



kobigündem®

Gündem Oluşturur

AYLIK İŞ DÜNYASI DERGİSİ

YIL: 4

SAYI: 23

OCAK-ŞUBAT 2014

EMS ONATÇA LTD.

ek üretim
hatlarını
devreye aldı

➤ 22'DE



EMS Onatça
Plastik San. Tic. Ltd. Şti.
Genel Müdürü
MUZAFFER ONATÇA

Lider Metal Vana
Sanayi, tecrübesini
konuşturuyor
➤ 14'TE

Kimya sektörü
ihracat yarışını
ikincilikle bitirdi
➤ 12'DE

Sanayicinin
elemenına mesleki
eğitim AOSB'den
➤ 8'DE

2014'te olumlu
gelişmelere
odaklanmak
zorundayız
➤ 6'DA

Başarı ve büyümede
anahtar 'inovasyon'
➤ 18'DE

Çeçenistan'a yatırım
yapana, Rusya
pazarı gümrüksüz
➤ 16'DA

Bakanlardan
'tarihi' fotoğraf
➤ 28'DE

Gerilimin bedeli
KOBİ'ler için ağır
➤ 29'DA

YIL-KİM Boya

sektörde
My Boya
markasıyla
büyüyor

➤ 10'DA



YIL-KİM Kimya
Sanayi Ltd. Şti.
Genel Müdürü
MEHMET YILMAZ

A-D
ÇELİK SİLO

- Buğday
- Arpa
- Mısır
- Ayçiçeği
- Çeltik
- Nohut
- Soya
- Mercimek



ÇELİK SİLO İMALATI

0.322 428 62 37 - 428 63 25

www.adsilo.com.tr



YIL-KİM

Yıl-Kim Kimya Sanayi Ltd. Şti.

Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi
Zafer Caddesi No: 5 Yüreğir/ADANA

Tel: +90 322 394 44 91

+90 322 394 44 92

Fax: +90 322 394 44 41

www.yil-kim.com.tr
info@yil-kim.com.tr
www.myboya.com.tr

my boya

bir YIL-KİM
KİMYA
kuruluşudur.



my boya



Türkiye'nin En Büyük Endüstriyel Yapı Marketi



altek





KOBİGÜNDEM
REKLAMCILIK VE YAYINCILIK HİZMETLERİ

kobigündem

AYLIK İŞ DÜNYASI DERGİSİ
YIL: 4 SAYI: 23
OCAK - ŞUBAT 2014

İmtiyaz Sahibi
ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü:

Hayati ÇETİNKAYA
+90 532 736 26 94

İstanbul Temsilcisi:

Zeki Gökhan ÖNER
+90 532 522 66 86
info@kobijans.net

Antalya Temsilcisi:

Ertuğrul ÇETİNKAYA
+90 538 346 54 22
tugrulcet@hotmail.com

Görsel Tasarım:

Mustafa MORKOYUN
+90 546 483 20 87
child_play@windowslive.com

Yayın Danışma Kurulu:

Kadir EKREN - ÖZKA A.Ş. Yön. Krl. Bşk.
M. Çağrı BAGATUR - Avukat
İshak ARIÖĞLU - Avukat

Hukuk Danışmanı:

İshak ARIÖĞLU
+90 (322) 351 19 91

Mali Müşavir:

Musa YILMAZ
+90 (322) 457 71 49



KOBİGÜNDEM
REKLAMCILIK VE YAYINCILIK HİZMETLERİ

Yavuzlar Mah. 4070 Sok. No: 16
AKSANTAŞ TOKİ KONUTLARI
FG-7A Kat: 5 D: 11
Yüreğir / Adana

www.kobigundem.com
kobigundem@kobigundem.com
+90 532 736 26 94

Baskı:

Eren Ofset
+90 532 778 99 87

Renk Ayrımı:

REPROPARK
+90 322 458 47 00

Dağıtım:

Sera Dağıtım Ltd. Şti.
+90 (322) 458 55 56

www.seradagitim.com

Kobigündem Reklamcılık ve Yayıncılık kuruluşu olan
Kobigündem Dergisi, basın meslek ilkelerine uymaya söz
vermiştir. Gazetemiz ve eklerinde yayımlanan yazı, haber ve
fotoğrafların her türlü telif hakkı Kobigündem Reklamcılık
ve Yayıncılık'a aittir. Kaynak gösterilerek alıntı yapılabilir.
Yaygın, süreli yayındır.

Değerli okuyucular

2014 yılının ilk sayısını siz değerli okuyucularımıza sunarken, son dönemlerdeki belirsizliklerle döviz kurunun aşırı yükselişi ve ardından Merkez Bankası'nın müdahalesiyle faiz artışlarının gerçekleşmesi, iş dünyasında kaygıların yaşanmasına neden oldu. KOBİ'ler bu anlamda sıkıntıya düşecekleri endişesiyle mevcut durumunu korumaya yönelik tedbirler almaya çalışırken bir yandan da siyaset sahnesinde yaşanan gerginliklerin ve belirsizliklerin giderilmesi konusunda umudunu korumaya çalışıyor.

Dolar kurunun 2.30 liranın üzerine çıkması, uzunca bir sürenin ardından Merkez Bankası'nın doğrudan döviz satışıyla dolara müdahale etmesiyle 2,24 seviyelerinde dolaşması bile piyasalarda yaşanan sıkıntıyı giderememekte. Bu durum başta KOBİ'leri ciddi anlamda düşündürürken, döviz borçlusu firmaları da zorlayacak gibi görünüyor. Bu doğrultuda ekonomi yönetiminin bir an önce gerekli tedbirleri alıp işletmelerin kaygılarını ortadan kaldırılmasına yönelik girişimlerin yapılması büyük bir önem arz ediyor. Bir takım tedbirlerin devreye sokulması bile görüldüğü kadarıyla piyasalarda yaşanan sıkıntıyı giderme noktasında bir gelişme göstermemektedir.

Bu durum da KOBİ'lerin daha temkinli hareket etmelerine vesile olmaktadır. Zaten yaptığımız görüşmelerde iş dünyasına göre 2014 yılının zor geçeceğini gördüğümüz gibi, yatırım ve yeni istihdam yaratmaktan ziyade mevcut durumunu korunmasına yönelik planlar yapıldığına tanık oluyoruz.

Diğer taraftan yaşanan sıkıntılarla alakalı ekonomi yazarları ve sivil toplum kuruluşları da bu yönde birçok açıklamalarda bulunuyorlar. Yine, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler Derneği (KOBİDER) Başkanı Nurettin Özgenç, döviz kurundaki yükselişin, şirketlerin yanı sıra, nihai tüketicileri de ciddi ölçüde etkileyeceği görüşünü bildiriyor. KOBİDER Başkanı Özgenç "Dövizdeki bu denli yükseliş, ekonominin büyüklüğü konusunda insanı düşündürüyor ve endişelendiriyor. Piyasalar zaten sıkıntılı. Nakit sıkışıklığı var. Özellikle ithal ürün getirenler açısından durum olumsuz olacaktır. Bu durum piyasada işlerin kötüleşmesine yol açar. Nihai tüketici ise dolaylı olarak artacak vergi ve zamlar nedeni ile etkilenecek. Her ne kadar, 'sübvansede ediyoruz' dense de doğalgaza, benzine zam gelecek. Bu durumda dolaylı vergiler artacak, faturalar kabaracak. Zaten alım gücü düşük, bu ortamda insanlar alım planlarını erteleyecek. Bu durum da yaşanan sıkışıklığın üzerine tuz biber olacaktır" şeklinde açıklamalarda bulunuyor.

Tüm olumsuz belirsizliklerin bir an önce giderilmesi ve yaklaşan yerel seçimlerin de demokrasiye ve hukuka uygun bir şekilde gerçekleşmesi en büyük arzumuzdur. Olumlu olan her girişimin ekonomiye önemli katkıları olacağı bilinciyle, bir sonraki sayımızda görüşmek üzere, işlerinizde kolaylıklar dilerim.

Hayati Çetinkaya



Kobigündem Dergisi
İmtiyaz Sahibi

hayati.cetinkaya@kobigundem.com

Since
1983



- Yurt çapında güçlü satış ağı
- Dünyanın en seçkin markaları
- Üretim ve İnşaatın her aşamasında



Kızılay Cad. No: 31/A
Seyhan / ADANA

T: 0.322 359 60 50 (PBX)
F: 0.322 359 60 35

www.atamanteknik.com.tr
ataman@atamanteknik.com.tr

2014'te olumlu gelişmelere odaklanmak zorundayız



Adana Sanayi
Odası Başkanı
Zeki Kıvanç,
2014'ün olumlu
gelişmelere
odaklanılacak
bir yıl olması ge-
rektiğini söyledi

Adana Sanayi Odası (ADASO) Başkanı Zeki Kıvanç, küresel piyasaları etkileyen önemli gelişmelerin yaşandığı zorlu bir yılın geride kaldığını belirterek, "2014'ün belirsizliklere değil, olumlu gelişmelere odaklanılacak bir yıl olmasını diliyoruz" dedi. 2013 yılını değerlendiren ve 2014 yılı beklentilerini dile getiren Zeki Kıvanç, Türkiye'nin en önemli ihracat pazarı olan Avrupa'daki durgunluk ve finansal sıkışıklığın talepte düşüşe neden olduğunu bildirdi. Kıvanç, "Üretici ve ihracatçılarımız ise likidite sıkıntısı riski ve siyasi krizlerden etkilenmeden ihracat yapılmadık gümrük bölgesi bırakmadı, bu büyük bir başarıdır" diye konuştu. Enflasyon, döviz kuru ve büyüme hedeflerinde yıl içerisinde revizyon yapıldığını, yıl sonu itibarıyla tahminlerin üzerinde bir enflasyon oranı beklendiğini belirten Kıvanç, hedeflerde sapmalar meydana gelebileceği endişesinin, dış etkenlerle birleştiğinde iç piyasada bir belirsizlik havası estirdiğini vurguladı.

ZOR BİR YIL OLACAK

ADASO Başkanı Zeki Kıvanç, 2014 yılında küresel ekonomide gelişmiş ekonomilerin, gelişmekte olanlara oranla daha fazla büyümesinin tahmin edildiğini ifade etti. Dünya nüfusunun yüzde 40'ının 2014 yılındaki seçimlerde oy kullanacağını, ülkemizde de yerel seçimler ve Cumhurbaşkanlığı seçimlerinin piyasaları ve yatırım kararlarını etkileyecek önemli unsurlar olarak yakından takip edileceğini vurgulayan Kıvanç, bu anlamda ülkemizin ihtiyacı olan yapısal düzenlemeleri uygulamanın zor olacağı bir yıl olacağını söyledi. Kıvanç, "Ancak, ülkemizde ithalata olan bağımlılığın azaltılması ve yüksek katma değerli ürünlerin ihracatının artırılması yoluyla dış ticaret açığını azaltıcı, finansman kalitesini iyileştirici ve yurt içi tasarrufları artırıcı tedbirlere devam edilmesi de gerekmektedir. Bu nedenle 2014'ün belirsizliklere değil, olumlu gelişmelere odaklanacağımız bir yıl olmasını temenni ediyorum" diye konuştu.

KARŞILAMA ORANI YÜZDE 75

ADASO Başkanı Zeki Kıvanç, son 5 yıllık dönemde Adana'nın ihracatının sürekli artış gösterdiğini belirterek, yılsonunda ihracatın yüzde 13 civarında artışla 2 milyar dolar, ithalatın ise yüzde 13 oranında düşüşle 2.8 milyar dolar seviyesinde kapanmasının beklendiğini ifade etti. Kıvanç, yılsonu itibarıyla ihracatın ithalatı karşılama oranının yüzde 75 seviyesinde gerçekleşmesinin tahmin edildiğini kaydetti. Dış ticarete yaşanan olumlu tablonun işsizlik rakamlarında görülmediğini ifade eden Kıvanç, işsizliğin arttığını ve en önemli sorunlardan birini oluşturduğunu belirtti. Kıvanç, yatırım teşvik sistemlerinden olumsuz etkilenen kentin yatırımlar konusunda istenilen rakamlara ulaşamadığını, yabancı sermayeli firma listesinde 11'inci sırada kendine yer bulabildiğini ifade etti.

AVRUPA RESESYONDAN ÇIKIYOR

Kıvanç, 2023 hedeflerine ulaşılması için her yıl en az yüzde 6 büyüme ve cari açık oranını yüzde 7'nin altına düşürülmesi, üretime ve katma değeri yüksek ürün ihracatına odaklanılması gerektiğini söyledi. Türkiye'nin çevresindeki 3 saatlik uçuş mesafesinde olan ülkelerde 9.4 trilyon dolarlık pazar bulunduğuna dikkat çeken Kıvanç, "Avrupa ülkeleri yavaş yavaş da olsa resesyondan çıkmakta; bu da orta ve yüksek teknoloji ürün ihracat edebileceğimiz AB pazarına yeniden yüzde 40'ların üzerinde ihracat yapılabileceğine işaret etmektedir. Şimdiden yeni yıla dönük yatırım ve hazırlıklarımızı bu yönde gerçekleştirmeliyiz. Çünkü Avrupa bizler için her zaman önemli bir pazar olmaya devam edecektir" dedi.



Adana Sanayi
Odası Başkanı
ZEKİ KIVANÇ



VINÇ ve MAKİNA



BASE KALDIRMA VE İLETME MAKİNALARI LTD. ŞTİ.

ÇELİK KONSTRÜKSİYON, VINÇ, VINÇ MAKİNELERİ
İMALATI VE EN YENİ TEKNOLOJİK MAKİNELERLE KESME,
BÜKME, AÇILI KESME MAKİNELERİYLE HİZMETİNİZDEYİZ.

Ceyhan Karayolu üzeri 15. Km. Yüreğir / ADANA
Tel: +90 322 385 20 01 - 385 31 16-17 Fax: +90 322 385 32 05



Google maps
BASEVINÇ



Sanayicinin elemanına mesleki eğitim AOSB'den

Adana
Hacı Sabancı
Organize Sanayi
Bölgesi mesleki
eğitim için İl Milli
Eğitim Müdürlüğü
ile işbirliği yapacak.

Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi Başkanlığı asli görevlerinin yanı sıra düzenlediği eğitim çalışmaları ile de sanayicilerin hem bürokratik işlemlerle zaman harcamalarını önüyor hem de maliyetlerini düşürüyor. Bugüne kadar sanayicilerin ihtiyacı doğrultusunda çalışan personeline temel ilk yardımcı eğitimi, forklift, tavan vinci operatörlüğü gibi birçok eğitimleri ücretsiz olarak veren AOSB Başkanlığı, bu kez Adana İl Milli Eğitim Müdürlüğü ile "Mesleki Eğitim İşbirliği Protokolü" imzaladı.

SANAYİCİYE KOLAYLIK

AOSB ve İl Milli Eğitim Müdürlüğü Çukurova, Yüreğir ve Seyhan Mesleki Eğitim Merkezi Müdürlükleri arasında imzalanan "Mesleki eğitim işbirliği protokolü" kapsamında, sanayicilerin tehlikeli ve çok tehlikeli işlerde çalışan personeli için yasal zorunluluk olan "Mesleki Yeterlilik Belgesi" almaları sağlanacak. Bu sayede sanayici eğitimler için gerekli olan bürokratik işlemlerle uğraşmak zorunda kalmayacak. Eğitimin tüm giderleri is AOSB Başkanlığınca karşılanacak.

SÜTCÜ VE SELAMET İMZALADI

AOSB Yönetim Kurulu salonunda düzenlenen törende, işbirliği protokolü AOSB Yönetim Kurulu Başkanı Bekir Sütcü ve İl Milli Eğitim Müdürü Mehmet Ali Selamet tarafından imzalandı. Başkan Sütcü, mesleki eğitim belgesinin önemine dikkat çekerek, "Bu işbirliği protokolü ile amacımız sanayicilerimizin işini kolaylaştırmak, prosedürler için harcayacakları zaman kaybını önlemek ve böylece tüm zaman ve enerjilerini üretime ayırmalarını sağlamaktır" dedi. İl Milli Eğitim Müdürü Mehmet Ali Selamet ise 6331 Sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu gereğince, mesleki eğitim alma zorunluluğu getirilen iş alanlarının Yönetmelikle belirlendiğini anımsattı.

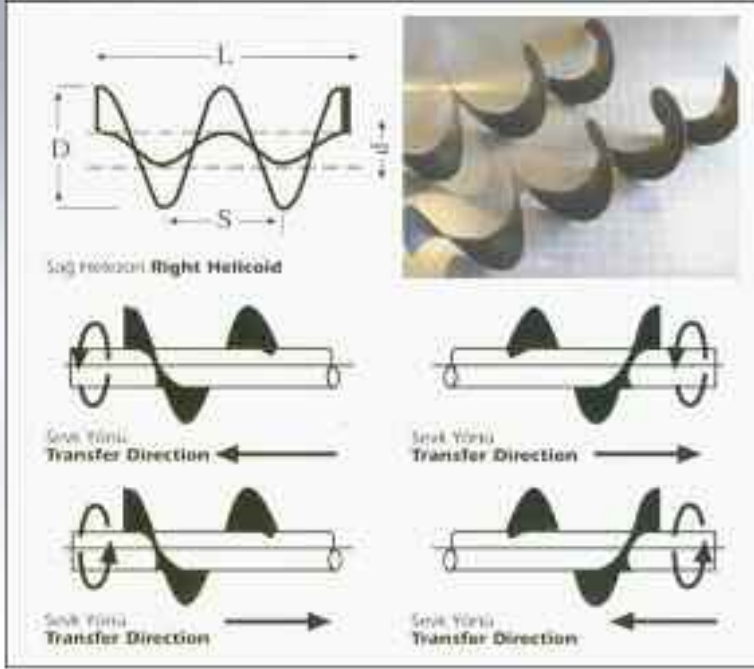
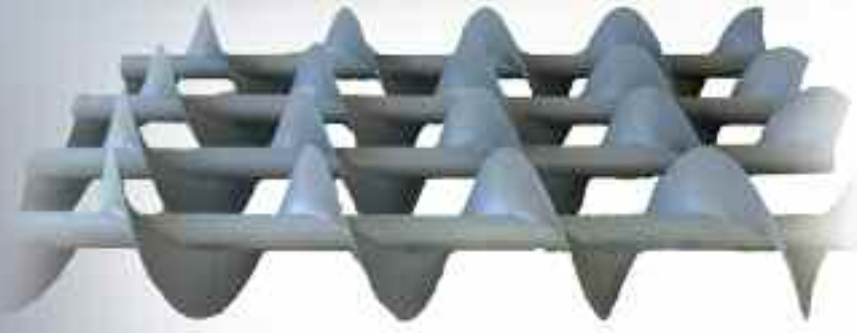
SANAYİCİNİN İŞİ AKSAMAYACAK

Eğitim çalışması sonunda başarılı olan kursiyerlere Mesleki ve Teknik Eğitim Yönetmeliği kapsamında "Kurs Bitirme Belgesi" verileceğini belirten Selamet, "Kurslar sanayicilerin işlerini aksatmayacak şekilde hafta içi, hafta sonları, gündüz veya mesai saatleri dışında teorik ve uygulamalı olarak gerçekleştirilecek" dedi.



"Mesleki
Eğitim İşbirliği
Protokolü"
AOSB Yönetim
Kurulu Başkanı
BEKİR SÜTCÜ
ve İl Milli
Eğitim Müdürü
**MEHMET ALİ
SELAMET**
tarafından
imzalandı.





D	B	H	D	B	H
Di Çap mm	İç Çap mm	Yükseklik mm	Di Çap mm	İç Çap mm	Yükseklik mm
80	60	25	200	180	80
100	80	30	220	200	90
120	100	35	240	220	100
140	120	40	260	240	110
160	140	45	280	260	120
180	160	50	300	280	130
200	180	55	320	300	140
220	200	60	340	320	150
240	220	65	360	340	160
260	240	70	380	360	170
280	260	75	400	380	180
300	280	80	420	400	190
320	300	85	440	420	200
340	320	90	460	440	210
360	340	95	480	460	220
380	360	100	500	480	230
400	380	105	520	500	240
420	400	110	540	520	250
440	420	115	560	540	260
460	440	120	580	560	270
480	460	125	600	580	280
500	480	130	620	600	290
520	500	135	640	620	300
540	520	140	660	640	310
560	540	145	680	660	320
580	560	150	700	680	330
600	580	155	720	700	340
620	600	160	740	720	350
640	620	165	760	740	360
660	640	170	780	760	370
680	660	175	800	780	380
700	680	180	820	800	390
720	700	185	840	820	400
740	720	190	860	840	410
760	740	195	880	860	420
780	760	200	900	880	430
800	780	205	920	900	440
820	800	210	940	920	450
840	820	215	960	940	460
860	840	220	980	960	470
880	860	225	1000	980	480
900	880	230			



**ÇELİK
HELEZON**

ADRES: Çilek Mah. Tırmıl Sanayi Sitesi 63188 Sok.
Z-2 Blok No: 40 Akdeniz / Mersin / TURKEY
TEL: (0.324) 221 72 87 - 221 72 95 FAX: (0.324) 221 72 62
GSM: 0.532 697 66 04

www.celikhelezon.com celik.helezon@hotmail.com



YIL-KİM Boya sektörde markasıyla hızla büyüyor

Tiner çeşitleri üretimiyle sektöre giriş yapan YIL-KİM Boya, tiner çeşitlerinin yanı sıra, sanayi boyaları üretimiyle sektörde hızlı bir büyüme kaydediyor. My Boya markasıyla Türkiye geneli pazar payını artırıyor.



2001 yılında Mehmet Yılmaz tarafından kurulumu gerçekleştirilen YIL-KİM Kimya Sanayi Ltd. Şti., ilk etapta tiner çeşitleri üretimiyle faaliyete başlıyor. Süreç içerisinde üretim alt yapısını güçlendiren firma, Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'nde (AOSB) yeni tesis ve makine yatırımı gerçekleştiriyor. 11 bin metrekarelik fabrika sahası üzerinde 5 bin metrekare kapalı olan yeni tesisini devreye alarak, sanayide kullanılan endüstriyel boya çeşitlerinin üretimine de giriş yapıyor. Bünyesinde geliştirdiği YIL-KİM ve My Boya markasıyla Türkiye geneli pazar payını artıran firma, sektörde güçlenerek büyümesini sürdürüyor.

GÜNLÜK ÜRETİM KAPASİTESİ 35 TON

Teknik altyapı ve makine parkuruyla günlük 35 ton boya üretim kapasitesine sahip

olduklarını ifade eden YIL-KİM Kimya Sanayi Ltd. Şti. işletme sahibi ve aynı zamanda Genel Müdürü Mehmet Yılmaz, Kobigündem Dergisi'ne şu şekilde açıklamalarda bulundu: "2001 yılında başladığımız ticari faaliyetlerimize tiner çeşitleri üretimiyle başladık. Artan iş hacmimiz ve gelen talepler doğrultusunda yeni yatırımlara yöneldik. Alta yapımızı ve teknik kadromuzu daha güçlü bir konuma getirdik. Bununla birlikte 2011 yılı başlarında sanayi boyaları imalatına başladık. Sanayide kullanılan tüm boya çeşitlerini üretiyoruz. Ayrıca özel amaçlı gelen talepler doğrultusunda da istenilen renk ve özelliklerde de üretim gerçekleştiriyoruz. My Boya ve YIL-KİM boya markalarımızla 35 ton kapasiteli tesisimizde günlük 10 ton sanayi boyaları imalatı gerçekleştiriyoruz. 1/1 den 200/1 kadar ambalajlarda satışa sunuyoruz."



SU BAZLI SANAYİ BOYALARI DA ÜRETİYOR

Bölgede ilk defa su bazlı sanayi boyaları imalatı yapan bir firma olduklarını söyleyen Mehmet Yılmaz, şöyle devam etti: "Boya sektöründe Avrupa Birliği kriterlerini göz önünde bulundurarak su bazlı sanayi boyaları imalatına başladık. Avrupa Birliği, solvent ve solvent bazlı boyalarda sağlık açısından sakınca görmektedir. Boyalarda kullanılan organik incelticiler ve sertleştiriciler çevreyi kirllettikleri ve insan sağlığına zararlı oldukları için bunların yerine inceltici olarak sadece su içeren ürün çalışmalarımızı tamamlayarak, kurşun içermeyen ve sağlık açısından oldukça önem arzeden su bazlı sanayi boyaları imalatına başlamış olduk. 600 derece ısıya dayanıklı su bazlı boyaları bölgede üreten tek firmayız. Türkiye'nin muhtelif yerlerinde irili ufaklı imalat yapan, makine ve yedek parça imalatçıları, traktör parçası imalatçıları, tarım makineleri imalatçısı, çelik konstrüksiyon imalatçıları ve sanayi de pek çok alanda kullanılan sanayi boyalarımızla geniş bir kesime hitap ediyoruz."

SANAYİYE HİTAP EDİYOR

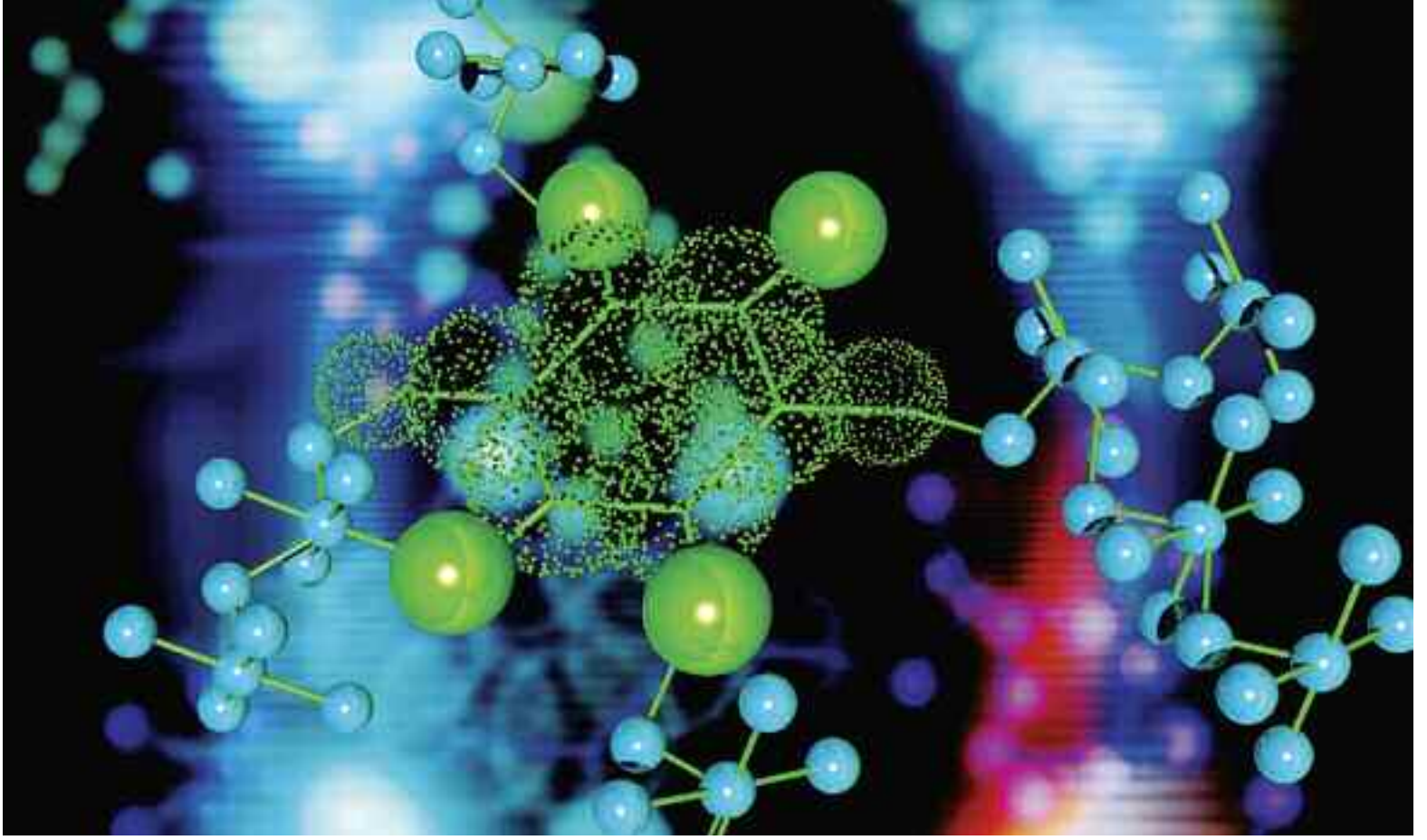
Yurtiçi ve yurtdışı her bölgeye dağıtım yapabilecek satış ve pazarlama ağıyla geniş bir kesimde var olduklarını ve sanayi gurubuna hitap etiklerini vurgulayan Mehmet Yılmaz, açıklamalarını şu şekilde tamamladı: "Hedefimiz müşterilerimizle oluşan birlikteliğimizi sürekli bir hale getirmek ve müşteri memnuniyetini en üst seviyelere çıkarmaktır. Bu paralelde kaliteyi öncelikli hedeflerimiz arasına alarak, son teknoloji ar-ge laboratuvarımızı devreye aldık. Laboratuvarımızda, renk spektrofotometresi, gloos metre, film çizilme direnci ölçen alet, film kalınlığını ve darbe dayanıklılığını ölçen aletlerle gerekli testler yapılarak üretim yapıyoruz. Bu da bizi sektörde bir adım öne çıkarak müşteri taleplerinin artmasına vesile oluyor. Üretimini yapmış olduğumuz sanayi boya çeşitlerini Türkiye geneli oluşturduğumuz satış ve pazarlama koordinasyonu ile Türkiye'nin muhtelif tüm yerlerinde ki bulunan imalatçılara satışını gerçekleştiriyoruz. Yine kendi bünyemizde oluşturduğumuz Ankara Bölge Müdürlüğümüzü devreye aldık. Ürün guruplarımız

YIL-KİM Kimya Sanayi Ltd. Şti. Genel Müdürü **MEHMET YILMAZ**



içerisinde ana hatlarıyla, endüstriyel sanayi boya gurubu, epoxy ve 2k akrilik gurubu, sentetik ve vernik gurubu, yıl-kim boya gurubu, my boya gurubu ve yıl-kim plus gurubu olmak üzere, ürün guruplarımız bulunmaktadır. Bunun yanı sıra, tiner gurubu olarak da sentetik tiner, akrilik tiner, selülozik tiner, epoxy tiner ve endüstriyel tiner çeşitlerimizle de sanayicilerimize hizmet vermeye devam ediyoruz."





Kimya sektörü, ihracat yarışını **ikincilikle bitirdi**

Türkiye ekonomisine en çok katkı sağlayan sektörlerin başında gelen kimya, 2013 yılını 17 milyar 507 milyon dolarlık ihracatla, ikinci sırada kapattı.

2014 HEDEFİ 18 MİLYAR DOLAR

Yıl genelinde ağırlığı hissedilen Mısır'daki iç karışıklık ve siyasi gelişmeler sektör ihracatını belirleyen en önemli etkenler olarak sıralandı. Sektörün 2014 yılı hedefi ise 18 milyar dolarlık ihracata ulaşmak. Kimya sektörü, geçtiğimiz yıl en fazla ihracatı Mısır, Irak ve Almanya'ya yaptı. Mısır'a gerçekleşen rekor ihracat, yaşanan olaylar sonrası düşüşe geçti ve yılı yüzde 18,14 oranında azalış ile bitirdi. Mısır, Irak ve Almanya'nın ardından sektör en çok ihracatı Birleşik Arap Emirlikleri, İran, Rusya, İspanya, İtalya, Malta ve Azerbaycan'a yaptı. Diğer yandan Afrika'ya ihracatını artırmaya devam eden kimyanın geride bıraktığımız yılda Nijer, Kenya, Somali, Uganda gibi ülkelere olan ihracat artışı dikkat çekti. Plastik mamuller, kozmetik, ilaç ve eczacılık ürünleri, kauçuk, boya gibi alt sektörleri de ihracatta başarılı bir performans gösterdi.

AVRUPA PAZAR PAYI ARTARAK DEVAM EDİYOR

Aralık ayı sonuçları ise, kimya ihracatındaki değişimi ortaya koyar nitelikte. Kimyada, Avrupa ülkelerinin payı artmaya devam ediyor. 2013'ün son ayında ilk üçte; Birleşik Arap Emirlikleri, Irak ve Yunanistan yer aldı. Bu ülkeleri sırasıyla İtalya, İspanya, Almanya, İran, Mısır, Azerbaycan ve Rusya izledi. Birleşik Arap Emirlikleri yüzde 244, Yunanistan yüzde 220 ve İspanya ise yüzde 210 rekor ihracat artışlarıyla dikkat çeken ülkeler olarak sıralandı.

İHRACATTA İKİNCİ SEKTÖR OLDU

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamülleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Murat Akyüz, 2013'ün ihracatçı açısından kolay bir yıl olmadığını ifade ederek, şunları söyledi: "Tüm zorluklara rağmen yılı ülkemizin en çok ihracat yapan ikinci sektörü olarak tamamladık. Komşu ülkeler ve Mısır'da ortaya çıkan kriz olmasaydı, ihracatımızın çok daha üzerine çıkabilirdik. Mısır sonrası ortaya çıkan durum nedeniyle Ortadoğu ülkelerine ihracatımız olumsuz etkilendi ve ihracatımız 2012 ile aynı seviyelerde kaldı. Politik süreçte yaşanacak iyileşme

ile birlikte ihracatımızda artış bekliyoruz." 2014 yılının da ihracatçı açısından zorlu geçeceğini vurgulayan Akyüz, yaşanan tüm zorluklara rağmen yeni pazar arayışının devam edeceğini belirtti ve "Moral bozmadan, tüm gücümüzle ihracatımızı artıracak çalışmalarımıza devam ediyoruz. Geçtiğimiz yıl AB'ye artışlar istikrarlı bir şekilde devam etse de beklediğimiz yükselmeler diğer bölgelerde olmadı. Hiç girmediğimiz pazarlarda ve ürünlerimizi satamadığımız noktalarda ihracatçımızın aktif olarak rol oynaması gerekiyor. Bu konuda ihracatçımıza destek olmaya devam edeceğiz" diye konuştu.





METAL VANA SANAYİ

İMALATLARIMIZ:

- ELASTOMER YATAKLI SÜRGÜLÜ KARSEL VANA
- KELEBEK VANA ● SULAMA HİDRATLARI
- DEMONTAJ VE EK PARÇLARI ● FLANŞ İMALATLARI





Lider Metal Vana Sanayi tecrübelerini konuşuruyor

Adana, Seyhan Modern Sanayi Sitesi'nde vana imalatı yapan Lider Metal Ticaret, tecrübelerini konuşurarak, elastomer yataklı karesel sürgülü vana imalatını gerçekleştirdi.



1999 yılından bu yana, vanacılık sektöründe iş hayatını sürdüren Mustafa Kemal İnce, yaklaşık 15 yıllık bir deneyiminin ardından kendi işletmesini kurarak vanacılık sektöründe önemli projelere imzasını atıyor. 2011 yılı başlarında Lider Metal Ticaret, olarak vana imalatına başladıklarını ifade eden M. Kemal İnce, Türkiye'de vanacılık sektöründe bir ilki gerçekleştirerek, elastomer yataklı karesel sürgülü vana üretimine başladıklarını söyledi. Vanacılık sektöründe emin adımlarla ilerleme kaydeden Lider Metal Tic., teknik alt yapısı ve tecrübeli bir ekiple çalışmalarını yürütüyor.



TÜRKİYE'DE İLKİ GERÇEKLEŞTİRDİK
Lider Metal İşletme Sahibi M. Kemal İnce, 2011 yılından bu yana vana imalatı yaptıklarını söyleyerek şu bilgileri verdi: "14 yaşından bu yana başlamış olduğum iş hayatına, kendi işyeri-

mi kurarak devam ettirmekteyim. 2011 Yılında kuruluşunu gerçekleştirdiğim Lider Metal Vana Sanayi ile vana imalatına başladık. İmalat gurbumuzda karesel sürgülü vana, kelebek vana, sulama hidratları, demontaj ve ek parçaları olmak üzere vana üretimi gerçekleştiriyoruz. Bunun yanı sıra, flanş imalatlarımızda devam etmektedir. Kelebek vanada Q 500'den, Q 3000 çaplarına kadar imalat yapmaktayız. Karesel vanada ise kare 250'den 1200 karesel ölçülerde üretim gerçekleştiriyoruz. Elastomer yataklı karesel sürgülü vanayı Türkiye'de ilk üreten firma konumunu yakaladık. Bu da vanacılık sektöründe bizi bir adım öne çıkaracak. Bu vesileyle vanacılık sektöründe bir ilki gerçekleştirdik diyebiliriz. Karesel sürgülü vana daha çok gölet ve sulamada tercih ediliyor. Tüm imalatlarımızı ISO 9001 2008 ve TSE kalite belgeleriyle gerçekleştiriyoruz. Yine sektörde deneyimli ve gerekli eğitimlerden geçmiş sertifikalı



Lider Metal Vana Sanayi
İşletme Sahibi
M. KEMAL İNCE



teknik bir kadroyla faaliyet yürütüyoruz. Ayrıca proje aşamasında olan akreditasyon ve laboratuvar çalışmalarımızı önümüzdeki dönemde tamamlamayı amaçlıyoruz."

BİR YIL GARANTİLİ PROJELER

Vanacılık sektöründe oldukça geniş bir kesime hitap ettiklerini söyleyen M. Kemal İnce, şöyle devam etti: "Vana imalatının yanı sıra, montaj ve teknik servis hizmetini de bünyemizde verebiliyoruz. Dolayısıyla yaptığımız her proje bazlı çalışmalarda bir yıl garanti süresi veriyoruz. Bu bir yıl içerisinde doğa bilecek her türlü sıkıntıyı, garanti kapsamında çözümlüyoruz. Sonraki aşamalarda ise yine kendi işimizin arkasında durarak müşterilerimize her türlü kolaylığı sağlamanın yanı sıra çözümler üreterek sorunların giderilmesi konusunda gerekli olan desteği sunuyoruz. Bu da her geçen gün müşteri gurubumuzun artmasına ve vanacılık sektöründe emin adımlarla ilerlememize katkı sağlamış oluyor. Başta Doğu Akdeniz Bölgesi olmak üzere, tüm yurt geneline hitap ediyoruz".

ANAHTAR TESLİMİ PROJELER YAPIYOR

Devlet su işleri başta olmak üzere, hidroelektrik santralleri, arıtma tesisleri, pompa istasyonları gibi, kesimlere proje bazlı vana imalatı ve montajını yaptıklarını vurgulayan M. Kemal İnce, açıklamalarını şu şekilde sürdürdü: "Sürekli artan bir iş hacmimiz var. Türkiye geneli birçok projeye, proje bazlı vana satışlarımız oldu. Vana montaj ve çelik aksamıyla birlikte anahtar teslimi projelerimiz oldu. Ayrıca çelik konstrüksiyon imalat ve montajını da proje bazlı olarak yine kendi bünyemizde yapıyoruz. Hali hazırda bitmiş ve devam eden projelerimiz bulunmaktadır. Osmaniye Hidro Elektrik Santrali, Boztepe Karlık Göleti, İmamoglu Zerdali Göleti, Adana Çatalan Barajı Kırklı Sulaması, Amasya Merzifon Sulaması, Mersin Arıtma Tesisleri, Urfa Suruç Projesi ve Aladağ Dölekli Göleti gibi pek çok kurumsal işletmelerin proje bazlı vana montajını, çelik aksamıyla birlikte anahtar teslimi projelerini gerçekleştirdik."

YENİ YATIRIMLAR YAPILACAK

Önümüzdeki dönemde yeni yatırımlarının da

olacağı bilgisini veren M. Kemal İnce, açıklamalarını şu şekilde tamamladı: "Her geçen gün artan bir müşteri portföyümüz var. Hali hazırda mevcut yerimiz yetersiz kalıyor. Önümüzdeki dönemde yeni tesis ve yeni makine yatırımlarımız olacak. Yatay işlem merkezli CNC tezgahını devreye almayı planlıyoruz. Bu doğrultuda çalışmalarımızı yürüterek vanacılık sektöründe güçlenmeyi amaçlıyoruz." dedi.





Adana Sanayi Odası Başkanı
ZEKİ KIVANÇ

İHRACAT ELEMANINI ADASO YETİŞTİRİYOR

Adana Sanayi Odası (ADASO) ve Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) işbirliğiyle, düzenlenen "Sertifikalı A'dan Z'ye Dış Ticaret Eğitim Programı" ile "İhracat Elemanı" yetiştirilecek. ADASO Başkanı Zeki Kıvanç, Adana'nın ihracatının artırılması, dış ticaret işlemlerinin başarıyla yürütülmesi ve üye firmalara yetiştirilmiş ihracat elemanı kazandırılmasının hedeflendiğini belirterek, firma sahipleri, yöneticileri ve dış ticaret çalışanlarına yönelik eğitim programının 15 Şubat- 8 Mart tarihleri arasında gerçekleştirileceğini bildirdi. Sanayi firmalarının dış ticarete nitelikli işgücü ihtiyacının karşılanmasına katkıda bulun-

lacağını ifade eden Kıvanç, katılımı ücretsiz olan programa katılmak isteyenlerin 10 Şubat'a kadar başvurularını gerektiğini kaydetti. Kıvanç, Adana'nın 2 milyar dolar olan yıllık ihracatı yeterli görmediklerini, artırılması için seferberlik başlatıldığını söyledi.

Öncelikli olarak ihracatta sağlanan devlet destekleri konusunda Adana sanayi firmalarının bilgilendirildiğini vurgulayan Kıvanç, "AKİB ile ortaklaşa düzenlediğimiz program ile nitelikli ihracat elemanı yetiştirip firmalarımızın ihracata yönelmeleri ve teşvik edilmelerini, ihracata yeni firmalar kazandırılmasını hedefliyoruz" dedi.

Çeçenistan'a yatırım yapana Rusya pazarı gümrüksüz

Çeçenistan Başbakan Yardımcısı Khasan Khakimov, ülkesine yatırım yapan firmaların, Rusya'ya gümrüksüz ürün gönderebildiğini söyledi.

Rusya Federasyonu Çeçenistan Özerk Cumhuriyeti Başbakan Yardımcısı Khasan Khakimov, Adana Sanayi Odası'nı (ADASO) ziyaret ederek, Adanalı sanayicileri Çeçenistan'a yatırım yapmaya davet etti, "Yatırım yapın, ürettiğiniz malları Rusya pazarına gümrüksüz satma imkanına kavuşun" dedi. ADASO Başkanı Zeki Kıvanç ve yönetim kurulu üyeleriyle görüşerek Adana sanayisi ile ilgili bilgi alan Başbakan Yardımcısı Khakimov, Türkiye'nin Çeçenistan için önemli ve model ülke olduğunu vurguladı. Khakimov, tarım ürünleri, seracılık, mobilya, tekstil hazır giyim başta olmak üzere tüm sektörlerde yatırımlara büyük ihtiyaç duyulduğunu bildirdi. Çeçenistan'da yatırım yapmak isteyenlere hükümet olarak her türlü destek, teşvik ve güvenceyi sunduklarını ifade eden Khakimov, "Üretilecek mallar için gerek Çeçenistan, gerekse potansiyeli büyük Rusya pazarında büyük talep var. Yatırım yaptığınızda üretilecek mallar Rusya'ya gümrüksüz olarak satılabilecek" dedi.

ÖNEMLİ BİR ADIM

ADASO Başkanı Zeki Kıvanç ise Adana ile Çeçenistan arasındaki ticari ilişkilerin ve işbirliklerinin geliştirilmesine her türlü katkıyı koymaya hazır olduklarını ifade etti. Kıvanç, Çeçenistan'a en kısa zamanda iş heyeti ziyareti gerçekleştirmeyi planladıklarını, bu ziyaretin önemli işbirlikleri için önemli adım olacağını kaydetti. TOBB Yönetim Kurulu Üyesi ve Adana Ticaret Borsası Meclis Baş-

kanı Şahin Bilgiç'in eşlik ettiği Çeçenistan Heyeti'nde, Ulusal Politika, Dış İlişkiler, Basın ve Haberleşme Bakanı Şahid Vahaeviç Jamaldaev, Küçük İşletmeler ve Girişimciler Dairesi Başkanı Saarani Abueviç Şuaipov, Bölgesel Ekonomik Kalkınma ve Ticaret Bakan Yardımcısı İsa Usmanoviç Bisaev ile Turizm Komitesi Başkan Yardımcısı İsmail Magomedoviç Şovhalov yer aldı. Ziyarette, ADASO Başkan Yardımcıları Fırat Karalı ve Erdoğan Şire, Sayman Üye İmam Gazali Hıradağı, Yönetim Kurulu üyeleri Faruk Aytek, Ahmet Güldiker, Süleyman Baş ile Genel Sekreter Gazi Yılmaz hazır bulundu.





www.ardamakinetorna.com
info@ardamakinetorna.com



Hacı Sabancı Organize San. Bölgesi Acıdere Mah. M.Aytekın Bulv. No: 18 Suluca Sarıçam/ADANA
Tel: +90 (322) 394 31 35 Fax: +90 (322) 394 48 44



Başarı ve büyümede anahtar **'inovasyon'**

Adana Ticaret Odası Başkanı Atila Menevşe, "İnovasyon başarı ve büyümenin anahtarıdır" dedi



Yenileşim
Mühendisi
**CAHİT
GÜNAYDIN**



ATO ile Türk Standartları Enstitüsü işbirliğiyle düzenlenen, "Çukurova'da Kalite Saatleri" etkinlikleri kapsamında düzenlenen, "İnovasyon Yönetimi Semineri" yoğun ilgi gördü. ATO Meclis Salonunda gerçekleşen seminere Adana Sanayi Odası (ADASO) Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Kıvanç ve çok sayıda firma temsilcisi katıldı. Yenileşim Mühendisi Cahit Günaydın'ın konuşmacı olarak katıldığı seminerde konuşan ATO Başkanı Atila Menevşe inovasyonun önemine değinirken, geçtiğimiz ay Amerika Birleşik Devletleri'ne yaptığı, Silikon Vadisi'ni de kapsayan seyahatindeki izlenimlerini paylaştı. Buradaki teknoloji devlerinin on yıllarca sonrasını planlayarak yeni buluşlar peşinde olduklarını söyleyen Menevşe, "İnovasyona, AR-GE'ye yapılan yatırımların belirli bir süre sonra zenginlik olarak geri döndüğü görülmektedir. Bu bakımdan inovasyon ve AR-GE zenginlik demektir. Bu bakımdan işletmelerimizin bu konuda son derece duyarlı olması, inovasyon ve AR-GE'ye yönelik yatırımlarının kendilerine önemli kazançlar sağlayacağından emin olarak planlarını bu yönde gerçekleştirmeleri yararlı olacaktır" dedi.

KALİTE SAATLERİ

TSE Çukurova Bölge Koordinatörü Uğur Özdeniz de yaptığı konuşmada, TSE'nin milli bir kuruluş olduğunu, kalite ve sanayicinin vazgeçilmez bir unsuru haline geldiğini belirterek kurumun çalışmalarına ilişkin bilgiler verdi. Niteklili iş gücünü artırmak için, "Çukurova'da Kalite Saatleri" etkinliklerine devam edeceklerini belirten Özdeniz, "Çukurova'daki kalite çitasını biraz daha yükseltebilme hedefindeyiz. Adana'da düzenlediğimiz iki ayrı eğitim semineri programında yüzlerce firmaya ulaştık. Çalışmalarımızı sadece laboratuvar ve belgelendirme ile sınır-

landırmak istemiyoruz. Hedefimiz, kent ekonomisinin lokomotifi konumundaki firmalarımızı yeni açılımlara sevk etmektir. TSE inovasyonun, kalitenin öncesinde sonrasında ve her aşamasında yer alan bir kuruluştur. Kendini sürekli yenileyen ve firmalarımızın uluslararası pazarda daha etkin yer alabilmesine yönelik ciddi çalışmalara imza atan TSE, önümüzdeki dönemde daha etkin rol üstlenecektir" diye konuştu.

DÜŞÜNCE KALİTESİ

Seminer konuşmacısı Cahit Günaydın da yaptığı sunumda, inovasyonun iyi kullanıldığına neler yapılabileceğine ilişkin güncel örnekler verdi. İnovasyonun düşünce kalitesi anlamına geldiğine de işaret eden Günaydın, "İnovasyon, var olan ve herkes tarafından bilinen bir ürünü yeni düşünceyle harmanlayarak katma değer yaratmaktır. Buradaki tek sermaye akıldır" diye konuştu. Yeni dünya ekonomik düzeninde ülkeler ve şirketlerin teknoloji yaratan ve teknoloji kullanan olmak üzere ikiye ayrıldıklarını belirten Günaydın şöyle konuştu: "Batı hızla teknoloji yoğun sektörlerle kayarken, emek yoğun sektörlerin katma değeri hızla düşmektedir. Geleceğin sektörleri olarak bilgi teknolojisi, elektronik, iletişim, biyoteknoloji, süper iletkenler, yeni malzemeler, yazılım, robot-otomasyon teknolojisi gösterilmektedir." Seminerin tamamlanmasının ardından, ATO Yönetim Kurulu Başkanı Atila Menevşe tarafından, seminer konuşmacısı Cahit Günaydın'a günün anısına bir plaket sunuldu. Katılımcıların sertifikaları ise TSE Çukurova Bölge Koordinatörü Uğur Özdeniz tarafından verildi.

Bu fuar unutulmaz

TÜYAP'ın düzenlediği ve şimdiye kadar büyük ilgi gören Çukurova Kitap Fuarı'nın 7'ncisi, her zamankinden daha hareketli geçti



TÜYAP Adana Fuarcılık ve Türkiye Yayıncılar Birliği işbirliği ile 14-19 Ocak tarihleri arasında Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleşen Çukurova 7'nci Kitap Fuarı, her zamankinden daha fazla ilgi gördü. Bu yıl 200'ün üzerinde yayınevi ve sivil toplum kuruluşunun katılımıyla gerçekleşen Çukurova Kitap Fuarı'nda şiir dinletisi, panel ve söyleşi gibi yaklaşık 60 etkinlik düzenlendi.

ÜNLÜ YAZARLAR KATILDI

Okuyucuların on binlerce kitaba ulaşabilmesini sağlayan fuar kapsamında imza günlerinde de 300'e yakın yazar okurları için kitaplarını imzaladı. Organizasyon sayesinde Adanalılar, Doğan Hızlan, Ayşe Kulin, Canan Tan, Mustafa Balbay, Can Dündar, Gülten Dayıoğlu, Ahmet Ümit, İpek Ongun, Yekta Kopan, Haydar Ergülen, Ercan Kesal, Nebil Özgentürk gibi yazar ve şairlerle bir araya geldi.

ORHAN KEMAL'E SAYGI

Fuarda bu yıl öykü ve romanlarıyla tanınan, birçok eseri sinema, tiyatro ve televizyona aktarılan Orhan Kemal, doğumunun 100'üncü yılında anıldı. Orhan Kemal hakkında fuarda söyleşiler, paneller ve bir sergi gerçekleştirildi.



Çelik boru sektörü

Kuzey Afrika'da büyüyor

Çelik boru sektörünün ihracatı 2013'te Kuzey Afrika pazarındaki büyüdü.

Tüm dünya ekonomilerini etkisi altına alan küresel ekonomik krizin etkileri geçen yıllara oranla azalmasına rağmen 2013 yılında da devam etti. Yurtiçi ve yurtdışında yaşanan siyasi ve ekonomik olumsuzluklara ek olarak gelişmiş ülke pazarlarındaki korumacı ekonomi politikaları Türk çelik boru sektörünün 2013 yılı hedefini de etkiledi. Çelik Boru İmalatçıları Derneği verilerine göre; sektör 2013 yılını bir önceki yıl olduğu gibi yaklaşık 4,25 milyon ton üretim ile kapattı. Çelik boru sektörünün ihracatı, 2012 yılına oranla değer olarak yüzde 7,2 azalarak 1,6 milyar dolar oldu. Sektör ihracatının Kuzey Afrika pazarındaki büyümesi ise dikkat çekti.

HEDEFLER YAKALANAMADI

Türk çelik boru sektörü, son yıllardaki üretim artışı doğrultusunda 2013 yılında üretimini yüzde 2-3 oranında yükseltmeyi hedeflemişti. Ancak sektörün sahip olduğu üretim gücüne rağmen,

önemli ihracat pazarlarındaki korumacı yaklaşımlar ve genel talepte yaşanan daralma sonucunda 2013 yılında bu artış yakalanamadı. İhracatın duraklattığı boru sektörü için; iç piyasada inşaat ve otomotiv sektörlerindeki büyümeler ile içme suyu ve sulama proje yatırımlarının devam ediyor olması itici güç oldu. Tüm bu gelişmeler sonucunda çelik boru üretimi 2012 yılı ile aynı seviyelerde kalarak yaklaşık 4,25 milyon ton olarak gerçekleşti.

KUZEY AFRIKA TELAFİ ETTİ

Yılın dokuz aylık döneminde artış eğiliminde olan çelik boru ihracatı, son çeyrekte azalarak; 2012 yılına oranla miktar bazında yüzde 2,4 düşüş ile 1,86 milyar dolar, değer olarak ise yüzde 7,2 gerilme ile 1,6 milyar dolar olarak gerçekleşti. Ocak-Kasım 2013 döneminde çelik boru ihracatının en fazla yapıldığı üç ülke Irak, ABD ve Cezayir olarak sıralandı. ABD'ye yapılan ihracat, 2012'deki ikincilik konumunu korumasına rağmen, antidamping soruşturmasının başlamasının da etkisiyle 2013 yılında yüzde 14 oranında geriledi. Türk çelik boru sektörünün 2013 yılında ABD ve Avrupa Birliği ülkelerine yönelik ihracatında bir azalma yaşandı. Ancak sektör bu azalışı Kuzey Afrika ülkelerine yapılan ihracattaki önemli orandaki artışla telafi etti. Avrupa Birliği ülkelerinin toplam çelik boru ihracatındaki payı yüzde 30'lara kadar gerilerken, Kuzey Afrika ülkelerine yapılan ihracat iki kattan fazla oranda arttı.

2013 ZOR BİR YIL OLDU

2013 yılı üretim ve ihracatını değerlendiren Çelik Boru İmalatçıları Derneği (ÇEBİD) Genel Sekreteri Mehmet Zeren, "Gerek ülkemizde gerek dünyada yaşanan siyasi ve ekonomik gelişmelere bağlı olarak zor bir yılı geride bıraktık. Tüm sektörlerde olduğu gibi Türk çelik boru sektörü için de çeşitli güçlüklerin yaşandığı bir yıl oldu. Küresel ekonomideki dalgalı görünüme ek olarak ihracatımızda önemli bir paya sahip olan pazarlardaki korumacı ekonomi politikaları ve ülkemize karşı açılan anti dumping davaları uluslararası ticaretimizin önünde büyük bir engel oluşturdu. Tüm bu olumsuz etkenler ihracatımızın gerilemesine neden olurken üretimimizin de duraklamasına yol açtı. Sektör olarak 2013 yılını hedeflerimiz doğrultusunda bitirememenin üzüntüsünü yaşasak da artık 2014 yılı için kollarımızı sıvadık" dedi.





"Balın en doğal hali..."



"Nesiller onunla büyüyecek..."



www.anadoluariciftligi.com



EMS ONATÇA LTD.



EK ÜRETİM HATLARINI DEVREYE ALDI



PPRC boru ve ek parçaları üretimini yapan EMS ONATÇA Plastik Boru San. Tic. Ltd. Şti, ek yatırımlarını tamamlayarak KORUGE boru, PVC atık su borusu ve ek parçaları üretim hatlarını devreye alarak üretime başladı.

1 990'lı yıllarda Ergün Onatça, Muzaffer Onatça ve Selahattin Onatça, kardeşler ortaklığında faaliyete başlayan EMS Onatça Plastik Sanayi LTD, 2005 yılında 10 bin metrekarelik birinci tesisini devreye alıyor. Bünyesinde yarattığı "İŞİN Boru ve Onatça Boru" markalarıyla ulusal ve uluslararası pazarlarda, satış grafiğinde hızlı bir büyüme göstererek sektörde güçleniyor. Firma, buna paralel olarak teknik alt yapısını geliştirmenin yanı sıra, yatırımlarını da aralıksız sürdürüyor. 2009 Yılında Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesinde 30 bin metrekarelik kapalı alandan oluşan ikinci tesisini devreye alıyor. PPRC boru ve ek parçaları üretimini yapan firma, tamamladığı ek yatırımlarla birlikte KORUGE boru, PVC atık su borusu ve ek parçaları üretim hatlarını devreye alarak sektörde büyümesini sürdürüyor.

YENİ ÜRETİM HATLARI DEVREDE

PPRC boru ve ek parçalarının tüm guruplarının üretiminin yanı sıra, boru ek parçalarında kullanılan metal yarı mamulleri de kendi bünyelerinde ürettiklerini ifade eden EMS ONATÇA Plastik San. Tic. Ltd. Şti. Genel Müdürü Muzaffer Onatça, şu şekilde açıklamalarda bulundu: "Mevcut üretim hatlarımıza, 2013 Yılı içerisinde iki milyon dolarlık bir yatırım gerçekleştirdik. Son teknolojik ve seri makine yatırımlarımızı tamamlayarak, KORUGE boru, PVC atık su borusu ve ek parçaları üretim hatlarını devreye alarak üretime başladık. 2013 yılını toplamda iki milyon dolarlık bir yatırımla kapattık. Yeni üretim hatlarımızla birlikte ürün çeşitliliğini de artırmış olduk. Buna paralel olarak istihdam sayımızı da artırarak, yaklaşık 120 kişilik bir kadroyla faaliyet yürütüyoruz. Bu yatırımlarımızın ardından kaliteli ürün üreten, uluslararası belgelere sahip ve her türlü kalite-kontrol tespitini yapan, bölgedeki iki firmadan biri olmayı hedefliyoruz. Kalite-kontrol belgelerimiz, TSE ISO EN 15874-2, TSE ISO EN 15874-3, Sağlık Bakanlığı İçme Suyu Onayı, ISO 9001, ISO 14001 ve Suudi Arabistan standardı olan SASO belgelerinden oluşmaktadır".

ENTEĞRE BİR TESİS KONUMUNDA

Yapılan ek yatırımlarla üretim tesisini tam entegre bir konuma getirdiklerini söyleyen EMS ONATÇA, Genel Müdürü Muzaffer Onat-



EMS Onatça
Plastik San.
Tic. Ltd. Şti.
Genel Müdürü
**MUZAFFER
ONATÇA**





ça, " Üretim tesisimiz,30 bin metrekarelik kapalı bir alandan oluşmaktadır. Üretim hatlarına son teknolojik makineler ilave yaparak entegre bir tesis konuma getirdik. PVC ve PPRC plastik enjeksiyon, ekstrüzyon, pirinç metal işleme, pres döküm, kalıp hane, nikel kaplama, laboratuvar, kalite kontrol, paketleme ve depo-

yürütüyoruz. Adana merkez de ki tesisimiz idari bina ve depolama sistemi dahil 10 bin metrekarelik kapalı bir alandan oluşuyor. Merkez de olan bu tesisimizde daha çok satış ve pazarlamaya yönelik çalışmalar yürütüyoruz. Aynı zamanda müşterilerimizin bizlere daha kolay ulaşmasını da sağlamış oluyoruz".

"Ek yatırımlarla geliştirdiğimiz üretim hatlarımızda, yedi farklı renkte üretim yaparak ürün yelpazesinde farklı renklerde üretim yapmaya başladık. Ürün yelpazesini belirlerken en önemli kriterin, müşteri talepleri doğrultusunda ve pazar ihtiyaçlarını uygun bir şekilde dikkate alarak belirlemeye çalışıyoruz. Sektörde yatırımlarımızı bu paralelde gerçekleştirerek, gerek teknolojik ve gerekse alt yapı konusunda önemli bir aşama kaydettiğimizi düşünüyoruz. Yine piyasa şartları ve sektörün ihtiyaçlarına uygun, yeni ürünler üretmeyi her koşulda başarıyla sürdürdük. Bunların neticesinde hem folyo hemde cam elyaf takviyeli kompozit boru üretimini hızlandırdık. Doğalgaz sisteminde kullanılan ve son derece dayanıklı bu ürünlerimizle sektörde çok iyi noktalara ulaştık".



PAZARDA MARKALARIYLA GÜÇLENİYOR

Ulusal ve uluslararası pazarlarda EMS ONATÇA, bünyesinde yarattığı IŞIN Boru ve Onatça Boru, markalarıyla sektörde başarı sağladıklarını söyleyen Onatça, açıklamalarını şu şekilde tamamladı: " Üretimimizin yüzde 70'ini yurtdışına gönderiyoruz. Toplamda 23 ayrı ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Yeni yatırımlarımız çerçevesinde yaptığımız çalışmalarla Doğu Avrupa ve Orta Asya ülkeleriyle, ülke sayımızı yaklaşık 40'a çıkarmayı planlıyoruz. Türkiye genelinde ise bünyemizde oluşturduğumuz 500'ün üzerinde ki satış noktamızla ürün satışlarımızı gerçekleştiriyoruz. EMS ONATÇA, olarak sektörde yakaladığımız bu başarıyı, yeni yatırımlarımızla sürdürerek yeni istihdam alanları yaratarak devam ettirmeye çalışacağız" dedi.

lama birimleri olmak üzere, geniş bir alanda üretim gerçekleştiriyoruz. Yine 2014 Ocak ayı içerisinde gerçekleştirdiğimiz bir milyon dolarlık bir yatırımla, üretim hatlarımıza, en son teknolojiye uygun dört adet ileri teknoloji enjeksiyon makinesi ve iki adet tam otomatik ekstrüzyon makinesi ilave yaptık. Adana merkez ve Adana Hacı Sabancı Organize sanayi Bölgesinde ki tesisimizle birlikte toplamda 40 bin metrekarelik bir kapalı alanda faaliyet

7 FARKLI RENKTE ÜRETİM YAPIYOR

PPRC boru ve ek parçalarının 110 milimetresi dahil, tüm gruplarını ürettiklerini, PVC atık su boru ve ek parçalarında 200 milimetreye kadar tüm çeşitlerini üretebilir bir kapasiteye sahip olduklarını özellikle vurgulayan Onatça, açıklamalarını şu şekilde sürdürdü:



KOBİ'ler e-ticarete taşındı

n11.com'da 9 ayda
KOBİ ağırlıklı 7 bin ma-
ğaza açılırken, ürün satışı
2,8 milyon adete ulaştı.



Türkiye'de e-ticaret yeni ve özgün bir satış kanalı olarak firmaların gündemine girdi. Geleneksel satış kanallarıyla ulaşamadıkları kitleye ulaşan üreticiler, pazarlama ve bilişim altyapısı desteği ile e-ticaretin farkını yaşadılar. 9 ayda KOBİ ağırlıklı 7 bin mağazanın açıldığı n11.com'da, mağazalar 2,8 milyonun üzerinde ürün sattı. Ticaretin kimlik değiştirdiğini belirten Doğu Planet İcradan Sorumlu Yönetim Kurulu üyesi İzi Adato, "hedefimiz e-ticaret pazarını büyütmek" dedi.

CİDDİ BİR PLATFORM

Doğu Grubu ile Güney Koreli SK Group'un ortaklığında Haziran 2012'de en büyük e-ticaret yatırımı olarak kurulan ve Nisan 2013'te tüketiciler ile buluşan Doğu Planet'in e-ticaret platformu n11.com'un yılsonu değerlendirme toplantısı, Doğu Planet İcradan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi İzi Adato'nun katılımıyla 3 Ocak 2014'te The Marmara Otel'de gerçekleştirildi. Toplantıda konuşan Doğu Planet İcradan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi İzi Adato, n11.com'un 2013 yılında faaliyet gösterdiği 9 ay süresince 240 milyon TL'lik bir ticaret hacmine ulaştığını belirterek "Bu, bizim ekonomiye kazandırdığımız özellikle KOBİ ağırlıklı üreticilerin cirosudur. İşletmeden tüketiciye (B2C) satış anlayışı ile ticarette gri alanlar yaratmadan, belgeli, tüketici haklarına saygılı ciddi bir platform ile ekonomiye büyütüyoruz. Bunun için gereken bilişim altyapısını kendi AR-GE ekibimizle geliştirdik. Ayrıca çok güçlü bir pazarlama desteği ile mağazalarımız e-ticaret pazarının büyümesine katkıda bulunuyor" derken, n11.com olarak kritik başarı faktörünün tüketicinin güvenini kazanmak olduğunu ifade etti.

BÜYÜME HEDEFİ YÜZDE 100'ÜN ÜZERİNDE

İzi Adato, sektörün büyümesi konusunda önemli beklentileri olduğunu ve bu sebeple yatırımlar yaptıklarını belirtti. Sektörde güven sorununun aşılması, e-ticaret için gereken ciddi yatırımların yapılması, alt yapı çalışmalarının iyileştirilmesi ve mobil uygulamaların devreye girmesi

siyle birlikte e-perakende sektörünün 2014 yılında yüzde 20-25 büyüme kaydedebileceğini ifade ederek n11.com'un büyüme hedefinin ise yüzde 100'ün üzerinde olduğunu açıkladı. n11.com'un kısa bir sürede 7 ösü mağazaya, 6 milyon ürüne, 1 milyon üyeye, 5 milyon aylık tekil ziyaretçiyle birlikte toplamda 50 milyon ziyaret sayısına ulaştığını söyleyen Adato, bu büyümenin en büyük nedeninin nesil değiştiren girişimci KOBİ'ler olduğunu dile getirdi. Bugüne kadar e-ticaret kanalı kullanmamış mağazalara ücretsiz e-ticaret eğitimi vererek, Türkiye'nin e-ticaret kültürünü geliştirme yönünde adımlar attıklarını belirten Adato, "Pazarlama eğitiminin yanı sıra ürünlerin fotoğraflanması için mağazalara hizmet veren ücretsiz stüdyo açtık. Bu karşılıksız hizmet Türkiye e-ticaret sektörüne yapılmış bir katkıdır. Doğu ve SK Group ortaklığının finansal gücünü sektörü geliştirmek için kullanıyoruz" dedi.

TÜRKİYE EKONOMİSİNE KATKI

Doğu Grubu ve SK Group olarak toplamda 100 milyon dolarlık bir yatırım planlandığını ifade eden İzi Adato, "E-ticaret sektörü henüz yerine oturuyor, altyapı ve pazarlama için ciddi yatırımlar gerekiyor. Yaptığımız yatırımla, yarattığımız ekosistemle Türkiye ekonomisinin büyümesine katkıda bulunuyoruz. Ekonominin bel kemiği olması gereken KOBİ'leri e-ticarete taşıyarak, gerçekleşen ticari faaliyet sonucu devlete yaklaşık 40 milyon TL gelir oluşmasında aracılık ettik. KOBİ'lerin gelişimi için e-perakendenin maliyet avantajlarını kullanmalarını sağlarken, Türkiye'nin teknoloji geliştirme hedefine uygun olarak AR-GE alanında 56 kalifiye elemanla hem altyapı çözümleri geliştiriyoruz hem de birçok yeni yazılım projesi yürütüyoruz. Bugüne kadar 9 ayda 4,4 milyon TL AR-GE yatırımı gerçekleştirdik. Yürüttüğümüz AR-GE faaliyetlerimizle İstanbul Teknik Üniversitesi içerisinde bulunan Teknokent'te yerleşik tek e-perakende platformumuz. E-ticaret göründüğünün aksine hakkıyla yapılsa oldukça maliyetli bir iştir. Belli bir ekonomik değer yaratmak için de bu yatırımların yapılması şart" dedi.



Doğu Planet İcradan Sorumlu
Yönetim Kurulu Üyesi **İZİ ADATO**



GÜR-SU

PLASTİK SAN. TİC. LTD. ŞTİ.



Kalite Yönetim Sistemi
TS EN ISO IEC 9001
AB - 0047 - YS



Fabrika :

Adana H.Sabancı Organize Sanayi Bölgesi
OSB Caddesi No: 8 **Sarıçam/ADANA**
Tel. : 0322 394 34 15 - 394 34 25 - 26
Fax : 0322 394 34 92
Gsm : 0533 778 30 15 - 0542 325 68 17
Web : www.gursupvcboru.com
e-mail: gps_gursuplastik@hotmail.com
info@gur-su.com.tr





Macaristan için vize kolaylığı

Adana Sanayi Odası ile Macaristan Büyükelçiliği arasında yapılan vize anlaşmasıyla, ADASO üyeleri odadan alacakları referans mektubu sayesinde Macaristan vizesini daha kolay alabilecek.

Macaristan Başbakanı Victor Orban'ın resmi ziyareti sırasında Macaristan'a giriş için vize işlemlerinde kolaylık sağlayan işbirliği anlaşması, Adana Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Kıvanç ile Macaristan'ın Ankara Büyükelçisi Janos Hovari arasında imzalandı. ADASO Başkanı Zeki Kıvanç, iki ülke arasında ekonomik ilişkilerin geliştirilmesinde önemli bir engel olan vize konusunda kolaylık sağlayan anlaşmanın çok önemli olduğunu belirterek, "Üyelerimiz Odamızdan alacakları referans mektubuyla Macaristan'a giriş için gereken Schengen vizesini daha kolay alabilecek" dedi.

VİZE 3 GÜNDE ALINACAK

Adana Sanayi Odası'ndan alınacak referans mektubu ile, vize için gerekli evraklarda önemli bir feragat sağlanması öngörülen anlaşma kapsamında, belgelerin zamanında ve eksiksiz teslim edilmesi halinde vize alımı 3 gün içerisinde gerçekleştirilecek. Başvurularda, oda referans mektubunun haricinde, geçerli uçak bileti ve otel rezervasyonu, bir Macar şirketten alınacak davet mektubu ya da eşdeğer belge, Macaristan'da konaklamaya ilişkin belge, tüm Schengen ülkelerinde geçerli 30.000 Euro tutarında seyahat sigortası istenecek.

ADASO'da 5 yıldıza devam

Adana Sanayi Odası'nın (ADASO) Avrupa Birliği standartlarındaki hizmeti bir kez daha belgelendi. Oda hizmetlerinin iyileştirilmesi amacıyla Eurochambers, İngiltere Odalar Birliği ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği işbirliğiyle gerçekleştirilen "Oda Akreditasyon Sistemi" kapsamında yapılan denetimlerden olumlu not alan ADASO'nun yenilenen "Akredite Oda Belgesi" törenle verildi. TOBB

Genel Merkezi'nde düzenlenen törende, Adana Sanayi Odası Yönetim Kurulu Sayman Üyesi İmam Gazali Hıradağı ve Genel Sekreter Gazi Yılmaz, yenilenen akredite belgesini TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkıoğlu'ndan aldı.

2007'DE BAŞLADI

Adana Sanayi Odası Başkanı Zeki Kıvanç, ADASO'nun Oda Akreditasyon Modeli'ne

2007 yılında girdiğini, Avrupa Birliği ülkelerinde faaliyet gösteren odaların kalitesinde hizmet veren odalar arasında yer almayı sürdürmenin sevincini yaşadıklarını söyledi. ADASO üyelerinin memnuniyetini artırmak için hizmet kalitesini sürekli yükseltmeyi hedeflediklerini belirten Kıvanç, "Akredite belgemizin yenilenmesi, kaliteli hizmet vermeyi sürdürme konusunda sorumluluğumuzu artırdı" dedi.

TAMAMI AKREDİTE OLACAK

TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkıoğlu, akredite olan oda/borsaların, 5 yıldızlı oda, borsa sayılacağını bildirdi. Akreditasyon belgesi alan 21 oda/borsa ile 5 yıldızlı hizmet verme noktasına ulaşan oda, borsa sayısının 152'ye ulaştığını belirten Hisarcıkıoğlu, akreditasyon çalışmalarını süren 69 oda, borsa da sertifikasını aldığında 5 yıldızlı oda sayısı 221'e ulaşacağını, hedefin 365 oda ve borsanın tamamının akreditasyon belgesi alması olduğunu kaydetti. Hisarcıkıoğlu, "Bu belge, Londra'da, Paris'te, Berlin'de oda/borsa üyeleri hangi hizmeti alıyorsa, bizim odamızda da üyelerimizin aynı kalitede hizmet alacağını garantisidir. Bugün, TOBB bünyesindeki 355 oda ve borsa İngilizce konuşur, yazar ve proje üretir hale geldi. Oda ve borsalar proje fabrikası haline geldi. 2012 sonu itibarıyla oda ve borsalarımızda 450'den fazla proje tamamlandı" dedi.



**GÜNEYDE
GÜVENCENİZ**

Güven Panjur

Üstün niteliklerini kaybetmeden
yıllarca pencere ve kapılarınızın **güvenidir...**



**UZAKTAN KUMANDALI MOTORLU PANJUR
OTOMATİK KAPI ve KEPENK SİSTEMLERİ**

Reşatbey Mah. Fuzuli Cd.
Mustafa Özkan Apt. No: 19/E Seyhan / ADANA

Tel: 0.322 453 52 14 - 458 00 37 Fax: 0.322 458 00 57

www.guvenpanjur.net



Bakanlardan ‘tarihi’ fotoğraf

Adana’da bir araya gelen
Kültür ve Turizm Bakanı
Ömer Çelik, Dışişleri Bakanı
Ahmet Davutoğlu ve büyükel-
çiler, 1630 yıllık Taşköprü
üzerinde aile fotoğrafı çekti

Adana Hiltonsa Oteli, Dışişleri Bakanlı-
ğı’nın VI. Büyükelçiler Konferansı’na ev
sahipliği yaptı. Konferansa Kültür ve
Turizm Bakanı Ömer Çelik, Dışişleri Bakanı Ah-
met Davutoğlu ve 142 büyükelçi katıldı. Konfe-
ransta konuşan Dışişleri Bakanı Ahmet Davu-
toğlu, dış ilişkilerde sahip oldukları anlayışı
Atatürk’ün sözüne atıfta bulunarak “Hatt-ı dip-
lomasi yoktur, sath-ı diplomasi vardır. O da
bütün dünyadır” şeklinde özetledi.

BAKANDAN ESNAF ZİYARETİ

Konferansın ardından Dışişleri Bakanı Davu-

toğlu, Kültür ve Turizm Bakanı Ömer Çelik,
Adana Valisi Hüseyin Avni Coş, AK Parti Adana
milletvekilleri Fatoş Gürkan ve Necdet Ünüvar,
büyükelçiler ve protokol mensupları M.S. 384
yılında yapıldığı tahmin edilen Taşköprü’ye geç-
ti. Köprüde bir süre yürüyen bakanlar, büyükel-
çiler ve diğer katılımcılar, hazırlanan platformun
üzerine çıkarak aile fotoğrafı çekti. Dışişleri
Bakanı Davutoğlu organizasyonun devamı için
Mersin’e geçerken, Kültür ve Turizm Bakanı
Ömer Çelik esnafı ziyaret edip vatandaşlarla ko-
nuştı. Kendisi de Adanalı olan Çelik, bir kebab-
çıda çocuklara kendi elleriyle yemek ikram etti.



Onatça: Gerilimin bedeli ağır

TÜRK Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) Başkanı Süleyman Onatça, siyasi arenada yaşanan gerginliğin bedelinin ağır olduğunu söyledi. Bu ağır bedeli ödemekte en çok zorlanacak kesimin ise KOBİ'ler olduğunu belirten Onatça, "Büyümenin etkileneceği yeni dönemde KOBİ'lerimizi zor günler bekliyor. Küresel konjonktürdeki sıkıntıların ihracatı olumsuz etkileyeceği bu dönemde KOBİ'ler şimdiden iç talebin düşmesi riski ile karşı karşıya. Ümidimiz Faiz oranlarındaki artışın ekonomiye istikrar getirmesi ve siyasi tansiyonun artık düşmesi" dedi.

BÜYÜME OLUMSUZ ETKİLENECEK

Faizlerde bu kadar sert bir artışa gidilmesi ne Mayıs ayından bu yana para politikasının etkin kullanılmaması etken olduğunu belirten TÜRKONFED Başkanı Onatça, "Politika faiz oranının iki kattan fazla artırılmış olması, mutlaka büyümeyi olumsuz etkileyecektir. Fakat TL'nin değerindeki istikrarsızlık, maliyet hesabı yapmayı olanaksız kılan ortamda üretimi za-

ten sıkıntılı hale getirmişti. Bu nedenle reel sektör ve KOBİ'ler açısından istikrarsız TL de yüksek faiz oranları da iyi değil. Faiz oranlarındaki bu artışın bir tercih değil bir zorunluluk olduğunu görmek gerekiyor" diye konuştu.

FAİZ ARTIŞI KAÇINILMAZDI

Faizlerdeki bu sert artışı zorunlu kılan iki temel faktör olduğunu kaydeden Onatça şöyle devam etti: "Bunlardan birincisi Türkiye'nin kontrolü dışında olan uluslararası koşullar. ABD Merkez Bankası'nın varlık alımlarını azaltma politikası tüm dünyada faiz oranlarında artışı zorunlu kıldığı gibi Türkiye'de de faiz artışının ikinci nedeni ise siyasi tansiyonun yüksekliğidir. Bu hiç şüphesiz ki Türkiye'nin kontrol edebileceği bir faktördü. Eğer Türkiye 17 Aralık sürecini daha iyi yönetebilmiş olsaydı, tansiyon bu kadar yükselmemiş, iş dünyası ile hükümet kavgalı hale gelmemiş olsaydı bugün daha düşük bir faiz artırımını yeterli olabilirdi. Bundan sonraki süreçte daha dikkatli davranmaya ihtiyacımız var."

TÜRKONFED
Yönetim Kurulu Başkanı
SÜLEYMAN ONATÇA



TÜGİAD Çukurova Şubesi Bülent Kozlu'yu ağırladı

Merkezi Mersin'de bulunan Türkiye Genç İşadamları Derneği Çukurova Şubesi'nce organize edilen 'TÜGİAD etkinlikleri' kapsamında düzenlenen toplantıda Türkven Başkan Yardımcısı Bülent Kozlu, girişimci ve işadamlarıyla deneyimlerini paylaştı. Adana Hilton'da düzenlenen "Private Equity (Özel Sermaye) sektörünün Türkiye'deki Gelişimi" konulu toplantıda Türkiye'nin lider özel sermaye fonu Türkven'in yatırım ağı masaya yatırıldı. 2000 yılında kurulan ve Türkiye'nin lider özel sermaye fonu olan Türkven'in tecrübelerini Çukurovalı işadamlarıyla paylaşan Bülent Kozlu,



17 şirkette yatırımı bulunan Türkven'in bakış açısını ve yatırım stratejisini anlattı. Buluşmadan son derece memnun olduklarını belirten TÜGİAD Çukurova Şube Başkanı Armağan Öner ise, en son Kinetix markası ile bilinen Ziyilan'a yaptığı yatırım ile gündeme gelen şirketin, Doğtaş, Koton, Domino's Pizza, Mavi, UNO, Intercity ve Pronet gibi markaların yanı sıra, Medical Park'ın yüzde 65 hissesini de satın aldığını hatırlatarak, Türkven'in bilgi ve birikimlerinden yararlanma fırsatı buldukları için memnuniyet duyduklarını söyledi.



ATB yönetimi AGİD'de

Adana Ticaret Borsası Başkanı Muammer Çalışkan, Meclis Başkanı Şahin Bilgiç ve Yönetim Kurulu üyeleri, Anadolu Girişimci İşadamları Derneği'ni ziyaret etti.

Adana Ticaret Borsası (ATB) Yönetim Kurulu Başkanı Muammer Çalışkan, Meclis Başkanı Şahin Bilgiç, Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Rende Şendağ ve Sebahattin Yumuşak Anadolu Girişimci İşadamları Derneği (AGİD) Yönetim Kurulu'na konuk oldu. Dernek binasında gerçekleştirilen sabah kahvaltısında bir araya gelen AGİD ve ATB Yönetim Kurulu Üyeleri kent ekonomisi hakkında görüş alışverişinde bulundu. Aslen Malatya Darendeli olduğunu söyleyen ATB Başkanı Muammer Çalışkan, Adanalıların hem elinin hem de gönlünün açık olduğunu dile getirdi.

ADANA STK ZENGİNİ BİR ŞEHİR

Adana'ya başka kentlerden gelerek yerleşen insanların yabancılık çekmediğini de ifade eden Çalışkan, şehirlerin gelişmişliğinin artık STK sayılarıyla ölçüldüğünü söyledi. AGİD'in üye sayısının çokluğundan duyduğu memnuniyeti dile getiren ATB Başkanı Çalışkan, "Adana, STK bazında zengin bir şehir. Şehirlerin geliş-

mişliği STK sayılarıyla da ölçülüyor. AGİD'i tebrik ediyorum. 943 üye sayısı çok büyük. Bu üye portföyüne sahip Türkiye'de çok fazla iş adamı derneği olmasa gerek." diye konuştu.

HER HAFTA BİR ZİYARET

Yönetim Kurulu olarak her hafta bir STK'yı konuk etmeyi planladıklarını söyleyen AGİD Başkanı Seyfettin Alpat ise ilk olarak Borsa yönetimi ile başlamanın nasip olduğunu ifade etti. 943 aktif üyelerinin bulunduğunu belirten Alpat, kent ekonomisine katkı sağlamak için çalışmalarını kaydetti. Üyelerinin ihracat potansiyelini artırmak için devamlı olarak yurtdışına gezi düzenlediklerini söyleyen Alpat, faaliyetleri hakkında da bilgiler verdi. 56 binin üzerinde üyesi bulunan TUSKON'un düzenlediği Dünya Ticaret Zirveleri'ne de değinen Alpat, son olarak düzenlenen 19. Dünya Ticaret Zirvesi'ne 140 ülkeden bin 400 civarında yabancı iş insanının ülkemi-ze gelerek ikili iş görüşmeleri yaptığını da söyledi.

Mühendislerin Bilim Ödülü bu yıl Adana'ya geldi

Çukurova Üniversitesi Ziraat Fakültesi Toprak Bilimi ve Bitki Besleme Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Suat Şenol'a, TMMOB Ziraat Mühendisleri Odası tarafından "Bilim Ödülü" verildi. TMMOB Ziraat Mühendisleri Odası'nca düzenlenen "Bilim - Hizmet - Teşvik - Basın Özel Ödülü" töreni Ankara'da gerçek-

leştirildi. Tarımsal öğretimin başlangıcının 168'inci yıl dönümü nedeniyle Çankaya Belediyesi Çağdaş Sanatlar Merkezi'nde düzenlenen törende, Çukurova Üniversitesi Ziraat Fakültesi Toprak Bilimi ve Bitki Besleme Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Suat Şenol da "Bilim Ödülü"nün sahibi oldu. Prof. Dr. Şenol, sürdü-



Ç.Ü. Ziraat Fakültesi Toprak Bilimi ve Bitki Besleme Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. **SUAT ŞENOL**



rülebilir toprak yönetimi ile toprak etüt ve haritalaması konularında ulusal/uluslararası alanda birçok bilimsel çalışmaya imza attı. Tarım topraklarının korunmasına yönelik aktif çabaları ile birçok bilim insanının yetiştirilmesine katkıda bulunan Prof. Dr. Suat Şenol'un, Türk Tarımı ve Ziraat Mühendisliği mesleğine yön veren 7 kitap, 53 araştırma raporu, ulusal ve uluslararası nitelikte 90 yayını bulunuyor.

Çukurova Üniversitesi'nde su ürünleri için nanoteknoloji

Çukurova Üniversitesi Su Ürünleri Fakültesi Avlama ve İşleme Bölümü, nanoteknolojiyi su ürünlerinde uygulamak için kapsamlı bir proje geliştirdi. Proje, TÜBİTAK'tan destek almaya hak kazandı

Çukurova Üniversitesi (ÇÜ) Su Ürünleri Fakültesi Avlama ve İşleme Bölümü bilimsel projelerine yenileri eklemeye devam ediyor. 'TÜBİTAK 1001 Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Projelerini Destekleme Programı' kapsamında Prof. Dr. Yeşim Özoğul'un yürütücü olduğu 'Bitkisel yağlar kullanılarak oluşturulan nanoemülsiyonların soğukta ve vakumla paketlenerek depolanan levrek (*Dicentrarchus labrax*) filetolarının duysal, kimyasal ve mikrobiyolojik kalitesi üzerine etkileri' başlıklı proje desteklenecek.

ÜMIT VERİCİ DÜZEYDE

Proje yürütücüsü Prof. Dr. Yeşim Özoğul, gıda kalitesinin iyileştirilmesi ve raf ömrünün uzatılması konu-



Proje yürütücüsü
Prof. Dr.
**YEŞİM
ÖZOĞUL**



sunda nanoteknoloji uygulamaların ümit verici düzeylerde olduğuna dikkat çekti. Prof. Dr. Özoğul, nanoteknolojinin gıda alanında uygulamalarının genellikle gıdaların işlenmesi, fonksiyonel ürünlerin geliştirilmesi, biyoaktif maddelerin ve nutrasötiklerin taşınması ve kontrollü salınımı; patojenlerin tespiti ve gıda güvenliğinin artırılması, ürün kalitesi ve raf ömrünü olumlu yönde etkileyecek paketleme sistemlerinin geliştirilmesi şeklinde olduğunu söyledi.

KAYNAKLARLA DOĞRU ORANTILI

Nanoemülsiyonların gıdaların güvenliğini sağlamak, kalitesini artırmak ve antimikrobiyal maddeleri taşımak amacıyla kullanıldığını belirten Prof. Dr. Yeşim Özoğul, "Ülkemizde ve yurt dışında bu konu ile ilgili sınırlı sayıda çalışmanın bulunması bu projenin önemini artırmaktadır. Ülkemizin bu teknolojiye yararlanabilmesinin yolu kuşkusuz araştırma ve geliştirmeye ayrılan kaynaklarla doğrudan alakalıdır. Bu nedenle projemizin desteklenmiş olması, salt bilimsel açıdan değil ülkemiz gıda sektörüne sağlayacağı katkılar açısından da önem arz etmektedir." diye konuştu.





TÜİK ve KGF'nin hizmetleri ADASO'da anlatıldı

Türkiye İstatistik Kurumu ile ve Kredi Garanti Fonu'nun çalışmaları, Adana Sanayi Odası meclis toplantısında tanıtıldı

Adana Sanayi Odası (ADASO) Meclisi'nin ocak ayı toplantısında, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) ile ve Kredi Garanti Fonu'nun (KGF) kurumsal yapısı ve çalışmaları anlatıldı, sanayiciler için istatistiklerin ve kredilerde kefaletin önemi vurgulandı. Meclis Başkan Yardımcısı İsrail Uçurum'un başkanlığında yapılan toplantıda konuşan ADASO Başkanı Zeki Kıvanç, TÜİK'in istatistik çalışmalarını ve KGF tarafından kredilerde sağlanan kefalet hizmetlerini çok önemsediklerini ifade etti. Ek vergi ve dumping soruşturmalarında en çok TÜİK verilerinin malzeme olarak kullanıldığını vurgulayan Kıvanç, istatistiklerin rehber ve yol haritası olduğunu, bu nedenle istatistiki çalışmalarda soruların uzman ve yetkili kişiler tarafından cevaplandırılması gerektiğini belirtti.

YENİ YÖNTEME GEÇTİK

TÜİK Adana Bölge Müdürü Durmuş Ali Şahin, veri toplamada yeni yöntemle geçildiğini, istatistiki verilerin artık işyerleri tarafından web uygulamaları aracılığıyla internetten girileceğini bildirdi. Veri toplamada işletme sahiplerinden destek beklediklerini belirten Şahin, "Adana için iyi ve sağlıklı veriler üretelim, bilgiye dönüştürelim. İş dünyası olarak sizler de bu bilgileri en iyi şekilde değerlendirme imkanına kavuşmuş olunuz" dedi. İşletmelerin gelişen teknolojik imkanları

kullanarak hızlı, güvenilir, zamanlı veri üretim sürecine yapacakları katkılar ile daha güncel istatistiklerin üretileceğini belirten Şahin, günümüzde istatistiki bilgi olmadan geleceğe yönelik planlama yapılmasının zorlaştığını bildirdi. Şahin, "Dış ticaretten tutun, pazarlamaya, maliyete kadar bütün bilgiler ancak istatistiki kaynaklardan elde edilebilir. Bu nedenle bilgi doğru alınmalı, doğru bilgi sunulmalı, üretildikten sonra kısa zamanda kullanıcıya ulaştırılmalıdır" dedi.

KGF'DEN FİNANSMAN İÇİN DESTEK

Kredi Garanti Fonu'nun yapısı ve çalışmaları ile ilgili bilgi veren KGF Adana Bölge Müdürü Sabahattin Şenbayrak, KOBİ'lerin finansmana erişiminin kolaylaştırılması, toplam krediler içindeki payının yükseltilmesi ve rekabet gücünün artırılmasının amaçlandığını söyledi. Kurumun 1 milyar 382 milyon liralık toplam kaynağa sahip olduğunu, kredilerde Eximbank'ta yüzde 100, diğer bankalarda ise yüzde 80 oranında kefalet sağladığına dikkat çeken Şenbayrak, ciro ve aktif toplamı 40 milyon lira ve çalışan sayısı 250'yi geçmeyen tüm işletmelerin KGF hizmetlerinden yararlanabileceğini vurguladı. Kefaletle üst limitinin 1 milyon lira olduğunu ifade eden Şenbayrak, geçen yıl Adana'daki 73 işletmeden 32 milyon lira talep geldiğini, bunlardan 51 firmanın 21 milyon lira tutarındaki talebinin uygun görüldüğünü kaydetti.



KGF Adana Bölge Müdürü
SEBAHATTİN ŞENBAYRAK

TÜİK Adana Bölge Müdürü
DURMUŞ ALİ ŞAHİN



Sönmez: Çıkış yolu işbirliği

ADSiAD ve ÇUKUROVA SİFED Başkanı, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Üyesi Süleyman Sönmez, Çukurova için çıkış yolunun 'bölgesel işbirliği' olduğunu söyledi

Adana Sanayici ve İşadamları Derneği (ADSiAD) ve Çukurova Sanayi ve İş Dünyası Federasyonu (Çukurova SİFED) Başkanı, Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) Yönetim Kurulu Üyesi Süleyman Sönmez, Adana ve Mersin'in kalkınması için birlikte hareket edilmesinin zorunluluk olduğunu söyledi. Kalkınma hamlesi, orta gelir tuzağı ve yeni yıl öngörülerini değerlendiren Süleyman Sönmez, Çukurova Bölgesi'nin yatırım açısından tıkanan Marmara Bölgesi'nin tek alternatifi olduğunu vurguladı. Mersin ve Adana'nın kaderinin bir olduğuna dikkat çeken, 2014 yılının, bölgemiz ve ülkemiz için ekonomi alanında yeni başlangıçlara ve önemli atımlara sahne olması gerektiğini dile getiren Sönmez, "Kalkınma için bölgesel işbirliği yapmaktan başka çıkış yolumuz yok. Yeni hamlelerle Türkiye'nin ikinci büyük metropolü olabiliriz" dedi.

SÜRDÜRÜLEBİLİR PROJELER

Bölgesel sorunların çözümü için 2014'ten umutlu olduğunu ifade eden ADSiAD ve ÇUKUROVA SİFED Başkanı, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Üyesi Süleyman Sönmez, beklentilerini ve önerilerini kamuoyuyla paylaştı. 2014 yılında kent yönetimlerinin her zamankinden daha fazla çaba sarfetmesinin ve dinamikleri harekete geçirecek projelerin yerel yönetimler tarafından hayata geçirilmesinin önemine işaret eden, Adana ve Mersin'deki kamu kurum ve kuruluş temsilcileri ile belediye başkanlarının ortak paydada buluşması gerektiğini ifade eden Süleyman Sönmez, "Bölgemizde yaratılacak yerli ve yabancı yatırım olanaklarıyla istihdamın artmasını sağlamalıyız. Ekonomik potansiyelimizi doğru kullandığımız takdirde altından kalkamayacağımız sorun olmayacaktır. Tüm ekonomik bileşenlerin aynı masa etrafında toplanması ve gerçekçi, ilercici, sürdürülebilir projelere yoğunlaşması gerekiyor" diye konuştu.

Çukurova SİFED ve ADSiAD Yönetim Kurulu Başkanı **SÜLEYMAN SÖNMEZ**



KALKINMA HAMLESİNE DİKKAT ÇEKTİ

TÜRKONFED'in 'Orta Gelir Tuzağından Çıkış: Hangi Türkiye?' başlıklı raporunda yer alan 'Tuzaktan Çıkış Stratejileri' isimli ikinci bölümünün açıklandığına işaret eden Süleyman Sönmez, bölgemizin kalkınması için tüm dinamiklerini harekete geçirmesi ve stratejik avantajlarını kullanması gerektiğini dile getirdi. Tarımın sanayiye entegrasyonunun sağlanması ile birlikte tıkanan Marmara Bölgesi'ne alternatif konumdaki Çukurova'nın yatırım ve istihdama yönelmesinin zamanı geldiğini ifade eden Süleyman Sönmez, şunları söyledi: "TÜRKONFED Başkanı Süleyman Onatça'nın açıkladığı gibi Yaşar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Erinç Yeldan ve ekibinin hazırladığı rapora göre Adana ve Mersin, orta gelir tuzağı riski taşıyan 40 kent arasında yer alıyor. Dolayısıyla yeni yatırımlar, planlamalar ve sürdürülebilir kalkınma modellerini Adana ve Mersin olarak birlikte hayata geçirmemiz şart. Bölgemizde daha çok imalat sanayi ve tarım sektörüyle birlikte üretimin ön plana çıkması ve ayrıca Mersin'in deniz ticaretiyle adını daha çok duyurması gerekiyor."

Osmaniye OSB'de Başkan Şerif Tosyalı

Geçtiğimiz yıl Haziran ayında Osmaniye Organize Sanayi Bölgesi başkanlığına getirilen Mustafa Baştuğ'un 6 aylık görev süresinin dolmasının ardından Osmaniye Organize Sanayi Bölgesi Başkanlık görevine, Tosyalı Holding İcra Kurulu Üyesi Şerif Tosyalı'nın getirilmesi kararlaştırıldı. Türkiye'nin en genç, aktif ve başarılı iş adamlarından biri olan Şerif Tosyalı'nın, bilgisi, tecrübesi ve donanımıyla Osmaniye Organize Sanayi Bölgesi'nin kaliteli ve verimli bir hizmet almasını sağlaması bekleniyor. Azimli, kararlı ve çevresiyle iyi ilişkiler kurabilen Şerif Tosyalı, Osmaniye Organize Sanayi Bölgesi Başkanlık görevini yürütecek.





Adanalı kadın girişimciler 'Bulgurun Halleri'nde buluştu

TOBİ Adana Kadın Girişimciler Kurulu (KGK), Boğaziçi Üniversitesi, Adana Sanayi Odası ve Garanti Bankası işbirliğiyle faaliyete geçen 'Kadın Girişimci Yönetici Okulu' öğrencileri bulgurdan yapılan yemeklerin sunulduğu etkinlikte buluştu. 'Bulgurcu Teyze' olarak tanınan Adanalı 'Bulgurun Halleri' adlı kitabın yazarı Nursen Doğan'ın hazırladığı yemeklerin tadıldığı etkinlik, TOBB Adana KGK üyesi Belgin Çobandağ'ın Laila Güzellik Merkezi'nde gerçekleştirildi. TOBB Adana KGK Başkanı Esra Özden, Adana Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Emine Nargile ve çok sayıda 'Kadın Girişimci Yönetici Okulu'nun iş kadını öğrencilerinin katıldığı etkinlikte bulgurun sağlığı olan yararı üzerinde duruldu.

110 FARKLI TARİFİ VAR

Yemek kitabı yazarı Nursen Doğan, bulgurun gelecek nesiller sağlığı için önemli olduğunu belirterek, "Özellikle bağırsak kanseri riskini büyük oranda azaltan bir besin olan bulgur vitaminler açısından da zengin bir gıda. İçerisinde köftesinden pilavına, dolmasından tatlısına kadar ana malzemesi bulgur olan 110 tarifi bulunduğunda tam 200 sayfalık bir kitabı bulgur severlerin beğenisine sunduk. Çalışmalarımız ABD'de ilgi gördü" dedi. TOBB Adana KGK Başkanı Esra Özden de zengin Adana Mutfağı'nın en önemli girdilerinden birini bulgurun oluşturduğunu belirterek, içli köfteden, analı kızlıya, kısırdan meyhane pilavına kente özgü yemeklerin dünyaya tanıtan Nursen Doğan'a teşekkür etti.

TOBB Adana
KGK Başkanı
ESRA ÖZDEN



İHRACATI YAPILMALI

Esra Özden, bereketli Çukurova topraklarından çıkan buğdaydan elde edilen bulgurda dünya markasına ihtiyaç duyulduğunu belirterek, "Çukurova'nın bulgurdan yapılan yemeklerini dünyaya tanıtırken bölgenin bulgurunu da dünyanın dört bir yanına daha fazla ihraç etmenin yollarını aramalıyız. Bunun için önce bir bulgur markasına ihtiyacımız var. Ancak en büyük dileğim bulgurdan bir dünya markasını kadın girişimcinin çıkarması yönünde" diye konuştu.

Yatırımcıyı en iyi anlayan banka olmaya çalışıyoruz

Vakıfbank Genel Müdürü Halil Aydoğan, Adana Organize Sanayi Bölgesi (AOSB) Başkanlığı'nı ziyaretinde, yatırımcıyı en iyi anlayan banka olmaya çalıştıklarını söyledi. AOSB Yönetim Kurulu Başkanı ve Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kurulu (OSBÜK) Yönetim Kurulu Üyesi Bekir Sütcü, Yönetim

Kurulu Üyeleri Vahit Gözek, Zahit Balbay ve AOSB Genel Sekreteri Mustafa Keskin ile birlikte konuk ettiği Vakıfbank Genel Müdürü Halil Aydoğan'a, bölge hakkında ayrıntılı bilgiler verdi. Sütcü, Adana OSB'nin Türkiye'deki en büyük 10 sanayi bölgesi arasında yer aldığını belirterek, "AOSB' miz, mevcut ihracat



potansiyeli ile de öne çıkıyor. Adana'daki toplam ihracatın yüzde 50'sini gerçekleştiren AOSB üzerinden, yıllık bir milyar dolarlık ihracat yapılıyor. Bunun yanında bölgemizde tüketilen toplam doğalgaz miktarı, Adana'daki toplam tüketiminin yüzde 41'ini oluşturuyor. Kayıtlı istihdamın yüzde 12'sini bünyesinde barındıran AOSB'mizde yeni yatırımlarla bu oranın daha da artması bekleniyor" dedi. Vakıfbank Genel Müdürü Halil Aydoğan ise Adana'nın ihracat rakamlarını ve iş dünyasının gayretlerini takdire izlediklerini ifade ederek, şunları söyledi: "Vakıfbank olarak biz, yatırımcılarımızın halinden en iyi anlayan banka olmak için çalışıyoruz. Çalışmalarımızdan da her geçen gün olumlu sonuçlar alıyoruz. Adana'nın büyümesinin ivme kazanması için biz neler yapabiliriz, bunu düşünüyoruz. Adana Organize Sanayi üyeleri için yaptığımız çalışmalarımızla daha kolay hale getireceğimize inanıyoruz" diye konuştu.



Adana'ya güç verdiler

Adana'ya Güç Verenler Projesi'nin ilk ayağında hayat hikayeleri kitaplaştırılan isimler, fotoğraflarını çeken sanatçılarla bir araya geldi

Adana Altın Oran Düşünce ve Sanat Platformu, Seyhan Rotary Kulübü ve Güney Rotary Kulübü'nün yaklaşık 1,5 yıllık çalışması olan 'Adana'ya Güç Verenler-1' projesinde hayat hikayeleri fotoğraflarla kitaplaştırılan 25 kişi, Büyükşehir Belediyesi Tiyatro Salonu'nda düzenlenen törende fotoğraflarını çeken sanatçılarla buluştu. Buluşmaya, şu anda Sağlık Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı olan eski Adana Sağlık Turizmi Derneği Başkanı Hüseyin Çelik de katıldı.

HAYATTAYKEN İSİMLERİNİ VERELİM

Platformun Başkanı Haluk Uygur'un sanat danışmanlığını ve Nazan Gökkyaya ile Erhan Yeleği'nin de koordinatörlüğünü üstlendiği projenin buluşma gecesine, fotoğrafı çekilen 25 kişiden 23'ü ve fotoğrafların yanı sıra Adana Büyükşehir Belediye Başkan Vekili Zihni Aldırmaz ve davetliler de katıldı. Törenin açılışında konuşan Haluk Uygur, Aldırmaz'a seslenerek hayatta olan Adanalı sanatçıların isimlerinin caddelere ve kültür merkezlerine veril-

mesini istedi. Gecede daha sonra, hayat hikayeleri biner adet bastırılan 25 kitapta anlatılan, bunun için de binlerce fotoğrafı çekilen isimler ve fotoğraflar sahneye çıktı. Törenin ardından 75'nci Yıl Sanat Galerisi'nde düzenlenen sergiye, belediye bandosu eşliğinde yürüyerek geçildi.

PROJEDE YER ALAN İSİMLER

Fevzi Acevit, Prof. Dr. Mahir Gülşen, Mithat Özhan, Prof. Dr. Can Özşahinoğlu, Hüseyin Çelik, Prof. Yalçın Remzi Yüreğir, Prof. Güneş Yüreğir, Elizabeth Ayas, Mahmut Hazım Kısakürek, Ferdane Bayıldır, Süleyman Girmen, Selami Tekkazan, Çetin Yiğenoğlu, Teyfik Kısacık, Prof. Cahangir Novruzov, Ali Duran Karakaya, Orhan Apaydın, İsmet Atlı, Dr. Ahmet İhsan Çay, Süleyman Onatça, Etem Çalışkan, Toktay Sökmen, Muzafer İzgü, Sinan Tanyıldız ve Nihat Geven.



On binlerce üniversiteli ATOSEV'le mezun oldu

Kurulduğu 1965 yılından günümüze kadar on binlerce üniversite öğrencisinin eğitimlerini tamamlayabilmelerine katkıda bulunan Adana Ticaret Odası Sosyal Hizmetler ve Eğitim Vakfı (ATOSEV), aradan geçen 49 yıllık süre içerisinde eğitime büyük katkı koydu. Bursiyer öğrenci sayısının büyüklüğü bakımından Türkiye'nin önde gelen kurumları arasında yer alan ATOSEV tarafından, 2014 yılında çeşitli üniversitelerde öğrenim gören ve maddi durumları yetersiz 1900 öğrenciye karşılıksız burs verileceği açıklandı. ATOSEV Başkanı Necati Fidan, "ATOSEV olarak misyonumuz ve vizyonumuz bilgi ve eğitime destek vererek, çağdaş, donanımlı ve üretken insanların yetişmesine katkıda bulunmaktır" dedi.

AYAKLARI ÜZERİNDE DURUYOR

ATOSEV'in, "Olağan Mali Genel Kurulu" Adana Ticaret Odası Meclis Salonu'nda gerçekleşti. Tarkan Kulak'ın Divan Başkanlığını yaptığı genel kurulda, ATOSEV'in çalışmalarına ilişkin bilgi veren ATOSEV Başkanı Necati Fidan, amaçlarının mevcut kaynakları kullanarak daha fazla öğrenciye burs imkanı yaratmak olduğunu, bu hedef doğrultusunda görevde bulundukları süre içerisinde önemli ba-

şarımlara imza atabilmenin gururunu yaşadıklarını söyledi. Kentin sorunlarına çözüm üretmeyi ilke edinen Adana Ticaret Odası'nın, Adana'nın yetiştirdiği her bireyi, kent ekonomisi ve kültürünün daha çağdaş koşullara ulaşmasında önemli bir unsur olarak değerlendirdiğinden ATOSEV'e önemli miktarda destek aktardığını kaydeden ATOSEV Başkanı Necati Fidan sözlerini şöyle sürdürdü: "Odamızın kendi öz kaynakları dışında, Odamız Meclisi'nde yer alan üyelerimiz de, yasalar gereği verilen huzur haklarını Vakfımıza bağışlayarak gelirimizin artmasında önemli rol oynamışlardır. Bu güç ve destek sayesinde burs verdiğimiz maddi desteğe muhtaç öğrenci sayısı 2013'te 1500 iken, bu sayıyı 2014'te 1900'e çıkardık. Bu yıl içerisinde ek olarak verilecek 400 öğrenci bursu tamamen ATOSEV'in kendi kaynaklarından sağlanacaktır. ATOSEV ilk kez kendi özkaynaklarından burs verebilir duruma getirilmiş, böylelikle Adana Ticaret Odamızın desteğinin dışında kendi ayakları üzerinde durabileceğini de göstermiştir."

ÖĞRENCİ SAYISI ARTIRILACAK

Adana Ticaret Odası Sosyal Hizmetler ve Eğitim Vakfı Müdürü Fahri Emen de ATO-



ATOSEV
Başkanı
**NECATİ
FIDAN**

SEV'in başlıca gelir kaynaklarından birisini oluşturan pano ve çelenk kullanımının artırılmasına yönelik çalışmalara hız verildiği söyledi. ATOSEV Müdürü Fahri Emen, "ATOSEV çelenk ve panolarının kullanımıyla Vakfımıza ciddi ve kalıcı gelir sağlanabilmesi mümkün olabilmektedir. Bu kapsamda başta üyelerimiz olmak üzere Adanalı tüm hayırseverlerden destek bekliyoruz. Ayrıca, ATO logolu İş Bankası Kredi Kartı kullanarak da Vakfımız aracılığıyla maddi durumları yetersiz öğrencilerimize katkıda bulunma imkanı mümkündür. ATOSEV olarak gelir artırıcı çalışmalarımızı sürdürerek, Yönetim Kurulumuzun burs verilen öğrenci sayısının artırılabilmesine yönelik hedeflerini gerçekleştirme kararlılığındayız" dedi.





terapi bilgisayar

“Güvenilir Adres”

Her Türlü Soru Ve Sorunlarınız İçin

0322 459 78 90

Kurumlara Özel Yazılım Çözümleri
Yazılım Destek
Danışmanlık ve Lisanslama İşlemleri
Web Tasarım
Alan Adı ve Barındırma
Teknik Servis Hizmeti
Ağ Güvenliği ve Network Hizmetleri
Notebook Tamiri
Bilgisayar ve Yan Ürünleri Satış



www.terapibilgisayar.com
www.magicturkiye.com

PAGEV destekli meslek liselerine ilgi artıyor

İstihdam hacmi 300 bini aşan Türk plastik sektörünün eğitimli eleman ihtiyacı da her geçen gün artıyor. Sektörün eleman ihtiyacı şu anda 25 bin kişi. Eğitim misyonu doğrultusunda sektöre her yıl 700 civarında eğitimli eleman kazandıran PAGEV, bununla yetinmeyerek mezun sayısını daha da artırmak için çalışmalarını aralıksız sürdürüyor.

Türk Plastik Sanayicileri Araştırma, Geliştirme ve Eğitim Vakfı (PAGEV) 2013-2014 eğitim ve öğretim yılı ile birlikte eğitim çalışmalarına hız verdi. 2003 yılında Gebze Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi'ni öğretim hayatına kazandıran PAGEV, bu sene Halkalı Anadolu Endüstri Meslek Lisesi'ni de eğitim kurumları zincirine ilave etti.

PAGEV, ilk öğrencilerini bu dönem kabul eden Halkalı Anadolu Endüstri Meslek Lisesi ile yetinmeyerek, değişik meslek liselerinde "plastik" bölümü açılması yönünde çalışmalar da yaptı. Kocaeli Kartepe Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi'nde açılan "Plastik Teknolojisi" bölümü bu çalışmaların ilk örneği. İstanbul Bayrampaşa İnönü Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi ise bu okulu takip etti. Son olarak Zeytinburnu Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi ile işbirliği protokolu imzalandı, bu okuldaki bölümün de önümüzdeki yıl ilk öğrencilerini kabul etmesi hedefleniyor.

SEKTÖRE YILLIK 700 ELMAN KAZANDIRCAK

Tüm bu çalışmalar neticesinde; Gebze ve Halkalı Endüstri Meslek Liseleri ve çeşitli liselerde açılan



"plastik teknoloji bölümleri" ile PAGEV, yıllık ortalama 700 yetişmiş elemanı plastik sektörüne kazandıracak. Eğitim ile ilgili çalışmalarına önümüzdeki dönemlerde yeni projelerle devam edeceklerini açıklayan PAGEV Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Uysal, "plastik sektörü olarak vasıflı, eğitimli işgücüne ihtiyacımız çok büyük. PAGEV olarak bu açığı kapatabilmek için adımlar atıyoruz. Sektörümüze eğitimli elemanlar kazandırmak amacıyla endüstri meslek liselerimizin sayısını artırmaya çalışıyoruz. Ancak yeni bir okulu hayata geçirmek oldukça meşakkatli bir süreç gerektiriyor. Bu nedenle mevcut meslek liselerinde plastik bölümlerinin açılması yönünde anlaşmalar yapıyoruz. Amacımız mezun sayımızı her geçen gün biraz daha artırmak ve eleman ihtiyacımızı bu okullardan mezun olanlarla karşılayabilmek" dedi.

136 BİN ÖĞRENCİYİ HEDEFLİYOR

Mesleki eğitimin yanı sıra plastik sektörü ve geri dönüşüm konusunda da okullara yönelik eğitim programları uyguladıklarını belirten Uysal, "bu sene vakıf olarak ambalaj atıklarının geri kazanımı, ülke ekonomisine katkı sağlamak ve çevremize verdiğimiz değer doğrultusunda PAGÇEV'i kurduk. PAGÇEV de ilk çalışmalarına eğitimle başladı. "Geri Dönüşüm ile Büyüyoruz" projesi kapsamında bugüne kadar yaklaşık 4 bin öğrenci ve 90 öğretmene eğitim verdik. Geri dönüşüm bilincinde en önemli konu kaynağında ayırım; bu konuda bilinçlendirme çalışmalarında ilkökul ve ortaokul öğrencileri önceliğimizi oluşturuyor. İstanbul'da başladığımız projeyi tüm Türkiye'ye yayarak 2013-2014 eğitim dönemi sonuna kadar 136 bin öğrenciye ulaşmayı hedefliyoruz" dedi.





SERA DAĞITIM

BAZILARI DAĞITIR...
SERA DAĞITIM
YERİNE **ULAŞTIRIR...**

HIZLI

KALİTELİ

GÜVENİLİR

ZAMANINDA TESLİMAT

Reşatbey Mah. 5 Ocak Caddesi Türk
Amerikan Derneği Karşısı Karayalı Apt. Zemin
Kat no:17 Seyhan / ADANA

TELEFON 0322 458 55 56 (Pbx)

FAKS 0322 458 00 29

seradagitim@seradagitim.com



2013'te ihracatını en çok artıran

3. sektör madencilik oldu

Dünya ekonomilerini etkisi altına alan tüm olumsuzluklara rağmen, madencilik sektörü 2013 yılı için belirlenen 4,5 milyar dolarlık hedefini aşarak, ihracatını en çok artıran üçüncü sektör oldu. 2014 yılına başarılı bir giriş yapan madencilik sektörünün en fazla ihracat yaptığı ilk beş ülke; Çin, ABD, Irak, Belçika ve İtalya olarak sıralandı. Madencilik sektörü, 2013 yılında gerçekleştirdiği rekor ihracat ile Türkiye ekonomisinin büyümesine katkı sağlamaya devam etti. İstanbul Maden İhracatçıları Birliği (İMİB) verilerine göre; 2013 yılında Türkiye'nin maden ihracatı, değer bazında geçen yıla oranla yüzde 20,67 artışla 5 milyar 43 milyon dolar, miktar bazında ise yüzde 9,18 artışla 22 milyon 326 bin ton olarak gerçekleşti. Türk ma-

dencilik sektörü yılın son ayında da ihracattaki artış trendini korudu. Aralık ayında 425 milyon 832 bin dolarlık ihracat yapan sektör, geçtiğimiz yılın aynı ayına göre ihracatını yüzde 7,20 oranında artırdı.

ÇİN, 2013 'DE DE KONUMUNU KORUDU

Madencilik sektörünün en büyük pazarı Çin, 2013 yılında da bu konumunu korudu. Çin'e yapılan ihracat, 2012 yılına göre yüzde 35,69 oranında artışla 2 milyar 467 milyon dolar olarak gerçekleşti. Bu dönemde Çin'e en çok ihraç edilen madenler; doğal taşlar, krom cevherleri, bakır cevherleri, kıymetli metal cevherleri ve kurşun cevherleri olarak sıralandı. Sektörün 2013

yılında en çok ihracat yaptığı ülkeler arasında; Bulgaristan, Güney Kore Cumhuriyeti, Hollanda, Libya ve Azerbaycan-Nahçıvan ihracat artışlarıyla dikkat çekti. 2012 yılı ile kıyaslandığında; Bulgaristan'a yüzde 171,94 artışla 99 milyon 507 bin dolar, Hollanda'ya yüzde 98,10 artışla 80 milyon 959 bin dolar, Azerbaycan-Nahçıvan'a yüzde 58,39 artışla 54 milyon 129 bin dolar, Güney Kore'ye yüzde 128,69 artışla 45 milyon 233 bin dolar ve Libya'ya ise yüzde 80,25 artışla 37 milyon 100 bin dolar maden ihracatı gerçekleştirildi.

SEKTÖR, EN ÇOK DOĞAL TAŞ İHRAÇ ETTİ

Maden sektörü ihracatında, 2013 yılında ürün grupları bazında 1 milyar 141 milyon dolarla ilk sırada blok doğal taşlar geldi. 1 milyar 83 milyon dolarla ikinci sırada yer alan işlenmiş doğal taşları ise 508 milyon 749 bin dolarla bakır cevherleri, 450 milyon 366 bin dolarla krom cevherleri, 235 milyon 913 bin dolarla tabii boratlar ve konsantreleri, 202 milyon 208 bin dolarla çinko cevherleri izledi. Madencilik sektörünün önemli alt bileşenlerinden doğal taş sektörü ihracatı 2012 yılına oranla yüzde 17 oranında artarak 2 milyar 225 milyon dolar olarak gerçekleşti. Doğal taş ihracatında ilk 5 ülke ise sırasıyla Çin, ABD, Irak, Suudi Arabistan ve Hindistan oldu. Ayrıca bu dönemde Azerbaycan-Nahçıvan, Rusya, Libya, Türkmenistan ve Katar'a yapılan doğal taş ihracatındaki artış da dikkat çekti.

2014 HEDEFİ 5 MİLYAR 600 MİLYON DOLAR

2013 yılı ihracat rakamlarını değerlendiren İstanbul Maden İhracatçıları Birliği Başkanı Mehmet Özer, "2013 yılı içerisinde gerek ülkemizde gerekse dünya genelinde küresel ekonomiyi doğrudan etkileyecek pek çok sıcak gelişme yaşandı. Bu gelişmeler maalesef birçok sektör için olumsuzlukları da beraberinde getirdi. Ancak sektör olarak ihracatta yakaladığımız yükseliş ivmesini 2013 yılında da koruduk. 2013 yılı için ihracat hedefimizi 4,5 milyar dolar olarak belirlemiş olmamıza rağmen henüz Kasım ayında 4 milyar 617 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirerek hedefimizi geride bırakmıştık. Aralık ayı sonunda elde edilen toplam maden ihracat rakamları ile yılı 5 milyar 43 milyon dolarlık ihracatla kapattık. Dünya ekonomileri için zorlu geçen bir yılı hedeflerimizin üzerinde ihracat yaparak tamamlamanın mutluluğunu yaşıyoruz" dedi. İMİB olarak artık 2014 yılı ihracat hedefine kilitlendiklerini belirten Mehmet Özer, "Geçtiğimiz yıl Türkiye ekonomisine önemli oranda katkı sağlayan sektör temsilcilerimiz yeni yıl için şimdiden kollarını sıvadı. 2014 yılı ihracat hedefimizi 5 milyar 600 milyon dolar olarak belirledik. İMİB olarak hedefe ulaşmak için önceki yıllarda olduğu gibi gerek yurt içindeki gerekse yurt dışındaki çalışmalarımıza hiç ara vermeden devam edeceğiz. Üye firmalarımızın da belirlediğimiz hedefi yakalamak için var gücüyle çalışacağına yürekten inanıyoruz" diyerek sözlerini tamamladı.



Türk ekonomisinin lokomotif sektörlerinden madencilik sektörü, 2013 yılında ihracatını yüzde 20,67 oranında artırarak 5 milyar 43 milyon dolarlık rekor ihracata imza attı.



pomona **ice sluschi**

Benzersiz meyve özlü tatlar



Makine ve Ürün Talebiniz İçin

arti
tanıtım & danışmanlık
BÖLGE BAYİ

ADRES: Toros Mah. 78051 Sok. No: 3 Noyan Apt. Zemin Kat Çukurova / ADANA
TEL/FAX: 0322 359 00 11 GSM: 0533 476 14 55

www.artiuygulama.com | arti@artiuygulama.com



Çaya atılan **bir dilim limon** bile **bağışıklık sistemini** güçlendiriyor

Acıbadem Adana Hastanesi Beslenme ve Diyet Uzmanı Gizem Akgül, "Dengeli ve bilinçli beslenmek virüslere karşı kalkan görevi görüyor" diyor.

Acıbadem Adana Hastanesi Beslenme ve Diyet Uzmanı **GİZEM AKGÜL**



H3N2, son aylarda genç yaşlı ayırmadan herkesi etkisi altına alan ve yüksek ateş, eklem ve kas ağrıları, baş ağrısı, kuru öksürük ve halsizlik belirtileri ile kendisini gösteren son günlerin en yaygın hastalığı. Kış aylarının başlamasıyla ortaya çıkan bu virüsten korunmanın en etkili yollarından biri ise sağlıklı beslenmek. H3N2'den korunabilmek için gerekli olan tek şeyin bağışıklık sistemini güçlendirmek olduğunu vurgulayan Acıbadem Adana Hastanesi Beslenme ve Diyet Uzmanı Gizem Akgül, "Dengeli ve bilinçli beslenmek virüslere karşı kalkan görevi görüyor" diyor.

MEYVE-SEBZE ÖNEMLİ

Bir günde ortalama 5 porsiyon meyve ve sebze tüketmenin bağışıklık sistemini güçlendirmede çok etkili olduğunu belirten Dyt. Akgül, "Özellikle A, C ve E grubu vitaminler açısından zengin besinlerin tüketimi kış aylarında çok önemli. C vitamini yönünden zengin olan kivi, portakal, mandalina, greyfurt ve yeşil yapraklı sebzelerin tercih edilmesi, bağışıklık sistemimizi güçlendirmenin yanında grip salgınına yakalanma riskini de azaltıyor" diyor.

SU METOBOLİZMA DOSTU

Gribe karşı metabolizmayı güçlendirmek önemli. Dyt. Akgül, "Bu noktada metabolizmanın en iyi dostlarından biri olan suyu hayatımızın önemli bir parçası haline getirmemiz gerekiyor. Klasik ama etkili bir öneri; günde 8-10 bardak su için. Suyun yanında ıhlamur, adaçayı, zencefil çayları ve yeşil çay gibi bağışıklık sistemini destekleyen çaylar da tercih edilebilir. Çaya eklenen 1 dilim limon H3N2 virüsünden korunmak için oldukça faydalı" diyor. Meyve suyu yerine meyveleri kabuklarıyla tüketmenin daha sağlıklı ol-

duğunu da belirten Dyt. Akgül, taze hazırlanmış meyve suyunun tercih edilmesi durumunda sıklıktan sonra en fazla yarım saat içinde tüketilmesi gerektiğini, daha uzun süre bekletilince vitamin kayıplarının yaşandığını belirtiyor.

ÇİNKO VİRÜSLERİ DURDURUYOR

Haftada 2-3 kere tüketilen balık, içerdiği Omega 3 sayesinde bağışıklık sistemini kuvvetlendiriyor ve gribe karşı etkin bir rol oynuyor. Omega 3 için balık dışındaki alternatiflere de dikkat çeken Dyt. Akgül, "Ceviz, keten tohumu ve yeşil yapraklı sebzeler de Omega 3 yönünden zengin diğer kaynaklardır" diyor ve ekliyor, "Vücuttaki virüslerin çoğalmasını önlemek için çinko alımı son derece önemli. Çinko yönünden zengin diğer besinleri ise yumurta, et, süt ve fındık olarak sayabiliriz."

PROBİYOTİKLERE YER AÇIN

Yoğurt, ayran, kefir gibi probiyotik içeriği yüksek besinler, bağışıklık sistemini güçlendirmenin yanında antibiyotiklerin yan etkilerini de önlemeye yardımcı oluyorlar. Dyt. Akgül, "Probiyotik ürünler virüslere karşı mücadelede çok etkili. Bu anlamda içinde en az 2 öğün tüketilmesini öneriyor.

HİJYEN ÖNEMLİ

Gün içerisinde açık havada yapılacak 30-40 dakikalık hafif tempolu bir yürüyüş, hem bağışıklık sistemini güçlendiriyor hem de kişinin kendini daha zinde hissetmesini sağlıyor. Bunların yanında hijyen konusunda da dikkati elden bırakmamak gerektiğini belirten Dyt. Akgül, "Sebze ve meyveleri iyice yıkamak, elleri temiz tutmak, hasta kişilerden uzak durmak, kalabalık ortamlara mümkün olduğunca girmek gibi önlemler, sağlıklı beslenmek ile birleştiğinde H3N2'den korunmak mümkün oluyor" diyor.



YENİ HEDEFLERLE, YENİ YERİMİZDE ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİNDEYİZ...



MAZLUM BORU

Adana Sabancı OSB İstiklal Caddesi No:10 Sarıçam / ADANA / TÜRKİYE
T: +90 322 346 00 74 • F: +90 322 346 31 94
www.mazlumboru.com.tr



ASSOLAR®

GÜNEŞ ENERJİ SİSTEMLERİ



**YENİ NESİL
GÜNEŞ ENERJİSİ**

BAYİLİKLER VERİLECEKTİR



BİR ASLANLAR ALÜMİNYUM MARKASIDIR.



Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi Mevlana Caddesi No: 2 Sarıçam/ADANA/TÜRKİYE
Tel: +90 322 394 45 10 (3 Hat) Faks: +90 322 394 45 13

www.assolarenerji.com