



BÜROSAN A.Ş.
Yönetim Kurulu
Başkanı Murat DİLME



A-D Çelik Silo
İmalat firma sahibi
Ayhan DENİZ



Çukurova Kargo
Genel Müdürü
Dursun ÇELİK



Hidromatik
Genel Müdürü
Cengiz OLCAY



ERDEMOĞLU TEL ÇİT SİSTEMLERİ



SAMİ TRAFO - MAKİNE



Feydaş Makine
Genel Müdürü
Gökhan YOLDAŞ

22'de
**Ürünlerinin
taklit edilmesi**
BÜROSAN'ı kızdırmıyor

8'de
**A-D Çelik
Silo'nun rakibi**
ABD, İspanya ve İngiltere

14'te
**Feydaş
Makine'den**
yeni tesiste üretim artışı

18'de
**Hidromatik'in
gücü**
robot teknolojisinde

10'da
**Çukurova
Kargo'dan**
yeni bir girişim

12'de
**Enerjinin
güçlü markası**
Sami Trafo-Makine

16'da
**Erdemoğlu'ndan
tel-çitte**
kalıcı ve uygun çözüm

TÜYAP Adana Tüyap Adana Fuarçılık A.Ş.

www.tuyap.com.tr

**ADANA
TARIM
2010**

4. Tarım,
Hayvancılık,
Tavukçuluk ve
Süt Endüstrisi Fuarı

www.adanatarimfuari.com.tr

**ADANA
SERA
BAHÇE
2010**

4. Seracılık, Bahçecilik,
Fidancılık, Tohumculuk,
Çiçekçilik ve
Teknolojileri Fuarı

4 - 7 Kasım 2010

TÜYAP ADANA FUARCILIK A.Ş.

Merkez Ofis - Fuar Alanı: Tüyap Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi
Kurttepe Mah. Turgut Özal Biv. No:242 Çukurova-ADANA
Tel: 0322 256 90 90 (Pbx) - Faks: 0322 256 90 90 - E-posta: tuyapadana@tuyap.com.tr

KOSGEB

Refleks

FAA

TİKA

ÇİNARIM

ÇUKUROVA

Adana Halkın

İTİ

ADANA

TÜYAP

ADANA

ADANA

ADANA

ADANA

ADANA

ADANA

ADANA

ADANA

ADANA

ADANA

ADANA

ADANA

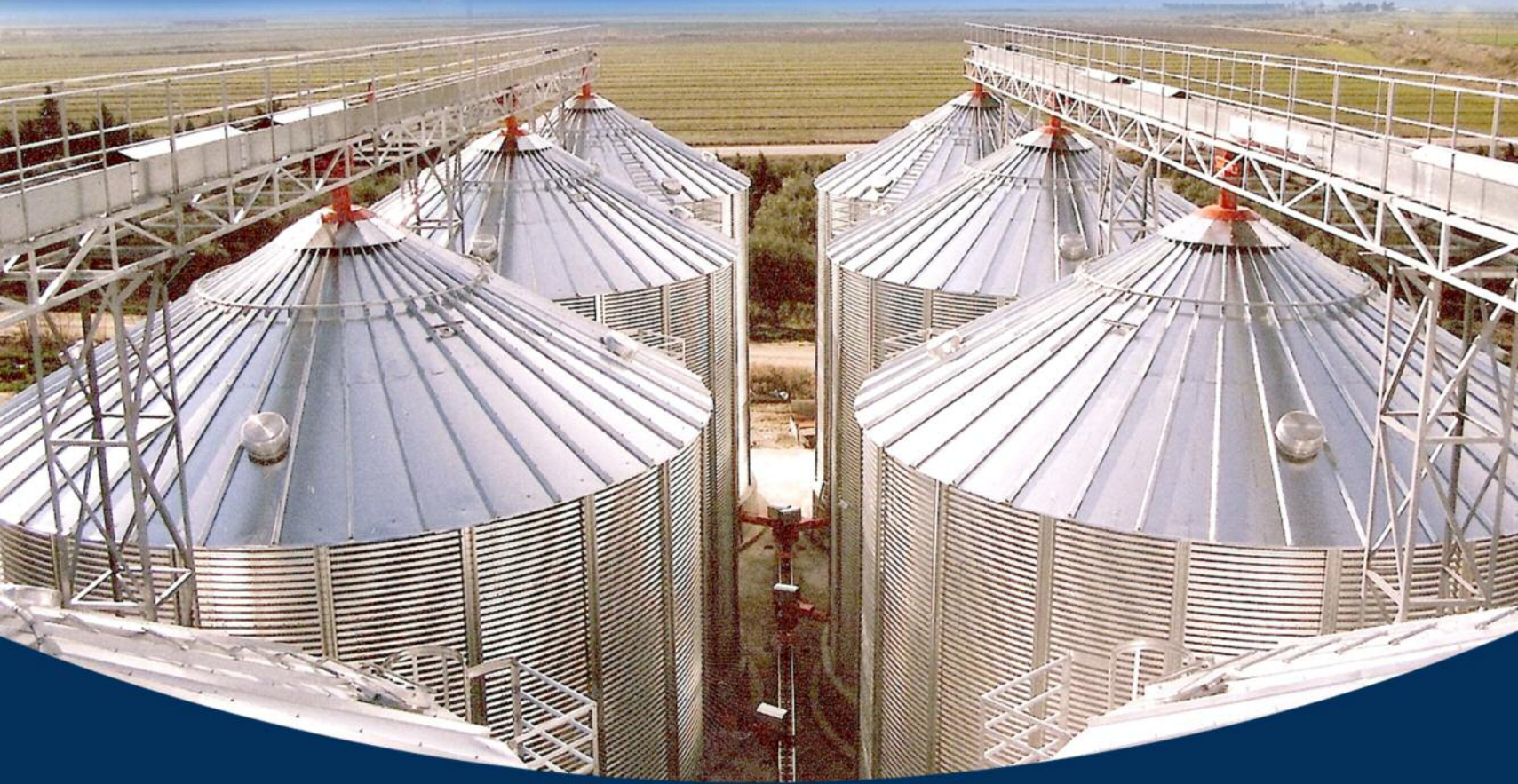
ADANA

BU FUARLAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ (TOBB) İZİNİ İLE DÜZENLENMEKTEDİR.

A-D

0322-4286325

A-D ÇELİK SILO İMALAT SANAYİ



YEŞİLOBA MAHALLESİ 46201 SOK. NO:11 SEYHAN / ADANA
(0.322) 428 62 37 - (0.322) 428 63 25 FAX: (0.322) 428 48 37

www.a-dsilo.com

info@a-dsilo.com



Kobigündem ile bu kez üçüncü kez okurlarımızın karşısındayız. KOBİ'ler başta olmak üzere iş çevrelerinden **olumlu tepkiler** almaya devam ederken, Kobigündem'in artık **hafızalarda olduğunu**, iş dünyasına **faydalı bir yayın organı** olarak yerini aldığını görmek bizi son derece mutlu ediyor.

Bu sayımızda daha **olumlu haberlerle** karşılaşacaksınız. Okuduğunuz haberlerden de anlaşılacağı üzere **tesisini büyüten, yeni fabrika yatırımı yapan, üretim ve kapasite artışına giden** veya tüm bunları **2011 planına alan KOBİ'lerimiz** yeniden atağa geçti. Ekonomik krizin etkisinin giderek azalması, bankaların tekrardan işletmeleri desteklemeye başlaması **KOBİ'leri** yeni yatırımlar için cesaretlendiriyor.

Ekonomiye yönelik açıklanan rakamlar, yapılan söylemler ve atılan adımlar daha güzel gelişmeler yaşanacağını işaret ediyor gibi. **Türkiye**, son iki çeyrektir çift hanede büyüyor. **Hükümet** bütçede önemli düzeltilmeler olduğunu, **Merkez Bankası üst yönetimi** krizin bittiğini, Türkiye'nin tarihi bir fırsat yakaladığını ve bu dönemin iyi değerlendirilmesi gerektiğini ifade ediyor. Dolayısıyla tüm bunlar **KOBİ'ler için umut verici gelişmeler**.

Biz de **KOBİ'leri** ziyaretimiz sırasında gerek konuşmalarda gerekse edindiğimiz izlenimlerde, işlerin bundan birkaç ay öncesine göre daha iyi gittiğini gözlemleyebiliyoruz. Sadece gözlemekle kalmıyor, **somut adımların atıldığını** da görebiliyoruz. Bunlar sevindirici gelişmeler. Üretimin arttığı, en önemlisi de işsizliğin azaldığı her gelişme **bizleri geleceğe dair umutlandırıyor**.

KOBİ'lerin bu süreçte hükümetten en önemli beklentisi ekonomiye odaklı bir çalışma sergilemesi. **KOBİ'ler** artık hükümetin ekonomiyi gündemine yeniden almasını istiyor. Bir süredir **anayasa değişikliğine yönelik referandumla meşgul olan hükümetin** ekonomiye odaklanmasını bekleyen işadamları, başta **vergi yükleri olmak üzere** yatırım ortamının iyileştirilmesini özellikle istiyor.

Zor koşullara rağmen ayakta kalıp, üretimini sürdüren, hatta onun ötesine geçip üretimini artırarak ek istihdam ve yatırımlar yapan, **ekonominin dinamosu olan KOBİ'lerimiz** için ekonomi yönetiminin biraz daha yatırımı özendirici çalışmalar yapması gerçekten bu ülkenin yararına olacaktır diye düşünüyoruz.

Biz, şimdiden 4'üncü sayımızın hazırlıklarına başladık. Temennimiz daha pozitif haberler verebileceğimiz bir sayı ile karşınızda olmak. **Kobigündem, KOBİ'leri** gelişmelerden haberdar etmeye devam edecek...

Hayati ÇETİNKAYA
Kobigündem Dergisi
Genel Yayın Yönetmeni



**KOBİ GÜNDEM REKLAMCILIK
VE YAYINCILIK HİZMETLERİ**

kobigündem

AYLIK İŞ DÜNYASI DERGİSİ

YIL: 1 SAYI: 3

EYLÜL - EKİM 2010

İmtiyaz Sahibi:
Azize ÇETİNKAYA

**Genel Yayın Yönetmeni ve
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü:**
Hayati ÇETİNKAYA
GSM: +90 532 736 26 94

İstanbul Temsilcisi:
Zeki Gökhan ÖNER
+90 532 522 66 86
info@kobicajans.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.
Murat G. ŞAHİN - Avukat
M. Çağrı BAGATUR - Avukat
İshak ARIÖĞLU - Avukat

Hukuk Danışmanı:
Av. Murat G. ŞAHİN
+90 (322) 457 20 41

Mali Müşavir:
Musa YILMAZ
+90 (322) 457 71 49



**KOBİGÜNDEM
REKLAMCILIK VE YAYINCILIK HİZMETLERİ**

Narlıca Mah. 56037 Sok. No: 39
Seyhan / Adana

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

Baskı:
Eren Ofset
+90 (322) 351 25 73

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.

ATO Başkanı Şaban Baş, ekonomide yaşanan olumlu gelişmelerin kesintiye uğramaması için sürece herkesin olumlu katkı koymasını gerektiğini söyledi:

Ekonomik istikrar hız kesmesin

Adana Ticaret Odası (ATO) Yönetim Kurulu Başkanı Şaban Baş, dünyanın gelişmiş bir çok ülkesinin krizden kurtulma çabası verdiği günümüzde Türkiye'nin yakaladığı ekonomik istikrarın memnuniyet verici boyutlara ulaştığını belirterek, "Türkiye'nin dünya, Adana'nın da Türkiye ekonomisindeki yerini belirleyen göstergelerin olumlu seyrettiğini görmek çok güzel. Hükümet'ten beklentimiz, istikrar ortamının devamını sağlayarak aynı etkinin piyasaların yanı sıra vatandaşlara da yansıtılmasıdır" diye konuştu.



Adana Ticaret Odası Başkanı Şaban Baş

MODEL ALINIYORUZ

ATO Başkanı Şaban Baş, 2008'de baş gösteren ve kısa sürede tüm dünyayı etkisi altına alan ekonomik krizi geride bırakan Türkiye'nin, halen krizle boğuşan ülkeler için model alınmasının gurur verici olduğunu bildirdi. Türkiye'nin, yaklaşık bir ay önce referandum gibi çok ciddi bir sınava geride bıraktığını, böylesine önemli bir gelişmenin ardından siyasal ve ekonomik istikrarını da sağlıklı bir şekilde sürdürdüğünü vurgulayan Şaban Baş, Türkiye'nin dışarıdan da "iş yapılabilir, yatırım yapılabilir" bir ülke olarak görülmesinin tüm piyasalara moral verdiğini belirtirken şöyle konuştu. "Sivil toplum kuruluşu ve meslek odalarının temsilcileri olarak hep muhalif olarak algılanırız. Oysa unutulmamalı ki hepimiz bu ülkede yaşıyoruz ve güzel gelişmeler alkışlarken, tersi oluşumları da eleştirmek durumundayız. İçinde bulunduğumuz dönem Türkiye açısından çok önemli. Çünkü 2009'un ilk yarısında ekonomisi yüzde 11.1 küçülen Türkiye, bu yılın ilk yarısında yüzde 11'lik büyüme ile dünyada Çin'le birlikte zirveyi paylaştı. Yine aynı dönemde faiz oranları yüzde 13.8'den 8.5'a, işsizlik yüzde 13'den 10.5'a, bütçe açığı yüzde 23.2'den 15.4'e düştü. 2009'un ilk yarısıyla bu yılın aynı döneminde, ihracat 51.4 milyar dolardan 58.4'e çıktı. Önümüzdeki döneme ilişkin ekonomik büyüme konusundaki beklentiler olumlu seyrediyor. Bu yıla ilişkin büyüme tahminleri de genellikle yüzde 6 ile 7 arasında değişiyor. Sürekli olumsuz gelişmelere örnek gösterilen Türkiye'nin yakaladığı bu başarının göz ardı edilmemesi gerektiğini düşünüyorum."

ADANA EKONOMİSİ İLERLEME KAYDEDİYOR

ATO Başkanı Şaban Baş Adana'nın ekonomik göstergelerinin de Türkiye'ye paralel bir gelişme kaydettiğine işaret ettiği açıklamasında, "En önemli verilerden biri olarak gösterilen ihracatımız, krizin etkisini hissettirdiği 2009 yılının ilk altı aylık diliminde, 2008'in aynı dönemine göre yüzde 31 azalış göster-

rek 508 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Ekonominin tekrar rayına girdiği günümüzde ise ihracatımız 2010'un ilk 6 ayında, 2009 yılının aynı dönemine göre yüzde 10 artış kaydetmiş ve 561 milyon dolara yükselmiştir. Adana ekonomisinin lokomotifi konumundaki Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'nde kullanılan enerji oranı da krizin hüküm sürdüğü 2009 yılının ilk 6 ayına oranla elektrikte yüzde 35, doğal gazda da yüzde 31'lik artış göstererek istikrarın habercisi olmuştur. Protesto edilen senet sayısındaki göstergeler de geçtiğimiz yılın ilk 6 aylık döneme göre 2010 yılında yüzde 35.6 oranında azalma göstermiştir" dedi.

SÜRECE OLUMLU KATKI GEREKİR

Yakalanan istikrar ortamının sürdürülmesi için her kurum ve kuruluşun sürece olumlu katkı sağlaması gerektiğini vurgulayan Şaban Baş, açıklamasının son bölümünde şu önerileri dile getirdi: "Türkiye ekonomisinin temel taşları sayıldığında aklı ilk gelen unsur hiç kuşkusuz KOBİ'lerdir. Anadolu'nun bir çok yöresinde farklı iş kollarında atılımlar yaparak başarı hikayeleri yazan üreticilerimiz bulunuyor. Öncelikle KOBİ'lerin kendilerini kanıtlama fırsatına dönüşen KOSGEB kredilerinin daha da çeşitlendirilerek, uygulamalarda sorun yaratan bazı maddelerin tekrar gözden geçirilmesinde büyük yarar olacağı kanaatindeyim. Çünkü dünya ekonomisini ters düz eden bir nehri geçmişiz, kredilerin kullanılması aşamasında ortaya çıkan gereksiz pürüzlerden dolayı dereye boğulur hale gelmeyelim. KOBİ'lerin yeterince desteklenmesi, ekonomide yaşanan bahar havasının piyasalardan çok vatandaşa yansımaları sağlar. İşte ancak o zaman sosyal refah düzeyinin yükseldiğini söyleyebiliriz."



Zamanı Teknoloji ile Kontrol Edin!...



LIDER ZAMAN

Kontrol ve Güvenlik Sistemleri San. Tic. Ltd. Şti.



"Kayıp Zaman = Kayıp Para"



Lider Zaman Kontrol ve Güvenlik Sistemleri San. Tic. Ltd. Şti.

Reşatbey Mah. Adalet Cd. No:11 Kocabaş Plaza Kat: 3/10 Seyhan/ADANA/TÜRKİYE

Tel: +90.322 458 0 811 - pbx / Fax: +90.322 458 11 03

liderzaman@liderzaman.com / satis@liderzaman.com / teknik@liderzaman.com

www.liderzaman.com / www.liper.com.tr

KOBİ'LER REKABETİ

BİRLİKTE YAPMALI

Kemal USTOK | AVRUPA BİRLİĞİ UZMANI



2000'de kabul edilen, AB'nin Lizbon stratejisi çerçevesinde, bilgiye dayalı daha rekabetçi bir ekonomi yaratılmasında KOBİ'ler önemli bir yer tutuyor. AB fonlarının KOBİ'lere ayırdığı fon miktarı 16 milyar euro civarında ve bu miktarların büyük bir bölümünü Kömür ve Çelik Topluluğu'nu kuran güçlü ülkeler paylaşmaktadır. İngiltere-Fransa-Almanya İrlanda vs.

KOBİ'lerimizi 16 milyar euro sübvansede edemeyeceğimize göre ve en büyük ticaret ortağımızın da AB olduğu düşünülürse KOBİ'lerimizin güçlü rakipleri karşısında rekabet edebilmesinin anahtarı güçlü bir satış ağı ve kurumsal yapılanmadan geçmektedir. Kurumsal satış ağı'nın bire bir firmalarımız için yıllar alacağı düşünülürse firmalarımızın güçlü rakipleri karşısında birlikte hareket edebilecekleri Ortak Stratejik Dış Ticaret Programı'nı uygulamaları gerekmektedir.

Ortak Stratejik Dış Ticaret Programı'nın temelinde KOBİ'lerimizin ortak dış ticaret ofisleri kurmaları ve bu ofislerin tamamen rekabetçi piyasa şartlarında Türk üreticisine büyük pazarlarda müşteri bularak yönlendirmeleri yatmaktadır. Aynı segmentte faaliyet gösteren örneğin makina sektöründe faaliyet gösteren tüm kobilerimizin ortak dış ticaret ağı kurduğunu düşünelim. Burada en büyük fayda var olan müşterilerin plase edilerek ihtiyaç duyulan tüm mamülün ortaya çıkmasına kadar gerçekleştirecek üretimin Türk firmaları tarafından üretilecek olmasıdır. KOBİ Dış Ticaret Ofisleri sayesinde büyük pazarlarda tek elden kurumsal satışlar yapabilmeyen yolu açılacaktır.

Rekabetin ve hızlı üretimin her şey olduğu günümüzde asıl rekabetin KOBİ'lerin birbirleri ile olmasından öte rekabetin ülke dışı yabancı firmalarla olması gerekmektedir. Biz rekabetimizi dışarıda birlik ve beraberlik halinde kurumsal bir şekilde yapmalıyız. Bizim dış

alıcılara karşı içeride yaptığımız rekabet toplam ürün kalitemizin yükselmesinden çok fiyat rekabetine dönüştüğü için markalaşmamız diğer ülkelere göre daha alt seviyelerde kalmaktadır.

İşte tam bu yüzden tüm KOBİ'lerimiz birlik içerisinde hareket edebilecek kurumsal satış ağlarını oluşturmalarıdır. KOBİ dış ticaret ofisindeki temel mantık tüm kobilerimize hizmet verecek dış pazarlarda firmalarımıza müşteri bulabilecek maliyet hesaplamalarını yapabilecek kurumsal satış ofislerinden geçmektedir. KOBİ dış ticaret ofisleri tüm sanayi şehirlerimizde kurulmalı ve finansmanı bu sisteme dahil olan KOBİ'ler tarafından karşılanmalıdır. Tüm organize sanayi bölgelerimizde tüm limanlarımızda ve ülke dışı ticaret yaptığımız hemen hemen tüm ülkelerde faaliyet göstererek Türk üreticisine hızlı, kolay ve doğru müşterileri bulmalıdırlar.

KOBİ Dış Ticaret Ofislerinin en büyük faydası hizmet kalitesinin belirli bir standarda oturması olacaktır. Bunun yanı sıra KOBİ giderlerinde büyük bir yer tutan dış ticaret maliyetlerini aşağıya çekmesi olacaktır. Bürokratik engelleri minimize edebilecek bir donanım sahip ofisler ülke ticaretinin hızını kaçınılmaz olarak arttıracaktır. Yetişmiş insan gücümüzü maksimum fayda ile kullanmamızı sağlayacak ve daha profesyonel dış ticaret ekiplerinin yetişmesinde önemli bir rol oynayacaktır.

Limanlarımızda, serbest bölgelerimizde ve dış ülkelerde faaliyet göstererek tek bir mamül için yapılan tüm ara üretimlerle beraber mamülün tamamen Türk menşeli olmasını sağlamada önemli rol oynayacaklardır. Çünkü bu ofisler Türk menşeli mamülleri iyi bilecekleri için 20 farklı üretimden geçen bir mamül için 20 farklı üretim yapan KOBİ adına yurtdışında kolaylıkla iş bağlayabileceklerdir. Böylece sadece ara ürün satan bir ülke değil spesifik mamül üreten ülke sınıfına atlamış olacağız.

Meslek edin uzma dö

işsizlere nitelik kazandırılması ve sanayicinin ara eleman ihtiyacını karşılamak amacıyla düzenlenen "Uzmanlaşmış Meslek Edindirme Merkezleri" projesi Adana'da da uygulamaya başladı.

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Milli Eğitim Bakanlığı ve TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi tarafından başlatılan, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) öncülüğünde yürütülen projeye, sürekli gelişen ve kendini yenileyen teknolojiye uygun eğitim alanlarının oluşturulması, işgücü piyasasının nitelikli işgücü ihtiyacının karşılanması ve işsizlerin daha nitelikli eğitim alabilmeleri hedefleniyor. "Beceri 2010" sloganıyla sürdürülen proje çalışmaları, pilot il seçilen Adana'da, Adana Sanayi Odası (ADASO) tarafından yürütülüyor. ADASO, işgücü ve mesleki eğitim ihtiyaçlarının belirlenmesinin koordinasyonu, staj ve işe yerleştirme, işyeri eşleştirme ve İŞKUR faaliyetleri hakkında bilgilendirme çalışmaları yapacak.



Adana Sanayi
Odası Başkanı
Ümit Özgümüş

dirmede nlaşma nemi

5 YILDA 1 MİLYON KİŞİ

TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklioğlu, "Uzmanlaşmış Meslek Edindirme Merkezleri Projesi" ile her yıl yaklaşık 200 bin kişiye iş piyasasının ihtiyaç duyduğu niteliklerin kazandırılması, böylece 5 yılda 1 milyon kişinin beceri kazanması ve iş bulmasının hedeflendiğini söyledi. Aktif işgücü politikasının ilk büyük adımının atıldığını ifade eden Hisarcıklioğlu, "Bu proje, nitelikleri yetersiz olan ya da teknolojik değişimler sonucu nitelikleri güncelliğini yitiren işsizlerimiz için iş bulma umududur. Aynı zamanda bu proje, nitelikli insan kaynağı bulamadığı için verimsiz çalışan şirketlerimiz için rekabet gücü kazanma umududur" dedi.

TOBB'DAN STAJ DESTEĞİ

Son yılların en dikkat çeken çalışmalarından biri olan proje sonunda 111 okula 106 milyon liralık makine-teçhizat yatırımı yapılacağını, 6 binin üzerinde eğiticinin modern tekniklere göre eğitileceğini ifade eden Hisarcıklioğlu, eğitilmiş işsizlerin TOBB'a bağlı işyerlerinde staja alınacağını ve başarılı olanlardan yüzde 90'ının çalışmaya başlayacağını belirtti. Hisarcıklioğlu, kursiyerlere eğitimleri süresince günde 15 lira ödeneceğini, sigorta primlerinin de İŞKUR tarafından karşılanacağını kaydetti.

KENDİ GÖBEĞİMİZİ KESİYORUZ

ADASO Başkanı Ümit Özgümüş, Türkiye eğitim sisteminde çarpıklık olduğunu, usta ile mühendis arasındaki ara kategoride eleman eksikliği bulunduğunu uzun yıllardır ifade ettiklerini, ancak bugüne kadar bu eksikliğin giderilemediğini söyledi. İşletmelerde ara eleman konusunda büyük sıkıntı çekildiğini vurgulayan Özgümüş, "TOBB soruna el attı ve öncülüğünü yaptığı proje ile kendi göbeğini kendi kesmeye karar verdi. ADASO olarak, tüm imkanlarımızı seferber ederek projemizin başarıya ulaşması için çaba harcayacağız" dedi.



Mersin-Tarsus OSB'de tahsisler devam ediyor

Mersin-Tarsus Organize Sanayi Bölgesi'nde (MTOSB), gelişen sanayi ve artan talepler düşünülerek yapılandırılan gelişme alanında yeni tahsisler hızla sürüyor.

Sanayi tesislerinin inşaatları ile altyapı çalışmalarının birlikte yürütülmesinin planlandığı MTOSB gelişme alanına Türkiye'nin güçlü firmalarının da yatırımları artıyor. MTOSB, bölgede istihdamı artırarak iki yeni sözleşmeye daha imza attı.

HAYAT 500 KİŞİYİ ÇALIŞTARACAK

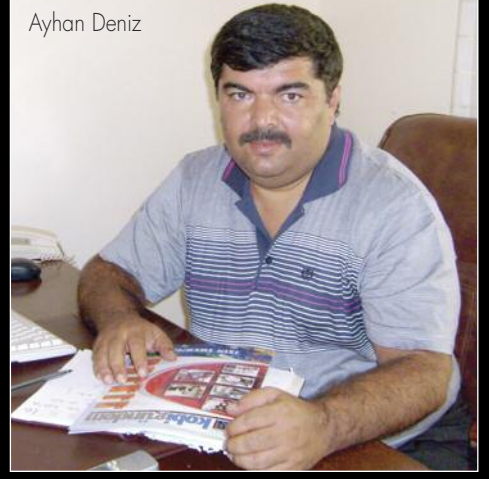
Türkiye'nin ilk 100 sanayi şirketi içinde bulunan, 50'den fazla ülkeye ihracat yapan, Bulgaristan'da üretim tesisi, Romanya'da dağıtım şirketi, Ukrayna, Rusya ve Azerbaycan'daki yatırımları olan, Bingo, Test, Has, Molped, Joly, Molfix, Bebem, Papia, Familia ve Teno markalarını bünyesinde barındıran Hayat Kimya A.Ş.'ye MTOSB Gelişme Alanı'nda 200 bin metrekarelik parsel tahsis yapıldı. Yaklaşık 500 kişiye istihdam yaratacak olan firma, projelerini hazırlayarak inşaatına başlaya-

cağı tesisini en kısa sürede işletmeye açmayı planlıyor.

YILDIZLAR'A 220 DEKAR TAHSİS

Bölgede istihdamın artmasına katkı sağlayacak bir diğer firma ise orman ürünleri alanında MDF, melamin dekor kâğıdı kaplı MDF, laminat parke, boyalı parke, MDF profil, MDF kapı, kapı paneli, boyalı arkalık, üre formaldehit reçine, kapak profili, emprenyeli dekor kâğıdı üretimi ve kimya alanında tutkal üretimi gerçekleştiren; ayrıca holdingin diğer lokomotif sektörü gübrede Türkiye'nin ilk ve tek üre gübresi ve amonyak üreticisi olan Yıldızlar Yatırım Holding A.Ş. oldu. Orman ürünleri sektörü ve lojistik sektörüne büyük hareket getirecek olan firmanın 220 bin metrekare alanda kurulacak fabrikasında 400 kişiye istihdam yaratması bekleniyor.





A-D Çelik Silo'nun rakibi ABD, İspanya ve İngiltere



kurulu 4 bin metrekarelik kapalı A-D tesislerinde 500 tondan 10 bin tona kadar düztaban, 50 tondan 750 tona kadar konik taban olmak üzere muhtelif çaplarda çelik silo imalatı yapıyor.

TEKNOLOJİYE YATIRIM

Yaklaşık 20 ülkeye çelik silo imalat ihracatı yaptıklarını kaydeden firma sahibi Ayhan Deniz, şu anda Irak pazarının kendileri için önemli olduğunu, bu yüzden bu komşu ülkeye yoğunlaştıklarını belirtiyor. Ayhan Deniz, CNS lazer kesim makinesi, CNS bükme-kesme makinesi yatırımı gerçekleştirdiklerini belirterek "Çelik siloya ciddi bir yönelme var. Bunun nedeni de mahsulü ilk günkü gibi aylarca, hatta yıllarca aynı özellikte saklayabilmesi" diyor.

YOĞUN TALEP GELİYOR

Tarım sektöründe çelik silonun önemini ve tanıtımını yapmak üzere Adana'da Real yolu üzerinde 2 bin metrekarelik bir çelik silo show room'u oluşturduklarını belirten Ayhan Deniz, "Buradaki esas amacımız çelik silonun Adana'da yapıldığını anlatıp, bölgedeki un ve yem fabrikalarını çelik siloyu teşhir etmek" diyerek amaçlarını anlatıyor. Çelik siloya bir yönelme olduğunu ve yoğun gelen talepler doğrultusunda yatırımlarının devam edeceğini vurgulayan Ayhan Deniz, "Başta tarım sektörü olmak üzere çelik silo kullanımı yetersiz. Buğday, mısır gibi bakliyatların, dar alanda kurulan ve binlerce tonluk ürünü

uzun süre saklayabilen çelik silolara konmasında büyük bir yarar var" diyor.

ÇİFTÇİ KAZANÇ SAĞLIYOR

Ayhan Deniz şu bilgileri veriyor: "300-350 metrekarelik bir çelik siloda 6 bin tonluk ürün rahatça stoklanabiliyor. Ürünün bayatlamasını ve kanserojen madde içermesini engelliyor. Ürünler aylar sonra bile aynı tazelikli oluyor. Çelik silolar, ürünün fiyatından dolayı çiftçinin ve tüccarın kayıp yaşamasını da engelliyor. Örneğin mısır, buğday ve tüm bakliyatların hasat zamanındaki fiyatlarıyla 3-4 ay sonraki fiyatları arasında yaklaşık yüzde 35'lik bir değişim söz konusu. Dolayısıyla çiftçimizin ve tüccarımızın bu fiyat farkından yararlanabilmesi için bünyesinde gelişmiş depolama sistemi kurmalarını öneriyoruz."

Adana'nın önemli sanayi kuruluşlarından A-D Çelik Silo İmalat ve Makine Sanayi, sektörün öncülerinden Ankara Un (İlhan Cavcav'ın firması) ve Acarsan (Selim Acar'ın firması) başta olmak üzere un ve yem fabrikalarına çelik silo imalatı gerçekleştiriyor. Kısa sürede yaklaşık yüzde 300'lük kapasite artırımına giden A-D Çelik Silo, 1,5 milyon dolarlık makine yatırımı yaptı. Adana'da 2004'te toplam 5 bin metrekarelik alanda





TRANSFORMATÖR

FABRİKASI

SAMİ TRANSFORMATÖR FABRİKASI



KARATAŞ YOLU ÜZERİ YAMAÇLI MAH.565 SOK.NO:39 ADANA

+90 (322) 322 22 55 FAX: +90 (322) 322 22 56

www.samitrafo.com info@samitrafo.com

Kargoculukta 17 yılı geride bırakan Çukurova Kargo,
Piya Plastik, İnşaat Turizm Pazarlama LTD'yi
kurarak plastik sektörüne de adım attı



Çukurova Kargo'dan yeni bir girişim

Sektöründe iddialı bir noktaya gelen Çukurova Kargo'nun Genel Müdürü Dursun Çelik, yeni bir firma kurarak plastik sektörüne girdiklerini, bunda da önemli başarılar yakalayacaklarından kuşku duymadıklarını söyledi. Çukurova Kargo'yu kurulduğu 1993'ten bu yana yurt genelinde büyütürken kurumsallaşma yolunda emin adımlar attıklarını kaydeden Çelik, "Çukurova Kargo olarak Türkiye genelinde 25'e yakın şubemiz var. Mobil dağıtımlarımızla be-



Piya Plastik ortaklarından Veli Kaya

raber Türkiye geneli 65 ille ulaşıyoruz. Şimdi yeni bir iş koluna daha girdik! 2009'da Piya Plastik LTD'yi kurduk. Başka sektörlerde de yatırımlarımızı yönlendireceğiz. Bu anlamda araştırmalarımız devam ediyor" dedi.

AYDA 600 BİN AMBALAJ

Firmanın aynı zamanda ortağı olan Genel Müdür Dursun Çelik, kurdukları plastik şirketiyle bu sektörde de çok iyi noktalara gelmeyi hedeflediklerini söyledi. Adana-Karataş yolu üzerinde 2 bin 500 metrekare kapalı alanda üretime başlayan Piya Plastik LTD'nin tarım ve gıda sektörlerinde kullanılan plastik ambalajları ürettiğini kaydeden Çelik, "Yurtdışından getirdiğimiz makinelerle üretim yapan firmamız, ayda 600 bin adet plastik ambalaj üretme kapasitesine sahip" dedi.

ÜRÜNLERE ZARAR VERMİYOR

Piya Plastik'in ortaklarından Veli Kaya da, yaklaşık 1 milyon dolarlık makine yatırımı gerçekleştirdiklerini belirtti. Makinelerin son teknolojiye sahip olduğunu vurgulayan Veli Kaya, "Bu alanda bölgenin ihracatçılarının plastik ambalaj kasa ihtiyacını karşılayabilir

Çukurova Kargo Genel Müdürü Dursun Çelik



konuma ulaştık. İç piyasa için, narenciye ve meyve-sebze ihracatı yapan firmaların plastik ambalaj kasasını üretiyoruz. Ürünlerimiz, meyve ve sebzelere zarar vermeyecek şekilde, en yeni teknolojiyle üretiliyor" diye konuştu.

ÇEŞİTLER ARTACAK

Veli Kaya, sahip oldukları teknoloji, makine parkı ve altyapısıyla sektörde kısa sürede söz sahibi olma çabasında olduklarını kaydetti. İleride ürün çeşitlerini çoğaltmayı istediklerini belirten Veli Kaya, "Plastikle ilgili tüm ürün çeşitlerinin üretimine başlayacağız" diyerek firmayı kısa sürede bölgenin sektördeki yıldızı haline getirmeyi planladıklarını sinyali veriyor.





“internetteki cıvatacınız”

SUN CIVATA

info@suncivata.com.tr

ÜRÜN TANIMLAMASI

- Cinsi** : Cıvata , Somun , Saplama , çelik dubel ve diğer bağlantı elemanları
Ölçüsü : M 3 Çaptan M 64 çapa kadar istenen boyda
Kalite : Demir , 8.8 , 10.9 , 12.9 , İNOX , B7/2H
Standart : DIN , ISO , TSE , ASTM ve diğer standart cıvatalar
(Cıvata / Somun / Rondela
DIN 931/934/125 - 6914/6915/6916 - 7990/555/7989)
Teknik resmine göre özel bağlantı elemanları
Kaplama : Kaplamasız , elektro galvaniz , daldırma galvaniz
Miktar : Müşterinin ihtiyacı kadar
Sektör : Makina imalatı , çimento sektörü , şantiyeler , çelik konstrüksiyon ,
demir-çelik sektörü , madenler ve cıvatanın kullanıldığı her yer

**Çelik kontrüksiyon cıvataları (DIN 7990 - TS 12435) ,
ASTM A 193 Gr B7 Saplamlar ve A 194 Gr 2H Somunlar**

takım olarak, siyah ve daldırma galvanizli teslim edilebilmektedir.

***Bağlantı elemanları ile ilgili hertürlü sorunuzda,
Fax veya mail yoluyla, ister bilgi ve ister satış hizmeti vermek üzere
hizmetinizdeyiz.***

Hüseyin Karamanlı
Makina Mühendisi

SUN CIVATA , MÜHENDİSLİK SANAYİ TİC. LTD. ŞTİ.

Demirciler Sitesi 2105. Sok. No 20/A Yüreğir / ADANA

TEL : 0 322 – 346 04 33

FAX : 0 322 – 346 04 35

e-mail : info@suncivata.com.tr

Enerjinin güçlü markası

Sami Trafo-Makine



Sektörün önde gelen firmalarından biri olan Sami Trafo'nun Genel Müdürü Sami Dağsuyu, KOBİGÜNDEM dergisine yaptığı açıklamada, her geçen gün sektörde emin adımlarla ilerleme kaydettiklerini söyledi. STD markalı güç ve dağıtım transformatörlerinin imalatını, TS 267 ve IEC 60076 uluslararası standartlara uygun olarak ürettiklerini kaydeden Sami Dağsuyu, "Mevcut üretim tesisimiz 5 bin metrekareden oluşuyor. Proje ve ürün geliştirme birimimiz, kısa sürede STD projelerini ve markasını geliştirdi. STD Transformatör imalatını makine parkını ve tüm ekipmanları kendi öz kaynaklarımızla geliştiriyoruz. İmalatın her noktasında kaliteyi denetleyen ve sektörde bölgenin en genç ve dinamik bir kuruluşu haline geldik" dedi.

36 AY GARANTİ

Sami Trafo, güç transformatörleri, dağıtım transformatörleri, pulg-in buşingli transformatörler ve hermetik transformatörlerin imalatını yapıyor. Firma aynı zamanda transformatör bakım ve onarımı, yağ tasfiyesi, yerinde bakım, anahtar teslim, enerji nakil hatları ve trafo tesis kurulumu gibi faaliyetlerde bulunuyor. Sami Dağsuyu, "Standart üretimimiz 10-5000 Kva güç aralığında yağ soğutmalı (ONAN-ONAF-HERMETİK) dahili ve harici tip trafolar. Standart imalatımızın primer gerilimi 6,3 Kv-10 Kv-15 Kv-20 Kv-33 Kv-36 Kv. Bu trafolar boşta kademe değiştiricili, kademelerin adım aralığı ve başlangıç bitiş değerleri isteğe göre dizayn edilebiliyor. Ayrıca satışını yaptığımız ürünün 36 ay garantisini de veriyoruz" dedi.

YÜZDE 60 İHRACATA

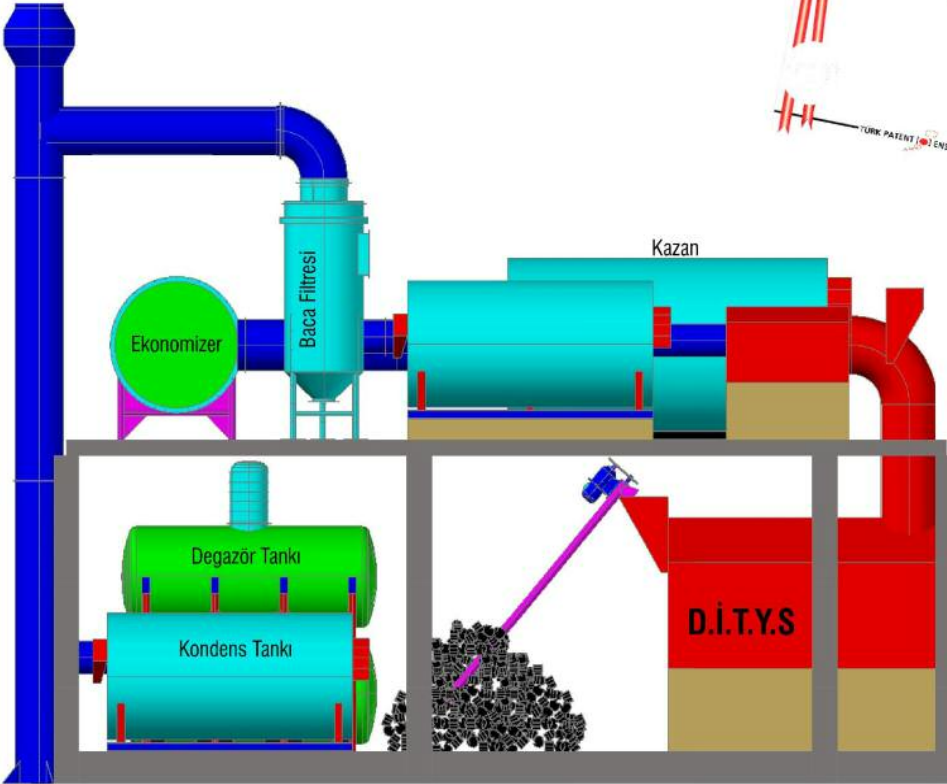
Firmanın Genel Müdürü Sami Dağsuyu, iç pazarda yurt genelinin tamamına hitap ettiklerini vurgulayarak şunları söylüyor: "Irak, Suriye ve Sudan başta olmak üzere Ortadoğu ve Afrika ülkelerine ihracat gerçekleştiriyoruz. Üretimimizin yaklaşık yüzde 60'ını dış pazarla gönderiyoruz. Yeni makine yatırımları yaparak ve alacağımız destek projelerle daha çok otomasyonla üretimini artırmayı öngörüyoruz. İhracatta pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz. Mevcut tesisimizi genişleterek geliştireceğiz. Önümüzdeki yıl bölgedeki en donanımlı yüksek gerilim test laboratuvarını bünyemizde oluşturacağız. Bununla beraber başta Almanya olmak üzere bir çok belgelendirme kuruluşlarından alacağımız sertifikalarla kaliteyi en üst noktaya çıkaracağız."





buhar, sıcak su, sıcak hava ve kızgın yağ kazanları için

katı yakıt yakmada yeni teknoloji **D.i.T.Y.S.**

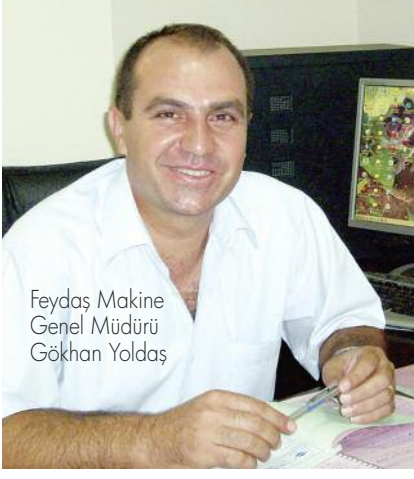


Tamamen otomatik D.i.T.Y.S. teknolojisi
El değmeden yanma
Farklı yakıt seçenekleri



HKM ISI-SAN ISI MAKİNELERİ SAN. İNŞAAT ve TİC. LTD. ŞTİ.
Tel: 0322 428 59 99 - 429 40 89 - Fax: 0322 428 59 73 - e-mail: info@hkmisisan.com
Yeşiloba Mh. Hurdacılar Sitesi 85 Sk. No: 47 Seyhan/ADANA

www.hkmisisan.com



Feydaş Makine
Genel Müdürü
Gökhan Yoldaş

Feydaş Makine'den yeni tesiste üretim artışı

Adana'da 1986'da Fehmi Yoldaş tarafından kurulan Feydaş Makine, Adana Seyhan Sanayi Sitesi'nde devreye aldığı yeni tesisle plastik geri dönüşüm makineleri imalatında daha kaliteli ve daha kısa zamanda üretim yapıyor. Firmanın Genel Müdürü Gökhan Yoldaş, modern tesisle üretimde büyük bir artış sağlayacaklarını, dış pazarda ihracat payını yüzde 40'lara çıkardıklarını söyledi. Yeni tesisin 2 bin metrekare kapalı alandan oluştuğunu kaydeden Gökhan Yoldaş, "Yeni tesisle personelin çalışma koşulları iyileştirilerek daha ferah bir ortamda çalışmalarını sağlamış olduk" dedi.

DÖNÜM NOKTASI

Bundan 24 yıl önce faaliyete geçtiklerinde 120 metrekarelik küçük bir işyerinde işe başladıklarını, 1999'da Adana Metal Sanayi Sitesi'nde 300 metrekarelik alanda üretim yapmaya başladıklarını belirten Gökhan Yoldaş, 2002'de Fehmi Yoldaş'ın vefatıyla üç kardeş olarak plastik sektöründe makine imalatı faaliyetlerini sürdürdüklerini anlattı. Şirket şimdi genel müdürlükte Gökhan Yoldaş, işletme müdürlüğünde Can Yoldaş ve üretim müdürlüğünde Ali Yoldaş'ın yönetiminde 3 koldan kurumsallaşma yolunda önemli adımlar atıyor. Yeni tesis de, Feydaş Makine'nin ilerlemesinde önemli bir dönüm noktası olma özelliği taşıyor.



YATIRIMLAR SÜRECEK

Yeni tesisle birlikte yeni makine yatırımlarının devam edeceğini söyleyen Feydaş Makine Genel Müdürü Gökhan Yoldaş, Kobigündem Dergisi'ne yaptığı açıklamada şu bilgileri yer verdi: "Feydaş Makine geçen 8 yıllık bu zaman zarfında Ar-Ge çalışmalarına büyük önem verdi. Üretimimizi 4 kat artırarak yurtiçi ve yurtdışı satışlarında iyi noktalara geldiğimizi düşünüyoruz. Günümüz rekabet koşulları göz önünde tutulduğunda, kaliteyi ve dürüstlüğü öncelikli ilkimiz olarak benimsedik. Dolayısıyla her geçen gün müşteri portföyümüzü arttırdık. Ürün çeşitlerimizde plastik geri dönüşüm makineleri ve buna bağlı tüm tesis kurulum imalatlarını yapıyoruz."

ÇİN'LE RAKABET GÜCÜ

Ukrayna, Özbekistan, Azerbaycan, Rusya, Tunus, Fas, Bulgaristan, Arnavutluk, Irak, İran, Suriye, Lübnan ve Suudi Arabistan'a ihracat yaptıklarını kaydeden Gökhan Yoldaş

şöyle devam ediyor: "Çin'e rakip olan bir firmayız. Makine yapım ve üretiminde performansı artırıcı Ar-Ge çalışmalarında yenilikçi bir yol sürdürmeyi hedefliyoruz. İmalatını gerçekleştirdiğimiz makinelerin kapasitelerini yüzde 50 oranında artırma amacındayız. Ayrıca maksimum enerji ve su tasarrufu yönünde çalışmalarımızı yoğun bir şekilde sürdürüyoruz. Kaliteden ödün vermeden, en uygun fiyatla üretimi sağlamak için çalışıyoruz. ISO 9001-2000 UKAS kalite sistem belgeleriyle imalat yapıyoruz. Bünyemizdeki çalışanlara düzenli olarak ayda bir kez kurslar düzenliyoruz. Ayrıca yeni elemanlara da oryantasyon çalışmaları düzenli bir şekilde aktarıyoruz."

GENÇLER DESTEKLENMELİ

Gökhan Yoldaş, yurtdışındaki en büyük sıkıntılardan arasında yeni girişimcilere devlet desteğinin olmamasını ve buna bağlı teşviklerin verilmemesini gösteriyor. Yoldaş, "Rakip firmaların haksız rekabet ortamı yaratması, hammadde fiyatlarının inanılmaz derecede değişikliğine neden oluyor. Bu da verilen tekliflerin ve üretim sözü verilen makinelerin istenilen düzeyde olmamasını beraberinde getiriyor. Hammadde fiyatlarındaki bu artış ve ürün kalitesinin düşmesi de kaçınılmaz şekilde müşteri kaybına neden oluyor" dedi.

ÜRÜN PORTFÖYÜ

Feydaş Makine ve Mühendislik LTD bünyesinde; Hdpe-Ldpe film makineleri, kafadan kesme granül makineleri, Aglomer makineleri, plastik kırma makineleri, plastik sıkma makineleri, Hdpe kafadan kesme granül makineleri, plastik boru makinesi, sera örtüsü (branda) film makineleri, burğu mil kovan imalatı, granül kesme makinesi, pet yıkama ünitesi, geri dönüşüm tesisi imalatı yapılıyor.





www.gursupvcboru.com



Ø 50 ve

Ø 200

ÇAPLARINDA

3.2 MM

ÜRÜN

STANDARDINDA

PVS BORU VE

EK PARÇA

ÜRETİMİ



GÜR-SU

PLASTİK SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Fabrika : Adana H.Sabancı Organize Sanayi Bölgesi OSB Caddesi No: 8 Sarıçam/ADA

Tel.: 0322 394 34 15 - 394 34 25 - 26 Fax: 0322 394 34 92 Gsm: 0533 778 30 15

Web: www.gursupvcboru.com E-mail: gursu_plastik@hotmail.com

Erdemoğlu'ndan tel-çitte kalıcı ve uygun çözüm



Adana'da Çevre güvenliği sektöründe açık alanla ilgili malzemelerin imalat, satış ve montajını yapan Erdemoğlu Yapı Sanayi LTD, sektöründe lider olma yolunda emin adımlarla ilerliyor. Firma tam 23 yıldır sektörde tel-çit konusunda kalıcı ve uygun çözümler üretiyor. Dünya ve günümüzde güvenlik açısından tel-çit üretim ve uygulamaları başlı başına önemli bir sektör haline geldiğini ifade eden Genel Müdür Vedat Erdemoğlu, "Firmamız çevre güvenliğinin sektörleşmesine, ürettiği projelerle tüm bölgemizden başlamak üzere Türkiye genelinde ciddi katkılar sağladı" dedi.

SAYILAR ANLATIYOR

Galvanizli ve PVC kaplı kafes tel, galvanizli ve PVC kaplı dikenli tel, betonarme direkler, dekoratif panel, enerji nakil hattı, jiletli tel, baz istasyonu, mobilfens gibi alanlarda faaliyet gösteren Erdemoğlu üretim rakamlarıyla da büyüklüğünü gösteriyor. Firma ayda 25 bin betonarme çit direği, 150 bin metrekare galvaniz ve PVC kaplı dikenli tel, 35 bin galvaniz ve boyalı direk imalatı yaparak sektöründeki gücünü ortaya koyuyor.

KAPASİTE SÜREKLİ ARTIYOR

Erdemoğlu Yapı Sanayi LTD Genel Müdürü Vedat Erdemoğlu, istikrarlı bir büyüme kaydettiklerini ve kapasite artırmaya devam edeceklerini söylüyor. Vedat Erdemoğlu, "Sektörümüzdeki firmalardan gelen her türlü talep ve beklentilere, kalıcı ve en uygun çözümler üretiyoruz. Tarımsal alanlar, alışveriş merkezleri, site ve merkezi yaşam alanları, spor sahaları, özel alanlar, askeri alanlar ve hava alanlarının çevre güvenliği ile ilgili en yüksek nitelikte projeler gerçekleştiriyoruz" diyor.

İHRACATTA YENİ VİZYON

Tel-çit sistemlerinde Türkiye genelinde satış ve montaj yapan firma, son 5 yılda yoğun olarak ihracat yaptığı Irak'tan ABD'nin çekilmesiyle birlikte diğer Orta-doğu ülkeleri ve Avrupa'ya ihracata ağırlık veriyor. Özellikle Avrupa ülkeleri başta olmak üzere ihracatlarını artırmayı öngördüklerini kaydeden Erdemoğlu iç piyasayla ilgili olarak da "Ürün yelpazesine yeni olarak ilave ettiğimiz dekoratif panel imalatıyla 2011 başlarında Türkiye geneli

2010 haziran ayında çelik hasır üretimine başladık. Aylık 3 bin ton çelik hasır üretim kapasitesine ulaştık" diyor. Yine firma bünyesinde Ankara İvedik Sanayi bölgesinde Ankara Şubasını açtıklarını belirten Erdemoğlu, "Adana-Ceyhan Karayolu üzerinde ki şubemizde de boru profil satışına başladık. Şu an satış rakamlarına baktığımızda istenilen seviyelere ulaştığımızı görüyoruz bu da yeni yatırımlara devam edeceğimizi gösteriyor" diyerek büyümeyi sürdüreceklerini özetliyor.



altyapısını oluşturacağımız bayilik çalışmalarına ağırlık vereceğiz" diyerek firmanın bir başka alandaki vizyonunu anlatıyor.

3,2 MİLYON DOLARLIK TESİS

Erdemoğlu Genel Müdürü Vedat Erdemoğlu, İzmir'in Aliğa ilçesindeki Erdemoğlu Çelik Hasır tesisini de devreye aldıklarını kaydediyor. Erdemoğlu, "3,2 milyon dolara kurmuş olduğumuz tesiste

VADELER ÇOK UZADI

Sektörlerinde yaşanan başlıca sorunlara dikkat çeken Vedat Erdemoğlu, aşırı rekabet ve ekonomik kriz nedeniyle ödemelerde vadelerin çok uzadığını söylüyor. Bu durumun da kendileri gibi bir çok firmayı finansal açıdan sıkıntıya düşürdüğünü kaydeden Erdemoğlu, diğer bir sorun olarak da son yıllarda tel-çit ticareti yapan işletmelerdeki yoğunluk ve artışa dikkat çekiyor.





Kendi imalatımız olan
ürünlerimizle ve
27 yıllık tecrübemizle
ANKARA'dayız...

Galvanizli ve PVC Kaplı Kafes Tel • Jiletli Tel • Betonarme Çit Direkleri
Galvanizli ve PVC Kaplı Dikenli Tel • Galvanizli ve Boyalı Çit Direkleri
Baz İstasyonları Çevre Güvenlik Malzemeleri • Dekoratif Panel
• Çelik Hasır

Çimento Fabrika Yolu Üzeri No: 1011 ADANA / TURKEY
Tel: +90 (322) 332 92 59 - 332 92 15 Fax: +90 (322) 332 93 27
www.erdemogluyapi.com

☎ +90 312 395 65 45 ✉ ankara@erdemogluyapi.com 🌐 www.erdemogluyapi.com
İvedik Organize Sanayi 21. Cad. Üzeri No:8 (BP Petrol Karşısı) ANKARA

Hidromatik'in gücü robot teknolojisinde

Maliyet ve zamandan tasarruf ettiren minimum hata payı sunarak dünyadaki bir çok büyük firmanın tercih nedeni olan robot teknolojisi uygulamaları, Hidromatik LTD'nin mühendislik kalitesiyle Adana ve Çukurova'da firmalara ulaşıyor. Kendi bünyelerindeki uzman kadrolarıyla birbirinden çok farklı sektörlere hizmet verdiklerini söyleyen Hidromatik Genel Müdürü Cengiz Olcay, "Bölgenin itici gücü olmaya ve yeni uzmanlık alanlarını partner firmalarının hizmetine sunmaya devam ediyoruz" dedi. En baştan beri beklentilerin ötesinde bir mühendislik hizmeti vermeyi amaç edindiklerini belirten Olcay, bugün gelinen noktada Hidromatik'in güçlü referanslarıyla bölgede ve sektörde yer edindiğini söyledi.

PROJEYE ÖZEL ÜRÜN

"Sizin için en iyi, en uygun olandır" sloganıyla faaliyetlerini sürdüren Hidromatik, bayilik şapkasıyla belli bir ürünü dayatmak yerine, projeye özel en uygun ürünü öneriyor. Cengiz Olcay, "Uzmanlıklarımızı paylaşarak, bölgedeki yatırımlara değer katmak adına ürün ve hizmet yelpazesini genişlettik. Standartların üzerinde mühendislik anlayışıyla hizmete devam ediyoruz" dedi. Hidromatik'in, "Gelecek öngörülebilir" yaklaşımıyla yatırımların hedefini daha iyi belirlemek için karar sürecinde ve yatırım aşamasında optimize edilmiş maliyet ve iş gücü simülasyonlarını sunduğunu ifade eden Cengiz Olcay, KOBİGÜNDEM dergisine şu açıklamalarda bulundu "Firmamızda makine tasarım kabiliyeti, 3D çizimler ile desteklenerek imalat öncesi müşterilere sunuluyor. Bu sayede imalat öncesi yükleme, montaj ve yerleşim süreçleri daha kolay planlanabiliyor. Animasyon gereken işlerde iş sürecinin gerçek zamanlı olarak izlenmesi, gerekli emniyet önlemleri noktalarının önceden tespiti, iş sürecinin ve imalat sürecinin tam olarak hesaplanabilmesini sağlanabiliyor."

ALTERNATİF ENERJİLER

Fabrikalara zaman, kalite, hız ve kar kazandırabilmek için her şeyin kontrol edilebilmesini sağlayan otomasyon çözümleri sunan Hidromatik, elektronik sistemler, PLC ve SCADA programlama, servo motor ve robot uygulamaları ile sınırlı olmayıp, sistemin tümüne bakabilme alışkanlığı sayesinde, fabrikalara katma değeri daha da yüksek çözümler sunabiliyor. Alternatif enerjinin getirdiği avantajları müşterileriyle paylaşmak amacıyla; yenilenebilir enerji sistemlerinin projelendirilmesi ve gerekli alt yapısının oluşturularak devreye alınması süreçlerinde uzman mühendislik ekibini eğiten Hidromatik, bu sektöre de hizmet vermeye başladı. Rüzgar türbini konusunda bilgi veren Cengiz Olcay, "Danışmanlık, projelendirme ve uygulama imkanlarına sahip olan firmamız, müşterilerine rüzgar enerjisini kullanarak enerji maliyetlerinden nasıl tasarruf edilebileceğinin çözümlerini sunuyor" dedi.

AR-GE'YE DEVAM

Ürünleri öncelikle parça bazında ithal edip yerli montajla kendi markalarını oluşturan Hidromatik, daha sonra yapacağı yatırımlarla yerleştirme oranını yüzde 95 gerçekleştirmeyi hedefliyor. Cengiz Olcay, "Alternatif enerjiyi her proje için ayrı ayrı hesaplanmış ve doğru seçilmiş ürünlerle, teknik bilgi paylaşımı ile sunacağız. Firmamız, Çukuro-



va'dan tüm Türkiye ve yurt dışına açılmayı planlıyor" diye konuştu. Ar-Ge çalışmaları hızla devam etmekte olan ürünlerin pazara sunulmasını müteakip bayilik başvurularını da değerlendireceklerini belirten Olcay, her bayinin ailenin bir ferdi olduğunu ve hep birlikte dayanışma içinde büyüyeceklerine inandıklarını kaydetti. Cengiz Olcay, "Rüzgar enerjisiyle başlanan bu sürecin, kısa sürede güneş enerjisi, su gücü (hidro güç), jeotermal enerji, biyokütle, biyoyakıtlar, piezoelektrik-termostatik, gelgit ve dalga enerjisi gibi tüm yenilenebilir enerji yöntemlerini kapsayarak bu sistemlerin de Türk markası olarak dünyaya açılması sağlanacak" dedi.



Çocuklarda Öğrenme Güçlüğüne dikkat!

Yaz tatilinin sona ermesiyle, okullar açıldı ve yeni bir yıla daha adım atıldı. Okula yeni başlayacak çocuklar kadar aileleri de heyecan sardı. Günler öncesinden hazırlıklarını yapan veliler çocuklarıyla birlikte okulun yolunu çoktan tuttu bile... 3 aylık bir tatilin ardından çocuklar, yeniden okul maratonuna alışmakta elbetteki güçlük çekecek. Hele okulla yeni tanışacak olanları ise daha başka sorunlar ve yeni heyecanlar bekliyor.

Acıbadem Adana Hastanesi Sağlıklı Yaşam Kulübü Sorumlu Hekimi Aile Terapisti Dr. Obengül Ejder, bu yeni dönemde sürprizlerle karşılaşmamak ve maximum başarıya ulaşmak için anne-babalara bazı önerilerde bulundu. Dr. Ejder, okulla yeni tanışan çocukların öğrenme güçlüğü çekebileceğine dikkat çekerek, öğrenme güçlüğü zeka geriliği olmadığını vurguladı. Aile Terapisti Dr. Obengül Ejder, çocuklarda öğrenme güçlüğü anlamına gelen DİSLEKSİ ile ilgili şu bilgileri verdi:

DİSLEKSİ ZEKA GERİLİĞİ DEĞİLDİR...

Okuma alanında yaşanan, öğrenme güçlüğü tanımlamak için kullanılan özel bir tanıdır disleksi. Öğrenme güçlükleri yelpaze olarak değerlendirilirse disleksi bu yelpazenin bir parçasıdır ve içinde yer alır. Bazen öğrenme güçlükleri tanımıyla eş anlamlı kullanılır ama spesifik olarak okuma güçlüğüdür.

Disleksi tanısının konulabilmesi için çocuğun zekasının normal yada normal üstü olması gerekir. Yani disleksi zeka geriliği demek değildir. Eğer okumada yaşanan zorluk, zeka geriliği, işitme kaybı ya da başka nörolojik sorunlarla ortaya çıkıyorsa o zaman disleksiden söz edilemez. Normal zeka özelliği olan çocuklar, beklenen başarıyı ortaya çıkartmadığında disleksiden şüphelenilir ve bunun için ekstra değerlendirmelere gerek duyulur.

TÜRKİYE'DE DİSLEKSİ ÖZELLİĞİ TAŞIYAN ÇOCUK SAYISI FAZLA

Ülkemizde disleksi özellikleri olan çocuk sayısı oldukça fazladır. Eğitimciler ve aileler tarafından yeterince bilinmediğinden bu özellikteki çocuklar, gerek okul içinde gerekse aile ve çevre içinde pek çok zorlukla karşılaşmaktadırlar. Disleksi özellikleri olan çocuklar okuma yazmayı zamanından geç öğrenirler. Hiç öğrenmeme gibi bir durum söz konusu olmaz. Ama sorunun şiddetine göre çocuğun hangi alanda zorlanacağı farklılık gösterir. Genel olarak okuma yazmayı öğrenseler de okuma yazma kalitesinde yaşanan zorluklar da disleksinin özellikleri arasındadır.

DİSLEKSİ NÖROLOJİK BİR SORUNDUR

Disleksi hakkında yapılan araştırmalarda tek bir neden bulunamamıştır. Ama genel olarak nörolojik bir sorun olduğu, genetik geçişli bir sorun olduğu bilinmektedir. Tedavide özellikle kullanılan bir ilaç yoktur. Eğitimsel terapi yada özel eğitim dediğimiz yöntemlerle bu çocukların gelişimi sağlanır. İlaç tedavisi, sadece eşlik eden sorunlar olduğunda bu sorunların semptomatik tedavisi için sürece dahil olabilir.

Dislekside eğitimsel terapi çalışmalarının amacı, çocuğun güçlü ve zayıf yanlarını ortaya çıkarmak, zayıf yanlarını destekleyecek teknikleri öğretmek, güçlü yanlarını öğrenmelerini desteklemektir.

ERKEN TANI ÖNEMLİ

Erken tanı bu çocukların gelecekte alacakları eğitimin tespiti açısından çok önemlidir. Unutulmamalıdır ki, disleksi tanısı konulan çocukların, yarıdan azı başarılı bir gelişim gösterirken erken dönemde teşhis edilen çocukların çoğu kendi akranları ile aynı seviyeye taşınabilmektedir. Bu konuda bir uzmandan yardım almanız sorunun çözümünde size yol gösterecek ve ileride telafisi olmayacak yanlışların önüne geçecektir.



Alzheimer hastası sayısı artıyor

Unutkanlık yediden yetmişe hepimizin ortak sorunu. Öyle ki, arkadaşlarımızın isimlerini, arabamızı nereye koyduğumuzu, öğleyin hangi yemeği yediğimizi ya da ocağın altını kapamayı zaman zaman unutabiliriz, ama bir süre sonra hatırlayabiliriz. Bu tür basit unutkanlıklar, çoğu kez kısa süreli ve geçicidir ve çok da ciddiye alınmaz. Ancak yaşla gelen ciddi unutkanlıkların Alzheimer Hastalığı'nın habercisi olabileceği dikkate alınmalı ve hemen bir hekime başvurulmalı. Unutmayın ki, bunama yaşlılığın doğal bir sonucu değildir.

Alzheimer son yıllarda adından sıkça söz edilen bu hastalık, 65 yaş ve üzeri insanlarda görülen yaygın demans (bunama) türlerinden biri. Acıbadem Adana Hastanesi Nöroloji Uzmanı Dr. Yaprak Alper, günlük yaşam işlevlerini etkileyecek düzeyde bellek kaybı ve basit kelimeleri bulmada güçlük çekmenin Alzheimer'in habercisi olabileceğine dikkat çekti.

Günümüzde Türkiye'de 300 bin civarında, dünyada yaklaşık 10 milyon Alzheimer hastası olduğunun düşünüldüğüne dikkat çeken Uzm. Dr. Alper, "genç nüfusun giderek yaşlanacağı bir ülke olarak Türkiye'de 30-40 yıl sonra bu hastalığın en önemli sağlık sorunu olacağını söylemek çok da yanlış olmayacaktır" dedi.

Bunama ya da demans olarak bilinen Alzheimer hastalığının, günlük yaşamın her zamanki gibi sürdürülmesini engelleyen, ilerleyici kronik bir beyin hastalığı olduğunu belirten Acıbadem Adana Hastanesi Nöroloji Uzmanı Dr. Yaprak Alper, "Alzheimer' da bir dizi muhtemel etkenler tartışılmakta, fakat hastalığın nedeni tam olarak bilinmemektedir. Kalıtımın hastalıkta rolü kanıtlanmış olsa da bilim adamları bunun bütün vakalarda söylenemeyeceğini belirtmektedirler. Ancak son çalışmalara göre anne veya babası Alzheimer' a yakalanmış kişilerin hastalığa yakalanma eğilimi, sağlıklı ebeveynlere sahip kişilere oranla, 3 mislidir. Hem annesi hem de babası hastalıklı kişilerde bu risk 5 misli artar" diye konuştu.

"Hastalığın olmazsa olmaz özelliği unutkanlıktır" diyen Acıbadem Adana Hastanesi Nöroloji Uzmanı Dr. Yaprak Alper, günlük hayattaki unutkanlıkla yaşlılıktaki unutkanlığın bir tutulması gerektiğine dikkat çekti. Uzm. Dr. Alper, Alzheimer hastalığının habercisi olan 10 belirtiyi şöyle sıraladı ve hasta yakınlarına bazı önerilerde bulundu...

ALZHEIMER'IN HABERCİSİ 10 BELİRTİ...

1. Günlük yaşamı etkileyecek düzeyde unutkanlık (özellikle yakın zamana ait olayları ve insan isimlerini hatırlayamama)
2. Günlük işleri yerine getirmekte (örneğin, alışveriş yapma, yemek pişirme ya da bir ev aletini çalıştırma) güçlük çekme
3. Kelime bulmakta güçlük çekme
4. Tarihleri unutma veya bildiği yolları bulamama
5. Karar vermekte (örneğin, giysi seçimi) güçlük çekme
6. Pratik düşünme (hesap yapabilme ya da planlama) becerisinin azalması
7. Sık kullanılan eşyaları yanlış yere koyma (örneğin, gözlüğünü ayakkabı dolabına koyma)
8. Ruh hali veya davranışlarda değişiklik (örneğin, çok çabuk ağlama ya da sinirlenme)
9. Kişilik değişiklikleri (örneğin, çevresindeki insanlardan kuşkulama ve suçlama)
10. Sorumluluktan kaçınma

Bu belirtilerden bir veya birkaçını kendinizde ya da bir yakınınızda fark ettiyseniz, zaman geçirmeden bir hekime başvurmalsınız.



Stella, kaliteli malzemesi ve şık izlenim veren
nüansları ile yüksek beğenilere hitap ediyor.

Stella, appealing to high likings with its qualified
materials and smart nuances.





BÜROSAN®

444 55 88 • www.burosan.com

Mehmet Akif Mah. Yavuz Sok. No:20	İKİTELLİ / İSTANBUL	Tel : (0212) 494 44 55	Fax : (0212) 494 28 88	istanbul@burosan.com
Konya Yolu 10.Cadde Yapı Sitesi No:50	EMEK / ANKARA	Tel : (0312) 223 39 49	Fax : (0312) 223 34 94	ankara@burosan.com
Gaziemir Mah. Akçay Caddesi No:141	GAZİEMİR / İZMİR	Tel : (0232) 251 99 88	Fax : (0232) 251 91 68	izmir@burosan.com
Ceyhan Yolu Üzeri Girne Bulvarı No:144	YÜREĞİR / ADANA	Tel : (0322) 324 96 17	Fax : (0322) 324 96 19	adana@burosan.com
Barbaros Mah. G.M.K. Bulvarı No:427	YENİŞEHİR / MERSİN	Tel : (0324) 329 30 70	Fax : (0324) 329 41 35	mersin@burosan.com
İpek Yolu Cad. Kedilli Kavşak Hicret Evleri Sit. Giriş Kat	MERKEZ / VAN	Tel : (0432) 217 99 93	Fax : (0432) 217 98 93	van@burosan.com
Prof. Muammer Aksoy Cad. No:73	İSKENDERUN / HATAY	Tel : (0326) 618 16 05	Fax : (0326) 618 16 07	hatay@burosan.com
Balkonoğlu İş Merkezi C/Blok No:3	KONACIK / BODRUM	Tel : (0252) 358 70 33	Fax : (0252) 358 57 60	bodrum@burosan.com
60m Street, in front of Abu Shehab Restaurant, Darin Building	ERBİL / IRAQ	Tel : (+964) 750 731 32 33	Fax : +964 750 7654321	erbil@burosan.com

Ürünlerinin taklit edilmesi **BÜROSAN'** kızdırmıyor

BÜROSAN Adana'nın gurur duyduğu firmalardan biri. Üretimini ve satış ağını sürekli büyüten, gelişmiş birçok ülkeye ihracat yapan bir kuruluş. Mağazalarına girdiğinizde bir ofisi donatmak için gereken her şeyi en yüksek kalitede bulabilmek mümkün. Zaten bu kadar güçlenmesinin en önemli nedenlerinden biri de bu. BÜROSAN'ı, bu markayı şimdiki gücüne kavuşturan sahibi Murat Dilme'yle konuştuk. Genç yaşta örnek gösterilecek bir başarı elde eden Dilme'nin anlattıklarına bakılırsa BÜROSAN daha da büyüyecek, daha çok ülkeye ulaşacak...

✓ Öncelikle biraz kendinizden bahseder misiniz?

Aslen Şanlıurfa doğumluyum. Ama Adana'da büyüdüm. O yüzden kendimi Adanalı gibi hissediyorum. 1992'de bir büro mobilyacısının yanında çırak olarak işe başladım. Yaklaşık, 7 yıl aynı işyerinde çalıştım. Çıraklıktan kalfalığa, kalfalıktan müdürlüğe kadar yükseldim.



BÜROSAN A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Murat Dilme

dim. Bazı nedenlerden dolayı işten ayrılmak zorunda kaldım. 1999 yılında kendi mobilya mağazamı açtım. Yani BÜROSAN hikâyesini de böylece başlatmış oldum.

✓ BÜROSAN markası nasıl oluştu?

BÜROSAN isminin mazisi 37 yıl öncesine dayanıyor. 1999 yılında BÜROSAN'ı kurduktan sonra Türkiye'deki bütün isim haklarını satın aldık. BÜROSAN ismini marka yapmak için

ilk adımı atmış olduk. Markamızı güçlendirmek adına tanıtım ve yatırımlarımıza hiç ara vermeden sürekliliğini sağlamış olduk. Bu arada sadece Türkiye ile sınırlı kalmadık; Avrupa'da ve gelişmiş birçok ülkede de markamızı tescil ettik. Yoğun çalışma temposuyla geçen yıllar sonucunda, BÜROSAN'ı iyi noktalara taşıdık. Ama evvela Allah 'Yürü ya kulum' diyecek. Ve doğru yerde doğru kararlar alarak bugünlere geldiğimizi düşünüyoruz.

✓ Hizmet ve müşteri memnuniyeti kavramlarına bakışınız nasıl?

Her şeyden önce müşteri memnuniyeti, bizim için çok önemli ve üzerinde hassasiyetle durduğumuz bir konu. Müşteri ilişkilerimizin uzun süre iyi gitmesi için ciddi bir çaba içerisindeyiz. Sürekli yenilik yapmak zorundayız. "Yenilikleri yapan biziz, taklit en büyük iltifattır." sözünüyle taklit edilmekten hiç bir rahatsızlık duymuyoruz. Zaten BÜROSAN'ın en büyük özelliği bir büroyu, masa takımından aksesua-

lider bir kuruluş olarak yer almaktayız.

✓ BÜROSAN Türkiye ve Avrupa'da kendini kanıtlamış bir marka.

Bu çizgiyi korumak için ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?

ISO 9001 ve T.S.E belgeleriyle ihracatta belli bir pazar payımız var. Ayrıca yurtiçi belgelerinin birçoğuna da sahibiz. Yerli Malı Belgesi, Garanti Belgesi, ISO 14001, ISO 18001 Belgesi, Hizmet Sonrası Yeterlilik Belgesi, Çevre Yönetim Sistemleri Belgesi ve İş Sağlığı İş Güvenliği Sistemleri Belgesi. Birçok firmaların AR-GE çalışmalarına ciddi destek oluyoruz. Gerek imalat konusunda gerek tasarım konusunda verdiğimiz bu destek bizi hep bir adım daha ileri götürüyor.

✓ Hangi ülkeler ve şehirlere ulaşıyorsunuz?

Adana ve Ankara'da Genel Müdürlüklerimiz var. İstanbul, İzmir, Bodrum, Mersin, Iskenderun, Van ve Irak Erbil'de ana bayiliklerimiz bulunmaktadır. Genel Müdürlükler ve ana bayiler olmak üzere, iç piyasada yurt geneli her noktaya satışlarımız var. Aslında BÜROSAN markasını dünyanın her yerine ulaştırıyoruz. Kısacası sektörde lider olmanın bilinci ile hareket ediyoruz, biz artık her yerdeyiz.

✓ Türkiye ve Avrupa'daki piyasa koşullarını hem firmanız hem de içinde bulunduğunuz sektör açısından nasıl değerlendiriyorsunuz?

Mobilya sektörü 2009 yılında üretim, ihracat ve pazar büyüklüğü bakımından olumlu tablo ortaya koyarak, ekonominin lokomotif sektörlerinden biri olmaya devam etti. Küresel ekonomide dalgalanmalar tüm sektörler gibi mobilya sektörünü de etkilemiş olsa da, KDV indirimi sayesinde olumlu gelişmeler yaşandı. İstihdam dostu bir sektöür. Mobilya firmaları yeniden işe almaya başlarken, üretim, satış ve kapasite kullanım oranları da yükselişe geçmeye başladı. 2010 yılında ihracat hedefini de artıran sektör yüzünü Afrika, Libya, Suriye, İran ve Irak'a dönmektedir. BÜROSAN A.Ş. olarak bizde bu gelişmeleri yakından takip etmekteyiz. Düşük dövizden dolayı ihracatta istediğimiz hedeflere ulaşmakta zorlanıyoruz. Ayrıca kalifiye elaman bulmakta sıkıntılar yaşıyoruz.

✓ BÜROSAN'ın hedefleri neler?

Hedeflerimiz her geçen yıl daha da büyüyor. Çünkü geçen yıl düşünemediğimizi bu yıl daha ayrıntılı olarak ele alıyoruz. Dolayısıyla siz büyüdükçe hedeflerinizde büyüyor. Ama hedeflerimiz arasında en belirgin olanı; Türkiye'de yaygınlaşmak ve gelişmiş olan ülkelerin başkentlerinde BÜROSAN mağazalarını açmak.

MAZLUM BORU



MAZLUM MANGTAY A.Ş.

Tel: +90 322 346 00 74 - Fax: +90 322 346 31 94
www.mazlumboru.com.tr - bilgi@mazlumboru.com.tr



Çözüm için işbirliği

CHP Adana Milletvekili Hulusi Güvel, sosyal ve ekonomik sorunların çözümü için sivil toplum kuruluşlarıyla işbirliği yapılması gerektiğini söyledi

ADANA Genç İşadamları Derneği (AGİAD) Başkanı Ümit Onatça ve yönetim kurulu üyeleriyle görüşen CHP Adana Milletvekili Hulusi Güvel, Adana'nın sorunlarına sivil toplum örgütleriyle birlikte çözüm yolu bulunmasından yana olduğunu belirtti. Güvel, Adana'da sanayiden tarıma, spordan siyaset dünyasına kadar birçok alanda üzüntü verici gerileme yaşandığını vurguladı. Eskile-

rin örnek kenti Adana'nın bu özelliğini kaybettiğini söyleyen Güvel, sıkıntıları tüm Adanalılar'ın birlikte yaşadığını kaydetti.

HER ALANDA SIKINTI

Adana'nın tarım topraklarının tamamının, bir tarafta Seyhan diğer tarafta Ceyhan nehri olmasına rağmen sulanamadığını hatırlatan Güvel, "Tarım sektöründe Adana'nın

en önemli kaynağı olan suyumuzun ancak yüzde 40'ını kullanabiliyoruz. Narenciye, mısır, pamuk, buğday ve daha birçok üründe dünyanın gelişmiş ülkeleriyle aynı verimi almamıza rağmen pazarlama sorunu nedeniyle çiftçimiz büyük sıkıntı yaşıyor. Beyaz altın diyarında pamuğun ekim alanı oldukça düşü. En fazla işsiz bünyemizde barındırır olduk. Siyasette de geriye gidiyoruz" diye konuştu.

SİYASETE GİRİN

Dürüst, genç ve başarılı insanların kenti ve ülkesi için siyasete girmesi gerektiğinin altını çizen Güvel, şunları söyledi: "Fırsat buldukça Adana'daki sivil toplum örgütlerini, odaları, kamu kurum ve kuruluş temsilcilerini ziyaret ediyorum. Konuşmalarımnda kaliteli siyasetin önemine vurgu yapıyorum. Kaliteli insanların siyasete girmesi halinde başta Adana olmak üzere Türk siyasetine de kalite geleceğine inanıyorum. Çünkü ülkemizin çağdaş geleceğini dürüst siyasetçiler şekillendirecek. Adana'da birlik-beraberlik eksikliğimiz var. Birçok atanmış ve seçilmişin birbiriyle kavgalı olduğu bir kentte sağlıklı bir kent oluşturma şansımız olmaz. Adana'ya ve ülkemize sahip çıkmak zorundayız."

ŞANSIMIZI KULLANALIM

AGİAD Başkanı Ümit Onatça ise milletvekilleri ile sık sık bir araya gelememekten yakındı. Onatça, "Gönül bu tür toplantıları parti ayrımı gözetmeksizin diğer milletvekilleriyle de yapmak istiyor" dedi. Adana'nın en büyük sorununun bir araya gelememek olduğunu kaydeden Onatça, şöyle konuştu: "Bence bugünkü toplantı önemli. Birilerinin öncü ve yol gösterici olması lazım. Bu anlamda yapılacak işbirliğine her zaman hazırız. Yeni dönem sivil toplum kuruluş yöneticilerinin sağduyulu insanlardan oluştuğunu gözlemliyoruz. Yaptıkları açıklamalar da olumlu. Vali İlhan Atış ve Büyükşehir Belediye Başkan Vekili Zihni Aldırmaz da Adana için bir şans olarak değerlendirilmeli. Bu şans da Adanalılar olarak bizler iyi yönde kullanmalıyız. Tüm olumsuzluklara rağmen bizler Adana için büyük umut taşıyoruz."

İSTİHDAM İÇİN ÇABA

AGİAD'ın yaptırdığı ilköğretim okulu ile birlikte spor okulunun da çocuk ve gençlerin eğitimine katkı sunduğunu belirten Onatça, gerçekleştirdikleri yurtdışı seyahatlerinde Adana'ya iş bağlantılarıyla döndüklerini, işsizliğin azaltılmasında fayda sağlayacağına inandıkları Avrupa Birliği projelerini Adana'ya kazandırmak için yoğun çaba sarfettiklerini de sözlerine ekledi. Görüşmede AGİAD Yönetim Kurulu üyelerinin tamamının yanı sıra İnşaat Mühendisi Cevdet Baskın, İnşaat Yüksek Mühendisi Cem Baskın ve Makina Mühendisi İlker Cem Güvel de hazır bulundu.



Milletvekili Güvel, TİGEM'in peşinde

Güvel, Adana'da Tarım İşletmeleri Genel Müdürlüğü'ne bağlı olarak faaliyet gösteren Çukurova Tarım İşletmesi'nin personel yapısı, çalışma alanı, arazi ve binalarıyla ilgili iddiaları Türkiye Büyük Millet Meclisi'ne (TBMM) taşıdı. Konuyla ilgili Tarım ve Köyişleri Bakanı Mehdi Eker'in yanıtlaması istemiyle TBMM'ye geniş kapsamlı soru önergesi sunan Güvel, TİGEM'in amacının tasarruf, karlılık, verimlilik ve daha fazla yatırım kaynağı yaratmak olduğuna dikkat çekti.

DUYUMLAR GELİYOR

Hulusi Güvel, AK Parti iktidarının 8 yıllık süreçte kamu kaynaklarını, Cumhuriyet'in birikimlerini, tarımın, sanayinin gelişmesi için kurulan bir takım kurum, merkez ve müdürlüklerin tamamına yakını ya yok pahasına sattığını veya yandaşlarına peşkeş çektiğini iddia etti. Manisa'da TEKEK'e ait binaların 3,5 milyon dolara satıldığını, binaları alan kişinin aradan 3 ay geçmeden, sadece 10'da birini 11 milyon dolara başka bir şirkete sattığını kaydeden Güvel, "Manisa'da veya yurdun başka bölgelerinde yaşanan olumsuzluklardan Adana da nasibini alıyor. Çukurova Tarım İşletmesi'ne ait tarım alet ve ekipmanları, binalar, arazilerin AKP yandaşlarına, parti yönetimindeki isimlerin siyasi arkadaşlarına yok pahasına veriliyor, satılıyor. Bu konuda önemli duyumlar alıyoruz. Devletin birikimlerinin toplum yararına kullanılması gerekirken maalesef AKP yandaşlarına peşkeş çekiliyor" dedi.

TİGEM SORULARI

TİGEM'e bağlı Çukurova Tarım İşletmesi'ne ait arazi ve bina kullanımıyla ilgili kafalarda birtakım soru işaretleri olduğuna vurgu yapan Güvel, önergesinde şu sorulara yanıt arıyor:

- Adana ilinde TİGEM'e bağlı olarak faaliyet gösteren Çukurova Tarım İşletmesinin sahip olduğu toplam arazi miktarı ne kadardır? Arazilerin kullanım amaçlarına dağılımı nedir? Çukurova Tarım İşletmesinin sahip olduğu hayvan varlığı nedir? Sahip olunan hayvan varlığının türlerine göre dağılımı nedir?

- 2002-2010 yılları arasında ve yıllar itibarıyla Çukurova Tarım İşletmesinden elde edilen bitkisel ve hayvansal ürün miktarı ne kadardır? Anılan yıllar itibarıyla söz konusu ürünlerin parasal değeri ne kadar olmuştur?

- Çukurova Tarım İşletmesinin 2002-2010 yılları arasında ve yıllar itibarıyla kar-zarar durumu ne olmuştur?

- Çukurova Tarım İşletmesinde istihdam edilen personel sayısı kaçtır? Söz konusu personelin ne kadarı kadrolu, ne kadarı sözleşmeli, ne kadarı mevsimlik (geçici) işçidir? 2002-2010 yılları arasında ve yıllar itibarıyla personel sayılarında nasıl değişiklikler olmuştur?

- Çukurova Tarım İşletmesinin sahip olduğu tarımsal araç ve ekipman sayısı nedir? Söz konusu ekipmanın 2010 fiyatları ile parasal değeri ne kadardır?

- TİGEM ana statüsünün 5'inci maddesi uyarınca Çukurova Tarım İşletmesinin sahip olduğu arazi ve binalardan kiraya verilen/satılan arazi ve bina mevcut mudur? Kiraya verilen/satılan arazi ve/veya bina mevcut ise söz konusu araziler ve binalar hangi gerçek ve tüzel kişilere, ne kadar bedelle satılmış veya kaç yıllığına, ne kadar bedelle kiraya verilmiştir?

- Çukurova Tarım İşletmesine ait arazi ve binalardan gerçek kişiler ile dernek, vakıf vb. kuruluşların kullanımı için bedelsiz olarak verilenler mevcut mudur? Bedelsiz olarak kullanıma verilen arazi veya bina mevcut ise söz konusu arazi ve binalar hangi gerçek kişilere veya kuruluşlara verilmiştir? Verilme amacı nedir?"



**EN BÜYÜK
YEREL
GÜCÜNÜZ**

BELGE TÜRÜ
H1
TAŞIMA YETKİ BELGESİ

16 Saatte
Express Servis

ÇÖZÜM ORTAĞINIZ



Anadolu Girişimci İşadamları Derneği üyeleri tüplü dalış eğitimi aldı

Anadolu Girişimci İşadamları Derneği (AGİD) üyesi bir grup işadamı tüplü dalış eğitimi aldı. Maceraperest Doğa Sporları Okulu eğitmenlerinin gözetiminde, AGİD'in düzenlediği tekne gezisine katılan işadamları tüplü dalış yapma imkanı buldu.

Sabah Adana'dan hareket eden grup Narlıkuyu Cennet-Cehennem yolu üzerindeki Ünlü Kafeterya'da yöreye has sıkma ile kahvaltı yaptıktan sonra Narlıkuyu Koyu'ndan Be-tül 2 isimli tekne ile demir aldı. Tekne Yapraklı Koyu'na doğru ilerlerken; işadamlarına Maceraperest Doğa Sporları Okulu Kurucu Eğitmeni Salih Mutlukaya'dan dalışla ilgili

eğitici bilgiler verildi. Tüplü dalış ekipmanları'nın tanıtıldığı işadamlarına ayrıca suyun içinde iletişim kurabilmeleri için el işaretleri öğretildi. Tekne Yapraklı Koy'da demirledikten sonra, herkese bir eğitmen düşecek şekilde gruplar halinde dalış eğitimi başladı. Bir grup işadamı dalış eğitimi alırken diğerleri de denizde yüzmenin keyfini çıkardı.

Yapraklı Koy'daki dalış bittikten sonra; ef-saneye göre Kleopatra'nın ve etrafındaki banyanların denize girdiği söylenen Kızlar Hamamı Koyu'na geçildi. Burada da diğer gruplar dalış eğitimini sürdürürken diğer işadamları da manzaranın ve güneşin tadını çıkararak bol

bol yüzdüler. Maceraperest Doğa Sporları Okulu Kurucu Eğitmeni Salih Mutlukaya, işadamlarının ilk kez dalmalarına rağmen eğitimin çok başarılı ve sakin bir ortamda geçtiğini belirterek, "Panikleyen bile olmadı. Aralarında yüzmeyi bilmeyenler olduğu halde dalış eğitimini başarı ile tamamladılar. Kendilerini kutluyorum. Ayrıca eğitime katılan tüm işadamlarımıza dalış sertifikası vereceğiz." diye konuştu. Tüplü dalış eğitimine katılan işadamları da böyle organizasyonlarla üyeler arasında diyalogun ve samimiyetin arttığını belirterek, organizasyonu yapan AGİD yönetimi ve çalışanlarını tebrik ettiler.

AIESEC Adana'dan 2 proje birden

Dünyanın en büyük öğrenci değişim programı olan ve farklı ülkelerden öğrencileri staj için onlarca ülkeye gönderen AIESEC, Adana'da farklı ve ilgi çekici çalışmalar yapmaya devam ediyor. AIESEC Adana'da Eylül ve Ekim ayları boyunca Show Your Impact (Etkini Göster) ve Run Your Career (Dış Ticaret) başlıklı 2 ayrı projeyi hayata geçirecek. AIESEC Adana Şubesi İletişim Direktörü Burcu Büyükyenigün, projeleriyle ilgili şu bilgileri verdi:

SHOW YOUR IMPACT PROJESİ

Adana'da gerçekleştirilecek olan bir sosyal sorumluluk projesi olan bu çalışma kapsamında gelecek olan 20 yabancı stajyer Adana'daki çeşitli rehabilitasyon merkezleriyle çalışacaklar. Ayrıca belirlenen bir takım 'kar amacı gütmeyen sivil toplum kuruluşları'nın haftalık belirli aktivitelerine dahil olacaklar. Aynı za-

manda stajyerlere proje kapsamında çeşitli eğitim seminerleri düzenlenecek. Halkımıza ise engelli olmanın aslında utanılacak ya da üzülecek bir durum olmadığı aktarılacak.

RUN YOUR CAREER PROJESİ

Adana Ticaret Odası'nın (ATO) işbirliği ile gerçekleştirilecek olan bu projeye ilk olarak ithalat ve ihracat potansiyellerini artırmak isteyen firmalarla görüşüldükten sonra yurt dışından gelecek olan stajyerler iki hafta boyunca ATO'da eğitim alacak. Eğitimi dış ticaret alanında uzman kişiler verecek.

Daha sonra stajyerler belirlenen firmaların uygun departmanlarında 6ay boyunca çalışacak. Projenin sonunda çalıştığı firmanın gelişiminde en çok katkı sağlayan stajyer ödül olarak ATO destekli bir Avrupa Birliği projesinde yer alacaktır.



AIESEC Adana Şubesi İletişim Direktörü Burcu Büyükyenigün



Mersinli biomedikal öğrencileri Tıp Fuarı'nda

Mersin'de, biomedikal bölümünde okuyan öğrenciler 2.Çukurova Tıp Fuarı'nı gezerek meslek hayatı boyunca kullanacakları cihazları tanıma fırsatı buldu. Kadri Şaman Mersin Ticaret ve Sanayi Odası Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi Biomedikal Cihaz Teknolojileri Alanı'nda eğitim gören 53 öğrenci, 6 öğretmen gözetiminde TÜYAP Adana Uluslar arası Fuar ve Kongre Merkezi'ndeki Tıp Fuarı'nı ziyaret ederek hastanelerde kullanılan cihazlar hakkında bilgi sahibi oldu. Bioedikal bölümünde okuyan öğrencilerini okulda teorik olarak gördükleri cihazları tanımaları için fuara getirdiklerini belirten Kadri Şaman Mersin TSO Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi Müdür Yardımcısı Adem Kırık, "Öğrencilerimiz okulda çoğunlukla teorik eğitim alıyor. Tıp Fuarı'na getirdiğimiz öğrencilerimiz burada meslek hayatları boyunca çalışacakları cihazları birebir görme ve inceleme fırsatı buldular. Tıp Fuarı öğrencilerimiz için oldukça yararlı oldu." şeklinde konuştu. Çukurova Medikalçiler Derneği (ÇUMED) Başkanı Nayim Yeldan da, Mersinli öğrencileri ağırlamaktan mutluluk duyduklarını söyledi. Yeldan, "ÇUMED olarak Mersin'de okuyan öğrencilerimize geçmişte olduğu gibi bundan sonra da destek olmayı sürdüreceğiz." diye konuştu.



Kaplama bizim işimiz...
coating our work...



KAMAS®

Galvaniz Kaplama San.Tic.Ltd.Şti.

Fabrika

Tel. : +90 322 321 18 23 - 321 63 90

Faks: +90 322 324 91 91

Özgür Mh. 2403 Sk. No. 14/A

Yüreğir/Adana/Türkiye

info@kamasgalvaniz.com

Şube

Tel. : +90 322 323 81 73

Faks: +90 322 321 27 08

Sanayi Çarşısı 780 Sk. No. 22/A

Yüreğir/Adana/Türkiye

www.kamasgalvaniz.com



www.kamasgalvaniz.com



Kredi borçları kartları geçti



www.enuygun.com'un analizlerine göre Türkiye'deki ihtiyaç kredisi borçları, kredi kartlarını geçti. Aradaki fark 4,6 milyar TL

Analize göre, 2008 yılından önce tüketicilerin ihtiyaç kredisi borçları kredi kartı borçlarının oldukça altında seyrederken, 2008-2009 yıllarında başa-baş noktasına geldi. İhtiyaç kredisi borçları, 2010 Haziran itibarıyla ise 4,6 milyar TL açık ara fark ile kredi kartlarını geride bıraktı.

OLUMLU BİR GELİŞME

Enuygun.com'un analizinde tüketicilerin kredi kartları yerine daha düşük faizli ihtiyaç kredilerini borçlanma aracı olarak görmeye başlamasının olumlu bir gelişme olduğuna, ancak ödenemeyen kredi kartı borç sorununun da hâlâ yaygın olarak devam ettiğine dikkat çekiliyor. Enuygun.com ayrıca, biriken

kredi kart borçlarını ödemekte zorlanan ama bankalardan ihtiyaç kredisi alamadığı için borcunu taksitlendiremeyen tüketicilere önerilerde bulunuluyor.

TERCİHLER DEĞİŞTİ

Tarafsız ve bağımsız karşılaştırma sitesi Enuygun.com'un BDDK verileri ile derlenmiş analizine göre, Türkiye'de 2008 yılı başında bankaların ihtiyaç kredisi hacmi 26,3 milyar TL iken 2010 Haziran ayı itibarıyla 44,1 milyar TL'ye çıktı. Bireysel kredi kartı hacmi ise aynı dönemde 27,1 milyar liradan 39,5 milyar TL'ye ulaştı. Yani ihtiyaç kredileri hacmi kredi kart borç stoğunun 4,6 milyar TL üstünde gerçekleşerek tüketicilerin değişen tercihlerini ortaya çıkardı.

TAKİPLİ KARTLAR

Bunu özellikle kişilerin kredi kartı kullanımı ve borçlanma araçları seçimi konularında bilinçlenmesine bağlayan Enuygun.com Başanalisti Betül Sungurlu, "Düşen faiz oranlarının da etkisiyle ihtiyaç kredileri tüketiciler için daha cazip hale geldi. Aynı dönemde www.enuygun.com üzerinden yapılan ihtiyaç kredisi taramalarında da ciddi bir artış gözlemledik. Bu yıl Enuygun.com üzerindeki ihtiyaç kredisi incelemeleri geçtiğimiz yıla göre yüzde 150'nin üzerinde artış gösterdi. Öte yandan ihtiyaç kredilerindeki bu artışa rağmen takipteki bireysel kredi kart hacmindeki artış da dikkat çekici. 2008 yılı başında 1,8 milyar TL civarında olan takipteki bireysel kredi kart hacmi, son bir sene içindeki seviyesini koruyarak 2010 Haziran ayı itibarıyla hala 4 milyar TL'nin üstünde seyreliyor" dedi.

BANKALAR UZLAŞMACI

Bankaların da en az tüketiciler kadar ödenemeyen kredi ya da kredi kartı borçları gibi sorunları hukuki boyuta taşımadan ve zamanında çözmeyi tercih ettiklerini belirten Sungurlu, "2009 yılında kanun kapsamında yeniden yapılandırılan 407 bin civarı kredi kart müşterisinin yanı sıra bazı bankalar, 4. Eylül 2009 tarihinde biten yasal başvuru süresini kendi isteği ile yıl sonuna kadar uzattı ve yaklaşık 126 bin kişinin daha borçlarını yeniden yapılandırdı. Bu uygulamada kanuni takipte olan kart borçluları esas alınmış olsa da, bu yaklaşım bankaların ödenemeyen kart borçlarını tahsil edilebilir hale çevirme isteğinin göstergesidir," dedi.



terapi bilgisayar



“ Güvenilir Adres ”

- Teknik Servis
- Bilgisayar Satış
- Laptop Tamiri
- Web Tasarımı
- Host - Domain İşlemleri
- Özel Yazılım Çözümleri

Alanında Tecrübeli ,Bilgili
Gerekli Sertifikalara Sahip
Personelimizle Hizmetinizdeyiz .

Siz Arayın , Biz Çözelim
0322 - 459 78 90

www.terapibilgisayar.com

Cemalpaşa mah. 63004 sk. Bölükbaşı Apt. No : 3/A ADANA
(Sular caddesi Arka Sokağı ,Pasta Pastanesi Karşısı)

İnsan düşünmeden edemiyor; şimdiye kadar elde etmek için binbir tuzak kurulan kimlik bilgilerimizin; edinilmesi için bilgisayarımıza cookie'ler yönlendirilen kişisel hobilerimizin, doğru kişiyle eşleştirmenin internet ortamında neredeyse imkansız olduğu fotoğrafımızın, bir arada hedefe sunulduğu bir web sitesi, acaba kişisel verilerin ele geçirilmesi konusunda yapılmış bir nokta atışı mı, yoksa sadece paylaşım amacı güden bir buluşma noktası mıdır?

facebook Gizlilik Politikası Çerçevesinde Olası Tehlikeler:

Facebook'ta sizi bekleyebilecek iki tehlike;

1. Bilgilerinizin site kullanıcıları tarafından ulaşılabilir olması (Bu durumun yaratabileceği tehlikeleri gizlilik ayarlarınızı değiştirerek minimuma indirmeniz mümkün)

2. Bilgilerinizin site yönetimi tarafından 3. kişilerle paylaşılabiliyor olması (Bu ihtimal, Facebook sistemine girerken kabul ettiğiniz beyan ettiğiniz hususlar arasında yer aldığından yapabileceğiniz bir şey yok)

1 milyonu Türk olan, 48 milyon kullanıcının profil sahibi olduğu Facebook'un kuruluş amacı, "Privacy Policy" bölümünde şu şekilde açıklanmış; "Facebook'u arkadaşlarınızla ve çevrenizdekilerle kolay bilgi paylaşımı yapabilmeniz için kurduk. Facebook'ta paylaştığınız bilgiye dünyadaki herkesin vakıf olmasını istemeyeceğinizi anlıyoruz; işte bu yüzden bilgilerinizin kontrolünü size veriyoruz. Gizlilik ayarlarımız, profilinizdeki bilgiyi, kendi ağınız ve size bildirdiğimiz diğer makul topluluk takyitleri içerisinde sınırlandırır, Ancak, aynı bölümün aşağılarında, site ile ilgili en çok tartışılan husus, açıkça belirtilmiştir;

"Topladığımız Bilgi"

Bu başlığın altında açıklandığı üzere, Facebook tarafından toplanan 4 tür bilgi olduğu belirtilmiştir;

1. Kesin Kişisel Bilgi (İsim, e-posta adresi, telefon numarası, adres, cinsiyet, okuduğunuz okullar ve kişi tarafından sağlanan her türlü kişisel bilgi)

2. IP Adres ve Web Tarayıcı (Browser) türü (Web tarayıcınızın aracılığı ile bilgisayarınıza cookie'ler gönderilebileceği ve bir sonraki girişinizde size kolaylık sağlaması için kullanıcı adınızın da cookie'ler aracılığı ile kayıt altına alındığı da belirtilmiştir)

3. Kişisel profiliniz, ilişki biçiminiz, göndermiş olduğunuz mesajlar, yaptığınız aramalar, kurduğunuz gruplar, eklediğiniz etkinlikler, "applications"lar.(Facebook, bu bilgileri toplamasının nedeni size uygun özel hizmetler sunabilmesi olarak belirtmiş, ve bu bilgileri değiştirseniz, silseniz dahi eski şekillerinden bir versiyonun da "erişim kolaylığı amacıyla" facebook arşivlere eklendiği ifade edilmiş, bu bilgiler üyeler tarafından görülmür olmasa da facebook arşivlerinde yerlerini alıyor.)

4. Sizinle ilgili Facebook dışı kaynaklarda (bloglar, gazeteler vb.) yer alan bilgiler, diğer facebook kaynakları (örneğin, isminizin "tag"landığı fotoğraflar)

Facebook Gizlilik Politikası sayfasında Facebooka yazdıklarımızdan kendimizin sorumlu olacağı ve sitenin herhangi bir sorumluluk almayaacağı da belirtilmiştir. Gizlilik politikası sayfasında en dikkat çeken ifade, kişisel mesajlarınız dahil, facebook'a giren bilgilerinizi silseniz dahi arşivlerde kalması. Kısacası verdiğiniz bilgiler artık sitenin kullanımına geçiyor ve isterseniz de kayıtlardan silinmiyor. Bu, aslında alışık olmadığımız bir durum değil, e-postalarınızı, cep telefonunuza gelen SMS'leri sildiğinizde de de, bunlar sağlayıcının arşivinde veriler olarak yerini alıyor. Aksi düşünülseydi, hakaret içeren e-postasını posta kutusundan silen failerin bulunması, youtube'a hukuka aykırı nitelikler içeren videolar yükleyen ve daha sonra kaldıran kimselere erişilmesi mümkün olmazdı.

Gizlilik Politikası sayfasında, Bilgilerinizin 3. kişilerle şu 3 halde paylaşılacağı belirtilmekte;

- 1.Servisin takdimi için zorunlu olması halinde,
- 2.Hukukun istenmesi halinde,
- 3.Kullanıcının izni olması halinde.

Sisteme giriş yaparken bilgilerinizin paylaşılabilir olduğuna razı geldiğiniz için her halükarda 3. madde her profil açısından sağlanmış oluyor.

Kullanıcıların ne gibi bilgilerinin kimlerle paylaşılacağı tek tek ifade edilmiş olsa da, bilgilerin devredilmesinden menfaat ya da para sağlanacağına dair açık bir ifade kullanılmamış.

Privacy Policy'deki "Facebook'u kullanmakla, kişisel verilerinizin Amerika Birleşik Devletlerine transferi ile özel işleme tabi tutulmasına izin vermiş olursunuz." ifadesi ile Facebook'un Amerikan Gizli Servislerinin eseri olduğu konusundaki düşüncenin çok da paranoyakça olmadığı izlenimi doğuyor. Bir site oluşturduğunuz varsayın, sitenin topladığı bilgilerin "artık ülkenize ait olduğunuzu" değil de "web sitesinin sahibine ait olduğunuzu" belirtmeniz daha olası görünmez miydi?



Avukat MURAT G. ŞAHİN

Ulusal ve Uluslar arası Mevzuat Bakımından Facebook

Kişisel verilerin korunması hakkındaki kanun henüz yasalasmadığından, bu konuda Türk Ceza Kanununun 135. maddesi halen tek düzenleme olma özelliğini koruyor.

Maddeye göre;

"(1) Hukuka aykırı olarak kişisel verileri kaydeden kimseye altı aydan üç yıla kadar hapis cezası verilir.

(2) Kişilerin siyasi, felsefi veya dinî görüşlerine, ırkı kökenlerine; hukuka aykırı olarak ahlâki eğilimlerine, cinsel yaşamlarına, sağlık durumlarına veya sendikal bağlantılarına ilişkin bilgileri kişisel veri olarak kaydeden kimse, yukarıdaki fıkra hükmüne göre cezalandırılır. "

Madde gerekçesinde;

"Bu suçun oluşabilmesi için, kişisel verilerin hukuka aykırı bir şekilde kayda alınması gerekir. Kişinin rızası ile kendisiyle ilgili bilgilerin kayda alınmasının suç oluşturmayacağı muhakkaktır. Belirli nitelikteki kişisel verilerin kayda alınması kanun hükmünün gereği olarak yapılmaktadır.

Bu bakımdan, çeşitli kamu kurumlarında verilen kamu hizmetinin gereği olarak kişilerle ilgili bazı bilgiler ilgili kanun hükümlerine istinaden kayda alınmaktadır. Bu durumlarda, söz konusu suç oluşmayacaktır.

Maddenin ikinci fıkrasında, kişilerin siyasi, felsefi veya dinî görüşlerine, ırkı kökenlerine, ahlâki eğilimlerine, cinsel yaşamlarına, sağlık durumlarına veya sendikal bağlantılarına ilişkin bilgileri kayda almak, suç olarak tanımlanmıştır. Ancak, bunlardan kişilerin ahlâki eğilimlerine, cinsel yaşamlarına, sağlık durumlarına veya sendikal bağlantılarına ilişkin bilgilerin kayda alınmasına kanunlarda özellikle suçlulukla mücadele bağlamında, suç ve suçluların ortaya çıkarılmasını sağlamak amacıyla belli ölçüde izin verilebilir. Bu durumlarda söz konusu suç oluşmayacaktır. "

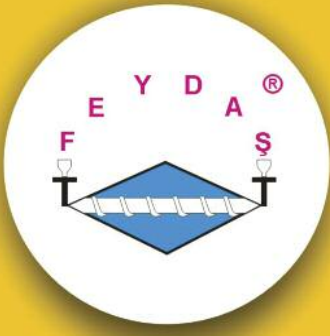
Madde metni ve gerekçesinde, kişisel verilerin kaydedilmesinde, bilgileri kaydedilen kişinin rızasının hukuka uygunluk sebebi olduğu belirtilmiş; ancak madde metninde, ikinci fıkrada belirtilen siyasi, felsefi veya dini görüşlere, ırkı kökenlere, ahlaki eğilimlere, cinsel yaşamlara, sağlık durumlarına, sendikal bilgilere ilişkin bilgilerin kayda alınmasının her halükarda mı, ilgilinin rızası olmadıkça mı suç teşkil edeceği tam olarak anlaşılamamakta.

Facebook sistemine dahil olurken kabul ettiğiniz bazı hususlar olduğundan, kişisel bilgilerinizin kaydedilmesi de bu madde korumasına girmiyor, ikinci fıkrada belirtilen bilgilerin kaydedilmesi, her ne kadar siteye kişiler tarafından sağlansa da, bunlar ayırt edilmeksizin 3. kişilerle paylaşılabildiği ve özel işleme tabi tutulduğundan, kaydedilmeleri hukuka uygun görünmemektedir. Kişisel verilerin korunması hakkında temel teşkil eden, Avrupa Konseyi tarafından hazırlanan Kişisel Nitelikteki Verilerin Otomatik İşleme Tabi Tutulması Karşısında Şahısların Korunmasına Dair Sözleşmesindeki ifade de bu kanıyı desteklemektedir;

"İç hukukta uygun güvenceler sağlanmadıkça, ırk menşei, politik düşünceleri, dini veya diğer inançları ortaya koyan kişisel nitelikteki verilerle sağlık veya cinsel yaşamla ilgili kişisel nitelikteki veriler ve ceza mahkumiyetleri, otomatik bilgi işlemine tabi tutulamazlar."

Tüm bunların dışında Facebook'un bir tür cookie cenneti olduğundan şüphe yok. Yine siteye girerken siteye reklam verenlerin bilgisayarınıza cookie yönlendirebileceğini kabul ediyorsunuz. Cookie'lerin topladığı bilgilerin çok da önemli olmadığı ortada olsa da, dolaylı rızamızla, tam olarak bilmediğimiz nitelikteki bilgilerimizin toplanması, hatta birilerinin alışkanlıklarımızı "izliyor" olması yine de korkutucu gözükmemekte. Kişilerin alışveriş yaptıkları web sitelerini takip ederek profillerinde yayınlayan "beacon" programı da bazı sivil toplum kuruluşlarının tepkisini çoktan çekmiş durumda.

Kişisel Verilerin Korunması Hakkındaki yasalar henüz kanunlaşmasa da, "kişinin rızası" ile karşı tarafa verileri sınırsız kaydedene hakkı tanıdığından, Avrupa Konseyi'nin hazırladığı dayanak sözleşmeye çok da uyumlu sayılmamaktadır. İnternet kullanıcılarının tümünün bilinçli olmadığı ve İnternet ortamının sınırlardan muaf, uluslar arası bir ortam olduğu düşünüldüğünde, ülkelerin vatandaşlarının bilgilerini koruma altına almalarının tamamen kendi inisiyatiflerine bırakılması kanunu etkisiz kılmaktadır.



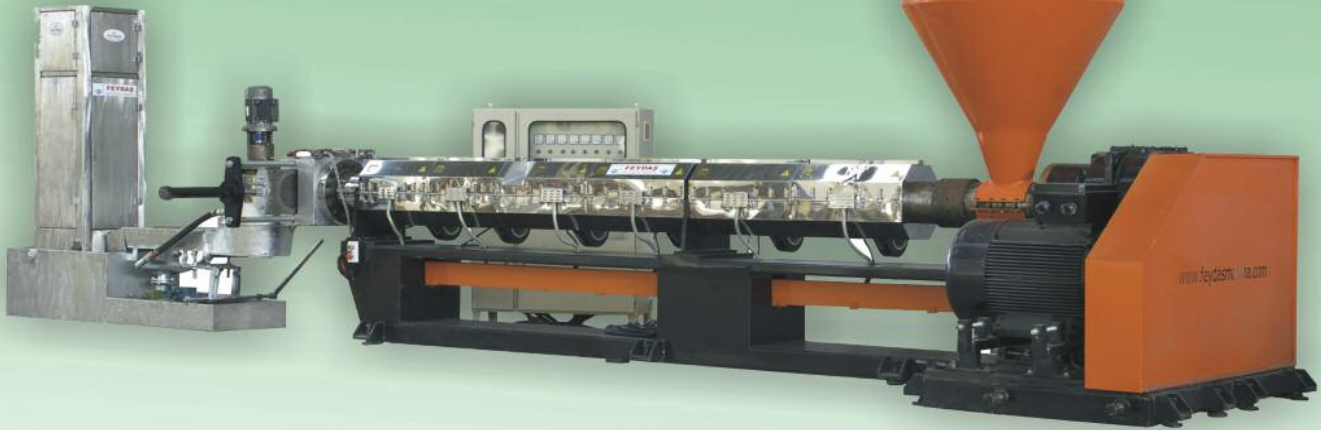
FEYDAS

MAKİNA ve MÜHENDİSLİK LTD. ŞTİ.



ÜRETİM PROGRAMIMIZ

- * HDPE - LDPE FİLM MAKİNELERİ
- * KAFADAN KESME GRANÜL MAKİNALARI
- * AGLOMER MAKİNALARI
- * PLASTİK KIRMA MAKİNALARI
- * PLASTİK SIKMA MAKİNALARI
- * HDPE KAFADAN KESME GRANÜL MAKİNALARI
- * PLASTİK BORU MAKİNASI
- * SERA ÖRTÜSÜ (BRANDA) FİLM MAKİNALARI
- * BURGU MİL KOVAN İMALATI
- * GRANÜL KESME MAKİNESİ
- * PET YIKAMA ÜNİTESİ
- * GERİ DÖNÜŞÜM TESİSİ



Yeşiloba Mah. Seyhan Sanayi Sitesi 46249 Sok.
No: 20/A Seyhan - ADANA
Tel. : +90 (322) 428 01 45 - 55 Fax. : +90 (322) 429 64 92
web: www.feydasmakina.com e-mail: feydas@feydasmakina.com
ADANA / TÜRKİYE



Sizin için **en iyi** **en uygun** olandır

Bizim gözümüzde her firma ve proje, bir insan gibi kendine has ihtiyaçları ve çözümleri olan bir yapıdır. Uzman mühendislik ekibimiz de iyi bir terzi gibi isteklerinize en uygun modeli, size özel çözümleri üretiyor.

Yatırımlarınız için en iyi çözüm Hidromatik mühendisliğinin uzmanlık alanı.

**Hidromatik Hidrolik Pnömatik
Otomasyon San. ve Tic. Ltd. Şti**
Yeşiloba Mah. Arslandamı İş Merkezi
A-Blok No.4 Seyhan - Adana / Türkiye

Tel : +90 322 428 06 91
Faks : +90 322 428 26 32
www.hidromatik.com.tr
info@hidromatik.com.tr



 **hidromatik**
Paylaşılan Uzmanlık