4 CNC Tezgah bulunan ve tasarım olarak Smatcam-Cimatron-Catia programlarından yararlanılarak tasarlanan kalıpları maksimum kalitede üretiyoruz. Kalıp üretim Bölümümüzün kapasitesi 55.000 saat/yıl" dedi.

KALİTEYE ÖNEM

AKP Otomotiv, 2004 yılının ilk çeyreğinde ISO 9001 2000 Kalite Yönetim Sistem belgesi aldı. 2004 yılının üçüncü çeyreğinde ISO TS 16949 Otomotiv Tedarikçileri Kalite Yönetim Sistemi belgesi alındı. TS OHSAS 18001:2007 İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi 2010 yılında, TS EN ISO 14001:2005 Çevre yönetim sistemi 2009 yılında alındı.

Otomotiv Proje Pazarında yaratıcı projelere ödül

2023 İhracat stratejisi kapsamında ülkemizde AR&GE ve tasarım kültürünün yerleşmesi, AR&GE ve tasarım konularında yeterli birikimin oluşturulması, ihracatta katma değer artırılması, yeni teknoloji ve metotların üretim süreçlerine kazandırılması, yenilikçi ürünler tasarlanması, yeni tasarımcılar yetiştirilmesinin teşvik edilmesi, endüstriyel tasarım becerilerinin geliştirilmesi, üniversite-sanayi işbirliğinin güçlendirilmesi ve ülkemiz ihracatçıları tarafından özgün ürünlerin dünya pazarlarına sunulması amacı ile Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği tarafından Türkiye'de ilk kez düzenlenen Otomotiv Proje Yarışması, birçok yaratıcı projenin katılımı ile yapıldı.

Aktaş Holding, AR-GE ekibi tasarladıkları hafif ticari araçlara yönelik elektronik süspansiyon sistemi ile "Mekanik Fonksiyonellik" kategorisinde ödül aldı.

Aktaş Holding AR-GE ekibini temsilen yarışmaya başvuran ve Fatih Pıtır, Mete Mercan, Ender Akar, Merve Kolay'dan oluşan proje takımı hazırladıkları hafif ticari araçlara yönelik elektronik kontrollü hava süspansiyon sistemi projesi ile "Mekanik Fonksiyonellik" alanında birinci oldu.



Coşkunöz Radyatör 20. Yaşını Kutladı

Coşkunöz Radyatör'ün 20. kuruluş yılı başarılı çalışanların ödüllendirildiği paylaşım gecesi ile kutlandı. Türkiye panel radyatör ihracatının yıldızlarından biri olan ve iklimlendirme sektörünün önde gelen üreticilerinden Coşkunöz Radyatör'ün 20. kuruluş yılı Holiday Inn'de düzenlenen paylaşım gecesi ile taçlandı.

Coşkunöz Radyatör'ün Genel Müdürü Mehmet Besler, "20 yılda panel radyatör ihracatının yıldızlarından biri

olduk. Copa markamız ile başarılı bir çıkış yakaladık. Üretim ile ilgili hedeflerimizi yakaladık. İşini hayatının bir parçası sayan bütün Coşkunözlülere teşekkür ediyorum." dedi. Geceye Coşkunöz Radyatör ile uzun yıllardır çalışan Yunanistan, Romanya, Ürdün, Almanya ve İngiltere bayileri de katıldı. Gecede 15 ve 20. yıllarını dolduran personelin yanı sıra başarılı çalışanlara plaket ve çeşitli ödüller sunuldu.

Otomotivde yerli imza: İnpro Yenilikçi Ürün Geliştirme

Üç firmanın güçlerini ve tecrübelerini birleştirerek kurduğu İnpro-Yenilikçi Ürün Geliştirme AŞ, otomotiv sektöründeki projelere Turcoto'yu da ekliyor.



25 yılı aşkın ürün geliştirme, endüstriyel tasarım ve mühendislik konularında hizmet veren ZuluDesign, Cadem Mühendislik ve HOSAB'ta kalıp imalat tasarımı konusunda faaliyet gösteren Atölye Makine AŞ şirketlerinin birleşmesi sonucu İnpro-Yenilikçi Ürün Geliştirme AŞ mayıs ayında kuruldu. Şirket, global müşterilerine inovatif ürünler geliştirme alanında hizmet verecek.

Nitelikli ürün geliştirmenin Türkiye'de yapılabilmesinin önemine değinen İnpro Ürün Geliştirme A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Ali Serdar Emre, hem yurtiçi hem yurtdışı ofislerinde yerli ve yabancı müşterilere entegre ürün geliştirme hizmeti verme misyonu ile yola çıktıklarını söyledi. Emre, "İnovasyon ve yenilikçi ürün geliştirme, kârınızı, satışlarınızı ve pazar payınızı arttırmanın öncelikli yolu. Nitelikli ürün geliştirmenin ülkemizde de yapılabildiğini göstermek ve yabancı tasarıma olan merakı kırmak üzere bir araya geldik. Bizler iyi eğitim aldık. Verdiğimiz hizmet ve ortaya çıkardığımız ürünlerle referans olmayı amaçladık. Bizi sürekli yeniyeye ve iyiyeye iten bir kültürümüz var. İşimiz ve hobimiz aynı yerde çakışıyor. Yaptığımız işi çok seviyoruz. Kendimizi ve becerilerimizi hiç durmadan geliştirmeye çalışıyoruz. Bu işi tutku ile yapıyoruz" dedi.

ARTIK YERLİ ÜRETİM ZAMANI

Firma olarak insanları hareket halinde tutan, işe yarayan ve mutlu eden araçlara karşı zaafı olduğu için altın çizen Emre şunları söyledi; "Ülkemizde birçok otomotiv ana sanayisi var ve üretilen ürünlerin fikri mülkiyetleri yabancılara ait. Bu sıkıntılı duruma çözüm getirebilme becerisine sahip olduğunuzda yerinizde duramaz oluyorsunuz. Bilinçli entelektüeller olarak bu konuda referans olmayı görev edindik. Müşterilerimizin bize güvenmeleri fırsatlar oluşturdu.

Devrim arabalarının hikayesini herkes bilir. Devrim arabaları tam da ihtiyacımız olan bir zaman diliminde, bugün rakip olduğumu değerlendirmediğimiz ülkelerin daha portakalda vitamin oldukları dönemde yapılmış bir hamle idi. O kervan gideli beri biz hep yaya ilerlemek durumunda kaldık. Ancak yeni çalışmalar bu alanda bize umut veriyor.



İNpro Ürün Geliştirme A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Ali Serdar Emre, üretilen bir ürünün konsept aşamasından seri üretimine kadar olan bölümüne proje dendiğini, kendilerinin özünde proje olduğunu söylüyor. Emre, "Farklı alanlarda birçok proje yaptığımız için yaklaşım ve çözüm zenginliğine sahibiz" diyor.

Yerli otomobil üretmek hayal değil. Bu alanda yapılan projeler içersinde yer alıyoruz. Bursa'nın otomotiv alanında Türkiye'nin en önemli şehri... Nüfusun neredeyse yarısının sanayi sektörlerinden geçimini sağladığı bir şehirde otomotiv konusundaki bilgi ve bilinç seviyesinin yüksek.

YERLİ ÜRETİM AYAĞA KALKIYOR

Türkiye'nin farklı yerlerinde farklı girişimciler araç geliştirme çalışmaları ile meşgul durumda. Bir kısmının gerçekten uzun soluklu projeler olduğunu biliyoruz. Bu projelerin sayılarının artması her şekilde hedefe hizmet ediyor olacak. İçlerinden önemli bir kısmı atıl kalabilir, ancak bizleri hem iç piyasada hem de uluslararası sahada temsil edebilecek, yüreğimizi ferahlatacak birkaç projenin hayata geçebileceğini umuyoruz. Bugün oluşturacağımız yerli markalar otomotiv teknolojilerinin daha da geliştirilmesi için ev sahipliği yapacak. Uzun vadede bu platformlar yurt dışında yıllardır ileri teknolojiler üzerine çalışan insanımızın uygulama alanları olmaya da aday ve esas ilerlemeler belki de o zaman sağlanacak. Bu ürünlere ihracat kapıları açıldığında, bugün siyasi arenada bizi köşeye sıkıştırmaya çalışan ülkelerle rakip olmanın vereceği lezzet ise hepsinden ayrı duruyor. Firmalar kendi başlarına bırakılmadan doğru birliklikler/iş ortaklıkları için destek sağlanabilirse bunun gerçekleşmesi de gayet yakın olabilir.”

YENİ ÜRÜNLER HEYECAN UYANDIRIYOR

İnpro Ürün Geliştirme A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Ali Serdar Emre, yeni ürünlerin sektörde heyecan uyandırdığını motivasyon yarattığını belirterek, “Yerli spor araç tanımıyla gündeme gelen Etox, üç tekerlekli elektrikli motosiklet projesi Tilter, arazi kabiliyetleri yüksek kamyonet projesi olan Turkar, New York Taksi projesiyle ünü yayılan Karsan Taksi, ralli araç projeleri olan Volkicar ve Control 1 ile ticari araç piyasasında ve kırsal alan ihtiyaçlarında önemli bir

rol oynayacağını değerlendirdiğimiz Turcoto projeleri yeni yerli araç projeleri. Bunların hepsi ayrı bir heyecan veriyor” dedi.

YENİLENEBİLİR ENERJİ İÇİN PİLOT KASABA

Otomotivde enerji kaynaklarının yenilenebilir kaynaklar olmasının hedeflendiğini, enerji depolama işinin akü veya yakıt hücresi benzeri ünitelerle gerçekleştirileceğinin belli olduğunu hatırlatan Emre, “Tahrik sistemlerinin yüksek verimliliği olan elektrik motorlarıyla gerçekleştirileceği kesinleştiğine göre bu çalışmaların pratik edilebileceği alanlara ihtiyacımız var. Türkiye'nin gelecekte giymeyi planladığı yeni elbiseye hazırlık olarak değerlendirebilecek projeler olmalı. Sadece otomotivle ilgili değil, akıllı ev teknolojilerini barındıran, ulaşımın sıfırdan tasarlandığı, günlük hayatı kolaylaştıran ileri teknoloji ürünlerle donatılmış, ihtiyaç duyulan enerjinin çevreye zarar vermeyen ve tamamen kontrol altında tutulabilen metotlarla elde edildiği pilot bir kasaba projesi...”

Böyle bir projenin hayata geçirilmesi bu konuda atılacak önemli adımlardan birisi olabilir. Ayrıca somut ve sonuçları itibarıyla elle tutulur olduğundan ilgili bütün Ar-Ge çalışmaları için eşi kolay bulunmaz bir uygulama sahası fonksiyonunu da icra ediyor olacak. Benzer uygulamaların dünyanın farklı yerlerinde çeşitli ölçeklerde denemeye başladığını biliyoruz. İşin mali ve idari zorluklarına göre yeni yapılanan büyükşehir ilçelerinden uygun bir merkez ilçe de bu proje için kademe kademe ev sahipliği yapabilir” şeklinde konuştu.



Bu ekip daha önce neler yaptı?

İnpro Ürün Geliştirme A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Ali Serdar Emre, ekibin bugüne kadar önemli projelere imza attığını, geçmişteki çalışmalarının en büyük referansları olduğunu söyledi. Gerçekleştirilen projelerden bazıları; Peugeot J9 Premier, Peugeot Partner uzatılmış kasası, Uzel Pamuk Toplama Makinesi, Tümosan Traktör ürün gamı 1.jenerasyon, 2.jenerasyon, Turkar Alakan, Hattat Traktör 1.Jenerasyon, 30 tonluk ekskavatör, Türk Traktör Narrow Orchard arka kaportası, Okçu Individual özel araç koltuk grubu, Gaziantep Büyükşehir Belediyesi Tramvayı, Kon-

ya Büyükşehir Belediyesi Tramvay Konseptleri, İstanbul Ulaşım A.Ş. RTE2009 Tramvayı, TURCOTO Uveyk ve Truva... Projesi devam eden taşıtlardan bazıları; İstanbul Ulaşım A.Ş. İstanbul Tramvayı, TURCOTO elektrikli Uveyk...

Emre, “Tasarladığımız araçların kullanıcılar tarafından memnuniyetle karşılanması ve müşterilerimizin kazançlarındaki artış bizi motive etti. Endüstriyel tasarım, mühendislik ve fonksiyonel prototip konularındaki know-how ile fikri mülkiyetlerin ülkemizde kalması gurur verici” diyor.



Adım adım TURCOTO Projesi



TURCOTO projesi kapsamında, yapılan pazar araştırmaları neticesinde ön plana çıkan özellikler ve ihtiyaçlar gözetilerek aracın ilk eskizleri oluşturuldu. Görsellikleri geliştirilen tasarımlar, ürünlerin taşıdığı ayırt edici özellikleri ön plana çıkartacak şekilde daha detaylı incelemelere tabi tutuldu. Bu aşamadan sonra araca ait 3 boyutlu bilgisayar verilerinin ana hatları oluşturuldu.



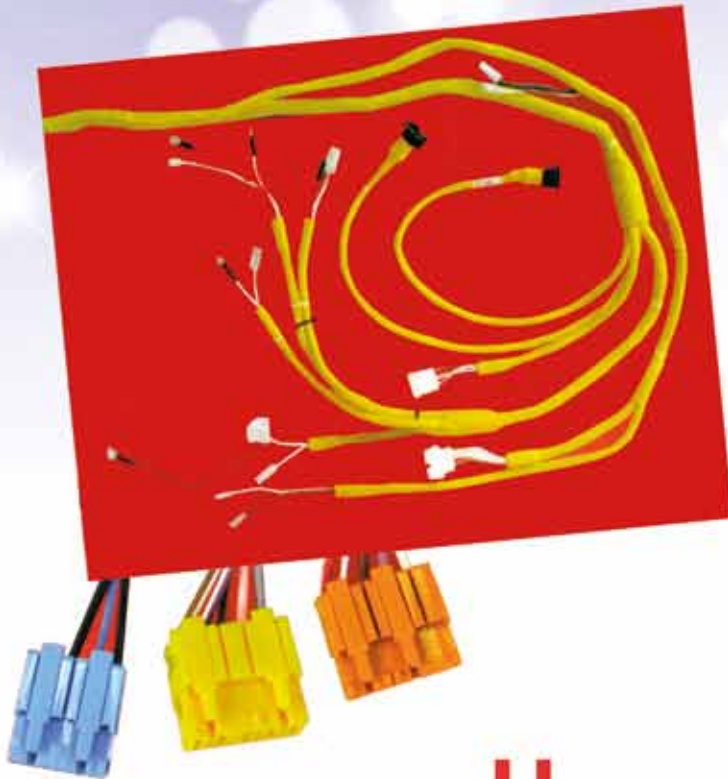
İmalat metodlarının belirlendiği, montaj detaylarının çalışıldığı mühendislik tasarımlarının üzerinde bilgisayar ortamında yoğun ve detaylı bir çalışma süreci yaşanır. Araca ait özel çözümlerin hemen hepsi üzerinde bu aşamada tedarikçilerin de katılımlarıyla çalışmalar yapılır ve araçla ilgili tasarımların önemli bir kısmı bu aşamada tamamlanmaya çalışılır.

Artık aracın imalat süreci başlamıştır. Kalıp ve kalıp modelleri kullanılarak aracın iç ve dış bütün kapama parçaları üretilir. Bu parçalar taşıyıcı yapının üzerine montaj edilerek kabin oluşturulmaya başlanır. Motor, aktarma organları ve yürüyen aksam ile montajı yapılan şase, kabin ile birleştirildiğinde araç genel hatlarıyla oluşmaya başlamıştır. Mekanik komponent gruplarının ve eksik parça montajlarının tamamlanması, gerekli kontrol ve testlerin yapılması sonrasında araç fonksiyonunu yerine getirmeye hazırdır.





Otomotiv ve beyaz eşya sektörünün kablo donanımları üreticisi...



- 9.000 m2 kapalı alana sahip tesisimizde;
- Krimp yüksekliği otomatik kontrollü makine parkı,
- Poke Yoke yöntemleri,
- % 100 elektriksel test uygulaması seri uygulamalar olarak mevcuttur.

- Müşteri özel isteklerine yönelik olarak;
- Hot -Melt (PA) uygulamaları,
- Özel soket enjeksiyonları,
- Kablo donanımlarına koruyucu olarak tel veya tekstil örgü uygulamaları mevcuttur.

 **ELSI**
ELEKTRİK SİSTEMLERİ
SANAYİ ve TİC. LTD. ŞTİ.

Hasanağa Sanayi Bölgesi HOSAB Caddesi P.K.: 16063 Nilüfer / BURSA Tel.: 0224 219 77 00 Fax: 0224 219 77 08

www.elsigroup.com

Tramvay Hattı ihalesi yapıldı

İnşaat Mühendisleri Odası başta bazı sivil toplum örgütlerinin eleştirisi getirdiği tramvay hattında ilk ihale gerçekleştirildi.



Bursa Büyükşehir Belediyesi'nin kentin raylı sistemlerle donatılması çalışmaları kapsamında planladığı Heykel-Garaj (T1) tramvay hattının birinci aşama ihalesi yapıldı. Heykel-İnönü Caddesi-Uluyol-Kent Meydanı-Çarşamba Pazarı-İpekiş-Stadyum-Altıparmak-Çakırhamam-Heykel güzergahının ilk aşama ihalesine 5 firma katıldı. 25 milyon 255 bin TL tahmini bedelle yapılan ihalede en düşük teklifi 17 milyon 978 bin TL'yle İspanyol Comsa SA şirketi verdi.



Levent Fidansoy

BURULAŞ Genel Müdürü Levent Fidansoy; 13 istasyon, 1 atölye binası, 2 depo yolu, 2 atölye yolu, 15 makas, 1 kruvazman ve 3 trafo binasından oluşan 6.5 kilometrelik hattın çalışmaların başlamasını takiben en geç 10 ay içerisinde hizmete alınacağını bildirdi. Fidansoy, ikinci aşaması Terminal, üçüncü aşaması da Yeşil-Çekirge olan tramvay hatlarındaki eğimlerin teknik açıdan sorun oluşturmadığını, ikinci ve

üçüncü aşama güzergahların ihalelerinin de en kısa zamanda yapılacağını söyledi.

KENT KONSEYİNDE TARTIŞILDI

Bu arada Bursa Kent Konseyi'nin Haziran ayı toplantısında 'Bursa'da Tramvay Sistemi' her kesimin katılımıyla konuşuldu. Büyükşehir Belediyesi tarafından yapılan tramvay sisteminin kente katkılarının tartışıldığı toplantıda, herkes görüşlerini dile getirme imkanı buldu.

Projeye en büyük eleştiriyi getiren İnşaat Mühendisleri Odası Bursa Şubesi Başkanı Necati Şahin de toplantıda söz

aldı. Şahin, projenin imar planlarına aykırı olduğunu ve standartlara uymadığını, ulaşım sorununu çözemeyeceğini, konuyu mahkemelere taşıyacaklarını ifade ederek, belediyenin yaptığı tramvay sistemine eleştiriler yöneltti.

İMO'NUN ELEŞTİRİLERİ

- İl çevre düzeni planı ve ulaşım ana planı tamamlanmadan mikro düzeyde uygulamalar doğru değildir. Bursa'da, 1/100.000'lik İl Çevre Düzeni Planı tamamlanmadan ulaşım ana planı, ulaşım ana planı

tamamlanmadan da T1 tramvay hattı süreci başlatılmıştır.

- T1 hattı ile ilgili Büyükşehir Belediye Meclisi'nden 1/25.000, 1/5.000 ve 1/1.000'lik planlar aynı anda çıkartılarak planlama ilkelerine aykırı hareket edilmiştir.

- T1 Tramvay hattı BUAP'ın sonucu olmayıp meclis kararı alınarak ulaşım ana planına veri olarak girilmiştir. Dolayısıyla T1 tramvay hattı planlama süreci, hukuki yanlışlıklar içermektedir.

- İmar süreci tamamlanmadan T1 tramvay hattının yapım ihalesi yapılacaktır

- Şehir ulaşımına ciddi zarar verilecek, ulaşımında Bursa'nın kanayan yarası olacaktır. Yüzde 8'in üzerindeki eğimli bölgelerde tramvay risklidir.

- Yeterli fizibilite çalışmaları yapılmadan, ulaşım ile ilgili alelacele kararlar vermek sağlıklı sonuçlar doğurmayacaktır.

- T1 Tramvay Hattının taşıyacağı maksimum yolcu sayısı günlük 34 bindir. Hafif raylı Sistem ve diğer toplu taşıma türleriyle herhangi bir entegrasyonu bulunmamaktadır.

- T1 Tramvay Hattının taşıyacağı maksimum yolcu sayısı günlük 34 bindir. Hafif raylı Sistem ve diğer toplu taşıma türleriyle herhangi bir entegrasyonu bulunmamaktadır.

- T1 Tramvay Hattının taşıyacağı maksimum yolcu sayısı günlük 34 bindir. Hafif raylı Sistem ve diğer toplu taşıma türleriyle herhangi bir entegrasyonu bulunmamaktadır.

- T1 Tramvay Hattının taşıyacağı maksimum yolcu sayısı günlük 34 bindir. Hafif raylı Sistem ve diğer toplu taşıma türleriyle herhangi bir entegrasyonu bulunmamaktadır.

- T1 Tramvay Hattının taşıyacağı maksimum yolcu sayısı günlük 34 bindir. Hafif raylı Sistem ve diğer toplu taşıma türleriyle herhangi bir entegrasyonu bulunmamaktadır.

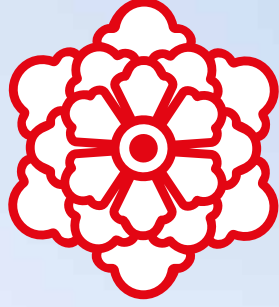
- T1 Tramvay Hattının taşıyacağı maksimum yolcu sayısı günlük 34 bindir. Hafif raylı Sistem ve diğer toplu taşıma türleriyle herhangi bir entegrasyonu bulunmamaktadır.

- T1 Tramvay Hattının taşıyacağı maksimum yolcu sayısı günlük 34 bindir. Hafif raylı Sistem ve diğer toplu taşıma türleriyle herhangi bir entegrasyonu bulunmamaktadır.

Kuzey mi, güney mi? Otoyol tartışması büyüyor

İstanbul-İzmir Otoyolu Projesi kapsamında, otoyolun Bursa Uluabat Gölü'nün kuzey mi yoksa güneyinden mi geçeceği tartışmaları büyüyor. Bursa Akademik Odaları Birliği ile sivil toplum kuruluşları ve belediyelerin de bulunduğu Bursa Otoyol Platformu, Bursa Otoyol Güzergahı hakkında teknik çalışmalar yaparak hazırladığı raporu 17 Mayıs'ta kamuoyuna paylaştı. Raporda özetle, güney güzergahının kullanılmasının tarımsal arazilerin korunması ve yol yapım maliyetleri göz önünde alındığında

Bursa için avantajlı olacağı vurgulandı. Harita Kadastro Mühendisleri Odası Başkanı Ufuk Ay, raporu açıklarken, kuzey güzergahında otoyola yakın alanlarda ürün kaybı, kalite düşüşü, kirlilik sorunu yaşanacağını vurguladı. Ay, "İnşaat ve kamulaştırma maliyeti olarak güney güzergahı, kuzeye göre toplam 84 milyon 200 bin dolar daha ekonomik olacak. Kuzey güzergahında fazladan bir yılda 15 milyon 402 bin dolar yakıt bedeli ödenecek" dedi.



sahinler
FERFORGE

evinizindeki sıcaklık...

Kayapa Sanayi Bulvarı No:23 Kayapa Belediyesi

16315-1 Nilüfer Bursa Türkiye

Tel:+90224 4932626 Fax:+90224 4932620

www.sahinler-forge.com

Masachi, cirosunun yüzde 35'ini ihracattan elde edecek

Ofis mobilyaları üreticisi Masachi'nin Yönetim Kurulu Eş Başkanı Rıdvan İşbaşıaran, son dönemde Ortadoğu ülkeleriyle önemli çalışmalar yaptıklarını söyledi. Masachi., iç pazarda da büyüyor.

Rıdvan İşbaşıaran, 2012 yılında cirolarının yüzde 35'ini ihracattan çıkarmayı hedeflediklerini belirtti. İç pazar konusunda da bilgi veren İşbaşıaran, 4 ilde daha konsept bayilik verildiğine dikkat çekerek, Masachi ürünlerinin, Türkiye çapında 51 ilde 95'ün üzerinde bayileri kanalıyla tüketiciye sunulduğunu anlattı.

BURSA'NIN EN BÜYÜK MAĞAZASI

İşbaşıaran, "Bunun 33 adedi tamamen Masachi ürünlerinin satıldığı konsept mağazalardan oluşmaktadır. Konsept mağaza oluşumuna çok önem veriyoruz. Amacımız bu şekilde bir mağazalar zinciri oluşturmak." diye konuştu. Bursa pazarı hakkında da bilgi veren İşbaşıaran, Temmuz ayı itibarıyla İzmir Yolu üzerinde 2000 metrekarelik kapalı alana sahip Bursa'nın en büyük ofis mobilyaları mağazasını hizmete açacaklarını söyledi. Mağazacılık sektöründe de sektörün en iyilerinden biri olduklarını dile getiren İşbaşıaran, yeni açacakları mağazanın Bursa piyasasının ofis mobilyaları sektöründeki açığını kapatacağına inandığını dile getirdi.



Rıdvan İşbaşıaran



Ali Mutlu

AFRİKA PAZARINA DA AÇILIYOR

Masachi Yönetim Kurulu Eş Başkanı Ali Mutlu, CNR Expo Fuar Merkezi'nde geçtiğimiz aylarda gerçekleştirilen İMOB Fuarı'na katıldıklarını belirtirken, özellikle Suudi Arabistan, Ürdün, Libya ve Kuzey Irak'lı müşterilerle önemli bağlantılar gerçekleştirdiklerini ifade etti.

Bu ülkelerle büyük miktarlarda ihracat bağlantısı sağladıklarını dile getiren Mutlu, Suudi Arabistan'a yeni bayilik verdiklerini belirtti. Riyad'da düzenlenen ofis mobilyaları fuarına da Masachi olarak katıldıklarını belirten Masachi Yönetim Kurulu Eş Başkanı Ali Mutlu ayrıca, "Önümüzdeki günlerde Afrika pazarına da açılacağız. Bu kıtada Nijerya ve Kenya'da düzenlenecek ofis mobilyaları fuarlarına da katılacağız. İhracat bizim için çok önemli. Dünyanın birçok ülkesine Masachi ürünlerini ihraç ediyoruz. Özellikle son dönemlerde Ortadoğu ülkeleriyle güzel çalışmalar içindeyiz. 2011'de ciromuzun yüzde 25'ini ihracattan sağlarken, 2012 yılında bu rakamı yüzde 35'e çıkarma hedefindeyiz. Bunu da başaracağımıza inanıyoruz" şeklinde konuştu.



Mobilya sektörü devlet desteği ile ihracat atağında

Mobilya sektörü son iki yılda ihracatta yüzde 20 büyümeye gösterdi. 2012 yılı içerisinde ise ihracatta 2 milyar dolar sınırının geçilmesi hedefleniyor. İhracatta, Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü'nün 2010/8 sayılı tebliğle verdiği yüzde 75'lik teşvik desteğinin payı büyük.

Beş kıtada 173 ülkeye mobilya ihracatı gerçekleştiren Türkiye, özellikle konsept mağazacılık alanındaki çalışmalarını tüm dünya genelinde sürdürürken global mobilya sektöründe de adını duyurmada büyük ivme kaydediyor. Türk mobilya markaları ile yurtdışında farklı noktalarda yer alarak, "Türk mobilyası" stilini dünya genelinde benimsetmek ve bu bağlamda ihracatın artırılması ise en büyük hedef. Bundaki en önemli destek ise Ekonomi Bakanlığınca yürütülen ve MOSDER'e mobilya ihracatını arttırmaya yönelik teşvikli organizasyonlar yapma fırsatı veren 2010/8 sayılı Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi hakkındaki tebliğ.

Bakanlığın mobilya sektörüne verdiği %75 devlet katkısıyla birçok hedef ülke ile irtibata geçilerek iş ortaklıkları kuruluyor.

İHRACAT HARİTASI GENİŞLİYOR

MOSDER Başkanı Ramazan Davulcuoğlu "Mobilya sektörü, yeniliklere açık yapısı, kalite ve tasarımı birleştiren üretimi sayesinde dünya çapında beğeni topluyor ve ihracat hacmimiz genişliyor. Markalaşmak için yapılacak en önem-

li yatırım, tasarım ve Ar-Ge yatırımlarıdır. Ayrıca yurtdışına ürün ihracatı yaparken fason üretim yerine kendi marka isimimizle ürün ihracatı gerçekleştirmek de diğer bir unsurdur. Türkiye'de genç ve eğitilmiş tasarımcıların yer alması da nitelikli insan kaynağı ile hareket ederek, marka olmamızı mümkün kılıyor. Dolayısıyla gelecek kısa bir süre içerisinde "Türk Mobilyası"nın ihracat haritasını genişleteceğini düşünüyoruz. Kenya, Hindistan ve Güney Afrika ziyaretlerimiz de bu amaçla yapıldı. Bu ziyaretimiz ardından, Kenya ile yapılan ihracatımız %111, Hindistan ile yapılan ihracatımız %76, Güney Afrika ile yaptığımız ihracat ise % 37 artış gösterdi" dedi.

TİCARET HEYETLERİ FAYDA SAĞLIYOR

Davulcuoğlu, tebliğ kapsamında geçen yıl Nijerya'ya yapılan Mobilya Sektörel Ticaret Heyeti sayesinde kurulan ticari ilişkiler sonucu, 150 konteyner sipariş alınarak döndüldüğünü belirtti. "Nijerya ile olan ihracat rakamımızda %149 artış sağlandı" diyen Davulcuoğlu, şöyle devam etti; "Önümüzdeki dönemde de tebliğ kapsamında, Angola, Gana ve Tanzanya'ya giderek bu ülkelerle olan ticari ilişkilerimizin artırılmasını hedefliyoruz" dedi.

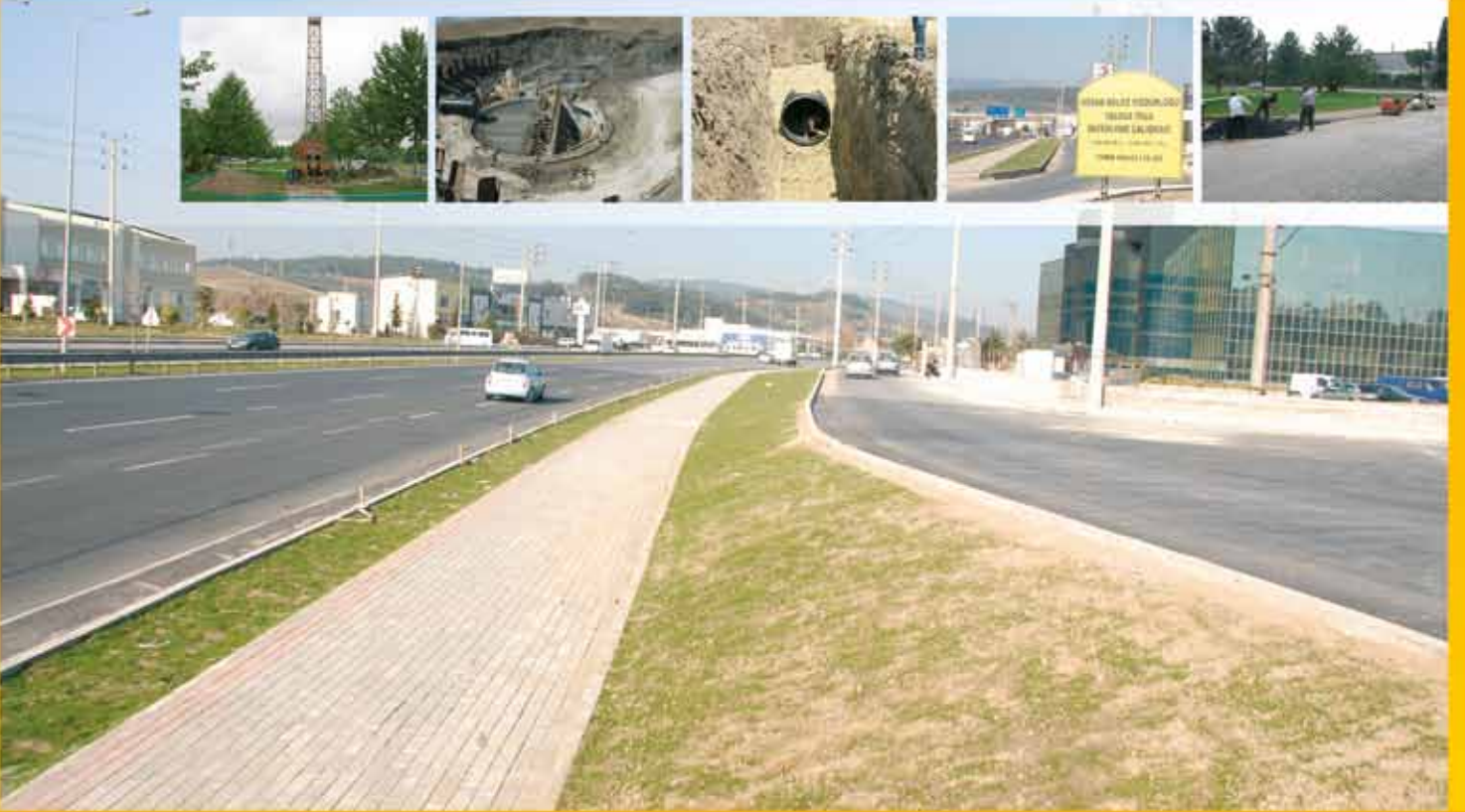
Ramazan Davulcuoğlu



HASANAĞA ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ FIRMA ve İLETİŞİM LİSTESİ

| FİRMA | FAALİYET ALANI | TEL NO | FAKS NO |
|-------|--|-----------|-----------|
| 1 | 5-M MÜHENDİSLİK LTD.ŞTİ. | 484 29 20 | 484 29 40 |
| 2 | 3 S KALIP APARAT MAK. SAN.TİC. AŞ. | 484 26 36 | 484 25 35 |
| 3 | AKBAY ÇELİK ENJ.İNŞ.MAK.SAN.TİC.A.Ş. | 484 28 28 | 484 28 29 |
| 4 | ASAF MAKİNA SAN.VE TİC. AŞ. | 484 26 74 | 484 26 77 |
| 5 | AKIŞ PLASTİK KALIP OTOMOTİV TEKS.SAN.TİC.LTD.ŞTİ. | 484 28 39 | 484 27 39 |
| 6 | AKMAŞ MAKİNA SAN.TİC.LTD.ŞTİ. | 484 30 17 | 484 30 08 |
| 7 | AKP OTOMOTİV SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | 484 30 60 | 484 30 69 |
| 8 | ALFATEK MAKİNA ELEKTRONİK SAN. TİC.LTD.ŞTİ. | 484 30 40 | 484 22 71 |
| 9 | AMORE MOBİLYA DOĞA GÜNEŞ | 484 21 37 | 484 25 49 |
| 10 | APPER CONTA SAN. TİC. İTH. İHR. LTD. ŞTİ. | 484 28 80 | 484 28 82 |
| *11 | ARDÖ TEKSTİL SAN.VE TİC.A.Ş. | 411 05 10 | 411 05 13 |
| 12 | ARIMIS PLASTİK KOLTUK SİSTEMLERİ SAN. TİC. A.Ş. | 484 26 54 | 484 26 58 |
| 13 | ART OFİS MOBİLYA SAN. TİC. A.Ş. | 484 27 27 | 484 30 99 |
| 14 | ATÖLYE MAKİNA SAN. TİC. A.Ş. | 484 27 71 | 484 24 54 |
| 15 | BALAP TEKSTİL OTOMOTİV SAN. TİC. A.Ş. | 484 29 05 | 484 29 16 |
| *16 | BAKGÖRLER GIDA TUR. TEKS. KONF. SAN.TİC. LTD. ŞTİ. | 453 03 16 | 451 42 16 |
| 17 | BAL-PI GIDA SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | 484 27 80 | 484 27 81 |
| 18 | BAMAK YÖNETİM SİSTEMLERİ LTD.ŞTİ. | 484 29 08 | 484 26 19 |
| 19 | BARHAN GIDA SAN. TİC. A.Ş. | 484 22 22 | 484 22 24 |
| 20 | BBS BİRLİK BOYA MAK.OTO.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ. | 484 24 74 | 484 24 76 |
| 21 | BİLGE KAÇUÇUK MAK. YED.P.SAN.İÇ.VE DİŞ.TİC.LTD.ŞTİ. | 484 26 85 | 484 26 86 |
| 22 | BUR-SAN PLASTİK ORMAN ÜRÜ.OTO.İTH.İHR.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ. | 484 31 30 | 484 31 30 |
| 23 | CANKAR PLASTİK AMBALAJ SAN.VE TİC. A.Ş. | 484 26 74 | 484 26 77 |
| 24 | CAPRI SOĞUTMA MOT.ARAÇ.DAY.TÜK.MAL.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ. | 484 31 15 | 484 31 17 |
| 25 | CLASS KAĞIT SAN.TİC.LTD.ŞTİ. | 484 28 36 | 484 28 61 |
| 26 | CMA ULUSLAR ARASI NAKLİYAT TİC.SAN.LTD.ŞTİ. | 484 29 29 | 484 27 20 |
| 27 | CONBEL CONTA SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | 484 28 80 | 484 28 82 |
| 28 | DALGIÇ YANGIN GÜVENLİK VE KÖRUMA SİSTEMLERİ | 493 22 21 | 493 22 20 |
| 29 | DE-KA KİMYA SAN. VE TİC. A.Ş. | 484 28 32 | 484 28 33 |
| 30 | DEMİR-İŞ METAL SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. | 484 27 35 | 484 22 55 |
| 31 | DEMİR KALIP LTD.ŞTİ. | 484 29 06 | 494 29 16 |
| 32 | DEMİR KALIP YÖN.SİS.LTD.ŞTİ. | 484 29 07 | 484 29 16 |
| 33 | DİLMEZ ŞEKERLEME SAN. VE TİC.A.Ş. | 484 31 01 | 484 31 03 |
| 34 | EFE GERİ KAZANIM HADD.KAUC.ŞAN.TİC.LTD.ŞTİ. | 484 31 44 | 484 30 03 |
| 35 | ELİPSAN ELYAF VE İPLİK SAN.VE TİC.A.Ş. | 484 27 41 | 484 27 50 |
| 36 | ELSİ ELEKTRİK SİSTEMLERİ VE TİC. LTD. ŞTİ. | 219 77 00 | 484 27 08 |
| 37 | ERBAB OTOMAT YEDEK PARÇA SAN.LTD.ŞTİ. | 484 25 88 | 484 25 99 |
| *38 | ETİŞ ENDÜSTRİYEL METAL KAPLAMA TESİS.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ. | 483 35 35 | 483 36 33 |
| *39 | FABİO HAVA SÜSPANSİYON SİS. VE YEDEK PARÇ. SAN. TİC.LTD.ŞTİ. | 411 02 60 | 411 02 62 |
| 40 | GALLIGNANI TARIM MAK.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ. | 484 21 20 | 484 29 10 |
| 41 | GİNİTAŞ İNŞAAT TAHHÜT TİC. A.Ş. | 484 22 84 | 484 22 83 |
| 42 | GÖKDAĞ OTO YEDEK PARÇA SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | 484 24 60 | 484 24 78 |
| 43 | H.R. KAUCUK YEDEK PARÇA OTOMOTİV SAN.TİC. LTD. ŞTİ. | 484 28 16 | 484 27 17 |
| 44 | HİTİT SANAYİ İNŞAAT TİC. LTD. ŞTİ. | 484 23 95 | 484 23 95 |
| 45 | HÜNER KRİKO VE YEDEK PARÇA SAN. LTD. ŞTİ. | 484 31 10 | 484 31 14 |
| 46 | ISITAN MAKİNA SAN.TİC.LTD.ŞTİ. | 245 89 88 | 245 91 09 |
| 47 | İP-KA PLASTİK İTH.İHR.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ. | 484 30 04 | 484 30 05 |
| 48 | İZO-TEK SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. | 484 28 40 | 484 28 50 |
| 49 | KAAN MOBİLYA SAN.TİC.LTD.ŞTİ. | 484 25 75 | 484 25 85 |
| 50 | KARAGÖZ MAKİNA LTD. ŞTİ. | 484 25 52 | 484 27 55 |
| 51 | KESAN ÇELİK SERVİS MERKEZİ | 484 20 24 | 484 20 21 |
| 52 | KİREMİTÇİ LOJİSTİK METAL | 484 25 21 | 484 25 21 |
| 53 | MADOSAN MARKET DONANIM VE ÇELİK EŞYA SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ. | 484 24 44 | 484 22 12 |
| 54 | MAJESTİK MAK.PEYİNŞ.MALZ.NAK.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ. | 442 80 01 | 442 80 04 |
| 55 | MAKELPORT MAK. VE YED. PAR. SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | 484 30 83 | 484 30 85 |
| 56 | MEGAMAK MAKİNA İMALAT SAN. VE TİC. A.Ş. | 484 25 52 | 484 27 55 |
| 57 | MEHMET KOÇ SÜT VE SÜT ÜRÜNLERİ İML.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ. | 881 33 60 | 881 33 60 |
| 58 | MELİH PLASTİK-KALIP METAL SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ. | 484 29 34 | 484 29 37 |
| 59 | MET - GÜR MAKİNA LTD. ŞTİ. | 484 28 62 | 484 28 63 |
| 60 | MODERN PLASTİK VE METAL SAN. TİC. A.Ş. | 484 23 00 | 484 23 03 |
| 61 | NESA ÇELİK A.Ş. | 484 30 81 | 484 30 82 |
| 62 | ORSEZ SİNAİ TIBBİ GAZ. KİM. MAD. TİC. SAN. LTD. ŞTİ. | 484 24 25 | 484 24 28 |
| 63 | ORSEZ YANGIN GÜVENLİK SİS. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. | 484 24 26 | 484 21 56 |
| 64 | OTM PLASTİK SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | 484 23 17 | 484 23 20 |
| 65 | ÖZSIRT DEMİR PROFİL SAÇ İNŞAAT TEKSTİL SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ. | 482 32 09 | 482 32 10 |
| 66 | PALA KAUCUK LASTİK KAPLAMA SAN. TİC. A.Ş. | 484 28 66 | 484 28 89 |
| 67 | PAYE PLASTİK SAN.TİC.LTD.ŞTİ. | 484 31 94 | 484 31 93 |
| 68 | PİFAŞ TEKSTİL SAN. VE TİC. A.Ş. | 484 25 08 | 484 26 70 |
| 69 | PLAST MET KABLO VE ELEK. SİS. SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | 484 27 52 | 484 27 56 |
| 70 | PLAST MET PLASTİK METAL SAN. İMAL. VE TİC. A.Ş. | 484 27 51 | 484 27 56 |
| 71 | PRESMETAL OTOMOTİV YAN SAN. TİC. A.Ş. | 484 30 30 | 484 30 35 |
| 72 | PROFİL SAN. TİC. A.Ş. | 484 26 36 | 484 25 35 |
| 73 | PROFİLSAN TİC. AŞ. (PRS) | 484 26 36 | 484 25 35 |
| 74 | RASİS RAF SİSTEMLERİ SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ. | 484 24 44 | 484 22 12 |
| 75 | RULTEKS AMBALAJ KAĞIT MAKİNA İMALAT SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | 484 28 10 | 484 28 11 |
| 76 | S.S. 85 NOLU HASANAĞA TAŞIYICILAR KOOPERATİFİ | 484 28 35 | 484 26 82 |
| 77 | SANDEKS İTHALAT İHRACAT LTD. ŞTİ. | 484 22 88 | 484 30 48 |
| 78 | SARP MAKİNA SAN. LTD. ŞTİ. | 484 29 00 | 484 29 04 |
| 79 | SEÇKİN ONUR GIDA A.Ş. | 484 27 92 | 484 27 91 |
| 80 | SEHA OTOMOTİV SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ. | 484 22 80 | 484 22 81 |
| 81 | SİSTEM KONSTRÜKSİYON LTD.ŞTİ. | 482 28 82 | 482 28 90 |
| 82 | ŞAHİNLER METAL MAKİNA END.A.Ş. | 493 26 26 | 493 26 20 |
| 83 | TABİİ SOĞUK HAVA DEPO. NAK.TAR.ÜR.N.GID.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ. | 484 25 26 | 484 25 20 |
| 84 | TEKNİK 20 MAKİNA VE ELEKTRİK SAN. TİC. LTD. ŞTİ. | 484 22 44 | 484 22 45 |
| 85 | TEMPER DÖKÜM SAN. TİC. KOLL. ŞTİ. | 441 07 28 | 441 81 74 |

altyapı denince YUNER İNŞAAT



İçme Suyu Hatları İnşaatı
Yol Yapımı İnşaatı
Keson Kuyu İnşaatı

Kanalizasyon Hatları İnşaatı
Sulama Tesisleri İnşaatı
Çecre Düzenleme İşleri

Doğalgaz Hatları İnşaatı
Katodik Koruma İşleri
Asfalt, Yaka İşleri



Bariş Mahallesi İkbak Sokak No: 13/7 Nilüfer / BURSA Tel: (0224) 453 27 00 (pbx) Faks: (0224) 453 13 43

www.yunerinsaat.com



Bu başarı hepimizin...

Bu zorlu yolculukta, başta çalışanlarımız olmak üzere bize destek olan tüm paydaşlarımıza teşekkür ederiz.



2011
BURSA KALİTE
BAŞARI ÖDÜLÜ